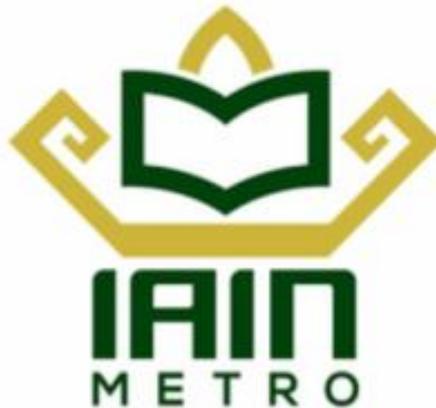


**SKRIPSI**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
KEPUTUSAN MASYARAKAT SUKU LAMPUNG DALAM  
MENGUNAKAN PRODUK BANK SYARIAH  
(Study Kasus Desa Negara Aji Tua Kecamatan Anak Tuha)**

Oleh:

**VINA MELINA  
NPM.2003021068**



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

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

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
KEPUTUSAN MASYARAKAT SUKU LAMPUNG DALAM  
MENGUNAKAN PRODUK BANK SYARIAH  
(Study Kasus Desa Negara Aji Tua Kecamatan Anak Tuha)

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

Oleh:

VINA MELINA  
NPM.2003021068

Dosen Pembimbing: Hermanita, M.M

Jurusan : 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 Skripsi untuk di Munaqosyahkan**

Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Metro

Di\_  
Tempat

*Assalamu'alaikum, Wr.Wb*

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya, maka Skripsi yang disusun oleh :

Nama : VINA MELINA  
NPM : 2003021068  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Judul : FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN MASYARAKAT SUKU LAMPUNG DALAM MENGGUNAKAN PRODUK BANK SYARIAH (Studi Kasus Desa Negara Aji Tua Kecamatan Anak Tuha)

Sudah kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk di Munaqosyahkan.

Demikian harapan kami dan atas perhatiannya saya ucapkan trima kasih.

*Wassalamu'alaikum, Wr.Wb*

Metro, 24 September 2024  
Pembimbing,



**Hermanita, M.M**  
NIP. 19730220 199903 2 001

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN  
MASYARAKAT SUKU LAMPUNG DALAM MENGGUNAKAN  
PRODUK BANK SYARIAH (Studi Kasus Desa Negara Aji Tua  
Kecamatan Anak Tuha)

Nama : VINA MELINA

NPM : 2003021068

Jurusan : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

## MENYETUJUI

Untuk di Munaqosyahkan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Metro, 24 September 2024  
Pembimbing,



**Hermanita, M.M**  
NIP. 19730220 199903 2 001



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

Jalan Ki.Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id)  
E-mail: [iaimetro@gmail.com](mailto:iaimetro@gmail.com)

**PENGESAHAN SKRIPSI**

No. B-2883 / N-28.9 / D / PP.00.9 / 10 / 2024 .....

Skrripsi dengan Judul : FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN MASYARAKAT SUKU LAMPUNG DALAM MENGGUNAKAN PRODUK BANK SYARIAH (Studi Kasus Desa Negara Aji Tua Kecamatan Anak Tuha), Disusun Oleh: VINA MELINA, NPM. 2003021068, Jurusan Perbankan Syariah (PBS) yang telah di Ujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/ tanggal : Rabu/ 16 Oktober 2024.

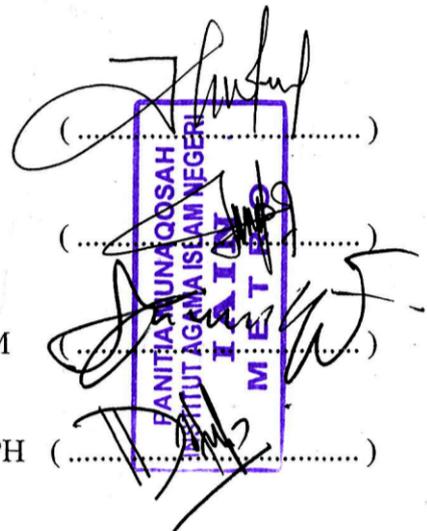
**TIM PENGUJI**

Ketua/ Moderator : Hermanita, M.M

Penguji I : Liberty, S.E., M.A

Penguji II : Muhammad Ryan Fahlevi, M.M

Sekretaris : Primadatu Deswara, SKM., MPH



Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. Mar Jalil, M.Hum**

NIP. 19620812 199803 1 001

## ABSTRAK

### FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN MASYARAKAT SUKU LAMPUNG DALAM MENGUNAKAN PRODUK BANK SYARIAH (Study Kasus Desa Negara Aji Tua Kecamatan Anak Tuha)

Oleh:

Vina Melina

NPM.2003021068

Bank syariah sebagai pelaku bisnis pemberi layanan mampu menawarkan produk perbankan syariah yang inovatif. Bank syariah menawarkan berbagai macam produk, antara lain produk pendanaan, produk pembiayaan, dan produk layanan bank syariah. Keputusan nasabah adalah suatu hal yang diputuskan nasabah untuk memutuskan pilihan atas tindakan pembelian barang atau jasa. Pengambilan keputusan dipengaruhi oleh faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yang mempengaruhi keputusan adalah kepribadian, motivasi, sikap, gaya hidup, pengalaman, agama dan umur sedangkan faktor eksternalnya adalah keluarga, pelayanan, budaya, masyarakat dan promosi.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor pengaruh masyarakat suku Lampung dalam menggunakan produk bank syariah. sumber data yang di gunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Sifat penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan metode pengumpulan data menggunakan wawancara dan dokumentasi.

Dari hasil penelitian faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan masyarakat suku Lampung dalam menggunakan produk bank syariah di desa Negara Aji Tua Kecamatan Anak Tuha yaitu internal yang terdiri dari kepribadian dan motivasi, faktor eksternal terdiri dari pelayanan, budaya, masyarakat dan promosi. Dari beberapa faktor tersebut, yang paling berpengaruh secara signifikan yaitu pada kepribadian.

Kata kunci: *Perbankan, Syariah, Keputusan.*

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Vina Melina

NPM : 2003021068

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, 24 September 2024  
Yang Menyatakan,



**Vina Melina**  
**NPM. 2003021068**

## MOTTO

سُئِلَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ , قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ  
مَبْرُورٍ - رواه البزار والحاكم

*“Nabi Saw pernah ditanya: usaha (pekerjaan/profesi) apakah yang paling baik (paling ideal)? Rasulullah Saw bersabda: pekerjaan(usaha) seseorang dengan tangannya dan setiap jual beli yang baik.”*  
(HR. Bazar dan Al-Hakim)

**“Bergerak atau Mati”.**

## **PERSEMBAHAN**

Dengan mengucap rasa syukur dan bahagia Alhamdulillahirobbii alamiin kepada Allah SWT yang sudah memberikan kekuatan, kesabaran, ilmu dan kelancaran kepada peneliti. Sungguh sebuah perjuangan yang cukup panjang telah peneliti lalui untuk dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Saya persembahkan Tugas Akhir ini sebagai ungkapan rasa hormat dan terimakasih kepada orang-orang yang berarti dalam hidup saya kepada:

1. Kedua orang tua saya (Bapak Kemis dan Ibu Jariah) yang tidak henti-hentinya selalu memberikan cinta, dukungan serta do'a setiap sujudnya untuk keberhasilanku. Terimakasih untuk segalanya yang beliau berikan dan pertaruhkan untuk ku, setiap apa yang saya jalani itu ada tetesan keringatnya yang jatuh, tiada kata lain untuk membalas semua itu selain rasa terimakasih yang bisa saya ucapkan.
2. Tak kalah pentingnya saya ucapkan terimakasih pada diri saya sendiri yang sudah mau bekerja sama dengan baik.
3. Untuk ke-3 saudara kandung saya (Mas Fery, Mba Susi, dan adik saya Gilang) terimakasih telah memberikan motivasi, semangat dan dukungan yang tiada hentinya sampai selesainya tugas akhir ini.
4. Untuk keluarga besar terimakasih untuk dukungan dan caciannya karena berkat itu saya menjadi lebih semangat lagi.
5. Pembimbing Akademik (Bapak M. Hanafi Zuardi M.M dan Ibu Enny Puji Lestari, M.E, Sy) saya ucapkan terimakasih banyak untuk selama ini.
6. Pembimbing skripsi (Ibu Hermanita, M.M) yang sudah memberikan arahan dan bimbingan dengan penuh keikhlasan kepada saya selama menyelesaikan tugas akhir ini.
7. Untuk rekan sekaligus sahabat seperjuangan saya (Ajeng, Novita, dan Etika) terimakasih sudah menjadi saksi perjalanan skripsi ini, segala bantuan-bantuan dan motivasinya selama saya menjadi mahasiswa. Semoga bisa menjadi ladang pahala dan semoga kebaikan tersebut dapat dilipat gandakan oleh Allah SWT.

8. Tidak lupa, skripsi ini saya persembahkan Untuk pemilik NPM 18430073. Terimakasih atas bantuan, dorongan dan motivasinya hingga skripsi ini sampai pada titik ini.
9. Untuk teman-teman perbankan syariah angkatan 2020 yang sudah berjuang bersama sampai titik akhir ini. Terimakasih sejauh ini sudah banyak membantu dan mendukung dalam proses menyelesaikan skripsi ini.
10. Almamater tercinta yang selalu saya banggakan, IAIN Metro.

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT Atas Taufik Hidayah dan Inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian skripsi ini. Penulisan Skripsi ini merupakan salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan program Strata satu (S1) Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE).

Upaya penyelesaian skripsi ini, Peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr.Siti Nurjanah, M.Ag,PIA selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (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 Hermanita, M.M Selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberi motivasi dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen serta karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama penelitian.

6. Kepala Desa dan masyarakat desa Negara Aji Tua Kecamatan Anak Tuha Kabupaten Lampung Tengah yang telah memberikan sarana dan prasarana kepada peneliti sehingga ini dapat di selesaikan.
7. Kedua orang tua dan keluarga, teman-teman yang memberikan doa untuk keberhasilanku.
8. Semua pihak yang membantu memberikan motivasi dalam penyusunan skripsi ini.

Peneliti menyadari bahwa banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini, maka peneliti mengharapkan kritik dan saran yang positif untuk menghasilkan penelitian yang lebih baik. Peneliti berharap semoga hasil penelitian yang telah dilakukan dapat bermanfaat dan menambah wawasan ilmu pengetahuan tentang Perbankan Syariah.

Metro, 24 September 2024  
Peneliti



**Vina Melina**  
NPM.2003021068

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL .....	ii
HALAMAN NOTA DINAS.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN .....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
ABSTRAK .....	vi
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN.....	vii
HALAMAN MOTTO .....	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	ix
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABLE .....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN .....	xvi

### BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian .....	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	6
D. Penelitian Relevan.....	7

### BAB II LANDASAN TEORI

A. Keputusan Nasabah.....	10
1. Pengertian Keputusan Nasabah.....	10
2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan .....	12
3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Menggunakan Produk Bank Syariah.....	16
B. Produk Bank Syariah .....	21
1. Pengertian Bank Syariah .....	21
2. Produk-Produk Bank Syariah.....	23

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Jenis dan Sifat Penelitian .....	30
1. Jenis Penelitian.....	30
2. Sifat Penelitian .....	30
3. Lokasi Penelitian.....	31
B. Sumber Data.....	31
1. Sumber Data Primer .....	31
2. Sumber Data Sekunder.....	32
C. Teknik Pengumpulan Data.....	33
1. Wawancara ( <i>Interview</i> ) .....	33
2. Dokumentasi .....	34
D. Teknik Analisis Data.....	34
E. Teknik Penjamin Keabsahan Data .....	35
1. Perpanjangan Pengamatan .....	35
2. Meningkatkan Ketekunan .....	35
3. Triangulasi.....	36

### **BAB IV METODE HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum Desa Negara Aji Tua Kecamatan Anak Tuha ....	38
1. Sejarah Singkat Desa Negara Aji Tua Kecamatan Anak Tuha ...	38
2. Struktur Organisasi Pemerintahan Desa Negara Aji Tua Kecamatan Anak Tuha .....	39
3. Keadaan Masyarakat Desa Negara Aji Tua Kecamatan Anak Tuha .....	48
B. Pembahasan.....	49
C. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Suku Lampung Dalam Menggunakan Produk Bank Syariah.....	54

### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan.....	57
B. Saran.....	57

**DAFTAR PUSTAKA**  
**LAMPIRAN-LAMPIRAN**  
**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

## DAFTAR TABEL

Table 4.1 Sejarah Pemerintahan Desa.....	39
Table 4.2 Prasarana Umum.....	48
Tabel 4.3 Prasarana Kesehatan .....	48
Tabel 4.4 Jumlah Penduduk Berdasarkan Pekerjaan .....	48
Tabel 4.5 Sarana Pendidikan.....	49
Tabel 4.6 Prasarana Ibadah .....	49

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Pemerintahan Desa Negara Aji Tua.....	40
--	----

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Surat Pembimbing Skripsi
2. Surat Izin Prasurei
3. Surat Balasan Prasurei
4. Surat Izin Reserch
5. Surat Balasan Izin Reserch
6. Surat Tugas
7. Outline
8. Alat Pengumpulan Data
9. Surat Keterangan Bebas Pustaka
10. Surat Keterangan Plagiasi
11. Lembar Konsultasi Bimbingan Skripsi
12. Surat validasi komprehensif
13. Dokumentasi Penelitian
14. Daftar Riwayat Hidup

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Bank syariah pertama di Indonesia adalah Bank Muamalat yaitu pada tahun 1999, kemudian Bank Syariah Mandiri yang merupakan bank syariah kedua di Indonesia. Berbeda dengan bank konvensional yang menganut sistem bunga, bank syariah memiliki beberapa ciri tertentu di antaranya mengenai produk dan pengambilan keuntungan. Produk-produk bank konvensional dan bank syariah pada sejatinya adalah sama. Hanya saja produk bank konvensional di atur dalam sistem bunga. Keuntungan yang di terima oleh bank atas perhitungan bunga tersebut akan selalu tetap. Di sinilah perbedaan bank konvensional dan bank syariah. Bank syariah membangun hubungan kemitraan dengan nasabah sedangkan bank konvensional membangun hubungan kreditur-debitur dengan nasabah.<sup>1</sup>

Bank syariah merupakan bank yang melaksanakan kegiatan operasional sepenuhnya sesuai dengan syariah islam berdasarkan pada Al-Qur'an dan Sunnah Rasulullah SAW.<sup>2</sup> Hal tersebut menjadi salah satu solusi yang di harapkan agar dapat melindungi nasabah dari semua rasa kecemasan, keraguan, dan ketidak pastian yang di timbulkan dari bank konvensional yang menerapkan prinsip bunga bank. Bank syariah menerapkan sistem bagi hasil

---

<sup>1</sup> Raja Zainal Abidin Harahap and others, 'A Afrida Putritama, 'Penerapan Etika Bisnis nalisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Menggunakan Jasa Perbankan Syariah', *Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta*, 7.1 (2022), 865.

