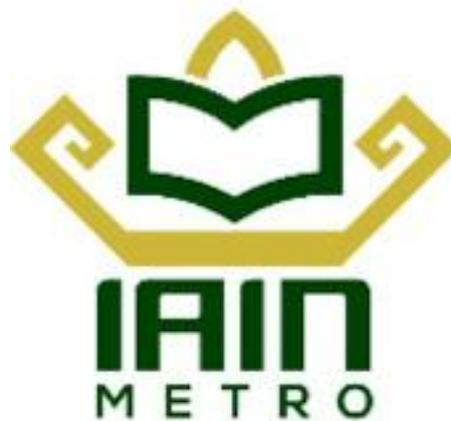


SKRIPSI
ANALISIS FAKTOR-FAKTOR
YANG MEMPENGARUHI PENGGUNAAN SERVER PULSA
DALAM MEMILIH TRANSAKSI KEUANGAN
(STUDI KASUS DI GENIUS SERVER PULSA METRO)

Oleh:
Muhamad Darwis Rolan
NPM. 1602100267P



Jurusan : S1 Perbankan Syariah (S1 PBS)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

INTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO
1439 H / 2018 M

**Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi
Penggunaan Server Pulsa dalam Memilih Transaksi Keuangan
(Studi Kasus di Genius Server Pulsa Metro)**

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

**Oleh:
Muhamad Darwis Rolan
NPM. 1602100267P**

Pembimbing I : Suci Hayati, S.Ag., M.S.I
Pembimbing II : Rina El Maza, M.S.I

Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO
1439 H / 2018 M**

PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan
Server Pulsa dalam Memilih Transaksi Keuangan (Studi
Kasus di Genius Server Pulsa Metro)

Nama : Muhamad Darwis Rolan

NPM : 1602100257P

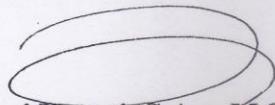
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

MENYETUJUI

Untuk diujikan dalam ujian Munaqosah Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro Lampung.

Dosen Pembimbing I



Suci Hayati, S.Ag., M.S.I
NIP. 19770309 200312 2 003

Dosen Pembimbing II



Rina El Maza, M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 005

**Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Server Pulsa
dalam Memilih Transaksi Keuangan
(Studi Kasus di Genius Server Pulsa Metro)**

ABSTRAK

**Oleh
Muhamad Darwis Rolan**

Rumusan masalah atau pertanyaan penelitian padaskripsi ini adalah Apa saja Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Genius Server Pulsa dalam Memilih Transaksi Keuangan. Tujuan dalam pelaksanaan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang Mempengaruhi Genius Server Pulsa dalam Memilih Transaksi Keuangan. Manfaat penelitian ini adalah agar dapat memperkaya khazanah keilmuan serta wawasan tentang Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Server Pulsa dalam Memilih Transaksi Keuangan.

Jenis penelitian yang dilaksanakan adalah penelitian lapangan (field research). Penelitian ini berlokasi di Genius Server Pulsa Kota Metro dengan sifat penelitian deskriptif kualitatif. Sumber data penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder dengan menggunakan teknik pengumpulan data wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis data kualitatif dengan menggunakan metode berpikir induktif.

Berdasarkan hasil temuan di lapangan diketahui bahwa ada 2 faktor yang mempengaruhi Genius Server Pulsa dalam memilih layanan transaksi keuangan perbankan konvensional yaitu faktor eksternal dan faktor internal. Faktor eksternalnyamencakup semua dealer provider menggunakan transaksi keuangan perbankan konvensional, semua mitra server pulsa menggunakan transaksi keuangan konvensional, pelayanan produk perbankan konvensional, layanan transfer melalui internet banking yang lebih lancar dan luas. Faktor internal yang mempengaruhinya yaitu kedua aplikasi server pulsa yang digunakan oleh genius server pulsa tidak mendukung layanan transaksi perbankan konvensional, ada biaya yang digunakan jika melakukan transaksi beda bank, kebutuhan transaksi 7 hari dalam seminggu. Kesimpulannya adalah penggunaan layanan transaksi keuangan konvensional dalam oprasional Genius Server Pulsa dipengaruhi oleh faktor eksternal dan faktor internal yang telah disampaikan diatas, belum menggunakannya layanan transaksi keuangan perbankan syariah bukanlah karena ketidak tahuan dari pihak Genius Server Pulsa tentang adanya perbankan syariah namun murni karena faktor-faktor di atas yang memberatkan.



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

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

PENGESAHAN SKRIPSI

No. 1609/In.28.3/D/PP.00.9/07/2018

Skripsi dengan judul: **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG
MEMPENGARUHI PENGGUNAAN SERVER PULSA DALAM MEMILIH
TRANSAKSI KEUANGAN (STUDI KASUS DI GENIUS SERVER PULSA
METRO)** , disusun oleh: **Muhamad Darwis Rolan, NPM. 1602100257P,**
Jurusan S1 Perbankan Syariah, telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: **Senin, 9 Juli 2018.**

TIM PENGUJI

Ketua	: Suci Hayati, M.S.I	(.....)
Penguji I	: Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum.	(.....)
Penguji II	: Rina El Maza, S.H.I., M.S.I	(.....)
Sekretaris	: Ani Nurul Imtihanah,SHI., M.S.I	(.....)



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum
NIP. 19720923 200003 2 002

ORISINILITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhamad Darwis Rolan
NPM : 1602100257P
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi
Penggunaan Server Pulsa dalam Memilih Transaksi
Keuangan (Studi Kasus di Genius Server Pulsa Metro)

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

Metro, 06 Juli 2018



Muhamad Darwis Rolan
NPM.1602100257P

MOTO

.. فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُمُ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِيَ مِنْ أَمَانَتِهِ وَلِيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ... -٢٨٣-

"... Maka, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain maka hendaknya yang kamu percayai itu menunaikan amanatnya dan hendak bertaqwa kepada Allah SWT "(QS. Al-Baqarah : 283).

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur *alhamdulillah*, aku persembahkan Skripsi ini kepada :

1. Kedua Orang Tua ku Ibu Rohana dan Ayah Alm.Dahlan yang tercinta.
2. Kakak-Kakakku Amrina dan Erwinto.
3. Ibu Suci Hayati, S.Ag., M.S.I. dan Ibu Rina El Maza, S.H.I., M.S.I selaku pembimbing pada penelitian ini yang saya hormati.
4. Bapak Muhammad Yusuf dan Karyawan Genius Server Pulsa yang telah bersedia untuk diwawancarai dan mengizinkan saya melakukan penelitian di perusahaannya.
5. Teman-Teman Jurusan S1 Perbankan Syariah
6. Teman-Teman seperjuangan Konversi S1 Perbankan Syariah tahun 2016.
7. Teman-Teman KPM Desa Bangun Sari tahun 2017.
8. Civitas Akademika IAIN Metro Lampung.
9. Almamater IAIN Metro Lampung.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT, atas taufiq dan inayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penyusunan Skripsi ini dengan baik. Dengan ini peneliti mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang membantu dalam penelitian ini diantaranya:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag. selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Metro.
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro.
3. Ibu Liberty, S.E., MA selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro.
4. Ibu Suci Hayati, S.Ag., M.S.I. selaku pembimbing I yang telah memberi bantuan, perhatian, dan masukan yang bersifat membangun bagi kesempurnaan dalam menyusun Skripsi penelitian ini.
5. Ibu Rina El Maza, S.H.I., M.S.I. selaku pembimbing II yang telah memberi bantuan, perhatian, dan masukan yang bersifat membangun bagi kesempurnaan dalam menyusun Skripsi penelitian ini.
6. Kedua Orang Tuaku yang tercinta.
7. Civitas Akademika Institut Agama Islam Negeri Metro.
8. Bapak M Yusuf selaku Pemilik/Pimpinan serta Karyawan dan karyawan Genius Server Pulsa Metro yang telah bersedia bekerjasama dalam membuat Skripsi penelitian ini.

Akhirnya hanya kepada Allah SWT peneliti berserah diri. Karena kesempurnaan hanya milik Allah dan kekurangan ada pada peneliti. Kritik dan saran peneliti harapkan untuk dapat memperbaiki dan meningkatkan kualitas penulisan Skripsi ini. Semoga Skripsi ini dapat bermanfaat dan memenuhi syarat diajukan sebagai penelitian skripsi.

Metro, 06 Juli 2018
Yang menyatakan

Muhamad Darwis Rolan
NPM.1602100257P

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
ABSTRAK	iv
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	v
HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
HALAMAN KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Masalah.....	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
1. Tujuan Penelitian	7
2. Manfaat Penelitian	7
D. Penelitian Relevan.....	8
BAB II LANDASAN TEORI	12
A. Server Pulsa	12
1. Pengertian Server pulsa.....	12
2. Fungsi Server Pulsa.....	14
3. Peralatan dalam Pengoprasian Server Pulsa	15
4. Jalannya Program Server Pulsa.....	16
B. Perilaku Konsumen	18
1. Pengertian Perilaku Konsumen	18
2. Tahap-Tahap dalam Proses Keputusan Pembelian	20
3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen	22
C. Transaksi Keuangan	28
1. Pengertian Transaksi Keuangan.....	28
2. Landasan hukum Islam	28

3. Kegiatan Transaksi Keuangan pada Perbankan	29
BAB III METODELOGI PENELITIAN.....	33
A. Jenis Penelitian	33
B. Sifat Penelitian	33
C. Sumber Data.....	34
D. Teknik Pengumpulan Data	37
E. Teknik Analisis Data.....	38
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	40
A. Profil Genius Server Pulsa	40
B. Operasional Genius Server Pulsa	43
C. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Server Pulsa dalam Memilih Transaksi Keuangan (Studi Kasus di Genius Server Pulsa)	48
D. Analisa Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Server Pulsa dalam Memilih Transaksi Keuangan (Studi Kasus di Genius Server Pulsa)	58
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	68
A. Kesimpulan.....	68
B. Saran.....	69
DAFTAR PUSTAKA	70
RIWAYAT HIDUP PENELITI.....	73
LAMPIRAN-LAMPIRAN	74

DAFTAR TABEL

Tabel	Hal
Tabel 1.1. Daftar No Rekening Genius Server Pulsa Metro	5
Tabel 1.2. Jumlah Konsumen dan Transaksi yang ada di Hoki Cell, Putra Media Elektronik (PME) dan Genius Server Pulsa.....	6
Tabel 2.1. Tabel Format Perintah Transaksi	16
Tabel4.1. Daftar Rekening Dealer Provider	51
Tabel4.2. Daftar Rekening Mitra Server Pulsa	53

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Hal
Gambar 2.1. Cara Kerja Server Pulsa.....	15
Gambar 2.2. Transaksi Melalui SMS	17
Gambar 4.1. Alur Pengoprasian Server di Genius Server Pulsa	45
Gambar 4.2. Contoh Transkasi Pulsa di Genius Server Pulsa	47
Gambar 4.3. Contoh Aplikasi Elketrik Rekening Koran pada Aplikasi Otomax	55
Gambar 4.4. Contoh Aplikasi Elketrik Rekening Koran pada Aplikasi Flash Macinhe	56

