

**SKRIPSI**

**ANALISIS RENDAHNYA MINAT PEDAGANG DALAM  
MENGAJUKAN PEMBIAYAAN PADA BANK SYARIAH  
(Studi Pedagang di Pasar Sukadamai Lampung Selatan)**

**Oleh:**

**UMI MAYSAROH  
NPM. 1804101093**



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

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1446 H/ 2024 M**

**ANALISIS RENDAHNYA MINAT PEDAGANG DALAM  
MENGAJUKAN PEMBIAYAAN PADA BANK SYARIAH  
(Studi Pedagang di Pasar Sukadamai Lampung Selatan)**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Dan Memenuhi Sebagai Syarat  
Memperoleh Gelar Sarjana Perbankan Syariah (S.E)

Oleh:

UMI MAYSAROH  
NPM.1804101093

Pembimbing: Reonika Puspita Sari, M.E.Sy

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

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
1446 H/ 2024 M**

## NOTA DINAS

Nomor : -  
Lampiran : 1 (satu) Berkas  
Perihal : Pengajuan Munaqosyah

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

Tempat

*Assalamu'alaikum Wr.Wb.*

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya, maka tugas akhir saudara:

Nama : Umi Maysaroh  
NPM : 1804101093  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Prodi : S1 Perbankan Syariah  
Judul : ANALISIS RENDAHNYA MINAT PEDAGANG  
DALAM MENGAJUKAN PEMBIAYAAN  
PADA BANK SYARIAH (Studi Kasus Pedagang  
di Pasar Sukadamai)

Sudah dapat kami setujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk munaqosyah.

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb.*

Metro, 15-Sep-2024  
Pembimbing

  
**Reonika Puspita Sari, M.E.Sv**  
NIP.19920221201812001

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : ANALISIS RENDAHNYA MINAT PEDAGANG  
DALAM MENGAJUKAN PEMBIAYAAN PADA  
BANK SYARIAH (Studi Kasus Pedagang di Pasar  
Sukadamai)  
Nama : Umi Maysaroh  
NPM : 1804101093  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Prodi : S1 Perbankan Syariah

## MENYETUJUI

Sudah dapat kami setuju untuk disidangkan dalam sidang munaqosyah  
Skripsi Prodi S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN  
Metro.

Metro, 25-Sep - 2024  
Pembimbing,

  
Reonika Puspita Sari, M.E.Sy  
NIP.19920221204812001



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**PENGESAHAN SKRIPSI**

No: B-2923/In.28.3/D/PP.00.9/11/2024

Skripsi dengan Judul: ANALISIS RENDAHNYA MINAT PEDAGANG DALAM MENGAJUKAN PEMBIAYAAN PADA BANK SYARIAH (Studi Pedagang Di Pasar Sukadamai Lampung Selatan) disusun oleh: Umi Maysaroh, NPM. 1804101093, Jurusan: S1 Perbankan Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Senin, 07 Oktober 2024

**TIM PENGUJI:**

Ketua/Moderator : Reonika Pusputa Sari, M.E.Sy

Penguji I : Yuyun Yunarti, M.Si

Penguji II : Carmidah, M.Ak.

Sekretaris : Iva Faizah, M.E.

(.....)  
(.....)  
(.....)  
(.....)

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. Mat Jalil, M.Hum.**

NIP. 19620812 199803 1 001

## **ABSTRAK**

### **ANALISIS RENDAHNYA MINAT PEDAGANG DALAM MENGAJUKAN PEMBIAYAAN PADA BANK SYARIAH (Studi Pedagang di Pasar Sukadamai Lampung Selatan)**

**Oleh:**

**UMI MAYSAROH  
NPM.1804101093**

Keberadaan bank sangat membantu bagi para pedagang atau pengusaha untuk menyimpan atau meminjam uang kepada pihak bank, untuk keperluan pribadi maupun untuk pembiayaan yang diperlukan lainnya. Lembaga keuangan di Indonesia sendiri terbagi menjadi dua kategori yakni lembaga keuangan konvensional dan syariah. Dimana dalam memilih lembaga keuangan yakni para pedagang maupun pengusaha, memilih bank dengan melihat beberapa aspek atau kategori yang mereka simpulkan guna untuk menentukan bank mana yang akan mereka pilih sesuai dengan minat yang mereka inginkan. Minat sendiri tidak timbul dengan sendirinya pasti ada beberapa faktor-faktor yang mempengaruhinya, baik itu dari dalam maupun faktor dari luar.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya minat pedagang dalam mengajukan pembiayaan pada bank syariah (studi kasus di pasar sukadamai), penelitian ini merupakan penelitian lapangan. Sumber data yang digunakan adalah sumber data primer dan sumber data sekunder. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi. Data hasil penelitian digambarkan secara deskriptif dan di analisis menggunakan cara berfikir induktif.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa rendahnya minat pedagang dalam mengajukan pembiayaan pada bank syariah adalah adanya faktor internal dan eksternal. Dimana faktor internal yang mempengaruhi adalah kepribadian, sikap dan keyakinan dan motivasi. Sedangkan dari faktor eksternal yang mempengaruhi adalah faktor pelayanan, fasilitas dan lokasi.

**Kata Kunci : Minat, Faktor-Faktor, Bank Syariah.**

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : UMI MAYSAROH  
NPM : 1804101093  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Prodi : SI Perbankan Syariah

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

Metro, 4-0kt 2024  
Yang menyatakan,



Umi Maysaroh  
NPM.1804101093

## MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٣٠﴾

Artinya: “Hai orang-orang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu *mendapatkan keberuntungan.*” (QS. Ali-Imran:130).<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Departemenn Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, (Bandung: CV. Diponegoro, 2005), 53.



## HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan karunia dan hidayahnya serta saya ucapkan *hamdulillahirobbil'alaamiin*. Maka saya persembahkan skripsi ini sebagai rasa hormat dan cinta kasih sayang ini kepada:

1. Kedua orang tua tercinta yakni Ibu Sangadah dan Bapak Ismanto, yang selalu memberikan dukungan tiada lelah. Terima kasih selalu saya ucapkan atas jasa, pengorbanan, mendidik dan membesarkan saya dengan penuh rasa sayang serta tidak luput yang selalu mendo'akan yang terbaik untuk saya, memberikan motivasi dan dukungan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
2. Adikku Fitri Khumaira, kakak sepupu saya Fika, nenek kakek dan Paman saya Safingi yang saya sayangi yang selalu ikut serta memberikan doa dan dukungan sehingga skripsi ini terselesaikan.
3. Teman-teman seperjuangan mahasiswa/i S1 Perbankan Syariah angkatan 2018. dan,
4. Almamater IAIN Metro.

## KATA PENGANTAR

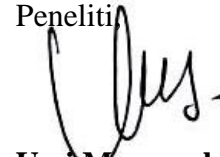
Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Penulisan skripsi ini merupakan salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Prodi/Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerimabanyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag, PIA, selaku Rektor IAIN Metro,
2. Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Bapak Muhammad Ryan Fahlevi, M.M, selaku ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah
4. Ibu Reonika Puspita Sari, M.E.Sy, selaku Pembimbing yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
5. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Dan semoga Skripsi ini kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu Perbankan Syariah.

Metro, 2024  
Peneliti



**Umi Maysaroh**  
NPM. 1804101093

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>viii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>ix</b>
<b>HALAMAN KATA PENGANTAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian .....	6
C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian.....	6
D. Penelitian Relevan.....	7
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Minat .....	9
1. Pengertian Minat Masyarakat .....	9
2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Timbulnya Minat .....	12
B. Bank Syariah .....	18
1. Pengertian Bank Syariah .....	18
2. Pembiayaan Pada Bank Syariah .....	19

3. Produk-Produk Pembiayaan Pada Bank Syariah.....	20
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis Dan Sifat Penelitian.....	24
B. Sumber Data.....	25
C. Teknik Pengumpulan Data.....	25
D. Teknik Analisa Data.....	27
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN</b>	
A. Profil Pasar Sukadamai Lampung Selatan.....	29
1. Profil dari Pasar Sukadamai Lampung Selatan.....	29
2. Struktur Organisasi Pada Pasar Sukadamai.....	31
B. Data Hasil Penelitian.....	31
C. Analisis Rendahnya Minat Pedagang Dalam Mengajukan Pembiayaan Pada Bank Syariah Pada Pedagang di Pasar Sukadamai Lampung Selatan.....	37
<b>BAB V SIMPULAN DAN SARAN</b>	
A. Simpulan.....	40
B. Saran.....	40
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	
<b>RIWAYAT HIDUP</b>	

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar</b>	<b>Halaman</b>
4.1 Struktur Organisasi pada Pasar Sukadamai.....	31

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. SK Pembimbing Skripsi
2. Outline
3. Alat Pengumpulan Data
4. Surat Izin Research
5. Surat Tugas
6. Surat Keterangan Bebas Pustaka
7. Surat Uji Plagiarisme
8. Lembar Konsultasi Bimbingan Skripsi
9. Dokumentasi Penelitian
10. Riwayat Hidup

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Bank sebagai lembaga keuangan pada awalnya digunakan sebagai penitipan harta oleh para saudagar untuk menghindari adanya kejadian kehilangan, kecurian, bahkan dari perampokan, selama mereka dalam proses perjalanan dari sebuah perdagangan, tempat penitipan tersebut juga dijalankan oleh perorangan atau sekelompok orang saja dan yang bersedia untuk menjaga keberadaan harta tersebut. Dimana yang awalnya sebagai tempat penukaran uang antar kerajaan saja, kemudian menjadi tempat penitipan harta dan bank berkembang dan bertambah fungsi dengan adanya tempat peminjaman uang.<sup>2</sup>

Berjalannya seiring waktu dimana sistem keuangan yang digunakan di Indonesia merupakan sistem keuangan *dual econim system*, yaitu terdapat dua sistem yakni sistem keuangan konvensional dan sistem keuangan syariah.<sup>3</sup> Yang mana sistem keuangan syariah merupakan sistem keuangan yang menghubungkan antara pihak yang membutuhkan dana dengan pihak yang memiliki kelebihan dana, dengan prinsip serta aturan syariah.

Bank Syariah atau bank Islam adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengenal adanya bunga, yakni bank yang menjalankan kegiatan usahanya dengan prinsip syariah atau hukum Islam dimana yang diatur dalam

---

<sup>2</sup> Nurul Huda dan Mohammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: Kencana), 1.

<sup>3</sup> Burhanuddin Yusuf, *Manajemen Sumber Daya Manusia Di Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers), 1.