<sup>2</sup> Islam Dalam Industri', *Jurnal Nominal*, VII.1 (2018), 7 <<https://journal.uny.ac.id/index.php/nominal/article/view/19356>>.

dalam menjalankan perannya sebagai Lembaga intermediasi keuangan, yaitu lembaga yang memiliki peran menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat.<sup>3</sup>

Bank syariah sebagai pelaku bisnis pemberi layanan mampu menawarkan produk perbankan syariah yang inovatif. Bank syariah menawarkan berbagai macam produk, antara lain produk pendanaan, produk pembiayaan, dan produk layanan bank syariah. Minat masyarakat dalam memilih atau memutuskan produk mana yang ingin di belinya dapat di pengaruhi oleh pengetahuan produknya. Perlu di ingat bahwa setiap pelanggan harus memutuskan sendiri apakah ingin berbisnis dengan institusi tertentu atau tidak.<sup>4</sup>

Keputusan nasabah adalah suatu hal yang diputuskan nasabah untuk memutuskan pilihan atas tindakan pemilihan produk pada bank syariah atau suatu keputusan setelah melalui beberapa proses yaitu pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, dan melakukan evaluasi alternatif yang menyebabkan timbulnya keputusan.<sup>5</sup> Proses kognitif pelanggan itu sendiri, seperti kebutuhan atau motivasi, sikap, pengalaman, gaya hidup, dan kepribadian, usia dan agama, merupakan faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan.

---

<sup>3</sup> Fitria, 'Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia Tira Nur Fitria STIE AAS Surakarta', *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 01.Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia (2015), 76.

<sup>4</sup> Fadhilatul Hasanah, 'Pengaruh Tingkat Religiusitas, Pengetahuan, Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Preferensi Menabung Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Palembang Pada Bank Syariah', 04 (2019), 485–495.

<sup>5</sup> Tsabitah Nada Amirah, Muhammad Iqbal Fasa, and Suharto, 'Pengaruh Strategi Pemasaran (*Word Of Mouth*) Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Di Bank Syariah', *Jurnal Perbankan Syariah*, 4.1 (2023), 42.

Kemudian, faktor-faktor yang di mulai dari luar nasabah yang terdiri dari keluarga, budaya, masyarakat dan pelayanan.<sup>6</sup>

Di sisi lain, masih banyak kendala yang menghambat pertumbuhan perbankan syariah di Indonesia. Faktanya, sebagian besar nasabah perbankan syariah merupakan “nasabah mengambang” yang fokus pada proses berpikir manfaat, sehingga bisa berpindah ketika biaya simpanan di bank reguler lebih produktif. Kelompok nasabah ini biasanya mempunyai rekening ganda, baik di bank syariah maupun di bank biasa. Hanya sedikit nasabah yang benar-benar loyal menyimpan asetnya di bank syariah karena alasan yang *religious*. Selain itu di sebabkan oleh faktor yang di paksakan, seperti mematuhi peraturan kampus atau bekerja di lingkungan yang bekerja sama dengan bank syariah.<sup>7</sup>

Salah satu hambatan lain yang terlihat dari perbankan syariah adalah sosialisasi ke daerah yang masih kurang. Sosialisasi tidak hanya sekedar memperkenalkan keberadaan bank syariah di suatu tempat, namun juga memperkenalkan sistem, produk bank syariah dan instrumen keuangan bank syariah kepada masyarakat luas. Data yang mereka dapatkan hanyalah sekilas tentang bank syariah.<sup>8</sup> Sederhananya, persepsi masyarakat terhadap bank syariah di pengaruhi oleh apa yang mereka ketahui. Jika masyarakat tidak

---

<sup>6</sup> Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer* (Bandung:Alfabeta,2018),82-87.

<sup>7</sup> Fitriani Sinaga, ‘Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Perbankan Syariah’, 2019, 3.

<sup>8</sup> Faisal Umardani Hasibuan and others, ‘Pengaruh Pengetahuan Masyarakat Dan Minat Penerapan Nilai Islam Terhadap Keputusan Menggunakan Tabungan Perbankan Syariah ( Studi Kasus Masyarakat Kota Langsa )’, 6.01 (2020), 26.

banyak mengetahui tentang perbankan syariah, maka mereka juga tidak akan mau menggunakan bank syariah.<sup>9</sup>

Berdasarkan hasil *survey* yang peneliti lakukan di salah satu wilayah yang masyarakatnya mayoritas beragama Islam dan sebagian penduduknya Suku Lampung yaitu Negara Aji Tua. Masyarakat Negara Aji Tua mayoritas menggunakan bank konvensional, hanya ada beberapa masyarakat dengan suku Lampung Negara Aji Tua yang memilih menggunakan produk bank syariah. Dari hal tersebut peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan masyarakat Suku Lampung di Negara Aji Tua.

Peneliti melakukan wawancara langsung dengan beberapa Masyarakat Suku Lampung di Negara Aji Tua, salah satunya adalah Ibu Yeni yang berprofesi sebagai pemilik toko yang sudah kurang lebih 1,5 tahun menggunakan bank syariah untuk mengembangkan usahanya.<sup>10</sup> Wawancara ke-2 yaitu Ibu Siti Aminah, pemilik toko baju. Beliau telah menggunakan bank syariah selama kurang lebih 1 tahun, ibu Siti beralasan bahwa Bank Syariah adalah bank yang sudah menjadi kepercayaannya.<sup>11</sup> Berikutnya Ibu Junaida mengatakan, mengambil pembiayaan di bank syariah rekomendasi dari keluarga saya yang lebih dulu menggunakannya.<sup>12</sup> Wawancara keempat dengan Pak Junaidi yang mempunyai profesi sebagai pembisnis, beliau sudah hampir 2 tahun memanfaatkan bank syariah, dengan penjelasan bahwa beliau

---

<sup>9</sup> Priyambada, Tu Rifton Bagus, Sugeng Hadi Utomo. "Analisis tingkat pengetahuan masyarakat terhadap bank syariah (Studi kasus di Desa Sidorejo Kecamatan Pagelaran Kabupaten Malang)." *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Pendidikan (JEBP)* 2.5 (2022), 494.

<sup>10</sup> Ibu Yeni, Pemilik Toko, Wawancara (Negara Aji Tua, 20 Mei 2024).

<sup>11</sup> Ibu Siti Aminah, Pemilik Toko Baju, Wawancara (Negara Aji Tua, 21 Mei 2024).

<sup>12</sup> Ibu Junaida, Ibu Rumah Tangga, Wawancara (Negara Aji Tua, 21 Mei 2024).

meminjam di bank syariah untuk mengembangkan usahanya.<sup>13</sup> Saudari Sela, seorang mahasiswa yang sekolah di luar daerah, menjadi subjek wawancara kelima. Ia menyatakan, dirinya telah menggunakan Bank Syariah selama setahun 3 tahun. Hal ini disebabkan karena uang kuliah dibayarkan melalui bank syariah.<sup>14</sup>

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti di Negara Aji Tua terkhusus Masyarakat Suku Lampung, bahwa Masyarakat Suku Lampung yang mayoritas Islam akan tetapi masih sangat minim yang menggunakan produk bank syariah, rata-rata mereka hanya faham mengenai produk Simpan yang diperoleh dari Bank Syariah saja namun tidak begitu banyak mengerti terkait produk lain yang disediakan oleh bank syariah.

Perkembangan bank syariah dan berbagai faktor yang mempengaruhi masyarakat dalam memanfaatkan produk perbankan syariah. Hal ini mendorong peneliti untuk melakukan penelitian terhadap Masyarakat Suku Lampung di Negara Aji Tua.

Dari wawancara di atas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Suku Lampung Dalam Menggunakan Produk Bank Syariah (Study Kasus Desa Negara Aji Tua Kecamatan Anak Tuha)”**.

---

<sup>13</sup> Bapak Junaidi, Supir, Wawancara (Negara Aji Tua, 21 Mei 2024).

<sup>14</sup> Saudari Sela, mahasiswa, Wawancara (Negara Aji Tua, 21 Mei 2024).

## **B. Pertanyaan Peneliti**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang di angkat dalam penelitian ini yaitu Apakah faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan masyarakat Suku Lampung dalam menggunakan produk bank syariah?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Peneliti ini ingin menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan masyarakat Suku Lampung dalam menggunakan produk bank syariah berdasarkan fokus masalah yang telah di jelaskan pada rumusan masalah di atas.

### **2. Manfaat Penelitian**

Manfaat yang di peroleh dari penelitian ini antara lain:

#### **a. Secara Praktis**

Semoga dengan penelitian ini di harapkan dapat menjadi sumbangsih pemikiran dan dapat menjadi referensi oleh pihak yang ingin melakukan penelitian sejenis dengan penelitian ini, sebagai bahan pertimbangan dan masukan. Oleh karena itu, tinjauan yang mendalam akan memperoleh hasil maksimal.

#### **b. Manfaat Secara Teoritis**

Hasil penelitian ini di harapkan dapat di gunakan sebagai sarana informasi serta masukan untuk menambah pengetahuan masyarakat tentang produk Bank Syariah.

#### D. Penelitian Relevan

Penelitian relevan merupakan penelitian yang dilakukan oleh peneliti terdahulu dengan sub tema yang sama, adapun beberapa peneliti sebelumnya dengan tema yang sama dengan peneliti ini, di antaranya sebagai berikut:

1. Fitriani Sinaga “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Bank Syariah Di Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Pembantu Cirendeu”, Prodi Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Jakarta, penelitian yang dilakukan oleh Fitriani Sinaraga yaitu membahas tentang Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Bank Syariah Di Bank Mandiri Syariah Kantor Cabang Pembantu Cirendeu. Penelitian ini lebih fokus terhadap Faktor Keputusan Nasabah Menabung di Bank Syariah.<sup>15</sup>

Dalam penelitian ini memiliki banyak persamaan yaitu dari penelitian menggunakan deskriptif kualitatif, teknik pengumpulan data, sumber data. Perbedaan pada penelitian yang sekarang pada objek penelitian, kemudian sasaran yang digunakan penelitian sekarang berfokus pada masyarakat suku Lampung dan penelitian sebelumnya berfokus pada jasa bank syariah.

2. Rahma Wati “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Untuk Memilih Pembiayaan Di PT.Bank Syariah Indonesia KC.Bima Soetta 1)”, Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam,

---

<sup>15</sup> Fitriani Sinaga, ‘Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Perbankan Syariah’, 2019

Universitas Islam Negeri Mataram. Penelitian yang dilakukan M. Rahma Wati yaitu membahas tentang Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Untuk Memilih Pembiayaan Di PT.Bank Syariah Indonesia. Penelitian ini lebih fokus terhadap keputusan nasabah Yang Menggunakan pembiayaan di Bank Syariah.<sup>16</sup>

Persamaan penelitian ini yaitu sama-sama menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan masyarakat. Perbedaan dalam penelitian ini yaitu variabel penelitian, metode yang digunakan dalam penelitian sebelumnya adalah metode penelitian kuantitatif dengan pengambilan sampel penelitian tersebut adalah *Probability Sampling*, lokasi penelitian, objek penelitian dan sasarannya.

3. Penelitian yang dilakukan Neneng Nelvi, mahasiswa Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga. Penelitiannya berjudul „faktor – faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih bank syariah“<sup>17</sup>. dalam penelitiannya secara simultan ada pengaruh antara variabel produk, harga, promosi, lokasi, pegawai, proses, bukti fisik, motivasi persepsi dan pembelajaran terhadap keputusan nasabah. Secara persial produk, harga dan pembelajaran berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih menabung di bank BNI syariah.<sup>17</sup>

Persamaan penelitian ini yaitu menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah, penelitian ini termasuk dalam

---

<sup>16</sup> Rahma Wati, 'Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Untuk Memilih Pembiayaan Di Pt. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Bima Soetta 1', 2022.

<sup>17</sup> Neneng Nelvi, 'Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah', 2015.

penelitian lapangan. Perbedaan dalam penelitian ini pemilihan sampel menggunakan *purposive sampling*, data yang di gunakan menggunakan data primer, selain itu subjek dan objek juga berbeda.

Dari beberapa penelitian di atas, dapat di artikan bahwasanya banyak persamaan dalam penelitian ini seperti faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah, Metode penelitin. Dan banyak juga perbedaan seperti variabel, objek, subjek, pemilihan sampel dan sumber data. Terdapat kebaruan dari peneliti sekarang yaitu pada metode penelitian yang dilakukan peneliti sekarang menggunakan kualitatif serta sasaran yang peneliti lakukan kepada masyarakat suku Lampung.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. KEPUTUSAN NASABAH**

##### **1. Pengertian Keputusan Nasabah**

Menurut Sufitrayati Keputusan merupakan bagian atau suatu elemen penting dari perilaku nasabah disamping kegiatan fisik yang melibatkan nasabah dalam menilai, mendapatkan dan mempergunakan barang atau jasa.<sup>1</sup>

Keputusan adalah suatu hal yang di putuskan nasabah untuk memutuskan pilihan atas tindakan pembelian terhadap suatu barang atau jasa.

Menurut Amirah, Iqbal, dkk nasabah merupakan orang yang penting dalam bisnis perbankan. Nasabah tidak tergantung pada bank, tetapi bank yang sangat bergantung pada nasabahnya. Jika bank mampu merebut hati nasabahnya, maka keuntungan yang di terima oleh bank yaitu peningkatan dana yang di terima dari masyarakat tersebut.

