

SKRIPSI

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KURANGNYA MINAT PEDAGANG PASAR DALAM
MENGUNAKAN PEMBIAYAAN PADA BANK SYARIAH
(Studi Kasus Masyarakat Kecamatan Bukit Kemuning
Kelurahan Bukit Kemuning)**

OLEH:

**ASEP IQBAL IKHSANI
NPM. 1804101012**



**Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1445 H / 2024 M**

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KURANGNYA MINAT PEDAGANG PASAR DALAM
MENGUNAKAN PEMBIAYAAN PADA BANK SYARIAH
(Studi Kasus Masyarakat Kecamatan Bukit Kemuning
Kelurahan Bukit Kemuning)**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

ASEP IQBAL IKHSANI
NPM. 1804101012

Pembimbing: Reonika Puspita Sari, M.E.Sy

Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1445 H / 2024 M**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296, Website: www.fuad.metrouniv.ac.id, e-mail: fuad.iaim@metrouniv.ac.id

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) Berkas
Hal : **Pengajuan Munaqosyah**

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
di Metro

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah kami mengadakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya, maka skripsi yang telah disusun oleh:

Nama : ASEP IQBAL IKHSANI
NPM : 1804101012
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KURANGNYA MINAT PEDAGANG MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN PADA BANK SYARIAH (Studi Kasus Masyarakat Kecamatan Bukit Kemuning Kelurahan Bukit Kemuning)

Sudah kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro untuk dimunaqasyahkan.

Demikian harapan kami dan atas penerimaannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 07 Juni 2024
Dosen Pembimbing

Reonika Puspita Sari, M.E.Sy
NIP. 199202212018012001

PERSETUJUAN

Judul Skripsi : ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KURANGNYA MINAT PEDAGANG MENGGUNAKAN
PEMBIAYAAN PADA BANK SYARIAH (Studi Kasus
Masyarakat Kecamatan Bukit Kemuning Kelurahan Bukit
Kemuning)
Nama : ASEP IQBAL IKHSANI
NPM : 1804101012
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqasyah Prodi Akuntansi
Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro.

Metro, 07 Juni 2024
Dosen Pembimbing



Reonika Puspita Sari, M.E.Sy
NIP. 199202212018012001



KEMENTERIAN AGAMA REPULIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki.Hajar Dewantara Kampus15Alringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website:www.metrouniv.ac.id E-mail:iaimetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

No: B-2172/111-28-3/D/PP-009/07/2024.

Skripsi dengan Judul: ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KURANGNYA MINAT PEDAGANG PASAR DALAM MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN PADA BANK SYARIAH (Studi Kasus Masyarakat Kecamatan Bukit Kemuning Kelurahan Bukit Kemuning), disusun oleh: Asep Iqbal Ikhsani, NPM: 1804101012, Jurusan: S1 Perbankan Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Jumat/21 Juni 2024.

TIM PENGUJI:

Ketua/Moderator : Reonika Puspita Sari, M.E.Sy
Penguji I : Zumaroh, M.E.Sy
Penguji II : Ananto Triwibowo.,ME
Sekretaris : Liana Dewi Susanti, M.E.Sy.I

([Signature])
([Signature])
([Signature])
([Signature])

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Mat Jalil, M.Hum
NIP. 19620812 199803 1 001



ABSTRAK

ANALISIS FAKTOR- FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KURANGNYA MINAT PEDAGANG PASAR MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN PADA BANK SYARIAH

Oleh :

**Asep Iqbal Ikhsani
NPM : 1804101012**

Skripsi ini membahas tentang analisis faktor faktor yang mempengaruhi kurangnya minat pedagang pasar menggunakan pembiayaan pada bank syariah penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat pedagang pasar menggunakan pembiayaan pada bank syariah. Penelitian ini dilakukan di salah satu pasar tradisional yang ada di Kecamatan Bukit Kemuning yaitu pasar inpres Bukit Kemuning. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian kualitatif dengan mewawancarai langsung kepada responden. Penelitian ini merupakan penelitian yang bersifat deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan metode wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi kurangnya minat pedagang pasar menggunakan pembiayaan pada bank syariah adalah produk pembiayaan yang ditawarkan oleh bank syariah tidak sesuai dengan kebutuhan masyarakat, dari segi pelayanan yang diberikan, produk promosi atau sosialisasi yang kurang dilakukan oleh bank syariah sehingga para pedagang masih banyak yang kurang paham terhadap pembiayaan pada bank syariah, minimnya cabang dari bank syariah.

Kata Kunci : Minat, Pembiayaan, Bank Syariah.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : ASEP IQBAL IKHSANI

NPM : 1804101012

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 06 Juni 2024

Yang menyatakan



Asep Iqbal Ikhsani
NPM. 1804101012

MOTTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ﴿٥﴾ إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ﴿٦﴾

“maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan.” (QS. Al-Insyirah: 5-6)

PERSEMBAHAN

Tiada kata yang pantas untuk di ucapkan selain selalu bersyukur kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar sampai selesai. Peneliti mempersembahkan karya skripsi ini sebagai ungkapan rasa hormat dan cinta kasih yang tulus kepada:

1. Kedua orang tua tercinta saya, bapak Nuryanto dan ibu Nurhayati terimakasih atas doa, semangat, motofasi pengorbanan, nasehat, dukungan dan kasih sayang yang tidak pernah berhenti sampai saat ini.
2. Adik saya Adela riyanti terimakasih atas semangat, dukungan dalam mengerjakan skripsi ini. Semoga kita menjadi anak yang membanggakan orang tua.
3. Sahabat dan teman-teman saya, terimakasih telah menemani perjalanan saya dan memberikan dukungan kepada saya untuk menjadi lebih baik.
4. Almamater tercinta IAIN Metro Lampung

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan berkat dan Rahmat, Hidayah, dan Krunia-Nya kepada kita semua sehingga kami dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Pengaruh pemahaman mahasiswa tentang riba terhadap minat menabung di bank syariah”. Penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan program Strata-1 (S1) Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE)

Penulis menyadari bahwa dalam usaha dalam penyelesaian skripsi ini tidak akan selesai tanpa bantuan berbagai pihak. Karena itu pada kesempatan ini kami ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Siti Nurjanah, M. Ag, PIA Selaku Rektor Intitut Agama Islam Negri (IAIN) Metro Lampung.
2. Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak M. Ryan Fahlevi, S.E, M.M Selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah.
4. Ibu Reonika Puspita Sari, M.E.Sy, Selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan yang sangat baik dan berharga dalam mengarahkan dan memberi dorongan untuk menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen atau Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan yang lebih luas.

6. Ibu dan keluarga yang telah memberikan doa dan dukungannya untuk keberhasilanku.
7. Semua pihak yang telah membantu memberikan motivasi dalam penyusunan skripsi ini.

Peneliti menyadari bahwa banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini, maka dari itu peneliti mengharapkan kritik dan saran yang positif untuk menghasilkan penelitian yang lebih baik nantinya. Peneliti berharap semoga peneliti dapat memberikan manfaat dan dapat menambah wawasan ilmu pengetahuan tentang Perbankan Syariah.

Metro, 5 Juni 2024
Peneliti,



Asep Iqbal Ikhsani
NPM. 1804101012

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
ORISINALITAS PENELITIAN	vii
HALAMAN MOTTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pertanyaan Penelitian.....	5
C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian	6
D. Penelitian Relevan	7
BAB II LANDASAN TEORI	9
A. Bank Syariah	9
1. Pengertian Bank Syariah	9
2. Produk Bank Syariah.....	9
B. Minat	13
1. Definisi Minat	13
2. Indikator Minat.....	14
C. Pedagang Pasar.....	15
D. Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Minat	16
1. Faktor Lokasi	16

2. Faktor Pengetahuan	17
3. Faktor Reputasi	18
4. Faktor Fasilitas Pelayanan.....	18
5. Faktor Promosi	19
BAB III METODE PENELITIAN	20
A. Jenis Dan Sifat Penelitian.....	20
B. Sumber Data.....	21
C. Teknik Pengumpulan Sampel	22
D. Teknik Pengumpulan Data	23
E. Teknik Analisis Data.....	26
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	29
A. Hasil Penelitian	29
1. Gambaran umum pasar Bukit kemuning.....	29
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi kurangnya minat pedagang pasar menggunakan pembiayaan pada bank syariah.....	30
B. Analisis Faktor faktor yang mempengaruhi kurangnya minat pedagang pasar menggunakan pembiayaan pada bank syariah.....	35
BAB V PENUTUP	42
A. Kesimpulan.....	42
B. Saran	42
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Keterangan Pembimbing Skripsi (SK)
2. Outline
3. Alat Pengumpulan Data
4. Surat Research
5. Surat Balasan Izin Research
6. Surat Izin Prasurey
7. Surat Keterangan Bebas Pustaka
8. Surat Keterangan Lulus Uji Plagiasi Turnitin
9. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
10. Foto-foto Penelitian
11. Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank merupakan salah satu lembaga keuangan yang berperan penting sebagai penunjang pembangunan ekonomi suatu Negara karena berfungsi sebagai lembaga kepercayaan dan lembaga intermediasi masyarakat serta merupakan bagian dari sistem moneter, oleh karena itu dalam menjalankan usahanya bank harus senantiasa menjaga keseimbangan antara tingkat likuiditas yang baik, penemuan kebutuhan modal yang cukup serta pengelolaan biaya operasional yang baik. Pemeliharaan kesehatan bank dilakukan dengan tetap menjaga likuiditasnya sehingga bank dapat memenuhi kewajiban kepada semua pihak yang menarik atau mencairkan simpanan sewaktu waktu.¹

Dari bank umum itu dapat dibagi menjadi dua berdasarkan pembagian sistem bunga atau bagi asil, yakni bank konvensional dan bank syariah. Bank konvensional sebenarnya memiliki pengertian dan fungsi yang sama dengan bank umum, sedangkan bank syariah juga memiliki pengertian dan fungsi yang sama tetapi bank syariah tata cara operasionalnya tidak mengandalkan bunga melainkan lebih didasari dengan tata cara islam.