Fatwa MUI seperti prinsip keadilan dan keseimbangan ('adl wa tawazun), kemaslahatan, serta tidak memuat gharar, maysir, riba serta obyek yang haram.<sup>4</sup> Secara umum bank syariah merupakan lembaga keuangan yang usaha utamanya memberikan pembiayaan/kredit dan memberikan jasa-jasa lainnya melalui pembayaran dan peredaran uang yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Berkembangnya aktivitas yakni dalam bidang ekonomi, masyarakat membutuhkan suatu tempat atau lembaga keuangan yang tugasnya untuk mengelola keuangan yang mereka miliki, ataupun memberikan masyarakat pembiayaan/pinjaman, seperti halnya di pasar Sukadamai merupakan satu-satunya pasar yang berlokasi di Desa Sukadamai Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan. Yang mana para pedagang membutuhkan dana untuk menambah modal usaha yang mereka jalankan. Dalam memilih lembaga keuangan bank para pedagang membutuhkan pertimbangan terlebih dulu dalam memilih lembaga keuangan bank mana yang mereka minati atau yang mereka percayai, karena setiap pedagang memiliki penilaian berbeda pada lembaga keuangan bank.

Di pasar Sukadamai sendiri yang merupakan pasar milik desa Sukadamai, tetapi pasar sukadamai merupakan pasar yang masih berjalan sampai saat ini dan merupakan pasar yang cukup besar dengan banyak pedagang, dengan berbagai jenis pedagang yakni adanya pedagang/toko sembako, pedagang hewan (sapi, kambing, ayam), dan pedagang sandang

---

<sup>4</sup>Zulkifli Rusby, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Pekanbaru Riau: Pusat Kajian Pendidikan Islam FAI UIR), 1-3.



(baju, sepatu, dan peralatan sekolah dan sehari-hari). Jika dilihat dari banyaknya pedagang dipasar sukadamai pedagang yang memiliki usaha yang cukup besar seperti usaha toko sembako, pedagang hewan, serta pedagang kebutuhan sehari-hari, ada 5 pemilik toko/pedagang yang cukup besar dimana para pedagang yang menggunakan pembiayaan di Bank Syariah hanya ada 1 orang saja dan sisanya yang lainnya menggunakan pembiayaan konvensional.<sup>5</sup>

Pemahaman pedagang di pasar sukadamai terhadap bank syariah cukup beragam, yakni mengenai bunga bank, bagi hasil dan pembiayaan yang ada dibank syariah. Sebagian besar pedagang dipasar sukadamai tingkat pengetahuannya masih kurang tentang perbedaan bank syariah dan bank konvensional. Dimana pengetahuan serta pandangan mereka tentang bank syariah tergantung dengan apa yang mereka ketahui. Hal tersebut diperoleh dari hasil observasi dan wawancara dengan para pedagang di Pasar Sukadamai, salah satunya peneliti melakukan wawancara dengan ibu Syamsiah beliau mengatakan :

*“kalau perbedaan bank syariah dan bank BRI (Bank Konvensioanl) ya yang saya tahu di bank syariah ya berarti bank islam, itu aja yang saya tau mba.”*<sup>6</sup>

Maka jika pengetahuan pedagang dipasar sukadamai rendah tentang bank syariah maka dalam melihat atau memahami bank syariah pasti rendah pula minat pedagang pada bank syariah karena minimnya pengetahui mereka mengenai bank syariah.

---

<sup>5</sup> Hasil Observasi Peneliti Pada Pedagang Ibu Ummi Alfiah Di Pasar Sukadamai Tahun 2021.

<sup>6</sup> Hasil Observasi Peneliti Pada Pedagang Ibu Syamsiah Di Pasar Sukadamai Tahun 2021.

Pemahaman dan pengetahuan para pedagang di pasar Sukadamai terhadap suatu produk sangat diperlukan karena akan mempengaruhi mereka dalam mengambil keputusan menjadi seorang nasabah pada suatu perbankan. Yakni semakin banyak atau tingginya pemahaman mereka terhadap bank syariah maka semakin yakin pedagang dipasar sukadamai untuk menggunakan layanan pembiayaan yang ada dibank syariah. Dengan para pedagang dipasar sukadamai memahami dan mengetahui tentang bank syariah baik dalam hal pelayanan dan produk yang ada pada bank syariah maka para pedagang di pasar sukadamai berpeluang besar untuk ditawarkan menjadi nasabah pada bank syariah.

Pedagang dipasar sukadamai sebenarnya tidak asing lagi mendengar tentang bank syariah, tetapi banyak pedagang dipasar sukadamai yang hanya sedikit sekali mengetahui bagaimana praktek dan cara kerja yang ada di bank syariah. Hal tersebut diperoleh peneliti dengan melakukan observasi dan wawancara dengan pedagang di pasar Sukadamai dengan ibu Ummi Alfiah selaku pedagang sembako beliau mengatakan:

*“saya dulu pernah menggunakan bank syariah tapi ga lama bentar aja mba, satu musim aja, karna saya minjem buat panen padi mba. Saya minjem dibank syariah karena dikasih tau temen saya. Tapi saya ga cocok sama sistem pembayarannya terus pas saya minjem juga proses cukup lama terus yang di terima pinjemannya juga ga banyak. Jadi karna itu saya ga minjem di bank syariah. Udah di bank konvensional aja, udah enak dan cepet.”<sup>7</sup>*

---

<sup>7</sup> Hasil Observasi dan Wawancara Peneliti Pada Pedagang Di Pasar Sukadamai Tahun 2021.

Sehingga pada saat ini masih banyak orang yang menggunakan layanan pada bank konvensional dibandingkan dengan bank syariah.

Secara umum pedagang dipasar Sukadamai sudah terbiasa dengan adanya bank konvensional. Selain tidak adanya bank syariah di area atau lingkungan tersebut, dan pengguna pembiayaan di bank syariah tergolong rendah. Minat pedagang dipasar sukadamai ternyata lebih tinggi ke bank konvensional dibandingkan minat mereka pada bank syariah.

Beberapa pedagang di pasar sukadamai dalam mengajukan pembiayaan atau pinjaman ke lembaga keuangan bank memilih yang mudah dan prosesnya cepat dan tidak ribet, maka dari itu pembiayaan atau pinjaman yang mereka ajukan cepat dicairkan, guna untuk mengembangkan usaha mereka yang mereka jalankan. Dan salah satunya ada faktor lain yang menjadikan pertimbangan lagi bagi para pedagang dalam mengajukan pembiayaan yakni lokasi (tempat) lembaga keuangan perbankan tersebut yang dimana para pedagang akan memilih akses yang akan mereka tempuh untuk menuju lokasi bank, agar tidak terlalu jauh dari tempat usaha yang mereka jalankan. Pernyataan tersebut diperoleh peneliti dengan melakukan observasi dan wawancara dengan pedagang di pasar Sukadamai dengan bapak Adi Setiawan beliau mengatakan:

*“saya milih di bank konvensional karena lokasi banknya dekat sama pasar dan kalau sewaktu-waktu saya ada keperluan di bank ya dekat ga jauh gitu, ATM juga dekat jadi enak mba ga ribet.”*<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Hasil observasi dan wawancara Pada Pedagang Dipasar Sukadamai Tahun 2021.

Minat sendiri tidak muncul secara tiba-tiba pada diri seseorang, minat timbul karena adanya pengaruh dari faktor internal atau faktor dasar yang muncul pada diri sendiri bukan karena pengaruh sosial. Dan sedangkan dari faktor eksternal merupakan faktor yang timbul karena pengaruh dari orang lain atau dorong untuk melakukan suatu kegiatan dan banyak faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat tersebut dalam memilih lembaga keuangan perbankan. Hal ini menjadi fokus utama dari penelitian ini, dengan menganalisis faktor yang menjadi penyebab pedagang dipasar Sukadamai tidak mengajukan pembiayaan di bank syariah.

Berdasarkan penjelasan pada latar belakang sebelumnya peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Analisis Rendahnya Minat Pedagang Dalam Mengajukan Pembiayaan Pada Bank Syariah: Studi Kasus Pada Pedagang Di Pasar Sukadamai".

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka peneliti merumuskan masalahnya yaitu faktor apa saja yang mempengaruhi rendahnya minat pedagang dalam mengajukan pembiayaan pada bank syariah?

## **C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi rendahnya minat pedagang tidak mengajukan pembiayaan pada bank syariah.

## **2. Manfaat Penelitian**

### **a. Manfaat Bagi IAIN Metro**

Penelitian ini diharapkan memberikan literatur serta referensi yang dapat dijadikan informasi bagi mahasiswa Institut Agama Negeri Islam Metro yang akan melakukan penelitian dengan permasalahan yang sama.

### **b. Manfaat Bagi Masyarakat**

Penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan wawasan masyarakat tentang bank syariah dan juga sebagai bahan pertimbangan bagi pedagang di Pasar Sukadamai untuk melakukan pembiayaan di bank syariah.

### **c. Manfaat Bagi Peneliti**

Diharapkan penelitian ini memberikan dan menambah wawasan peneliti dan memberikan tambahan latihan dalam menganalisis serta memecahkan masalah-masalah yang ada. Serta penelitian ini dilakukan untuk sebagai persyaratan menyelesaikan tugas akhir kuliah.

