

Motivasi Nasabah Memilih Pembiayaan Tanpa Bunga di PNM Mekaar Syariah Ulaweng Cinnong

¹Nurfadilla, ²Haslinda, ³Hasni

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Bone

E-mail: fnur16333@gmail.com, hasni.abdalsalam@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui motivasi nasabah dalam memilih pembiayaan tanpa bunga di PNM Mekaar Syariah Desa Ulaweng Cinnong serta memahami bagaimana pemahaman terhadap prinsip-prinsip pembiayaan syariah memengaruhi keputusan nasabah. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Data primer diperoleh melalui observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi terhadap 10 nasabah PNM Mekaar Syariah. Analisis data dilakukan melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa motivasi nasabah dalam memilih pembiayaan tanpa bunga dipengaruhi oleh lima faktor utama, yaitu faktor religius, faktor ekonomi, kemudahan akses pembiayaan, pengaruh lingkungan sosial, dan kualitas pelayanan. Faktor religius dan faktor ekonomi menjadi faktor yang paling dominan. Selain itu, nasabah telah memahami beberapa prinsip dasar pembiayaan syariah, meliputi tidak menggunakan riba, adanya akad dan kesepakatan yang jelas, kejujuran dan keterbukaan, keadilan, serta fungsi pembiayaan untuk membantu pengembangan usaha. Pemahaman tersebut meningkatkan rasa aman dan kepercayaan nasabah terhadap pembiayaan syariah. Temuan penelitian menunjukkan bahwa keputusan nasabah tidak semata-mata didasarkan pada kebutuhan modal, tetapi merupakan hasil keterkaitan antara kebutuhan ekonomi, nilai keagamaan, lingkungan sosial, kemudahan akses, dan pengalaman pelayanan.

Kata kunci: *motivasi nasabah; pembiayaan tanpa bunga; PNM Mekaar Syariah; prinsip syariah; usaha mikro*

ABSTRACT

This study aims to examine customers' motivation in choosing interest-free financing at PNM Mekaar Syariah in Ulaweng Cinnong Village and to understand how their knowledge of Islamic financing principles influences their decisions. The study employed a qualitative descriptive approach. Primary data were collected through observation, in-depth interviews, and documentation involving 10 PNM Mekaar Syariah customers. Data were analyzed through data reduction, data display, and conclusion drawing. The findings show five major factors motivating customers to choose interest-free financing: religious factors, economic factors, ease of financing access, social environmental influence, and service quality. Religious and economic factors were the most dominant. Customers also demonstrated an understanding of several basic Islamic financing principles, including the avoidance of riba, clear contracts and agreements, honesty and transparency, fairness, and the role of financing in supporting business development. This understanding strengthened customers' sense of security and trust in Islamic financing. The findings indicate that customers' decisions are not based solely on capital needs, but arise from the interaction of economic needs, religious values, social environment, accessibility, and service experiences.

Kata Kunci : *motivasi nasabah, pembiayaan tanpa bunga, PNM Mekaar Syariah, prinsip syariah*

1. PENDAHULUAN

Lembaga keuangan mikro memiliki peran penting dalam menyediakan akses permodalan bagi masyarakat berpenghasilan rendah, khususnya pelaku usaha mikro dan kecil.

Dalam konteks pemberdayaan ekonomi, pembiayaan mikro tidak hanya berfungsi sebagai sumber dana, tetapi juga sebagai sarana yang dapat membantu masyarakat mempertahankan dan mengembangkan

kegiatan usaha. PNM Mekaar merupakan salah satu program pembiayaan yang menyasar perempuan pelaku usaha mikro dengan pendekatan kelompok dan tanpa agunan. Perkembangan layanan Mekaar Syariah memberikan alternatif pembiayaan yang disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah.