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Kartu Bimbingan Skripsi
- Lampiran 2 SK Pembimbing Skripsi
- Lampiran 3 Surat Tugas Penelitian
- Lampiran 4 Surat Izin *Research*
- Lampiran 5 Surat Balasan Izin *Research*
- Lampiran 6 Surat Keterangan Bebas Pustaka
- Lampiran 7 Nota Dinas
- Lampiran 8 Outline Skripsi
- Lampiran 9 Alat Pengumpul Data (APD)
- Lampiran 10 Brosur Produk Penjualan

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Komunikasi merupakan suatu hal yang sangat penting dalam unsur-unsur kehidupan manusia sebagai makhluk sosial. Kata “komunikasi” berasal dari bahasa Latin, *Communis*, yang berarti membuat kebersamaan atau membangun kebersamaan antara dua orang atau lebih. Dengan berkomunikasi manusia dapat berhubungan satu sama lain dalam berbagai aktivitas di semua tempat, mulai dari rumah, di dalam masyarakat, tempat bererja dan dimanapun manusia berada.¹ Seiring dengan adanya perkembangan jaman, komunikasi tidak hanya dilakukan secara langsung, dapat juga dilakukan secara tidak langsung. Komunikasi secara tidak langsung dimulai dari jaman surat, telepon, handphone hingga kini internet. Pada jaman sekarang berkomunikasi dengan menggunakan telepon, handphone dan internet sangat mudah untuk diakses. Namun dalam proses menggunakannya ada biaya yang ditanggung oleh penggunanya, biaya tersebut disebut dengan istilah pulsa. Pulsa adalah satuan perhitungan biaya telepon yang kita bayar di depan (prabayar) untuk dapat menggunakan layanan dari suatu *provider*, *provider* akan memotong kredit kita sesuai dengan biaya pemakaian layanan.²

Kebutuhan akan berkomunikasi menggunakan telepon, handphone dan internet saat ini sangatlah tinggi, bisa dibilang bahwa manusia sulit untuk

¹ Susie Perbawasari dan Yanti Setiani, “Komunikasi dalam Tranformasi Budaya Perusahaan” dalam Jurnal Penelitian *Komunikasi*, Volume 16, Nomor 1, Juli 2013, 1-12, h.2.

² Pojok Pulsa, *Pulsa*, <http://pojokpulsa.co.id/pulsa> , diunduh tanggal 25 Januari 2018.

tidak menggunakan kemajuan teknologi ini. Kebutuhan inilah yang bisa menjadi peluang bisnis bagi masyarakat untuk mendapatkan keuntungan dari penjualan pulsa. Untuk suatu badan usaha yang ingin melakukan penjualan pulsa dalam skala yang lebih besar biasanya menggunakan program yang sering disebut dengan Server Pulsa. Sistem Server Pulsa secara elektronik menggunakan *multigateway* merupakan sistem server pulsa yang dapat melakukan pengisian pulsa secara otomatis dengan menggunakan program melalui berbagai *gateway*.³ Program ini berfungsi sebagai *gateway* pengisian pulsa yang menggantikan fungsi seorang pekerja kios penjualan pulsa, dimana pengguna langsung mengirimkan *request* kode yang akan langsung diproses oleh program. Pengguna dapat menggunakan berbagai sarana dalam mengirimkan *request* kode melalui antara lain melalui SMS, *Internet Massager*, Facebook dan Twitter.⁴ *Gateway* mengambil pesan aplikasi, membacanya, dan menafsirkannya. Ini berarti *Gateway* adalah alat yang digunakan sebagai penghubung antara dua *internetwork* yang menggunakan model yang berbeda. *Gateway* yang menghubungkan kedua sistem dapat mengambil *frame* saat tiba dari sistem pertama, memindahkannya ke lapisan aplikasi OSI, dan menghapus pesannya. Jadi *Multigateway* adalah alat-alat yang digunakan sebagai penghubung antara dua *internetwork* yang terdiri dari berbagai macam *gateway*.⁵

³ Muhammad Olly, et.all, "Implementasi Server Pulsa Menggunakan Multi Gateway" dalam Jurnal *Informatika Mulawarman*, Volume 10, Nomor 2, September 2015, 8-12, h.2

⁴ *Ibid.*,

⁵ Taufik Rahman, "Management Routing dengan Multiple Gateway dan GRE Tunnel" dalam Jurnal *Khatulistiwa Informatika*, Volume 5, Nomor 2, Desember 2017, 139-144, h.141.

Server Pulsa dalam operasionalnya tidak hanya menjual pulsa saja tapi juga dapat untuk melakukan pengisian paket data internet, PLN Prabayar dan PPOB (*Payment Point Online Bank*) yang mana, PPOB bisa untuk melakukan pembayaran tagihan PLN Pascabayar, Kreditan FIF, BPJS dan lain-lain. Server Pulsa dalam menjalankan operasionalnya sangat berkaitan dengan transaksi keuangan, karena dalam proses pengisian stok dan saldo untuk transaksi, Server Pulsa sangat membutuhkan jasa Transaksi Keuangan dari Lembaga Keuangan seperti Bank. Transaksi keuangan menurut Mardi merupakan aktivitas ekonomi dalam sub-sistem perusahaan atau kejadian yang terjadi pada unit perusahaan yang dimiliki. Di mana, objek pengukurannya dapat dinilai dengan nilai mata uang, serta dapat mempengaruhi laporan keuangan yang dibuat dalam sistem akuntansi.⁶ Dengan demikian, transaksi keuangan dapat pula diartikan sebuah peristiwa ekonomi yang berpengaruh terhadap aktiva dan ekuitas perusahaan yang diwujudkan ke dalam akun yang bertambah dan yang berkurang dan diukur dalam satuan moneter.

Lembaga keuangan seperti Bank banyak yang menawarkan macam-macam layanan transaksi keuangan. Sehingga Server Pulsa perlu menentukan layanan transaksi mana yang harus dipilih dari beragamnya layanan tersebut. Oleh sebab itu ada beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi memilih layanan produk atau jasa dalam perilaku konsumen. Menurut Loudon dan Della Bitta dalam buku yang ditulis Vinna Sri Yuniarti mengatakan bahwa

⁶ Mardi, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2011), h 56.

“consumer behavior may be defined as the decision process and physical activity individuals engage in when evaluating, acquiring, using, or disposing of goods and services” Prilaku Konsumen adalah proses pengambilan keputusan dan kegiatan fisik individu-individu, yang semuanya melibatkan individu dalam menilai, mendapatkan, menggunakan, atau mengabaikan barang dan jasa.⁷ Dalam pengertian lain, prilaku konsumen merupakan proses pengambilan dan aktivitas fisik dalam mengevaluasi, memproses, menggunakan dan membuang barang atau jasa.⁸ Faktor-faktor yang mempengaruhi dalam memilih suatu produk atau jasa ada dua yaitu faktor lingkungan eksternal dan faktor lingkungan eksternal.⁹

Genius Server Pulsa merupakan salah satu dari beberapa Server Pulsa yang berada di Kota Metro Lampung. Genius Server pulsa berlokasi di Jl. Ah Nasution Bedeng 21 Metro Timur Kota metro.¹⁰ Bagi masyarakat yang ingin mendaftar menjadi agen Genius Server Pulsa harus memenuhi beberapa persyaratan, yaitu memberikan informasi mengenai nama agen, alamat dan nomer handpone yang akan digunakan sebagai transaksi pengisian pulsa serta mengisi minimum saldo Rp.50.000,00 (tidak dikenai biaya admin, uang Rp.50.000,00 akan bersih menjadi saldo si pendaftar). Biasanya agen akan diajari sampai paham bagaimana cara untuk melakukan transaksi pengisian pulsa. Server di Genius Server Pulsa tidak hanya melayani pengisian pulsa

⁷ Vinna Sri Yuniarti, *Prilaku Konsumen Teori dan Praktik*, (Bandung : CV Pustaka Setia, 2015), h. 46-47.

⁸ Ibid, h.47.

⁹ Eddy Priyono, “Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Konsumen dalam memilih Kafe di Kota Surakarta” dalam *Jurnal Benefit, Volume 10, Nomor 1, Juni 2006, 49-65*, h.56-57.

¹⁰ Vera Agustina, *Karyawan Genius Server Pulsa, Wawancara pra Survei*, Metro 24 Januari 2018

saja tetapi dapat juga untuk melakukan pengisian paket data internet, PLN prabayar dan PPOB (*Payment Point Online Bank*) yang mana, PPOB bisa untuk melakukan pembayaran tagihan PLN Pascabayar, Kreditan FIF, BPJS dan tagihan Telokom.¹¹ Genius Server Pulsa ini memiliki moto Transaksi lancar, aman dan Barokah.¹² Barokah disini karena setiap beberapa persen dari transaksi yang dilakukan oleh konsumen akan dikumpulkan lalu di sedekahkan ke orang atau badan yang membutuhkan.¹³

Genius Server Pulsa dalam operasioanalnya menggunakan layanan transaksi keuangan dari beberapa Lembaga Keuangan Seperti Bank Mandiri BCA dan BRI untuk melakukan transfer dan penerimaan dana. Dalam operasioanalnya Genius Server Pulsa bisa mengelola uang dari puluhan sampai ratusan juta perharinya untuk mengisi stok dan persediaan Server Pulsa.¹⁴

Berikut ini info lengkapnya :

Tabel 1.1 Daftar Rekening Bank milik Genius Server Pulsa

NO	Nama Bank	No. Rekening	Atas Nama
1	Bank BRI	009801072035507	M Yusuf
2	Bank BCA	1170509222	M Yusuf
3	Bank Mandiri	1140006022860	M Yusuf

Sumber : Dokumentasi Brosur Penjualan Genius Server Pulsa, dikutip 25 Januari 2018.

Informasi tersebut secara tidak langsung menyampaikan bahwa Genius Server Pulsa tidak menggunakan layanan transaksi keuangan menggunakan

¹¹ *Ibid.*

¹² Dokumentasi Brosur Penjualan Genius Server Pulsa, dikutip 25 Januari 2018.

¹³ Vera Agustina, *Karywan Genius Server Pulsa, Wawancara pra Survei*, Metro 24 Januari 2018

¹⁴ Dedy Wijayanto, *Admin Genius Server Pulsa, Wawancara pra Survei*, Metro 24 Januari 2018

Bank Syariah Melainkan menggunakan Transaksi Layanan Bank Konvensional. Seperti yang diketahui bahwa Bank Konvensional sangat rentan terhadap transaksi-transaksi yang mengandung riba. Lalu apakah yang menjadi faktor-faktor Genius Server Pulsa lebih Memilih Transaksi keuangan Bank konvensional dari pada transaksi Keuangan Bank Syariah.

Terdapat beberapa Server Pulsa yang ada di Kota Metro, seperti Hoki Cell, Putra Media Elektronik (PME), dan Genius Server Pulsa. Dari ketiga server pulsa tersebut Genius Server Pulsa menjadi fokus lokasi penelitian yang peneliti pilih, karena berdasarkan data dari Tabel 1.2 dibawah, dapat diketahui bahwa Genius Server Pulsa merupakan server pulsa yang lebih dominan dalam hal jumlah konsumen dan jumlah transaksi dari ketiga server tersebut. Jika dilakukan perbandingan atau memilih server lain selain Genius Server Pulsa, ditakutkan akan timbul ketidak seimbangan dan keakuratan dari hasil penelitian, mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi penggunaan server pulsa dalam memilih transaksi keuangan dimasing-masing server.