Sedangkan keputusan nasabah adalah suatu hal yang diputuskan nasabah untuk memutuskan pilihan atas tindakan pemilihan produk bank syariah. Atau keputusan setelah melalui beberapa proses yaitu pengenalan

---

<sup>1</sup> Sufitrayati Sufitrayati and Fanny Nailufar, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah Di Kota Banda Aceh", *Ihtiyath: Jurnal Manajemen Keuangan Syariah*, 2.1 (2018), 6.

kebutuhan, pencarian informasi, dan melakukan evaluasi alternatif yang menyebabkan timbulnya keputusan.<sup>2</sup>

Pemilihan dari berbagai alternatif sesuai dengan kepentingan-kepentingan tertentu dengan menetapkan suatu pilihan yang dianggap paling menguntungkan. Proses pemeliharaan dan penilaian itu biasanya diawali dengan mengidentifikasi masalah utama yang mempengaruhi tujuan, menyusun, menganalisis, dan memilih berbagai alternatif tersebut dan mengambil keputusan yang dianggap paling baik. Langkah terakhir dari proses itu merupakan evaluasi untuk menentukan efektifitas dari keputusan yang telah diambil.

Beberapa proses pengambilan keputusan untuk menggunakan jasa yang dilakukan perilaku nasabah sebagai berikut:

- a. Menganalisis kebutuhan dan keinginan pengambilan keputusan oleh nasabah untuk menggunakan suatu jasa ini diawali oleh adanya kesadaran atas pemenuhan kebutuhan dan keinginan.
- b. Pencarian Informasi, setelah menyadari adanya kebutuhan terhadap produk tertentu, selanjutnya konsumen mencari informasi, baik yang berasal dari pengetahuannya maupun berasal dari luar.
- c. Evaluasi alternatif, pada proses inilah yang disebut tahap evaluasi informasi. Dengan menggunakan berbagai kriteria yang ada dalam benak nasabah, setelah satu produk yang dipilih untuk digunakan.

---

<sup>2</sup> Amirah, Iqbal Fasa, and Suharto, Strategi Pemasaran, 42.

- d. Keputusan menggunakan jasa, nasabah yang mempunyai keterlibatan tinggi terhadap jasa yang diinginkan, proses pengambilan keputusan nasabah akan mempertimbangkan berbagai hal, diantaranya mengenai harga dan tingkat kebutuhan.<sup>3</sup>
- e. Perilaku setelah memutuskan menggunakan jasa, dengan digunakannya jasa tertentu, proses evaluasi pasca penggunaan jasa. Proses evaluasi ini akan menentukan apakah nasabah merasa puas, maka kemungkinan untuk menggunakannya kembali pada masa depan, sementara jika nasabah tidak puas, maka akan mencari kembali berbagai informasi jasa.<sup>4</sup>

## **2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi keputusan**

Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan adalah sebagai berikut:

### **a. Faktor Internal**

Faktor internal terdiri atas kepribadian, motivasi, sikap, gaya hidup dan agama, antara lain sebagai berikut:

#### **1) Kepribadian**

Kepribadian merupakan ciri-ciri psikologis seseorang yang menyebabkan respon relatif konsisten dan bertahan lama terhadap lingkungan orang tersebut. Kepribadian bisa digunakan untuk menganalisis harga konsumen untuk produk dan pemilihan merk tertentu. Dalam hal ini banyak pemasar menggunakan konsep-

---

<sup>3</sup> Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer* (Bandung:ALFABETA,2018),88-89.

<sup>4</sup> Eka Sapira, "Polewali, Analisis Keputusan Nasabah Dalam Memilih Tabungan Dan Deposito Pada Bank Syariah Mandiri Cabang", 2019, 13.

konsep yang berkaitan dengan kepribadian karena kepemilikan seseorang menggunakan identitasnya.

## 2) Motivasi

Menurut Jeffrey proses motivasi terjadi karena adanya kebutuhan, keinginan, ataupun harapan yang tidak terpenuhi. Dalam motivasi inilah sangat dimungkinkan terjadi perbedaan antara konsumen yang satu dengan yang lain meskipun mereka memiliki kebutuhan yang sama.<sup>5</sup>

## 3) Sikap

Sikap merupakan suatu keadaan yang ada pada diri seseorang berperilaku suka atau tidak ketika menghadapi suatu situasi. Pengaruh sikap terhadap konsumen sangatlah jelas, misalnya produk itu bermanfaat akan disukai pembeli, produk kualitas menarik banyak minat dan menimbulkan aksi membeli.

## 4) Gaya Hidup

Merupakan pola hidup seseorang di kehidupan sehari-hari yang dinyatakan dalam aktivitas, minat dan pendapat yang bersangkutan. Karena dalam sebuah kegiatan yang dilakukan yang dilakuksn seseorang, maka itu akan menggambarkan keseluruhan diri seseorang yang berinteraksi di dalam lingkungan. Konsep gaya hidup dapat membantu pemasar memahami nilai konsumen yang

---

<sup>5</sup> Vinna Sri Yuniarti, Perilaku Konsumen Teori dan Praktik,(Bandung: Pustaka Setia, 2015), 216.

berubah dan bagaimana gaya hidup mempengaruhi para konsumen dalam perilaku konsumen.

5) Agama

Karena bervariasi, serta sifatnya yang pribadi, kelompok agama mempunyai pengaruh yang sangat penting bagi konsumsi suatu masyarakat, kelompok keagamaan akan memperhatikan preferensi dan tabu yang spesifik. Pemasar hendaknya dapat memperhatikan secara seksama dan tabu yang spesifik atas barang yang dihasilkan karena akan mempengaruhi perilaku pembeli dari kelompok keagamaan yang dimaksud.

6) Pengalaman

Pengalaman maksudnya adalah pengalaman pribadi seseorang tersebut atau pengalaman orang lain yang telah berhasil dalam melakukan sesuatu. Pengalaman ini merupakan pedoman atau guru agar tidak melakukan kesalahan dalam menjalankan sesuatu nantinya.

7) Umur

Umur merupakan waktu yang mengukur waktu keberadaan suatu benda atau makhluk, baik yang hidup maupun yang mati. Dapat dikatakan sebagai kemampuan seseorang untuk dapat mengadakan penyesuaian terhadap setiap situasi yang dihadapi.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Etta Mamang Sangadji dan Sopiah, Perilaku Konsumen Pendekatan Praktis.(Yogyakarta:CV Andi Offset,2013), 46.

## **b. Faktor Eksternal**

Faktor eksternal terdiri atas keluarga, budaya, masyarakat dan pelayanan.

### 1) Keluarga

Kementrian Kesehatan Republik Indonesia mendefinisikan keluarga sebagai unit terkecil dari masyarakat yang terdiri atas kepala keluarga dan beberapa orang yang terkumpul dan tinggal disuatu tempat dibawah satu atap dalam keadaan saling ketergantungan.

### 2) Budaya

Dalam kamus besar bahasa Indonesia, budaya (culture) diartikan sebagai; pikiran, adat istiadat, sesuatu yang sudah berkembang, sesuatu yang sudah menjadi kebiasaan yang sukar diubah. Dalam pemakaian sehari-hari, orang biasanya mensinonimkan pengertian budaya dengan tradisi (tradition). Dalam hal ini tradisi diartikan sebagai kebiasaan masyarakat yang tampak.

### 3) Masyarakat

Masyarakat merupakan kelompok-kelompok mahluk hidup dengan realitas-realitas baru yang berkembang menurut hukum-hukumnya sendiri dan berkembang menurut pola perkembangan yang tersendiri masyarakat dapat membentuk kepribadian yang khas bagi manusia, sehingga tanpa adanya kelompok, manusia

tidak akan mampu untuk dapat berbuat banyak dalam kehidupannya.

#### 4) Pelayanan

Wasustiono berpendapat pelayanan publik adalah pemberian jasa baik oleh pemerintah, pihak swasta atas nama pemerintah ataupun pihak swasta kepada masyarakat, dengan atau tanpa pembayaran uang untuk memenuhi kebutuhan atau kepentingan masyarakat.<sup>7</sup>

### **3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Dalam Menggunakan Bank Syariah**

Berikut adalah faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat menggunakan pembiayaan di Bank Syariah

#### a. 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

---

<sup>7</sup> Rolando Jacobis “faktor-faktor kualitas pelayanan pengaruhnya terhadap kepuasan pasien rawat inap peserta jamkesmas di Blu Rsup Prof.Dr.R.D. Kandou Manado” jurnal Rolando jacobis. ISSN 2303-1774.

dalam usaha untuk mencapai tujuannya”. Pendapat lain mengatakan bahwa lokasi usaha adalah tempat dimana perusahaan melakukan aktivitasnya.<sup>8</sup>

Menurut Kasmir lokasi bank adalah “tempat dimana di perjual belikannya produk perbankan dan pusat pengendalian perbankan. 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”.<sup>9</sup>

Jarak dari rumah nasabah ke bank syariah sangat variatif, dari hanya beberapa meter sampai dengan puluhan kilometer. Untuk sampai ke bank di antara 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.

#### b. Faktor Pengetahuan dan Produk

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

---

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

<sup>9</sup> Kasmir, *Pemasaran Bank*, cet. Ke-5 (Jakarta: Kencana, 2018) h. 163

melalui indera yang di milikinya, yaitu indra penglihatan, pendengaran, penciuman, rasa dan raba. Pengetahuan di pengaruhi oleh beberapa faktor seperti; pengalaman, pendidikan, keyakinan, penghasilan, sosial, lingkungan, dan sebagainya. Semakin banyak pengalaman yang di peroleh dari diri sendiri maupun orang lain, maka semakin bertambah juga pengetahuan yang kita dapatkan.

Pengertian produk adalah segala sesuatu yang dapat di tawarkan kemasyarakat untuk mendapatkan perhatian, di beli, di gunakan, atau di konsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Sedangkan produk tabungan yaitu produk yang dikeluarkan bank kepada nasabah untuk dijadikan pertimbangan dan pilihan yang dapat di manfaatkan nasabah sesuai kebutuhan yang ada.<sup>10</sup>

#### c. 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

---

<sup>10</sup> 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.

sikap terhadap merek yaitu reputasi atau penyedia jasa lebih merupakan evaluasi keseluruhan jangka panjang di banding elemen kepuasan.

Dalam penelitiannya Joko Cahyono menyatakan reputasi adalah “persepsi kualitas berkaitan dengan nama dan akan mempengaruhi konsumen serta menyediakan jaminan bila ada kendala-kendala kecil di perusahaan”.<sup>11</sup>

d. Faktor Fasilitas Pelayanan

Hardiansyah, mendefinisikan pelayanan atau sistem administrasi ialah sebagai aktivitas yang di berikan untuk membantu, menyiapkan, dan mengurus baik itu berupa barang atau jasa dari satu pihak ke pihak lain. Fasilitas pelayanan pada bank syariah dapat berupa fasilitas fisik maupun pelayanan dari karyawannya. Fasilitas pelayanan yang nyaman serta memadai akan dapat menarik perhatian masyarakat dan membuat masyarakat nyaman dengan bank syariah.<sup>12</sup>

e. Promosi

Produk yang sudah di rencanakan dengan baik sayang apabila tidak di kenal oleh masyarakat luas. Upaya untuk memperkenalkan produk itu kepada konsumen merupakan awal dari kegiatan promosi. Promosi merupakan cara untuk memberitahukan kepada masyarakat.

Promosi adalah salah cara untuk memberitahu kepada masyarakat. Promosi merupakan kegiatan yang di tujukan untuk

---

<sup>12</sup> Rahmi Hayati Herlena, jauhhar, ‘Pelayanan Ujian Nasional Sistem Berbasis Online Dilihat Dari Aspek Tangible’, *JAPB*, 3.2, 33.

mempengaruhi nasabah agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang di tawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut. Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabah.<sup>13</sup> 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 Syari'ah Marketer. Dalam Islam ada empat karakteristik marketing syari'ah (Syari'ah Marketing) yang dapat di jadikan panduan bagi para marketer, di antaranya sebagai berikut:

- 1) Teitis (*Rabbaniyah*): jiwa seorang syari'ah marketer meyakini bahwa hukum-hukum syar'at yang teistis atau bersifat keTuhanan ini adalah hukum yang paling adil, paling sempurna, paling selaras dengan segala bentuk kebaikan. Seorang syari'ah marketer akan segera mematuhi hukum-hukum syari'ah dalam segala aktivitasnya begitu juga dengan Marketing mixnya, dalam mendesain produk, menetapkan harga, dalam melakukan promosi, senantiasa di jiwai oleh nilai-nilai religius.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> Yulia Citra and Moh Faizal, 'Analisis Minat Menabung Masyarakat Pada Bank Sumsel Babel Cabang Kayuagung', 1.1 (2023), 32.

<sup>14</sup> Hermawan Kartajaya, dan Muhammad Syakir Sula, Syari'ah Marketing, (Bandung: Mizan Pustaka, 2006), 28.

- 2) Etis (*Akhlaqiyyah*): sifat etis sebenarnya merupakan turunan dari sifat teistis (*Rabbaniyah*), selain karena teistis (*Rabbaniyyah*), syari'ah marketer harus mengedepankan akhlak (moral, etika) dalam seluruh aspek kegiatannya.
- 3) Realistis (*al-waqi'iyah*): Syari'ah Marketing bukanlah konsep yang eksklusif, fanatis, anti-modernitas, dan kaku. Syari'ah Marketing, adalah konsep pemasaran yang fleksibel, sebagaimana keluasan dan keluwesan Syari'ah Islamiyah yang melandasinya.
- 4) Humanistis (*insaniyyah*): bahwa syari'ah di ciptakan untuk manusia agar derajatnya terangkat, sifat kemanusiaannya terjaga dan terpelihara, serta sifat-sifat kehewanannya dapat terkekang dengan panduan syari'ah.<sup>15</sup>

## **B. PRODUK BANK SYARIAH**

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

Secara umum bank syariah adalah entitas keuangan yang utamanya bergerak di bidang perkreditan dan jasa lainnya yang berkaitan dengan lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi mengikuti prinsip syariah.<sup>16</sup>

Menurut UU No.21 tahun 2008 di kutip Wiroso mengenai perbankan syariah pengertian perbankan syariah yaitu “segala sesuatu

---

<sup>15</sup> Sharma, Jimmy Novrianto. "Analisis Implementasi Karakteristik Syariah Marketing Sebagai Strategi Pemasaran Meningkatkan Nasabah Pada Pt. Bank Syariah Mandiri Cabang Padang." *Journal of RESIDU* 2.7, Juli (2018), 19.

<sup>16</sup>Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, cet. Ke-4 (Yogyakarta:EKONISIA,2013), 29.

yang menyangkut bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta tata cara dan proses di dalam melaksanakan kegiatan usahanya”.<sup>17</sup>

Menurut beberapa definisi di atas, perbankan syariah adalah suatu jenis transaksi keuangan yang terlindung dari *riba*, *gharar*, dan *maysir*, yang di atur dalam sistem perbankan syariah, serta berpedoman pada prinsip-prinsip Islam berdasarkan Al-Qur'an dan hadits yang dimana system perbankan syariah juga di atur dalam Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang bank syariah.