Di Desa Ulaweng Cinnong, Kabupaten Bone, pembiayaan PNM Mekaar Syariah menjadi salah satu pilihan masyarakat untuk memperoleh tambahan modal. Fenomena tersebut menarik karena keputusan nasabah tidak dapat dipahami hanya dari sisi kebutuhan modal. Latar belakang keagamaan, pengalaman sosial, kemudahan prosedur, dan pelayanan lembaga juga dapat membentuk keyakinan seseorang ketika memilih sumber pembiayaan. Skripsi Nurfadilla menunjukkan bahwa nasabah memilih pembiayaan tanpa bunga karena ingin menghindari riba sekaligus memperoleh modal untuk mengembangkan usaha dan meningkatkan pendapatan keluarga.

Penelitian terdahulu yang dirujuk dalam skripsi menunjukkan bahwa religiusitas dan pemahaman terhadap prinsip syariah dapat memengaruhi keputusan memilih pembiayaan syariah. Hertika, Saiful, dan Suranta (2021), misalnya, menempatkan aspek religius dan kepercayaan terhadap sistem syariah sebagai bagian penting dalam minat nasabah. Sutarjo dan Sartono (2024) juga menunjukkan pentingnya faktor yang berkaitan dengan prinsip syariah dalam keputusan pembiayaan. Namun, penelitian kualitatif yang secara khusus menggali pengalaman dan alasan nasabah PNM Mekaar Syariah di Desa Ulaweng Cinnong masih terbatas.

Dalam konteks lokal, lingkungan sosial juga berpotensi menjadi sumber informasi yang kuat. Nasabah dapat mengetahui keberadaan program melalui keluarga, tetangga, teman, ketua kelompok, atau pendamping. Pengalaman positif nasabah sebelumnya dapat mengurangi keraguan calon nasabah dan membentuk kepercayaan. Dengan demikian, keputusan memilih pembiayaan merupakan proses yang melibatkan pertimbangan personal sekaligus interaksi sosial.

Penelitian ini menggunakan teori motivasi Maslow sebagai salah satu landasan untuk memahami dorongan nasabah. Kebutuhan ekonomi dan keamanan dapat tercermin dari keinginan memperoleh modal dan pembayaran yang dianggap ringan, sedangkan kebutuhan sosial dan penghargaan dapat berkaitan dengan dukungan kelompok serta keyakinan bahwa nasabah mampu menjalankan usaha secara baik. Dalam penelitian ini, motivasi dipahami sebagai dorongan atau alasan yang melatarbelakangi pilihan nasabah terhadap pembiayaan tanpa bunga.

Selain motivasi, penelitian juga menelaah pemahaman nasabah terhadap prinsip pembiayaan syariah. Berdasarkan skripsi, prinsip yang paling sering disebut informan adalah tidak menggunakan riba, adanya akad dan kesepakatan, kejujuran dan keterbukaan, keadilan dalam pembiayaan, serta membantu pengembangan usaha. Pemahaman atas prinsip-prinsip tersebut dinilai memperkuat rasa aman dan kepercayaan nasabah.

Atas dasar fenomena tersebut, artikel ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang memotivasi nasabah memilih pembiayaan tanpa bunga di PNM Mekaar Syariah Desa Ulaweng Cinnong dan menganalisis bagaimana pemahaman nasabah terhadap prinsip-prinsip pembiayaan syariah memengaruhi keputusan mereka.

2. LANDASAN TEORI

2.1 Motivasi Nasabah

Motivasi merupakan dorongan yang menyebabkan seseorang melakukan tindakan tertentu untuk mencapai tujuan. Dalam penelitian ini, motivasi nasabah merujuk pada alasan yang mendorong seseorang memilih pembiayaan tanpa bunga. Motivasi tersebut dapat bersumber dari kebutuhan ekonomi, keyakinan agama, kebutuhan akan rasa aman, pengaruh kelompok, maupun pengalaman memperoleh pelayanan.

