

Persepsi dan Faktor Dominan Determinan Minat Pelaku Usaha Mikro Kecil Muslim Pengguna Jasa Pelepas Uang terhadap Jasa Lembaga Keuangan Mikro Syariah

Perception and Interest in Micro and Small Business Users Muslim Release Services to money Services Islamic microfinance Institution

Penny Rahmah Fadhlilah

Department of Economics, Universitas YARSI, Jakarta

E-mail: penny.rahmah@yarsi.ac.id

KEYWORDS *Money lenders, Formal Financial Institutions, Micro and Small Enterprise (MSEs), Perception, and Interest*

ABSTRACT *This study aim is to determine the perceptions and interests of Micro and Small Business Enterprises (MSEs) of small micro business users of the Muslim money lenders against Islamic Microfinance institution services. To view and analyze the five factors of interest used in personal, environment, convenience, service, and debt. Based on the five factors mentioned, the dominant factor that formed the interest will be distinguished. This research was conducted in Bogor City Walk with the sample of 57 respondents. Data was collected by questionnaire survey using the tools that have been tested for validity and reliability. Analysis of study factors to see the interest is done by using factor analysis while to view the perception used descriptive statistik. The results of the factor analysis showed interest in the perpetrator obtained the conclusion that Muslim enterprises used money lenders service users against the Islamic financial services are caused by sosial factors : the magnitude of motivation, ease the requirements, and strategic location.*

PENDAHULUAN

Keberadaan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) tidak terlepas dari perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMK). Sejak krisis moneter tahun 1998, usaha mikro kecil dan menengah dipandang sebagai sektor yang memiliki daya tahan dalam situasi krisis. Sektor ini pun, lebih banyak menyerap tenaga kerja dibanding sektor-sektor lain. Data BPS tahun 2008 menunjukkan bahwa, pada tahun 2007 jumlah populasi

UMK mencapai 50,145 juta unit usaha di Indonesia dan terjadi pertumbuhan sebesar 2,52 persen menjadi 51,409 juta unit usaha. Sementara jumlah tenaga kerjanya mencapai 90,491 juta orang di tahun 2007 dan naik sekitar 3,90 persen pada tahun 2008 yang mencapai 94,024 juta. Berikut adalah data statistik BPS tentang pertumbuhan UMK di Indonesia dan jumlah tenaga kerja :

Tabel-1 Jumlah Unit Usaha dan Tenaga Kerja UMK Tahun 2007 – 2008

No.	Indikator	Satuan	2005	2006	2007	2008
1	Jumlah UMKM	Unit	47 017 062	49 021 808	50 145 800	51 409 612
2	Pertumbuhan Jumlah UMKM	Persen	5,00	4,26	2,29	2,52
3	Jumlah Tenaga Kerja UMKM	Orang	83 586 616	87 909 598	90 491 930	94 024 278
4	Pertumbuhan Jumlah Tenaga Kerja UMKM	Persen	3,90	5,17	2,94	3,90
5	Sumbangan PDB UMKM (harga konstan)	Rp. Miliar	979 712,50	1 032 573,90	1 099 301,10	1 165 753,20
6	Pertumbuhan sumbangan PDB UMKM	Persen	5,97	5,40	6,46	6,04
7	Nilai Ekspor UMKM	Rp. Miliar	110 338,06	123 767,87	140 363,84	178 008,28
8	Pertumbuhan Nilai Ekspor UMKM	Persen	15,48	12,17	13,41	26,82

Sumber : www.BPS.go.id

Kontribusi sektor UMK terhadap PDB juga mengalami peningkatan. Berdasarkan data BPS tahun 2008, kondisi UMK periode 2007 sampai 2008 menunjukkan perkembangan positif. Pada tahun 2008 nilai PDB UMK mencapai Rp 1,165 triliun meningkat sebesar Rp 54 triliun dari tahun 2007. Dari jumlah ini UMK memberikan kontribusi sebesar 6,04 persen di tahun 2008.