Perbankan syariah memerlukan perencanaan yang khusus, yakni harus mampu mengakomodasi berbagai kepentingan umat Islam dan non-Muslim, karena perbankan syariah bersifat umum atau menyeluruh, misalnya memberikan SDM yang dapat memberikan bantuan sebaik mungkin tanpa memisahkan identitas atau agama satu sama lain, menawarkan pilihan produk yang luas sesuai dengan kebutuhan bank syariah, sehingga membuat seluruh nasabah Indonesia tertarik. Karena semua nasabah juga memiliki alasan tertentu dalam menentukan keputusannya. Biasanya calon nasabah yang membutuhkan penukaran atau barang berbeda akan memilih bank yang dapat memberikan keuntungan dan kenyamanan, dimana setiap nasabah akan fokus dan mempertimbangkan faktor-faktor tertentu yang akan di gunakan untuk

---

<sup>17</sup> Wiroso, *Produk Perbankan Syariah* (Jakarta Barat:LPFE Usakti,2011),45.

mengambil pilihan sehubungan dengan dana cadangan atau kredit atau penunjang.<sup>18</sup>

## 2. Produk-Produk Bank Syariah

### a. Produk Penghimpunan Dana (*funding*)

#### 1) Tabungan

Menurut Undang-Undang Perbankan Syariah nomor 21

Tahun 2008, tabungan adalah:

simpanan berdasarkan akad *wadiah* atau investasi dana berdasarkan *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya dapat di lakukan menurut syarat dan ketentuan yang di sepakati, tetapi tidak dapat di tarik dengan cek, bilyet giro atau alat lainnya yang sama dengan itu.

Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional No.02/DSN-MUI/IV/2000, tabungan adalah “pertama, tabungan yang tidak di benarkan secara prinsip syariah yang berupa tabungan dengan berdasarkan perhitungan bunga. Kedua, tabungan yang di benarkan secara prinsip syariah yaitu tabungan berdasarkan prinsip *mudharabah* dan *wadi'ah*”.

Dari beberapa pengertian di atas dapat di simpulkan tabungan merupakan simpanan dana dengan menggunakan akad *wadi'ah* sesuai dengan prinsip dan ketentuan Islam. Tabungan syariah tidak dapat di tarik dengan cek dan bilyet giro.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> Fitriani Sinaga, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Perbankan Syariah", 2019, 3.

<sup>19</sup> Nur Rianto Al Arif, Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah (Bandung:ALFABETA,2010),34.

## 2) Deposito

Deposito adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu menurut perjanjian antara nasabah dan bank yang bersangkutan. Jenis-jenis deposito berjangka sebagai berikut:

- a) Deposito berjangka biasa, adalah deposito yang berakhir pada jangka waktu yang di perjanjikan, perpanjangan hanya dapat dilakukan setelah ada permohonan baru.
- b) Deposito berjangka otomatis (*automatic roll over*), pada saat jatuh tempo, secara otomatis akan di perpanjang untuk jangka waktu yang sama tanpa pemberitahuan dari nasabah.<sup>20</sup>

## 3) Giro

Giro menurut Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008 adalah simpanan yang menggunakan akad *wadi'ah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah, penarikannya dapat di lakukan setiap saat menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan perintah pemindahbukuan.

Menurut Nur Rianto giro adalah bentuk simpanan nasabah yang tidak di berikan bagi hasil, dan pengambilan dana

---

<sup>20</sup> Wiroso, *Produk Perbankan Syariah* (Jakarta Barat:LPFE Usakti, 2011),153-154.

menggunakan cek. Biasanya di gunakan perusahaan dan yayasan atau badan hukum lainnya.<sup>21</sup>

Dari beberapa pengertian diatas, giro adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan kapan saja dengan menggunakan cek tanpa bertentangan dengan syariah Islam.

b. Produk Penyaluran Dana (*financing*)

Menurut UU No.10 tahun 1998 tentang Perbankan Syariah pembiayaan merupakan:

Penyediaan dana atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengambil dana atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>22</sup>

Bentuk pembiayaan yang secara komersial menguntungkan khususnya *return bearing financing*. Pemilik modal bersedia menanggung risiko kerugian dan nasabah juga memberikan keuntungan, yang ditujukan untuk menyalurkan investasi dan simpanan masyarakat ke sektor riil dengan tujuan produktif dalam bentuk investasi bersama (*investment financing*) yang dilakukan bersama mitra usaha.<sup>23</sup> Dalam sistem perbankan syariah pembiayaan dibedakan menjadi menjadi:

---

<sup>21</sup> Nur Rianto Al Arif, Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah (Bandung: Alfabeta,2010),35.

<sup>22</sup> UU No. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan Syariah.

<sup>23</sup> '20658 @ Sikapiuangmu.Ojk.Go.Id'

<<https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/20658>>.

### 1) Transaksi Bagi Hasil

- a) *Musyarakah* adalah pembiayaan yang dilakukan dengan kerjasama (*partnership*) antara bank dan nasabah untuk membiayai suatu proyek. Masing-masing pihak akan memberikan kontribusi dengan kesepakatan bila terapat keuntungan. Tetapi, jika terdapat kerugian maka masing-masing pihak mendapatkan margin dalam bentuk menanggung resiko.
- b) *Mudharabah* Secara teknis yaitu kerjasama mendirikan usaha yang dilakukan oleh dua belah pihak, pihak pertama menyediakan modal untuk kebutuhan dana dari usaha tersebut, sedangkan pihak lainnya mengelola dana tersebut.<sup>24</sup>

### 2) Transaksi Jual Beli

- a) *Murabahah*, Menurut Zainuddin Ali *murabahah* adalah transaksi jual beli, dimana pihak bank syariah sebagai penjual dan nasabahnya sebagai pembeli, dengan harga jual dari bank adalah harga beli dari pemasok serta ditambah dengan bank syariah mendapatkan keuntungan dengan persentase tertentu sesuai kesepakatan. Barang akan berpindah tangan kepada nasabah apabila perjanjian jual beli barang tersebut sudah di tandatangani dan nasabah akan membayar dengan cicilan yang besarnya sesuai kesepakatan.

---

<sup>24</sup>Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* Cet ke-4 (Yogyakarta:EKONISIA,2013),78.

- b) *Salam* adalah salah satu prinsip jual beli. Bedanya dengan *murabahah* adalah dalam prinsip *salam* barang yang diperjual belikan masih dalam proses pembuatan sehingga diseerahkan kemudian setelah akad, sedangkan harga barang harus di lunasi setelah akad ditandatangani.
- c) *Istishna* mirip seperti produk *salam* hanya saja *istishna* pembayarannya dapat di lakukan oleh bank beberapa kali (termin) pembayaran.<sup>25</sup>

### 3) Transaksi Pinjam Meminjam

- a) Piutang *Qardh* yaitu transaksi pinjam meminjam dana kepada orang lain dengan ketentuan pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman dalam jangka waktu yang telah di sepakati.<sup>26</sup>

### 4) Transaksi Multijasa

- a) *Ijarah* (prinsip sewa)

Secara *Syara' ijarah* berarti salah satu jenis akad yang bentuknya mengambil manfaat dengan adanya penggantian. dalam pengertian lain, akad pemindahan hak guna barang/jasa melalui pembayaran upah sewa tanpa di iringi dengan pemindahan kepemilikan atas barang/jasa tersebut.<sup>27</sup>

*Ijarah* yaitu transaksi sewa menyewa atas suatu barang dan atau jasa antara pemilik objek sewa termasuk kepemilikan

---

<sup>25</sup>Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* Cat.ke-4 (Yogyakarta:EKONISIA,2013),74.

<sup>26</sup>Wiroso, *Produk Perbankan Syariah* (Jakarta Barat:LPFE Usakti, 2011),359.

<sup>27</sup> Syukri Iska, *Sinistem Perbankan Syariah di Indonesia* (Yogyakarta:Fajar Media Press,2012),186.

hak pakai atas objek sewa dengan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakan.

Menurut fatwa DSN, *ijarah* adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa/upah, tanpa di ikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri. Dengan demikian, dalam akad *ijarah* tidak ada perubahan kepemilikan, tetapi hanya pemindahan hak guna saja dari yang menyewakan kepada penyewa.<sup>28</sup> Sedangkan dalam konteks KUH Perdata, *ijarah* disebut sebagai sewa menyewa. Sewa menyewa adalah suatu perjanjian dimana pihak yang satu mengikatkan diri untuk memberikan menyewakan diri untuk memberikan kepada pihak lainnya berupa kenikmatan dari suatu barang, selama waktu tertentu dan dengan pembayaran sejumlah harga yang besarnya sesuai dengan kesepakatan.<sup>29</sup>

Dengan demikian dapat disimpulkan *ijarah* adalah suatu bentuk akad yang melibatkan dua belah pihak, yaitu penyewa sebagai orang yang memberikan barang yang dapat di manfaatkan kepada si penyewa untuk di ambil manfaatnya dengan penggantian yang telah ditentukan oleh *syara'* tanpa diakhiri dengan kepemilikan, dalam istilah hukum Islam orang

---

<sup>28</sup> Tehuayo, Rosita. "Sewa menyewa (Ijarah) dalam sistem perbankan syariah." *Jurnal Tahkim* 14.1 (2018): 87.

<sup>29</sup> Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perjanjian Islam di Indonesia* (Yogyakarta: UGM Press, 2010), 70.

yang menyewakan disebut *mua'jir*, sedangkan orang yang menyewa di sebut *musta'jir* dan sesuatu yang di akad kan untuk di ambil manfaatnya di sebut *ajran* atau *ujrah (fee)*.

b) *Kafalah*

Menurut pengertian *syara' kafalah* yaitu transaksi penjaminan yang diberikan oleh penanggung (*kafil*) kepada pihak ketiga atau yang bertanggung (*makful lahu*) untuk memenuhi kewajiban pihak kedua (*makful bih*).<sup>30</sup>

c. Produk Jasa (*service*)

Produk-produk jasa bank syariah pada umumnya menggunakan akad-akad *tabarru'* yang di maksudkan tidak untuk mencari keuntungan, tetapi dimaksudkan dengan fasilitas pelayanan kepada nasabah dalam melakukan transaksi perbankan. Oleh karena itu, bank sebagai penyedia jasa hanya membebani biaya administrasi. Jasa perbankan golongan ini yang bukan termasuk akad *tabarru'* adalah akad *sharf* yang merupakan akad pertukaran uang dengan uang dan *ujr* yang merupakan bagian dari *ijarah* (sewa) yang di maksudkan untuk mendapatkan upah (*ujrah*) atau *fee*.<sup>31</sup>

---

<sup>30</sup> Syukri Iska, Sistem Perbankan Syariah di Indonesia (Yogyakarta: Fajar Media Press, 2012), 198.

<sup>31</sup> Asep Supyadillah, Hukum Perbankan Syariah, (Jakarta: Wahana Kardofa, 2013), 76- 77.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

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

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

Jenis penelitian yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah *Field Research* atau penelitian lapangan. *Field Research* atau penelitian lapangan merupakan penelitian yang di laksanakan secara sistematis untuk mengambil data di lapangan.<sup>1</sup>

Dari definisi tersebut bahwa tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui secara intensif, rinci dan mendalam tentang Keputusan Masyarakat Suku Lampung Menggunakan Produk Bank Syariah (Desa Negara Aji Tua, Kecamatan Anak Tuha).

##### **2. Sifat Penelitian**

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif, penelitian kualitatif merupakan suatu proses penelitian untuk memahami fenomena-fenomena manusia atau sosial dengan menciptakan gambaran yang menyeluruh dan kompleks yang dapat di sajikan dengan kata-kata, melaporkan pandangan terinci yang diperoleh dari sumber informan, serta di lakukan dalam latar setting yang alamiah.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> R. Anisya Dwi Septiani, Widjojoko, dan Deni Wardana, "Implementasi Program Literasi Membaca 15 Menit Sebelum Belajar Sebagai Upaya Dalam Meningkatkan Minat Membaca," *Jurnal Persada*, III.3 (2020), 132.

<sup>2</sup> Muhammad Rijal Fadli, "Memahami desain metode penelitian kualitatif," *Humanika, Kajian Ilmiah Mata Kuliah Umum*, 21.1 (2021), 35.

Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan dengan menggunakan kata-kata sehingga tidak melibatkan angka atau statistika yang disusun atau diungkapkan orang-orang yang berada di lingkungan sekitar agar dapat membuat kesimpulan. Dengan kata lain, metode yang saya gunakan berusaha mengkaji atau menggambarkan secara mendalam dari fenomena yang dikaji. Sehingga saya dapat melakukan pendekatan secara intens dengan informan agar memperoleh data yang faktual.

### **3. Lokasi Penelitian**

Dalam penelitian ini, lokasi yang digunakan berada di Desa Negara Aji Tua, Kecamatan Anak Tuha. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Faktor Keputusan Masyarakat Suku Lampung Menggunakan Produk Syariah.

## **B. Sumber Data**

Sumber data yang direncanakan dalam penelitian ini adalah subjek dari mana informasi tersebut diperoleh dan mempunyai data yang jelas tentang bagaimana informasi tersebut diperoleh. Selanjutnya sumber informasi dibagi menjadi dua, yaitu :

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

Sumber data primer adalah data yang tidak di publikasikan dan didapatkan langsung dari sumber pertama dilokasi penelitian dalam bentuk dokumen, wawancara dan lapangan.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Jose Beno, Adhi Pratistha Silen, and Melda Yanti, 'Dampak Pandemi Covid-19 Pada Kegiatan Ekspor Impor (Studi Pada Pt.Pelabun Indonesia Ii (Persero) Cabang Teluk Bayur)', *Saintek Maritim*, 22.8.5.2017 (2022), 117.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik teknik *snowball sampling*, teknik penentuan sampel yang bermula jumlahnya kecil kemudian membesar. Dalam menentukan sampel penelitian ini peneliti menggunakan sembilan masyarakat sebagai sumber data primer dari lokasi penelitian. Namun tidak menutup kemungkinan akan bertambah sesuai kebutuhan. Jika jumlah sampel sebelumnya belum cukup memenuhi maka peneliti akan mencari responden lain untuk memenuhi data dan informasi yang peneliti butuhkan.<sup>4</sup>

Pada penelitian ini sumber data primer digunakan untuk memperoleh informasi tentang Keputusan Masyarakat Suku Lampung Menggunakan Produk Syariah (Studi Kasus Desa Negara Aji Tua, Kecamatan Anak Tuha). Adapun yang menjadi sumber data primer di sini yaitu aparatur desa dan masyarakat Suku Lampung Desa Negara Aji Tua, Kec. Anak Tuha.