Teori Hierarki Kebutuhan Maslow menjelaskan bahwa manusia memiliki kebutuhan yang tersusun dari kebutuhan fisiologis, keamanan, sosial, penghargaan, hingga aktualisasi diri. Dalam konteks pembiayaan mikro, kebutuhan ekonomi dan

keamanan tampak melalui kebutuhan modal dan keinginan memperoleh sistem pembayaran yang tidak membebani. Kebutuhan sosial dapat terlihat melalui pengaruh kelompok dan lingkungan, sedangkan rasa percaya diri dan ketenangan karena menggunakan pembiayaan yang dianggap sesuai syariah dapat dipahami sebagai bagian dari kebutuhan psikologis yang lebih tinggi.

2.2 Pembiayaan Syariah dan Prinsip Dasarnya

Pembiayaan syariah merupakan pembiayaan yang pelaksanaannya didasarkan pada prinsip-prinsip syariah. Dalam sumber yang digunakan penelitian, prinsip tersebut antara lain menghindari riba, melaksanakan akad dan kesepakatan secara jelas, menerapkan kejujuran dan keterbukaan, menjaga keadilan, serta mengarahkan pembiayaan untuk kegiatan yang produktif. Antonio (2019) menempatkan larangan riba sebagai salah satu karakter penting dalam operasional lembaga keuangan syariah.

Akad memberikan kepastian mengenai hubungan antara pihak lembaga dan nasabah, termasuk hak dan kewajiban yang harus dipenuhi. Kejujuran dan keterbukaan memungkinkan nasabah memahami jumlah pembiayaan, angsuran, jangka waktu, serta ketentuan lain sebelum menyepakati transaksi. Prinsip keadilan diwujudkan melalui perlakuan yang tidak membedakan nasabah dan adanya keseimbangan antara hak serta kewajiban.

Pembiayaan mikro syariah juga memiliki fungsi pemberdayaan. Muhammad (2020) menjelaskan bahwa akses modal dapat membantu pelaku usaha mikro meningkatkan produktivitas dan taraf hidup. Dalam penelitian Nurfadilla, fungsi tersebut terlihat dari penggunaan modal untuk menambah stok, membeli bahan baku, memperoleh peralatan usaha, dan mendukung kegiatan pertanian maupun jasa.

2.3 Faktor Sosial dan Kualitas Pelayanan

Keputusan memilih jasa keuangan tidak hanya dibentuk oleh kebutuhan internal. Kotler dan Armstrong (2020) menjelaskan

bahwa keluarga, kelompok acuan, teman, dan lingkungan sosial dapat memengaruhi keputusan konsumen. Dalam skema pembiayaan kelompok PNM Mekaar, interaksi antaranggota menjadi saluran informasi sekaligus sumber pengalaman bagi calon maupun nasabah.

Kualitas pelayanan juga dapat memperkuat kepercayaan. Parasuraman, Zeithaml, dan Berry (1988) menjelaskan kualitas pelayanan melalui dimensi bukti fisik, keandalan, daya tanggap, jaminan, dan empati. Temuan penelitian Nurfadilla menunjukkan bahwa keramahan, kemampuan menjelaskan, pendampingan, dan respons petugas merupakan pengalaman pelayanan yang dinilai positif oleh informan.

3. METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Pendekatan tersebut dipilih karena penelitian berfokus pada makna, pengalaman, pandangan, dan alasan subjektif nasabah ketika memilih pembiayaan tanpa bunga. Lokasi penelitian adalah PNM Mekaar Syariah di Desa Ulaweng Cinnong, Kecamatan Ulaweng, Kabupaten Bone, Sulawesi Selatan. Penelitian berlangsung pada Juni sampai Juli 2026.

Data yang digunakan berupa data primer yang diperoleh langsung dari nasabah PNM Mekaar Syariah. Informan berjumlah 10 orang nasabah dengan latar usaha yang beragam, yaitu pedagang sembako, penjual kue, pedagang beras, penjahit, petani jagung, dan penyedia jasa make up. Pemilihan informan didasarkan pada keterlibatan mereka sebagai nasabah yang mengalami secara langsung proses pembiayaan tanpa bunga.