Bank Syariah merupakan lembaga keuangan dengan usaha pokok memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran

¹ Muchammad Fauzi, "Pengaruh Faktor Emosional dan Faktor Rasional Terhadap Kepuasan dan Loyalitas," *Jurnal Ekonomi Islam* (Semarang: IAIN Walisongo, 2009), 145-168.

serta peredaran uang dengan prinsip dasar syariah, demi menyelamatkan umat Islam dari praktek riba.²

Fungsi utama dari bank syariah sebagai lembaga intermediasi keuangan yang mempunyai tugas utama menghimpun dana dan menyalurkan kembali kemasyarakatan.³ Bank syariah juga dapat diartikan sebagai lembaga keuangan atau perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan Al-Qur'an dan Hadits.⁴ Adapun prinsip-prinsip bank syariah antara lain, prinsip titipan atau simpanan, prinsip bagi hasil, prinsip jual beli, prinsip sewa.

Di Indonesia, pertumbuhan dan perkembangan perbankan syariah juga tumbuh makin pesat. Masyarakat di negara maju dan berkembang sangat membutuhkan bank sebagai tempat untuk melakukan transaksi keuangannya. Mereka menganggap bank merupakan lembaga keuangan yang aman dalam melakukan berbagai macam aktivitas keuangan. Aktivitas keuangan yang sering dilakukan masyarakat di negara maju dan berkembang antara lain aktivitas penyimpanan dan penyaluran dana.⁵

Salah satu produk perbankan syariah adalah produk pembiayaan, pembiayaan di berikan atas dasar kepercayaan, berarti lembaga pembiayaan selaku shahibul mal menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. dan dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus di sertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang

² Haris H., *Manajemen Dana Bank Syariah* (Sleman: Asnalitera, 2003), 2.

³ Muhamad, *Bank Syariah*, (Graha Ilmu: Yogyakarta, 2005), 78.

⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari teori ke praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), 86.

⁵ Ismail, *Perbankan Syariah* (Kencana : Prenada Media, 2011), 29.

jelas dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak, Sesuai dengan kakarakteristiknya bank syariah yang berbeda dengan bank konvensional, karena bank syariah beroperasi berdasarkan prinsip bagi hasil.⁶ Pembiayaan yang sehat merupakan tujuan utama yang hendak dicapai oleh setiap lembaga keuangan syariah, penyelenggaraan administrasi dapat didefinisikan sebagai rancangan untuk pengajuan pembiayaan yang lengkap efisien dan sesuai dengan syariat Islam. Dalam administrasi pengajuan pembiayaan meliputi kegiatan berupa informasi, penyajian data-data pencatatan, penguasaan dokumen yang berkaitan dengan proses kegiatan pembiayaan, sistem atau prosedur dalam pembiayaan.⁷

Masyarakat Bukit Kemuning yaitu mayoritas penduduknya beragama islam, pekerjaan masyarakat lebih banyak bergantung pada sektor perdagangan dan perkebunan. Dalam melakukan perdagagangan masyarakat Bukit kemuning membutuhkan modal awal untuk memulai usahanya, banyak dari masyarakat khususnya pedagang pasar meminjam pada lembaga keuangan atau bank. Diduga karena faktor rendahnya pengetahuan pada masyarakat membuat pedagang lebih memilih meminjam pada koperasi umum. Sebagian besar masyarakat tingkat pengetahuannya masih kurang tentang perbedaan bank syariah dan bank konvensional. Pandangan masyarakat terhadap bank syari'ah tergantung dengan apa yang mereka ketahui. Jika pengetahuan masyarakat rendah tentang bank syari'ah maka dalam

⁶ Wiroso, *Penghimpunan Dana Dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grapindo Persada, 2005), 2.

⁷ Veithzal Rivai, *Islamic financial Management*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2008), 416.

memandang bank syariah pastinya rendah pula.⁸ banyak yang lebih memilih menabung dan meminjam uang pada lembaga keuangan selain bank syariah, banyak dari masyarakat menabung di bank konvensional dan meminjam pada koperasi umum. Sedangkan bank konvensional menjalankan operasi yang menganut sistem bunga atau riba. seperti yang sudah tertulis didalam Al-Qur'an mengenai hukum riba.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: “ Hai, orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan”. Berikut Al-Hadist yang menjadi dasar operasional bank syariah, yang diriwayatkan oleh Muslim dari Jabir bin Abdillah, bahwa ia menceritakan, “Rasulullah melaknat pemakan riba, orang yang memberi makan dengan riba, juru tulis transaksi riba, dua orang saksinya, beliau bersabda, ‘Semuanya sama saja’”.⁹

Pemahaman serta pengetahuan masyarakat yang ada di Desa Bukit Kemuning terhadap suatu produk sangat diperlukan karena akan mempengaruhi mereka dalam keputusan menjadi nasabah, yaitu semakin tinggi pemahaman masyarakat terhadap produk bank syari'ah maka semakin yakin masyarakat tersebut untuk menggunakan layanan pembiayaan yang ada di Bank Syari'ah. Oleh karena itu, sangat penting dari pihak bank untuk memberikan pemahaman atau pengetahuan tentang produk pembiayaan bank syari'ah, khususnya kepada pedagang yang ada di Desa Bukit Kemuning. Dengan memahami tentang produk pembiayaan yang ada di Bank Syari'ah, maka Bank Syari'ah memiliki peluang yang kuat untuk mendesain produk

⁸ Uty, Wawancara, Bukit Kemuning, 13 September 2023

⁹ Rasm Usmani *Al Quran* (Jawa Tengah : Aliko, 2004) 66.

yang ditawarkan agar lebih unggul dibandingkan dengan bank lainnya. penggunaan produk pembiayaan di Bank Syariah tergolong rendah.

Minat pedagang pasar menggunakan produk pembiayaan di bank konvensional ternyata lebih tinggi dibanding Bank Syari'ah. hal tersebut di buktikan dengan hasil prasurvey yang peneliti lakukan pada tanggal 13 September 2023 yaitu dengan memberikan pertanyaan kepada pedagang pasar Bukit Kemuning sebanyak 25 orang. Dari 25 masyarakat yang di wawancara 17 orang memilih meminjam di bank konvensional.

Hal inilah yang menjadi fokus utama dari penelitian ini, dan menganalisis faktor-faktor yang menjadi penyebab masyarakat tidak mengajukan pembiayaan di Bank Syari'ah. Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis mengangkat judul penelitian, “ **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KURANGNYA MINAT PEDAGANG PASAR DALAM MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN PADA BANK SYARIAH (STUDI KASUS MASYARAKAT KECAMATAN BUKIT KEMUNING),**”

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan permasalahan diatas, maka dapat dikemukakan rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi kurangnya minat masyarakat bukit kemuning menggunakan jasa perbankan syariah?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini, tujuan yang ingin dicapai peneliti adalah untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi kurangnya minat pedagang pasar dalam menggunakan pembiayaan bank syariah

Manfaat Dalam Penelitian ini, Peneliti Dengan Penuh Harapan Dapat Memberikan Manfaat Antara Lain Sebagai Berikut:

1. Manfaat Teoris

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dalam memberikan wawasan pengetahuan yang lebih mendalam mengenai perbankan syariah serta oprasinya, terutama masalah pendanaan pada bank syariah.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini dilakukan untuk menambah khasanah keilmuan penelitian di bidang perbankan secara umum Lembaga Keuangan Syariah secara khususnya. Penelitian merupakan kesempatan yang baik untuk menerapkan teori khususnya di bidang perbankan dalam dunia praktek yang sesungguhnya serta untuk mengembangkan pemikiran mengenai analisis faktor-faktor yang mempengaruhi kurangnya minat masyarakat menggunakan jasa perbankan Syariah.

b. Bagi Akademik

Memberikan informasi dan tambahan referensi dalam hal Bank Syariah. Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan referensi bagi

pembaca dan dapat memberikan informasi bagi penelitian lain yang berkaitan dengan bidang perbankan.

c. Bagi Bank Syariah

Dengan adanya penelitian ini, Insya Allah akan menghasilkan sesuatu yang berguna bagi institusi terkait yaitu Bank Syariah. Diharapkan agar pihak-pihak yang terkait dengan permasalahan ekonomi dapat menentukan kebijakan dengan tepat.

D. Penelitian Relevan

Terdapat beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini adalah:

1. Ainurrohmah Effendi, yang berjudul Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bertransaksi di Bank Syariah (Studi Kasus di Bank Muamalat cabang Surakarta). Penelitian ini membahas tentang pengaruh faktor-faktor profesionalitas pelayanan dan perilaku karyawan bank, faktor bagi hasil, faktor variasi produk bank, faktor letak bank yang strategis, faktor tingkat keamanan bank, faktor pengetahuan nasabah tentang bank syariah, faktor persepsi tentang bunga bank yang bertentangan dengan agama, faktor motif keuntungan, yang ternyata berpengaruh terhadap minat nasabah bertransaksi di bank syariah.¹⁰ Persamaan penelitian ini adalah peneliti membahas faktor profesionalitas layanan yang mempengaruhi minat Masyarakat bertransaksi di bank syariah.

¹⁰ Ainurrohmah Effendi, yang berjudul Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bertransaksi di Bank Syariah (Surakarta, 2010), 5

2. Mustakim Muchlis, dengan judul “Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Nasabah Dalam Memilih Bank (Bank Syariah Vs Konvensional)”. Dalam penelitian ini peneliti mengatakan faktor-faktor yang mempengaruhi Masyarakat dalam menentukan pilihan menjadi nasabah bank konvensional atau bank syariah berdasarkan pengaruh kualitas pelayanan maupun system.¹¹ Persamaan dari penelitian ini untuk mengetahui faktor apa saja yang memengaruhi nasabah dalam memilih bank syariah ataupun konvensional.
3. Fajrur Rachman. dengan judul Faktor-faktor yang mempengaruhi minat Nasabah memilih Bank Umum Syariah dan Bank Umum Konvensional (Studi di Surakarta 2014). Dari hasil penelitian ini peneliti menunjukan bahwa nasabah pada dasarnya memilih transaksi pada suatu bank karena dipengaruhi oleh faktor social maupun faktor pribadi.¹² Persamaan pada penelitian ini adalah menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memilih antara bank umum syariah dan bank umum konvensional

¹¹ Mustakim Muchlis, “*Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Nasabah Dalam Memilih Bank (Bank Syariah Vs Konvensional)*” *jurnal assets*, (Makassar: uin alauddin, 2013), 60.