## **2. Sumber Data Sekunder**

Sumber data sekunder merupakan sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Sumber data sekunder pada penelitian ini meliputi buku-buku, artikel, jurnal, dan internet yang berkaitan dengan persepsi terhadap Keputusan Masyarakat Suku Lampung Terhadap Produk Bank Syariah.

---

<sup>4</sup> Desi Reski Fajar, Ikhsan Niku, and Selvi Hardianti, 'Gambaran Tingkat Pengetahuan Sikap Dan Perilaku Masyarakat Terhadap Upaya Pencegahan Covid-19 Di Desa Jenetallasa Kabupaten Gowa', 01.1 (2021), 46.

### C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data suatu hal yang penting dalam penelitian, karena metode ini merupakan strategi untuk mendapatkan data yang diperlukan. Keberhasilan penelitian sebagian besar tergantung pada teknik-teknik pengumpulan data yang digunakan. Untuk memperoleh bahan-bahan, keterangan, kenyataan-kenyataan dan informasi yang dapat dipercaya. Untuk memperoleh data seperti yang dimaksudkan itu, dalam penelitian digunakan teknik-teknik, prosedur-prosedur, alat-alat serta kegiatan yang nyata. Proses pengumpulan data dapat dilakukan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi.<sup>5</sup>

Pada hakikatnya penelitian adalah mengumpulkan data yang sesungguhnya secara obyektif. Untuk mengumpulkan data yang diperlukan dalam penelitian ini peneliti menggunakan:

#### 1. Wawancara (*Interview*)

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui tatap muka dan Tanya jawab langsung antara pengumpul data terhadap narasumber/sumber data.<sup>6</sup> Wawancara yang digunakan oleh para peneliti adalah wawancara yang tidak terstruktur karena tidak ada pedoman. Wawancara bersifat terbuka dan memberikan kebebasan kepada informan untuk memberikan data sebanyak-banyaknya. Peneliti

---

<sup>5</sup> Fajar Nurdiansyah and Henhen Siti Rugoyah, 'Strategi Branding Bandung Giri Gahana Golf Sebelum Dan Saat Pandemi Covid-19', *Jurnal Purnama Berazam*, 2.2 (2021), 159.

<sup>6</sup> Erga Trivaika dan Mamok Andri Senubekti, "Perancangan Aplikasi Pengelola Keuangan Pribadi Berbasis Android," *Nuansa Informatika*, 16.1 (2022), 134.

mengajukan pertanyaan kepada beberapa Masyarakat Suku Lampung yang berada di Desa Negara Aji Tua, Kec Anak Tuha.

## **2. Dokumentasi**

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, cerita, biografi, peraturan dan kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar, misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk karya misalnyakarya seni, yang dapat berupa gambar, patung, film, dan lain-lain. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.<sup>7</sup>

Dokumentasi dalam penelitian ini dilakukan dengan mengambil dokumen berbentuk gambar, data melalui website Desa Negara Aji Tua dan narasumber. Dokumentasi data terlampir.

## **D. Teknik Analisis Data**

Analisis data merupakan upaya mencari dan menata secara sistematis hasil observasi, wawancara dan hasil lainnya untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti dan menyajikannya dalam temuan bagi orang lain.<sup>8</sup> Mengingat pentingnya menganalisis informasi, maka dalam membedah informasi analisis menggunakan informasi hasil wawancara

---

<sup>7</sup> Politeknik Medica and others, *Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*, 2020.

<sup>8</sup> Nurdewi, "Implementasi Personal Branding Smart Asn Perwujudan Bangsa Melayani Di Provinsi Maluku Utara," *SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah*, 1.2 (2022).300.

dengan informan. Kemudian diuraikan satu per satu secara eksplisit dan kemudian hasil dari uraian tersebut dapat digarisbawahi secara keseluruhan. Penelitian inilah yang akan menjawab permasalahan apakah faktor pengaruh keputusan masyarakat suku Lampung menggunakan produk syariah (Studi Kasus Desa Negara Aji Tua, Kecamatan Anak Tuha).

#### **E. Teknik Keabsahan Data**

Keabsahan data dilakukan untuk menunjukkan apakah penelitian yang dilakukan benar-benar merupakan penelitian ilmiah sekaligus untuk menguji informasi yang diperoleh. Dalam metodologi penelitian kualitatif terdapat empat kriteria yang berhubungan dengan keabsahan data meliputi keabsahan konstruk, keabsahan internal, keabsahan eksternal dan reabilitas:

##### **1. Perpanjangan Pengamatan**

Perpanjangan pengamatan dilakukan untuk menguji kredibilitas data penelitian ini, sebaiknya difokuskan pada pengujian terhadap data yang di peroleh, apakah setelah data di cek kembali kelapangan benar atau tidak. Pada saat setelah di cek kembali ke lapangan data sudah benar berarti kredibel, maka perpanjangan akan di akhiri.

##### **2. Meningkatkan Ketekunan**

Meningkatkan ketekunan merupakan salah satu untuk pengecekan kembali apakah data yang telah di temukan itu benar atau tidak, dengan cara melakukan pengamatan terus-menerus, membaca berbagai referensi

buku maupun hasil penelitian atau dokumentasi yang terkait, sehingga wawasan peneliti akan semakin luas dan tajam.<sup>9</sup>

### 3. Triangulasi

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu pada yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau pembandingan terhadap data tersebut. Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai cara dan waktu.<sup>10</sup> Triangulasi data sebagai metode pemeriksaan data dibagi menjadi empat, yaitu :

a. Triangulasi Sumber (*Construct validity*)

Triangulasi sumber artinya memperoleh data dari sumber yang berbeda dengan teknik yang sama.

b. Triangulasi Teori

Triangulasi teori ini bergantung pada pemahaman bahwa realitas tertentu tidak dapat diperiksa tingkat kepastiannya dengan setidaknya satu teori, dengan maksud berbagai spekulasi untuk menjamin bahwa informasi yang dikumpulkan memenuhi syarat.

c. Triangulasi Metode

Strategi pengumpulan informasi dalam teknik triangulasi memanfaatkan berbagai metode untuk mendapatkan sumber yang

---

<sup>9</sup> Arnild Augina Mekarisce and Universitas Jambi, "Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data Pada Penelitian Kualitatif Di Bidang Kesehatan Masyarakat Data Validity Check Techniques in

<sup>10</sup> Sandi Hesti Sondak, "Faktor-Faktor Loyalitas Pegawai Di Dinas Pendidikan Daerah Provinsi Sulawesi Utara," *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 7.1 (2019), 676.

serupa. Penelitian ini menggunakan teknik observasi dan wawancara untuk memperoleh informasi.

d. Triangulasi Peneliti

Memanfaatkan peneliti lain untuk menilai reliabilitas data sekali lagi adalah metode yang digunakan dalam triangulasi ini.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Arnild Augina Mekarisce and Universitas Jambi, Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data ', *Jurnal Ilmiah Kesehatan Masyarakat*, 12.3 (2020), 150.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. GAMBARAN UMUM DESA NEGARA AJI TUA**

##### **1. Sejarah Singkat Desa Negara Aji Tua**

Negara Aji Tua merupakan salah satu dari 12 desa yang berada di wilayah Kecamatan Anak Tuha, Kabupaten Lampung Tengah, Provinsi Lampung. Jarak yang di tempuh 11 kilometer dari pusat ibu kota Kabupaten Lampung Tengah, Negara Aji Tua termasuk desa dengan sentra pertanian hortikultura, dengan jenis wilayah desa yaitu daratan dan luas desa Negara Aji Tua 26.900 Km<sup>2</sup> jumlah penduduk 5.370 Jiwa.

Wilayah perbatasan Desa Negara Aji Tua pada bagian utara dengan kampung Suka Jawa, pada wilayah selatan berbatasan dengan desa Sukawaringi, wilayah barat berbatasan dengan desa Bumi Udik dan pada bagian wilayah timur berbatasan dengan desa Bumi Aji.

Awal berdirinya kampung Negara Aji Tua pada tahun 1960 dengan kepala kampung pertama kali bapak ST. Perhub, yang waktu itu masih menjadi kecamatan Padang Ratu, kemudian pada tahun 1970 desa Negara Aji Tua Menjadi Kecamatan Anak Tuha yang terdiri 9 dusun dan 21 RT yang berada di bawah naungan kepala desa Negara Aji Tua. Desa Negara Aji Tua merupakan desa yang memiliki 3 suku/etnis antara lain suku jawa, suku sunda dan suku lampung.

**Tabel 4.1**  
**Sejarah Pemerintahan Desa/Nama-Nama Kepala Desa**  
**Dari Awal Berdiri Sampai Sekarang Desa Negara Aji Tua**

No	Nama Kepala Desa
1	ST. Perhub
2	ST.Rajani
3	ST. Paku Alam
4	Yunus
5	Nairani
6	Hendrik
7	Supriyadi
8	Hendra Wijaya

Sumber: Arsip Data Desa Negara Aji Tua

## 2. Struktur Organisasi Pemerintahan Desa Negara Aji Tua Kecamatan Anak Tuha

Struktur organisasi suatu organisasi atau perusahaan adalah susunan dan hubungan antara berbagai bagiannya dalam rangka melaksanakan kegiatan operasional dan mencapai tujuan yang diantisipasi dan diinginkan. Pembagian tanggung jawab kerja antar pegawai dituangkan secara jelas dalam struktur organisasi. Pengembangan struktur organisasi merupakan hal yang krusial dalam sebuah desa. Desain hierarki menunjukkan bahwa kota tersebut adalah kota yang berfungsi dan memainkan peran yang jelas. Desa dengan struktur organisasi yang didasarkan pada kebutuhan desa tentu akan lebih produktif dalam pembangunan dan kemajuannya.

Berikut ini adalah struktur organisasi pemerintahan desa Negara Aji Tua Kecamatan Anak Tuha.

**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi Pemerintahan Desa Negara Aji Tua**



## **KEDUDUKAN, TUGAS POKOK DAN FUNGSI**

### **1. Kepala Desa**

- a. Kepala Desa berkedudukan sebagai Kepala Pemerintah Desa yang memimpin penyelenggaraan Pemerintahan Desa.
- b. Kepala Desa bertugas menyelenggarakan Pemerintahan Desa, melaksanakan pembangunan, pembinaan kemasyarakatan dan pemberdayaan masyarakat.
- c. Untuk melaksanakan tugasnya Kepala Desa memiliki fungsi sebagai berikut:
  - 1) Menyelenggarakan Pemerintahan Desa, seperti Tata Praja Pemerintahan, penetapan peraturan di desa, pembinaan masalah pertanahan, pembinaan ketentraman dan ketertiban, melakukan upaya perlindungan masyarakat, administrasi kependudukan, dan penataan dan pengelolaan wilayah;

- 2) Melaksanakan pembangunan seperti pembangunan sarana prasarana perdesaan, dan pembangunan bidang pendidikan, kesehatan dan lain – lain;
- 3) Pembinaan Kemasyarakatan, seperti pelaksanaan hak dan kewajiban masyarakat, partisipasi masyarakat, social budaya masyarakat, keagamaan dan ketenagakerjaan;
- 4) Pemberdayaan Masyarakat, seperti tugas sosialisasi dan motivasi masyarakat di bidang budaya, ekonomi, politik, lingkungan hidup, pemberdayaan keluarga, pemuda, olah raga dan Karang Taruna; dan
- 5) Menjaga hubungan kemitraan dengan lembaga masyarakat dan lembaga lainnya.

## **2. Sekretaris Desa**

- a. Sekretaris Desa mempunyai tugas pokok melaksanakan pengelolaan dan pembinaan administrasi umum, perencanaan, keuangan, dan kepegawaian, penyusunan program desa serta pengoordinasian pelaksanaan tugas unit organisasi di lingkungan Pemerintah Desa.
- b. Untuk melaksanakan fungsi sebagaimana dimaksud pada ayat (2), Sekretaris Desa memiliki uraian tugas sebagai berikut:
  - 1) Melaksanakan urusan ketatausahaan seperti tata naksah, administrasi surat menyurat, arsip dan ekspedisi;

- 2) Melaksanakan Urusan Umum seperti penataan administrasi perangkat desa, penyediaan prasarana perangkat desa dan kantor, penyiapan rapat, pengadministrasian asset, inventarisasi, perjalanan dinas, dan pelayanan umum;
- 3) Melaksanakan urusan keuangan seperti pengurusan administrasi keuangan, administrasi sumber-sumber pendapatan dan pengeluaran, verifikasi administrasi keuangan, dan administrasi penghasilan kepala desa, perangkat desa, BPD, dan lembaga pemerintahan desa lainnya.
- 4) Melaksanakan urusan perencanaan seperti menyusun rencana anggaran pendapatan dan belanja desa, menginventarisir data-data dalam rangka pembangunan, melakukan monitoring dan evaluasi program, serta penyusunan laporan.

### **3. Kepala Urusan Keuangan**

- a. Kepala Urusan Keuangan bertugas membantu Sekretaris Desa dalam urusan pelayanan administrasi pendukung pelaksanaan tugas-tugas pemerintahan.
- b. Kepala Urusan Keuangan memiliki fungsi melaksanakan urusan keuangan seperti: pengurusan administrasi keuangan, administrasi sumber-sumber pendapatan dan pengeluaran, verifikasi administrasi keuangan, dan administrasi penghasilan Kepala Desa, Perangkat Desa, BPD, dan lembaga Pemerintahan Desa lainnya,

serta pelaksanaan fungsi lain yang diberikan Sekretaris Desa atau Kepala Desa.

#### **4. Kepala Urusan Perencanaan**

- a. Kepala Urusan Perencanaan bertugas membantu Sekretaris Desa dalam urusan pelayanan administrasi pendukung pelaksanaan tugas-tugas pemerintahan.
- b. Kepala Urusan Perencanaan memiliki fungsi mengoordinasikan urusan perencanaan seperti: menyusun rencana APBDesa, menginventarisir data-data dalam rangka pembangunan, melakukan monitoring dan evaluasi program, serta penyusunan laporan, dan pelaksanaan fungsi lain yang diberikan Sekretaris Desa atau Kepala Desa.