Perkembangan sektor UMK sebagaimana di atas menunjukkan potensi yang besar atas kekuatan sektor ini. Namun di sisi lain UMK juga masih dihadapkan pada berbagai masalah. Diantaranya, akses kepada pasar atas produk yang dihasilkan, lemahnya pengembangan dan penguatan usaha, serta keterbatasan akses terhadap sumber-sumber pembiayaan dari lembaga-lembaga keuangan formal khususnya dari perbankan. (BPS, 2008)

Peranan lembaga keuangan sangat besar sekali membantu kegiatan perekonomian tidak hanya dalam lingkup makro tetapi juga lingkup mikro. Pemberian kredit tidak selamanya memberikan kontribusi yang positif terhadap peminjamnya tetapi juga mempunyai pengaruh negatif. Salah satu contoh, lembaga keuangan informal menerapkan bunga hingga mencapai 20% sampai saat ini masih tetap bertahan sebagai alternatif bagi para pelaku UMK.

Bogor adalah salah satu kota dimana banyak ditemukan jasa pelepas uang. Keberadaan jasa pelepas uang telah dikenal sejak lama. Mereka dikenal sebagai Bank Keliling dengan persyaratan cepat, mudah, dan tanpa prosedur yang berbelit namun dengan bayaran bunga yang tinggi. (www.bogor.co.id). Meski dengan biaya tinggi, jasa pelepas uang masih diminati, termasuk oleh para pelaku UMK.

Kondisi ini menjadi suatu hal yang menarik untuk diteliti karena masih banyak pelaku UMK yang masih menggunakan pelepas uang dalam mengembangkan usahanya. Padahal hal tersebut adalah riba dan haram. Selain itu juga akan memberatkan pelaku usaha mikro kecil muslim tersebut dalam membayarkan hutang pinjamannya. Sementara itu praktik lembaga keuangan mikro syariah yang sesuai dengan syariah, meskipun lebih memansuikan para pelaku UMK namun tidak banyak peminatnya. Hanya segelintir pelaku UMK yang tertarik untuk meminjam di lembaga keuangan syariah.

Atas dasar kenyataan ini, maka penulis tertarik untuk mengangkat masalah ini menjadi topik penelitian. Mengacu pada pokok masalah tersebut maka disusun pertanyaan-pertanyaan penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana persepsi pelaku UMKmuslim pengguna jasa pelepas uang di kota Bogor terhadap akses pinjaman ke lembaga keuangan formal ataupun informal?
2. Faktor dominan apa yang menjadi determinan minat pelaku UMK untuk menggunakan jasa lembaga keuangan mikro syariah?

Berdasarkan fenomena permasalahan tersebut maka tujuan dalam penelitian ini adalah :

1. Mengidentifikasi persepsi pengguna jasa pelepas uang terhadap akses ke lembaga keuangan formal ataupun informal
2. Menentukan faktor dominan yang menjadi deteminan minat pelaku UMK untuk menggunakan lembaga keuangan syariah

METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dalam melihat persepsi pelaku UMK terhadap jasa lembaga keuangan mikro syariah. Desain penelitian ini bersifat *exploratory research*, karena bertujuan untuk menemukan beberapa faktor yang terbentuk dari susunan faktor-faktor. Artinya, penelitian ini dirancang untuk menemukan faktor-faktor yang paling dominan berpengaruh terhadap skala pengukuran. Skala pengukuran adalah dengan menggunakan *skala Likert*, yaitu skala pengukuran dengan yang digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang mengenai jawaban atas pertanyaan-pertanyaan yang diajukan dalam kuesioner. Skala likert terdiri dari 5 rentang skala pengukuran yang bernilai 1 hingga tingkat terbesar yang bernilai 5 dengan rumusan Sangat Setuju (SS) dengan skor 5, Setuju (S) dengan skor 4,

Cukup Setuju (CS) dengan skor 3, Tidak Setuju (TS) dengan skor 2, dan Sangat Tidak Setuju (STS) dengan skor 1.