¹² Fajrur Rachman, *Faktor-faktor yang mempengaruhi minat Nasabah memilih Bank Umum Syariah dan Bank Umum Konvensional, skripsi* (Surakarta: Universitas Muhammadiyah 2014), 17.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Bank Syariah

Pengertian Bank Syariah

Bank syariah terdiri atas dua kata, yaitu bank dan syariah. Kata bank bermakna suatu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara keuangan dari dua pihak, yaitu pihak yang berkelebihan dana dan pihak yang kekurangan dana. Kata syariah dalam versi bank syariah di Indonesia adalah aturan perjanjian berdasarkan yang dilakukan oleh pihak bank dan pihak yang lain untuk penyimpanan dana dan/atau pembiayaan kegiatan usaha dan kegiatan lainnya sesuai dengan hukum Islam.¹

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan pengertian Bank Syariah adalah bank yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam. Saat ini banyak istilah yang diberikan untuk menyebut entitas bank Islam, selain istilah bank Islam itu sendiri, yaitu bank tanpa bunga, bank tanpa riba, dan bank syariah.

Produk Perbankan Syariah

Bank syariah sebagai lembaga intermediasi menerima pendanaan dari nasabah dan meminjamkannya kepada nasabah (unit ekonomi) lain yang membutuhkan dana. Atas pendanaan para nasabah itu bank memberi imbalan berupa bagi hasil. Demikian pula, atas pemberian pembiayaan itu

¹ Zainuddin, *Hukum Perbankan Syariah*. (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), 1.

bank mewajibkan bagi hasil kepada para peminjam. Peran bank syariah dianggap mampu untuk memenuhi kebutuhan manusia, dan aktivitas perbankan dapat dipandang sebagai wahana bagi masyarakat modern untuk membawa mereka kepada pelaksanaan kegiatan tolong-menolong dan menghindari adanya dana-dana yang menganggur.

Selain itu bank syariah juga menyediakan produk-produk jasa yang dapat dimanfaatkan oleh nasabahnya. Secara garis besar produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah menjadi tiga bagian besar, yaitu:²

a. Produk Penghimpunan Dana (*Funding*)

Produk-produk yang tergabung disini adalah produk yang bertujuan untuk menghimpun dana masyarakat. Dalam sistem perbankan syariah simpanan diterima berdasarkan prinsip *wadiah* dan *mudharab*, yaitu:

1) Giro *Wadiah*

Giro *wadiah* adalah produk pendanaan bank syariah berupa simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening giro (*current account*) untuk keamanan dan kemudahan pemakaiannya. Karakteristik giro *wadiah* ini mirip dengan giro pada bank konvensional, ketika kepada nasabah penyimpan diberi garansi untuk dapat menarik dananya sewaktu-waktu dengan menggunakan berbagai fasilitas yang disediakan bank, seperti cek, bilyet giro, kartu ATM, atau dengan menggunakan sarana perintah

² M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), 33.

pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan tanpa biaya.

2) Tabungan *Wadiah*

Tabungan *Wadiah* adalah produk pendanaan bank syariah berupa simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening tabungan (saving account) untuk keamanan dan kemudahan pemakaiannya, seperti giro *wadiah*, tetapi tidak sefleksibel giro *wadiah*, karena nasabah tidak dapat menarik dananya dengan cek. Karakteristik tabungan *wadiah* ini juga mirip dengan tabungan pada bank konvensional ketika nasabah penyimpan diberi garansi untuk dapat menarik dananya sewaktu-waktu dengan menggunakan berbagai fasilitas yang disediakan bank, seperti kartu ATM, dan sebagainya tanpa biaya.³

b. Produk Pembiayaan/ Penyaluran Dana (*Financing*)

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan atau Unit Usaha Syariah dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil. Produk-produk yang tergabung di sini adalah produk yang bertujuan untuk membiayai

³ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015), 113.

kebutuhan masyarakat. Dalam sistem perbankan syariah pembiayaan dibedakan menjadi:

1) Transaksi Bagi Hasil

a) *Mudharabah*, berdasarkan prinsip ini, bank Islam akan berfungsi sebagai mitra, baik dengan penabung maupun dengan pengusaha yang meminjam dana. Dengan penabung, bank akan bertindak sebagai *mudharib* “pengelola”, sedangkan penabung bertindak sebagai *shahibul maal* “penyandang dana”. Antara keduanya diadakan akad *mudharabah* yang menyatakan pembagian keuntungan masing-masing pihak.

b) *Musyarakah* yaitu transaksi penanaman dana dari dua atau lebih pemilik dana dan atau barang untuk menjalankan usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang disepakati sedangkan pembagian kerugian berdasarkan proporsi modal masing-masing.

2) Transaksi Jual Beli

a) *Murabahah* yaitu transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.

b) *Salam* yaitu transaksi jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran tunai terlebih dahulu secara penuh.

- c) *Istishna* yaitu transaksi jual beli barang dalam bentuk pemesanan
- 3) Transaksi Sewa Menyewa⁴
- a) Ijarah yaitu transaksi sewa menyewa atas suatu barang dan atau jasa antara pemilik objek sewa termasuk kepemilikan hak pakai atas objek sewa dengan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakan.
- b) Ijarah *muntahiyah* bittamlik (IMBT) yaitu transaksi sewa menyewa antara pemilik objek sewa dan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakannya dengan opsi perpindahan hak milik objek sewa.
- 4) Transaksi Pinjam Meminjam
- Qardh* yaitu transaksi pinjam meminjam dana tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu.

B. Minat

c. Definisi Minat

Minat merupakan kesukaan (kecenderungan hati) kepada sesuatu.⁵ Abdul Rahman Shaleh dan Muhibb Abdul Wahab mendefinisikan minat itu dapat diartikan suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian kepada orang dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang

⁴ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), 137.

⁵ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2003), 76.

menjadi objek dari minat itu tersebut dengan disertai dengan perasaan senang.⁶ Sedangkan Menurut Andi Mappiare definisi minat adalah suatu perangkat mental yang terdiri dari suatu campuran dari perasaan, harapan, pendirian, prasangka, rasa takut atau kecenderungan kecenderungan lain yang mengarahkan individu kepada suatu pilihan tertentu.

Minat yang ada pada diri seseorang akan memberi gambaran dalam aktivitas untuk mencapai suatu tujuan. Minat merupakan suatu keinginan yang dimiliki oleh seseorang secara sadar. Minat tersebut mendorong seseorang untuk memperoleh subyek khusus, aktifitas, pemahaman, dan keterampilan untuk tujuan perhatian ataupun pencapaian yang diinginkan oleh seseorang tersebut. Minat juga berkaitan dengan perasaan seseorang tentang suka atau senang terhadap suatu objek atau aktivitas. Berdasarkan beberapa pengertian tersebut di atas, maka dapat penulis simpulkan bahwa minat dalam penelitian ini adalah suatu kecenderungan dari dalam diri individu yang menyebabkan individu tersebut mempunyai sikap, berkeinginan serta ketekunan dan mempunyai dorongan terhadap objek tertentu tanpa ada yang menyuruh untuk menjadi nasabah di bank syariah.

d. Indikator Minat

Menurut Ferdinand, minat beli dapat diidentifikasi melalui indikator-indikator sebagai berikut:⁷

⁶ Abdul Rachman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar (Dalam Perspektif Islam)*, (Jakarta: Prenada Media, 2004), 263.

⁷ Augusty Ferdinand, *Metode Penelitian Manajemen*. (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2006), 129.

- a. Minat transaksional, yaitu kecenderungan seseorang untuk membeli produk.
- b. Minat refrensial, yaitu kecenderungan seseorang untuk mereferensikan produk kepada orang lain.
- c. Minat preferensial, yaitu minat yang menggambarkan perilaku seseorang yang memiliki prefrensi utama pada produk tersebut. Preferensi ini hanya dapat diganti jika terjadi sesuatu dengan produk prefrensinya.
- d. Minta eksploratif, minat ini menggambarkan perilaku seseorang yang selalu mencari informasi mengenai produk yang diminatinya dan mencari informasi untuk mendukung sifat-sifat positif dari produk tersebut.

C. Pedagang Pasar

Pasar tradisional adalah ruang transaksi untuk komoditas kebutuhan subsisten dengan proses dan tradisi yang masih kental serta diwarnai suasana ekonomi pedesaan. Pasar tradisional menjadi tempat bertemunya penjual dan pembeli yang ditandai dengan adanya transaksi langsung yang biasanya diawali dengan proses tawar-menawar harga. Bangunan pasar tradisional biasanya terdiri dari kios-kios, gerai atau dasaran terbuka. Pasar tradisional menjadi tumpuan para pedagang skala kecil dan menengah, serta menjadi tumpuan bagi kaum peternak, petani, produsen atau pengrajin lainnya selaku pemasok. Di dalam pasar tradisional menjual kebutuhan sehari-hari, seperti bahan makanan, sayur-sayuran, buah, ikan, daging, peralatan rumah tangga,

dan lain sebagainya. Pedagang adalah orang yang melakukan kegiatan perniagaan sebagai pekerjaannya sehari-hari, yakni kegiatan pembelian barang untuk dijual lagi. Seorang pedagang memperjualbelikan barang yang tidak diproduksi sendiri untuk memperoleh keuntungan. Sehingga berdasarkan pengertian di atas, penulis menyimpulkan bahwa yang disebut sebagai pedagang pasar tradisional merupakan para pedagang yang berjualan di pasar maupun di sekitar pasar, baik di kios, gerai, maupun lesehan terbuka.

D. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat

Faktor-faktor yang bisa mempengaruhi minat masyarakat menjadi nasabah di bank syariah ada yaitu:

Faktor Lokasi

Fenomena global mengharuskan perbankan untuk melakukan *proactive strategic*. Salah satu cara untuk mengaktualisasikan *proactive strategic* yaitu dengan strategi penentuan lokasi usaha yang tepat, sebab keberhasilan dalam penentuan suatu usaha yang tepat akan meningkatkan operasionalisasi bisnis sehingga akan menekan biaya operasional. Lokasi usaha adalah tempat dan perusahaan melakukan kerja. Desain teori usaha secara sederhana berbunyi “tempatkanlah pada titik geografis yang paling banyak memberikan kesempatan perusahaan di dalam usaha untuk mencapai tujuannya”. Pendapat lain mengatakan bahwa lokasi usaha adalah tempat dimana perusahaan melakukan aktivitasnya.⁸

⁸ Moch. Darsyah Sinungan, *Manajemen Dana Bank*. (Jakarta: Rineka Cipta, 1990), 76.