#### **5. Kepala Seksi Pemerintahan**

- a. Kepala Seksi Pemerintahan bertugas sebagai membantu Kepala Desa sebagai pelaksana tugas operasional.
- b. Untuk melaksanakan fungsi Kepala Seksi Pemerintahan mempunyai tugas:
  - 1) Menyusun Perencanaan di bidang Pemerintahan;
  - 2) Melaksanakan manajemen Tata Praja Pemerintahan;
  - 3) Menyusun rancangan regulasi desa;
  - 4) Melaksanakan pembinaan masalah pertanahan dan administrasi pertanahan;
  - 5) Melaksanakan pembinaan ketentraman dan ketertiban;

- 6) Melaksanakan upaya perlindungan masyarakat;
- 7) Melaksanakan administrasi kependudukan;
- 8) Melaksanakan penataan dan pengelolaan wilayah;
- 9) Melaksanakan pendataan dan pengelolaan profil desa;
- 10) Melaksanakan administrasi Pajak Bumi dan Bangunan;
- 11) Melaksanakan kegiatan – kegiatan desa berdasarkan kewenangan desa dalam bidang pemerintahan;
- 12) Melaksanakan koordinasi dengan instansi terkait di bidang pemerintahan;
- 13) Memberikan saran dan pertimbangan kepada Kepala Desa dalam perencanaan, pelaksanaan dan pelaporan Penyelenggaraan Pemerintahan Desa;
- 14) Membuat dan menyampaikan laporan pelaksanaan tugas kepada Kepala Desa melalui Sekretaris Desa; dan
- 15) Melaksanakan tugas kedinasan lainnya yang diberikan oleh Kepala Desa melalui Sekretaris Desa.

## **6. Kepala Seksi Kesejahteraan**

- a. Kepala Seksi Kesejahteraan bertugas sebagai membantu Kepala Desa sebagai pelaksana tugas operasional.
- b. Untuk melaksanakan fungsi Kepala Seksi Kesejahteraan mempunyai tugas:
  - 1) Menyusun Perencanaan di bidang Kesejahteraan;

- 2) Melaksanakan pembangunan sarana prasarana / infrastruktur perdesaan dalam lingkup kewenangan desa;
- 3) Melaksanakan pembangunan bidang pendidikan umum dalam lingkup kewenangan desa;
- 4) Melaksanakan pembangunan di bidang kesehatan;
- 5) Melaksanakan tugas sosialisasi serta motivasi masyarakat di bidang ekonomi, politik, lingkungan hidup, pemberdayaan keluarga, pemuda, olahraga dan karang taruna, dan perlindungan anak;
- 6) Melaksanakan pembinaan kepada kelompok perempuan, pemuda, kelompok tani dan kelompok lain yang bergerak di bidang kesejahteraan;
- 7) Melaksanakan pemberdayaan masyarakat untuk meningkatkan kapasitas masyarakat menuju kemandirian ekonomi masyarakat;
- 8) Melakukan pembinaan terhadap lembaga perekonomian desa;
- 9) Melaksanakan pemeliharaan lingkungan hidup yang bersih dan sehat;
- 10) Melaksanakan pembinaan di bidang olah raga masyarakat;
- 11) Memberikan saran dan pertimbangan kepada Kepala Desa dalam perencanaan, pelaksanaan dan pelaporan Penyelenggaraan Pemerintahan Desa;

- 12) Membuat dan menyampaikan laporan pelaksanaan tugas kepada Kepala Desa melalui Sekretaris Desa;
- 13) Melaksanakan tugas kedinasan lainnya yang diberikan oleh Kepala Desa melalui Sekretaris Desa;
- 14) Melaksanakan kegiatan-kegiatan desa berdasarkan kewenangan desa dalam bidang Kesejahteraan; dan
- 15) Melaksanakan tugas kedinasan lainnya yang diberikan oleh Kepala Desa.

#### **7. Kepala Seksi Pelayanan**

- a. Untuk melaksanakan tugas pokok, Kepala Seksi Pelayanan mempunyai fungsi:
  - 1) Pengoordinasian Kegiatan di bidang Pelayanan;
  - 2) Pengumpulan bahan dalam rangka Perencanaan Pelaksanaan hak dan kewajiban masyarakat, pelestarian nilai sosial budaya, keagamaan dan ketenagakerjaan; dan
  - 3) Pelaksanaan tugas lain yang diberikan oleh Kepala Desa.
- b. Untuk melaksanakan fungsi, Kepala Seksi Pelayanan mempunyai tugas:
  - 1) Menyusun Perencanaan di bidang Pelayanan;
  - 2) Melaksanakan penyuluhan dan motivasi terhadap pelaksanaan hak dan kewajiban masyarakat;
  - 3) Meningkatkan upaya partisipasi masyarakat;
  - 4) Melaksanakan pelestarian nilai sosial budaya masyarakat;

- 5) Melakukan pembinaan terhadap organisasi keagamaan meliputi Dewan Kemakmuran Mesjid, Remaja Mesjid, Majelis Ulama Indonesia, dan lembaga keagamaan lainnya;
- 6) Melaksanakan pembinaan kerukunan umat beragama dan antar umat beragama;
- 7) Melaksanakan koordinasi dalam pembentukan keluarga yang sehat dan sejahtera;
- 8) Melaksanakan pembinaan dalam pengembangan BAZIS;
- 9) Melakukan pembinaan dan pealtihan terhadap angkatan kerja;
- 10) Memberikan pelayanan terhadap angkatan kerja;
- 11) Melaksanakan kegiatan Peringatan Hari Besar Nasional, Daerah, Desa dan Keagamaan;
- 12) Melaksanakan kegiatan-kegiatan desa berdasarkan kewenangan desa dalam bidang Pelayanan;
- 13) Membuat dan menyampaikan laporan pelaksanaan tugas kepada Kepala Desa melalui Sekretaris Desa;
- 14) Melaksanakan tugas kedinasan lainnya yang diberikan oleh Kepala Desa melalui Sekretaris Desa; dan
- 15) Melaksanakan tugas kedinasan lainnya yang diberikan oleh Kepala Desa.

### 3. Keadaan Masyarakat Desa Negara Aji Tua

#### a. Jumlah Penduduk Berdasarkan Pekerjaan

**Tabel 4.4**  
**Jumlah Penduduk Berdasarkan Pekerjaan**

No	Uraian	Jumlah
1.	Petani	226
2.	Buruh Tani	3713
3.	PNS	53
4.	Pegawai Swasta	21
5.	Wiraswasta/Pedagang	60
6.	Lainnya	42

Sumber: Arsip Data desa Negara Aji Tua

#### b. Sarana Pendidikan

**Tabel 4.5**  
**Sarana Pendidikan**

No	Uraian	Jumlah
1	Gedung Sekolah PAUD	1
2	Gedung Sekolah TK/RA	2
3	Gedung Sekolah SD/MI	3
4	Gedung Sekolah SMP/MTS	1

Sumber: Arsip data desa Negara Aji Tua

#### c. Prasarana Ibadah

**Tabel 4.6**  
**Prasarana Ibadah**

No	Uraian	Jumlah
1	Masjid	5
2	Mushola	9

Sumber: Arsip Data desa Negara Aji Tua

## **B. DESKRIPSI HASIL PENELITIAN**

Untuk memperkuat temuan penelitian ini, dilakukan wawancara terhadap warga suku Lampung di desa Negara Aji Tua yang menggunakan produk perbankan syariah. Delapan pertanyaan diajukan kepada sembilan responden.

Menurut Linda Novitasari masyarakat desa Negara Aji Tua yang baru menjadi nasabah sekitar kurang lebih delapan bulan, menggunakan produk bank syariah Karena awalnya itu melaksanakan PPL di Bank Syariah Indonesia, kemudian di suruh membuat rekening bank syariah tersebut, kebetulan waktu itu belum menggunakan bank syariah, dan itu memang diwajibkan membuka rekening di bank syariah, produk yang sedang di gunakan adalah tabungan. Pengetahuannya tentang produk-produk bank syariah memang sudah di dapatkan di bangku kuliah, kebetulan waktu itu beliau juga tidak sedang menggunakan produk dari bank konvensional.<sup>1</sup>

Menurut bapak Junaidi yang sudah menjadi nasabah sekitar 1 tahun, beliau menggunakan produk bank syariah karena adanya sosialisasi yang di lakukan dari pegawai bank terkait penjelasan produk-produk dan menawarkan sistem penagihannya dari pihak bank yang mengambil kerumah nasabah, itu mempermudah nasabah, yang sebelumnya beliau sudah menggunakan bank konvensional. Produk-produk bank syariah yang di ketahuinya hanya beberapa saya termasuk produk pembiayaan yang saat ini di gunakan, beliau tertarik menggunakan produk ini karena waktu itu pihak bank menjelaskan

---

<sup>1</sup> Wawancara dengan saudari Linda Novitasari pada tanggal 20 agustus 2024

bahwa bank syariah ini tidak menggunakan bunga tetapi dengan bagi hasil, saya penasaran dan saya tertarik.<sup>2</sup>

Menurut saudara Ryan yang sudah menggunakan bank syariah selama dua tahun lebih, menggunakan produk bank syariah karena mengikuti peraturan dari kampus uang kuliah di bayarkan melalui bank syariah, jadi sampai saat ini juga bank konvensional masih sering di gunakannya, produk bank syariah yang saat ini di gunakan termasuk kedalam jasa, bahkan produk yang di ketahuinya hanya sebagian saja selebihnya tidak tahu. Pengetahuannya tentang produk bank syariah dari media dan dari lingkungan sekitarnya.<sup>3</sup>

Menurut ibu Yeni yang sudah menggunakan bank syariah sekitar 1 tahun. Memilih produk di bank syariah karena beliau memiliki usaha yang membutuhkan modal besar, produk yang saat ini beliau gunakan adalah pembiayaan. Produk-produk bank syariah yang beliau ketahui hanya sebagian saja dari masyarakat setempat yang juga nasabah seperti saya, itupun hanya sebatas tahu namanya dan penggunaannya saja. tertarik menggunakan produk bank syariah karena dari penilaian-penilaian yang saya dengar.<sup>4</sup>

Menurut bapak Rony sebagai nasabah yang menggunakan bank syariah selama 2 tahun. Memilih menggunakan bank syariah karena pengambilannya tagihannya diambil kerumah beliau, itu sangat mempermudah soalnya akses kesananya yang jauh, produk yang saat ini beliau gunakan adalah pembiayaan. Produk yang beliau ketahui hanya produk

---

<sup>2</sup> Wawancara dengan Bapak Junaidi pada tanggal 20 Agustus 2024

<sup>3</sup> Wawancara dengan saudara Ryan pada tanggal 21 Agustus 2024

<sup>4</sup> Wawancara dengan ibu Yeni Indriani pada tanggal 20 Agustus 2024

yang dia gunakan saat ini dari tetangganya. Ketertarikan beliau menggunakan produk bank syariah penagihannya diambil kerumah beliau.<sup>5</sup>

Menurut ibu Dewi masyarakat desa Negara Aji Tua selaku nasabah bank syariah. Memilih menggunakan bank syariah untuk membeli ladang, tertarik menggunakan bank syariah sebenarnya karena memang sangat butuh, tidak ada cara lain selain mengambil pinjaman dari bank syariah. Saya mengetahui produk bank syariah ini dari temannya saya yang kebetulan nasabah dari bank syariah juga jadi sebelumnya saya menggunakan bank konvensional kemudian beralih.<sup>6</sup>

Menurut ibu Junaida yang sudah 9 bulan menggunakan bank syariah. Memilih bank syariah karena dari tetangganya yang juga menggunakan bank syariah itu, dan beliau tertarik mendengar beberapa pendapat positif masyarakat sekitar terkait mengambil pinjaman di bank syariah. Produk yang beliau gunakan pembiayaan sesuai dengan yang saat ini di butuhkan beliau.<sup>7</sup>

Menurut ibu Siti Aminah selaku masyarakat desa Negara Aji Tua yang sudah satu setengah tahun beliau menggunakan bank syariah karena faktor kebutuhan usaha yang ingin di kembangkan, tertarik menggunakan produk bank syariah dengan cara pelayanannya yang ramah. produk yang saya gunakan adalah pembiayaan, Produk-produk bank syariah beliau jelaskan dengan *detail*.<sup>8</sup>

---

<sup>5</sup> Wawancara dengan Bapak Roni pada tanggal 21 Agustus 2024

<sup>6</sup> Wawancara dengan ibu Dewi pada tanggal 21 Agustus 2024

<sup>7</sup> Wawancara dengan ibu Junaida pada tanggal 20 Agustus 2024

<sup>8</sup> Wawancara dengan ibu Siti Aminah pada tanggal 20 Agustus 2024

Menurut saudari Shela yang sudah menggunakan bank syariah kurang lebih 3 tahun. Menggunakan bank syariah karena faktor aturan dari pihak kampus. Beliau mengetahui produk bank syariah ini dari kampusnya, ketertarikan beliau dengan produk bank syariah ini semata-mata karena dorongan aturan tersebut, bahkan beliau tidak terlalu mengenal produk bank syariah, sepengetahuannya produk yang ada di bank syariah sama dengan produk bank BRI dan lainnya.<sup>9</sup>

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh masyarakat Suku Lampung Negara Aji Tua terdiri dari 9 responden, ditemukan beberapa hal yaitu bahwa masyarakat Suku Lampung yang memilih menggunakan produk di bank syariah karena di pengaruhi oleh beberapa faktor yaitu faktor kebutuhan, motivasi, masyarakat, budaya, promosi, pelayanan dan pengetahuan produk.

Sebanyak 3 responden yang mengatakan bahwa mereka menggunakan produk di bank syariah karena faktor kebutuhan untuk modal usahanya. Faktor ini termasuk kedalam faktor kepribadian, dimana masyarakat menggunakan bank syariah bukan karena unsur paksaan namun karena keinginannya mengembangkan usaha miliknya. Manusia sebagai makhluk hidup pasti akan memiliki kebutuhan yang harus terpenuhi demi tercapainya kepuasan rohani maupun jasmani untuk keberlangsungan hidupnya.

Kemudian 2 responden menyatakan bahwa alasan menggunakan produk bank syariah di pengaruhi oleh faktor promosi dari pihak bank syariah. Produk

---

<sup>9</sup> Wawancara dengan saudari Shela pada tanggal 20 Agustus 2024

yang sudah direncanakan dengan baik sayang apabila tidak di kenal dengan masyarakat luas. Upaya untuk memperkenalkan produk kepada nasabah 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 bank kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut. Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabah. Promosi merupakan bagian dari pemasaran.