Tabel 1.2 Jumlah Konsumen dan Transaksi yang ada di Hoki Cell, Putra Media Elektronik (PME) dan Genius Server Pulsa .

NO	Nama Server	Jumlah Konsumen	Jumlah Transaksi
1	Hoki Cell	1.100 Orang	2500 Trx Per Hari
2	Putra Media Elektronik	906 Orang	1900 Trx Per Hari
3	Genius Server	3.572 Orang	8261 Trx Per Hari

Sumber : Hasil Wawancara pada Hoki Cell, Putra Media Elektronik (PME) dan Genius Server Pulsa, dikutip 27 Januari 2018.¹⁵

¹⁵ Timotius Erwin (Pemilik Hoki Cell), Reni Yuliati (Admin Putra Media Elektronik) dan Dedy Wijayanto (Karyawan Genius Server Pulsa), *Wawancara pra Survei*, Metro 13 April 2018.

Data di atas juga dapat menyampaikan bahwasanya, dengan Genius Server Pulsa sebagai fokus lokasi penelitian diharapkan sudah bisa mewakili hasil dari permasalahan yang akan diangkat mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi penggunaan server pulsa dalam memilih transaksi keuangan. Karena dari segi jumlah konsumen dan jumlah transaksi, Genius Server Pulsa unggul sampai tiga kali lipat dari jumlah konsumen dan transaksi pada Putra Media Elektronik (PME) dan Hoki Cell.

Berdasarkan latar belakang tersebut peneliti ingin mengetahui apakah yang menjadi faktor-faktor Genius Server Pulsa lebih memilih layanan transaksi keuangan menggunakan Bank Konvensional dari pada layanan transaksi keuangan Bank Syariah. Faktor-faktor yang akan diteliti pada penelitian ini adalah dari segi faktor internal dan faktor eksternalnya, dengan itu peneliti mengambil judul “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Server Pulsa dalam Memilih Transaksi Keuangan (Studi Kasus di Genius Server Pulsa Metro)”

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka pertanyaan masalah pada penelitian ini adalah “Apa saja Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Server Pulsa dalam Memilih Transaksi Keuangan?”

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pertanyaan masalah di atas maka diperoleh tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui Faktor-Faktor yang

Mempengaruhi Penggunaan Server Pulsa dalam Memilih Transaksi Keuangan di Genius Server Pulsa Metro.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini adalah :

- a. Secara teoritis diharapkan pada penelitian ini, dapat memperkaya keilmuan bagi peneliti, pembaca, Lembaga Keuangan dan masyarakat khususnya yang berkaitan dengan Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Server Pulsa dalam Memilih Transaksi Keuangan.
- b. Secara praktis diharapkan pada penelitian ini, dapat menjadi acuan bagi peneliti, pembaca, Lembaga Keuangan dan masyarakat bagaimana praktek di lapangan mengenai Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Server Pulsa dalam Memilih Transaksi Keuangan.

D. Penelitian Relevan

Tinjauan pustaka (*prior research*) memuat uraian sistematis mengenai hasil dari penelitian-penelitian terdahulu tentang persoalan yang dikaji.¹⁶ Peneliti mengemukakan dan menunjukkan dengan tegas bahwa masalah yang akan dibahas belum pernah diteliti sebelumnya. Peneliti melihat beberapa penelitian yang berhubungan dengan tema yang akan dibahas dalam penelitian ini. Oleh karena itu dalam kajian pustaka ini dipaparkan tentang penelitian yang sebelumnya terkait dengan penelitian ini.

Jurnal penelitian yang diteliti oleh Muhammad Olly, Hamdani dan Awang Harsa Kridalaksana, dalam Jurnal Informatika Mulawarman, Vol. 10

¹⁶ Pedoman Penulisan Karya Ilmiah Edisi Revisi, (Metro: STAIN Jurai Siwo Metro, 2016), h. 39.

No. 2 September 2015, meneliti tentang “Implementasi Server Pulsa Menggunakan *Multi Gateway*” menyatakan bahwa, server pulsa menggunakan *multigateway* ini sangat cocok digunakan bagi para penyedia layanan pulsa. Karena dengan menggunakan program server pulsa ini penyedia layanan pulsa tidak hanya dimudahkan dalam melakukan pengisian pulsa yang semua dilakukan secara otomatis, pengguna program juga dapat memonitoring laporan transaksi sesuai keinginan pengguna. Sedangkan dari sisi *user* penggunaan program ini sangat membantu *user* dalam proses pengisian pulsa. Hal ini tentunya dikarenakan banyaknya *gateway* yang dapat digunakan *user* dalam melakukan transaksi sehingga *user* dapat melakukan transaksi dimanapun dan kapanpun sesuai dengan *gateway* yang diinginkan. Bahkan saat *user* tidak memiliki pulsa sekalipun *user* tetap dapat melakukan transaksi asalkan *user* terhubung dengan internet. Hal ini tentu saja merupakan hal baru dibidang pengisian pulsa yang menguntungkan bagi penyedia layanan maupun *user* pengguna layanan.¹⁷

Jurnal penelitian yang diteliti oleh Tjatur Kandaga dan Alvin Leo Fernandus, dalam Jurnal Informatika Fakultas Teknologi Informasi Universitas Kristen Maranatha, Volume 6 No. 2 Desember 2010: 175 - 196, meneliti tentang “Aplikasi Server Pulsa Elektronik dengan *Short Messaging Service (SMS) Gateway* dan Sistem *Multi Level Marketing (MLM)*” menyatakan bahwa, Aplikasi yang dihasilkan dapat membantu melakukan transaksi penjualan dan pembelian pulsa melalui SMS dengan penggunaan

¹⁷ Muhammad Olly, et.all, “Implementasi Server Pulsa Menggunakan Multi Gateway”, h.12

library GSMComm pada aplikasi. Aplikasi juga dapat melakukan proses pencatatan transaksi penjualan dan pembelian melalui fitur transaksi penjualan dan transaksi pembelian. Kedua fitur tersebut akan melakukan pencatatan transaksi ke dalam database apabila transaksi berhasil dilakukan. Aplikasi terdapat pengaturan sistem MLM pulsa yang tercatat pada database pada table customer.¹⁸

Penelitian skripsi yang dilakukan oleh Agus Wahyu Maryanto, Universitas Sebelas Maret, Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, yang meneliti tentang “Sistem Informasi *Client Server* Penjualan Voucher Pulsa Elektrik Berbasis *At Command*” menyatakan bahwa, Aplikasi ini cukup membantu dalam bidang penjualan pulsa elektrik bagi penjual pulsa elektrik yang berbasis sms karena lebih efektif. Karyawan akan lebih berhati – hati dan teliti dalam melakukan proses transaksi sehingga kemungkinan kecil terjadi kesalahan dalam penjualan pulsa elektrik. Manager dapat lebih mengawasi dan mengontrol keuangan dengan adanya sistem pelaporan dari aplikasi ini. Minimnya pemahaman para karyawan dan manager akan sebuah sistem informasi maka dapat memberikan dampak positif yaitu mengajak untuk megembangkan untuk belajar tentang ilmu pengetahuan komputer dan pengolahan managemen.¹⁹

¹⁸ Tjatur Kandaga dan Alvin Leo Fernandus, “Aplikasi Server Pulsa Elektronik dengan Short Messaging Service (SMS) Gateway dan Sistem Multi Level Marketing (MLM)” dalam Jurnal *Informatika Fakultas Teknologi Informasi Universitas Kristen Maranatha*, Volume 6, Nomor 2, Desember 2010, 175-196, h.195.

¹⁹ Agus Wahyu Maryanto, *Sistem Informasi Client Server Penjualan Voucher Pulsa Elektrik Berbasis At Command (Skripsi)*, (Surakarta : Universitas Sebelas Maret, 2009).

Perlu dipahami bahwa penelitian yang membahas tentang server pulsa sangatlah minim, bahkan literatur yang membahas server pulsa masih sangat jarang. Maka dari itu peneliti masih keterbatasan mencari penelitian sebelumnya sebagai bahan untuk penelitian relevan. Langsung saja berdasarkan dari penjelasan jurnal dan skripsi di atas dapat dipahami bahwa ada persamaan yang mendasar dengan penelitian yang peneliti buat, yaitu membahas tentang server pulsa. Namun terdapat perbedaan dengan penelitian yang peneliti buat yaitu pada skripsi di atas variabelnya membahas apa saja aplikasi yang digunakan untuk mengakses atau menggunakan server pulsa. Sedangkan skripsi yang peneliti susun lebih menitik beratkan pembahasan tentang bagaimana server pulsa menentukan faktor-faktor dalam memilih produk-produk transaksi dalam Perbankan Konvensional atau Perbankan Syariah. Jika disederhanakan penelitian terdahulu membahas bagaimana sistem atau pemrograman yang digunakan dalam menggunakan server pulsa, akan tetapi pada penelitian yang Peneliti buat menitik beratkan pada bagaimana proses pemilihan transaksi keuangan untuk mengoperasionalkan server pulsa. Demikian dapat ditegaskan bahwa karya ilmiah peneliti yang berjudul Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Server Pulsa dalam Memilih Transaksi Keuangan (Studi Kasus di genius Server Pulsa Metro), belum pernah diteliti sebelumnya, khususnya di lembaga IAIN Metro, Lampung.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Server Pulsa.

1. Pengertian Server Pulsa

Server pulsa adalah sebuah sistem pengisian pulsa elektrik yang dilakukan dengan berbantuan komputer, modem, dan handphone yang terangkai kerja dengan perangkat lunak yang bertugas melakukan parsing dengan menangkap dan menyesuaikan kode-kode pengiriman dari operator seluler, kemudian diteruskan kepada pelanggan.²⁰ Sistem Server Pulsa secara elektronik menggunakan *multigateway* merupakan sistem server pulsa yang dapat melakukan pengisian pulsa secara otomatis dengan menggunakan program melalui berbagai *gateway*.²¹ Program ini berfungsi sebagai *gateway* pengisian pulsa yang menggantikan fungsi seorang pekerja kios penjualan pulsa, dimana pengguna langsung mengirimkan *request* kode yang akan langsung diproses oleh program. Pengguna dapat menggunakan berbagai sarana dalam mengirimkan *request* kode melalui antara lain melalui SMS, *Internet Messenger*, Facebook dan Twitter.²²

Gateway mengambil pesan aplikasi, membacanya, dan menafsirkannya. Ini berarti *Gateway* adalah alat yang digunakan sebagai

²⁰Fitri Marisa, "Model Dan Implementasi Teknik Query Realtime Database Untuk Mengolah Data Finansial Pada Aplikasi Server Pulsa Reload Berbasis .Net" dalam Jurnal Penelitian **SMATIKA**, Volume 05, Nomor 02, 2015, 93-98, h.96.