Menurut Kasmir lokasi bank adalah tempat dimana diperjualbelikannya produk perbankan dan pusat pengendalian perbankan.⁹ Penentuan lokasi suatu cabang bank merupakan salah satu kebijakan yang sangat penting. Bank yang terletak dalam lokasi yang strategis sangat memudahkan nasabah dalam berurusan dengan bank. Jarak dari rumah nasabah ke bank syariah sangat variatif, dari hanya beberapa meter sampai dengan puluhan kilometer. Untuk sampai ke bank diantara mereka ada yang berjalan kaki karena jaraknya dengan bank dekat, ada juga yang menggunakan kendaraan umum maupun kendaraan pribadi. Semakin dekat jarak tempuh rumah ke bank syariah akan memudahkan masyarakat dalam menjangkau bank syariah sehingga akan mendorong masyarakat untuk menggunakan bank syariah.

Faktor Pengetahuan

Pengetahuan merupakan salah satu faktor pendukung penting bagi seseorang atau masyarakat dalam menentukan pilihan terhadap suatu hal, termasuk dalam menentukan pilihan dimana mereka akan menitipkan dananya. Definisi pengetahuan sendiri yaitu hasil penginderaan manusia atau hasil “tahu” seseorang terhadap objek melalui indera yang dimilikinya, yaitu indra penglihatan, pendengaran, penciuman, rasa dan raba (Notoatmodjo, 2005). Pengetahuan dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti; pengalaman, pendidikan, keyakinan, penghasilan, sosial, lingkungan, dan sebagainya. Semakin banyak pengalaman yang diperoleh

⁹ Kasmir. S.E., M.M., *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2005), 163

dari diri sendiri maupun orang lain, maka semakin bertambah juga pengetahuan yang kita dapatkan.

Faktor Reputasi

Reputasi bank diartikan sebagai suatu bangunan sosial yang mengayomi suatu hubungan, kepercayaan yang akhirnya akan menciptakan brand image bagi suatu perusahaan. Reputasi yang baik dan terpercaya merupakan sumber keunggulan bersaing suatu bank. Adanya reputasi yang baik dalam sebuah perusahaan bank akan menimbulkan kepercayaan bagi nasabahnya. Suatu kepercayaan adalah pikiran deskriptif oleh seorang mengenai suatu hal. Reputasi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah nama baik. Pandangan paling dominan pada literatur menunjukkan bahwa sikap terhadap merek yaitu reputasi atau penyedia jasa lebih merupakan evaluasi keseluruhan jangka panjang dibanding elemen kepuasan. Dalam penelitiannya Joko Cahyono (dalam Gatot Febianto, 2006) menyatakan reputasi adalah persepsi kualitas berkaitan dengan nama dan akan mempengaruhi konsumen serta menyediakan jaminan bila ada kendala-kendala kecil di perusahaan.¹⁰

Faktor Fasilitas Pelayanan

Hardiansyah (2011), mendefinisikan pelayanan atau sistem administrasi ialah sebagai aktivitas yang diberikan untuk membantu, menyiapkan, dan mengurus baik itu berupa barang atau jasa dari satu pihak ke pihak lain. Fasilitas pelayanan pada bank syariah dapat berupa

¹⁰ Gatot Febianto, *Pengaruh Lokasi, Tingkat Suku Bunga, Dan Reputasi Terhadap Keputusan Untuk Menabung (Studi Pada Badan KeSwadayaan Masyarakat Sari Asih Kelurahan. Padang sari Kota Semarang)*, (Semarang: Skripsi UNDIP Manajemen, 2006), 24

fasilitas fisik maupun pelayanan dari karyawannya. Fasilitas pelayanan yang nyaman serta memadai akan dapat menarik perhatian masyarakat dan membuat masyarakat nyaman dengan bank syariah.

Faktor Promosi

Produk yang sudah direncanakan dengan baik sayang apabila tidak dikenal oleh masyarakat luas. Upaya untuk memperkenalkan produk itu kepada konsumen merupakan awal dari kegiatan promosi. Promosi merupakan cara untuk memberitahukan kepada masyarakat. Secara definisi promosi adalah merupakan kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut. Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabah.¹¹ Promosi merupakan bagian dari pemasaran Seorang marketer harus pandai dalam melakukan promosi. Dalam menjalankan tugas hal ini kaitannya dengan promosi, marketer muslim harus memiliki jiwa Syariah Marketer.

¹¹ Kasmir. S.E., M.M., *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2005), 165

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah *field research* (penelitian lapangan). Penelitian lapangan itu sendiri adalah suatu penelitian yang memiliki tujuan untuk mempelajari secara intensif latar belakang dan keadaan sekarang dan interaksi lingkungan yang terjadi pada suatu keadaan sosial, individu, kelompok, lembaga, dan masyarakat.¹

Berdasarkan definisi di atas, dapat dipahami bahwa penelitian ini adalah penelitian lapangan dimana peneliti ke lapangan langsung untuk mengetahui tentang faktor-faktor yang menyebabkan kurangnya minat pedagang pasar dalam menggunakan pembiayaan pada Bank Syariah.

2. Sifat Penelitian

penelitian ini memiliki jenis penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif karena sebagian besar data digunakan dalam penelitian ini berasal dari wawancara kepada subyek penelitian dalam bentuk kalimat atau narasi.² Metode penelitian deskriptif adalah suatu metode di dalam meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu

¹ Husaini Usman, Purnomo Setiady Akbar, *Metodologi Penelitian Sosial*, Edisi Ke 2, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2011), 4

² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), 7

pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif kualitatif adalah untuk membuat deskripsi gambaran atau tulisan secara sistematis faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifa-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.³

B. Sumber Data

Penetapan sumber data dalam penelitian ini dimaksudkan untuk mendapatkan dan menjangkau sebanyak mungkin informasi dari berbagai macam sumber/informan. Sebelum melakukan pengumpulan data yang akan dikumpulkan pada penelitian ini dikelompokkan menjadi dua yaitu, sebagai berikut:

1. Sumber Data Primer

Data primer adalah data yang secara khusus dikumpulkan untuk kebutuhan riset yang sedang berjalan. Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung.⁴ Dalam penelitian ini yang termasuk data primer adalah data yang diperoleh langsung dari pihak terkait melalui observasi dan wawancara langsung dengan pedagang pasar yang ada di Desa Bukit Kemuning, Lampung Utara yang berjumlah 10 orang yang mewakili seluruh masyarakat muslim dengan kriteria masyarakat yang dijadikan sampel sering melakukan transaksi didalam dunia perbankan baik dalam hal penerimaan ataupun pengeluaran yang

³ Moh. Nazir, Metode Penelitian, (Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2013), 54

⁴ Nur Indriantoro, Bambang Supromo, Metode Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen (Yogyakarta:BPFE, 1999), 146

menjadikan bank maupun lembaga keuangan syariah tempat yang sesuai dengan kebutuhan perekonomian mereka.

2. Sumber Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.⁵ Sumber data sekunder biasanya telah tersusun dalam bentuk dokumen-dokumen.⁶ Berdasarkan pengertian di atas dapat dipahami bahwa sumber data sekunder adalah data kedua yaitu sumber data yang diperoleh dari sumber lain yang tidak berkaitan secara langsung. tentang faktor-faktor yang menyebabkan kurangnya minat pedagang pasar dalam menggunakan pembiayaan pada bank syariah didesa Bukit Kemuning, Lampung Utara.

C. Teknik Pengumpulan Sampel

Sample adalah sebagian dari keseluruhan objek yang akan di teliti atau di evaluasi yang memiliki karakteristik tertentu dari sebuah populasi:

1. Sampling Insidental

Tehnik sampling ini mengandalkan pada keberadaan subjek untuk di jadikan sampel yaitu siapa saja yang secara kebetulan bertemu dengan penelitidan dipandang cocok sebagaisumber data maka subjek tersebut dijadikan sampel.

⁵ Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D, (Bandung: Alfabeta, 2009), 225

⁶ Sumardi Suryabrata, Metode Penelitian (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011), 39

D. Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiono, teknik pengumpulan data adalah suatu langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data, pengumpulan data adalah tahapan yang paling penting dalam penelitian ini, bila dilihat dari sumber data primer dan sumber data sekunder.⁷

Agar penelitian dapat berjalan dengan baik, maka peneliti menentukan teknik pengumpulan data sesuai dengan rencana jenis data yang akan diambil metodenya adalah:

1. Observasi

Observasi adalah proses mengenali dan mencatat kejadian serta objek yang relevan. Dalam kegiatan sehari-hari, kita sering melakukan observasi (pengamatan). Begitu juga halnya di dalam pemasaran, informasi yang penting untuk situasi keputusan bisa diperoleh melalui observasi, baik perilaku yang berlangsung atau perilaku masa lalu.⁸ Jenis-jenis observasi sebagai berikut :⁹

- a. Observasi Partisipatif adalah peneliti terlibat dengan kegiatan sehari-hari orang diamati atau yang digunakan sebagai sumber data penelitian. Sambil melakukan pengamatan, peneliti ikut melakukan pengamatan, peneliti ikut melakukan apa yang dikerjakan oleh sumber data, dan ikut merasakan suka dukanya

⁷ Moehar Daniel, *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2003), 143.

⁸ Danang Sunyoto, *Konsep Dasar Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta: CAPS (Center for Academic Publishing Service), 2012), 37.

⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Bandung : Alfabeta, 2016), 310.

