

SKRIPSI

FAKTOR-FAKTOR PENDORONG ASN MUSLIM MENGUNAKAN KREDIT DI BANK KONVENSIONAL DAN BANK SYARI'AH (Studi diBPD KCP Natar dan BRI SYARI'AH KCP Natar Lampung Selatan)

Oleh:

**NURHANNAH
NPM. 1502100287**



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

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1441 H / 2020 M**

**FAKTOR-FAKTOR PENDORONG ASN MUSLIM
MENGUNAKAN KREDIT DI BANK KONVENSIONAL DAN
BANK SYARI'AH
(Studi di BPD KCP Natar dan BRI SYARI'AH KCP Natar
Lampung Selatan)**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)

Oleh:

NURHANNAH
NPM. 1502100287

Pembimbing I : Nawa Angkasa, S.H.,M.A
Pembimbing II : Selvia Nuriasari, M.E.I

Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1441 H / 2019 M**

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **FAKTOR-FAKTOR PENDORONG ASN MUSLIM
MENGUNAKAN KREDIT DI BANK KONVENSIONAL
(STUDI di BPD KCP NATAR dan BRI KCP NATAR)**

Nama : Nurhannah

NPM : 1502100287

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

MENYETUJUI

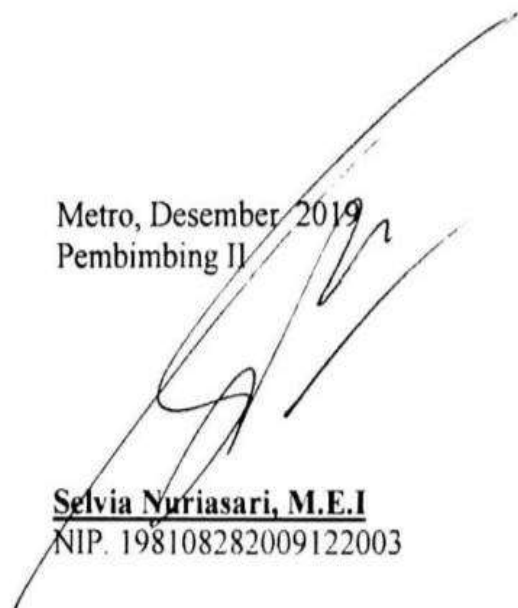
Sudah dapat kami setuju untuk dimunaqsyahkan dalam sidang Munaqsyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.

Pembimbing I



Nawa Angkasa, S.H., M.A
NIP. 196710252000031003

Metro, Desember 2019
Pembimbing II



Selvia Nuriasari, M.E.I
NIP. 198108282009122003

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : I (satu) Berkas
Perihal : Pengajuan Skripsi untuk dimunaqosyahkan

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

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya, maka Skripsi saudara

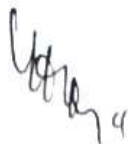
Nama	Nurhannah
NPM	1502100287
Fakultas	Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan	S1 Perbankan Syariah
Judul	FAKTOR-FAKTOR PENDORONG ASN MUSLIM MENGUNAKAN KREDIT DI BANK KONVENSIONAL (STUDI di BPD KCP NATAR dan BRI KCP NATAR)

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

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih


Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Pembimbing I



Nawa Angkasa, S.H.,M.A
NIP 196710252000031003

Metro, Desember 2019
Pembimbing II



Selva Nuriasari, M.E.I
NIP 198108282009122003



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.syariah.metrouniv.ac.id, e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor: 0321 / In . 28 . 3 / D / PP . 00 . 9 / 01 / 2020

Skripsi dengan judul: FAKTOR-FAKTOR PENDORONG ASN MUSLIM MENGGUNAKAN KREDIT DI BANK KONVENSIONAL DAN BANK SYARIAH (Studi di BPD KCP NATAR dan BRISyariah KCP NATAR LAMPUNG SELATAN), disusun oleh: NURHANNAH, NPM: 1502100287, Jurusan S1 Perbankan Syariah, telah diujikan dalam sidang munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/tanggal: Senin/13 januari 2020.

TIM PENGUJI MUNAQOSYAH

Ketua/Moderator : Nawa Angkasa SH.,MA

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

Penguji II : Selvia Nuriasari, M.E.I

Sekretaris : Titut Sudiono, M.E.Sy



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam



Dr. **Kidriya Ninsiana, M.Hum**
ID 9720923 200003 2 002

ABSTRAK

FAKTOR-FAKTOR PENDORONG ASN MUSLIM MENGUNAKAN KREDIT DI BANK KONVENSIONAL DAN BANK SYARIAH (Studi di BPD KCP Natar dan BRI SYARIAH KCP Natar Lampung Selatan)

**Oleh:
Nurhannah
NPM.1502100287**

Salah satu usaha perbankan untuk menggerakkan roda perekonomian adalah dengan menyalurkan kredit kepada masyarakat. Hal ini didasarkan pada kenyataan bahwa kredit merupakan aktifitas terbesar pada perbankan, keuntungan bank sangat ditentukan oleh besar kecilnya jumlah kredit yang disalurkan, salah satu pasar yang dianggap menjajikan dan aman oleh bank adalah Aparatur Sipil Negara (ASN). Karena dalam penyaluran gaji para pegawai ASN melibatkan Bank Daerah untuk menyalurkan gaji para pegawai ASN, tidak hanya Bank Daerah namun Bank BRI, BNI dan BTN ikut serta dalam penyaluran gaji pegawai ASN.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (field research), dan bersifat deskriptif kualitatif dengan menggunakan teknik wawancara yang bertujuan untuk mendeskripsikan persepsi pengusaha muslim sukses di kota Metro terhadap sistem operasional bank syariah. Analisa data kualitatif dengan menggunakan cara berfikir induktif, dimana berfikir induktif yaitu bermula dari fakta-fakta yang khusus dan peristiwa-peristiwa yang kongkrit. Dengan cara berfikir induktif ini penulis dapat menggunakan fakta-fakta dan data-data yang kongkrit dari mewawancarai ASN muslim di kecamatan natar mengenai faktor-faktor pendorong ASN muslim menggunakan kredit di bank konvensional dan bank syariah.

Berdasarkan hasil penelitian, bahwa faktor-faktor pendorong ASN muslim menggunakan kredit di bank konvensional antara lain karena lokasi bank konvensional yang lebih terjangkau dibanding bank syariah, dipengaruhi oleh faktor internal yaitu faktor keluarga, kurang fahanya ASN muslim mengenai apa itu bank syariah dan bank konvensional, ketidak fahaman ASN muslim tentang bunga bank, dan yang terakhir kurangnya edukasi dari bank syariah mengenai bunga bank. Hal ini ditandai dengan ketidak fahaman para ASN muslim yang masih banyak menggunakan kredit di bank konvensional.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Nurhannah
NPM : 1502100287
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, Januari 2020-01-09

Yang menyatakan

Nurhannah
NPM 1502100287



MOTTO

وَأَخَذِهِمُ الرِّبَا وَقَدْ نُهُوا عَنْهُ وَأَكْلِهِمْ أَمْوَالَ النَّاسِ بِالْبَطْلِ وَأَعْتَدْنَا

لِلْكَافِرِينَ مِنْهُمْ عَذَابًا أَلِيمًا ﴿١٦١﴾

dan disebabkan mereka memakan riba, padahal sesungguhnya mereka telah dilarang daripadanya, dan karena mereka memakan harta benda orang dengan jalan yang batil. Kami telah menyediakan untuk orang-orang yang kafir di antara mereka itu siksa yang pedih. (Q.S An- Nisa; 161)¹

¹ Departemen Agama RI, Al- Qur'an dan Terjemahnya, (Bandung: Kiaracandong, 2012), hal.

PERSEMBAHAN

Dengan kerendahan hati dan rasa syukur kepada Allah SWT, peneliti persembahkan skripsi ini kepada

1. Ibu tercinta Siti Aisyah yang senantiasa selalu mengirimkan doa untuk peneliti, memberikan kesejukan hati, yang selalu memberikan dorongan baik materi maupun non materi demi keberhasilan peneliti.
2. Abah tercinta Masnan yang selalu mengirimkan doa untuk peneliti, mengarahkan peneliti mengerjakan skripsi ini, mendorong peneliti untuk lebih semangat mengerjakan skripsi ini, dan memberikan dorongan baik materi dan non materi.
3. Mamasku Ilham Mulhaq yang selalu mengsupport peneliti untuk bersemangat menyelesaikan skripsi ini, mengirimkan doa, dan dukungan sehingga baik materi dan non materi sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
4. Mamasku misbahudin mamaskedua, terimakasih berkat dukungannya baik materi maupun non materi sehingga peneliti menyelesaikan skripsi ini.
5. Adikku dewi masitoh yang selalu mendukungku memberiku motivasi besar sehingga peneliti menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
6. Sahabat-sahabatku yang selalu mengsupport peneliti, membantu dan memberikan motivasi sehingga peneliti menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
7. Almamater IAIN Metro, terimakasih telah memberikan ilmu yang bermanfaat fidunyawalakhirat.aamiin.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah peneliti ucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT atas taufik, hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan studi pada program Strata Satu (S1) Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Metro Lampung guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam.

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang membantu, diantaranya:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag, selaku Rektor IAIN Metro
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Ibu Reonika Puspita Sari SE.Sy,ME.Sy selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah IAIN Metro
4. Bapak Nawa Angkasa, S.H.,M.As selaku pembimbing I dan Ibu Selvia Nuriasari, M.E.I selaku pembimbing II. Terimakasih atas segala arahan dan bimbingannya dan selalu meluangkan waktu ditengah-tengah kesibukannya untuk membimbing peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah SWT memberikan jutaan kebaikan dunia dan akhirat. Aamiin.
5. Bapak/Ibudosen IAIN Metro yang telah memberi ilmu pengetahuan dan sarana pra sarana selama peneliti menempuh pendidikan.

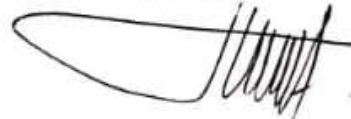
6. Ucapan terimakasih juga kepada kedua orang tua, serta kakak dan adik yang telah memberikan dukungan baik secara materi dan non materi untuk menyelesaikan skripsi ini.

Peneliti menyadari bahwa banyak kekurangan dalam skripsi ini, maka peneliti mengharapkan kritik dan saran yang positif yang dapat membantu memperbaiki hasil penelitian ini.

Akhir kata peneliti ucapkan terima kasih bagi para dosen, dan semua orang yang membantu atas selesainya skripsi ini, dan tidak lupa peneliti selalu berharap semoga hasil dari penelitian ini dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pendidikan Perbankan Syariah.

Metro, Januari 2019

Peneliti,



Nurhannah

NPM. 1502100287

DAFTAR ISI

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

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	5
D. Penelitian Relevan.....	5

BAB II LANDASAN TEORI

A. Perilaku Konsumen	8
1. Pengertian Perilaku Konsumen	8
2. Faktor-Faktor Perilaku Konsumen	9
3. Model Perilaku Konsumen.....	16
B. Keputusan Konsumen	17
1. Pengertian Keputusan Konsumen	17
2. Model Keputusan Konsumen	17
3. Proses Pengambilan Keputusan	18
C. Kredit.....	20
1. Pengertian kredit	20
2. Tujuan Kredit	20
3. Macam-macam Kredit.....	21
D. Riba	23
1. Pengertian Riba	23
2. Jenis-jenis riba.....	26

3. Larangan riba menurut Al-Qur'an dan Hadits	29
---	----

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian	34
1. Jenis Penelitian.....	34
2. Sifat Penelitian	34
B. Sumber Data	35
1. Sumber Data Primer.....	35
2. Sumber Data Sekunder	35
C. Teknik Pengumpulan Data	36
1. Wawancara.....	36
2. Dokumentasi	37
3. Teknik Analisis Data.....	38

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	40
1. Profil Bank Pembangunan Daerah KCP Natar Lampung Selatan	40
2. Profil Bank Rakyat Indonesia Syari'ah KCP Natar Lampung Selatan .	45
B. Faktor-Faktor Pendorong ASN Muslim Menggunakan Kredit di Bank Konvensional di BPD KCP Natar dan BRI Syari'ah KCP Natar Lampung Selatan.....	48
C. Pembahasan.....	53

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	56
B. Saran.....	56

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel	halaman
Tabel Struktire Organisasi Bank Pembangunan Daerah KCP Natar	44

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Bimbingan
2. Alat Pengumpul Data
3. Surat Research
4. Surat Tugas
5. Surat Balasan Izin Research
6. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
7. Foto-Foto Penelitian
8. Surat Keterangan Bebas Pustaka

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan merupakan urat nadi perekonomian di seluruh negara termasuk Indonesia. Bank merupakan badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.²

Salah satu usaha perbankan untuk menggerakkan roda perekonomian adalah dengan menyalurkan kredit kepada masyarakat. Hal ini didasarkan pada kenyataan bahwa kredit merupakan aktifitas terbesar pada perbankan, keuntungan bank sangat ditentukan oleh besar kecilnya jumlah kredit yang disalurkan, salah satu pasar yang dianggap menjanjikan dan aman oleh bank adalah Aparatur Sipil Negara (ASN). Karena dalam penyaluran gaji para pegawai ASN melibatkan Bank Daerah untuk menyalurkan gaji para pegawai ASN, tidak hanya Bank Daerah namun Bank BRI, BNI dan BTN ikut serta dalam penyaluran gaji pegawai ASN. Oleh karena itu dengan kebutuhan yang berbeda-beda banyak pegawai ASN mengajukan SK sebagai jaminan untuk meminjam kredit di Bank.