²¹ Muhammad Olly, et.all, "Implementasi Server Pulsa Menggunakan Multi Gateway" dalam Jurnal **Informatika Mulawarman**, Volume 10, Nomor 2, September 2015, 8-12, h.2

²²*Ibid.*,

penghubung antara dua *internetwork* yang menggunakan model yang berbeda. *Gateway* yang menghubungkan kedua sistem dapat mengambil *frame* saat tiba dari sistem pertama, memindahkannya ke lapisan aplikasi OSI, dan menghapus pesannya. Jadi *Multigateway* adalah alat-alat yang digunakan sebagai penghubung antara dua *internetwork* yang terdiri dari berbagai macam *gateway*.²³ Ide dasar dari pembuatan server pulsa elektrik ini adalah dengan semakin maraknya distributor penjualan pulsa elektrik yang pada dasarnya menggunakan format SMS dan dial, ternyata pada proses pengisian dirasa tidak efektif jika dilakukan oleh distributor pulsa, dikarenakan jumlah transaksi per hari sekurang-kurangnya 200 transaksi per hari. Untuk itu diperlukan sebuah mekanisme komputerisasi yang dapat melakukan proses pengisian secara cepat dan dalam jumlah yang banyak. Maka dibuatlah sistem reload pulsa untuk mengefektifkan proses pengisian pulsa oleh distributor.²⁴

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dipahami bahwa, Server Pulsa adalah sebuah sistem aplikasi untuk pengisian pulsa elektrik yang dilakukan dengan berbantuan komputer, modem, dan handphone yang terangkai kerja dengan perangkat lunak yang bertugas melakukan parsing dengan menangkap dan menyesuaikan kode-kode pengiriman dari operator seluler, kemudian diteruskan kepada pelanggan. Server Pulsa secara elektronik menggunakan *multigateway* merupakan sistem server pulsa yang dapat melakukan pengisian pulsa secara otomatis dengan

²³Taufik Rahman, "Management Routing dengan Multiple Gateway dan GRE Tunnel" dalam Jurnal *Khatulistiwa Informatika*, Volume 5, Nomor 2, Desember 2017, 139-144, h.141.

²⁴Fitri Marisa, "Model Dan Implementasi ...", h.96.

menggunakan program melalui berbagai *gateway*. *Gateway* adalah alat yang digunakan sebagai penghubung antara dua *internetwork* yang menggunakan model yang berbeda. Jadi *Multigateway* adalah alat-alat yang digunakan sebagai penghubung antara dua *internetwork* yang terdiri dari berbagai macam *gateway*.

2. Fungsi Server Pulsa

Server pulsa dibuat untuk memudahkan pekerjaan dalam menjual pulsa. Karena dilihat di jaman modern ini yang membutuhkan pulsa sangat meningkat dari tahun ke tahun. Pada saat bisnis pulsa kita berkembang pesat seiring banyaknya jumlah pelanggan yang ingin melakukan deposit pulsa kepada kita, sementara kita juga berjualan eceran sendiri, maka:²⁵

- a. Ada berapa banyak handpone yang harus dipersiapkan untuk mengisi pulsa per operator? Sementara di Indonesia ada tak kurang dari 7 operator.
- b. Ada berapa handpone yang harus disiapkan untuk isi stok pulsa?
- c. Betapa rumitnya jika kita harus cek stok pulsa satu per satu dari handpone yang banyak tersebut?
- d. Berapa biaya operasional yang harus kita tanggung untuk menghidupi semua handpone tersebut?

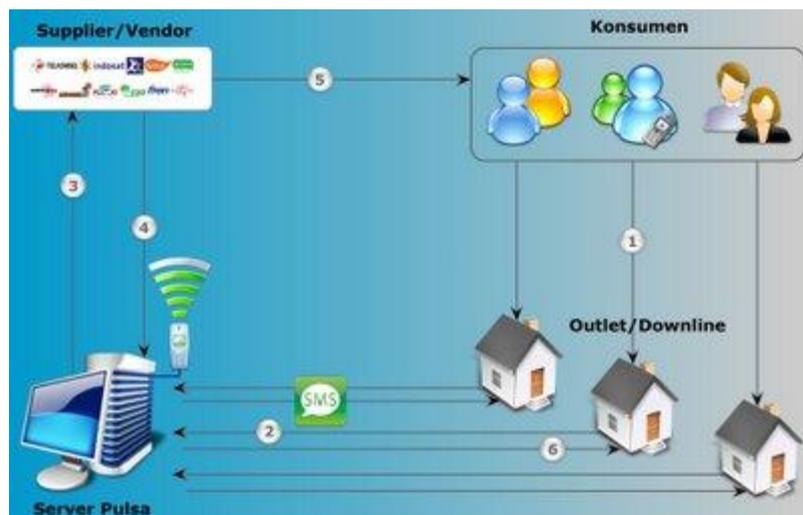
Berdasarkan penjelasan di atas dapat dipahami bahwa, fungsi dari server pulsa adalah sebagai solusi efisiensi bagi penjual pulsa dalam oprasionalnya, efisiensi tersebut mencakup biaya, penggunaan handphone,

²⁵Supri, *Apa Arti Server Pulsa Itu sendiri*, <https://jasabikinserverpulsa.blogspot.co.id/2017/08/apa-arti-server-pulsa-itu-sendiri.html>, diunduh tanggal 11 Februari 2018.

pengoprasian pengisian pulsa. Jika tidak menggunakan server pulsa maka akan berapa banyak handphone yang digunakan dan berapa banyak biaya yang diperlukan untuk menanggung biaya operasionalnya.

3. Peralatan dalam Pengoprasian Server Pulsa

Secara sederhana sistem kerja server pulsa dapat dijelaskan pada gambar berikut ini:



Gambar 2.1. Cara Kerja Server Pulsa (Sumber : <https://saekoreload.files.wordpress.com/2012/05/carakerja.jpg>)

Gambar di atas dapat dijelaskan secara singkat bahwa ada beberapa komponen penting yang harus ada dalam server pulsa yaitu:²⁶

- a. Handphone Penerima pesan perintah dari reseller untuk diteruskan ke software aplikasi agar dilakukan proses parsing,
- b. Modem/Handphone tempat stok pulsa dari operator seluler yang akan diambil oleh reseller melalui aplikasi,
- c. Handphone pengirim yang bertugas untuk mengirimkan laporan pengisian pulsa kepada reseller,

²⁶Fitri Marisa, "Model Dan Implementasi ...", h.96

d. Aplikasi reload pulsa yang bertugas untuk melakukan parsing kode sesuai permintaan reseller dan ketersediaan stok pulsa.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dipahami bahwa, peralatan yang diperlukan dalam pengoprasian server pulsa adalah Handphone penerima pesan, Hanphone pengirim pesan, Modem, komputer dan aplikasi server pulsa.

4. Jalannya Program Server Pulsa

Setelah melakukan konfigurasi, program akan jalan secara otomatis baik menerima, memproses dan membalas pesan. Sedangkan penggunaan dari sisi user. *User* dapat melakukan transaksi pada server pulsa jika *user* telah terdaftar pada sistem. Dalam setiap transaksi terdapat format-format pesan agar perintah transaksi oleh *user* dapat dikenali oleh sistem. Daftar format perintah transaksi ditunjukkan pada tabel 2.1. Dan tanda titik (.) digunakan sebagai sepatator atau pemisah.²⁷

Tabel 2.1. Tabel Format Perintah Transaksi

No	Type Transaksi	Format Pesan
1	Informasi	info.pin contoh : info.1234
2	Pengisian Pulsa	kode_produk.nomor_handphone.pin contoh : s10.081346392xxx.1234
3	Pengisian Pulsa dengan token	#token.kode_produk.nomor_handphone.pin contoh : #2g4m7c.s10.081346392xxx.1234
4	Request token	token.pin contoh : token.1234
5	Cek Saldo	sal.pin

²⁷Muhammad Olly, et.all, "Implementasi Server ...", h.10-11.

		contoh : sal.1234
6	Cek Harga	harga.provider.pin contoh : harga.telkomsel.1234
7	Ganti PIN	pin.pin_baru.pin contoh : pin.4321.1234
8	Komplain	kom.isi_pesanan.pin contoh : kom.pengisian ke no 081346392xxx sudah masuk? masalahnya saldonya kepotong.1234

Berikut adalah contoh transaksi dari user ke server dengan menggunakan SMS sebagai *gateway* dalam mengirimkan pesan. Pada contoh, transaksi yang dilakukan *user* ialah *user* melakukan pengisian pulsa namun stok pada server untuk kode produk tersebut sedang kosong. Sehingga user mendapat balasan pesan stok sedang kosong dan produk ditutup sementara. Pesan dapat dilihat pada gambar 2.2. di bawah.²⁸



Gambar 2.2. Transaksi Melalui SMS

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dipahami bahwa, jalanya program server adalah dengan melakukan konfigurasi, program akan jalan secara otomatis baik menerima, memproses dan membalas pesan.

²⁸*Ibid*, h.11.

Sedangkan penggunaan dari sisi *user*. *User* dapat melakukan transaksi pada server pulsa jika *user* telah terdaftar pada sistem. Dalam setiap transaksi terdapat format-format pesan agar perintah transaksi oleh *user* dapat dikenali oleh sistem.

B. Perilaku Konsumen.

1. Pengertian Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen merupakan proses pengambilan dan aktivitas fisik dalam mengevaluasi, memproses, menggunakan dan membuang barang atau jasa.²⁹ Perilaku konsumen adalah perilaku yang ditampilkan oleh konsumen saat mereka mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi, dan menghabiskan produk dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginannya.³⁰

Berikut ini adalah beberapa pengertian yang dipaparkan oleh ahli-ahli mengenai perilaku konsumen:

- a. Menurut Ristiayanti Praserijo dan Jhon Ihalauw dalam bukunya yang berjudul Perilaku Konsumen mengatakan bahwa perilaku konsumen adalah sebuah studi tentang bagaimana pembuat keputusan (*decision units*), baik individu, kelompok, ataupun organisasi, membuat

²⁹Vinna Sri Yuniarti, *Perilaku Konsumen Teori dan Praktik*, (Bandung : CV Pustaka Setia, 2015), h. 47.

³⁰Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*,(Bandung : CV Alfabeta, 2017), h.62.

keputusan-keputusan beli atau melakukan transaksi pembelian suatu produk dan mengkonsumsinya.³¹

- b. Menurut Schiffman dan Kanuk yang dikutip dan diterjemahkan oleh Mulyadi Nitisusanto dalam bukunya yang berjudul *Perilaku Konsumen* menyatakan bahwa Istilah perilaku konsumen merujuk kepada perilaku yang diperlihatkan oleh konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan menghabiskan produk dan jasa yang mereka harapkan dapat memuaskan kebutuhan mereka.³²
- c. Menurut Engel, Blackwell dan Miniard yang dikutip dan diterjemahkan oleh Mulyadi Nitisusanto dalam bukunya yang berjudul *Perilaku Konsumen* menyatakan bahwa Kami mendefinisikan perilaku konsumen sebagai tindakan yang langsung terlibat dalam mendapatkan, mengkonsumsi, dan menghabiskan produk dan jasa, termasuk proses keputusan yang mendahului dan mengikuti tindakan itu.³³
- d. Menurut Loudon dan Della Bitta yang dikutip dalam buku ditulis Vinna Sri yuniarti mengatakan bahwa, Perilaku Konsumen adalah proses pengambilan keputusan dan kegiatan fisik individu-individu, yang semuanya melibatkan individu dalam menilai, mendapatkan, menggunakan, atau mengabaikan barang-barang dan jasa-jasa.³⁴
- e. Menurut Winardi yang dikutip Ujang Sumarwan dalam bukunya yang berjudul *Perilaku Konsumen* menyatakan bahwa, Perilaku konsumen

³¹ Ristiayanti Praserijo dan Jhon Ihalauw, *Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta : Andi Offset, 2005), h. 9.