Tiga teknik pengumpulan data digunakan, yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan untuk memperoleh gambaran tentang kondisi dan aktivitas nasabah, termasuk kegiatan kelompok, pendampingan, serta penggunaan pembiayaan untuk usaha. Wawancara dilakukan secara mendalam kepada 10 informan untuk menggali motivasi, pengalaman, dan pemahaman mereka terhadap prinsip syariah. Dokumentasi digunakan sebagai data pendukung penelitian.

Analisis data dilakukan secara kualitatif deskriptif melalui tiga tahapan utama, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Data wawancara dan observasi dipilih serta dikelompokkan berdasarkan tema yang muncul, kemudian disajikan secara sistematis untuk melihat hubungan antartemuan. Kesimpulan ditarik berdasarkan pola yang konsisten dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Tabel 1. Karakteristik informan penelitian

No	Informan	Usia	Pekerjaan
1	Hasna	46	Pedagang sembako
2	Windasari	30	Penjual kue
3	Marhati	42	Pedagang sembako
4	Rusna	40	Pedagang beras
5	Nurhalisa	25	Penjahit
6	Anti	46	Petani jagung
7	Bahera	50	Penjahit
8	Erna	35	Pedagang sembako
9	Darni	60	Pedagang beras
10	Dian	36	MUA

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Faktor-faktor yang Memotivasi Nasabah Memilih Pembiayaan Tanpa Bunga

Hasil penelitian terhadap 10 informan menunjukkan lima faktor utama yang memotivasi nasabah memilih pembiayaan tanpa bunga di PNM Mekaar Syariah Desa Ulaweng Cinnong, yaitu faktor religius, faktor ekonomi, kemudahan akses pembiayaan, pengaruh lingkungan sosial, dan kualitas pelayanan. Kelima faktor tersebut saling berkaitan, tetapi faktor religius dan faktor ekonomi muncul sebagai faktor yang paling dominan.

Pertama, faktor religius berkaitan dengan keinginan nasabah menghindari riba dan menggunakan pembiayaan yang dianggap sesuai dengan ajaran Islam. Berdasarkan wawancara, sebagian besar informan menyatakan bahwa tidak adanya bunga memberikan rasa tenang dan nyaman. Hasna, misalnya, menyatakan bahwa ia memilih pembiayaan syariah karena memahami pembiayaan tanpa bunga sebagai pembiayaan yang lebih sesuai dengan ajaran Islam. Temuan ini menunjukkan bahwa nilai keagamaan bukan sekadar pengetahuan, tetapi menjadi pertimbangan nyata dalam keputusan ekonomi.

Temuan tersebut sejalan dengan penjelasan Antonio (2019) bahwa penghindaran riba merupakan karakter penting dalam lembaga keuangan syariah. Dalam perspektif motivasi, rasa aman dan ketenangan yang dirasakan nasabah menunjukkan bahwa keputusan finansial dapat berkaitan dengan kebutuhan psikologis. Dengan demikian, pembiayaan tanpa bunga dipilih bukan hanya karena bentuk produknya, tetapi juga karena makna religius yang diberikan nasabah terhadap produk tersebut.

Kedua, faktor ekonomi tampak dari kebutuhan tambahan modal, kemampuan membayar angsuran, dan harapan meningkatkan pendapatan. Observasi menunjukkan bahwa pembiayaan yang diterima digunakan untuk berbagai kegiatan produktif. Hasna menggunakan modal untuk menambah stok sembako; Windasari untuk bahan baku dan peralatan kue; Nurhalisa untuk mesin jahit; Anti untuk bibit dan pupuk;

sedangkan Dian menggunakan modal untuk melengkapi perlengkapan make up. Penggunaan tersebut menunjukkan bahwa pembiayaan berkaitan langsung dengan kebutuhan pengembangan usaha.