Berikutnya ada 2 responden yang mengatakan bahwa menggunakan bank syariah karena aturan yang sudah di tetapkan oleh kampus. Oleh karena itu, aturan atau budaya merupakan faktor yang memperkuat terbentuknya perilaku nasabah dalam mempengaruhi keputusannya menggunakan bank syariah.

Kemudian 1 responden menggunakan bank syariah karena faktor masyarakat. Selain dari dorongan keluarga, masyarakat juga dapat berpengaruh dalam pengambilan keputusan. Masyarakat dapat membantu kepribadian yang khas bagi manusia, sehingga tanpa adanya kelompok, manusia tidak akan mampu untuk dapat berbuat banyak dalam kehidupannya.

Sedangkan dari segi faktor pelayanan ada 1 orang yang berpendapat bahwa sistem pelayanan menjadi salah satu alasan nasabah menggunakan produk di bank syariah.

### **C. FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN MASYARAKAT SUKU LAMPUNG DALAM MENGGUNAKAN PRODUK BANK SYARIAH**

Berdasarkan analisis diatas dapat peneliti simpulkan bahwa ada 2 faktor yang mempengaruhi keputusan masyarakat Suku Lampung dalam menggunakan produk bank syariah yaitu, faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yang mempengaruhi keputusan masyarakat menggunakan bank syariah adalah kepribadian dan motivasi. Sedangkan faktor eksternal meliputi pelayanan, budaya, masyarakat, dan promosi.

#### **1. Faktor Internal**

##### Faktor Kepribadian

Faktor kepribadian lebih berpengaruh signifikan terhadap keputusan masyarakat Suku Lampung dalam menggunakan produk bank syariah, dimana masyarakat menggunakan bank syariah bukan karena unsur paksaan namun karena keinginannya. Dari kebutuhan masyarakat itu sendiri muncullah kemauan tersebut agar keinginannya terpenuhi. .

#### **2. Faktor Eksternal**

##### a. Pelayanan

Faktor pelayanan menjadi faktor yang paling penting dilakukan bagi bank syariah, dengan memberikan pelayanan yang baik kepada nasabah yaitu dengan sikap keramah tamahan dan sopan santun maka nasabah juga akan segan dan nyaman. Dengan melihat fasilitas yang baik dan lengkap, dan serta memberikan pelayanan yang sesuai

dijanjikan akan memperkuat keputusan masyarakat suku Lampung dalam menggunakan bank syariah.

b. Budaya

Faktor budaya mempengaruhi perilaku masyarakat suku Lampung dalam memilih menggunakan produk bank syariah. Kebiasaan suatu masyarakat dalam menanggapi sesuatu yang di rasa memiliki nilai dan kebiasaan, yang bisa dimulai dari mereka menerima informasi, posisi sosial mereka dalam masyarakat, dan pengetahuan mereka tentang apa yang mereka rasakan.

c. Masyarakat

Secara tidak langsung perilaku masyarakat mempunyai pengaruh terhadap keputusan nasabah, dalam melakukan suatu tindakan berdasarkan kebiasaan, dan diukur melalui kelompok referensi, keluarga, peran, dan status. Seperti yang di ungkapkan oleh ibu Junaida yang memilih bank syariah karena dari tetangganya juga menggunakan bank syariah itu, dan beliau tertarik mendengar anggapannya.

d. Promosi

Promosi menjadi modal utama untuk mempengaruhi masyarakat seperti halnya yang dikatakann oleh bapak Junaidi yang menggunakan produk bank syariah karena adanya sosialisasi yang di lakukan dari pegawai bank terkait penjelasan produk-produk dan menawarkan sistem penagihannya dari pihak bank yang mengambil kerumah

nasabah. Promosi merupakan media dalam memasarkan produk-produk bank syariah, yang bermula dari sosialisasi kemudian dengan pendekatan emosional yang dilakukan dan meyakinkan dan meyakinkan calon nasabah tentang keunggulan-keunggulan produk bank syariah.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. KESIMPULAN**

Berdasarkan analisis diatas dapat peneliti simpulkan bahwa ada 2 faktor yang mempengaruhi keputusan masyarakat Suku Lampung dalam menggunakan produk bank syariah yaitu, faktor internal dan faktor eksternal.

Faktor internal, faktor internal dalam mempengaruhi keputusan masyarakat suku Lampung menggunakan produk bank syariah antara lain adalah karena kebutuhan ekonomi masyarakat Negara Aji Tua itu sendiri. Dari tujuh faktor internal yang dapat mempengaruhi keputusan masyarakat Suku Lampung,terdapat faktor kepribadian. Faktor kepribadian lebih berpengaruh signifikan terhadap keputusan masyarakat suku Lampung karena dari kebutuhan masyarakat itu sendiri muncullah kemauan tersebut agar keinginanya terpenuhi.

Faktor eksternal, Dari 9 responden terdapat 6 responden yang menggunakan produk bank syariah karena faktor eksternal. Faktor eksternal menjadi faktor yang paling signifikan bagi masyarakat suku lampung dalam mempengaruhi keputusannya. Faktor eksternal yang mempengaruhi keputusan tersebut adalah faktor promosi, faktor budaya, faktor masyarakat dan faktor pelayanan.

#### **B. SARAN**

1. Bagi masyarakat Suku Lampung yang belum menggunakan layanan perbankan syariah diharapkan suatu saat akan menggunakan layanan

perbankan syariah, sehingga dapat menjauhkan diri dari unsur riba dan dapat mendukung perkembangan perbankan syariah.

2. Bagi bank-bank syariah yang ada disekitarnya agar lebih baik membuat cabang bank syariah yang berada di Desa Negara Aji Tua, agar lokasinya terjangkau oleh masyarakat sekitar dan bisa meningkatkan minat masyarakat Negara Aji Tua untuk menggunakan produk-produk bank syariah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adiyas putra, Nurnasrina, *Menejemen Pembiayaan Bank Syariah* (Pekanbaru:Cahaya Firdaus,2018) ,37.
- Al Arif, Nur Rianto . *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung:ALFABETA,2010),34.
- Amirah, Tsabitah Nada, Muhammad Iqbal Fasa, and Suharto, ‘Pengaruh Strategi Pemasaran (Word Of Mouth) Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Di Bank Syariah’, *Jurnal Perbankan Syariah*, 4.1 (2023), 42
- Amorisa Wiratri, “Menilik Ulang Arti Keluarga Pada Masyarakat Indonesia”, *Jurnal Kependudukan*, Vol. 13 No.1 Juni 2018.
- Anshori, Abdul Ghofur . *Hukum Perjanjian Islam di Indonesia* (Yogyakarta: UGM Press, 2010), 70.
- Beno, Jose, Adhi Pratistha Silen, and Melda Yanti, ‘Dampak Pandemi Covid-19 Pada Kegiatan Ekspor Impor (Studi Pada Pt.Pelabun Indonesia Ii (Persero) Cabang Teluk Bayur)’, *Saintek Maritim*, 22.8.5.2017 (2022), 117
- Citra, Yulia, and Moh Faizal, ‘Analisis Minat Menabung Masyarakat Pada Bank Sumsel Babel Cabang Kayuagung’, 1.1 (2023), 32
- Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer* (Bandung:Alfabeta,2018),82-87.
- Eka Sapira, ‘Polewali, Analisis Keputusan Nasabah Dalam Memilih Tabungan Dan Deposito Pada Bank Syariah Mandiri Cabang’, 2019, 13
- Etta Mamang Sangadji dan Sopiah, *Perilaku Konsumen Pendekatan Praktis*.(Yogyakarta:CV Andi Offset,2013), 46.
- Fadhilatul Hasanah, ‘Pengaruh Tingkat Religiusitas, Pengetahuan, Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Preferensi Menabung Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Palembang Pada Bank Syariah’, 04 (2019), 485–95
- Fadli, Muhammad Rijal, ‘Memahami Desain Metode Penelitian Kualitatif’, *Humanika, Kajian Ilmiah Mata Kuliah Umum*, 21.1 (2021), 33–54
- Fajar, Desi Reski, Ikhsan Niku, and Selvi Hardianti, ‘Gambaran Tingkat Pengetahuan Sikap Dan Perilaku Masyarakat Terhadap Upaya Pencegahan Covid-19 Di Desa Jenetallasa Kabupaten Gowa’, 01.1 (2021), 46
- Fitria, ‘Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia Tira Nur Fitria STIE AAS

- Surakarta', *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 01.Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia (2015), 76
- Fitriani Sinaga, 'Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Perbankan Syariah', 2019, 3
- Harahap, Raja Zainal Abidin, Darwis Harahap, Rukiah, M Fauzan, and Ananda Anugrah Nasution, 'Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Menggunakan Jasa Perbankan Syariah', *Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta*, 7.1 (2022), 865
- Hasibuan, Faisal Umardani, Rahma Wahyuni, Fakultas Ekonomi, Dan Bisnis, Minat Penerapan Nilai-nilai Islam, and Teori Keputusan, 'Pengaruh Pengetahuan Masyarakat Dan Minat Penerapan Nilai Islam Terhadap Keputusan Menggunakan Tabungan Perbankan Syariah ( Studi Kasus Masyarakat Kota Langsa )', 6.01 (2020), 26
- Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Cet ke-4* (Yogyakarta:EKONISIA,2013),78.
- Herlena, jauhar, Rahmi Hayati, 'Pelayanan Ujian Nasional Sistem Berbasis Online Dilihat Dari Aspek Tangible', *JAPB*, 3.2, 33
- Hermawan Kartajaya, dan Muhammad Syakir Sula, *Syari'ah Marketing*, (Bandung: Mizan Pustaka, 2006), 28.
- Iska, Syukri,Sinstem Perbankan Syariah di Indonesia (Yogyakarta:Fajar Media Press,2012),186.
- Kasmir, *Pemasaran Bank*, cet. Ke-5 (Jakarta: Kencana, 2018)163.
- Medica, Politeknik, Farma Husada, Jumari Ustiawaty, Politechnic Medica, Farma Husada, Helmina Andriani, and others, *Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*, 2020
- Moch. Darsyah Sinungan, *Manajemen Dana Bank*. (Jakarta: Rineka Cipta, 1990), 76.
- Nelvi, Neneng, 'Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syariah', 2015
- Novrianto Jimmy, Shama. "Analisis Implementasi Karakteristik Syariah Marketing Sebagai Strategi Pemasaran Meningkatkan Nasabah Pada Pt. Bank Syariah Mandiri Cabang Padang." *Journal of RESIDU* 2.7, Juli (2018), 19.
- Nurdewi, 'Implementasi Personal Branding Smart Asn Perwujudan Bangsa Melayani Di Provinsi Maluku Utara', *SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah*, 1.2

(2022), 297–303 <<https://doi.org/10.55681/sentri.v1i2.235>>

Nurdiansyah, Fajar, and Henhen Siti Rugoyah, ‘Strategi Branding Bandung Giri Gahana Golf Sebelum Dan Saat Pandemi Covid-19’, *Jurnal Purnama Berazam*, 2.2 (2021), 159

Priyambada, Tu Rifton Bagus, Sugeng Hadi Utomo. "Analisis tingkat pengetahuan masyarakat terhadap bank syariah (Studi kasus di Desa Sidorejo Kecamatan Pagelaran Kabupaten Malang)." *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Pendidikan (JEBP)* 2.5 (2022), 494.

Septiani, R. Anisya Dwi, Widjojoko, and Deni Wardana, ‘Implementasi Program Literasi Membaca 15 Menit Sebelum Belajar Sebagai Upaya Dalam Meningkatkan Minat Membaca’, *Jurnal Persada*, III.3 (2020), 130–37

Sondak, Sandi Hesti, ‘Faktor-Faktor Loyalitas Pegawai Di Dinas Pendidikan Daerah Provinsi Sulawesi Utara’, *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7.1 (2019), 671–80

Sufitrayati, Sufitrayati, and Fanny Nailufar, ‘Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Bank Syari’Ah Di Kota Banda Aceh’, *Ihtiyath : Jurnal Manajemen Keuangan Syariah*, 2.1 (2018), 6 <<https://doi.org/10.32505/ihtiyath.v2i1.689>>

Supyadillah, Asep. *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Wahana Kardofa, 2013), 76- 77.

Trivaika, Erga, and Mamok Andri Senubekti, ‘Perancangan Aplikasi Pengelola Keuangan Pribadi Berbasis Android’, *Nuansa Informatika*, 16.1 (2022), 33–40 <<https://doi.org/10.25134/nuansa.v16i1.4670>>

UU No. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan Syariah.

Vinna Sri Yuniarti, *Perilaku Konsumen Teori dan Praktik*, (Bandung: Pustaka Setia, 2015), 216.

Wati, Rahma, ‘Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Untuk Memilih Pembiayaan Di Pt. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Bima Soetta 1’, 2022

Wiroso, *Produk Perbankan Syariah* (Jakarta Barat:LPFE Usakti, 2011),359.

Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah* (Jakarta:Sinar Grafika,2008),34.

‘20658 @ Sikapiuangmu.Ojk.Go.Id’  
<<https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/20658>>

# LAMPIRAN

Lampiran 1 SK Pembimbing



**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

Nomor : B-1936/In.28.1/J/TL.00/06/2024  
Lampiran : -  
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,  
Hermanita (Pembimbing 1)  
(Pembimbing 2)  
di-

Tempat  
*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

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

Nama : **VINA MELINA**  
NPM : 2003021068  
Semester : 8 (Delapan)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah  
Judul : **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN MASYARAKAT SUKU LAMPUNG DALAM MENGGUNAKAN PRODUK BANK SYARIAH DI DESA NEGARA AJI TUA KECAMATAN ANAK TUHA**

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, 19 Juni 2024

Ketua Jurusan,



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

Lampiran 2



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iningmulyo 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-0617/In.28/J/TL.01/02/2024  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN PRASURVEY**

Kepada Yth.,  
KEPALA KELURAHAN  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dalam rangka penyelesaian Tugas Akhir/Skripsi, mohon kiranya Saudara berkenan memberikan izin kepada mahasiswa kami, atas nama :

Nama : **VINA MELINA**  
NPM : 2003021068  
Semester : 8 (Delapan)  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah  
Judul : **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
MINAT MASYARAKAT MUSLIM MENGGUNAKAN  
PEMBIAYAAN PADA BANK SYARIAH (STUDI KASUS  
DESA SRI RAHAYU, NEGARA AJI TUA, KEC. ANAK  
TUHA, KAB. LAMPUNG TENGAH)**

untuk melakukan prasurvey di KELURAHAN, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi.