Aparatur sipil ngara (ASN) merupakan profesi bagi pegawai negeri sipil dan pegawai pemerintah dengan perjanjian kerja yang bekerja pada instansi

² Malayu S.P. Hasibuan, *Dasar-dasar Perbankan* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2004), 1.

pemerintah.³ ASN merupakan pegawai yang memiliki penghasilan tetap, tunjangan yang diberikan secara teratur. Atas pertimbangan itu, maka banyak lembaga perbankan yang menawarkan pemberian fasilitas kredit dalam berbagai bentuk produk agar dapat meraih nasabah ASN perbankan melakukan berbagai macam cara diantaranya menjanjikan jumlah plafon kredit yang besar dengan jangka waktu yang panjang sehingga jumlah angsuran yang harus dibayarkan terkesan kecil dan terjangkau oleh gaji ASN.

Dalam pengambilan kredit, nasabah banyak dipengaruhi oleh berbagai faktor internal dan faktor eksternal, kedua faktor tersebut samasama mempengaruhi keputusan nasabah dalam mengambil keputusan untuk melakukan pinjaman berupa kredit. Menurut Kotler dan Amstrong, faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen terdiri dari budaya, sosial, pribadi dan psikologis.⁴ Sedangkan menurut ujang sumarwan proses keputusan konsumen dipengaruhi tiga faktor utama, yaitu: strategi pemasaran, perbedaan individu dan faktor lingkungan.⁵

Faktor kebudayaan adalah susunan nilai dasar, persepsi dan perilaku yang dipelajari anggota suatu masyarakat dari keluarga dan institusi lainnya yang merupakan sumber paling besar dari keinginan dan tingkah laku seseorang. Faktor sosial adalah faktor lingkungan sekitar nasabah yang terdiri dari kelompok rujukan dan keluarga. Faktor psikologis adalah suatu keadaan dalam diri seseorang yang merupakan bagian dari pribadinya. Sedangkan faktor

³ Peraturan pemerintah republik indonesia pasal 1 no 11 tahun 2017 tentang manajemen pegawai negeri sipil.

⁴ Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer.*, 82.

⁵ Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran edisi kedua.*,9-10.

pribadi adalah salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah, meliputi usia, tahap siklus hidup, pekerjaan, situasi ekonomi, gaya hidup dan pendapatan.⁶

Untuk mengetahui faktor ASN muslim menggunakan kredit di bank konvensional dan bank syariah, maka dibandingkan antara Bank Pembangunan Daerah KCP Natar dengan Bank Rakyat Indonesia Syari'ah KCP Natar Lampung Selatan. Kredit merupakan salah satu produk yang dimiliki Bank Pembangunan Daerah KCP Natar dan Bank Rakyat Indonesia. Kredit yaitu kepercayaan pihak Bank (kreditor) kepada nasabah (Debitur).⁷ dari 15 Instansi Di Kecamatan Natar Lampung Selatan yang bekerja sama di Bank Pembangunan Daerah KCP Natar ada 80% Aparatur Sipil Negara berkecimbung dalam pinjaman kredit khususnya kredit pegawai yang ditawarkan oleh pihak bank, 10% adalah pinjaman bagi honorer dan 10% untuk pinjaman pensiunan. Dari data tersebut 90% ASN mayoritas adalah muslim antara lain seperti guru, satpolpp, tentara, polisi.⁸

Sedangkan di Bank BRI SYARI'AH KCP Natar dari 3 instansi yang bekerja sama dengan Bank BRI SYARI'AH KCP Natar untuk pegawai pusat dan daerah. Yang meminjam kredit di Bank BRI SYARI'AH KCP Natar untuk kredit pegawai hanya 50% sedangkan 30% untuk pinjaman pensiunan 20% untuk pinjaman KUR. Dari data tersebut 100% ASN yang meminjam kredit

⁶ Dwi Perwitasari Wiryaningtiyas, "Pengaruh Keputusan Nasabah Dalam Mengambil Kredit Pada Bank Kredit Desa Kabupaten Jember," *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis GROWTH* 14, no. 2 (2016): 50–51.

⁷ Kasmir, *Pengantar Menejement Keuangan* (Jakarta:Kencana,2010), 250.

⁸ Erika Alina Putri, Account Officer Konsumer, Natar, Pada Tanggal 19 Maret 2019

baik itu pinjaman kredit pegawai, kredit pensiunan dan kredit KUR adalah muslim.⁹

Dari data diatas nasabah yang meminjam kredit pegawai dan kredit pensiunan di Bank BPD KCP Natar dan BRI SYARI'AH KCP Natar adalah mayoritas muslim, dengan begitu peneliti ingin mengetahui apa saja faktor-faktor yang mendorong para nasabah muslim menggunakan kredit di bank konvensional dan bank syari'ah, karena setiap umat islam harus mematuhi larangan agama seperti halnya tidak meminjam dengan sistem bunga atau riba. Dengan begitu peneliti menggunakan teori faktor-faktor perilaku konsumen yaitu faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi, faktor psikologi dan faktor pemasaran dan larangan menggunakan riba menurut Al-Qur'an dan Hadist.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang masalah di atas, maka dapat dirumuskan pertanyaan penelitian yaitu: “Apa saja Faktor-Faktor Pendorong ASN Muslim Menggunakan Kredit di BPD KCP Natar dan BRI SYARI'AH KCP Natar Lampung Selatan?”.

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Faktor-Faktor Pendorong ASN Muslim Menggunakan Kredit di Bank BPD KCP Natar dan BRI SYARI'AH KCP Natar Lampung Selatan.

⁹ Bapak Ferry, Admin Kredit Pegawai di Bank BRI KCP Natar, pada tanggal 20 November 2019.

2. Manfaat penelitian

a. Manfaat Secara Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi suatu kajian dan menambah khazanah ilmu bagi peneliti sendiri untuk dapat memahami tentang faktor-faktor pendorong konsumen muslim menggunakan kredit di Bank Konvensional dan Bank Syari'ah.

b. Manfaat praktisi bagi Bank

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang menguntungkan dan dapat dijadikan bahan rujukan penyusunan strategi marketing dalam hal penyaluran kredit kepada masyarakat di Bank BPD KCP Natar dan BRI SYARI'AH KCP Natar Lampung Selatan dan dengan mengetahui tentang perilaku konsumen dalam pengambilan keputusan.

D. Penelitian Relevan

Penelitian yang dilakukan oleh Ayoe Niken Pratiwi, Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta. Dengan judul skripsi "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Muslim Untuk Menggunakan Bank Syari'ah" berdasarkan penelitian, faktor yang mempengaruhi keputusan masyarakat muslim dikota surakarta untuk menggunakan bank syari'ah yaitu terdiri dari variabel kualitas keagamaan muslimin, tingkat pendidikan muslimin, tingkat pendapatan muslimin, usia

muslimin, dan jenis kelamin muslimin, serta jarak rumah muslimin ke bank syari'ah di kota surakarta.¹⁰

Penelitian yang dilakukan oleh Denisa Irawaty Nababan Dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Menjadi Nasabah Kredit Permaisuri PT. Bank Sumut di Kota Mrdan”. Faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan kredit di Bank Sumut adalah jumlah kredit, tingkat suku bunga, pendapatan atau ekonomi nasabah dan pelayanan yang diberikan bank, dengan melihat faktor-faktor tersebut menjadikan patokan bahwa keputusan nasabah dapat dilihat dari faktor-faktor tersebut.¹¹

Penelitian yang dilakukan oleh Fitri Ratna Sari, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhamadiyah Surakarta, dengan judul “Analisis Fkator-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Mengambil Kredit”. Dalam penelitian ini pengaruh yang menjadi keputusan nasabah dalam meminjam kredit yaitu antara lain, kebijakan yang tepat dalam menetapkan suku bunga, pelayanan, prosedur penyaluran, jangka waktu pengambilan dan jaminan.¹²

Persamaan penelitian relevan diatas dengan penelitian yang peneliti lakukan ini yaitu sama-sama ingin mengetahui faktor-faktor keputusan

¹⁰Ayoe Niken Pratiwi, *AnalisisFaktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Mayarakat Muslim Untuk Menggunakan Bank Syari'ah*”, dalam <https://scholar.google.co.id>, diakses pada tanggal 22 Oktober 2019.

¹¹ Kiki Satria Nanda, *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Menjadi Nasabah Kredit Permaisuri PT. Bank Sumut Dikota Medan*, dalam <http://scholar.google.co.id>, diakses pada tanggal 20 November 2019.

¹² Fitri Ratna Sari, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Mengambil Kredit*, dalam <http://scholar.google.co.id>, diakses pada tanggal 11 November 2019.

nasabah. Perbedaan dari penelitian diatas yaitu penelitian atas nama Ayoe Niken Pratiwi untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan teori kualitas keagamaan, tingkat pendidikan, tingkat pendapatan, usia, jenis kelamin, jarak rumah. Penelitian atas nama kiki satria nanada untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan kredit dengan melihat faktor jumlah kredit, tingkat suku bunga, pendapatan, pelayanan. Dan penelitian atas nama Fitri Ratna Sari untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan teori tingkat suku bunga, pelayanan, prosedur penyaluran kredit, dan jangka waktu. Sedangkan penelitian yang peneliti lakukan menggunakan teori faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah yaitu dengan melihat dari lima faktor yaitu faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi, faktor psikologis dan faktor pemasaran.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Perilaku Konsumen

1. Pengertian Perilaku Konsumen

Kebutuhan dan keinginan konsumen sangat bervariasi dan dapat berubah ubah karena adanya faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian. Oleh karena itu seorang pemasar perlu untuk memahami perilaku konsumen supaya kegiatan pemasaran yang dilaksan akan dapat berjalan secara efektif dan efisien.

Perilaku konsumen adalah semua kegiatan, tindakan, serta proses psikologis yang mendorong tindakan tersebut pada saat sebelum membeli, ketika membeli, menggunakan, menghabiskan produk dan jasa setelah melakukan hal-hal di atas atau kegiatan mengevaluasi.¹⁴ Perilaku konsumen merupakan tindakan langsung dalam mendapatkan, mengonsumsi serta menghabiskan produk dan jasa.¹⁵

Menurut Mangku Negara perilaku konsumen adalah tindakan-tindakan yang dilakukan oleh individu, kelompok atau organisasi yang berhubungan dengan proses pengambilan keputusan dalam mendapatkan, menggunakan barang-barang atau jasa ekonomis yang dapat dipengaruhi lingkungan.

¹⁴ Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran edisi kedua.*, 6.

¹⁵ Agus Sucipto, *Study Kelayakan Bisnis* (Malang: UIN-Maliki Perss, 2011).,60.

Menurut Winardi dalam sumawati definisi perilaku konsumen adalah perilaku yang ditunjukkan oleh orang-orang dalam merencanakan, membeli dan menggunakan barang-barang ekonomi dan jasa.¹⁶ Menurut Schiffman dan Kanuk mendefinisikan perilaku konsumen “istilah perilaku konsumen diartikan sebagai perilaku yang diperlihatkan konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi, dan menghabiskan produk dan jasa yang mereka harapkan akan memuaskan kebutuhan mereka”.¹⁷

Dari beberapa definisi di atas maka dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumen meliputi semua tindakan yang dilakukan oleh seseorang untuk mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi, dan menghabiskan produk.

2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Sciffirman dan Kanuk membedakan model menjadi input, proses dan output. Komponen input menggambarkan pengaruh eksternal yang memberikan sumber informasi tentang produk tertentu dan mempengaruhi nilai, sikap, dan perilaku.¹⁸ Faktor eksternal terdiri dari faktor strategi pemasaran, lingkungan sosial dan budaya. Pada bagian proses digambarkan pengaruh internal terdiri dari faktor psikologi dan faktor pribadi terhadap proses pengambilan keputusan.

¹⁶ Totok Subianto, “Studi Tentang Perilaku Konsumen Beserta Implikasinya Terhadap Keputusan Pembelian” 3, no. 3 (2007): 168.

¹⁷ Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer* (Bandung: Alfabeta, 2017), 6.

¹⁸ Yohanes Suhari, *Keputusan Membeli Secara Online dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya* (Semarang: Vol XIII, No 2, 2008), 143.

Perilaku konsumen dipengaruhi oleh berbagai macam faktor. Menurut Kotler dan Amstrong, faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen terdiri dari budaya, social, pribadi dan psikologis.¹⁹ Sedangkan menurut Ujang Sumarwan, proses keputusan konsumen dipengaruhi tiga faktor utama, yaitu: strategi pemasaran, perbedaan individu dan faktor lingkungan²⁰ Berikut ini uraian factor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen:

a. Faktor budaya

Faktor kebudayaan mempunyai pengaruh yang paling luas dan paling dalam terhadap perilaku konsumen, pemasar harus memahami peran yang dimainkan oleh budaya, sub budaya, dan kelas sosial pembeli.

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

Sub Budaya setiap kebudayaan terdiri dari subbudaya-subbudaya yang lebih kecil yang memberikan identifikasi dan sosialisasi yang lebih spesifik untuk para anggotanya, subbudaya dapat dibedakan menjadi empat jenis: kelompok kebangsaan, kelompok keagamaan, kelompok ras, dan area geografis.