Pengalaman informan memperlihatkan bahwa tambahan modal dapat memperluas stok, meningkatkan kapasitas produksi, menambah pelanggan, atau menjaga keberlangsungan usaha. Temuan ini mendukung pandangan Muhammad (2020) mengenai fungsi pembiayaan sebagai sarana pemberdayaan ekonomi pelaku usaha mikro. Dalam konteks penelitian ini, faktor ekonomi menjadi dominan karena pembiayaan secara langsung menjawab kebutuhan modal yang dirasakan nasabah.

Ketiga, kemudahan akses pembiayaan menjadi faktor penting. Nasabah menilai persyaratan relatif sederhana, tidak memerlukan agunan, proses pengajuan mudah dipahami, dan terdapat pendampingan dari petugas. Hasna menjelaskan bahwa dirinya tertarik karena persyaratan tidak rumit dan petugas membantu menjelaskan tahapan yang harus disiapkan. Hasil observasi juga memperlihatkan adanya kegiatan kelompok dan pendampingan yang memudahkan nasabah memperoleh informasi.

Kemudahan tersebut penting bagi pelaku usaha mikro yang mungkin memiliki keterbatasan dalam memenuhi persyaratan lembaga keuangan formal. Temuan ini sesuai dengan Kasmir (2021) bahwa prosedur pelayanan yang mudah dapat meningkatkan minat masyarakat menggunakan jasa lembaga keuangan. Dalam penelitian ini, aksesibilitas menjadi penghubung antara kebutuhan modal dan kemampuan masyarakat untuk memperoleh pembiayaan.

Keempat, lingkungan sosial memengaruhi keputusan nasabah. Sebagian informan mengetahui program PNM Mekaar Syariah melalui tetangga, teman, keluarga, ketua kelompok, atau nasabah lain. Hasna mengetahui program melalui tetangga yang telah lebih dahulu menjadi nasabah, sedangkan Windasari memperoleh informasi dari teman yang menceritakan manfaat modal PNM bagi usahanya. Pengalaman positif dari

orang terdekat mengurangi keraguan dan meningkatkan kepercayaan.

Hasil observasi menunjukkan adanya interaksi antarnasabah dalam kegiatan kelompok. Interaksi tersebut menjadi ruang untuk berbagi informasi mengenai pembiayaan dan pengalaman menjalankan usaha. Temuan ini sejalan dengan Kotler dan Armstrong (2020) yang menempatkan keluarga dan kelompok acuan sebagai faktor sosial yang dapat memengaruhi keputusan. Dengan demikian, kelompok PNM Mekaar tidak hanya berfungsi sebagai mekanisme pembiayaan, tetapi juga sebagai lingkungan sosial yang membentuk persepsi nasabah.

Kelima, kualitas pelayanan menjadi faktor yang memperkuat keputusan. Informan memberikan penilaian positif terhadap keramahan, komunikasi, pendampingan, dan respons petugas. Hasna menyatakan bahwa petugas menjelaskan hal yang belum dipahami dengan sabar. Dian juga menilai petugas mudah dihubungi dan memberikan pelayanan yang ramah serta cepat. Observasi menunjukkan adanya pendampingan secara langsung dan berkelanjutan.

Temuan tersebut sesuai dengan Parasuraman, Zeithaml, dan Berry (1988), khususnya pada aspek daya tanggap, jaminan, dan empati. Pelayanan yang responsif membuat nasabah merasa didampingi, sedangkan penjelasan yang jelas memperkuat rasa aman. Dengan demikian, kualitas pelayanan berfungsi sebagai faktor yang memperkuat kepercayaan dan keberlanjutan hubungan antara nasabah dengan lembaga.

4.2 Pemahaman Nasabah terhadap Prinsip-prinsip Pembiayaan Syariah

Hasil penelitian menunjukkan bahwa seluruh informan telah mengetahui prinsip-prinsip dasar pembiayaan syariah, walaupun tingkat kedalaman pemahaman masing-masing berbeda. Prinsip yang paling sering disebut meliputi tidak menggunakan riba, adanya akad dan kesepakatan, kejujuran dan keterbukaan, keadilan dalam pembiayaan, serta membantu pengembangan usaha. Pemahaman tersebut berkontribusi terhadap rasa aman dan kepercayaan nasabah.