³² Mulyadi Nitisusanto, *Perilaku Konsumen*, (Bandung : Alfabeta, 2013), h. 32.

³³ *Ibid.*,

³⁴ Vinna Sri Yuniarti, *Perilaku Konsumen ...*, h. 46-47.

adalah perilaku yang ditunjukkan orang-orang dalam merencanakan, membeli dan menggunakan barang-barang ekonomi dan jasa.³⁵

- f. Menurut Solmon yang dikutip Donni Juni Priansa dalam bukunya yang berjudul *Perilaku Konsumen* menyatakan bahwa, Perilaku Konsumen adalah suatu yang mempelajari mengenai segala hal tentang bagaimana proses yang terjadi pada saat konsumen memilih, membeli, menggunakan atau membuang suatu produk jasa, ide, ataupun pengalaman untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen itu sendiri.³⁶

Berdasarkan beberapa penjelasan mengenai perilaku konsumen di atas dapat dipahami bahwa, Perilaku Konsumen adalah semua kiatan, 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.

2. Tahap-Tahap dalam Proses Keputusan Pembelian

Menurut Kotler dan Armstrong ada beberapa tahapan-tahapan dalam proses mengambil keputusan pembelian yang dilakukan konsumen, yaitu :

a. Pengenalan Kebutuhan

Seseorang merasakan adanya *stimuli* untuk membeli sesuatu.

Stimuli ini bisa datang dari dalam (internal), misalnya seseorang merasa

³⁵Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen*, (Bogor : Ghalia Indonesia, 2004), h. 25.

³⁶Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*, (Bandung : CV Alfabeta, 2017), h.61-62

lapar, atau karena dorongan dari luar (Eksternal), misalnya ingin mentraktir teman, atau karena faktor iklan makanan tertentu.³⁷

b. Pencarian Informasi

Setelah konsumen menyadari adanya kebutuhan terhadap produk tertentu, selanjutnya konsumen tersebut mencari informasi, baik yang berasal dari pengetahuannya maupun berasal dari luar. Sumber informasi konsumen digolongkan ke dalam empat kelompok yaitu sumber pribadi, sumber komersial, sumber publik dan sumber pengalaman.³⁸

c. Evaluasi Alternatif

Dalam hal ini konsumen sangat berbeda evaluasinya karena tergantung pada pilihan atribut produk, sesuai atau tidak dengan keinginan mereka juga konsumen berbeda tingkat pemenuhan kebutuhan mereka, ada yang sangat mendesak, ada yang tidak begitu mendesak, masih bisa ditunda lain kali.³⁹

d. Keputusan Membeli

Kebutuhan Membeli adalah tahap yang harus diambil setelah melalui tahapan di atas. Bila konsumen mengambil keputusan, maka ia akan mempunyai serangkaian keputusan menyangkut jenis produk, merek, kualitas, model, waktu, harga, cara pembayaran dan lain-lain.⁴⁰

³⁷Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung : Alfabeta, 2011), h. 104

³⁸ Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen*, h. 88.

³⁹Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran ...*, h. 105.

⁴⁰*Ibid.*,

e. Perilaku Pasca Membeli

Setelah melakukan pembelian, konsumen akan mengalami beberapatingkat kepuasan atau ketidakpuasan. Bila memperoleh kepuasan maka sikap konsumen terhadap merek tersebut menjadi lebih kuat atau sebaliknya. Para pemasar dapat melakukan sesuatu bagi konsumen yang merasa puas misalnya dengan memasang iklan yang menggambarkan perasaan puas seseorang yang telah memilih satu merek atau tempat berbelanja tertentu. Bagi konsumen yang kurang puas, pemasar dapat memperkecil ketidakpuasan tersebut dengan menghimpun saran pembeli untuk penyempurnaan produk, maupun pelayanan tambahan terhadap konsumen dan sebagainya.⁴¹

Berdasarkan penjelasan di atas mengenai tahap-tahap dalam proses pembelian oleh konsumen dapat dipahami bahwa, ada beberapa tahapan-tahapan yang dilalui dalam proses pembelian oleh konsumen yaitu Pengenalan Kebutuhan, Pencarian Informasi, Evaluasi Alternatif, Keputusan Membeli dan Perilaku Pasca Membeli.

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Suatu perusahaan tidak mungkin lepas dari faktor-faktor lingkungannya. Setiap perusahaan selalu berusaha untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhan konsumen dengan cara mengidentifikasi faktor-faktor lingkungan yang mempengaruhi perilaku konsumen.⁴² Faktor

⁴¹Eddy Priyono, "Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Konsumen dalam memilih Kafe di Kota Surakarta" dalam Jurnal *Benefit*, Volume 10, Nomor 1, Juni 2006, 49-65, h.56.

⁴²*Ibid.*,

lingkungan tersebut terbagi menjadi 2 yaitu faktor lingkungan eksternal dan faktor lingkungan internal. Berikut ini penjelasannya :

a. Faktor Lingkungan Eksternal

1) Kebudayaan

Faktor kebudayaan mempunyai pengaruh yang paling luas dan mendalam terhadap perilaku konsumen, yaitu kultur dan subkultur. Kultur adalah determinan paling fundamental dari keinginan perilaku seseorang. Sedangkan subkultur adalah sesuatu yang mencakup kebangsaan, agama, kelompok ras, dan daerah geografis.⁴³

2) Kelas Sosial

Kelas sosial adalah divisi atau kelompok yang relatif homogen dan tetap dalam suatu masyarakat, yang tersusun secara *hierarkis* dan anggota –anggotanya memiliki nilai, minat, dan perilaku yang mirip.⁴⁴ Keanggotaan seseorang dalam suatu kelas sosial dapat mempengaruhi tingkah lakunya dalam pembelian. Pada umumnya seseorang dari golongan rendah akan menggunakan uangnya dengan cermat dibandingkan orang lain dari golongan atas yang menggunakan uangnya dalam jumlah yang sama. Dalam memilih penjual misalnya, golongan atas lebih cenderung memasuki dan berbelanja di toko yang paling baik. Oleh karena itu manajer pemasaran harus mengetahui perilaku konsumen pada masyarakat golongan atas dan menanamkan peranannya, karena di masyarakat

⁴³Thamrin Abdullah dan Francis Tantri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2016), h.113-114.

⁴⁴*Ibid*, h.114.

kita perilaku konsumen tersebut akan mudah ditiru mereka yang ada dibawahnya.⁴⁵

3) Kelompok Sosial dan Kelompok Referensi

Kelompok Sosial adalah kesatuan sosial yang menjadi tempat individu berinteraksi satu sama lainnya karena adanya hubungan di antara mereka.⁴⁶ Sedangkan seorang figur atau kelompok orang tertentu dalam masyarakat yang dijadikan acuan atau rujukan oleh seorang atau lebih anggota masyarakat dalam membentuk pandangan tentang nilai sikap atau sebagai pedoman berperilaku yang memiliki ciri-ciri khusus.⁴⁷

4) Keluarga

Keluarga merupakan kelompok terkecil dalam struktur kehidupan masyarakat yang mempunyai pengaruh terbesar dalam membentuk perilaku seseorang. Dalam melakukan aktivitas pembelian setiap anggota keluarga mempunyai peran yang berbeda-beda menurut kebutuhannya masing-masing. Oleh karena itu manajer pemasaran perlu mengetahui dalam suatu keluarga mengenai:⁴⁸

- a) Siapa yang mempengaruhi keputusan untuk membeli
- b) Siapa yang membuat keputusan
- c) Siapa yang melakukan pembelian

⁴⁵Eddy Priyono, "Analisis Faktor-Faktor ...", h.57.

⁴⁶*Ibid.*,

⁴⁷Mulyadi Nitisusanto, *Perilaku Konsumen*, h. 104.

⁴⁸Eddy Priyono, "Analisis Faktor-Faktor ...", h.57.

d) Siapa yang memakai produknya

b. Faktor Lingkungan Internal

1) Motivasi

Motivasi digambarkan sebagai dorongan dari dalam diri individu seseorang dan memaksa dia untuk berbuat. Dorongan ini dihasilkan oleh tekanan yang timbul akibat dari suatu kebutuhan yang tidak terpenuhi. Pengaruh motivasi terhadap perilaku konsumen adalah timbulnya kebutuhan dan keinginan untuk memiliki sesuatu produk barang dan jasa.⁴⁹

2) Pengamatan

Pengamatan adalah suatu proses dimana konsumen menyadari dan menginterpretasikan aspek lingkungan atau suatu reaksi orientatif terhadap rangsangan-rangsangan dari lingkungannya. Pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam berperilaku. Hasil pengalaman individu akan membentuk suatu pandangan terhadap suatu produk. Perbedaan pandangan konsumen akan menciptakan proses pengamatan dalam perilaku pembelian yang berbeda-beda.⁵⁰

3) Belajar

Belajar adalah suatu perubahan-perubahan perilaku yang terjadi sebagai hasil akibat adanya pengalaman. Proses belajar pada suatu pembelian terjadi apabila konsumen ingin menanggapi dan

⁴⁹Mulyadi Nitisusanto, *Perilaku Konsumen*, h.77.

⁵⁰Eddy Priyono, "Analisis Faktor-Faktor ...", h.58.

memperoleh suatu kepuasan atau sebaliknya, tidak terjadi apabila konsumen merasa dikecewakan oleh produk yang kurang baik. Tanggapan konsumen sangat dipengaruhi oleh pengalaman masa lalu. Apabila konsumen merasa puas maka tanggapannya akan diperkuat dan ada kecenderungan bahwa tanggapan yang sama akan terulang.⁵¹

4) Kepribadian dan Konsep Diri.

Kepribadian berkaitan dengan adanya perbedaan karakteristik yang paling dalam pada diri (*inner psychological characteristics*) manusia, perbedaan karakteristik tersebut menggambarkan ciri unik dari masing-masing individu. Perbedaan karakteristik akan mempengaruhi respons individu terhadap lingkungannya secara konsisten.⁵² Sedangkan konsep diri merupakan cara bagi seseorang untuk melihat dirinya dan pada saat yang sama seseorang tersebut mempunyai pandangan terhadap orang lain⁵³

Manajer pemasaran harus dapat mengidentifikasi tujuan konsumen, karena dapat mempengaruhi mereka. Dalam situasi tertentu, manajer dapat menentukan tujuan ini jika mengetahui tentang konsep diri seseorang. Setiap orang memiliki konsep diri yang berbeda-beda, sehingga memungkinkan adanya pandangan yang berbeda terhadap usaha-usaha pemasaran perusahaan.⁵⁴

⁵¹ *Ibid.*,

⁵² Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen*, h. 47.

⁵³ Eddy Priyono, "Analisis Faktor-Faktor", h.58.

⁵⁴ *Ibid.*, h.59.