Kelas Sosial pengelompokkan individu berdasarkan kesamaan nilai, minat, dan perilaku. Kelompok sosial tidak hanya ditentukan

¹⁹ Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer.*, 82.

²⁰ Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran edisi kedua.*,9-10.

oleh satu faktor saja misalnya pendapatan, tetapi ditentukan juga oleh pekerjaan, pendidikan kekayaan, dan lainnya.²¹

b. Faktor sosial

Selain factor budaya, perilaku konsumen dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial, seperti kelompok acuan, keluarga, serta peran sosial.²²

Kelompok Acuan kelompok acuan seseorang terdiri dari semua kelompok yang memiliki pengaruh langsung atau tidak langsung terhadap sikap atau perilaku orang tersebut. Kelompok yang memiliki pengaruh langsung dinamakan kelompok keanggotaan, beberapa kelompok keanggotaan merupakan kelompok primer (keluarga, teman, tetangga, dan rekan kerja) dan kelompok sekunder (kelompok keagamaan, perkumpulan profesional dan serikat dagang) kelompok ini yang lebih formal dan interaksi rutin yang sedikit.²³

Keluarga, keluarga merupakan organisasi pembelian konsumen yang paling penting dalam masyarakat dan para anggota keluarga menjadi kelompok acuan primer yang paling berpengaruh, sedang kelompok sekunder cenderung lebih resmi dan yang mana interaksi yang terjadi kurang berkesinambungan.

Peran dan status seseorang umumnya berpartisipasi dalam kelompok selama hidupnya keluarga, klub, organisasi. Posisi

²¹ Hatane Samuel, *Perilaku dan Keputusan Pembelian Konsumen Restoran Melalui Stimulus 50% Discount di Surabaya* (Surabaya: Vol 2, No 2, 2007),.75.

²² Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Edisi 12.*, 217.

²³ Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer.*,83

seseorang dalam setiap kelompok dapat diidentifikasi dalam peran dan status.

c. Faktor Pribadi

Keputusan seorang konsumen juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi seperti umur dan tahapan siklus pembeli, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup, kepribadian dan konsep diri konsumen yang bersangkutan.

Umur dan tahapan dalam siklus hidup, konsumsi seseorang juga dibentuk oleh tahapan siklus hidup keluarga, beberapa penelitian terakhir telah mengidentifikasi tahapan-tahapan dalam siklus hidup psikologis. Orang-orang dewasa biasanya mengalami perubahan atau transformasi tertentu pada saat mereka menjalani hidupnya.²⁴

Pekerjaan, Para pemasar berusaha mengidentifikasi kelompok-kelompok pekerja yang memiliki minat di atas rata-rata terhadap produk dan jasa tertentu.

Keadaan ekonomi yaitu terdiri dari pendapatan yang dibelanjakan, tabungan dan hartanya, kemampuan untuk meminjam dan sikap terhadap mengeluarkan lawan menabung.

Gaya Hidup, yaitu pola hidup di dunia yang diekspresikan oleh kegiatan, minat dan pendapat seseorang. Gaya hidup menggambarkan seseorang secara keseluruhan yang berinteraksi dengan lingkungan.

²⁴ Nugroho J. Setiadi, *perilaku konsumen* (Jakarta: Copyright, 2003)., 11.

Gaya hidup juga mencerminkan sesuatu dibalik kelas sosial seseorang.

Kepribadian dan konsep diri, yaitu karakteristik psikologis yang berbeda dan setiap orang yang memandang responnya terhadap lingkungan yang relatif konsisten.

d. Faktor psikologis

Kebutuhan yang bersifat psikologis adalah kebutuhan yang timbul dari keadaan fisiologis tertentu. Pilihan pembelian juga dipengaruhi oleh faktor psikologis yang utama, yaitu motivasi, persepsi, proses belajar, serta kepercayaan dan sikap.

Motivasi, Kebanyakan dari kebutuhan-kebutuhan yang ada tidak cukup kuat untuk memotivasi seseorang untuk bertindak pada sesuatu saat tertentu. Suatu kebutuhan akan berubah menjadi motif apabila kebutuhan itu telah mencapai tingkat tertentu. Motivasi adalah suatu kebutuhan yang cukup menekan seseorang untuk mengejar kepuasan.²⁵

Persepsi, Seseorang yang termotivasi akan siap bereaksi, bagaimana orang itu bertindak dipengaruhi oleh persepsi mengenai situasi, dua orang dalam kondisi motivasi yang sama dan tujuan situasi yang sama mungkin bertindak secara berbeda karena perbedaan persepsi mereka terhadap situasi itu.

Proses belajar, Proses belajar menjelaskan perubahan dalam perilaku seseorang yang timbul dari pengalaman. Secara teori

²⁵ Bilson Simamora, *panduan riset perilaku konsumen*(jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2000)., 11.

pembelajaran seseorang dihasilkan melalui dorongan, rangsangan, isyarat, tanggapan, dan penguatan.²⁶

Kepercayaan dan sikap, melalui tindakan dan proses belajar, orang akan mendapatkan kepercayaan dan sikap yang kemudian mempengaruhi perilaku konsumen. Kepercayaan adalah suatu pemikiran deskriptif yang dimiliki seseorang tentang sesuatu.

e. Faktor Strategi Pemasaran

Konsep pemasaran adalah suatu konsep bisnis yang menekankan bahwa strategi pemasaran yang berhasil adalah strategi yang dibangun berdasarkan kepada pemahaman yang lebih baik dari perilaku konsumen.²⁷ Pemahaman yang lebih baik kepada perilaku konsumen akan membantu para manajer pemasaran untuk melakukan hal-hal seperti Bauran pemasaran.

Bauran pemasaran merupakan variabel-variabel terkendali yang berhubungan untuk menghasilkan tanggapan yang diharapkan dari pasar sasaran. Dan untuk usaha jasa terdapat 7 unsur marketing mix yaitu: produk, price, promotion, place, partisipant, proses, dan pysical evidence. Berikut ini penjelasannya:

1) Product (produk)

Produk merupakan elemen penting dalam sebuah program pemasaran, strategi produk dapat mempengaruhi strategi pemasaran lainnya.

²⁶ Ibid., 12

²⁷ Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran edisi kedua.*, 17.

2) Price (harga)

Menurut Monroe menyatakan bahwa harga merupakan pengorbanan ekonomis yang dilakukan pelanggan untuk memperoleh produk atau jasa. Selain itu harga salah satu faktor penting konsumen dalam mengambil keputusan untuk melakukan transaksi atau tidak.

3) Promotion (promosi)

Promosi adalah kegiatan mengkomunikasikan informasi dari penjual kepada konsumen atau pihak lain dalam saluran penjualan untuk mempengaruhi sikap dan perilaku.

4) Place (saluran distribusi)

Saluran distribusi adalah keseluruhan kegiatan atau fungsi untuk memindahkan produk disertai dengan hak pemilikannya dari produsen ke konsumen akhir atau pemakai industri. Tempat adalah salah satu keberhasilan dalam memasarkan sebuah produk, tempat yang ramai akan meningkatkan pengetahuan masyarakat akan suatu perusahaan.²⁸

5) People (partisipan)

Partisipan adalah karyawan penyedia jasa layanan maupun penjualan, atau orang-orang yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung dalam proses pelayanan itu sendiri.

²⁸ Desy Putri Pertiwi, *Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Tabungan IB Hasanah Di Pt Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang X* (Jakarta : Vol 9, No 1, 2016), 72

6) Process (proses)

Proses adalah kegiatan yang menunjukkan bagaimana pelayanan diberikan kepada konsumen selama melakukan pembelian barang.

7) Physical evidence (lingkungan fisik)

Karakteristik lingkungan fisik merupakan segi paling nampak dalam kaitannya dengan situasi, yang dimaksud dengan situasi adalah situasi dan kondisi geografis dan lingkungan.²⁹

3. Model Perilaku Konsumen

Model Perilaku konsumen menurut Engel, Kollat dan Blackwell. Model Engel, Kollat dan Blackwell membedakan tipe-tipe perilaku konsumen atas dasar situasi yang dihadapinya, apakah pilihan membeli berlangsung secara rutin atau hanya pada saat tertentu. Langkah-langkah utama didalam model EKB adalah sebagai berikut:

- a. Pengenalan masalah terjadi bilamana konsumen menyadari perbedaan diantara situasi yang ada dengan situasi yang diharapkan;
- b. Tahap penelusuran informasi meliputi kecepatan dan keleluasan dalam menimbulkan kembali informasi yang ada pada memori dan pengalaman-pengalaman mengenai masalah;
- c. Tahap evaluasi alternative meliputi membandingkan informasi tentang merek melalui proses penelusuran kriteria evaluasi;

²⁹ Hendri Sukotjo, *Analisis Marketing Mix-7p Terhadap Keputusan Pembelian Produk Klinik Kecantikan Teta Di Surabaya* (Surabaya: Vol 1, No 2, 2010)., 219-220.

- d. Pilihan konsumen akan menentukan outcome, apakah konsumen menjadi puas sebagai pengalaman langsung menggunakan suatu merk;
- e. Beberapa pengaruh eksternal lainnya adalah norma dan nilai budaya yang berlaku.³⁰

B. Keputusan Konsumen

1. Pengertian Keputusan Konsumen

Dalam proses pengambilan keputusan sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor budaya, sosial, pribadi, psikologi dan faktor strategi pemasaran. Schiffman dan Kanuk mendefinisikan keputusan sebagai pemilihan suatu tindakan dari dua atau lebih pilihan alternatif, seorang konsumen yang hendak melakukan pilihan harus memiliki pilihan alternatif.³¹

Menurut pemahaman yang paling umum, sebuah keputusan adalah seleksi terhadap dua pilihan alternative atau lebih. Dengan perkataan lain, pilihan alternative harus tersedia bagi seseorang ketika mengambil keputusan.³²

Setiap konsumen melakukan berbagai macam keputusan tentang pencarian, pembelian, penggunaan beragam produk pada setiap periode tertentu. Berbagai macam keputusan mengenai aktivitas kehidupan seringkali harus dilakukan oleh setiap konsumen pada setiap hari tanpa menyadari bahwa mereka telah mengambil keputusan.

³⁰ Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*., 68.

³¹ Etta Mamang Sangadji, *Perilaku Konsumen*(Yogyakarta: 2013)., 214.

³² Leon Sciffman dan Leslie Lazar Kanuk, *Perilaku Konsumen Edisi Ketujuh*(PT Indeks, 2007)., 485.

2. Model Keputusan Konsumen Keputusan

Model keputusan konsumen bahwa proses keputusan konsumen dalam membeli dan mengonsumsi barang dan jasa terdiri atas beberapa tahap, yaitu pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, pembelian, dan kepuasan konsumen, proses keputusan konsumen tersebut dipengaruhi oleh tiga faktor utama, yaitu: strategi pemasaran, perbedaan individu, dan faktor lingkungan.³³

Pemahaman yang baik mengenai proses keputusan konsumen akan memiliki dampak terhadap perumusan strategi pemasaran yang lebih baik bagi sebuah perusahaan, perumusan kebijakan publik untuk melindungi kepentingan konsumen, perancangan pendidikan konsumen yang lebih baik.

3. Proses Pengambilan Keputusan Konsumen

Perilaku pembelian konsumen merupakan suatu rangkaian tindakan fisik maupun mental yang dialami konsumen ketika akan melakukan pembelian produk tertentu. Tahap-tahap proses keputusan pembelian menurut Kotler dan Armstrong terdiri dari:³⁴

a. Pengenalan masalah

Pengenalan masalah adalah tahap pertama dari proses pengambilan keputusan pembeli dimana konsumen mengenali suatu masalah atau kebutuhan. Pada tahap ini pemasar harus meneliti konsumen untuk menemukan jenis kebutuhan atau masalah apa yang akan muncul, apa

³³ Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*, 10.

³⁴ *Ibid.*, 88.

yang memunculkan mereka, dan bagaimana, dengan adanya masalah tersebut, konsumen termotivasi untuk memilih produk tertentu.

b. Pencarian informasi

Pencarian informasi merupakan tahap dalam proses dalam pengambilan keputusan pembelian dimana konsumen atau nasabah telah tertarik untuk mencari lebih banyak informasi. Dalam hal ini, konsumen hanya akan meningkatkan perhatian atau aktif mencari informasi.

Konsumen dapat memperoleh informasi dari sumber mana pun, misalnya

- 1) Sumber pribadi: keluarga, teman, tetangga, kenalan;
- 2) Sumber komersial: iklan, pajangan;
- 3) Sumber publik: media masa, organisasi penilai pelanggan;
- 4) Sumber pengalaman: menangani, memeriksa, dan menggunakan produk.³⁵

c. Evaluasi berbagai alternatif

Yaitu suatu tahap dalam proses pengambilan keputusan pembelian dimana konsumen menggunakan informasi untuk mengevaluasi merek-merek alternatif dalam satu susunan pilihan.³⁶

d. Keputusan pembelian

Keputusan pembelian merupakan tahap dimana keputusan pembelian sampai konsumen benar-benar membeli produk. Biasanya pembelian konsumen adalah pembelian merek yang paling disukai.

³⁵ Philip Kotler Dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi 12.*, 235.

³⁶ Etta Mamang Sangadji, *Perilaku Konsumen.*, 37.

e. Perilaku pasca pembelian

Perilaku pascapembelian merupakan tahap dalam proses pengambilan tindakan lebih lanjut setelah membeli berdasarkan kepuasan atau ketidakpuasan yang mereka rasakan.