## **D. Penelitian Relevan**

Pada uraian ini secara sistematis mengenai hasil penelitian terdahulu tentang persoalan yang akan dikaji untuk penulisan penelitian ini. Maka dapat dikembangkan penelitian sebagai berikut :

1. Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Dayyan, Fahriansah dan Jurianto dengan judul “Analisis Minat Masyarakat Muslim Menjadi Nasabah Bank Syaiah (Studi Kasus di Gampong Pondok Kemuning” dari

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (IAIN) Langsa pada tahun 2017. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem sosialisasi yang dilakukan oleh bank syariah di Gampong Pondok Kemuning untuk menjadi nasabah pada bank syariah. Dimana perkembangan bank syariah belum mampu mempengaruhi minat masyarakat menjadi nasabah bank syariah. hal ini menunjukkan bahwa persamaan dari peneliti lakukan yaitu sama-sama mempunyai untuk mengetahui minat, baik itu pada bank konvensional dengan bank syariah, sedangkan perbedaan dari penelitian ini dengan peneliti yaitu pada studi kasusnya dimana pada penelitian ini memfokuskan pada masyarakat muslim Gampong Pondok Kemuning, sedangkan pada studi kasus yang dilakukan oleh peneliti yaitu pada pedagang di pasar Sukadamai.<sup>9</sup>

2. Penelitian yang dilakukan oleh Pepti Cahyaning Wigati dengan judul “Analisis Penyebab Kurangnya Minat Nasabah Bank Konvensional Terhadap Bank Syariah di Bandar Jaya” dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro tahun 2018. Pada penelitian ini hasil dari penelitian yaitu diketahui bahwa adanya faktor-faktor penyebab kurangnya minat nasabah bank konvensional terhadap bank syariah yaitu terdiri dari faktor internal dan eksternal, yang dimana faktor internal timbul dari dalam individu itu sendiri seperti sudah nyaman melakukan transaksi di bank konvensional, sedangkan faktor eksternalnya berasal dari fasilitas bank syariah yang terbatas yaitu mesin ATM yang

---

<sup>9</sup> Muhammad Dayyan, Fahriansah dan Juriyanto, “Analisis Minat Masyarakat Muslim Menjadi Nasabah Bank Syaiah (Studi Kasus di Gampong Pondok Kemuning” dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (IAIN) Langsa, *Jurnal Ilmiah Mahasiswa (JIM)*, Vol. 1, No. 1, tahun 2017.

jarang ditemukan di pusat atau tempat umum. Dari penelitian tersebut persamaan dari dengan peneliti lakukan yaitu sama-sama menganalisis faktor yang mempengaruhi minat melakukan transaksi di bank konvensional dan bank syariah, sedangkan perbedaan pada penelitian ini yaitu pada studi kasus dimana penelitian ini melakukan studi kasus pada nasabah di bank sedangkan peneliti melakukan studi kasus pada pedagang di pasar Sukadamai.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> Pepti Cahyaning Wigati, “Analisis Penyebab Kurangnya Minat Nasabah Bank Konvensional Terhadap Bank Syariah di Bandar Jaya”, Skripsi Sarjana Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro tahun 2018.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Minat**

##### **1. Pengertian Minat Masyarakat**

Minat dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), memiliki arti kecenderungan yang tinggi dan kesukaan terhadap sesuatu.<sup>1</sup> Sedangkan menurut Sutijno minat merupakan sesuatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal tanpa ada yang menyuruh, dan minat selalu diikuti dengan perasaan senang yang diakhirnya mendapatkan kepuasan.

Minat adalah rasa suka, senang serta ketertarikan pada suatu objek ataupun aktivitas tanpa ada yang menyuruh dan ada kecenderungan untuk mencari objek yang digemari ataupun disukai.<sup>2</sup> Minat merupakan suatu keinginan yang timbul dari suatu perhatian seseorang terhadap barang, benda atau juga dorongan ingin melakukan kegiatan tertentu.<sup>3</sup>

Minat berarti memiliki hubungan dengan nilai-nilai yang membuat seseorang mempunyai pilihan terhadap dirinya. Minat timbul dari aspek kejujuran untuk melakukan suatu kegiatan ataupun aktifitas yang akan

---

<sup>1</sup>Tim Penyusun Kamus, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Pusat Bahasa, 2008), 1027.

<sup>2</sup>Tri Astuti, Pengaruh Persepsi Nasabah Tentang Tingkat Suku Bunga, Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Nasabah, *Jurnal Nominal*, Vol. 2, No. 1, 2013, 186.

<sup>3</sup>Iqbal Aulia Hakim, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Pengusaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Mengajukan Pembiayaan di Bank Syariah Kota Malang, *Jurnal Ilmiah*, 2020, 5-6.



menyebabkan munculnya ketertarikan pada suatu hal. Pada fungsinya minat juga berkaitan erat dengan perasaan dan pikiran seseorang.<sup>4</sup>

Minat pedagang dalam hal ini diasumsikan sebagai minat beli. Minat beli adalah kecenderungan konsumen untuk membeli atau mengambil tindakan yang berhubungan dengan pembelian yang diukur dengan tingkat kemungkinan konsumen akan melakukan pembelian.<sup>5</sup> Minat mengajukan pembiayaan seseorang sangat mempengaruhi besar kecilnya pembiayaan seseorang. Beberapa indikator pengukuran minat yakni:

- a) Dari dalam diri individu, nasabah memutuskan mengajukan pembiayaan pada perbankan dengan memperhatikan variabel-variabel (mutu, harga dan lainnya) yang ada.
- b) Berdasarkan informasi yang didapatkan dari teman atau saudara maka nasabah merasa adanya ketertarikan dan berminat untuk menjadi nasabah di bank karena ada saran dari orang terdekat.

Maka dari pengertian yang sudah dijelaskan diparagraf-paragraf sebelumnya peneliti simpulkan bahwa minat adalah kecenderungan atau kesukaan seseorang terhadap suatu hal baik itu pada suatu merek/produk, layanan, fasilitas dan lain sebagainya, yang dimana seseorang tersebut juga memperhatikan dalam memilih suatu hal tersebut yang mereka

---

<sup>4</sup> Nurul Azmi dan Muhammad Haris Riyaldi, Faktor-Faktor yang mempengaruhi minat pengusaha mikro dan menengah (UMKM) mengajukan pembiayaan di Bank Syariah (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Aceh), *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Islam*, Vol. 1, No. 1, Mei 2019, 76.

<sup>5</sup>Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*, (Bandung: Alfabeta, 2017), 164.

minati atau sukai dengan melihat beberapa variabel pada hal tersebut baik pada bank atau perusahaan.

## **2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Timbulnya Minat**

Minat ditandai dengan adanya rasa suka dan ketertarikan pada suatu hal aktivitas. Artinya, harus ada kerelaan pada seseorang tersebut untuk melakukan sesuatu yang ia sukai. Maka dengan itu timbulnya minat terjadi karena adanya penerimaan pada suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu dari luar. Semakin kuat atau semakin besar hubungan tersebut maka semakin dekat minat seseorang.<sup>6</sup>

Faktor sendiri merupakan suatu hal yang dapat mempengaruhi atau menyebabkan terjadinya sesuatu. Menurut Kotler dan Amstrong, faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen terdiri dari budaya, sosial, pribadi dan psikologi.<sup>7</sup> Berikut diuraikan faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen atau mempengaruhi minat masyarakat:

### **1. Faktor Budaya**

Terdiri dari beberapa sub yang berkaitan antara lain dengan :

- a. Budaya, merupakan penentuan keinginan dan perilaku yang mendasar yang terdiri dari kumpulan nilai, preferensi dan perilaku yang memberikan pengaruh kepada konsumen.

---

<sup>6</sup> Iqbal Aulia Hakim, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Pengusaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Mengajukan Pembiayaan di Bank Syariah Kota Malang, *Jurnal Ilmiah*, 2020, 5.

<sup>7</sup> Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*, (Bandung: Alfabeta, 2017), 82.

- b. Sub Budaya, banyaknya sub-budaya yang membentuk segmen pasar yang penting, dan perusahaan sering merancang produk dan program pemasaran yang disesuaikan dengan kebutuhan mereka.
- c. Kelas Sosial, hal ini berkaitan dengan preferensi produk dan merek yang berbeda dalam banyak hal.

## **2. Faktor Sosial**

Selain adanya faktor budaya, faktor sosial juga mempengaruhi minat seseorang atau perilaku konsumen, seperti :

- a. Kelompok Acuan, kelompok acuan terdiri dari semua kelompok yang memiliki pengaruh langsung dan tidak langsung terhadap sikap atau perilaku konsumen tersebut. Kelompok yang memiliki pengaruh langsung terhadap konsumen dinamakan kelompok keanggotaan. Dimana kelompok keanggotaan merupakan kelompok primer seperti keluarga, teman, tetangga, dan rekan kerja yang berinteraksi dengan konsumen secara terus menerus dan informal.

Dan juga terdapat kelompok sekunder seperti kelompok keagamaan, profesi, dan asosiasi perdagangan yang cenderung lebih formal dan membutuhkan interaksi yang tidak begitu rutin.

- b. Keluarga, pada hal ini keluarga merupakan organisasi pembelian konsumen yang paling penting dalam masyarakat dan para anggota keluarga menjadi acuan primer yang paling berpengaruh. Perusahaan tertarik pada peran dan pengaruh relatif keluarga dalam membeli beragam produk dan jasa.

- c. Peran dan Status, peran dan status merupakan suatu aktivitas yang dilakukan seseorang menurut orang-orang yang ada disekitarnya. Masingmasing peran mengharapkan status. Seseorang memilih produk yang dapat mengkomunikasikan peran dan status mereka di masyarakat.

### **3. Faktor Pribadi**

Keputusan seseorang dalam keputusan pembeli juga di pengaruhi oleh karakteristik pribadi. Dimana karakteristik tersebut meliputi usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup serta kepribadian dan konsep diri.

- a. Usia dan Tahap Siklus Hidup, Konsumen mengkonsumsi produk yang berbeda-beda sepanjang hidupnya. Perusahaan sering memilih kelompok-kelompok berdasarkan siklus hidup sebagai pasar sasaran mereka. Namun, rumah tangga menjadi sasaran yang menjadi sasaran tidak selalu berdasarkan konsep atas keluarga.
- b. Pekerjaan dan Lingkungan Ekonomi, pekerjaan konsumen juga mempengaruhi pola konsumsi seseorang. Perusahaan pada umumnya berusaha mengidentifikasi kelompok profesi yang memiliki minat di atas rata-rata atas produk mereka. Perusahaan bahkan mengkhususkan produknya untuk kelompok profesi tertentu. Pilihan produk sangat dipengaruhi oleh keadaan ekonomi seseorang misalnya penghasilan yang dapat dibelanjakan, tabungan, dan aktiva, utang,

kemampuan untuk meminjam, dan sikap terhadap belanja atau menabung.

- c. Gaya Hidup, gaya hidup adalah pola seseorang pada di dunia yang terungkap pada aktivitas, minat, dan opininya. Perusahaan mencari hubungan antara produk mereka dan kelompok gaya hidup. Dengan demikian perusahaan dapat dengan jelas mengarahkan mereknya ke gaya hidup orang yang berprestasi.
- d. Kepribadian dan Konsep Diri, kepribadian adalah ciri bawaan psikologi manusia yang menghasilkan tanggapan yang relatif konsisten dan bertahan lama terhadap rangsangan lingkungannya. Gagasanya adalah bahwa merek juga mempunyai kepribadian, bahwa memilih merek yang kepribadiannya sesuai dengan kepribadian dirinya.