Dua syarat penting yang berlaku pada sebuah penelitian agar instrument penelitian dapat digunakan dan dipertanggungjawabkan adalah dengan melakukan uji validitas dan uji reliabilitas. Validitas adalah suatu bentuk pengujian untuk meyakini bahwa konsep yang akan diukur adalah suatu konsep yang benar, bukan sesuatu yang lain (Nasution dan Usman, 2008). Hasil penelitian dianggap valid bila terdapt kesamaan antara data yang terkumpul dengan data yang sesungguhnya terjadi pada objek yang diteliti. Menilai validitas suatu butir pertanyaan dalam penelitian ini menggunakan hasil output SPSS pada *Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) test*, dengan syarat *Measure of Sampling Adequacy (MSA)* bernilai lebih besar dari 0,5 maka dapat dikatakan pertanyaan yang digunakan dalam penelitian ini valid. Sedangkan uji reliabilitas mengindikasikan stabilitas dan konsistensi instrument pengukuran konsep dan membantu untuk melihat ketepatan pengukuran (Nasution dan Usman, 2008) yaitu dengan ketentuan yaitu nilai *cronbach alpha* > 0,5, semakin kecil kesalahan pengukuran maka data tersebut makin reliabel.

Teknik analisis data adalah menggunakan analisis deskriptif dan analisis faktor. Analisis deskriptif digunakan untuk memberikan informasi mengenai sekumpulan data dan mendapatkan gagasan untuk keperluan analisis selanjutnya. Analisis ini meliputi penyusunan ukuran pemusatan, ukuran penyebaran, table, diagram, dan grafik. Analisis deskriptif dalam penelitian ini digunakan untuk melihat persepsi pelaku UMK terhadap jasa lembaga keuangan mikro syariah.

Sedangkan analisis faktor adalah merupakan suatu teknik *statistik multivariate* yang digunakan untuk mengurangi atau meringkas semua faktor terikat dan saling ketergantungan. Tujuan dari analisis faktor menjelaskan hubungan diantara banyak faktor dalam bentuk faktor dimana faktor tersebut merupakan besaran acak yang tidak dapat diamati atau diukur secara langsung (Maholtra, 1996). Analisis faktor yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode *Kaiser Meyer Olkin* (KMO) yang nilainya harus diatas 0,5. Selain itu juga digunakan metode *Measure of Sampling Adequacy* (MSA).

Objek penelitian dalam penelitian ini adalah pelaku UMK pengguna jasa pelepas uang yang berada di kota Bogor, khususnya di sepanjang Kebun Raya Bogor hingga Tajur. Data-data yang diperoleh penulis dalam penelitian ini adalah data primer yang dikumpulkan dari hasil pengisian kuesioner para responden yaitu pelaku usaha kecil di Bogor. Pelaku usaha mikro kecil yang dipilih sebagai sampel adalah pelaku UMK yang memilih pelepas uang sebagai pemberi pinjaman. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian menggunakan metode *non-probability sampling* dengan pendekatan *snowball sampling* (Nasution dan Usman, 2008). Alasan penggunaan teknik pendekatan tersebut adalah karena tidak semua pelaku usaha mikro kecil ini mau terbuka terhadap penulis dalam berbagi informasi dan bersedia untuk dijadikan sampel, maka penulis mendapatkan responden secara berantai berdasarkan pada informasi dari rekomendasi dari responden-responden sebelumnya.

ISI

Analisis data yang digunakan adalah statistik deskriptif dan analisis faktor. Data yang disajikan dalam bentuk

deskriptif statistik mulai dari karakteristik usaha responden yaitu : lamanya pelaku UMK berdagang dan omset harian. Selain itu juga dilihat dari persepsi responden tentang lembaga keuangan syariah, serta mengidentifikasi faktor dominan yang menjadi determinan minat pelaku UMK terhadap jasa lembaga keuangan syariah.