C. Kredit

1. Pengertian Kredit

Pengertian kredit menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, kredit adalah cara menjual barang dengan pembayaran diangsur, pinjaman uang dengan pengembaliannya diangsur, penambahan saldo rekening, sisa uang, modal, dan pendataan bagi penabung.³⁷

Kredit dalam arti luas kredit diartikan sebagai kepercayaan. Begitu pula dalam bahasa latin kredit berarti "*credere*" artinya percaya. Maksud dari percaya bagi si pemberi kredit adalah ia percaya kepada si penerima kredit bahwa kredit yang disalurkaninya pasti akan dikembalikan sesuai perjanjian. Sedangkan bagi si penerima kredit merupakan penerimaan kepercayaan sehingga mempunyai kewajiban untuk membayar sesuai jangka waktu.³⁸

2. Tujuan Kredit

Tujuan utama pemberian suatu kredit adalah sebagai berikut:

- a. Mencari keuntungan, yaitu untuk memperoleh hasil dari pemberian kredit tersebut, hasil tersebut terutama dalam bentuk bunga yang

³⁷ Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus bahasa indonesia* (Jakarta: Pusat Bahasa, 2008),455.

³⁸ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: Rajawali Pers, 2014)., 85.

diterima oleh bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang dibebankan kepada nasabah.

- b. Membantu usaha nasabah, yaitu baik dana investasi maupun dana untuk modal kerja. Dengan begitu debitur dapat mengembangkan usahanya.
- c. Membantu pemerintah, bagi pemerintah semakin banyak kredit yang disalurkan oleh pihak perbankan, maka semakin baik, mengingat semakin banyak kredit berarti adanya peningkatan pembangunan diberbagai sektor.³⁹

3. Macam-macam Kredit

Kredit yang diberikan bank umum dan bank perkreditan rakyat untuk masyarakat terdiri dari berbagai macam yaitu sebagai berikut:

a. Dilihat dari segi kegunaan

1) Kredit investasi

Biasanya digunakan untuk keperluan perluasan usaha atau membangun proyek atau memebangun rehabilitas.

2) Kredit modal kerja

Digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasionalnya.

³⁹ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*,. 88.

b. Dilihat dari segi tujuan kredit

1) kredit produktif

kredit yang digunakan untuk peningkatan usaha atau produksi atau investasi.

2) Kredit konsumtif

Kredit yang digunakan untuk dikonsumsi secara pribadi.

3) Kredit perdagangan

Kredit yang digunakan untuk perdagangan.

c. Dilihat dari segi jangka waktu

1) Kredit jangka pendek

Merupakan kredit yang memiliki jangka waktu kurang dari 1 tahun atau paling lama satu tahun dan biasanya digunakan untuk modal kerja.

2) Kredit jangka menengah

Jangka waktu kreditnya berkisar antara satu tahun sampai tiga tahun biasanya untuk investasi.

3) Kredit jangka panjang

Kredit jangka panjang waktu pengembaliannya diatas tiga tahun atau lima tahun, biasanya untuk investasi jangka panjang.

d. Dilihat dari segi jaminan

1) Kredit dengan jaminan

Kredit yang diberikan dengan suatu jaminan, jaminan tersebut dapat berbentuk barang berwujud atau tidak berwujud atau jaminan orang.

2) Kredit tanpa jaminan

Merupakan kredit yang diberikan tanpa jaminan barang atau orang tertentu. Kredit ini diberikan dengan melihat prospek usaha dan karakter serta loyalitas atau nama baik si calon debitur selama ini.

e. Dilihat dari segi sektor usaha

Kredit pertanian, Kredit peternakan, Kredit industri, Kredit pertambangan, Kredit pendidikan, Kredit provesi, Kredit perumahan dan sektor-sektor lainnya.⁴⁰

D. RIBA

1. Pengertian Riba

Riba secara bahasa bermakna: ziyadah (tambahan). Dalam pengertian lain, secara linguistik, riba juga berarti tumbuh dan membesar. Adapun menurut istilah teknis, riba berarti pengambilan tambahan dari harta pokok atau modal secara batil. Ada beberapa pendapat dalam menjelaskan riba, namun secara umum terdapat benang merah yang menegaskan bahwa riba adalah pengambilan tambahan, baik dalam transaksi jual beli maupun

⁴⁰ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya.*, 90.

pinjam-meminjam secara batil atau bertentangan dengan prinsip muamalah dalam islam.⁴¹

Riba juga diartikan bahwa riba adalah kelebihan pembayaran yang dibebankan terhadap pinjaman pokok sebagai imbalan terkait jangka waktu pengembalian atas pinjaman itu. Pinjaman akan membayar sejumlah lebih tinggi dari pinjaman yang telah diterima, karena adanya perbedaan antara waktu pada saat pinjaman diberikan dan waktu pada saat pinjaman dibayar. Perbedaan waktu akan berdampak pada perbedaan jumlah yang dipinjam dengan jumlah yang dikembalikan.⁴²

Pengertian riba secara bahasa adalah tambahan, namun yang dimaksud riba dalam Al-Qur'an yaitu setiap penambahan yang diambil tanpa adanya satu transaksi pengganti atau penyeimbang yang dibenarkan oleh syari'ah. Transaksi pengganti atau penyeimbang yang dimaksud adalah transaksi bisnis atau komersial yang melegitimasi terhadap penambahan tersebut secara adil.⁴³

Riba dapat timbul dalam pinjaman (riba dyan) dan dapat pula timbul dalam perdagangan (riba bai') riba bai terdiri atas dua jenis, yaitu riba karena pertukaran barang sejenis, tetapi jumlahnya tidak seimbang (riba fadl), dan riba karena pertukaran barang sejenis dan jumlahnya dlebihkan karena melibatkan jangka waktu (riba nasiah). Riba dayn berarti tambahan yaitu pembayaran premi atas setiap jenis pinjaman atas transaksi utang-

⁴¹ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syari'ah Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta : GEMA INSANI, 2001),.37

⁴² Ismail, *Perbankan Syari'ah* (Jakarta: Kencana, 2011), . 12

⁴³ Zainudin, *Hukum Perbankan Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2010), 89

piutang maupun perdagangan yang harus dibayarkan oleh peminjam kepada pemberi pinjaman di samping penambilan pokok, yang ditetapkan sebelumnya.⁴⁴

Pelarangan riba (*prohibition of riba*) dalam Islam secara tegas dinyatakan baik dalam Alquran maupun Hadis yang diwahyukan secara berangsur-angsur seperti halnya pengharaman khamar. Dalam perspektif ekonomi, pengharaman riba setidaknya disebabkan empat faktor,⁴⁵ yaitu sebagai berikut:

- a. sistem ekonomi ribawi menimbulkan ketidakadilan. Karena pemilik modal secara pasti akan dapat keuntungan tanpa mempertimbangkan hasil usaha yang dijalankan oleh peminjam. Jika peminjam dana tidak memperoleh keuntungan atau bangkrut usahanya, dia tetap membayar kembali modal yang dipinjamnya plus bunganya. Dalam kondisi seperti ini, peminjam sudah bangkrut ibarat sudah jatuh tertimpa tangga lagi dan tidak jarang penerapan bunga bukannya membantu usaha kreditor, justru menambah persoalan baginya. Di sinilah muncul ketidakadilannya.
- b. sistem ekonomi ribawi merupakan penyebab utama berlakunya ketidakseimbangan antara pemodal dengan peminjam. Keuntungan besar yang diperoleh para peminjam yang biasanya terdiri dari golongan industri raksasa (para konglomerat) hanya diharuskan membayar pinjaman modal plus bunganya dalam jumlah yang relatif kecil dibandingkan

⁴⁴ Ascarya, *Akad Dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 13

⁴⁵ Umii Kalsum, *Riba Dan Bunga Bank Dalam Islam*, Jurnal 'Al-Adl, Juli 2014, Vol.7 No 2,.70

dengan keuntungan yang mereka peroleh. Sementara bagi penabung di bank-bank umum terdiri dari rakyat golongan menengah ke bawah tidak memperoleh keuntungan yang seimbang dari dana yang mereka simpan di bank.

- c. sistem ekonomi ribawi akan menghambat investasi karena semakin tinggi tingkat bunga maka semakin kecil kecenderungan masyarakat untuk berinvestasi di sektor riil. Masyarakat lebih cenderung untuk menyimpan uangnya di bank karena keuntungan yang lebih besar disebabkan tingginya tingkat suku bunga. Keempat, bunga dianggap sebagai tambahan biaya produksi. Biaya produksi yang tinggi akan menyebabkan naiknya harga barang-barang (produk). Naiknya tingkat harga, pada gilirannya akan mengundang terjadinya inflasi sebagai akibat lemahnya daya beli masyarakat.⁴⁶

Berdasarkan pengertian riba diatas dapat disimpulkan bahwa riba adalah penetapan bunga atau melebihi jumlah pinjaman saat pengembalian berdasarkan persentase tertentu dari jumlah pinjaman pokok yang dibebankan kepada peminjam.

2. Jenis-jenis Riba

Secara garis besar riba dikelompokkan menjadi dua. Masing-masing adalah riba utang-piutang dan riba jual beli. Kelompok pertama dibagi

⁴⁶ Umii Kalsum, *Riba Dan Bunga Bank Dalam Islam*, Jurnal 'Al-Adl, Vol.7 No 2,.71

lagi menjadi *Riba Qordh dan Riba Jahiliyyah*. Adapun kelompok kedua, riba jual beli, terbagi menjadi *Riba Fadhl dan Riba Nasi'ah*.⁴⁷

a. Riba utang-piutang

1) Riba Qordh

Suatu manfaat atau tingkat kelebihan tertentu yang disyaratkan terhadap yang berutang. Riba Qordh adalah suatu tambahan atau kelebihan yang telah disyaratkan dalam perjanjian antara pihak pemberi pinjaman dan peminjam. Dalam perjanjian disebutkan bahwa pihak pemberi pinjaman meminta adanya tambahan sejumlah tertentu kepada pihak peminjam pada saat peminjam mengembalikan pinjamannya.⁴⁸

2) Riba Jahiliyyah

Utang dibayar lebih dari pokoknya karena si peminjam tidak mampu membayar utangnya pada waktu yang ditetapkan. Jadi, riba jahiliyyah adalah riba yang timbul karena adanya keterlambatan pembayaran dari si peminjam sesuai dengan waktu pengembalian yang telah diperjanjikan. Peminjam akan membayar dengan jumlah tertentu yang jumlahnya melebihi jumlah uang yang telah dipinjamnya apabila peminjam tidak mampu membayar pinjamannya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan.

⁴⁷ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syari'ah Dari Teori Ke Praktik*, 41

⁴⁸ Ismail, *Perbankan Syari'a*, 12

b. Riba jual beli

1) Riba Fadhl

Pertukaran antar barang sejenis dengan kadar atau takaran yang berbeda, sedangkan barang yang dipertukarkan itu termasuk dalam jenis barang ribawi. Dua belah pihak melakukan transaksi pertukaran barang yang sejenis, namun satu pihak akan memberikan barang ini dengan jumlah, kadar, atau takaran yang lebih tinggi. Maka, kelebihan atas kadar atau takaran barang ribawi yang dipertukarkan merupakan riba.

2) Riba Nasi'ah

Penangguhan penyerahan atau penerimaan jenis barang ribawi yang dipertukarkan dengan jenis barang ribawi lainnya. Riba dalam nasi'ah muncul karena adanya perbedaan, perubahan, atau tambahan antara yang diserahkan saat ini dan yang diserahkan kemudian.⁴⁹ Allah melarang keras kegiatan pinjam meminjam uang yang menghasilkan tambahan dikemudian harinya saat pelunasan sebagaimana firman Allah SWT Surah Al-Baqarah: 280 dibawah ini:

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

⁵⁰ *“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan*

⁴⁹ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syari'ah Dari Teori Ke Praktik*, 41

⁵⁰ Qur'an Surah Al-Baqarah: 280

*(sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.*⁵¹

Sebelumnya telah disebutkan bahwa riba adalah uang atau nilai tambah yang diambil dari nilai pokok dan nilai tambah tersebut adalah sesuatu yang memberatkan salah satu pihak yang bertransaksi. Walaupun terbagi menjadi beberapa macam, riba tetaplah riba yang diharamkan dalam setiap transaksi ekonomi, seperti jual beli dan utang piutang.

3. Larangan Riba Menurut Al-Qur'an Dan Hadits

a) Larangan Riba Menurut Al-Qur'an

Larangan riba yang terdapat dalam Al-Qur'an tidak diturunkan sekaligus, melainkan diturunkan dalam empat tahap.⁵² Tahap pertama mmenolak anggapan bahwa pinjaman riba yang pada zahir-nya seolah-olah menolong mereka yang memerlukan sebagai suatu perbuatan mendekati atau taqarrub kepada Allah SWT.

وَمَا آتَيْتُمْ مِّن رَّبًّا لِّيَرْبُوَ فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوا عِنْدَ اللَّهِ وَمَا

آتَيْتُمْ مِّن زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ ﴿٣٩﴾

“Dan, suatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia menambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah.