#### **4. Faktor Psikologi**

Pilihan seseorang dipengaruhi oleh empat faktor psikologis utama yakni:

- a. Motivasi, motif adalah kebutuhan yang mendorong konsumen untuk bertindak. Kebutuhan akan menjadi motif jika ia didorong hingga mencapai level intensitas yang memadai.
- b. Persepsi adalah proses yang digunakan oleh konsumen untuk memilih, mengorganisasi, dan atau menginterpretasikan masukan informasi guna menciptakan gambaran dunia yang memiliki arti. Persepsi tidak hanya bergantung pada rangsangan fisik, namun juga

rangsangan yang berhubungan dengan lingkungan sekitar dan keadaan individu konsumen tersebut.

- c. Pembelajaran, pemelajaran meliputi perubahan perilaku konsumen yang timbul dari pengalaman. Sebagian besar perilaku manusia adalah hasil belajar. Pembelajaran dihasilkan melalui perpaduan antara pendorong, rangsangan, isyarat bertindak, tanggapan, dan penguatan. Teori ini mengajarkan para pemasar bahwa mereka dapat membangun permintaan atas sebuah produk dengan mengaitkannya dengan dorongan atau motivasi, dan memberikan penguatan yang positif.
- d. Keyakinan dan sikap, dimana melalui bertindak dan belajar, konsumen mendapatkan keyakinan dan sikap. Keduanya sangat mempengaruhi perilaku pembelian mereka.
  1. Keyakinan, keyakinan mungkin berdasarkan pengetahuan, pendapat, atau kepercayaan. Jika beberapa keyakinan keliru dan menghambat maka perusahaan akan mengeluarkan kampanye untuk mengoreksi keyakinan-keyakinan tersebut.
  2. Sikap, sikap adalah evaluasi, perasaan emosional, dan kecenderungan tindakan yang menguntungkan atau tidak menguntungkan dan bertahan lama dari konsumen terhadap suatu obyek atau gagasan.

## 5. Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor yang membuat minat timbul/datang dari luar diri seseorang, meliputi:

### a. Pelayanan dan Fasilitas

Menurut Kasmir (2008) pelayanan dan fasilitas diberikan sebagai tindakan dari perusahaan untuk memberikan kepuasan kepada nasabah.<sup>8</sup> Apabila pelayanan yang diberikan kepada nasabah baik maka akan membuat banyak nasabah menjadi tertarik untuk menggunakan produk-produk ataupun jasa-jasa yang ada pada perbankan.

### b. Lokasi

Lokasi bank merupakan tempat yang digunakan untuk memperjual-belikan suatu produk perbankan. Lokasi sangat berpengaruh pada proses transaksi perbankan, dimana proses penyampaian produk atau jasa kepada konsumen akan terjadi di tempat yang strategis.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Iqbal Aulia Hakim, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Pengusaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Mengajukan Pembiayaan di Bank Syariah Kota Malang, *Jurnal Ilmiah*, 2020,3.

<sup>9</sup> Nurul Azmi dan Muhaammad Haris Riyaldi, Faktor-Faktor yang mempengaruhi minat peengusaha mikro dan menengah (UMKUM) mengajukan pembiayaan di Bank Syaariah (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Kaantor Cabang Aceh), *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Islam*, Vol. 1, No. 1, Mei 2019, 77.

## **B. Bank Syariah**

### **1. Pengertian Bank Syariah**

Pada dasarnya bank merupakan entitas yang melakukan penghimpunan dana dari masyarakat dalam bentuk pembiayaan atau kata lainnya melaksanakan fungsi intermediasi keuangan. Sesuai Undang-undang nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya dengan prinsip syariah yang diatur dalam Fatwa Majelis Ulama Indonesia seperti prinsip keadilan dan keseimbangan, kemaslahatan, serta tidak mengandung gharar, maysir, riba, zalim dan obyek yang haram.<sup>10</sup>

Bank syariah adalah lembaga keuangan atau perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan dan berlandaskan pada Al-Qur'an dan Hadist Nabi SAW. dengan kata lain bank islam yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembiayaan serta peredaran uang yang pengoperasiannya sesuai dengan syariat islam.<sup>11</sup> Adanya bank syariah diharapkan dapat memberikan sumbangan terhadap pertumbuhan ekonomi masyarakat melalui pembiayaan-pembiayaan yang di jalankan oleh bank syariah. Bank syariah dapat menjadi mitra dengan nasabah sehingga hubungan bank syariah tidak lagi menjadi kreditur dan debitur tetapi menjadi hubungan kemitraan.<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup> Andrianto dan Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktek)*, (Surabaya: CV Qiara Media, 2019), 23.

<sup>11</sup>Zulkifli Rusby, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Pekanbaru Riau: Pusat Kajian Pendidikan Islam FAI UIR, 1.

<sup>12</sup>*Ibid.*, 4.



Bank dengan menggunakan prinsip syariah adalah bank yang aturan perjanjiannya berdasarkan hukum islam antara bank dan pihak lain untuk menyimpan dana atau pembiayaan usaha atau kegiatan bank lainnya.<sup>13</sup> Maka penulis menyimpulkan bahwa bank syariah adalah bank yang kegiatan operasionalnya menghimpundana dari masyarakat dan menyalurkan kembali kepada masyarakat berupa dalam bentuk pembiayaan dengan sistem bagi hasil dan berdasarkan ketentuan prinsip-prinsip syariat islam.

## **2. Pembiayaan Pada Bank Syariah**

Dalam bank syariah pembiayaan merupakan aktivitas pada bank yang menyalurkan dananya kepada nasabah yang membutuhkan dana. Sama halnya pengertian pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dimana pihak lain tersebut diwajibkan untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut dengan jangka waktu yang sudah disepakati dengan imbalan atau bagi hasil sesuai dengan kesepakatan.<sup>14</sup>

Pada pembiayaan bank syariah dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan pada bank syariah harus memperhatikan beberapa prinsip utama atau dikenal dengan sebutan 5C+1S antara lain sebagai berikut:<sup>15</sup>

---

<sup>13</sup> Nurul Ichsan Hasan, *Pengantar Perbankan*, (Jakarta: Guang Persada Press, 2014), 21.

<sup>14</sup> Zulkifli Rusby, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Pekanbaru Riau: Pusat Kajian Pendidikan Islam FAI UIR, 9.

<sup>15</sup> *Ibid.*, 12.

- a) Character merupakan penilaian terhadap kepribadian atau karakter calon nasabah penerima pembiayaan. Yang bertujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa penerima pembiayaan memenuhi kewajibannya.
- b) Capacity yaitu penilaian tentang kemampuan penerima pembiayaan dalam melakukan pembayaran.
- c) Capital merupakan penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon peneriman pembiayaan.
- d) Collateral merupakan jaminan yang dimiliki calon penerima pembiayaan. Bertujuan apabila ada resiko kegagalan dalam pembayaran maka jaminan tersebut dapat digunakan sebagai pengganti dari kewajibannya.
- e) Condition dalam hal ini bank harus melihat kondisi ekonomi yang terjadi di masyarakat secara khusus agar melihat adanya keterkaitan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon penerima pembiayaan, karena kondisi eksternal berperan besar dalam proses berjalannya usaha calon penerima pembiayaan.
- f) Syariah penilaian ini dilakukan untuk menegaskan bahwa usaha yang akan dibiayai benar-benar usaha yang tidak melanggar syariah sesuai dengan Fatwa DSN “*Pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan mudharabah.*”<sup>16</sup>

### **3. Produk-Produk Pembiayaan Pada Bank Syariah**

Dalam Undang-Undang nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan undang-undang nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan menjelaskan

---

<sup>16</sup>*Ibid.*, 13.

pengertian pembiayaan berdasarkan prinsip syariah. Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan, berdasarkan persetujuan atau dengan kesepakatan kepada pihak lain yang diharuskan pihak yang dibiayai bisa mengembalikan uang dengan jangka waktu tertentu dan dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>17</sup>

1) Pembiayaan dengan prinsip jual beli (*Ba'i*)

a) Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *Murabahah* merupakan pengambil keuntungan yang disepakati. Seperti yang dijelaskan oleh Gloasari Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional *murabahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayar dengan harga yang lebih tinggi sebagai laba. Yang dimana transaksi *murabahah* yang dilakukan oleh bank syariah, bank sebagai penjual harus menyediakan kendaraan bermotor untuk dilakukan jual beli dengan nasabah, jadi yang diterima nasabah adalah kendaraan bermotor dari jual beli yang dilakukan.<sup>18</sup>

b) Pembiayaan *Salam*

*Salam* adalah transaksi jual beli dimana barang yang diperjualbelikan belum ada. *Salam* adalah akad jual beli dengan penangguhan pengiriman oleh penjual dan pelunasanya dilakukan segera oleh pembeli sebelum barang pesanan diterima. Dengan kata

---

<sup>17</sup>Wirosa, *Produk Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPEE Usakti, 2009), 50.

<sup>18</sup>*Ibid.*, 169.

lain salam adalah jual beli dengan cara pemesanan dan pembayaran tunai terlebih dahulu secara penuh.<sup>19</sup>

c) Pembiayaan *Istishna'*

*Istishna'* merupakan jenis khusus dari akad salam. *Istishna'* sendiri akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan dan penjual. Dan pembayaran dapat dilakukan dengan penuh (dimuka), dicicil dengan jangka waktu yang sudah ditentukan.<sup>20</sup>

2) Prinsip sewa (*ijarah*)

*Ijarah* adalah akad sewa-menyewa antara pemilik *ma'jur* (obyek sewa) dan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas obyek sewa yang disewakannya. Kedudukan bank syariah dalam transaksi *ijarah* bertindak sebagai pemilik obyek sewa. Bank sebagai lessor dan sebagai pemilik obyek *ijarah* (aset).<sup>21</sup>

3) Prinsip bagi hasil (*Syirkah*)

a) Pembiayaan *Musyarakah*

*Musyarakah* adalah akad antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi modal dengan ketentuan bahwa keuntungan dan kerugian akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. Pada perbankan syariah pembiayaan *musyarakah* digunakan untuk modal kerja atau investasi, dimana dana dari bank merupakan partisipasi modal bank

---

<sup>19</sup>*Ibid.*, 225.

<sup>20</sup>*Ibid.*, 224.

<sup>21</sup>*Ibid.*, 264.

dalam usaha yang dikelola nasabah, dan bank berhak ikut serta dalam mengelola usaha.<sup>22</sup>

b) Pembiayaan *Mudharabah*

*Mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (pemilik modal) menyediakan seluruh dana sedangkan pihak kedua (pengelola modal) bertindak selaku pengelola dan keuntungan usaha dibagi sesuai dengan kesepakatan dan kerugian finansial hanya ditanggung oleh pemilik modal.<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup>*Ibid.*, 295.