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya prasurvey tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 26 Februari 2024  
Ketua Jurusan,



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

Lampiran 3 Surat Balasan Izin Pra Survey



**PEMERINTAH KABUPATEN LAMPUNG TENGAH  
KECAMATAN ANAK TUHA  
KAMPUNG NEGARA AJI TUA**

Alamat : Jl. Raya Anak Tuha Kampung Negara Aji Tua Kec. Anak Tuha, Kode Pos 34176

**SURAT KETERANGAN**

Nomor : 2006/549/SK/II.02/2024

Kepada Yth,  
Ketua Jurusan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro  
Di  
Tempat

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Yang bertanda tangan dibawah ini Kepala Kampung Negara Aji Tua, Kec. Anak Tuha, Kab. Lampung Tengah menerangkan bahwa :

1. Nama : HENDRA WIJAYA  
Jabatan : Kepala Kampung  
Tempat Tugas : Kantor Kelurahan Kampung Negara Aji Tua

Berdasarkan Surat Izin Pra Survey Nomor : B-0617/In.28/J/TL.01/02/2024 dari Institut Agama Islam Negeri (IAIN Metro, maka dengan ini kami memberikan izin kepada :

2. Nama : VINA MELINA  
NPM : 2003021068  
Semester : 8 (Delapan)  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah  
Judul : FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT MASYARAKAT MUSLIM MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN PADA BANK SYARIAH (STUDI KASUS DESA SRI RAHAYU, Kec.Anak Tuha)

Untuk melakukan Pra Survey di Kampung Negara Aji Tua, Kec. Anak Tuha, Kab. Lampung Tengah guna menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi.

Demikian Surat Izin Pra Survey ini kami berikan untuk dapat dilaksanakan sebagaimana mestinya. Atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terimakasih.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Negara Aji Tua, 29 Februari 2024  
Kepala Kampung Negara Aji Tua,



Lampiran 4 Surat Keterangan Balasan Izin Research



**PEMERINTAH KABUPATEN LAMPUNG TENGAH  
KECAMATAN ANAK TUHA  
KAMPUNG NEGARA AJI TUA**

Alamat : Jl. Raya Anak Tuha Kampung Negara Aji Tua Kec. Anak Tuha, Kode Pos 34176

**SURAT KETERANGAN**  
**Nomor : 145/.../2006/SK/XII/2024**

Yang bertanda tangan dibawah ini Kepala Kampung Negara Aji Tua, Kec. Anak Tuha, Kab. Lampung Tengah, dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : **VINA MELINA**  
NPM : 2003021068  
Semester : 8 (Delapan)  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah  
Judul : ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT MASYARAKAT MUSLIM MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN PADA BANK SYARIAH (STUDI KASUS DESA SRI RAHAYU, NEGARA AJI TUA,

Bersama ini kami memberikan izin bahwa benar adanya Mahasiswi tersebut kami terima dan akan Melakukan Riset dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi. Demikian Surat Keterangan ini kami berikan untuk dapat dilaksanakan sebagaimana mestinya,tas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terimakasih.

Dikeluarkan Di : Negara Aji Tua  
Pada Tanggal : 16 Agustus 2024  
Mengetahui,  
Kepala Kampung Negara Aji Tua



Lampiran 5 Surat Tugas



**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)

**SURAT TUGAS**

Nomor: B-2303/In.28/D.1/TL.01/08/2024

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

Nama : **VINA MELINA**  
NPM : 2003021068  
Semester : 9 (Sembilan)  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Untuk : 1. Mengadakan observasi/survey di Negara Aji Tua, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "FAKTOR FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN MASYARAKAT SUKU LAMPUNG DALAM MENGGUNAKAN PRODUK BANK SYARIAH (STUDY KASUS DESA NEGARA AJI TUA KECAMATAN ANAK TUHA)".

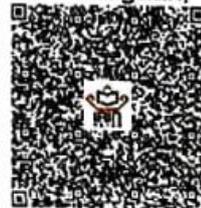
2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

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 : 16 Agustus 2024



Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan,



NIP

Lampiran 6 Alat Pengumpul Data (APD)

**ALAT PENGUMPUL DATA (APD)**  
**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN**  
**MASYARAKAT SUKU LAMPUNG DALAM MENGGUNAKAN PRODUK**  
**BANK SYARIAH**  
**(Study Kasus Desa Negara Aji Tua Kecamatan Anak Tuha)**  
**DOKUMENTASI**

**A. PETUNJUK PELAKSANAAN**

1. Dokumentasi dilaksanakan kepada masyarakat Desa Negara Aji Tua Kecamatan Anak Tuha guna memperoleh berbagai data atau informasi seperti foto dan dokumen-dokumen desa yang dibutuhkan dalam penelitian.
2. Informasi yang diperoleh sangat membantu guna sebagai bahan bukti yang akan memperkuat terkait keterangan dokumen hasil dari penelitian.

**B. KEGIATAN DOKUMENTASI**

Dokumentasi dilaksanakan untuk memperoleh data dan informasi yang dapat mendukung data penelitian nantinya.

**WAWANCARA**

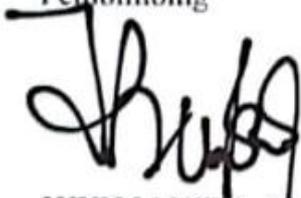
**Wawancara Kepada Masyarakat Suku Lampung Desa Negara Aji Tua Kecamatan Anak Tuha**

1. Bagaimanakah keadaan masyarakat Desa Negara Aji Tua saat ini?
2. Mengapa bapak/ibu menggunakan produk bank syariah ?
3. Sudah berapa lama bapak/ibu menggunakan jasa bank syariah?
4. Apakah sebelumnya bapak/ibu menggunakan jasa bank konvensional?
5. Apakah Bapak/Ibu mengetahui apa saja produk-produk yang ada di bank syariah?

6. Apakah produk yang bapak/ibu saat ini gunakan pada bank syariah?
7. Tertarik pada produk yang saat ini di gunakan karena apa?
8. Darimana dan dari siapa bapak/ibu mengetahui produk jasa bank syariah?

Mengetahui,

Pembimbing



HERMANITA, M.M  
NIP. 197302201999032001

Metro, 30 Juli 2024

Penulis



VINA MELINA  
NPM. 2003021068

Lampiran 7 Outline

## **OUTLINE**

### **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN MASYARAKAT SUKU LAMPUNG DALAM MENGGUNAKAN PRODUK BANK SYARIAH**

**(Study Kasus Desa Negara Aji Tua Kecamatan Anak Tuha)**

**HALAMAN SAMPUL**

**HALAMAN JUDUL**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**HALAMAN NOTA DINAS**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**ABSTRAK**

**HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN**

**HALAMAN MOTTO**

**HALAMAN PERSEMBAHAN**

**KATA PENGANTAR**

**DAFTAR ISI**

**DAFTAR GAMBAR**

**DAFTAR LAMPIRAN**

**BAB I PENDAHULUAN**

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

**BAB II LANDASAN TEORI**

- A. Keputusan Nasabah
  1. Pengertian Keputusan Nasabah

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan
3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Menggunakan Produk di Bank Syariah

B. Pembiayaan Bank Syariah

1. Pengertian Bank Syariah
2. Produk Bank Syariah

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian
2. Sifat Penelitian
3. Lokasi Penelitian

B. Sumber Data

1. Sumber Data Primer
2. Sumber Data Sekunder

C. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara (*Interview*)
2. Dokumentasi

D. Teknik Analisis Data

E. Teknik Penjamin Keabsahan Data

1. Perpanjangan Pengamatan
2. Meningkatkan Ketekunan
3. Triangulasi

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum Desa Negara Aji Tua Kecamatan Anak Tuha

1. Sejarah Singkat Desa Negara Aji Tua Kecamatan Anak Tuha
2. Struktur Organisasi Pemerintahan Desa Negara Aji Tua Kecamatan Anak Tuha

3. Keadaan Masyarakat Desa Negara Aji Tua Kecamatan Anak Tuha

B. Deskripsi Hasil Penelitian

C. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Suku Lampung Dalam Menggunakan Produk Bank Syariah

**BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan

B. Saran

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Mengetahui,

Pembimbing



**HERMANITA, M.M**  
**NIP. 197302201999032001**

Metro, 30 Juli 2024

Penulis



**VINA MELINA**  
**NPM. 2003021068**

Lampiran 8 Surat Keterangan Bebas Pustaka



**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-874/In.28/S/U.1/OT.01/09/2024**

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

Nama : VINA MELINA  
NPM : 2003021068  
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 2003021068

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, 09 September 2024  
Kepala Perpustakaan

D. Asad, S. Ag., S. Hum., M.H., C.Me.  
NIP.19750505 200112 1 002

Lampiran 9 Surat Keterangan Bebas Plagiasi



**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 : Vina Melina  
NPM : 2003021068  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Suku Lampung Dalam Menggunakan Produk Bank Syariah (Study Kasus Desa Negara Aji Tua Kecamatan Anak Tuha)** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 19%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 8 Oktober 2024  
Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah



**Muhammad Ryan Fahlevi**  
NIP.199208292019031007

Lampiran 10 Lembar Bimbingan Skripsi



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

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iningmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507, Faksimili (0725) 47296.  
Website: [www.metrouniw.ac.id](http://www.metrouniw.ac.id) E-mail: [iaimetro@metrouniw.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniw.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : VINA MELINA  
NPM : 2003021068

Fakultas/Jurusan : FEBI/PBS  
Semester/TA : VIII/2024

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Senin. 08/07 2024	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Latar Belakang tidak perlu terlalu Panjang maksimal 5-6 halaman. Kurangi tentang teori Bank Syariah, Paragraf pertama halaman ke-2 dihilangkan, Paragraf ke-2 hal 4 diringkas inti dari isinya sama, ketika mau menjelaskan ttg Negara Aji Tua diawali dg kata "Berdasarkan hasil survei".</li> <li>2. Teori Keputusan Pembelian diganti dengan Keputusan Masabah.</li> <li>3. Penjelasan Desa dimasukkan di BAB IV</li> <li>4. Teorinya cari yang lebih tepat, cari faktor internal dan eksternal.</li> <li>5. Tentang simple Random sampling tidak perlu dijelaskan.</li> <li>6. observasi dihilangkan.</li> <li>7. Teknik Pengumpulan data Kate Dokumentasi</li> <li>8. Daftar Rustaka sesuaikan pedoman.</li> </ol>	

Dosen Pembimbing,

**Hermanita, M.M**  
NIP. 19730220 199903 2 001

Mahasiswa Ybs,

**VINA MELINA**  
NPM. 2003021068



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

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Inngmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp (0726) 41507, Faksimili (0725) 47296.  
Website: www.metrouniw.ac.id E-mail: ia@metroj@metrouniw.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : VINA MELINA  
NPM : 2003021068

Fakultas/Jurusan : FEBI/PBS  
Semester/TA : IX/2024

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1	Jumart 12/07 2024	1. Judulnya bukan Proposal Skripsi tetapi Skripsi, Study kasus di enter. 2. survey ditulis dalam cetak miring, 3. Bnda Paragraf 7 halaman 4 kata-katanya Rancu / acak-acakan. (sulit dimengerti). 4. Teori gunakan keputusan Nasabah bukan keputusan konsumen. 5. Mantepin dulu teorinya sampai dapat yang sesuai.	
2.	Senin. 19/07 2024	Acc <del>BAB</del> SKRIPSI BAB 1-3	

Dosen Pembimbing,

**Hermanita, M.M**  
NIP. 19730220 199903 2 001

Mahasiswa Ybs,

**VINA MELINA**  
NPM. 2003021068



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

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp (0726) 41507, Faksimili (0725) 47296,  
Website [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : VINA MELINA  
NPM : 2003021068

Fakultas/Jurusan : FEBI/PBS  
Semester/TA : IX/2024

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Jum'at 06/09 /24	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Hafid Penelitian diraikan dalam bentuk Nominasi, diberi footnote</li><li>2. Judul Tabel di atas tabel</li><li>3. Tanyakan kepada Aparatur Kampung terkait Tahun Pemerintah kurah terdahulu - SKRG dan Apa itu Atang ST diclepan Nama' kurah.</li><li>4. Dari hafid wawancara - kesimpulan lebih mengemukakan.</li></ol>	 
2.	Kamis 12/09 /24	<ol style="list-style-type: none"><li>1. ACC BAB IV lanjut ke BAB V</li></ol>	

Dosen Pembimbing,

**Hermanita, NLM**  
NIP. 19730220 199903 2 001

Mahasiswa Ybs,

**VINA MELINA**  
NPM. 2003021068



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iainmetro@metrouniv.ac.id](mailto:iainmetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : VINA MELINA

Fakultas/Jurusan : FEBI/PBS

NPM : 2003021068

Semester/TA : IX/2024

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	kamis 12/09/24	1. Pada Kesimpulan dibuat paragraf 2. Buat saran sesuai masalah yang ada pada penelitian.	
2.	Selasa 24/09/24	Aec Bab II Lanjutan Untuk 8; Urutkan . !!	

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,

**Hermanita, M.M**  
NIP. 19730220 199903 2 001

**VINA MELINA**  
NPM. 2003021068

Lampiran 11 Dokumentasi Penelitian



Wawancara dengan ibu Siti Aminah



Wawancara dengan bapak Junaidi



Wawancara dengan Ibu Yeni



Wawancara dengan saudara Ryan



Wawancara dengan saudari Sela



Wawancara dengan ibu Junaida



Wawancara dengan ibu Dewi



Wawancara dengan bapak Saelani



Foto Bersama Sekretaris Desa



Wawancara Dengan Saudari Linda Novitasari

## **RIWAYAT HIDUP**



Nama lengkap Vina Melina biasa di panggil Vina, dilahirkan di Sri Rahayu pada tanggal 21 Mei 2000 merupakan anak ke tiga dari bapak Kemis dan ibu Jariyah. Bertempat tinggal di Sri Rahayu Negara Aji Tua Kecamatan Anak Tuha Lampung Tengah dengan menganut agama Islam.

Penulis menyelesaikan pendidikan di SDN 2 Negara Aji Baru pada tahun 2012, kemudian melanjutkan di SMP 28 Oktober Padang Ratu lulus pada tahun 2015, setelah itu melanjutkan pendidikan di SMA Darma Utama Padang Ratu dan lulus pada tahun 2018, pada tahun 2020 penulis melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro dengan program studi S1-Perbankan Syariah.