Dan, apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan

⁵¹ Departemen Agama RI, Al-‘Aliyy Al-Qur’an Dan Terjemah (Bandung: CV. Diponogoro,2000),37

⁵² Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syari’ah Dari Teori Ke Praktik*,48

untuk menacapai keridhaan Allah, maka (yang berbuat demikian) itulah orang-orang yang melipat gandakan (pahalanya).”(ar-Ruum:39).

Tahap kedua, riba digambarkan sebagai suatu yang buruk, Allah SWT mengancam akan memberi balasan yang keras kepada orang yahudi yang memakan riba.

فَبِظُلْمٍ مِّنَ الَّذِينَ هَادُوا حَرَّمْنَا عَلَيْهِمْ طَيِّبَاتٍ أُحِلَّت لَّهُمْ وَبِصَدِّهِمْ

عَنِ سَبِيلِ اللَّهِ كَثِيرًا ۖ وَأَخَذَهُمُ الرِّبَا وَقَدْ نُهُوا عَنْهُ وَأَكَلِهِمْ

أَمْوَالَ النَّاسِ بِالْبَاطِلِ وَأَعْتَدْنَا لِلْكَافِرِينَ مِنْهُمْ عَذَابًا أَلِيمًا ﴿١٦١﴾

“maka, disebabkan kedzaliman orang-orang yahudi, kami haramkan atas mereka (memakan makanan) yang baik-baik (yang dahulunya) dihalalkan bagi mereka, dan karena mereka banyak menghalangi(manusia) dari jalan Allah, dan disebabkan mereka memakan riba, padahal sesungguhnya mereka telah dilarang darinya, dan karena mereka memakan harta orang dengan jalan yang batil. Kami telah menyediakan untuk orang-orang yang kafir diantara mereka itu siksa yang pedih.”(an-Nissa’:160-161)

Tahap ketiga, riba diharamkan dengan dikaitkan kepada suatu tambahan yang berlipat ganda. Para ahli tafsir berpendapat bahwa

pengambilan bunga dengan tingkat yang cukup tinggi merupakan fenomena yang banyak dipraktikan pada masa tersebut.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ

لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٣٠﴾

“hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertkwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.” (Ali Imran:130).

Ayat ini turun pada tahun ke 3 Hijriah. Secara umum, ayat ini harus dipahami bahwa kriteria berlipat ganda bukanlah merupakan syarat dari terjadinya riba (jikalau bunga berlipat ganda maka riba, tetapi jikalau kecil bukan riba), tetapi ini merupakan sifat umum dari praktik pembungaan uang pada saat itu. Demikian ayat ini harus dipahami secara komprehensif dengan ayat 278-279 dari surah Al-Baqarah.

Tahap terakhir, Allah SWT dengan jelas dan tegas mengharamkan apapun jenis tambahan yang diambil dari pinjaman. Ini adalah ayat terakhir yang diturunkan menyangkut riba.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ

مُؤْمِنِينَ ﴿٢٧٨﴾ فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ۗ وَإِن تُبْتُمْ

فَلَکُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِکُمْ لَا تُظْلَمُونَ وَلَا تَظْلَمُونَ ﴿٢٧٩﴾

“hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba(yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman. Maka, Allah dan RosulNya akan memerangimu. Dan, jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba) maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak pula dianiaya.” (al-Baqarah: 278-279).

b) Larangan Riba Dalam Hadits

Larangan riba dalam islam tidak hanya merujuk pada Al-Qur’an, melainkan juga Al-Hadits. Hal ini sebagai mana posisi umum hadits yang berfungsi untuk menjelaskan lebih lanjut aturan yang telah digariskan melalui Al-Qur’an, pelarangan riba dalam hadits lebih terinci.

Dalam amanat terakhirnya pada tanggal 19 Dzulhijjah tahun 10 hijriah Rasulullah saw. Masih menekankan sikap islam yang melarang riba.

“ingatlah bahwa kamu akan menghadap tuhan mu dan dia pasti akan hitung amalmu. Allah telah melarang kamu mengambil riba. Oleh karena itu, utang akibat riba harus dihapuskan. Modal (uang pokok) kamu adalah hak kamu. Kamu tidak akan menderita ataupun mengalami ketidakadilan.”

رَوَى الْحَاكِمُ عَنِ ابْنِ مَسْعُودٍ أَنَّ النَّبِيَّ قَالَ: الرِّبَا ثَلَاثَةٌ وَسَبْعُونَ بَأْسًا يَسْرُهَا مِثْلُ

أَنْ يَنْكِحَ الرَّجُلُ أُمَّهُ

Al-Hakim meriwayatkan dari Ibnu Mas'ud bahwa Nabi Saw. Bersabda, “riba itu mempunyai 73 pintu (tingkatan); yang paling rendah (dosanya) sama dengan seseorang yang melakukan zina dengan ibunya.⁵³

⁵³ Ibid

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan bermaksud mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan sekarang dan interaksi suatu unit sosial, individu, kelompok, lembaga dan masyarakat.⁵⁴

Penelitian lapangan ini merupakan suatu metode untuk menemukan realita yang terjadi. Dalam penelitian lapangan, data diperoleh dari informasi yang benar-benar dibutuhkan. Pada penelitian ini peneliti akan memaparkan data hasil penelitian yang diperoleh di Bank Pembangunan Daerah KCP Natar dan Bank BRI SYARI'AHKCP Natar tentang faktor faktor pendorong ASN muslim menggunakan kredit di Bank Konvensioanal dan Bank Syariah.

2. Sifat Penelitian

Menurut Cholid Narbuko dan Abu Achmadi “Penelitian deskriptif yaitu penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data, jadi ia juga menyajikan data, menganalisis, dan menginterpretasi”.⁵⁵

⁵⁴ Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metode Penelitian* (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), 46.

⁵⁵ Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*., 44.

Peneliti menggunakan penelitian bersifat deskriptif, karena penelitian ini berupaya mengumpulkan fakta yang ada. Penelitian deskriptif yang dimaksud dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor pendorong ASN muslim menggunakan kredit di Bank Konvensional dan Bank Syari'ah.

B. Sumber Data

1. Sumber Data Primer

Sumber Data Primer adalah sumber pertama di mana sebuah data dihasilkan.⁵⁶ Sumber data primer dalam penelitian ini adalah Staf Administrasi Kredit, Nasabah ASN di BPD KCP Natar, staf administrasi kredit dan Nasabah di Bank BRI SYARI'AHKCP Natar.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.⁵⁷ Sumber data sekunder dalam penelitian ini mengacu pada sumber referensi dari buku-buku dan jurnal yang menerangkan tentang perilaku konsumen dalam pengambilan keputusan yang dapat dijadikan sebagai landasan teori untuk mengetahui faktor-faktor pendorong ASN muslim menggunakan kredit di Bank Konvensional dan Bank Syariah. Adapun buku-buku sebagai sumber data sekunder yang terkait dengan penelitian ini yaitu sebagai berikut: Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen Teori Dan Penerapannya Dalam Pemasaran* edisi ke

⁵⁶ M.Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*, 130.

⁵⁷ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, 62.

dua, Agus Sucipto, Study Kelayakan Bisnis Malang, Philip Kotler Dan Kevin Lane Keller, Manajemen Pemasaran. Adapun jurnal-jurnal sebagai sumber data sekunder yang terkait dengan penelitian ini yaitu sebagai berikut: Totok Subianto, Studi Tentang Perilaku Konsumen Beserta Implikasinya Terhadap Keputusan Pembelian, Hatane Samuel, Perilaku dan Keputusan Pembelian Konsumen Restoran Melalui Stimulus 50% Discount di Surabaya dan Hendri Sukotjo, Analisis Marketing Mix-7p Terhadap Keputusan Pembelian Produk Klinik Kecantikan Teta Di Surabaya.

C. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara (*Interview*)

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden atau orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman wawancara.⁵⁸

Wawancara (*interview*) merupakan suatu proses interaksi dan komunikasi dengan tujuan mendapatkan informasi penting yang diinginkan. Dalam kegiatan wawancara terjadi hubungan antara dua orang atau lebih, dimana keduanya berperilaku sesuai dengan status dan peranan mereka masing-masing.

Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara bebas terpimpin, dimana penginterview membawa kerangka

⁵⁸ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonom.*, 133.

pertanyaan-pertanyaan untuk disajikan, tetapi cara bagaimana pertanyaan-pertanyaan itu diajukan dan irama interviu sama sekali diserahkan kepada kebijaksanaan interviewer.⁵⁹

Mengenai hal ini peneliti mengajukan pertanyaan-pertanyaan kepada Ibu Erika Alina Putri Selaku Staf Administrasi Kredit, nasabah ASN di BPD KCP Natar dan Bapak ferry selaku admin kredit pegawai, nasabah ASN di Bank BRI SYARI'AHKCP Natar.

Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik *snowball sampling*. *Snowball sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data, yang pada awalnya jumlahnya kecil, kemudian membesar.⁶⁰

Hal ini dilakukan karena dari jumlah sumber data yang sedikit tersebut belum mampu memberikan data yang memuaskan, maka mencari orang lain lagi yang dapat digunakan sebagai sumber data. Dalam penelitian ini peneliti meminta responden untuk merekomendasikan orang lain yang diketahui memenuhi kriteria untuk dijadikan responden, responden dalam penelitian ini yaitu nasabah ASN muslim di BPD KCP Natar dan nasabah ASN muslim di Bank BRI SYARI'AH KCP Natar.

⁵⁹ Sutrisno Handi, *Metodologi Research jilid 2* (Yogyakarta: Andi Offset, 1994), 207.

⁶⁰ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2010), Cet Ke-6., 54.

2. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah metode yang digunakan untuk menelusuri data historis.⁶¹ Teknik pengumpulan data dengan dokumentasi ini merupakan dokumen atau data-data yang berkaitan dengan keterangan dan penjelasan yang sesuai dengan masalah peneliti.

Metode dokumentasi yang digunakan untuk mengumpulkan data yang berkaitan dengan penelitian di BPD KCP Natar dan Bank BRI SYARI'AH KCP Natar. Dokumentasi yang telah dikumpulkan meliputi brosur kredit pegawai, formulir kredit pegawai, buku-buku dan jurnal-jurnal yang berhubungan dengan objek yang diteliti.

D. Teknik Analisis Data

Setelah data yang dikumpulkan telah diedit, decoded dan telah diikhtisarkan dalam tabel, maka langkah selanjutnya adalah analisis terhadap hasil-hasil yang telah diperoleh.⁶² analisis data merupakan upaya mencari dan menata secara sistematis untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti. Proses analisis data dalam penelitian kualitatif dimulai dengan menelaah seluruh data yang terkumpul dari berbagai sumber. Untuk menganalisis data, peneliti menggunakan analisis kualitatif dengan pendekatan berfikir.

Setelah data terkumpul, dipilih dan disajikan, maka langkah selanjutnya adalah menarik kesimpulan dengan menggunakan metode induktif. Metode induktif berarti bertitik tolak dari fakta-fakta khusus,

⁶¹ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonom.*, 153.

⁶² Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian.*, 156

peristiwa-peristiwa tersebut ditarik generalisasi yang mempunyai sifat umum. Maksudnya dari kenyataan yang bersifat khusus tersebut kemudian dapat disampaikan menjadi kesimpulan bersifat umum lalu diuraikan dengan tulisan. Dengan metode ini, peneliti mengambil kesimpulan dari pernyataan yang umum, seperti teori-teori yang berkaitan dengan perilaku konsumen, kemudian menuju kepernyataan khusus, yaitu memaparkan keadaan dilapangan.

Dalam penelitian ini peneliti memberikan gambaran secara menyeluruh tentang faktor-faktor pendorong ASN muslim menggunakan kredit di Bank Konvensional dan Bank Syariah, gambaran hasil penelitian tersebut kemudian ditelaah, dikaji, dan disimpulkan sesuai dengan tujuan dan kegunaan peneliti, dalam memperoleh kecermatan, ketelitian, dan kebenaran.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Profil Bank Pembangunan Daerah KCP Natar Lampung Selatan

a. Sejarah Berdirinya Bank Pembangunan Daerah

Bank Pembangunan Daerah didirikan dengan maksud membantu dan mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan daerah disegala bidang dan sebagai salah satu sumber pendapatan daerah dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.¹¹⁸

Bank Lampung merupakan Bank milik Pemerintah Daerah Lampung yang pada saat pembentukannya berbentuk Perusahaan Daerah sesuai dengan Undang-undang Nomor 13 Tahun 1962 tentang ketentuan-ketentuan pokok Bank Pembangunan Daerah yang didirikan berdasarkan surat keputusan Gubernur Provinsi Lampung Nomor 10-A/1964 tanggal 1 Agustus 1964 dengan nama Bank Pembangunan Daerah Lampung dan telah disahkan oleh Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia dengan surat pengesahan Nomor : Des.57/7/3/150 tanggal 26 Agustus 1965 serta telah mendapat persetujuan izin usaha dari menteri Bank sentral Republik Indonesia Nomor : Kep.66/UBS/1965 tanggal 13 Agustus 1965. Bank Pembangunan Daerah Lampung mulai beroperasi pada tanggal 13 Januari 1966.

¹¹⁸ Dokumentasi Bank Pembangunan Daerah KCP Natar Lampung Selatan, pada 02 desember 2019.