<sup>23</sup>*Ibid.*, 319.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Sifat Penelitian**

##### **1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian pada penelitian ini adalah penelitian lapangan atau field research, yaitu penelitian lapangan yang dilakukan untuk mempelajari secara mendalam tentang interaksi lingkungan, posisi, dan keadaan lapangan suatu penelitian secara apa adanya,<sup>1</sup> yang berlokasi di Pasar Sukadamai Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan.

##### **2. Sifat penelitian**

Sifat penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang berusaha menggambarkan objek atau subjek yang diteliti dengan apa adanya.<sup>2</sup> Melalui penelitian deskriptif ini berusaha untuk menggambarkan atau gambaran secara teratur dan apa adanya, memuat kenyataan dan keakurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat dan hubungan antar fenomena yang diteliti, artinya penelitian ini berusaha mendeskripsikan gambaran serta keterangan apa saja faktor-faktor yang menyebabkan rendahnya minat pedagang dalam mengajukan pembiayaan pada bank syariah.

---

<sup>1</sup>Nursapiah Harahap, *Penelitian Kualitatif*, (Medan: Wal Ashri Publishing, 2020), 53.

<sup>2</sup>Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi dan Karya Ilmiah*, (Jakarta: Kencana, 2012), 34.

## **B. Sumber Data**

### **1. Sumber Data Primer**

Sumber data primer merupakan sumber data yang didapatkan secara langsung dari sumber pertama, baik itu dari hasil observasi maupun wawancara dengan responden dan informan.<sup>3</sup> Dimana data primer yang diperoleh peneliti untuk penelitian ini bersumber dari pedagang di Pasar Sukadamai.

### **2. Sumber Data Sekunder**

Sumber data sekunder atau sumber data kedua yakni sumber data yang didapatkan dari sumber lain yang tidak berkaitan secara langsung pada penelitian, seperti data dari hasil wawancara berupa data individu, kelompok dan catatan setiap dari pedagang di Pasar Sukadamai Lampung Selatan. Dan beberapa buku yang digunakan antara lain dari buku karangan Wiroso yang berjudul “Produk Perbankan Syariah”, Zulkifli Rusby yang berjudul “Manajemen Perbankan Syariah”, Donni Juni Priansa “*Perilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*”, dan lainnya.

## **C. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan cara untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan guna menjawab masalah penelitian. Umumnya cara mengumpulkan data dapat menggunakan teknik:

---

<sup>3</sup>Samsu, *METODE PENELITIAN: (Teori dan Aplikasi Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Mixed Methods, serta Research & Development)*, (Jambi: Pusat Studi Agama dan Masyarakat (PUSAKA), 2017), 117-118.

## 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.<sup>4</sup> Pada penelitian ini penulis melakukan observasi langsung dengan mengamati fenomena yang terjadi pada pedagang di Pasar Sukadamai Kec. Natar Lampung Selatan.

## 2. Wawancara

Seperti yang dikatakan oleh Gorden bahwa wawancara adalah percakapan antara dua orang yang dimana salah satunya bertujuan untuk menggali dan mendapatkan informasi dari orang yang diwawancarai.<sup>5</sup> Jenis wawancara yang dilakukan adalah wawancara bebas terpimpin. Wawancara bebas terpimpin yaitu wawancara yang membuat pertanyaan-pertanyaan dahulu sebelum dilaksanakannya wawancara. Dimana metode yang digunakan peneliti digunakan untuk mengetahui dan mendengar secara langsung informasi tentang faktor yang mempengaruhi rendahnya minat pedagang di Pasar Sukadamai dalam mengajukan pembiayaan pada bank syariah.

---

<sup>4</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: ALFABETA CV, 2010), 225.

<sup>5</sup> Haris hardiansyah, *Wawancara, Observasi, dan Focuz Groups: Sebagai Instrumeen Penggalian Data Kualitatif*, (Jakarta: rajawali Pers, 2013), 29.



### 3. Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan metode yang digunakan guna mencari data mengenai hal-hal atau variabel berupa sumber tertulis atau dokumen-dokumen seperti dari catatan harian atau buku, dokumen pemerintah atau swasta, dan lain sebagainya.<sup>6</sup> Dimana metode dokumentasi digunakan untuk memperoleh data berupa catatan-catatan serta dokumen lainnya yang ada hubungannya dengan masalah penelitian.

#### **D. Teknik Analisa Data**

Pada penelitian ini teknik analisis data menggunakan data kualitatif. Data kualitatif adalah data yang diperoleh atau dihasilkan dari sebuah penelitian kualitatif. Dimana analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang didapatkan dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lainnya, untuk memudahkan dan memberikan temuannya untuk diinformasikan kepada orang lain.<sup>7</sup>

Analisis yang digunakan pada penelitian ini merupakan analisis kualitatif, yaitu pengumpulan data deskriptif berupa kata-kata tertulis ataupun lisan. Seperti yang dikatakan oleh Arief B. analisis kualitatif adalah aktivitas intensif yang memerlukan pengertian yang mendalam, kreativitas, kepekaan konseptual.<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup> Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi dan Karya Ilmiah*, (Jakarta: Kencana, 2012), 141.

<sup>7</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: ALFABETA CV, 2010), 244.

<sup>8</sup> Samsu, *METODE PENELITIAN: (Teori dan Aplikasi Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Mixed Methods, serta Research & Development)*, (Jambi: Pusat Studi Agama dan Kemasyarakatan (PUSAKA), 2017), 105.

Dalam analisis data kualitatif bersifat induktif, yaitu suatu analisis yang berdasarkan data diperoleh dan selanjutnya diteliti dan dianalisa serta disimpulkan untuk pemecahan solusi dapat berlaku secara umum. Dimana fakta yang dikumpulkan adalah tentang faktor-faktor penyebab rendahnya minat pedagang dalam mengajukan pembiayaan pada bank syariah studi kasus pedagang di Pasar Sukadamai.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Profil Pasar Sukadamai Lampung Selatan**

##### **1. Profil dari Pasar Sukadamai Lampung Selatan**

Pasar Sukadamai adalah pasar Desa yang merupakan pasar tradisional yang terletak di Desa Sukadamai, Kecamatan Natar, Kabupaten Lampung Selatan, dimana terletak di ujung timur dengan wilayah perbatasan Desa Margajaya, Kecamatan Metro Kibang, dan Kabupaten Lampung Timur. Pasar Sukadamai sendiri termasuk dalam pasar paling besar dari pasar-pasar desa lainnya yakni seperti Pasar Desa Margototo, Pasar Desa Jaya Asri dan Pasar Desa Sumber Agung.

Pasar Sukadamai merupakan pasar rakyat tertua yang berada di wilayah selatan sungai atau sering kali dikenal dengan kidol kali yakni sebutan dari Desa-Desa Kecamatan Metro Kibang dan sekitarnya diseberang Selatan sungai Way Sekampung yakni perbatasan dengan wilayah Kota Metro. Lokasi dari pasar sukadamai juga merupakan jalur alternatif Metro Kibang – Bandar Lampung.

Pada dasarnya Kepala Desa yang mengatur kegiatan dipasar maupun yang mengelola pasar, yakni bisa dikatakan Kepala Desa mempunyai tugas pokok, yakni melaksanakan sebagian urusan Pemerintah Daerah di bidang Pengelolaan Pasar. Dengan adanya berbagai jenis/macam-macam pedagang di pasar sukadamai dan toko-toko besar

yang sudah dijelaskan sebelumnya itu merupakan peluang bagi lembaga keuangan dimana pasti banyak pedagang/calon nasabah yang akan mencari tempat menabung atau pun mencari lembaga keuangan untuk meminjam modal bagi usaha atau kegiatan ekonomi yang mereka lakukan.

Di desa Sukadamai sendiri lembaga keuangan tidak banyak hanya hitungan jari yakni adanya lembaga keuangan perbankan konvensional Bank BRI (Bank Rakyat Indonesia) yang merupakan bank terbesar di desa Sukadamai dan adanya lembaga-lembaga keuangan kecil seperti BMT dan koperasi dengan sistem konvensional. Untuk bank bersekala besar seperti bank syariah yang di kota besar dengan sistem syariah belum ada di desa Sukadamai hanya ada BMT itu pun sudah tutup karena adanya masalah internal karyawan.

Bank dengan sistem syariah masih terdapat di wilayah lain yang bersebelahan atau berbatasan tidak terlalu jauh cukup dekat seperti di Desa Kibang yakni adanya BPRS, dan di Kota Metro dan Jati Agung Lampung Selatan, itu pun tidak semua lokasi bank syariah tersebut di tempuh dengan waktu singkat ada yang membutuhkan waktu sekitar berjam-jam.

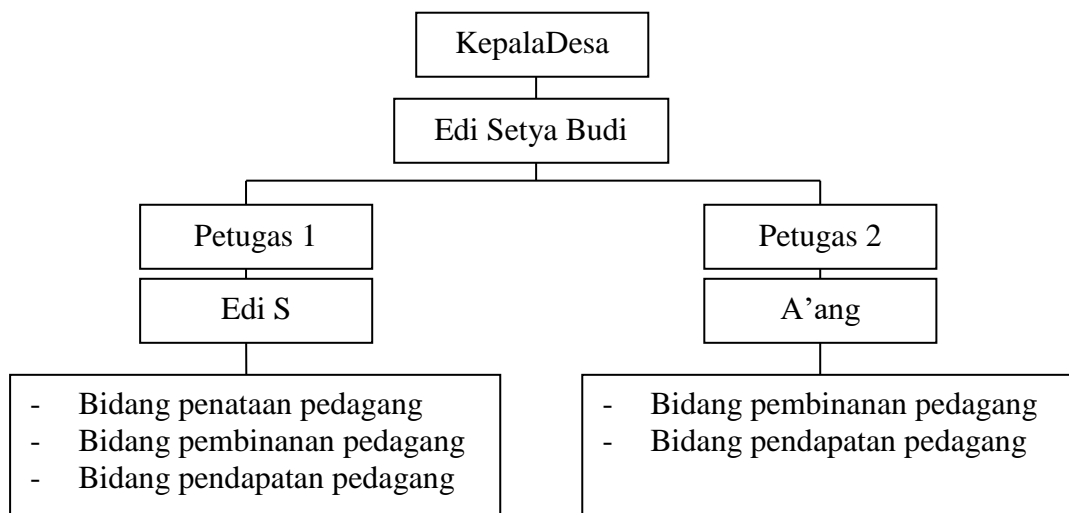
Kondisi ekonomi masyarakat di desa Sukadamai sendiri sebagian berprofesi sebagai pedagang karena letak atau lokasi pasar yang dekat dengan tempat tinggal sebagian masyarakat yang berprofesi sebagai pedagang baik pedagang yang membuka toko sembako dan bahan-bahan

dapur, pedagang sayuran, pedagang perdagangan (ayam, ikan dan daging sapi/kambing), dan pedagang atau usaha rumah makan kecil (warteg), pedagang sapi/kambing, dan pedagang sebagai toko peralatan sekolah dan toko pertanian.