5) Sikap

Sikap merupakan faktor yang ikut mempengaruhi pola berpikir dan perilaku individu. Pola berpikir ini akan mempengaruhi tindakan individu, baik dalam kehidupan sehari-hari maupun dalam membuat keputusan. Peranan sikap sangat penting, apabila sikap telah terbentuk maka sikap ini akan menentukan bagaimana berperilaku terhadap obyek tertentu. Dalam pemasaran sikap adalah suatu kecenderungan untuk berinteraksi terhadap penawaran produk dan proses belajar, baik dari pengalaman atau dari yang lain. Dengan mempelajari keadaan jiwa dan pikiran dari sikap seseorang, diharapkan dapat menentukan perilaku seseorang.⁵⁵

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dipahami bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen terbagi menjadi dua yaitu faktor lingkungan eksternal yang terdiri dari faktor kebudayaan, kelas sosial, kelompok sosial serta kelompok referensi dan keluarga. Sedangkan pada faktor lingkungan internal mencakup faktor motivasi, pengamatan, belajar, kepribadian serta konsep diri, dan sikap. Semua faktor-faktor tersebut berpengaruh terhadap bagaimana perilaku konsumen sesuai lingkungan yang ada disekitarnya baik eksternal maupun internal.

⁵⁵*Ibid.,*

C. Transaksi Keuangan.

1. Pengertian Transaksi Keuangan

Transaksi keuangan menurut Mardi merupakan aktivitas ekonomi dalam sub-sistem perusahaan atau kejadian yang terjadi pada unit perusahaan yang dimiliki. Di mana, objek pengukurannya dapat dinilai dengan nilai mata uang, serta dapat memengaruhi laporan keuangan yang dibuat dalam sistem akuntansi.⁵⁶ Dengan demikian, transaksi keuangan dapat pula diartikan sebuah peristiwa ekonomi yang berpengaruh terhadap aktiva dan ekuitas perusahaan yang diwujudkan ke dalam akun yang bertambah dan yang berkurang dan diukur dalam satuan moneter.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dipahami bahwa, transaksi keuangan adalah sebuah aktivitas ekonomi yang ada dalam suatu perusahaan yang mana dapat diukur melalui nilai-nilai mata uang serta dapat mempengaruhi laporan akuntansi perusahaan. Sehingga transaksi keuangan dapat pula diartikan sebuah peristiwa ekonomi yang berpengaruh terhadap aktiva dan ekuitas perusahaan yang diwujudkan ke dalam akun yang bertambah dan yang berkurang dan diukur dalam satuan moneter.

2. Landasan Hukum Islam

Berikut ini landasan hukum Islam mengenai transaksi keuangan yang ada di Al-Quran surah Al-Baqarah ayat 283 :⁵⁷

⁵⁶ Mardi, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2011), h 56.

⁵⁷ QS. Al-baqarah(2): 283.

... فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ...

-۲۸۳-

Artinya:

"... Maka, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain maka hendaknya yang kamu percayai itu menunaikan amanatnya dan hendak bertaqwa kepada Allah SWT " (QS. Al-Baqarah : 283).⁵⁸

Menurut tafsir Teungku Muhammad Hasbi ash-Shiddieqy, jika kebetulan orang yang melakukan perjanjian utang-piutang (transaksi keuangan) itu saling mempercayai, maka hendaklah orang yang dipercayai itu melaksanakan amanatnya dengan sempurna pada waktu yang ditentukan. Hendaklah dia bertaqwa kepada Allah dan jangan mengkhianati amanat.⁵⁹

Berdasarkan ayat yang telah disebutkan di atas, dapat dipahami bahwa saat seseorang telah diberikan suatu amanat (dapat dipercayai) dalam hal transaksi keuangan, atau utang piutang pada khususnya. Maka orang itu harus menjalankan amanat dengan sungguh-sungguh dan sempurna pada saat waktu yang telah ditentukan.

3. Kegiatan Transaksi Keuangan pada Perbankan.

Bank umum adalah lembaga keuangan yang memberikan layanan jasa-jasa keuangan. Bank sebagai *financial intermediary* mempunyai

⁵⁸ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2009), h. 49.

⁵⁹ Teungku Muhammad Hasbu ash-Shiddieqy, *Tafsir Al-Qur'an Majid An-Nūr*, (Semarang: Pustaka Rizki Putra, 2000), h. 505.

peran yang penting dalam perekonomian.⁶⁰ Sehingga dalam kegiatan transaksi keuanganya mencakup beberapa kegiatan utama, yaitu:

a. Kegiatan Penghimpunan Dana (*Funding*).

Kegiatan penghimpunan dana, merupakan salah satu fungsi utama bank umum devisa, maupun nondevisa. Kegiatan melakukan penghimpunan dana disebut juga dengan *funding*. Kegiatan *funding* ini dilakukan dengan membeli dana dari pihak ketiga melalui beberapa produk simpanan, seperti Simpanan Giro, Tabungan dan Deposito.⁶¹

b. Kegiatan Penyaluran Dana (*Financing*)

Pembiayaan atau *Financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak yang lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang direncanakan.⁶²

c. Kegiatan Pelayanan Jasa.

Kelengkapan jasa bank yang diberikan sangat tergantung dari kemampuan bank tersebut, baik dari segi modal, perlengkapan fasilitas sampai kepada karyawan yang mengoprasikanya. Semakin lengkap tentunya semakin banyak modal yang dibutuhkan untuk melengkapi peralatan dan personelnnya. Disamping itu kelengkapan jasa bank ini

⁶⁰ Subagyo dkk, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Yogyakarta : STIE YKPN, 1998), h.46.

⁶¹ Ismail, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta : Kencana, 2010), h.24.

⁶² M. Nur Rianti Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung : CV Pustaka Setia, 2012), h.146.

juga tergantung dari, jenis bank apakah bank umum atau bank pengkreditan rakyat.⁶³ Berikut ini jasa-jasa transaksi keuangan perbankan:⁶⁴

- 1) Menerima Setoran seperti pembayaran pajak, pembayaran telepon, pembayaran air dan pembayaran listrik.
- 2) Melayani Pembayaran-Pembayaran seperti Gaji, Pensiunan, Pembayaran deviden, pembayaran kupon dan pembayaran bonus atau hadiah.
- 3) Di dalam pasar modal perbankan dapat memberikan atau menjadi penjamin emisi, penjamin, wali amanat, perantara perdagangan efek, dan perusahaan pengelola dana.
- 4) Transfer (Kirim Uang)

Pelayanan jasa kiriman uang merupakan bentuk pelayanan jasa yang diberikan oleh bank atas permintaan nasabah untuk mengirimkan sejumlah uang tertentu. Pengiriman uang tersebut dapat dilakukan dari suatu bank ke bank lainya, dalam wilayah kliring yang sama, dari suatu rekening ke rekening lainya dalam bank yang sama, cabang yang sama atau dalam bank yang sama tetapi cabang yang berbeda.⁶⁵

⁶³Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta : Rajagrafindo Persada, 2007), h. 107.

⁶⁴*Ibid*, h.108-109.

⁶⁵Ismail, *Manajemen Perbankan*, h.153.

5) Kliring (*Clearing*)

Kliring adalah sarana penghitung warkat antar bank yang dilaksanakan oleh Bank Indonesia guna memperluas dan memperlancar lalu lintas pembayaran giral.⁶⁶

6) Bank Card

Bank Card merupakan “uang plastik” yang dikeluarkan oleh Bank. Kegunaannya adalah sebagai alat pembayaran di tempat-tempat tertentu seperti supermarket, pasar swalayan, hotel, restoran, tempat hiburan dan tempat lainnya. Disamping itu dengan kartu ini juga dapat diuangkan berbagai tempat seperti di ATM (*Automated Teller Machine*).⁶⁷

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dipahami bahwa, kegiatan-kegiatan transaksi keuangan itu mencakupi, pengimpunan dana, penyaluran dana serta jasa-jasa dalam transaksi keuangan. Kegiatan-kegiatan transaksi keuangan yang sering di gunakan oleh server pulsa adalah pengimpunan dana dan jasa transfer, karena pada dasarnya server pulsa memerlukan jasa transaksi perbankan untuk menabung ke bank dan menggunakan jasa transfer untuk mengisi stok.

⁶⁶Thomas Suyatno, dkk, *Kelembagaan Perbankan*, (Jakarta : Gramedia, 1999),h. 81.

⁶⁷Kasmir, *Manajemen Perbankan*, h. 117.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan adalah suatu penelitian yang dilakukan di lapangan atau di lokasi penelitian, suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi untuk menyelidiki gejala objektif sebagai yang terjadi di lokasi tersebut, yang dilakukan juga untuk penyusunan laporan ilmiah.⁶⁸ Atau suatu penelitian yang dilakukan secara intensif, terperinci dan mendalam terhadap suatu obyek tertentu dengan mempelajarinya sebagai suatu kasus.⁶⁹ Penelitian ini berlokasi di Genius Server Pulsa Kota Metro guna mengetahui apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi penggunaan server pulsa dalam memilih transaksi keuangan.

B. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Husein Umar menyatakan bahwa: “Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan sifat sesuatu yang tengah berlangsung pada saat riset dilakukan dan memeriksa sebab – sebab dari suatu gejala tertentu”.⁷⁰ Dalam penelitian macam ini landasan teori mulai diperlukan tetapi bukan digunakan

⁶⁸ Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta : Rineka Cipta, 2011), h. 96.

⁶⁹ Cholid Narbuko, Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2007), h. 46.

⁷⁰ Husein Umar, *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: Rajawali Press, 2009), h. 22.

sebagai landasan untuk menentukan kriteria pengukuran terhadap gejala yang diamati dan akan di ukur.⁷¹

Sedangkan penelitian kualitatif menurut Lexy J. Moleong adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain, secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang ilmiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah.⁷²

Jadi berdasarkan beberapa pendapat di atas dapat dipahami bahwa penelitian deskriptif kualitatif ini bukan penelitian yang melakukan pengukuran terhadap hitung-hitungan, melainkan hanya berupa penelitian mengenai keterangan-keterangan secara *real* atau nyata tentang apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi penggunaan server pulsa dalam memilih transaksi keuangan.

C. Sumber Data

Menurut Suharsimi Arikunto, yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian adalah subyek dari mana data diperoleh.⁷³ Data merupakan hasil pencatatan peneliti, baik yang berupa fakta ataupun angka. Jadi, data dapat diartikan segala fakta dan angka yang dapat dijadikan bahan untuk menyusun suatu informasi, sedangkan informasi itu sendiri merupakan hasil

⁷¹ Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian*, h. 97

⁷² Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung : Pt Remaja Rosdakarya, 2012), h. 6.

⁷³ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Yogyakarta : Rineka Cipta, 2010), h. 172.

pengolahan suatu data yang dapat dipakai untuk suatu keperluan.⁷⁴ Sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian ini, yaitu sumber data primer dan sumber data skunder.