Prinsip tidak menggunakan riba merupakan prinsip yang paling mudah

dikenali. Hampir seluruh informan menghubungkan pembiayaan syariah dengan tidak adanya bunga. Sebagian informan belum menjelaskan riba dari perspektif fikih secara mendalam, tetapi mereka telah memahami bahwa bunga dalam pinjaman perlu dihindari. Pengetahuan tersebut diperoleh dari pengajian, keluarga, ceramah agama, maupun penjelasan petugas.

Adanya akad dan kesepakatan dipahami sebagai kejelasan mengenai jumlah pembiayaan, angsuran, jangka waktu, dan kewajiban masing-masing pihak. Informan menyatakan bahwa sebelum akad dilakukan, petugas memberikan penjelasan mengenai ketentuan pembiayaan. Kejelasan tersebut memberikan kepastian dan mengurangi kekhawatiran nasabah.

Prinsip kejujuran dan keterbukaan terlihat dari pengalaman nasabah ketika menerima penjelasan tentang pembiayaan. Informan menyatakan bahwa jumlah angsuran, jadwal pembayaran, dan aturan disampaikan secara jelas. Keterbukaan membuat nasabah merasa mengetahui hak dan kewajiban sejak awal. Temuan ini sejalan dengan prinsip amanah dan transparansi dalam transaksi syariah sebagaimana dijelaskan Antonio (2019).

Prinsip keadilan dipahami melalui perlakuan yang sama kepada seluruh anggota, kejelasan hak dan kewajiban, serta angsuran yang telah disepakati. Nasabah merasa bahwa tidak terdapat perlakuan khusus berdasarkan jenis usaha atau kondisi sosial. Ketika ada nasabah mengalami kendala, petugas melakukan komunikasi dan pendampingan untuk mencari solusi. Persepsi tersebut memperkuat rasa percaya terhadap lembaga.

Prinsip membantu pengembangan usaha terlihat dari penggunaan dana untuk kegiatan produktif. Seluruh informan menyebutkan penggunaan modal untuk kebutuhan usaha, mulai dari stok barang, bahan baku, alat produksi, perlengkapan jasa, hingga kebutuhan pertanian. Perkembangan usaha kemudian dikaitkan dengan peningkatan pelanggan, produksi, atau pendapatan keluarga.

Secara keseluruhan, pemahaman prinsip syariah tidak berdiri sendiri. Pemahaman tersebut berinteraksi dengan motivasi religius,

kebutuhan ekonomi, pengalaman pelayanan, dan lingkungan sosial. Semakin nasabah merasa bahwa pembiayaan dilaksanakan sesuai nilai yang mereka yakini, semakin kuat rasa aman dan kepercayaan mereka terhadap pilihan pembiayaan tersebut.

4.3 Sintesis Temuan

Jika lima faktor motivasi dipertemukan dengan lima prinsip pembiayaan syariah yang dipahami nasabah, terlihat bahwa keputusan memilih pembiayaan tanpa bunga merupakan keputusan yang bersifat multidimensional. Faktor religius bertemu dengan pemahaman larangan riba; faktor ekonomi bertemu dengan fungsi pembiayaan untuk pengembangan usaha; kemudahan akses didukung oleh akad dan prosedur yang dipahami; lingkungan sosial memperkuat informasi dan kepercayaan; sedangkan kualitas pelayanan memperkuat pengalaman kejujuran, keterbukaan, dan keadilan.

Temuan ini memperlihatkan bahwa kebutuhan modal dan nilai syariah tidak saling menggantikan, melainkan berjalan bersamaan. Nasabah membutuhkan modal untuk usaha, tetapi mereka juga menghendaki mekanisme yang sesuai dengan keyakinan mereka. Karena itu, daya tarik PNM Mekaar Syariah dalam konteks penelitian ini terletak pada kombinasi akses permodalan, nilai syariah, dukungan kelompok, dan pelayanan.