## 2. Struktur Organisasi Pada Pasar Sukadamai

Struktur Organisasi Pasar Sukadamai pada Tahun 2021 dapat dilihat dibawah ini:

**Gambar .1.**  
Struktur Organisasi Pada Pasar Desa Sukadamai



### B. Deskripsi Data hasil Penelitian

Minat pedagang dipasar Sukadamai dalam hal mengajukan pembiayaan pada bank syariah masih rendah dimana banyak pedagang yang masih banyak belum memahami tentang bank syariah. Maka sampai saat ini masih banyak para pedagang dipasar Sukadamai menggunakan bank konvensional. Meskipun mereka berada di lingkungan yang mayoritas islam, tetapi mereka masih banyak yang menggunakan sistem perbankan

konvensional, baik kebutuhan ekonomi, pribadi maupun kebutuhan transaksi lainnya.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada pedagang dipasar Sukadamai tentang rendahnya minat pedagang dalam mengajukan pembiayaan pada bank syariah adalah:

Ibu Syamsiah yang merupakan salah satu nasabah di suatu bank konvensional di daerah tersebut, yang sudah lama berkecimpung untuk melakukan transaksi di bank konvensional selama kurang lebih 3 tahun, yakni di bank BRI Unit Sukadamai. Ibu Syamsiah sendiri memilih menggunakan bank konvensional karena sudah merasa nyaman dan sudah terbiasa di bank tersebut. Ibu Syamsiah mengatakan yang beliau ketahui tentang bank syariah adalah sistem yang dilakukan pada bank syariah adalah sesuai dengan syariah islam.

Untuk perbedaan yang lainnya pada bank syariah yang Ibu Syamsiah katakan hanya mengetahui kalau di bank syariah ada bagi hasil untuk penjelasan selebihnya Ibu Syamsiah belum terlalu faham mengenai hal tersebut. Ibu Syamsiah mengatakan belum terlalu mengetahui bagaimana tata cara atau persyaratan apa saja jika melakukan pembiayaan/pinjaman pada bank syariah.<sup>1</sup>

Ibu Syamsiah sendiri yang memang berminat untuk melakukan atau mengajukan pinjaman tersebut, dimana pengajuan pinjaman pada bank konvensional tersebut yang digunakan untuk modal usaha beliau. Selanjutnya

---

<sup>1</sup> Wawancara dengan Ibu Syamsiah selaku pedagang di Pasar Sukadamai tahun 2021.

ada pada pelayanan yang baik dan ramah serta lokasi kantor bank yang dekat tersebut dengan daerah pasar sangat mempengaruhi minat Ibu Syamsiah melakukan pinjaman di Bank BRI Unit Sukadamai.

Faktor yang mempengaruhi Ibu Syamsiah melakukan pinjaman di bank BRI Unit Sukadamai adalah faktor budaya masuk pada bagian budaya, dan kelas sosial dan faktor pribadi, masuk pada bagian kepribadian serta adanya faktor eksternal masuk pada bagian layanan, fasilitas dan lokasi.

Bapak Adi Setiawan merupakan nasabah di bank konvensional yakni di Bank BRI Unit Sukadamai beliau sudah 4 tahun menjadi nasabah di bank tersebut. Bapak Adi memilih menggunakan bank tersebut karena anaknya memang sudah menjadi nasabah di bank tersebut dahulu, maka dengan begitu bapak adi memilih menggunakan bank konvensional tersebut guna meminjam modal atau dana untuk memenuhi kebutuhan toko yang Bapak Adi jalankan.

Bapak Adi mengatakan tidak terlalu faham dengan bank syariah, yang beliau tahu kalau syariah berarti menggunakan sistem islam dan untuk detail bagaimana tata cara atau prosedur yang harus dilakukan untuk melakukan pinjaman atau mengajukan pembiayaan pada bank syariah belum mengerti. Untuk perbedaan yang lainnya Bapak Adi mengatakan tidak mengetahui secara rincinya hanya mengetahui sistemnya pada bank syariah sesuai dengan syariah islam saja.

Dimana Bapak Adi juga mengatakan lebih tertarik untuk melakukan pinjaman/pembiayaan pada bank tersebut karena lokasinya sangat mudah dijangkau dan tidak teralalu jauh dan tempat ATM yang sudah tersedia di

tempat dan tidak perlu jauh-jauh untuk mengambil uang sewaktu-waktu, serta tidak repot jika akan membayarkan tagihan uang pinjaman.<sup>2</sup>

Dengan begitu faktor yang mempengaruhi Bapak Adi dalam memilih mengajukan pinjaman yakni faktor sosial, masuk pada bagian keluarga, dimana beliau memilih menggunakan bank konvensional karena ada keluarganya yang sudah menggunakan sebelumnya dan faktor pribadi masuk pada bagian kepribadian, serta pelayanan yang diberikan oleh bank konvensional tersebut baik dan nyaman dan lokasi bank yang dekat selama Bapak Adi menjadi nasabah di bank tersebut.

Ibu Situm yakni yang merupakan nasabah di bank konvensional di bank BRI Unit Sukadamai sudah sejak 3 tahun. Ibu Situm mengatakan memilih bank tersebut dalam mengajukan pinjaman karena ada teman beliau yang sudah lama menjadi nasabah bank tersebut dan Ibu Situm mendapatkan informasi dan syarat-syarat dalam mengajukan pinjaman di bank tersebut sangat mudah dan tidak ribet serta pelayanan yang baik.

Untuk memutuskan kenapa Ibu Situm memilih bank konvensional tersebut dibandingkan ke bank syariah beliau mengatakan jika belum tahu bagaimana sistem atau prosedur yang ada pada bank syariah serta belum adanya sosialisasi pada bank syariah ke pasar sukadamai sendiri. Untuk perbedaan yang Ibu Situm ketahui hanya dasarnya saja yakni dengan memahami kata syariah yang mana berarti berkaitan dengan islam, atau bisa dikatakan yang dimaksud penjelasan Ibu Situm hanya mengetahui kalau bank

---

<sup>2</sup> Wawancara dengan Bapak Adi Setiawan selaku pedagang di Pasar Sukadamai tahun 2021.



syariah berarti menggunakan sistem islam untuk perbedaan yang selebihnya Ibu Situm belum mengetahuinya.<sup>3</sup>

Faktor yang mempengaruhi Ibu Situm dalam memilih tempat mengajukan pinjaman yakni dari faktor psikologi masuk pada bagian motivasi yaitu adanya dorongan dari sikap dan motivasi yang Ibu Situm dapatkan dari informasi yang beliau peroleh guna untuk mengajukan pinjaman pada bank tersebut.

Sudah menjadi nasabah di bank konvensional seperti Bank Danamon dan Bank BRI selama 5 tahun lebih Ibu Ummi Alfiah yang merupakan seorang pemilik toko beras yang berlokasi di Pasar Sukadamai. Beliau mengatakan jika beliau sudah pernah menjadi nasabah di bank syariah tetapi tidak lama karena ribet dalam sistem pembayaran pembiayaan yang diterapkan di bank tersebut. Beliau juga mengatakan mengetahui adanya bank syariah tersebut di tawarkan oleh seorang rekan bisnisnya. Mengajukan pinjaman pada bank konvensional dikarenakan beliau sudah merasa nyaman serta adanya rasa kepercayaan kepada bank konvensional dalam melakukan kegiatan perbankan serta yang Ibu Umi Alfiah dapatkan pelayanan dan fasilitas yang memuaskan bagi beliau.

Ibu Ummi Alfiah juga menjelaskan bahwa beliau sebenarnya hanya mengetahui sedikit tentang pembiayaan yang ada di bank syariah tersebut. Perihal perbedaan bank konvensional dengan bank syariah beliau mengatakan bahwa hanya mengetahui perbedaan nama-nama produk dan sistem yang

---

<sup>3</sup> Wawancara dengan Ibu Situm selaku pedagang di Pasar Sukadamai tahun 2021.

diterapkan di bank syariah untuk selebihnya menurut ibu ummi sama saja dengan bank konvensional bedanya tidak terlalu ibu ummi fahamkan. belum tahu pasti bagaimana sistem pinjaman atau pembiayaan pada bank syariah.<sup>4</sup>

Dilihat dari hasil wawancara yang Ibu Ummi Alfiah sampaikan faktor yang mempengaruhi beliau dalam memilih perbankan yaitu adanya faktor sikap dan kepribadian yang termasuk dalam faktor eksternal serta adanya pengaruh pelayanan dan fasilitas yang beliau dapatkan.

Sudah menjadi nasabah pada salah satu bank konvensional sejak 6 tahun yang lalu Ibu Sikar yang merupakan pemilik toko sembako dan pemilik peternak ayam. Beliau mengatakan sekedar mengetahui adanya bank syariah akan tetapi beliau mengatakan belum tertarik untuk mengajukan pembiayaan pada bank syariah tersebut dikarenakan belum banyak kerabat atau teman beliau yang terjun atau masuk pada bank syariah. Memilih mengajukan pinjaman pada bank konvensional tersebut Ibu Sikar mengatakan bahwa beliau sudah mengetahui bagaimana sistem serta prosedur pinjaman pada bank tersebut dan karena mudah untuk Ibu Sikar ajukan pinjaman.

Tentang perbedaan bank konvensional dengan bank syariah yang ibu sikar ketahui hanya mengetahui bahwa adanya sistem islam dalam menjalankan bank tersebut, untuk lebih detailnya Ibu Sikar belum mengetahui secara pasti. Dan Ibu Sikar mengatakan jika pada bank syariah hanya untuk

---

<sup>4</sup> Wawancara dengan Ibu Ummi Alfiah selaku pedagang di Pasar Sukadamai tahun 2021.

menabung untuk tabungan haji. Maka faktor yang dapat diperoleh dari penjelasan yang disampaikan oleh Ibu Sikar yakni adanya motivasi.<sup>5</sup>

Untuk menganalisis faktor-faktor rendahnya minat pedagang dalam mengajukan pembiayaan pada bank syariah, berdasarkan hasil wawancara yang sudah dijelaskan diatas maka dapat diketahui penyebab kurangnya minat nasabah bank konvensional terhadap bank syariah berbeda-beda mereka memiliki alasan tersendiri dalam memilih lembaga keuangan yang akan mereka gunakan. Yakni ada beberapa nasabah/pedagang pada bank konvensional yang belum mengetahui bagaimana sistem atau pun prosedur yang ada dalam kegiatan bank syariah. Pada bank konvensional diberikan kemudahan adanya pelayanan dan fasilitas yakni ATM yang sangat mudah dijangkau bagi mereka jika melakukan transaksi dan juga dalam hal persyaratan untuk mengajukan pinjaman/kredit yang sudah banyak difahami dahulu oleh nasabah.