Tujuan pendirian Bank Pembangunan Daerah Lampung adalah untuk mengelola keuangan daerah, yaitu sebagai pemegang kas daerah dan membantu mendorong pertumbuhan perekonomian daerah. Pada saat masih berbentuk perusahaan daerah modal dasar Bank Pembangunan Daerah Lampung berdasarkan perda Nomor 8 tahun 1973 tanggal 9 Oktober 1973 tentang Bank Pembangunan Daerah Lampung sesuai surat mendagri Nomor : Pem.10/28/39/161 tahun 1975 tanggal 13 september 1975 modal dasar Bank sebesar Rp.100 juta, selanjutnya terjadi peningkatan modal dasar sebagaimana tertuang dalam perda nomor 13 tahun 1979 tanggal 26 november 1979, sehingga modal dasar bank menjadi sebesar Rp.1 miliar, pada tahun 1984 terjadi peningkatan modal dasar bank sebagaimana tertuang dalam perda nomor 7 tahun 1984 tanggal 10 desember 1984 yaitu modal dasar sebesar Rp.5 miliar, pada tahun 1990 terjadi peningkatan modal dasar sesuai perda nomor 3 tahun 1990 tanggal 7 juni 1990 modal dasar sebesar Rp. 10 miliar, dan pada tahun 1992 terjadi peningkatan modal dasar bank sehingga menjadi sebesar Rp. 25 miliar sesuai dengan perdanomor 15 tahun 1992 tanggal 10 desember 1992.

b. Makna Logo



Logo merupakan identitas perusahaan yang memiliki makna yang penting dalam menampilkan dan mengkomunikasikan jati diri perusahaan sehingga melalui identitas tersebut perusahaan dapat dikenal, dipahami dan dihargai karakter dan keberadaannya. Logo juga dapat menjiwai dan memberikan semangat yang dalam, guna melaksanakan Visi, Misi serta Tujuan Perusahaan. Maka sesuai keputusan Direksi PT.Bank Pembangunan Daerah Lampung Nomor : 099/DIR/REN/VIII/2011 tanggal 12 Agustus 2011 Logo Bank Lampung adalah sebagai berikut.¹¹⁹

c. Visi dan Misi Bank Pembangunan Daerah KCP Natar

1) Visi

Menjadi Bank Regional Terkemuka dan Terpercaya di Lamung.

2) Misi

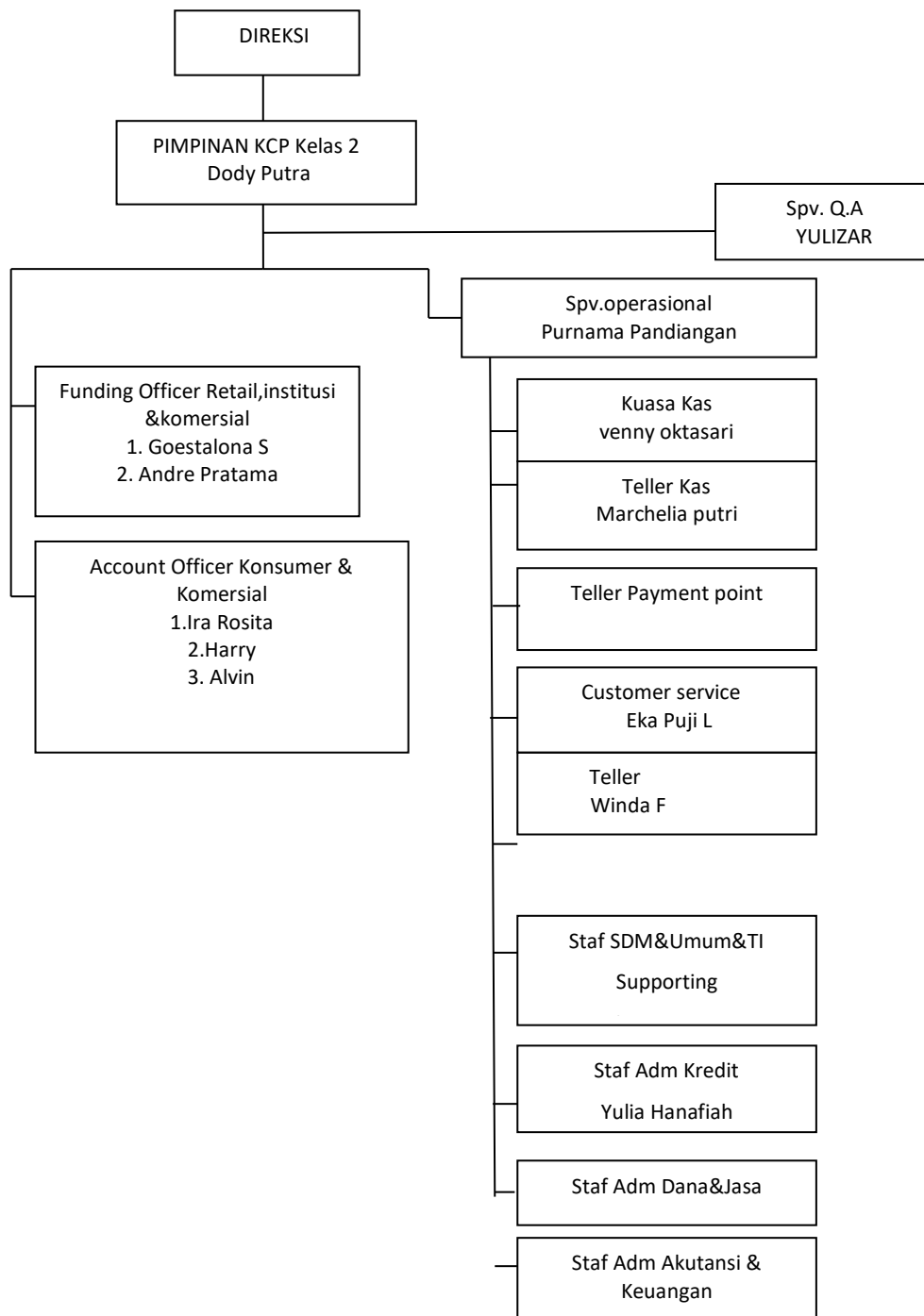
- a) Memenuhi kebutuhan masyarakat akan jasa perbankan
- b) Memberikan kontribusi pada pertumbuhan ekonomi regional
- c) Mempunyai daya saing tinggi
- d) Tersedianya sumber daya manusia yang berkualitas dengan memiliki kompetensi tinggi
- e) Memiliki struktur permodalan yang kuat
- f) Pengembangan infrastruktur infirmasi teknologi
- g) Meningkatkan kualitas pelayanan dan Corporate di masyarakat serta meningkatkan kualitas pengendalian intern

¹¹⁹ Dokumentasi Bank Pembangunan Daerah KCP Natar Lampung Selatan, pada 02 desember 2019.

h) Perduli terhadap kepentingan masyarakat dan lingkungan.¹²⁰

d. Struktur Organisasi

Tabel 4.1



¹²⁰ Dokumentasi Bank Pembangunan Daerah KCP Natar Lampung Selatan, pada 02 desember 2019.

2. Profil Bank Rakyat Indonesia Syariah KCP Natar Lampung Selatan

a. Sejarah Bank BRI Syariah

Sejarah pendirian PT Bank BRISyariah Tbk tidak lepas dari akuisisi yang dilakukan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007. Setelah mendapatkan izin usaha dari Bank Indonesia melalui surat no. 10/67/Kep.GBI/ DPG/2008 pada 16 Oktober 2008 BRISyariah resmi beroperasi pada 17 November 2008 dengan nama PT Bank BRISyariah dan seluruh kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah Islam.

Pada 19 Desember 2008, Unit Usaha Syariah PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk melebur ke dalam PT Bank BRISyariah. Proses spin off tersebut berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009 dengan penandatanganan yang dilakukan oleh Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk dan Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT Bank BRISyariah.

BRISyariah melihat potensi besar pada segmen perbankan syariah. Dengan niat untuk menghadirkan bisnis keuangan yang berlandaskan pada prinsip-prinsip luhur perbankan syariah, Bank berkomitmen untuk produk serta layanan terbaik yang menenteramkan, BRISyariah terus tumbuh secara positif.

BRISyariah fokus membidik berbagai segmen di masyarakat. Basis nasabah yang terbentuk secara luas di seluruh penjuru Indonesia

menunjukkan bahwa BRI syariah memiliki kapabilitas tinggi sebagai bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah.

BRI syariah terus mengasah diri dalam menghadirkan yang terbaik bagi nasabah dan seluruh pemangku kepentingan. BRI syariah juga senantiasa memastikan terpenuhinya prinsip-prinsip syariah serta Undang-Undang yang berlaku di Indonesia. Dengan demikian, BRI syariah dapat terus melaju menjadi bank syariah terdepan dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

Pada tahun 2018, BRI syariah mengambil langkah lebih pasti lagi dengan melaksanakan Initial Public Offering pada tanggal 9 Mei 2018 di Bursa Efek Indonesia. IPO ini menjadikan BRI syariah sebagai anak usaha BUMN di bidang syariah yang pertama melaksanakan penawaran umum saham perdana.¹²¹

a. Visi Misi Bank Rakyat Indonesia (BRI)

1) Visi BRI

Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.¹²²

¹²¹ Dokumentasi Bank Rakyat Indonesia syariah KCP Natar Lampung Selatan, pada 18 januari 2020.

¹²² Dokumentasi Bank Rakyat Indonesia syariah KCP Natar Lampung Selatan, pada 18 januari 2020.

2) Misi BRI

- Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
- Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
- Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketenteraman pikiran.¹²³

B. Faktor-Faktor Pendorong ASN Muslim Menggunakan Kredit di Bank Konvensional di BPD KCP Natar dan BRI KCP Natar Lampung Selatan

Seiring dengan kebutuhan para ASN muslim yang harus di penuhi, banyak ASN yang rela menggunakan SK nya untuk meminjam kredit di bank sebagai agunan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Banyak dari ASN muslim yang meminjam kredit di bank konvensional dibanding di bank syariah. Karena sebagian dari ASN muslim belum faham perbedaan antara bank konvensional dan bank syariah, dan juga belum mengetahui bahwa bunga adalah riba yang dilarang oleh agama islam.

Hasil wawancara dengan ibu rosminah kepala sekolah SDN 4 Natar selaku nasabah kredit pegawai di bank pembangunan daerah KCP Natar. Menuturkan bahwa alasan beliau menggunakan kredit di BPD KCP Natar

¹²³ Dokumentasi Bank Rakyat Indonesia syariah KCP Natar Lampung Selatan, pada 18 januari 2020.

karena beberapa alasan, yang pertama lokasi banknya terjangkau dari tempat tinggal jadi lebih mudah untuk menuju kelokasi, kedua persyaratan untuk mengajukan kredit di BPD KCP Natar tidak rumit, dalam waktu sehari bisa langsung dicairkan ke pada nasasabah, pelayanan yang diberikan oleh pihak bank baik dari security maupun pegawai kredit dilayani dengan baik, dan untuk pembayaran angsurannya langsung dipotong gaji bulanan dengan sisa minimal Rp.500.000.¹²⁴

Faktor yang mempengaruhi nasabah menggunakan produk kredit di BPD KCP Natar karena faktor keluarga, yaitu untuk kebutuhan keluarga, dan untuk kebutuhan rumah tangga seperti membeli tanah, motor dan kebutuhan rumah tangga lainnya. Tanggapan beliau mengenai bank konvensional dan bank syari'ah yaitu sama-sama bagus selama membantu masyarakat meminjamkan dana dan beliau belum paham mengenai bank syari'ah dan apa yang dimasud dengan bunga.

Wawancara dengan ibu khafifah guru SMPN 1 Natar menuturkan bahwa beliau meminjam kredit lunak-lunuk yaitu kredit dengan pinjaman maksimal 25 juta, alasan beliau meminjam kredit di BPD KCP Natar karena jarak rumah dengan bank tidak terlalu jauh dan untuk pembayaran angsura hanya tinggal dipotong gaji bulanan, faktor beliau meminjam kredit di bank tersebut karena faktor keluarga untuk kebutuhan rumah tangga, dan kebutuhan lainnya. Pendapat beliau tentang bank konvensional dan bank syariah bahwa bank konvensional menggunakan bunga sedangkan bank syariah menggunakan bagi

¹²⁴ Ibu Rosmiana, Selaku Nasabah ASN Muslim Di BPD KCP Natar, Wawancara, 29 November 2019.

hasil, beliau menuturkan bahwa jika meminjam di syariah harus mengambil uangnya terlebih dahulu lalu disetorkan untuk pembayaran angsurannya, oleh karena itu beliau memutuskan untuk meminjam di BPD saja karena lebih cepat dan tidak susah.¹²⁵

Wawancara dengan ibu nur guru SMKN 1 Natar meminjam kredit lunak-lunik beliau mendapatkan informasi tentang kredit lunak-lunik ketika beliau mengambil uang di bank karena beliau ada kebutuhan mendesak jadi beliau bertanya mengenai kredit, dan kebetulan ada pinjaman yang kecil dengan persyaratan yang mudah dan pencairan bisa dalam waktu satu hari saja, lalu beliau memutuskan untuk meminjam. Beliau menuturkan bahwa beliau belum paham mengenai bank konvensional dan bank syariah, yang beliau tahu bahwa semua bank itu bagus selama bank tersebut melayani nasabahnya dengan baik.¹²⁶

Hasil wawancara dengan nasabah kredit di BPD KCP Natar bahwasanya faktor-faktor yang mendorong nasabah menggunakan kredit di bank pembangunan daerah kcp natar adalah karena lokasi banknya dekat dari tempat tinggal, untuk pembayaran angsuran kreditnya langsung dipotong gaji setiap bulannya, pelayanan yang diberikan oleh pihak karyawan sangat baik, faktor yang paling utama adalah faktor internal yaitu faktor keluarga, untuk memenuhi kebutuhan keluarga. ASN muslim menuturkan bawah belum faham mengenai bank konvensional dan bank syariah juga belum faham tentang

¹²⁵ Ibu Khafifah, Selaku Nasabah ASN Muslim Di BPD KCP Natar, Wawancara, 2 Desember 2019.