- b. Observasi Non Partisipan adalah observasi ini, peneliti tidak terlibat dan hanya sebagai independen. Dimana observasi ini peneliti tidak ikut dalam kegiatan sehari-hari orang yang di observasi. Pengumpulan data dengan observasi ini tidak akan mendapatkan data yang mendalam dan tidak sampai pada tingkat makna.¹⁰
- c. Observasi Tidak Terstruktur adalah observasi yang dilakukan tanpa menggunakan guide observasi. Pada observasi ini peneliti atau pengamat harus mampu mengembangkan daya pengamatannya dalam mengamati suatu objek.¹¹ Pada penelitian ini penulis melakukan observasi langsung dengan mengamati fenomena yang terjadi pada masyarakat wilayah Desa Bukit Kemuning, Lampung Barat.

2. Wawancara

Wawancara merupakan suatu teknik pengumpulan data untuk mendapatkan informasi yang digali dari sumber data langsung melalui percakapan atau Tanya jawab. Wawancara dalam penelitian kualitatif sifatnya mendalam karena ingin mengeksplorasi informasi secara jelas dari informan.¹²

Dilihat dari aspek pedoman wawancara dalam proses pengambilan data, wawancara dapat dibedakan menjadi 3 macam yaitu¹³:

- a. Wawancara Terstruktur, Wawancara Terstruktur adalah wawancara yang digunakan karena informasi yang akan diperlukan oleh peneliti

¹⁰ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2008), 204.

¹¹ Jurnal Equilibrium, Vol.5, No.9, Januari-Juni :1-8

¹² Djam'an Satori, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2015), 130

¹³ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D*. 138.

sudah pasti proses wawancara terstruktur dilakukan menggunakan instrument pedoman wawancara dimana peneliti ketika melaksanakan tatap muka dengan responden menggunakan pedoman wawancara yang telah disiapkan.

- b. Wawancara Tidak Terstruktur Atau Bebas, Wawancara Tidak Terstruktur Atau Bebas adalah wawancara yang luas dan terbuka dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah disusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.
- c. Wawancara Kombinasi, Wawancara Kombinasi adalah diantara kedua jenis diatas, jika peneliti ingin menggabungkan kedua cara diatas dengan tujuan memperoleh informasi yang semaksimal mungkin dari responden.

Metode yang digunakan peneliti untuk mengetahui dan mendengar secara langsung informasi tentang faktor yang menyebabkan rendahnya minat masyarakat di Desa Bukit Kemuning, Lampung Barat memilih produk pembiayaan di bank syari'ah adalah wawancara terstruktur ini setiap responden diberi pertanyaan yang sama sesuai dengan pedoman wawancara yang telah disiapkan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan melihat sumber-sumber dokumen yang ada kaitannya dengan jenis data yang

diperlukan. Metode dokumentasi adalah cara yang efisien untuk melengkapi hal-hal yang belum didapat dari wawancara. Metode dokumentasi yang digunakan untuk mendapatkan data dari bahan-bahan tentang profil Kecamatan Bukit Kemuning Lmpung Utara.

E. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan upaya mencari dan menata data secara sistematis untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti. Proses analisis data dalam penelitian kualitatif dimulai dengan menelaah seluruh data yang terkumpul dari berbagai sumber.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian kualitatif lapangan adalah “dilakukan secara interaktif melalui *data reduction* (Reduksi data), *data display* (penyajian data), dan *conclusion drawing/verification* (kesimpulan)”.¹⁴

Berdasarkan beberapa pendapat di atas, teknik analisa adalah suatu usaha untuk memproses data yang telah dikumpulkan sebelumnya oleh peneliti baik dengan alat pengumpul data yang berupa interview, maupun dokumentasi, dan ada tiga tahap teknik analisis data yaitu:

Proses pertama dengan *data reduction* (reduksi data) yaitu pada tahap ini, data yang diperoleh dari lokasi penelitian (data lapangan) dituangkan dalam uraian atau laporan yang lengkap dan terinci. Laporan lapangan oleh peneliti akan direduksi, dirangkum, dipilih hal-hal yang pokok, difokuskan pada hal-hal yang penting kemudian dicari tema atau polanya dengan cara:

¹⁴ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006), 129

diedit atau disunting, yaitu diperiksa atau dilakukan pengecekan tentang kebenaran responden yang menjawab, kelengkapannya, apakah ada jawaban yang tidak sesuai atau tidak konsisten. Kemudian, dilakukan coding atau pengkodean, yaitu pemberian tanda atau simbol atau kode bagi tiap-tiap jawaban yang termasuk dalam kategori yang sama. Dan selanjutnya, tabulasi atau pentabelan, yaitu jawaban-jawaban yang serupa dikelompokkan dalam suatu table. Reduksi data ini dilakukan secara terus-menerus selama proses penelitian berlangsung.

Proses kedua yaitu dengan *data display* (penyajian data) yaitu dengan bentuk uraian singkat, bagan, maupun naratif dimaksudkan untuk memudahkan peneliti dalam melihat gambaran secara keseluruhan atau bagian-bagian tertentu dari penelitian. Dengan kata lain merupakan pengorganisasian data ke dalam bentuk tertentu sehingga kelihatan dengan sosoknya lebih utuh.

Proses ketiga yaitu dengan *conclusion drawing/verification* (penarikan kesimpulan) yaitu dari hasil penelitian yang telah dilakukan. Dalam penelitian kualitatif, penarikan kesimpulan dilakukan secara terus menerus sepanjang proses penelitian berlangsung. Sejak awal memasuki lapangan dan selama proses pengumpulan data, peneliti berusaha untuk menganalisis dan mencari makna dari data yang dikumpulkan yaitu dengan cara mencari pola, tema, hubungan persamaan, hal-hal yang sering timbul, maka akan diperoleh kesimpulan yang bersifat pasti.

Penelitian ini dianalisis dengan menggunakan cara berfikir induktif. Penalaran induktif adalah berangkat dari fakta-fakta atau peristiwa yang khusus, peristiwa-peristiwa yang konkret, kemudian dari fakta-fakta atau peristiwa yang khusus, ditarik menjadi generalisasi-generalisasi yang mempunyai sifat umum”.¹⁵

Setelah peneliti menganalisis data yang telah diperoleh, kemudian peneliti mengambil kesimpulan dengan menggunakan cara berfikir induktif. Induktif adalah cara berpikir dengan menggunakan analisis yang berpijak dari pengertian-pengertian atau fakta-fakta yang bersifat khusus kemudian diteliti dan hasilnya dapat memecahkan persoalan umum.

Cara berfikir induktif ini peneliti gunakan untuk mengetahui informasi tentang faktor-faktor yang menyebabkan kurangnya minat masyarakat Kecamatan Bukit Kemuning Lmpung Utara dalam menggunakan jasa Lembaga Keuangan Syariah, gambaran hasil penelitian tersebut kemudian ditelaah, dikaji, dan disimpulkan sesuai dengan tujuan dan kegunaan peneliti, dalam memperoleh kecermatan, ketelitian dan kebenaran.

¹⁵ Sutrisno Hadi, *Metodologi Reasearch Jilid 1*, (Yogyakarta: UGM, 2004), 42

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. HASIL PENELITIAN

1. Gambaran umum pasar Bukit kemuning

Di Kelurahan Bukit kemuning terdapat salah satu pasar tradisional terbesar yang ada di Kecamatan Bukit kemuning yang bernama pasar Inpres Bukit kemuning. Berdasarkan letak strategisnya pasar ini berlokasi tepatnya berada di pusat kecamatan Bukit kemuning, yaitu di depan terminal Bukit kemuning, jalan lintas sumatra. Pasar inpres Bukit kemuning merupakan salah satu kawasan pasar yang meliputi banyak pedagang, diantaranya banyak pedagang buah, sayur, ikan dan daging serta pakaian. kemudian di untuk di belakang pasar juga banyak yang menjual obat obatan, sembako, barang pecah belah dan juga bahan bangunan. Harga yang di tawarkan pun beragam dari yang murah hingga yang mahal. Pasar inpres Bukit kemuning juga menjual makanan dan minuman, hingga kue kue jajanan dengan harga murah. Namun sangat di sayangkan keadaan pasar inpres Bukit kemuning tidak cukup baik secara kebersihan, masih dalam proses penerapan kebersihan oleh para pedagang dan pembeli. Jalan yang ada di dalam pasar pun sulit di lalui karena banyak pedagang kaki lima yang berdagang di bahu jalan serta terdapat banyaknya ojek yang menunggu penumpang membuat jalan menjadi lebih sempit untuk di lalui.

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi kurangnya minat pedagang pasar menggunakan pembiayaan pada bank syariah

Minat masyarakat dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti keyakinan nasabah terhadap bank yang menjadi karakteristik kepuasan konsumen terhadap pelayanan bertransaksi, keyakinan terhadap sumber informasi yang di peroleh dan pengalaman konsumen. Keputusan minat pedagang dalam menggunakan pembiayaan sangat di pengaruhi oleh faktor budaya, sosial, pribadi, keyakinan, lokasi dan psikologi¹⁶.

Minat merupakan suatu keinginan yang dimiliki seseorang secara sadar untuk mengarahkan individu kepada suatu pilihan tertentu untuk memperoleh pencapaian yang di inginkan oleh orang tersebut. Minat lebih dikenal sebagai keputusan pemakaian atau pembelian/produk tertentu. Kurangnya minat pedagang untuk bertransaksi maupun menggunakan produk pembiayaan dengan bank syariah dapat dilihat berdadarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti, yang artinya kurangnya minat pedagang dalam menggunakan produk pembiayaan pada bank syariah untuk modal usaha mereka. Pada tanggal 19 mei 2024, peneliti melakukan wawancara yang akan dijadikan tempat untuk penelitian yaitu pasar inpres bukit kemuning yang bertujuan untuk menanyakan kepada pedagang dalam minat pembiayaan pada bank syariah, saat melakukan wawancara peneliti

¹⁶ Alvin Handrianto Saputra, Rinda Hesti Kusumaningtyas, Nita Alfiani, "Identifikasi Faktor Penentu Keputusan Konsumen Dalam Memilih Produk Perbankan (Studi Kasus : Mahasiswa UIN Syarif Hidayatullah Jakarta)", *Studia Informatika: Jurnal Sistem Informasi*, Vol. 10 No. 1, 2017, 22.

bertemu langsung dengan para pedagang. Berikut nama nama informan yang telah berinteraksi langsung oleh peneliti dalam observasi.