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.⁷⁵ Sumber data primer yang dimaksud pada penelitian ini adalah sumber data yang didapat peneliti dari lapangan, dan subjeknya adalah pimpinan, admin, karyawan serta Agen di Genius Server Pulsa Kota Metro.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data yang sudah tersedi sehingga peneliti tinggal mencari dan mengumpulkannya, data sekunder dapat diperoleh dengan lebih mudah dan cepat karena sudah tersedia.⁷⁶ Sumber data sekunder adalah sumber penunjang. Sumber data sekunder merupakan data yang mencakup dokumen-dokumen, buku-buku, hasil penelitian, yang berwujud laporan, buku harian, majalah, koran, makalah, internet, dan lain-lain.⁷⁷ Sumber data sekunder yang dimaksud dalam peneliti ini adalah sumber data yang di dapat dari dokumen-dokumen yang

⁷⁴ Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2008), h. 103.

⁷⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung : Alfabeta, cv, 2011), h. 137.

⁷⁶ Marfalias, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, (Jakarta,Bumi Aksara, 1997),h. 57.

⁷⁷Moh. Kasmir, *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif*, (Malang,UIN Malik Pers, 2010), h. 178.

ada di Genius Server Pulsa serta penunjang yang ada pada buku dan jurnal yang terkait seperti :

- a. Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung : Alfabeta, 2011.
- b. Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*, Bandung : CV Alfabeta, 2017.
- c. Eddy Priyono, “Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Konsumen dalam memilih Kafe di Kota Surakarta” dalam **Jurnal Benefit, Volume 10, Nomor 1, Juni 2006, 49-65.**
- d. Fitri Marisa, “Model Dan Implementasi Teknik Query Realtime Database Untuk Mengolah Data Finansial Pada Aplikasi Server Pulsa Reload Berbasis .Net” dalam **Jurnal Penelitian SMATIKA, Volume 05, Nomor 02, 2015, 93-98.**
- e. Muhammad Olly, et.all, “Implementasi Server Pulsa Menggunakan Multi Gateway” dalam **Jurnal Informatika Mulawarman, Volume 10, Nomor 2, September 2015, 8-12.**
- f. Taufik Rahman, “Management Routing dengan Multiple Gateway dan GRE Tunnel” dalam **Jurnal Khatulistiwa Informatika, Volume 5, Nomor 2, Desember 2017, 139-144.**
- g. Thamrin Abdullah dan Francis Tantri, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta : Rajawali Pers, 2016.
- h. Tjatur Kandaga dan Alvin Leo Fernandus, “Aplikasi Server Pulsa Elektronik dengan Short Messaging Service (SMS) Gateway dan

Sistem Multi Level Marketing (MLM)” dalam Jurnal *Informatika Fakultas Teknologi Informasi Universitas Kristen Maranatha*, Volume 6, Nomor 2, Desember 2010, 175-196.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah metode wawancara dan dokumentasi. Secara rinci teknik pengumpulan data tersebut adalah sebagai berikut :

1. Wawancara

Wawancara adalah bentuk komunikasi langsung antara peneliti dan responden. Komunikasi berlangsung dalam bentuk tanya – jawab dalam hubungan tatap muka.⁷⁸

Pada penelitian ini penulis menggunakan metode wawancara bebas terpimpin. Wawancara bebas terpimpin yaitu dalam wawancara ini terdapat unsur kebebasan (wawancara tidak terpimpin), namun juga ada penentu pengarahan pembicaraan secara tegas dan memokok, serta pengontrolan, pengecekan, dan penilaian (unsur dalam wawancara terpimpin).⁷⁹

Dalam penelitian ini, untuk dapat mencapai apa yang diharapkan maka penelitian menggunakan metode wawancara bebas terpimpin, untuk mewawancarai responden yaitu pada M Yusuf pimpinan sekaligus pemilik Genius Server Pulsa, Dedi Wijayanto Admin Genius server Pulsa, Vera Agustina sebagai Karyawan Genius Server Pulsa serta Bapak Muhammad Kristi dan Tantoko Beringin selaku Agen Genius Server Pulsa. Metode ini

⁷⁸ W. Gulo, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta:Grasindo, 2002), cet ke-2, h. 119.

⁷⁹ Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, (Bandung: Mandar Maju, 1996), h. 207.

digunakan untuk memperoleh informasi dengan bertanya langsung kepada responden.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau *variable* yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, agenda dan sebagainya.⁸⁰ Metode ini digunakan oleh peneliti untuk memperoleh data melalui dokumen-dokumen. Data-data ini berfungsi penting sebagai data pendukung penelitian, mengingat adanya wacana-wacana tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pembelian yang terus berkembang dan beberapa dokumen yang berkaitan dengan apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi penggunaan server pulsa dalam memilih transaksi keuangan.

E. Teknik Analisis Data

Teknik yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis data kualitatif dengan menggunakan metode berpikir induktif. Analisis data kualitatif adalah upaya yang dilakukan dengan jalan berkerja dengan data, mengorganisasi data, memilah-memilahnya menjadi kesatuan yang dapat dikelola, mensintesiskanya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan ke orang lain.⁸¹ Sehingga menjadi suatu hasil pembahasan berupa penjelasan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi penggunaan server pulsa dalam memilih transaksi keuangan dengan menggunakan cara berfikir

⁸⁰ Suharsimi Arikunto *Prosedur Penelitian ...*, h.274.

⁸¹ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian*, h. 248.

induktif. Berfikir induktif yaitu cara berfikir yang berangkat dari fakta – fakta yang khusus dan konkrit tersebut ditarik secara generalisasi yang mempunyai sifat umum.⁸²

Berdasarkan pengertian di atas, dapat diketahui bahwa dalam pelaksanaannya data tersebut dianalisa dengan menggunakan cara berfikir dengan data, mengorganisasi data, memilah-memilahnya menjadi kesatuan yang dapat dikelola, mensintesisnya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan ke orang lain tentang faktor-faktor yang mempengaruhi penggunaan server pulsa dalam memilih transaksi keuangan.

⁸² Sutrisno Hadi, *Metodelogi Reseach*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2000), h.40.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil Genius Server Pulsa

1. Sejarah Berdirinya Genius Server Pulsa

Berdirinya Genius Server Pulsa merupakan suatu upaya dalam membangun sebuah usaha dalam dunia komunikasi yang dilakukan oleh Bapak Muhammad Yusuf yang merupakan pemilik sekaligus pemimpin di Genius Server Pulsa. Kebutuhan akan pulsa, kuota internet dan pembayaran PPOB merupakan salah satu cikal bakal terbentuknya Genius Server Pulsa.

Hari Jumat, tanggal 15 Januari 2010 merupakan hari dimana pertama kali Genius Server Pulsa beroperasi. Usaha ini dimulai dengan puluhan agen dan ratusan transaksi perhari pada saat itu. Genius Server Pulsa pertama kali beroperasi di lokasi 21 Iringmulyo dekat SMA Negeri 1 Kota Meto, pada saat ini perkembangan agen dan transaksi masih belum signifikan. Perkembangan mulai terasa signifikan saat operasional Genius Server Pulsa berpindah ke 38 Batanghari Lampung Timur, peningkatan itu bisa terjadi karena target agen sudah mencakup pada mahasiswa dan mahasiswi.⁸³

Saat ini pusat operasional Genius Server Pulsa berlokasi di 21 Iringmulyo, tepatnya di Persimpangan jalan Tawes dan lokasi konter 38

⁸³ Muhamad Yusuf, Pimpinan/Pemilik Genius Server Pulsa, *Wawancara*, 18 Mei 2018.

Batanghari Lampung Timur di jadikan sebagai cabang untuk melakukan penjualan dan pengisian saldo bagi agen-agenya.

2. Visi dan Misi Genius Server Pulsa

Adapun visi dan misi Genius Server Pulsa Kota Metro adalah sebagai berikut ini:⁸⁴

a. Visi

Menjadi server pulsa yang terbaik dan terpercaya dalam bidang usaha isi ulang pulsa elektrik semua Operator, serta mampu memberikan kontribusi berarti bagi usaha *Celluler* di Indonesia.

b. Misi

- 1) Memberikan pelayanan dan kenyamanan bertransaksi pulsa
- 2) Menyediakan Produk Pulsa All Operator Terlengkap
- 3) Memberikan layanan Customer Service yang Responsif, cepat tanggap terhadap komplek Pengisian Pulsa.
- 4) Menjaga Kesetabilan System agar transaksi tetap lancar.

3. Produk Genius Server Pulsa

Berikut ini adalah Produk-Produk pengisian pulsa, kuota internet dan PPOB yang ada di Genius Server Pulsa:⁸⁵

a. Produk Pengisian Pulsa

NO	Nama Produk	Kode Produk (Nominal Pengisian)
1	Telkomsel	TM (5,10,20,25,50 dan 100)

⁸⁴ *Ibid.*,

⁸⁵ Dokumentasi Brosur Produk Genius Server Pulsa Kota Metro, dikutip 18 Mei 2018.

2	Indosat	IM (5,10,25,50 dan 100)
3	TRI	T (5,10,20,30,50 dan 100)
4	XL	X (5,10,25,50 dan 100)
5	Axis	AX (5,10,25,50 dan 100)
6	Smartfren	SM (5,10,20,50 dan 100)
6	Token PLN	PLN (20,50,100,200 dan 500)

b. Produk Pengisian Kuota Internet

NO	Nama Produk	Kode Produk (Nominal Pengisian)
1	Telkomsel	TDS (1,3,8,10, dan 12) GB
2	Indosat	IM (1,2,3,4,7,10,dan 15) GB
3	TRI	T (1,2,3,4,5,8,dan 10) GB
4	XL	XTD (1,2,34 dan 5) GB
5	Axis	AXD (1,2,34 dan 5) GB
6	Smartfren	SMD (3,4,8,16 dan 30) GB

c. Produk Pembayaran Tagihan (PPOB)

NO	Nama Produk	Kode Produk (Nominal Pengisian)
1	Pembayaran BPJS	BBPJS
2	Pembayaran PLN Pasca Bayar	BPLN
3	Pembayaran Kredit FIF	BFIF

4	Pembayaran Telkom	BTEL
---	-------------------	------

4. Daftar Rekening Genius Srever Pulsa.

Berikut ini merupakan daftar Rekening Genius Server Pulsa Kota Metro yang digunakan untuk transaksi keuangan dalam oprasional server pulsa :⁸⁶

NO	Nama Bank	No. Rekening	Atas Nama
1	Bank BRI	009801072035507	M Yusuf
2	Bank BCA	1170509222	M Yusuf
3	Bank Mandiri	1140006022860	M Yusuf

Sumber : Dokumentasi Brosur Penjualan Genius Server Pulsa,

Dari data di atas dapat diketahui bahwa Genius Server Pulsa Kota Metro, dalam oprasionalnya untuk pengisian stok dan lain-lain menggunakan transaksi keuangan perbankan konvensional.

B. Oprasional Genius Server Pulsa

1. Prosedur Pendaftaran Menjadi Agen di Genius Server Pulsa

Ada beberapa prosedur pendaftaran menjadi agen di Genius Server Pulsa yang harus dipenuhi oleh calon agen, yaitu:⁸⁷

- a. Mendaftarkan diri
- b. Melengkapi persyaratan, yaitu :
 - 1) Memberikan No Handphone yang ingin didaftarkan

⁸⁶ *Ibid.*,

⁸⁷ Vera Anggraini, Karyawan Genius Server Pulsa, *Wawancara*, 18 Mei 2018.