### **C. Analisis Rendahnya Minat Pedagang Dalam Mengajukan Pembiayaan Pada Bank Syariah Pada Pedagang Di Pasar Sukadamai Kec. Natar Lampung Selatan**

Untuk menganalisis penyebab rendahnya minat pedagang dalam mengajukan pembiayaan pada bank syariah dari hasil wawancara yang sudah dilakukan oleh peneliti dan dengan adanya uraian atau penjelasan diatas maka berikut hasil dari wawancaranya, dimana minat dari para pedagang dalam memilih lembaga keuangan bank konvensional dibandingkan dengan bank

---

<sup>5</sup>Wawancara dengan Ibu Sikar selaku pedagang di Pasar Sukadamai tahun 2021.

syariah dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor yakni baik dari faktor pribadi, faktor sosial, faktor psikologi, dan faktor eksternal.

**1. Faktor Pribadi;** yang meliputi dari usia, tahap siklus hidup, pekerjaan, kondisi ekonomi dan kepribadian.

Faktor kepribadian memberikan pengaruh terhadap rendahnya minat pedagang di Pasar Sukadamai dalam mengajukan pembiayaan pada bank syariah. Dimana para pedagang di pasar Sukadamai mendapatkan kelebihan dari memilih mengajukan pembiayaan pada bank konvensional seperti persyaratan yang mudah dan tidak ribet serta proses cepat, dan diberikan pelayanan yang sangat memuaskan dan nyaman.

**2. Faktor Psikologi;** keyakinan dan sikap, motivasi.

Faktor psikologi merupakan faktor yang memberikan pengaruh terhadap rendahnya minat pedagang dalam mengajukan pembiayaan pada bank syariah. Dimana pada faktor keyakinan dan sikap, motivasi termasuk faktor yang memberikan pengaruh terhadap rendahnya minat pedagang dalam mengajukan pembiayaan pada bank syariah. Dimana seperti ibu sikar, ibu ummi alfiah, bapak adi setiawan, termasuk dalam faktor psikologi karena beliau sudah melakukan transaksi di bank konvensional selama 4 tahun, 5 tahun, 6 tahun karena sudah merasa yakin, nyaman dan percaya melakukan transaksi di bank konvensional.

**3. Faktor Eksternal;** meliputi pelayanan dan fasilitas, lokasi.

Faktor pelayanan dan fasilitas serta faktor lokasi, merupakan faktor yang memberikan pengaruh terhadap rendahnya minat pedagang di pasar

sukadamai dalam mengajukan pembiayaan pada bank syariah. dimana seperti ibu syamsiah, ibu situm, ibu ummi alfiah, ibu sikar dan bapak adi setiawan beliau-beliau diberikan pelayanan dan failitas yang aman, nyaman dan baik oleh bank konvensional. Adapun hal yang menjadi penentu faktor pelayanan dan fasilitas serta faktor lokasi sebagai faktor yang memberikan pengaruh rendahnya minat pedagang dalam memilih mengajukan pembiayaan pada bank konvensional dari pada ke bank syariah adalah pelayanan yang diberikan oleh bank konvensional lebih baik, lebih mudah dan cepat, dan nyaman, sedangkan fasilitas seperti mesin atm sangat mudah ditemukan untuk melakukan kegiatan perbankan. Sedangkan pada faktor lokasi memudahkan atau dekat, dimana para pedagang dalam menjangkau tempat lokasi bank dengan tempat usaha mereka yang mereka jalankan.

Berdasarkan analisis diatas peneliti simpulkan ada tiga faktor yang memberikan pengaruh terhadap rendahnya minat pedagang dalam mengajukan pembiayaan pada bank syariah yaitu adanya dari faktor pribadi, faktor psikologi dan faktor eksternal. Dimana faktor yang paling banyak memberikan pengaruh terhadap rendahnya minat pedagang dalam mengajukan pembiayaan pada bank syariah yaitu adanya dari faktor pribadi meliputi kepribadian dan dari faktor psikologi meliputi keyakinan dan sikap, dan dari faktor eksternal yang mana merupakan faktor yang paling dominan atau faktor yang paling banyak mempengaruhi rendahnya minta pedagang dalam mengajukan pembiayaan pada bank syariah, meliputi adanya faktor pelayanan dan fasilitas.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Bedasarkan penelitian dan pembahasan pada skripsi ini, maka peneliti simpulkan bahwa pedagang di pasar sukadamai lebih banyak berminat mengajukan pembiayaan pada bank konvensional dibandingkan di bank syariah. Hal ini dikarenakan pedagang merasa lebih nyaman dengan adanya pelayanan dan fasilitas yang diberikan oleh pihak bank konvensional dan pedagang juga lebih dahulu mengenal bank konvensional di bandingkan bank syariah.

#### **B. Saran**

Kepada bank syariah seharusnya lebih meningkatkan sosialisasi mengenai bank syariah serta sistem operasional yang ada pada bank syariah, agar banyak terutama pada para pedagang untuk mengetahui apa saja kelebihan yang di miliki oleh bank syariah sendiri. Dan kepada para pedagang sebaiknya harus mencoba untuk melakukan kegiatan transaksi atau perbankan ke bank syariah agar tidak terpaku dengan bank konvensional saja, yang dimana di bank syariah memiliki kelebihan tidak adanya riba dalam mengambil keuntungan atau di bank syariah yang dikenal dengan bagi hasil yakni sesuai dengan kesepakatan bersama antara pihak bank dan peminjam uang, serta sistem yang dilakukan pada bank syariah sesuai dengan Al-Qur'an dan As-

ssunah yang sangat baik bagi kita para muslim agar terhindar dari perbuatan yang tidak diperbolehkan oleh ketentuan agama islam.

## DAFTAR PUSTAKA

- Andrianto, and Anang Firmansyah. *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktek)*. Surabaya: CV Qiara Medi, 2019.
- Astuti, Tri. "Pengaruh Persepsi Nasabah Tentang Tingkat Suku Bunga, Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Nasabah." *Jurnal Nominal, Vol. 2, No. 1*, 2013: 186.
- Azmi, Nurul, and Muhaammad Haris Riyaldi. "Faktor-Faktor yang mempengaruhi minat peengusaha mikro dan menengah (UMKUM) mengajukan pembiayaan di Bank Syaariah (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Kaantor Cabang Aceh)." *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Islam, Vol. 1, No. 1*, 2019: 77.
- Departemenn Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, (Bandung: CV. Diponegoro, 2005)
- Hakim, Iqbal Aulia. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Pengusaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Mengajukan Pembiayaan di Bank Syariah Kota Malang." *Jurnal Ilmiah*, 2020: 3.
- Harahap, Nursapiah. *Penelitian Kualitatif*. Medan: Wal Ashri Publishing, 2020.
- Hardiansyah, Haris. *Wawancara, Observasi, dan Focuz Groups: Sebagai Instrumeen Penggalian Data Kualitatif*. Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- Hasan, Nurul Ichsan. *Pengantar Perbankan*. Jakarta: Guang Persada Press, 2014.
- Kamus, Tim Penyusun. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Pusat Bahasa, 2008.
- Noor, Juliansyah. *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi dan Karya Ilmiah*. Jakarta: Kencana, 2012.
- Priansa, Donni Juni. *Perilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- Rusby, Zulkifli. *Manajemen Perbankan Syariah*. Pekanbaru Riau: Pusat Kajian Pendidikan Islam FAI UIR, 2017.
- Samsu. "METODE PENELITIAN: (Teori dan Aplikasi Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Mixed Methods, serta Research & Development)." 2017: 105.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: ALFABETA CV, 2010.



Wiroso. *Produk Perbankan Syariah*. Jakarta: LPEE Usakti, 2009.

Yusuf, Burhanuddin. *Manajemen Sumber Daya Manusia Di Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2016.

# **LAMPIRAN-LAMPIRAN**



**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.iaim@metrouniv.ac.id

Nomor : B-1433/In.28.1/J/TL.00/05/2023  
Lampiran : -  
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,  
Reonika Puspita Sari (Pembimbing 1)  
(Pembimbing 2)  
di-

Tempat  
*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

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

Nama : **UMI MAYSAROH**  
NPM : 1804101093  
Semester : 10 (Sepuluh)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah  
Judul : **ANALISIS RENDAHNYA MINAT PEDAGANG DALAM MENGAJUKAN PEMBIAYAAN PADA BANK SYARIAH (STUDI KASUS PEDAGANG DI PASAR SUKADAMAI LAMPUNG SELATAN)**

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, 15 Mei 2023  
Ketua Jurusan,



**Muhammad Ryan Fahlevi M.M**  
NIP 19920829 201903 1 007

Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik. Untuk memastikan keasliannya, silahkan scan QRCode dan pastikan diarahkan ke alamat <https://sismik.metrouniv.ac.id/v2/cek-suratbimbingan.php?npm=1804101093>. **Token = 1804101093**

## **OUTLINE**

# **ANALISIS RENDAHNYA MINAT PEDAGANG DALAM MENGAJUKAN PEMBIAYAAN PADA BANK SYARIAH (Studi Kasus Pedagang di Pasar Sukadamai Lampung Selatan)**

**HALAMAN SAMPUL**

**HALAMAN JUDUL**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**ABSTRAK**

**HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN**

**HALAMAN MOTTO**

**HALAMAN PERSEMBAHAN**

**HALAMAN KATA PENGANTAR**

**DAFTAR ISI**

**DAFTAR GAMBAR**

**DAFTAR LAMPIRAN**

### **BAB I PENDAHULUAN**

- E. Latar Belakang Masalah
- F. Pertanyaan Penelitian
- G. Tujuan Dan Manfaat Penelitian
- H. Penelitian Relevan

### **BAB II LANDASAN TEORI**

- C. Minat
  - 1. Pengertian Minat masyarakat
  - 2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Timbulnya Minat
- D. Bank syariah
  - 4. Pengertian Bank Syariah
  - 5. Pembiayaan Pada Bank Syariah

6. Produk-Produk Pembiayaan Pada Bank Syariah

### **BAB III METODE PENELITIAN**

- E. Jenis Dan Sifat Penelitian
- F. Sumber Data
- G. Teknik Pengumpulan Data
- H. Teknik Analisa Data