Berdasarkan karakteristik responden yang meliputi aspek jangka waktu berdagang dan omset harian pelaku UMK di sepanjang jalan Raya Bogor hingga Tajur adalah sebagai berikut :

Tabel-2 Karakteristik Pelaku UMK

	Karakteristik Pelaku UMK	Persentase
Jangka waktu berdagang	< 5 tahun	14,04%
	5-10 tahun	36,84%
	> 10 tahun	49,12%
Omset Harian	< Rp 100.000	21,05%
	Rp 100.001 - Rp 200.000	14,04%
	Rp 200.001 - Rp 300.000	17,54%
	Rp 300.001 - Rp 400.000	14,04%
	> Rp 400.000	33,33%

Sumber : hasil olah data dengan SPSS

Ditinjau berdasarkan persepsi para pelaku UMK pengguna pelepas uang terhadap lembaga keuangan mikro syari'ah yang terbagi atas alasan pelaku UMK menghindari lembaga keuangan mikro, persepsi tentang lembaga keuangan informal, dan persepsi tentang lembaga keuangan mikro syariah adalah sebagai berikut :

Tabel-3 Alasan Pelaku UMK menghindari Lembaga Keuangan Formal

Alasan	Frekuensi	Persentase
Takut dengan jumlah beban bunga/ bagi hasil yang tinggi	40	16,88%
Khawatir tidak bisa membayar cicilan	41	17,30%
Kondisi pasar yang tidak menguntungkan/ sedang sepi	29	12,24%
Tidak mau rumit	38	16,03%
Biaya transaksi yang besar	32	13,50%
Proses pencairan yang lama	31	13,08%
Alasan lain	26	10,97%
Jumlah	237	100%

Sumber : hasil olah data dengan SPSS

Berikut persepsi pelaku UMK mengenai kemudahan akses layanan penyediaan modal kerja dari masing-masing lembaga keuangan formal dan informal yang beroperasi di sepanjang jalan Kebon Raya Bogor hingga Tajur dan sekitarnya :

Tabel-4 Persepsi Pelaku terhadap Tingkat Kemudahan Pelayanan

Perolehan Layanan	Tingkat Kemudahan		
	Mudah	Biasa Saja	Sulit
Paguyuban	8,77%	84,21%	7,02%
Kerabat	62,41%	33,33%	5,26%
Koperasi	28,07%	68,42%	3,51%
Koperasi Syari'ah	17,54%	77,19%	5,26%
BMT	36,64%	56,14%	7,02%
Bank	10,53%	10,53%	78,95%
Bank Syari'ah	5,26%	21,05%	73,68%

Sumber : hasil olah data dengan SPSS

Sebelum melakukan uji hipotesis maka dua syarat penting yang berlaku pada sebuah penelitian agar instrument penelitian dapat digunakan dan dipertanggungjawabkan adalah dengan menggunakan uji validitas dan reliabilitas. Hasil uji validitas dan reliabilitas untuk semua butir pertanyaan menunjukkan instrumen alat ukur yang digunakan untuk mengukur faktor bersifat cukup handal dan konsisten.

Sebelum melakukan uji hipotesis dengan analisis faktor maka terlebih dahulu dilakukan uji Kaiser Mayer Olkin (KMO) untuk menunjukkan apakah metode sampling yang digunakan memenuhi syarat atau tidak, sehingga dapat dianalisis lebih lanjut menggunakan analisis faktor atau tidak. Hasil uji KMO adalah 0,511 yang berarti data cukup dianalisis faktor.

Tabel-5 Uji Bartlett's

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.511
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	134.981
	Df	21
	Sig.	.000

Sumber : hasil olah data dengan SPSS

Besarnya proposrsi varians dari faktor atau *communality* dalam penelitian ini dapat dilihat pada table berikut :

Tabel-6 *Extraction Communality*

	Initial	Extraction
agmet	1.000	.663
klassos	1.000	.938
motivasi	1.000	.629
syarat	1.000	.913
lokasi	1.000	.662
playanan	1.000	.602
cicilan	1.000	.442

Sumber : hasil olah data dengan SPSS

Extraction communality yang menjelaskan hubungan antar faktor dan menunjukkan bahwa faktor-faktor yang digunakan dalam penelitian ini hampir seluruhnya bernilai di atas 0,5 yang berarti bahwa hubungan antar faktor adalah relative besar, kecuali untuk faktor cicilan. Faktor kelas sosial memiliki nilai *extraction communality* terbesar yaitu 0,938 yang berarti faktor kelas sosial memiliki kemampuan paling baik yang menunjukkan hubungan faktor sosial dengan faktor dalam penelitian ini diikuti oleh persyaratan, agama dan etnis, lokasi, motivasi, pelayanan, dan cicilan.