Temuan tersebut juga memperjelas posisi penelitian ini dibandingkan penelitian terdahulu. Penelitian sebelumnya banyak membahas keputusan pembiayaan melalui faktor religiusitas, literasi, akses, atau perilaku nasabah. Penelitian ini memperlihatkan pengalaman tersebut secara lebih kontekstual pada masyarakat Desa Ulaweng Cinnong melalui wawancara dan observasi. Dengan demikian, motivasi nasabah dapat dipahami sebagai proses yang dibentuk oleh kebutuhan ekonomi sekaligus pengalaman sosial dan keyakinan agama.

5. KESIMPULAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa motivasi nasabah memilih pembiayaan tanpa bunga di PNM Mekaar Syariah Desa Ulaweng Cinnong dipengaruhi oleh lima faktor, yaitu faktor religius, faktor ekonomi, kemudahan

akses pembiayaan, pengaruh lingkungan sosial, dan kualitas pelayanan. Faktor religius dan ekonomi merupakan faktor yang paling dominan. Nasabah ingin menghindari riba sekaligus memperoleh tambahan modal untuk mengembangkan usaha dan meningkatkan pendapatan keluarga. Kemudahan persyaratan, dukungan lingkungan, serta pelayanan yang ramah dan responsif semakin memperkuat keputusan tersebut.

Pemahaman nasabah terhadap prinsip pembiayaan syariah juga memengaruhi keputusan memilih pembiayaan tanpa bunga. Nasabah memahami prinsip tidak menggunakan riba, adanya akad dan kesepakatan, kejujuran dan keterbukaan, keadilan, serta fungsi pembiayaan untuk membantu pengembangan usaha. Pemahaman tersebut menumbuhkan rasa aman dan kepercayaan bahwa pembiayaan yang dipilih sesuai dengan nilai-nilai syariah sekaligus mendukung kegiatan ekonomi produktif.

6. UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan terima kasih kepada PNM Mekaar Syariah Desa Ulaweng Cinnong dan seluruh nasabah yang telah memberikan informasi serta membantu proses pengumpulan data penelitian. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada pihak yang telah memberikan bimbingan dan dukungan selama penyelesaian penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, M. S. (2019). *Bank syariah: Dari teori ke praktik*. Gema Insani.
- Ascarya. (2021). *Akad dan produk bank syariah*. Rajawali Pers.
- Ayu, S., Nina, T., & Pratama, V. Y. (2021). Analisis motivasi pinjaman nasabah pada rentenir berdasarkan prinsip pembiayaan syariah. 1(1), 1–9.
- Hertika, E., Saiful, S., & Suranta, E. (2021). Determinan minat nasabah dalam memilih pembiayaan syariah. *Jurnal Fairness*, 6(3), 165–186. <https://doi.org/10.33369/fairness.v6i3.15134>.
- Kasmir. (2021). *Manajemen perbankan* (Edisi revisi). Rajawali Pers.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2020). *Prinsip-prinsip pemasaran* (Edisi 17). Erlangga.
- Muhammad. (2020). *Manajemen bank syariah* (Edisi revisi). UPP STIM YKPN.

Parasuraman, A., Zeithaml, V. A., & Berry, L. L. (1988). *Delivering quality service: Balancing customer perceptions and expectations*. The Free Press.

PT Permodalan Nasional Madani (PNM). (2023). *Pedoman operasional dan edukasi nasabah program Mekaar Syariah*.

Saifuddin, S. A. (2025). Peran PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar dalam mendorong inklusi keuangan UMKM melalui pembiayaan syariah. 4(5), 473–486.

Sutarjo, T., & Sartono. (2024). Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan UMKM memilih pembiayaan di bank syariah. 1(1), 27–39.

Suarni. (2023). Pengaruh kepemimpinan, motivasi usaha, dan pendampingan terhadap keberhasilan usaha dengan kejujuran sebagai variabel moderating (Studi pada nasabah program PNM Mekaar Syariah Pajukukang Kab. Bantaeng). UIN Alauddin Makassar.