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN**

- A. Profil Pasar Sukadamai Lampung Selatan
  - 3. Sejarah Berdirinya Desa Sukadamai
  - 4. Gambaran Umum Dari Pasar Sukadamai
  - 5. Struktur Organisasi Pada Pasar Sukadamai
- B. Deskripsi Data Hasil Penelitian
- C. Analisis Rendahnya Minat Pedagang Dalam Mengajukan Pembiayaan Pada Bank Syariah Di Pasar Sukadamai Lampung Selatan

### **BAB V SIMPULAN DAN SARAN**

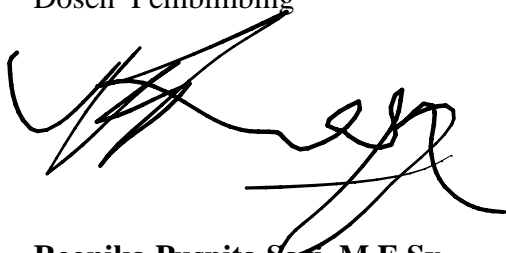
- C. Simpulan
- D. Saran

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

### **RIWAYAT HIDUP**

Mengetahui,  
Dosen Pembimbing



**Reonika Puspita Sari, M.E.Sy**  
NIP.19920221201812001

Metro, Oktober 2022  
Peneliti,



**Umi Maysaroh**  
NPM. 1804101093

## ALAT PENGUMPULAN DATA (APD)

### ANALISIS RENDAHNYA MINAT PEDAGANG DALAM MENGAJUKAN PEMBIAYAAN PADA BANK SYARIAH (Studi Kasus Pedagang di Pasar Sukadamai Lampung Selatan)

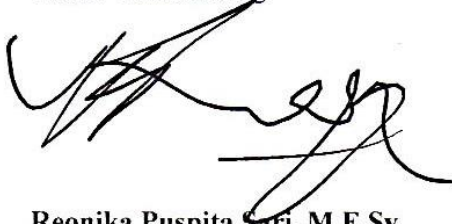
#### A. Wawancara

1. Bank apa yang bapak/ibu gunakan?
2. Sudah berapa lama bapak/ibu menggunakan bank konvensional?
3. Mengapa lebih tertarik atau memilih menggunakan transaksi di bank konvensional?
4. Mengapa bapak/ibu memilih mengajukan pinjaman/kredit pada bank konvensional dari pada mengajukan pembiayaan di bank syariah?
5. Apakah bapak/ibu mengetahui apa yang dimaksud dengan bank syariah?
6. Apakah bapak/ibu mengetahui perbedaan antara bank konvensional dengan bank syariah?
7. Mengapa tidak melakukan transaksi di bank syariah?
8. Apakah faktor yang menyebabkan rendahnya minat pedagang dalam mengajukan pembiayaan pada bank syariah?

#### B. Dokumentasi

Profil Pasar Sukadamai

Mengetahui,  
Dosen Pembimbing



Reonika Puspita Sari, M.E.Sy  
NIP.19920221201812001

Metro, 31 Oktober 2022  
Peneliti,



Umi Maysaroh  
NPM. 1804101093



**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](http://www.febi.metrouniv.ac.id); e-mail: [febi.iain@metrouniv.ac.id](mailto:febi.iain@metrouniv.ac.id)

Nomor : B-0559/In.28/D.1/TL.00/02/2024  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,  
KEPALA DESA PASAR SUKADAMAI  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-0558/In.28/D.1/TL.01/02/2024, tanggal 23 Februari 2024 atas nama saudara:

Nama : **UMI MAYSAROH**  
NPM : 1804101093  
Semester : 12 (Dua Belas)  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada KEPALA DESA PASAR SUKADAMAI bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di PASAR SUKADAMAI, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS RENDAHNYA MINAT PEDAGANG DALAM MENGAJUKAN PEMBIAYAAN PADA BANK SYARIAH (STUDI KASUS PEDAGANG DI PASAR SUKADAMAI LAMPUNG SELATAN)".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Bapak/Ibu untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 23 Februari 2024  
Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



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

**PEMERINTAH KABUPATEN LAMPUNG SELATAN**  
**KECAMATAN NATAR**  
**DESA SUKADAMAI**

Jalan Raya Sukadamai Kode Post 35362.

---

**SURAT KETERANGAN**

Nomor:

Perihal : Balasan Izin Research

Yang bertanda tangan dibawah ini, Kepala Desa Sukadamai Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan menerangkan bahwa:

Nama Lengkap : Umi Maysaroh  
NPM : 1804101093  
Semester : 9 (Sembilan)  
Jurusan : S1 Perbankan Syari'ah  
Judul : ANALISIS RENDAHNYA MINAT PEDAGANG DALAM MENGAJUKAN PEMBIAYAAN PADA BANK SYARI'AH (STUDI KASUS PEDAGANG DI PASAR SUKADAMAI LAMPUNG SELATAN)

Telah kami terima untuk melakukan research/survey di pedagang di Pasar Sukadamai, sebagai syarat untuk menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi.

Dengan demikian surat keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan sebagai mestinya.

  
Sukadamai  
Kepala Desa Sukadamai  
  
EDI SETYA BUDI





**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.iaim@metrouniv.ac.id

**SURAT TUGAS**

Nomor: B-0558/In.28/D.1/TL.01/02/2024

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

Nama : **UMI MAYSAROH**  
NPM : 1804101093  
Semester : 12 (Dua Belas)  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di PASAR SUKADAMAI, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS RENDAHNYA MINAT PEDAGANG DALAM MENGAJUKAN PEMBIAYAAN PADA BANK SYARIAH (STUDI KASUS PEDAGANG DI PASAR SUKADAMAI LAMPUNG SELATAN)".
  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 : 23 Februari 2024

Mengetahui,  
Pejabat Setempat



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**

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

---

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA  
Nomor : P-1514/In.28/S/U.1/OT.01/12/2022**

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

Nama : Umi Maysaroh  
NPM : 1804101093  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2022 / 2023 dengan nomor anggota 1804101093

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, 02 Desember 2022  
Kepala Perpustakaan



*[Handwritten Signature]*  
D. Asad, 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 Pajar 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 : Umi Maysaroh  
NPM : 1804101093  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Analisis Rendahnya Minat Pedagang Dalam Mengajukan Pembiayaan Pada Bank Syariah (Studi Kasus Pedagang Di Pasar Sukadamai Lampung Selatan)** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Tumitin** dengan **Score 21%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 7 Oktober 2024  
Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah



**Muhammad Ryan Fahlevi**

NIP.199208292019031007








**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) JURAI SIWO METRO**




Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725)41507,  
Fax (0725) 47296, Email : [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id) Website : [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL**

Nama Mahasiswa : Umi Maysaroh Fakultas/Jurusan :  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam/  
SI Perbankan Syariah

NPM : 1804101093 Semester/TA : 8/2022

No	Hari/Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	14/10/2021	Note : Belum Pernah Bimbingan	
	18/10/2021	Lbm dr umum ke khusus. Gunakan teori pendukung untuk mendukung permasalahan yg ditemukan dilapangan. Gunakan data buat tabel yang menggunakan bank konvensional maupun syariah data sementara berapa. Kaji permasalahan dari situ. Kata sambung tdk boleh diawal paragraph	
	26/10/2021	Pertanyaan tujuan penelitian sesuaikan dengan judul. Kaji dengan kalimat tanya	
	05/11/2021	Penelitian relevan perbedaan dilihat dr fokus penelitian	
	24/02/2022	Acc lanjut bab II Tambahkan trlbh dahulu analisis bahsa peneliti dr masing2 teori.	

	23/03/2022	<p>Lanjut bab III  Pengambilan sampel berapa pedagang dipasar? Kemudian menggunakan Teknik apa? Kemudian untuk sumber sekunder tambahkan buku2 terkait, jurnal maupun sumber-sumber tertulis yang mendukung penelitian, tulis secara lengkap seperti daftar pustaka</p>	  
	7/04/2022	Acc bab III	

Pembimbing Skripsi



**Reonika Puspita Sari, M.E.Sy**  
NIP. 19920221201812001

Mahasiswa Ybs



**Umi Maysaroh**  
NPM. 1804101093






KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) JURAI SIWO METRO

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507,  
Fax (0725) 47296, Email : [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id) Website : [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Umi Maysaroh Jurusan/Prodi : S1 PBS

NPM : 1804101093 Semester : 13

No	Hari/Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	14 Agustus 2024.	Perbaiki.	
2.	19 Agustus 2024.	Perbaiki lagi karena hanya terbacaa Analisisnya saja.	
3.	18 September 2024.	<ul style="list-style-type: none"><li>- Perbaiki Penulisan Pada bagian B. bab 4. Kata "Analisis" dihapus.</li><li>- Tambahkan penjelasan sesuai dgn Teori.</li><li>- Jelaskan faktor 3 yg berpengaruh apa saja.</li><li>- Tambahkan kutipan dengan penjelasan sesuai Teori.</li></ul>	



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) JURAI SIWO METRO**

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507,  
Fax (0725) 47296, Email : [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id) Website : [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL**

Nama Mahasiswa : Umi Maysaroh                      Jurusan/Prodi : S1 PBS  
NPM : 1804101093    Semester : 13


No	Hari/Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	23 September 2024	Ace Bab IV	
	23 September 2024	Ace Bab V	
	23 September 2024	Cari Abstrak & motto	
2.	25 September 2024	Soal & jawaban	

--	--	--	--

Pembimbing Skripsi

**Reonika Puspita Sari, M.E.Sy**  
**NIP. 19920221201812001**

Mahasiswa Ybs

  
**Umi Maysaroh**  
**NPM. 1804101093**



## DOKUMENTASI PENELITIAN



Wawancara dengan Bpk Kepala Desa Sukadamai



Wawancara dengan Ibu Ummi Alfiah



Wawancara dengan Ibu Situm



Wawancara dengan Bpk Adi Setiawan



Wawancara dengan Ibu Syamsiah

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**



Penulis dilahirkan di Negeri Agung, pada tanggal 04 Juli 2000, sebagai anak pertama dari dua bersaudara, dari Bapak Ismanto dan Ibu Sangadah. Pendidikan Sekolah Dasar (SD) di SD Negeri 2 Sukadamai diselesaikan pada tahun 2012, Sekolah Menengah Pertama (SMP) di SMP Negeri 1 Lampung Timur, diselesaikan pada tahun 2015, dan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) di SMK Muhammadiyah 3 Metro (M3M), lulus pada tahun 2018. Penulis terdaftar sebagai Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro pada tahun 2018.