¹²⁶ Ibu Nur, Selaku Nasabah ASN Muslim Di BPD KCP Natar, Wawancara, 2 Desember 2019.

bunga bank. ASN muslim juga menuturkan bahwa sudah faham mengenai apa bank konvensional dan bank syariah dan apa itu bunga bank tetapi nasabah tersebut masih meminjam kredit di bank konvensional dengan alasan, karena gaji nasabah tersebut melalui bank BPD KCP Natar, maka lebih mudahnya untuk angsuran pinjaman langsung dipotong gaji bulanan, oleh karena itu nasabah tersebut tidak memilih bank syariah yang berdekatan melainkan bank BPD KCP Natar.

Berikut wawancara dengan nasabah Bank Rakyat Indonesia KCP Natar Lampung Selatan.

Wawancara dengan ibu novia meminjam kredit di bank BRISyariah KCP Natar, alasan beliau karena ingin mengetahui lebih dalam mengenai bank syariah, dan faktor meminjam di bank syariah karena faktor internal yaitu faktor keluarga, beliau juga menuturkan BRI Syariah menggunakan bagi hasil tidak menggunakan bunga, walaupun dengan margin yang besar tetapi dengan sistem syariah, beliau juga mengetahui mengenai perbedaan bank syariah dan bank konvensional dan beliau lebih memilih bank syariah karena beliau ingin menghindari bunga atau riba.¹²⁷

Wawancara dengan bapak agus, menuturkan bahwa alasan beliau meminjam kredit di bank syariah adalah karena beliau adalah PNS muslim jadi lebih memilih di bank syariah, faktor faktor yang mendorong beliau meminjam di bank syariah karena beliau membutuhkan dana untuk keperluan keluarga, tetapi tidak ingin melibatkan bunga atau riba melainkan bagi hasil. Beliau

¹²⁷ Ibu novia, Nasabah ASN Muslim BRI Syariah KCP Natar, Wawancara, 18 januari 2020.

belum sepenuhnya paham mengenai bank syariah namun beliau ingin mencoba untuk istiqomah di bank syariah.¹²⁸

Hasil wawancara dengan nasabah ASN muslim BRI Syariah KCP Natar yaitu faktor yang mempengaruhi ASN muslim menggunakan kredit di BRI Syariah KCP Natar antara lain, karena faktor internal yang mana dipengaruhi oleh faktor keluarga. ASN muslim menuturkan bahwa beliau menggunakan kredit di BRI Syariah padahal gaji beliau melalui BPD, nasabah tersebut menuturkan bahwa karena kebutuhan keluarga dengan meminjam di bank yang tidak menggunakan bunga atau riba melainkan bagi hasil.

C. Pembahasan

Berdasarkan data di atas bahwa faktor-faktor yang mendorong ASN muslim menggunakan kredit di bank konvensional adalah :

1. ASN muslim menjadi nasabah kredit di bank konvensional dan bank syariah karena faktor eksternal.

Faktor eksternal dipengaruhi oleh faktor sosial seperti kelompok acuan, keluarga serta peran sosial. Faktor keluarga merupakan kelompok yang paling berpengaruh dalam pengambilan keputusan, dimana kebutuhan keluarga adalah salah satu faktor nasabah meminjam kredit di bank konvensional.

2. Faktor pengetahuan

Bank syariah adalah bank yang menjadikan Al-Qur'an dan hadist sebagai landasan hukumnya dengan bagi hasil dan kerjasama sebagai sistem operasionalnya. Sedangkan bank konvensional adalah bank yang

¹²⁸ Bapak Agus, Nasabah ASN Muslim BRI Syariah KCP Natar, Wawancara, 18 Januari 2020.

melaksanakan kegiatan usahanya secara konvensional berdasarkan prosedur yang ditetapkan oleh negara. Walaupun hanya beberapa saja yang mengetahui tentang bank konvensional dan bank syariah mereka masih menggunakan bank konvensional karena kurang faham mereka mengenai bank konvensional dan bank syariah. Sedangkan nasabah yang menggunakan bank syariah karena mereka paham mengenai bank syariah.

3. Kefahaman ASN muslim mengenai bunga bank dan bagi hasil

Bunga bank adalah keuntungan yang diambil oleh bank yang biasanya ditetapkan dalam bentuk presentase seperti 5% atau 10% dalam jangka waktu bulanan atau tahunan terhitung dari jumlah pinjaman yang diambil nasabah. Sedangkan riba adalah kelebihan pembayaran yang dibebankan terhadap pinjaman pokok sebagai imbalan terkait jangka waktu pengembalian atas pinjaman itu. Didalam Al-Quran dijelaskan bahwasanya riba adalah haram. Dijelaskan dalam surat Ali-Imran ayat 130 yang artinya *“hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.”* (Ali Imran:130). Berdasarkan survey yang peneliti lakukan. ASN muslim masih menggunakan bank konvensional yang mana terdapat bunga yang ditetapkan oleh bank karena kurang fahamnya mereka mengenai bunga bank adalah riba.

4. Kurangnya adukasi dari bank syariah

Menurut hasil survey, kurangnya promosi dari pihak marketing bank syariah yang bersosialisasi di instansi-instansi tempat ASN muslim

bekerja, kebanyakan pihak marketing yang bersosialisasi adalah marketing bank konvensional. oleh karena itu kurangnya edukasi yang diberikan asn muslim tentang bank syariah memutuskan asn muslim untuk lebih memilih bank konvensional.

BAB V

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh kesimpulan bahwa faktor-faktor pendorong ASN muslim menggunakan kredit di bank konvensional dan bank syariah antara lain karena lokasi bank konvensional yang lebih terjangkau dibanding bank syari'ah, dipengaruhi oleh faktor eksternal yaitu faktor keluarga dan kurang fahanya ASN muslim mengenai apa itu bank syariah dan bank konvensional sehingga nasabah belum memahami tentang bunga bank dan bagi hasil. dan yang terakhir kurangnya edukasi dari bank syariah mengenai pembiayaan di bank syari'ah. Hal ini ditandai dengan banyaknya ASN muslim yang lebih memilih bank konvensional dibanding bank syari'ah.

B. Saran

Bagi ASN muslim di Kecamatan Natar harus lebih faham tentang perbedaan bank konvensional dan bank syari'ah, faham tentang bunga bank di bank konvensional dan bagi hasil di bank syariah, asn muslim harus mengetahui tentang bunga bank adalah riba.

DAFTAR PUSTAKA

- Andespa Roni. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menabung Di Bank Syariah. Padang: Jurnal, Vol 2, No 1, 2017.
- Antonio Syafii Muhammad. Bank Syari'ah Dari Teori Ke Praktik. Jakarta: GEMA INSANI, 2001.*
- Ascarya. Akad Dan Produk Bank Syariah. Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- Bungin Burhan. Metodologi Penelitian Sosial Dan Ekonomi. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013.*
- Handi Sutrisno. Metodologi Research Jilid 2. Yogyakarta: Andi Offset, 1994.
- Hasibuan S.P. Malayu. Dasar-dasar Perbankan. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2004
- Ismail. Manajemen Perbankan. Jakarta: Kencana, 2010.
- Kalsum Umii. Riba Dan Bunga Bank Dalam Islam. Jurnal 'Al-Adl, Juli 2014, Vol.7 No 2
- Kasmir. Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya. Jakarta: Rajawali Pers, 2014.
- . Pengantar Menejement Keuangan . Jakarta: Kencana,2010.
- Kotler Philip Dan Lane Keller Kevin. Manajemen Pemasaran. Ed-12, 214.
- Narbuko Cholid dan Achmadi Abu. Metode Penelitian. Jakarta: Bumi Aksara, 2013.
- Pertiwi Putri Desy. Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Tabungan IB Hasanah Di Pt Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cabang X. Jakarta : Vol 9, No 1, 2016.
- Prasetyo Restiyanti. Perilaku Konsumen. Yogyakarta: ANDI, 2005.
- Priansa Doni Juni. Perencanaan & Pengembangan Sdm. Bandung: Alfabeta, 2016.

- Priansa Doni Juni. Perilaku konsumen dalam persaingan bisnis kontemporer. Bandung: Alfabeta, 2017
- Samuel Hatane. Perilaku dan Keputusan Pembelian Konsumen Restoran Melalui Stimulus 50% Discount di Surabaya. Surabaya: Vol 2, No 2, 2007
- Sangadji Etta Mamang. Perilaku Konsumen Pendekatan Praktis. Yogyakarta: ANDI, 2013.
- Sciffman Leon Dan Lazar Kanuk Leslie, Perilaku Konsumen Edisi Ketujuh. PT Indeks, 2007.
- Setiadi J. Nugroho. Perilaku Konsumen. Jakarta: Copyright, 2003.
- Simamora Bilson. panduan riset perilaku konsumen. jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2000.
- Subianto Totok. Studi Tentang Perilaku Konsumen Beserta Implikasinya Terhadap Keputusan Malang: Vol 3, No 3, 2007.
- Sucipto Agus. Study Kelayakan Bisnis. Malang: UIN-Maliki Perss, 2011.
- Sugiyono. Memahami Penelitian Kualitatif. Bandung: Alfabeta, 2010.
- Suhari Yohanes. Keputusan Membeli Secara Online dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya. Semarang: Vol XIII, No 2, 2008
- Sukotjo Hendri. Analisis Marketing Mix-7p Terhadap Keputusan Pembelian Produk Klinik Kecantikan Teta Di Surabaya. Surabaya: Vol 1, No 2, 2010
- Sumarwan ujang. Perilaku Konsumen Teori Dan Penerapannya Dalam Pemasaran. Bogor: Copyright, 2011.
- Tri Bodroastuti Abdul Ghoni. Pengaruh Faktor Budaya, Social, Pribadi Dan Psikologi Terhadap Perilaku Konsumen. Semarang: No 32,36
- Wiryaningtyas Perwitasari Dwi. Pengaruh Keputusan Nasabah Dalam Mengambil Kredit Pada Bank Kredit Desa Kabupaten Jember. Jurnal Ekonomi Dan Bisnis GROWTH 14, no. 2, 2016.
- Zainudin. Hukum Perbankan Syariah. Jakarta: Sinar Grafika, 2010



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.metrouniv.ac.id, email: iainmetro@metrouniv.ac.id

Nomor : 0383/In.28.3/D.1/PP.00.9/01/2019

31 Januari 2019

Lampiran : -

Perihal : Pembimbingan Skripsi

Kepada Yth:

1. Nawa Angkasa, S.H., M.A

2. Selvia Nunasari, M.E I

di – Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Skripsi mahasiswa :

Nama : Nurhannah
NPM : 1502100287
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1-Perbankan Syariah (S1-PBS)
Judul : Pengaruh Motivasi Pegawai Negeri Sipil Muslim Terhadap Pembiayaan Kredit Pegawai Di Bank Pembangunan Daerah KCP Natar

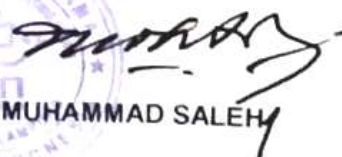
Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi
 - a. Pembimbing I, mengoreksi out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi
 - b. Pembimbing II, mengoreksi proposal, out line, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang dikeluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
 - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian
 - b. Isi ± 3/6 bagian
 - c. Penutup ± 1/6 bagian

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Bapak/Ibu Dosen diucapkan terima kasih

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Wakil Dekan Bidang Akd &
Kelembagaan


MUHAMMAD SALEH



**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 : 3397/ln.28/D.1/TL.00/11/2019
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Admin Kredit Bank Pembangunan
Daerah KCP Natar
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 3396/ln.28/D.1/TL.01/11/2019, tanggal 27 November 2019 atas nama saudara:

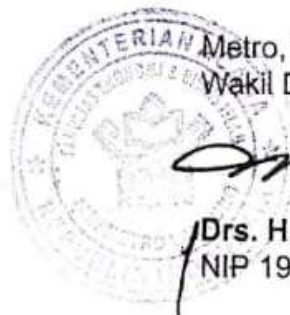
Nama : **NURHANNAH**
NPM : 1502100287
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

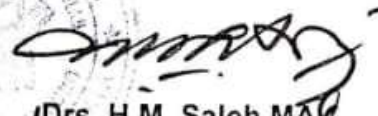
Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Bank Pembangunan Daerah KCP Natar, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "FAKTOR-FAKTOR PENDORONG ASN MUSLIM MENGGUNAKAN KREDIT DI BANK KONVENSIONAL (STUDI DI BPD KCP NATAR DAN BRI KCP NATAR LAMPUNG SELATAN)".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 27 November 2019
Wakil Dekan I,




Drs. H.M. Saleh MA
NIP 19650111 199303 1 001

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

FAKTOR-FAKTOR PENDORONG ASN MUSLIM MENGUNAKAN KREDIT DI BANK KONVENSIONAL (Studi di BPD KCP Natar dan BRI KCP Natar Lampung Selatan)

A. Profil Nasabah

Nama :

Jabatan :

1. Saya menggunakan kredit :

Bank Pembangunan Daerah Bank Rakyat Indonesia

2. Saya menggunakan produk kredit :

Kredit Pegawai Kredit Lunak-Lunik Kredit Pensiun

3. Agama

Islam kristen hindu budha

4. Berapa lama saya menjadi nasabah :

a. Bank Pembangunan Daerah (BPD)

1-6 Bulan 1-3 Tahun Lainnya

b. Bank Rakyat Indonesia (BRI)

1-6 Bulan 1-3 Tahun Lainnya

B. Wawancara dengan nasabah kredit di Bank Pembangunan Daerah KCP Natar dan BRI KCP Natar Lampung Selatan

1. Produk kredit apa yang bapak/ibu gunakan di Bank Pembangunan Daerah KCP Natar dan BRI KCP Natar Lampung Selatan?

2. Apa alasan bapak/ibu menggunakan kredit di Bank Pembangunan Daerah KCP Natar dan BRI KCP Natar Lampung Selatan?

3. Apa saja faktor yang mendorong bapak/ibu menggunakan kredit di Bank Pembangunan Daerah KCP Natar dan BRI KCP Natar Lampung Selatan?