Berdasarkan dari hasil penelitian yang penulis lakukan melalui wawancara yang dilakukan kepada pedagang di pasar inpres Bukit kemuning dengan beberapa pertanyaan yang telah disusun sebelumnya, maka hasil wawancara tersebut yaitu. Hasil wawancara oleh bapak Yusri yang berpenghasilan sebagai pedagang telur dengan menjawab pertanyaan penelitian tentang apakah bapak mengetahui perbankan syariah. Yang mengatakan bahwa beliau mengetahui bank syariah di Kelurahan Bukit kemuning. Bapak Yusri sudah dua tahun mengetahui seputar bank syariah dari saudara beliau yang berkerja di salah satu lembaga keuangan syariah. Bapak Yusri megatakan bahwa tidak ada promosi/sosialisai dari pihak bank syariah kepada masyarakat Bukit kemuning. Menurut Bapak Yusri reputasi bank syariah tidak buruk hanya saja kurangnya sosialisai dari pihak bank syariah kepada masyarakat terutama yang berprofesi sebagai pedagang pasar sehingga menyebabkan pedagang kurang berminat melakukan peminjaman modal. Menurut bapak Yusri kualitas bank syariah bagus karena mengutamakan prinsip-prinsip syariah. Walaupun lokasi jauh dari rumah tetapi transaksi di bank syariah dapat dilakuakan dengan bank syariah cabang. Setahu bapak Yusri bank syariah yang ada di kelurahan bukit kemuning merupakan lembaga syariah cabang, tapi sebagian masyarakat lain masih berminat untuk melakukan peminjaman di bank syariah, menurut bapak yusri sistem administrasi di bank syariah lebih mudah dibanding

dengan bank konvensional. Perasaan bapak Yusri terhadap pelayanan pada bank syariah merasa belum puas karena kurangnya minat pedagang melakukan pembiayaan pada bank syariah lebih kepada keputusan pribadi. Menurut Bapak Yusri beliau tidak mendapat dorongan dari pihak lain untuk mengajak menggunakan pembiayaan pada bank syariah. Tingkat penghasilan yang dilakukan bapak Yusri sudah sesuai untuk melakukan pembiayaan pada bank syariah karena menurut bapak Yusri pembiayaan di bank syariah sudah sesuai untuk semua golongan masyarakat. Menurut bapak Yusri beliau mengatakan bahwa beliau belum termotivasi untuk menggunakan produk pembiayaan pada bank syariah.¹⁷

Selanjutnya wawancara dengan ibu Astuti yang berprofesi sebagai pedagang sayur, dia mengungkapkan bahwa kurang begitu mengetahui tentang bank syariah. Ibu Astuti juga mengatakan bahwa belum adanya promosi dari pihak bank syariah. Bank syariah sudah cukup baik tetapi masih banyak yang tidak sesuai harapan nasabah. Ibu Astuti juga mengatakan bahwa kualitas bank syariah akhir akhir ini buruk, di karenakan minimnya bank syariah di bukit kemuning, sehingga ibu Astuti kurang yakin terhadap kualitas dari bank syariah. Ibu Astuti mengatakan bahwa sistem administrasi untuk melakukan pembiayaan pada bank syariah lebih sulit di banding dengan bank konvensional, sehingga ibu Astuti kurang berminat melakukan pembiayaan di bank syariah. Ibu Astuti merasa kurang puas terhadap pelayanan pada bank syariah. Ibu Astuti mengatakan bahwa

¹⁷ Wawancara dengan bapak Yusri selaku pedagang di pasar bukit kemuning, pada 20 Mei 2024

beliau tidak mendapat dorongan dari pihak lain untuk mengajak menggunakan produk pembiayaan pada bank syariah. Tingkat penghasilan yang dimiliki ibu Astuti sebagai pedagang cukup untuk melakukan pembiayaan pada bank syariah di kelurahan bukit kemuning. Produk pembiayaan pada bank syariah menurut ibu Astuti belum sesuai dengan kebutuhan hidup ibu Astuti.¹⁸

Selanjutnya ibu Suryati yang berprofesi sebagai pedagang buah, beliau juga mengatakan bahwa beliau mengetahui lembaga keuangan syariah di Bukit kemuning. Menurut ibu Suryati salah satu alasan beliau belum berminat melakukan pembiayaan pada bank syariah karena belum mengetahui secara mendalam produk maupun sistem dari pihak bank syariah di karenakan belum adanya promosi dari pihak keuangan lembaga syariah. Ibu suryati mengetahui tentang pembiayaan pada bank syariah dari salah satu kerabatnya yang berprofesi sebagai pedagang juga. Ibu suryati mengatakan belum percaya untuk melakukan pembiayaan pada bank syariah karena minimnya lembaga keuangan syariah di bukit kemuning sehingga masyarakat masih cenderung untuk menggunakan jasa bank konvensional ataupun koperasi umum. Untuk kualitas bank syariah ibu suryati mengatakan belum mengetahui secara mendalam kualitas bank. Sebenarnya dorongan untuk menggunakan produk pembiayaan bank syariah berasal dari salah satu kerabat. Tingkat penghasilan ibu suryati sebagai pedagang cukup untuk

¹⁸ Wawancara dengan ibu Astuti selaku pedagang di pasar bukit kemuning, pada 20 mei 2024

melakukan pembiayaan pada bank syariah. Menurutnya, produk pembiayaan pada bank syariah belum sesuai untuk kebutuhan hidupnya.¹⁹

Selanjutnya wawancara dengan bapak Zainal yang berprofesi sebagai pedagang elektronik iya mengungkapkan bahwa iya mengetahui bank syariah di Bukit kemuning menurut bapak zainal belum adanya promosi dari lembaga keuangan syariah sehingga masyarakat masih cenderung beralih pada bank konvensional. Bapak zainal sudah tiga tahun mengetahui tentang bank syariah dari salah satu rekan kerjanya. Bapak zainal mengatakan bahwa menurutnya kualitas bank syariah tidak buruk, sehingga bapak zainal yakin terhadap kualitas bank syariah untuk melakukan pembiayaan sehingga telah melakukan pembiayaan pada lembaga keuangan syariaah. Menurut beliau bank syariah merupakan lembaga keuangan yang berbasis islam sehingga itu merupakan hal yang baik karena menghindari bank yang berbasis bunga. Pengalaman bapak zainal sebagai salah satu pedagang yang telah melakukan pembiayaan pada bank syariah di bukit kemuning adalah baik. Karena pelayanan customer servis yang ramah serta karyawatnya semua berhijab. Tingkat penghasilan yang dimiliki bapak Zainal sesuai untuk melakukan pembiayaan pada bank syariah. Produk pembiayaan pada bank syariah sudah sesuai dengan kebutuhan hidup beliau.

Selanjutnya wawancara kepada bapak Herman yang berprofesi sebagai pedagang sembako, beliau mengetahui bank syariah di kelurahan Bukit kemuning, menurut bapak Herman promosi sangat menentukan untuk

¹⁹ Wawancara dengan ibu suryati selaku pedagang di pasar bukit kemuning, pada 20 mei 2024

mencari anggota yang ingin melakukan pembiayaan maupun menjadi nasabah tetapi di kelurahan Bukit kemuning ini belum ada promosi dari bank syariah sehingga masyarakat enggan untuk menggunakan pembiayaan pada bank syariah. Bapak herman juga belum percaya dan belum berminat untuk melakukan pembiayaan pada bank syariah, di karenakan minimnya cabang dari bank syariah di kecamatan Bukit kemuning. Untuk kualitas lembaga keuangan syariah bapak Herman belum mengetahui mendalam kualitas dari bank syariah. Bapak Herman juga mengatakan bahwa sebenarnya dorongan untuk menggunakan bank syariah ini berasal dari salah satu kerabatnya. Bapak Herman juga mengatakan bahwa pembiayaan bank syariah belum sesuai dengan kebutuhan hidup beliau.

B. Analisis Faktor Faktor yang Mempengaruhi Kurangnya Minat Pedagang Pasar Menggunakan Pembiayaan Pada Bank Syariah

Pada dasarnya tahapan minat pada diri seseorang memang berbeda-beda, ada yang sampai pada tahapan penggunaan pembiayaan pada lembaga keuangan syariah namun, ada juga yang belum sampai pada tindakan tetapi sudah mempunyai keputusan/minat dalam menggunakan pembiayaan pada bank syariah. Rasa minat pada pedagang terhadap lembaga keuangan syariah ini sudah berawal dari mulai memikirkanya mengenai produk apa saja yang terdapat pada lembaga keuangan syariah. Dari beberapa responden pedagang yang peneliti wawancarai terdapat banyaknya responden pedagang yang kurang berminat. Mereka mengatakan tidak berminat dengan bank syariah karena kurang mengetahui lembaga keuangan syariah, prosedur pada bank

syariah, minimnya cabang lembaga keuangan syariah serta kurangnya promosi atau sosialisasi dari bank syariah.

Setiap individu mempunyai rasa sendiri-sendiri meskipun dengan objek yang sama. Seperti halnya pada pedagang di pasar bukit kemuning terhadap pembiayaan pada bank syariah yang mempunyai alasan berbeda-beda. Pada dasarnya kurangnya minat yang mempengaruhi pedagang pasar bukit kemuning dalam menggunakan pembiayaan lembaga keuangan syariah juga disebabkan oleh beberapa faktor diantaranya:

1. Faktor lokasi

Faktor lokasi menjadi alasan bagi pedagang yang belum melakukan pembiayaan di bank syariah. Penentuan lokasi suatu cabang bank merupakan salah satu kebijakan yang sangat penting, dikarenakan letaknya yang harus strategis sehingga memudahkan seseorang dalam berurusan dengan bank. Semakin jauh rumah pedagang dengan kantor unit/cabang dari lembaga keuangan syariah hal ini dapat mempengaruhi kurangnya minat pedagang untuk melakukan pembiayaan di lembaga keuangan syariah.

Mayoritas pedagang di pasar bukit kemuning merupakan penduduk muslim. Tetapi hanya beberapa saja yang melakukan pembiayaan pada bank syariah. Seperti halnya dengan beberapa pedagang pasar di kelurahan bukit kemuning yang menjadikan jarak lokasi bank dengan tempat tinggalnya sebagai salah satu tolak ukur selain dari beberapa faktor lainnya. Maka dari itu banyak pedagang yang

berjualan di pasar bukit kemuning kurang berminat menggunakan pembiayaan pada lembaga keuangan syariah.