Pengelompokkan faktor-faktor tersebut dapat dilihat pada Tabel *Rotated Component Matrix* yang merupakan hasil uji untuk menjawab hipotesis penelitian ini, yaitu faktor kelas sosial dan faktor persyaratan merupakan faktor utama yang mempengaruhi pelaku UMK pengguna jasa pelepas uang menggunakan jasa pinjaman lembaga keuangan syariah sebagai penyedia jasa pinjaman.

Tabel-7 *Rotated Component Matrix*

	Component		
	1	2	3
agmet	-.167	.787	.128
klassos	.984	.087	-.028
motivasi	.323	.722	-.051
syarat	.952	.037	-.076
lokasi	-.244	-.504	.590
playanan	.086	-.057	.769
cicilan	.106	-.192	.627

Sumber : hasil olah data dengan SPSS

Sedangkan besarnya nilai-nilai koefisien faktor dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel-8 *Nilai Component Matrix*

	Component		
	1	2	3
agmet	.118	-.634	.497
klassos	.875	.401	.111
motivasi	.575	-.414	.357
syarat	.861	.413	.042
lokasi	-.598	.505	.223
playanan	-.198	.400	.634
cicilan	.222	-.056	-.624

Sumber : hasil olah data dengan SPSS

Berdasarkan tabel di atas, didapatkan persamaan matematis sebagai berikut :

$$F1 = 0,875 X2 + 0,575 X3 + 0,861 X4 - 0,598 X5$$

Dimana : X2 = kelas sosial

X3 = motivasi

X4 = persyaratan

X5 = lokasi

Faktor di atas adalah faktor utama yang mendorong pelaku untuk menggunakan jasa pinjaman lembaga keuangan syariah. Selanjutnya adalah faktor penjelas kedua yaitu faktor agama dan etnis. Koefisien faktor agama dan etnis adalah :

$$F2 = -0,634 X1$$

Dimana X1 = agama dan etnis

Faktor diatas (F3) adalah faktor penjelas kedua yang mendorong untuk

menjadi pengguna BMT sebagai penyedia jasa pinjaman, yaitu koefisien untuk faktor pelayanan dan cicilan.

$$F3 = 0,634 X6 - 0,624 X7$$

Dimana : X6 = pelayanan

X7 = cicilan

Dengan demikian berdasarkan analisis yang telah dilakukan, faktor penjelas utama yang mempengaruhi pelaku UMK untuk menggunakan lembaga keuangan mikro syariah sebagai penyedia jasa pinjaman terdiri dari faktor-faktor kelas sosial, motivasi, persyaratan, dan lokasi.

Hasil analisis faktor menunjukkan bahwa faktor situasi dan kondisi yaitu kelas sosial dan motivasi, serta faktor kemudahan yaitu persyaratan dan lokasi adalah faktor-faktor yang menjadi determinan utama minat pelaku usaha mikro kecil muslim terhadap jasa lembaga keuangan mikro syariah.

Berdasarkan hasil penelitian, maka kelas sosial merupakan faktor dominan utama yang menjadi determinan minat pelaku UMK di sepanjang Kebun Raya – Tajur untuk menggunakan jasa lembaga keuangan mikro syariah. Hal ini sesuai dengan teori Kottler yang menyebutkan bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi pilihan konsumen adalah situasi dan kondisi, yang mana termasuk didalamnya kelas sosial.

Rasionalitas motivasi menjadi faktor penjelas dominan dikarenakan pelaku UMK baik yang memiliki omset rendah ataupun yang lebih tinggi memiliki motif meminjam lebih didasarkan pada kebutuhan yang sifatnya fisik atau kebutuhan sehari-hari, sedangkan pelaku UMK yang memiliki omset yang lebih besar motivasi meminjam didasari keinginan untuk memperkuat skala usaha. Hasil temuan dalam penelitian ini dimana faktor penjelas kelas sosial dan motivasi menjadi faktor dominan sesuai dengan teori Kotler, yaitu bahwa faktor situasi kondisi merupakan faktor yang

mempengaruhi pilihan konsumen. Dimana motivasi dan kelas sosial merupakan bagian dari faktor situasi dan kondisi.