4. Bagaimana bapak/ibu mendapatkan informasi tentang kredit di Bank Pembangunan Daerah KCP Natar dan BRI KCP Natar Lampung Selatan? yang sesuai dengan kebutuhan bapak/ibu? Jelaskan!
5. Bagaimana bapak/ibu mempertimbangkan informasi-informasi yang didapat mengenai kredit di Bank Pembangunan Daerah KCP Natar dan BRI KCP Natar Lampung Selatan?, sehingga bapak/ibu memilih menggunakan kredit yang sesuai dengan kebutuhan? Jelaskan!
6. Apakah yang menjadi keputusan bapak/ibu dalam menggunakan kredit di Bank Pembangunan Daerah KCP Natar dan BRI KCP Natar Lampung Selatan??
7. Bagaimana tindakan bapak/ibu selanjutnya setelah menggunakan kredit di Bank Pembangunan Daerah KCP Natar dan BRI KCP Natar Lampung Selatan?
8. Bagaimana tanggapan bapak/ibu mengenai pelayanan yang diberikan pihak bank dalam menjelaskan kredit yang diinginkan?
9. Apakah yang bapak/ibu ketahui tentang bank konvensional dan bank syariah?
10. Bagaimana pendapat bapak/ibu selaku Konsumen Muslim mengenai kredit di Bank Konvensional?

C. Pedoman Dokumentasi

1. Profil Bank Pembangunan Daerah KCP Natar Lampung Selatan
2. Profil Bank Rakyat Indonesia KCP Natar Lampung Selatan
3. Brosur kredit di Bank Pembangunan Daerah KCP Natar dan BRI KCP Natar Lampung Selatan

Metro, Oktober 2019

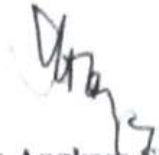
Mahasiswa Ybs,



Nurhannah

NPM 1502100287

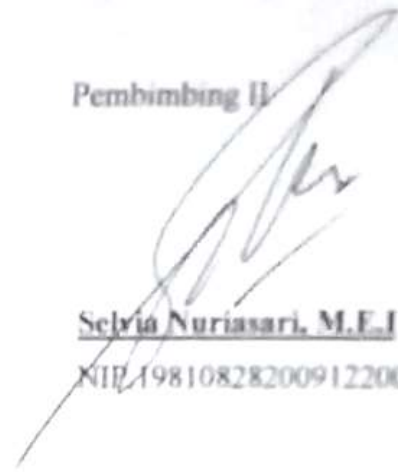
Pembimbing I



Nawa Angkasa, SH.MH

NIP.196710252000031003

Pembimbing II



Selvia Nuriasari, M.E.I

NIP.198108282009122003



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

Jalan K. Hajar Dewantara Kampus 15 A. Ingmuhur Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telepon (0725) 41507 Faksimili (0725) 47296 Website: www.leb.metrouniw.ac.id e-mail: leb@metrouniw.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor 3396/In 28/D 1/TL.01/11/2019

Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro menugaskan kepada saudara:

Nama : **NURHANNAH**
 NPM : 1502100287
 Semester : 9 (Sembilan)
 Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di BPD KCP Natar, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "FAKTOR-FAKTOR PENDORONG ASN MUSLIM MENGGUNAKAN KREDIT DI BANK KONVENSIONAL (STUDI DI BPD KCP NATAR DAN BRI KCP NATAR LAMPUNG SELATAN)".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

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

Dikeluarkan di : Metro
 Pada Tanggal : 27 November 2019

Mengetahui,
 Pejabat Setempat



Wakil Dekan I,

Ors. H.M. Saleh MA
 NIP 19650111 199303 1 001

Natar, 09 Desember 2019

Nomor : B 584 /KCP/NTR/12/2019
Lampiran : -
Hal : Persetujuan Izin Research

Yth Institut Agama Islam Negeri Metro
Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Metro Timur
Lampung

Memperhatikan Surat Saudara No 3396/ IN 28/D 1/TL 01/11/2019 tanggal 27 November 2019 perihal izin Research dalam rangka penulisan judul skripsi mahasiswa dengan judul " Faktor – Faktor pendorong ASN muslim menggunakan kredit di Bank Konvensional ", pada prinsipnya PT Bank Lampung Capem Natar membenarkan kesempatan untuk melaksanakan research kepada

No	Nama	L/P	NPM	Jurusan
1	NURHANNAH	P	1502100287	SI Perbankan Syanah

Perlu Kami Sampaikan selama pelaksanaan kegiatan research agar dapat mematuhi tata tertib yang ada serta menjaga kerahasiaan research, dan setelah selesai melakukan research agar menyerahkan copy hasil kegiatan.

Demikian kami sampaikan, Atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih

PT BANK PEMBANGUNAN DAERAH LAMPUNG
KANTOR CABANG PEMBANTU NATAR



PURNAMA PANDIANGAN
SPV OPERASIONAL

ADJAYA UTAMA
STAFF SDM & UMUM





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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Ilirgriyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0728) 41807; faksimil (0728) 47298; website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Nurhannah
NPM : 1502100287

Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
Semester / TA : IX/ 2019-2020

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	6/15/12	Aze	Skripsi	

Dosen Pembimbing II

Setya Nurjanah, M.Ed
NIP. 198108282009122003

Mahasiswa Ybs.

Nurhannah
NPM 1502100287



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725)47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id E-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Nurhannah
NPM : 1502100287

Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / SI PBS
Semester / TA : IX / 2019-2020

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	2 / 15 11	✓	Apa sudah BAB I - III AOC SPD alhamdulillah 11	

Dosen Pembimbing II

Selvia Nuriasari, M.E.I
NIP. 198108282009422003

Mahasiswa Ybs.

Nurhannah
NPM 1502100287



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, fakamill (0725) 47298, website: www.syariah.metrouniv.ac.id E-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Nurhannah
NPM : 1502100287

Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / SI PBS
Semester / TA : IX / 2019-2020

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	14 / 11 / 19		outline AB	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs

Selvia Nurrisari, M.E.I
NIP. 198108282009122003

Nurhannah
NPM. 1502100287

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Nurhannah**
NPM : 1502100287

Fakultas / Jurusan : **Ekonomi dan Bisnis Islam / SI PBS**
Semester / TA : **IX / 2019-2020**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	X / 11		<ul style="list-style-type: none"> - faktor = pemasaran ? - teori faktor = di dalam - mp = perbaiki - APD = reserach ts teori 	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs.

Selvia Nuriasari, M.E.I
NIP. 198108282009122003

Nurhannah
NPM. 1502100287



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725)47296; website: www.syariah.metrouniv.ac.id E-mail: syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : **Nurhannah**
NPM : 1502100287

Fakultas / Jurusan : **Ekonomi dan Bisnis Islam / SI PBS**
Semester / TA : **VII / 2018-2019**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	10/15/19	✓	Are proposal Gac I-III	
	10/17/19	✓	Are proposal	

Dosen Pembimbing II

Selvia Nuriasari, M.E.I
NIP. 198108282009122003

Mahasiswa Ybs.

Nurhannah
NPM. 1502100287



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0728) 41507, faksimili (0728) 47206, website: www.iainmetro.ac.id E-mail: iain@iainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Nurhannah
NPM : 1502100287

Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / SI PBS
Semester / TA : VII / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Pembimbing II	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Jumat 14 / 6		Teri utawa	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ybs.

Selvia Nurhasari, M.E.I
NIP. 198108282009122003

Nurhannah
NPM 1502100287



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telp. (0725) 41507, faksimili (0725) 47296, website www.syariah.metrouniv.ac.id, E-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Nurhannah**
NPM : 1502100287

Fakultas / Jurusan : **Ekonomi dan Bisnis Islam / SI PBS**
Semester / TA : **IX / 2019-2020**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
			<p>Ada skripsi, & tugas dan studi & diskusi</p> <hr/>	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs

Nawa Angkasa, S.H., M.A
NIP. 196710252000031003

Nurhannah
NPM 1502100287



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
M E T R O Telp (0725) 41507, faksimili (0725)47296, website www.syahah.metrouniv.ac.id E-mail syahah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Nurhannah** Fakultas / Jurusan : **Ekonomi dan Bisnis Islam / SI PBS**
NPM : **1502100287** Semester / TA : **IX / 2019-2020**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
			<p>- Kerangka Analisis berfokus pada daya ada dan komparatif. & kerangka & bagus.</p> <p>- Kerangka analisis harus menggunakan kerangka lingkaran dan jangan menggunakan kerangka yang tidak ada dalam kerangka kerangka.</p>	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs.

Nawa Angkasa, S.H.,M.A
NIP. 196710252000031003

Nurhannah
NPM. 1502100287



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telp (0725) 41507; faksimili (0725)47296; website: www.syariah.metro.univ.ac.id; E-mail: syariah.iain@metro.univ.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : **Nurhannah**
NPM : 1502100287

Fakultas / Jurusan : **Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS**
Semester / TA : **IX/2019-2020**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
			<p>Ace Sub I II, III Kegunaan ke AP.D.</p>	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs

Nawa Angkasa, S.H., M.A
NIP. 196710252000031003

Nurhannah
NPM 1502100287



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telp. (0725) 41507, faksimili (0725) 47296, website www.iaimetro.ac.id, E-mail: syarah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama **Nurhannah** Fakultas / Jurusan **Ekonomi dan Bisnis Islam / SI PBS**
NPM **1502100287** Semester / TA **IX/2019-2020**

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
			<p>Out let di keluarga Sub Abdul-Hs dibes dell. Jemai g pener Jumlahnya Perbiti secara penerjua.</p>	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs

Nawa Angkasa, S.H., M.A
NIP. 196710252000031003

Nurhannah
NPM 1502100287



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, faksimili (0725) 47296, website: www.syariah.metroain.ac.id, E-mail: syariah.ain@metroain.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Nurhannah
NPM : 1502100287

Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / SI PBS
Semester / TA : VII / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
			Ass APD.	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs

Nawa Angkasa, S.H., M.A
NIP. 196710252000031003

Nurhannah
NPM 1502100287



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Inggimulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111

Telp. (0725) 41507, faksmil (0725) 47296, website: www.iaimetro.ac.id, e-mail: iaimetro@iaimetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : **Nurhannah**
NPM : 1502100287

Fakultas / Jurusan
Semester / TA

Ekonomi dan Bisnis Islam / SI PBS
VII / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
		✓	Ace Yusuf & Ceminanhan	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs

Nawa Angkasa, S.H.,M.A
NIP. 196710252000031003

Nurhannah
NPM 1502100287



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

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 faksimili (0725)47298. website www.ayyah.metrouniv.ac.id E-mail: ayyah@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Nurhannah
NPM : 1502100287

Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / SI PBS
Semester / TA : VII / 2018-2019

No	Hari / Tanggal	Pembimbing I	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
		J.	Metopanya : - Data primer dan Karya Alas. - Dokumen, Salep faktis untuk di pilih BPP yang sesuai PBS yang diinginkan berikut.	

Dosen Pembimbing I

Nawa Angkasa, S.H., M.A
NIP. 196710252000031003

Mahasiswa Ybs.

Nurhannah
NPM 1502100287

FOTO LAMPIRAN



Wawancara dengan nasabah BPD KCP Natar dan BRI KCP Natar



Wawancara dengan karyawan BPD KCP Natar dan BRI KCP Natar

RIWAYAT HIDUP



Peneliti dilahirkan di dusun Air Panas, Desa Rulung Helok Kecamatan Natar Lampung Selatan pada tanggal 19 oktober 1997 yang diberi nama Nurhannah anak ketiga dari empat bersaudara, dari pasangan Bapak Masnan dan Ibu Sity Aisyah.

Pendidikan formal peneliti dimulai di SD Negri 4 Natar dari Tahun 2004 samapi dengan tahun 2009, melamjutkan SMP Negri 4 Natar pada Tahun 2009 sampai dengan tahun 2012, dan melanjutkan di MAN 1 METRO pada Tahun 1012 sampai dengan 2015.

Melanjutkan pendidikan lebih tinggi di Institut Agama Islam Negeri METRO, fakultas Ekonimo dan Bisnis Islam prodi S1 Perbankan Syari'ah dimulai pada semester 1 tahun ajaran 2015.