Proses pengaruh ekonomi mengharuskan perbankan untuk melakukan *proaktif stragegic*. Salah satu cara untuk mengaktualisasikan/mengembangkan *proaktif stragegic* yaitu dengan strategi penentuan lokasi usaha yang tepat, sebab keberhasilan dalam penentuan suatu usaha yang tepat dapat meningkatkan oprasionalisasi bisnis.

Lokasi bank adalah tempat dimana di perjual beikannya produk perbankan dan pusat pengendalian perbankan. Penentuan lokasi suatu cabang bank merupakan salah satu kebijakan yang sangat penting bank yang terletak dalam lokasi strategis sangat memudahkan nasabah untuk melakukan transaksi dengan bank.²⁰ Semakin dekat jarak tempuh rumah ke bank syariah akan memudahkan masyarakat dalam menjangkau bank syariah sehingga dapat mendorong masyarakat untuk menggunakan bank syariah.

2. Faktor promosi

Faktor promosi juga merupakan faktor yang paling mempengaruhi pedagang berminat melakukan pembiayaan pada bank syariah. Karena minimnya promosi atau sosialisasi kepada para pedagang sehingga menjadi faktor kurangnya minat para pedagang di pasar bukit kemuning melakukan pembiayaan pada bank syariah. Produk yang sudah

²⁰ Kasmir. SE., M.M., Pemasaran Bank, (Jakarta: kencana, 2005), 163

di rencanakan dengan baik akan percuma apabila tidak di kenal oleh masyarakat luas. Upaya untuk memperkenalkan produk itu kepada konsumen merupakan awal dari kegiatan promosi.

Promosi merupakan kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi konsumen, agar mereka dapat mengenal akan produk yang di tawarkan oleh perusahaan kepada mereka sehingga mereka menjadi tertarik pada produk tersebut. Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik perhatian pandangan para pedagang untuk melakukan pembiayaan pada bank syariah karena promosi merupakan bagian dari pemasaran. Namun, pada kenyataanya bank syariah tidak dapat menjangkau pedagang di pasar bukit kemuning sehingga pedagang sulit mengerti bagaimana melakukan pelayanan bank syariah.

3. Faktor produk dan Pengetahuan

Mayoritas pedagang belum mengetahui secara pasti tentang sistem dari produk pembiayaan pada bank syariah, hal ini merupakan salah satu alasan banyaknya masyarakat yang kurang berminat melakukan pembiayaan pada lembaga keuangan syariah. Pedagang belum mengetahui secara mendalam tentang produk pembiayaan pada bank syariah baik secara sistem maupun produk pembiayaan. Setelah melakukan wawancara dengan pedagang pasar bukit kemuning mereka mengatakan bahwa mereka mngetahui adanya bank syariah dapat menghindarkan dari adanya perkara riba. Namun mereka menyatakan

tetap tidak berminat menggunakan produk lembaga keuangan syariah dikarenakan kurangnya pengetahuan yang mendalam terhadap lembaga keuangan syariah serta produk pembiayaan yang kurang menarik pada lembaga keuangan syariah.

Pengetahuan salah satu faktor pendukung penting bagi seseorang atau masyarakat dalam menentukan pilihan suatu hal. Pengetahuan di pengaruhi beberapa faktor seperti pengalaman pendidikan, keyakinan, sosial, lingkungan dan sebagainya. Semakin banyak pengalaman yang di peroleh maka semakin banyak juga pengetahuan yang di dapat.

Produk adalah sesuatu yang di tawarkan ke masyarakat untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau di konsumsi sesuai dengan keinginan atau kebutuhan. Sedangkan produk pembiayaan yaitu produk yang di keluarkan bank pada nasabah dalam jangka waktu tertentu untuk dijadikan pertimbangan dan pilihan yang dapat dimanfaatkan sesuai kebutuhan.

4. Faktor reputasi

Faktor reputasi menjadi salah satu alasan bagi pedagang belum berminat untuk melakukan pembiayaan pada lembaga keuangan syariah. Faktor reputasi merupakan hal yang sangat penting pada bank syariah karena mengandung penilaian. Dari beberapa nasabah lainnya yang sudah bergabung menjadi nasabah di bank syariah. Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan oleh pedagang di pasar beberapa diantara pedagang tersebut menilai reputasi pada bank syariah di

kelurahan bukit kemuning cukup baik. Hanya saja kuarangnya sosialisai oleh pihak lembaga keuangan syariah sehingga mengakibatkan penilaian yang menjadi faktor terpenting masyarakat menilai suatu lembaga keuangan syariah yang menyebabkan kurangnya minat pedagang untuk menggunakan pembiayaan, pada lembaga keuangan syariah.

Reputasi bank di artikan sebagai kepercayaan yang akhirnya akan menciptakan penilaian/brand image itu sendiri bagi bank tersebut. Reputasi yang baik merupakan sumber keunggulan dari suatu bank adanya reputasi yang baik dalam suatu perbankan akan menimbulkan kepercayaan bagi nasabahnya.

5. Faktor pelayanan

Pelayanan merupakan aktivitas yang diberikan untuk membantu, menyiapkan, dan mengurus baik itu berupa barang atau jasa dari suatu pihak ke pihak lain. Fasilitas pelayanan bank syariah dapat berupa fasilitas fisik maupun kariawannya. Fasilitas pelayanan yang nyaman serta memadai akan dapat menarik perhatian masyarakat membuat masyarakat nyaman dengan bank syariah

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada pedagang di pasar bukit kemuning faktor pelayanan merupakan salah satu hal yang mempengaruhi penilaian pedagang untuk melakukan pembiayaan pada lembaga keuangan syariah. Faktor pelayanan dapat menarik pedagang untuk menjadi konsumen. Pelayanan yang kurang baik menjadi dalah satu hal yang menyebabkan reputasi dari lembaga

keuangan tersebut. Para konsumen menilai ramah dan santunnya karyawan pada nasabah yang mereka layani. Serta kerapuhan pegawainya yang menunjukkan citra lembaga keuangan syariah.

Berdasarkan analisis di atas dapat diketahui bahwa kurangnya minat yang mempengaruhi pedagang pasar di Bukit Kemuning dalam menggunakan produk pembiayaan pada lembaga keuangan syariah diantaranya karena lokasi, minimnya cabang lembaga keuangan syariah, yang menjadi salah satu kebijakan yang penting karena semakin jauh rumah pedagang dari kantor unit atau cabang dapat mempengaruhi kurangnya minat pedagang untuk melakukan pembiayaan pada lembaga keuangan syariah. Selain itu faktor promosi serta kurangnya pengetahuan terhadap sistem lembaga keuangan syariah yang mana merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik para pedagang. Promosi yang merupakan bagian dari pemasaran. Namun, pada kenyataannya tidak dapat menjangkau mayoritas pedagang pasar Bukit Kemuning sehingga masih banyak pedagang yang tidak mengerti sistem pembiayaan pada lembaga keuangan syariah.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dari hasil penelitian mengenai analisis faktor faktor yang menyebabkan kurangnya minat pedagang menggunakan pembiayaan pada bank syariah maka dapat di ambil kesimpulan sebagai berikut:

Faktor-faktor yang menyebabkan kurangnya minat pedagang menggunakan pembiayaan pada bank syariah diantaranya faktor lokasi, promosi, produk dan pengetahuan, reputasi, pelayanan. Cabang bank syariah di kelurahan bukit kemuning terlampau cukup minim serta kurangnya promosi maupun sosialisasi yang dilakukan oleh pihak bank syariah, sehingga menyebabkan pedagang belum mengetahui secara mendalam baik produk maupun sistem pembiayaan pada bank syariah.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, maka peneliti akan menyampaikan saran saran agar lebih baik kedepannya. Saran tersebut yaitu :

1. Bank syariah sebaiknya memberikan pelayanan yang maksimal kepada setiap orang yang menggunakan jasanya dan memperbaharui teknologi yang dimiliki sehingga konsumen mudah untuk mengaksesnya.

2. Kepada pedagang di pasar inpres bukit kemuning sebaiknya menggunakan lembaga keuangan syariah karena mayoritas pedagang di bukit kemuning sebaiknya bermuamalah kepada bank syariah.

Akhirnya, semoga skripsi ini dapat menambah pengetahuan bagi masyarakat khususnya pedagang dan bank syariah. Semoga Allah melimpahkan rahmat dan selalu memberikan petunjuk bagi umat-NYA menuju jalan yang lurus dan di ridhoi. Peneliti mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu menyelesaikan skripsi ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggito. Albi. Johan Setiawan. *Metodologi Penelitian* Sukabumi: CV. Jejak. 2018
- Arikunto. Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT Rineka Cipta. 2006
- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2015
- Bambang Setiaji. 2006. *Selayang Pandang Ekonomi Syariah Dan Problematikanya Di Indonesia. Makalah yang disampaikan pada konsultasi dan koordinasi peningkatan tenaga teknis pelaksana ekonomi syariah*. Direktorat Jenderal Badan Peradilan Agama Mahkamah Agung RI. Hotel Kusuma Sahid. Surakarta
- Daniel. Moehar. *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*. Jakarta: PT Bumi Aksara. 2003
- Darsyah. Moch. Sinungan. *Manajemen Dana Bank*. Jakarta: Rineka Cipta. 1990
- Dendawijaya. Lukman. *Manajenen perbankan*. Jakarta: Ghaliah Indah 2000
- Effendi. Ainurrohmah. yang berjudul Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bertransaksi di Bank Syariah Surakarta. 2010
- Fauzi. Muchammad. "Pengaruh Faktor Emosional dan Faktor Rasional Terhadap Kepuasan dan Loyalitas." *Jurnal Ekonomi Islam* Semarang: IAIN Walisongo. 2009
- Febianto. Gatot. *Pengaruh Lokasi. Tingkat Suku Bunga. Dan Reputasi Terhadap Keputusan Untuk Menabung Studi Pada Badan KeSwadayaan Masyarakat Sari Asih Kelurahan. Padang sari Kota Semarang*. Semarang: Skripsi UNDIP Manajemen. 2006
- Ferdinand. Augusty. *Metode Penelitian Manajemen*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.2006
- Hadi. Sutrisno. *Metodologi Reasearch Jilid 1*. Yogyakarta: UGM. 2004
- <http://www.definisi-pengertian.com/2015/10/pengertian-masyarakat-definisi-menurutahli.html>. diakses pada tanggal 01 Februari 2023
- Joko. P. Subagyo. *Metodologi Penelitian Dalam Teori dan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta. 2004