Faktor dominan selanjutnya adalah persyaratan. Persyaratan ini merupakan faktor penjelas dari faktor kemudahan. Hasil analisis menunjukkan persyaratan yang mudah atau tidak berbelit, proses pencairan dana yang cepat, jaminan yang meringankan memiliki proporsi yang lebih dalam membentuk minat pelaku UMK di Bogor kepada jasa lembaga keuangan mikro syariah.

Temuan ini memperkuat hasil temuan sebelumnya, yaitu penelitian yang dilakukan oleh Pringgodigdo (2009) yang menyatakan bahwa faktor kemudahan yaitu jaminan, ekonomi, persyaratan dan perlakuan merupakan faktor yang berpengaruh paling dominan terhadap keputusan pedagang muslim tradisional dalam memilih lembaga keuangan formal syariah sebagai penyedia jasa modal kerja.

Dalam praktiknya, para pelepas uang selalu mengedepankan prinsip memudahkan, tidak mempersulit. Prinsip ini membuat para pelepas uang merasa yakin dengan apa yang dilakukannya akan berhasil. Bahkan, mereka tidak pernah meminta Kartu Tanda Penduduk (KTP) serta memberikan kredit dilakukan di lokasi peminjaman.

Faktor dominan keempat adalah lokasi. Faktor ini terkait dengan kemudahan akses pelaku UMK kepada jasa lembaga keuangan mikro syariah. Pengertian akses di sini adalah bukan hanya dekatnya jarak, tetapi juga kemudahan menjangkaunya. Dan penentuan lokasi tidak hanya mendekatkan diri dengan nasabah, baik nasabah sumber dana maupun nasabah kredit.

Menurut Peter dan Oslon (2002) terdapat tiga jenis interaksi antara penyedia jasa dengan pelanggannya yang

mempengaruhi lokasi usaha. Ketiga jenis interaksi tersebut adalah (1) pelanggan mendatangi penyedia jasa, (2) penyedia jasa mendatangi pelanggan, dan (3) penyedia jasa dan pelanggan mentransaksikan bisnis dalam jarak jauh. Bila pelanggan mendatangi penyedia jasa, maka lokasi usaha menjadi sangat penting. Namun bila interaksi yang terjadi adalah penyedia jasa yang mendatangi pelanggan, maka lokasi usaha menjadi kurang penting.

Salah satu bentuk kemudahan akses yang dibangun para pelepas uang adalah dengan mendatangi langsung pelaku UMK sehingga tidak mengganggu aktivitas mereka. Kebiasaan ini membentuk pemikiran bahwa mereka akan tertarik untuk menggunakan jasa lembaga keuangan mikro syariah jika akses ke lembaga tersebut mudah dan murah. Hasil temuan ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Pringgodigdo (2009) dan Nadya (2008).

PENUTUP

Dari hasil analisis yang dilakukan oleh penulis, jawaban dari pertanyaan penelitian yang terkait dengan permasalahan penelitian mengenai Persepsi dan Faktor Dominan Determinan Pelaku Usaha Mikro Kecil Muslim Pengguna Jasa Pelepas Uang terhadap Jasa Lembaga Keuangan Mikro Syariah diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Persepsi pelaku UMK pengguna jasa pelepas uang terhadap kemudahan akses lembaga keuangan formal ataupun informal :
 - a. Paguyuban, 8,77% mengatakan mudah, 84,21% menyatakan biasa saja, sisanya 7,02% menyatakan sulit
 - b. Kerabat, 62,41% mengatakan mudah, 33,33% menyatakan