- Kasmir. S.E.. M.M.. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana. 2005
- Muchlis. Mustakim. “*Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Nasabah Dalam Memilih Bank Bank Syariah Vs Konvensional*” *jurnal assets*. Makassar: uin alauddin. 2013
- Muhamad. *Bank Syariah*. Graha Ilmu: Yogyakarta.2005
- Muhammad. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN. 2003
- Muhammad. *Metodologi Penelitian Ekonomi Pendekatan Kuantitatif* Jakarta: Rajawali Pers. 2008
- Nur. M. Rianto Al Arif. *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta. 2010
- Rachman. Abdul Shaleh dan Muhib Abdul Wahab. *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Prenada Media. 2004
- Rachman. Fajrur. *Faktor-faktor yang mempengaruhi minat Nasabah memilih Bank Umum Syariah dan Bank Umum Konvensional*. skripsi Surakarta: Universitas Muhammadiyah 2014
- Remy. Sutan Sjahdeini. *Perbankan Islam*. Jakarta: PT. Pustaka Utama Grafiti. 1999
- Sedarmayanti. *Metodologi Penelitian*. Bandung: Maju. 2002
- Soemitra. Andri. M.A. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana. 2009
- Syafi`I. Muhammad Antonio. *Bank Syariah dari teori ke praktik*. Jakarta: Gema Insani.2001
- Syaodih. Nana Sukmadinata. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya. 2007
- Usman. Husaini. Purnomo Setiady Akbar. *Metodologi Penelitian Sosial*. Edisi Ke 2. Jakarta: PT Bumi Aksara. 2011
- Zainuddin. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika. 2008

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Nomor : B-1592/In.28.1/J/TL.00/05/2024
Lampiran : -
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,
Dliyaul Haq (Pembimbing 1)
Reonika Puspita Sari (Pembimbing 2)
di-
Tempat
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama : **ASEP IQBAL IKHSANI**
NPM : 1804101012
Semester : 12 (Dua Belas)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : **ANALISIS FAKTOR FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KURANGNYA MINAT PEDAGANG PASAR MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN PADA BANK SYARIAH**

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
 - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
 - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 29 Mei 2024
Ketua Jurusan,



Muhammad Ryan Fahlevi M.M
NIP 19920829 201903 1 007

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)
ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KURANGNYA
MINAT PEDAGANG PASAR DALAM MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN
PADA BANK SYARIAH

PEDOMAN WAWANCARA

1. Apakah bapak/ibu sudah mengetahui tentang perbankan syariah?
2. Jika iya, Dari mana bapak/ibu mengetahui perbankan syariah sebelumnya?
3. Sudah berapa lama bapak/ibu mengetahui perbankan syariah?
4. Apakah pernah ada promosi/sosialisasi dari pihak perbankan syariah kepada bapak/ibu atau masyarakat disini?
5. Bagaimana pendapat bapak/ibu tentang perbankan syariah?
6. Apakah bapak/ibu masih kurang yakin terhadap kualitas dari perbankan syariah?
7. Apakah lokasi bank syariah jauh dari rumah bapak/ibu?
8. Apakah cabang dari Bank Syariah masih terlalu sedikit sehingga bapak/ibu kurang berminat untuk menjadi nasabah di Bank syariah?
9. Menurut bapak/ibu apakah sistem administrasi untuk menjadi nasabah di Bank Syariah lebih sulit dibanding dengan bank konvensional sehingga bapak/ibu kurang berminat untuk menjadi nasabah di Bank Syariah?
10. Apakah bapak/ibu puas atau tidak paham terhadap bank syariah?
11. Apakah bapak/ibu memiliki kemauan untuk menggunakan pembiayaan pada bank syariah? Jika tidak kenapa?
12. Apakah ada dorongan dari pihak lain untuk mengajak bapak/ibu menggunakan pembiayaan pada bank syariah?
13. Apakah tingkat penghasilan yang bapak/ibu miliki itu mampu untuk digunakan dalam pembiayaan pada perbankan syariah?
14. Apakah produk pembiayaan bank syariah sesuai dengan kebutuhan hidup bapak/ibu?
15. Apakah bapak/ibu termotivasi untuk menggunakan pembiayaan bank syariah?
- 16.

OUTLINE

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR KURANGNYA MINAT PEDAGANG PASAR MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN PERBANKAN SYARIAH

HALAMAN JUDUL

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN NOTA DINAS

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Bank Syariah
 - 1. Pengertian Bank Syariah
 - 2. Produk Perbankan Syariah
 - 3. Perkembangan Bank Syariah di Indonesia
- B. Minat
 - 1. Definisi Minat
 - 2. Indikator Minat
- C. Pedagang pasar
- D. Faktor
 - 1. Faktor Internal

2. Faktor Eksternal

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis Dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Sampel
- D. Teknik Pengumpulan Data
- E. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Hasil Penelitian
 - 1. Gambaran umum pasar bukit kemuning, Lampung Utara
 - 2. Faktor-faktor kurangnya minat pedagang pasar dalam menggunakan pembiayaan di bank syariah
- B. Pembahasan

Analisis faktor-faktor kurangnya minat pedagang pasar dalam menggunakan pembiayaan di bank syariah

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: B-1735/In.28/D.1/TL.01/06/2024

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:

Nama : **ASEP IQBAL IKHSANI**
NPM : 1804101012
Semester : 12 (Dua Belas)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Pasar Inpres Bukit Kemuning, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KURANGNYA MINAT PEDANGANG PASAR MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN PADA BANK SYARIAH (STUDI KASUS MASYARAKAT KECAMATAN BUKIT KEMUNING, KELURAHAN BUKIT KEMUNING)" .
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 07 Juni 2024

Mengetahui,
Pejabat Setempat



TRI PRASETYO

Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

NPP: 1807062F0000001

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-588/In.28/S/U.1/OT.01/06/2024**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : Asep Iqbal Ikhsani
NPM : 1804101012
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2023/2024 dengan nomor anggota 1804101012

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 07 Juni 2024
Kepala Perpustakaan



Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H., C.Me.
NIP. 19750505 200112 1 002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : ASEP IQBAL IKHSANI
NPM : 1804101012
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KURANGNYA MINAT PEDANGANG PASAR MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN PADA BANK SYARIAH (STUDI KASUS MASYARAKAT KECAMATAN BUKIT KEMUNING KELURAHAN BUKIT KEMUNING)** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi Turnitin dengan **Score 25%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 11 Juni 2024
Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah



Muhammad Ryan Fahlevi
NIP.199208292019031007



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296, Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Asep Iqbal Ikhsani

Fakultas/Jurusan : FEBI/PBS

NPM : 1804101012

Semester/TA : X/2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
		Ukm di umum ke khusus & Prasyarat Cemfahan Ukm	
		Ukm & Perbaiki kembali Fokus ke permasalahan & fokus ke manajemen keuntungan	
		Pertanyaan penelitian Sebaran of variabel penelitian	
		Penelitian relevan & Perbaiki fokus penelitian	

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,

Reonika Puspita Sari, M.E.Sy
NIP. 19920221 201801 2 001

Asep Iqbal Ikhsani
NPM. 1804101012



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296, Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website :www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Asep Iqbal Ikhsani

Fakultas/Jurusan : FEBI/PBS

NPM : 1804101012

Semester/TA : XI/2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
		Ace lanjut Gas di di pembantu. Gas di analisa	
		Ace Gas di	
		lanjut Gas di	

Dosen Pembimbing,

Reonika Puspita Sari, M.E.Sy
NIP.19920221 201801 2 001

Mahasiswa Ybs,

Asep Iqbal Ikhsani
NPM. 1804101012



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296, Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Asep Iqbal Ikhsani

Fakultas/Jurusan : FEBI/PBS

NPM : 1804101012

Semester/TA : XI/2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
		metode pengambilan sampel Ace Gue iii Ace untuk & Semuanya	

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,

Reonika Puspita Sari, M.E.Sy
NIP.19920221 201801 2 001

Asep Iqbal Ikhsani
NPM. 1804101012



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296, Email : febi.iain@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Asep Iqbal Ikhsani

Fakultas/Jurusan : FEBI/PBS

NPM : 1804101012

Semester/TA : XI/2023

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
		Bab 10 kerithan dg Teori	
		Ace Bab 10 Current bus v	

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,

Reonika Puspita Sari, M.E.Sy
NIP.19920221 201801 2 001

Asep Iqbal Ikhsani
NPM. 1804101012



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS SYARIAH

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,
Email : febi.iaim@metrouniv.ac.id Website : www.febi.metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Asep Iqbal Ikhsani Fakultas/Jurusan : FEBI /PBS

NPM : 1804101012 Semester/TA : XII/2024

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
		Aec Bab V	

Dosen Pembimbing

Reonika Puspita Sari, M.E.Sv
NIP. 199202212018012001

Mahasiswa Ybs,

Asep Iqbal Ikhsani
NPM. 1804101012

DOKUMENTASI



Wawancara dengan Astuti selaku pedagang sayur



Wawancara dengan ibu suryati selaku pedagang buah



Wawancara dengan bapak Yusri selaku pedagang telur



Wawancara dengan bapak zainal selaku pedagang elektronik



Wawancara dengan bapak herman selaku pedagang sebako

RIWAYAT HIDUP



Peneliti di lahirkan di Bukit Kemuning pada tanggal 02 september 1998 dari pasangan bapak Nuryanto dan ibu Nurhayati. Pendidikan peneliti di mulai dari SD Negeri 02 Bukit Kemuning, selesai pada tahun 2010. Lalu lanjut di SMP 06 Terbanggi Besar selesai pada tahun 2013. Kemudian melanjutkan SMA dengan mengambil jurusan IPA, selesai pada tahun 2016. Lalu 2 tahun kemudian peneliti melanjutkan pendidikan di IAIN metro dengan mengambil jurusan perbankan fakultas ekonomi bisnis islam.