- biasa saja, sisanya 5,26% menyatakan sulit
- c. Koperasi, 28,07% mengatakan mudah, 68,42% menyatakan biasa saja, sisanya 3,51% menyatakan sulit
 - d. Koperasi Syariah, 17,54% mengatakan mudah, 77,19% menyatakan biasa saja, sisanya 5,26% menyatakan sulit
 - e. BMT, 36,64% mengatakan mudah, 56,14% menyatakan biasa saja, sisanya 7,02% menyatakan sulit
 - f. Bank, 10,53% mengatakan mudah, 10,53% menyatkan biasa saja, sisanya 78,95% menyatakan sulit
 - g. Bank Syariah, 5,26% mengatakan mudah, 21,05% menyatakn biasa saja, sisanya 73,68% menyatakan sulit
2. Berdasarkan hasil analisis faktor, dari lima faktor penelitian ini yaitu : pribadi, lingkungan, kemudahan, pelayanan, dan cicilan diperoleh tiga faktor yang berpengaruh paling dominan terhadap minat pelaku UMK untuk menggunakan Lembaga Keuangan mikro Syariah, yaitu :
- a. Faktor utama (F_1) yaitu faktor situasi dan lingkungan dan kemudahan. Kondisi ekonomi pelaku UMK mempengaruhi kemampuan pihak pedagang tradisional dalam memenuhi persyaratan yang diajukan pihak lembaga keuangan syariah dan membayar kewajibannya sebagai konsekuensi terhadap jasa yang diberikan pihak lembaga keuangan mikro syariah. Kemudahan mempengaruhi minat responden dalam memilih lembaga keuangan syariah karena efisiensi dan efektifitas layanan mempermudah responden dalam memenuhi kebutuhannya
 - b. Faktor penjelas kedua (F_2) yaitu pribadi. Kepribadian individu responden merupakan bagian dari faktor internal responden yang mempengaruhi minat dan merupakan faktor penentu responden dalam pertimbangan memilih lembaga keuangan mikro syariah. Agama dan ras merupakan bagian dari faktor internal responden dalam mempengaruhi keputusan responden dalam memilih lembaga keuangan formal syariah. Agama dan ras etnis tertentu memiliki suatu nilai dan pandangan tertentu dalam aturan hidup
 - c. Faktor penjelas ketiga (F_3) yaitu pelayanan dan cicilan. Perlakuan pihak lembaga keuangan mikro syariah yang tidak diskriminatif memberikan akses yang lebih luas kepada calon pengguna jasa lembaga keuangan mikro syariah untuk mendapatkan layanannya
- Dalam bersaing dengan pelepas uang dalam menarik minat pelaku UMK, maka yang harus diperhatikan oleh pihak Lembaga Keuangan Mikro Syariah adalah :
1. Memberikan layanan prima dan mempermudah persyaratan seperti membayar cicilan dengan memberikan rentang waktu pembayaran yang lebih flexibel kepada para pelaku UMK lainnya sebagai calon nasabah atau anggotanya. Hal ini sangat penting karena respon yang baik, rekomendasi, dan motivasi pelaku

- UMK merupakan sarana promosi yang sangat penting
2. Lebih mendekatkan diri dengan para pelaku UMK dalam memberikan pelayanan serta informasi agar tidak terjadi lagi mispersepsi terhadap lembaga keuangan mikro syariah. Selain itu, juga dapat menarik para pelaku UMK pengguna pelepas uang yang notabene muslim agar tidak melakukan praktik riba lagi

Website

Berita Resmi Statistik No. 28/05/Th XI,
30 Mei 2008, www.BPS.go.id
www.bogor.go.id

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler, Philip dan Armstrong. *Manajemen Pemasaran : Marketing Management : Analysis, Planning, and Control*. 5th Ed. Erlangga. Jakarta. 1997.
- Kotler, Philip. *Marketing Management*. Prentice Hall. 2000.
- Maholtra, Naresh. *Marketing Research an Applied Orientation*. Prentice Hall Inc. New Jersey. 1996.
- Nadya. Faktor-faktor Penjelaras Preferensi menjadi Nasabah Baitul Maal Wat Tamwil (Studi Kasus 3 BMT di Jakarta). *Tesis*. Program Studi Timur Tengah dan Islam Universitas Indonesia. Jakarta. 2008.
- Nasution dan Usman. *Proses Penelitian Kuantitatif*. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta. 2008.
- Peter dan Osmon, *Consumer Behavior and Marketing Strategy*. 6th Ed. McGraw-Hill. New York. 2002
- Pringgodigdo. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pedagang Tradisional dalam Memilih LKMS sebagai Penyedia Jasa Modal Kerja. *Tesis Universitas Indonesia*. Jakarta. 2009.