- 2) Menyiapkan pengisian saldo awal, minimal Rp.50.000,. saldo akan masuk 100% sesuai yang disetorkan oleh agen tanpa adanya biaya admin.
 - 3) Memberikan data diri, mencakupi nama dan alamat.
- c. Setelah proses pendaftaran, biasanya agen akan diajari cara untuk transaksi pengisian pulsa, cek saldo, cara komplain, ganti pin dan lain-lain sampai bisa.
 - d. Agen akan diberikan ID dan Pin yang digunakan untuk transaksi.

2. Peralatan Server Pulsa di Genius Server Pulsa

Berikut ini Peralatan yang diperlukan dalam proses oprasioanal server pulsa di Genius Server Pulsa:⁸⁸

a. Peralatan yang diperlukan sebagai Server Pulsa, yaitu:

- 1) Komputer dengan spesifikasi yang tinggi, karena komputer akan digunakan selama 24 jam sehari
- 2) Perdana *Provider*, yang terdiri dari Perdana *Provider* center dan Perdana *Provider* Stok Pulsa.
- 3) Modem, untuk mengaktifkan Perdana *Provider*
- 4) Koneksi Internet, biasanya digunakan untuk transaksi pembayaran, transaksi pengisian pulsa dan lain-lain.
- 5) Software Server Pulsa, ini merupakan komponen yang penting karena software server pulsalah yang akan menjalankan transaksi di server pulsa.

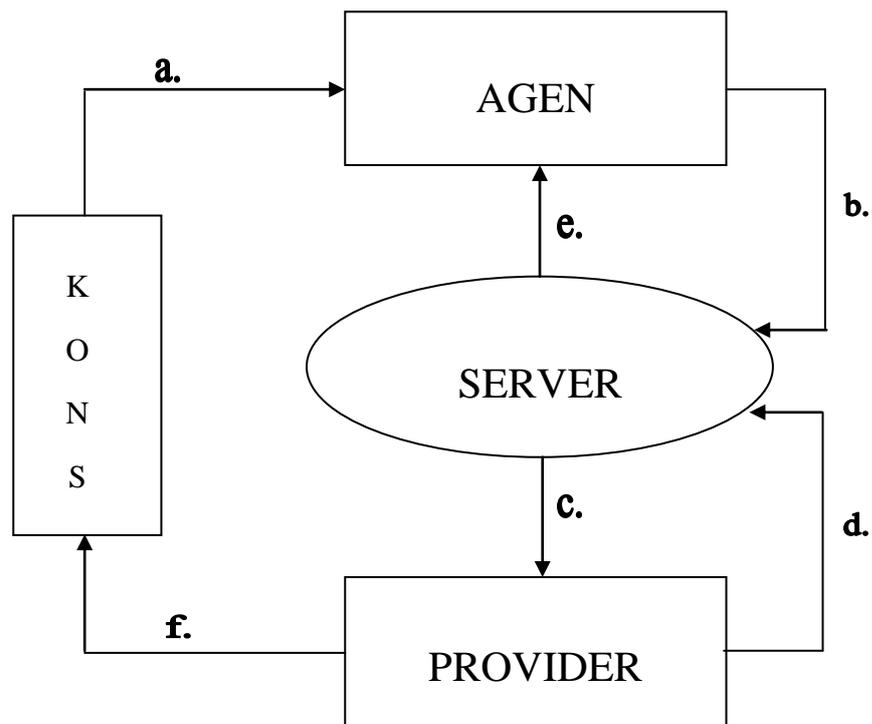
⁸⁸ Dedi Wijayanto, Admin Genius Server Pulsa, *Wawancara*, 18 Mei 2018.

b. Peralatan yang diperlukan sebagai Agen, yaitu :

- 1) *Handphone*, agen dapat menggunakan handphone yang hanya bisa sms saja atau *handphone* yang bisa dengan internet. Menggunakan *Handphone* yang bisa internet akan membuat murah biaya dalam hal pengiriman perintah ke Server Pulsa
- 2) Kartu Perdana *Provider*, dapat menggunakan *provider* apa saja seperti XL, Telkomsel, Indosat dan TRI.
- 3) Memiliki pulsa atau kuota internet, yang akan digunakan untuk mengirim perintah ke Server Pulsa

3. Pengoprasian Server Pulsa di Genius Server Pulsa

Berikut ini adalah penjelasan cara kerja pengoprasian Server Pulsa di Genius Server Pulsa yang akan digambarkan dengan alur:⁸⁹



Gambar 4.1. Alur Pengoprasian Server Pulsa di Genius Server Pulsa

⁸⁹ *Ibid.,*

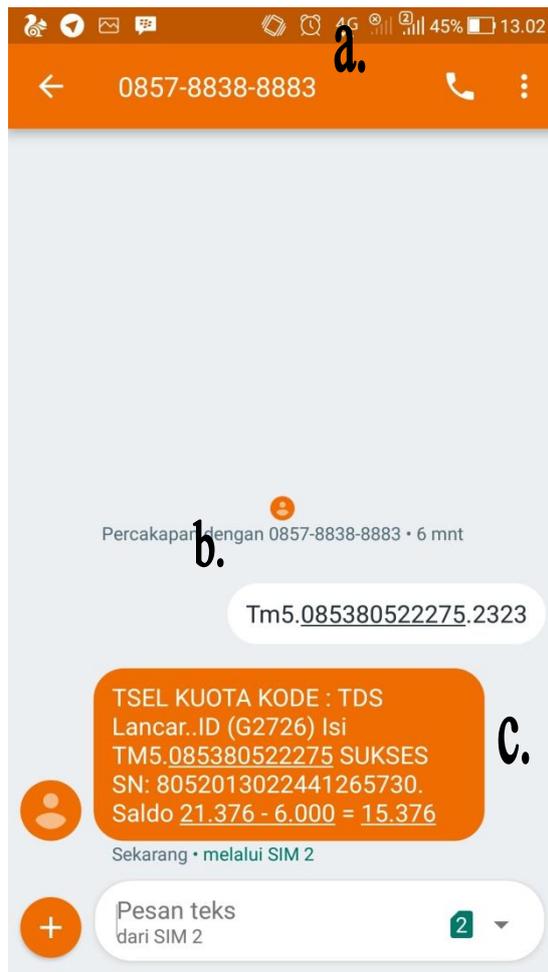
Berikut ini penjelasannya :

Penjelasan berikut ini akan diilustrasikan dengan konsumen sebagai Bapak A, Agen sebagai Ibu B, Server Pulsa sebagai Genius Server Pulsa, Providernya adalah Telkomsel dengan pengisian Pulsa Rp.5.000,. Berikut ini ilustrasinya:

- a. Bapak A sebagai konsumen mendatangi atau menghubungi Ibu B sebagai Agen untuk melakukan pengisian pulsa Telkomsel dengan nominal Rp.5.000,.
- b. Setelah Ibu B memiliki informasi dari konsumen, Ibu B akan melakukan perintah pengisian pulsa kepada server pulsa melalui SMS sesuai format yang berlaku dengan ketentuan pengisian pulsa Rp.5.000 provider Telkomsel . Untuk contoh lihat gambar 4.1.
- c. Setelah Server Pulsa menerima informasi yang dikirim Ibu B, Genius Server Pulsa akan mengelola informasi yang didapat dan mengirimnya ke provider telkomsel. Provider telkomsel menerima informasi yang dikirim oleh Genius Server Pulsa, selanjutnya Telkomsel akan mengelola informasi yang didapat untuk melakukan pengisian pulsa.
- d. Selanjutnya setelah proses pengelolaan informasi dilakukan, Provider Telkomsel akan mengirimkan data pengisian pulsa berhasil/sukses ke Genius Server Pulsa dan Bapak A sebagai konsumen. Jika transaksi gagal maka informasi akan di kirim ke Genius Server Pulsa saja.

- e. Setelah Genius Server Pulsa menerima informasi bahwa transaksi gagal atau berhasil, maka akan di kirimkan pula informasi tersebut kepada Ibu B selaku agen.
- f. Provider mengirim informasi pengisian pulsa Rp5.000 ke nomer Bapak A bahwa penghasilan berhasil dan puls masuk.

Berikut ini adalah contoh transaksi yang dilakukan agen kepada Genius Srever Pulsa:



Gambar 4.2. Contoh transaksi pulsa di Genius Server Pulsa yang dilakukan Oleh Agen.

Gambar di atas dapat dijelaskan bahwa contoh transaksi adalah sebagai berikut ini :

- a. Pada point ini adalah menunjukkan nomer center dari Genius Server Pulsa.
- b. Point ini merupakan contoh format transaksi untuk pengisian pulsa dengan ketentuan sebagai berikut ini:
 - 1) TM5 adalah kode produk pengisian pulsa telkomsel Rp.5.000,.
 - 2) 085380522275 adalah nomer konsumen yang akan diisi pulsa
 - 3) 2323 adalah pin yang digunakan untuk transaksi
- c. Point ini merupakan balasan server pulsa untuk agen bahwa transaksi sukses untuk nomer dengan prroduk tersebut, dan pada point ini juga dilihat saldo dan biaya yang terpotong setelah melakukan transaksi.

C. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Server Pulsa dalam Memilih Transaksi Keuangan (Studi Kasus di Genius Server Pulsa Metro)

Berdasarkan sumber data dokumentasi yang kita ketahui, bahwa rekening Genius Server Pulsa semuanya menggunakan layanan jasa dari perbankan konvensional. Jadi berdasarkan hasil wawancara ada beberapa faktor yang mempengaruhi penggunaan server pulsa dalam memilih transaksi keuangan, yang dibedakan menjadi 2 faktor yaitu :

1. Faktor Eksternal

Berikut ini adalah faktor eksternal yang mempengaruhi Genius Server Pulsa dalam memilih transaksi keuangan:⁹⁰

⁹⁰ Muhamad Yusuf, Pimpinan/Pemilik Genius Server Pulsa, *Wawancara*, 18 Mei 2018.

a. Pelayanan produk Perbankan Konvensional

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Muhammad Yusuf selaku pemilik sekaligus pimpinan di Genius Server Pulsa menyatakan bahwa, dari segi pelayanan untuk bank konvensional dan bank syariah jika dilihat dari segi pelayanan pada dasarnya, bisa dibilang sama baiknya dan memasuki standarisasi pelayanan yang baik sebagai suatu perusahaan di bidang jasa keuangan. Namun, yang menjadi salah satu faktor eksternal Genius Server Pulsa memilih bank konvensional adalah karena adanya produk layanan jasa transaksi keuangan yang belum ada di bank syariah, salah satunya yaitu Setor Tunai lewat mesin ATM (*Automated Teller Machine*) khususnya di Kota Metro. Jika layanan transaksi penarikan uang lewat mesin ATM adalah sesuatu yang sudah sering kita gunakan, dewasa ini mesin ATM tidak hanya dapat digunakan untuk jasa penarikan uang saja. Di bank konvensional seperti Bank Mandiri, BRI dan BCA sudah ada jasa layanan setor tunai di mesin ATM yang dikenal dengan istilah CDM (*Cash Deposit Machine*).⁹¹

Lalu apa hubungannya Layanan CDM ini dengan operasional Genius Server Pulsa?. Seperti yang kita ketahui bahwa pelayanan transaksi keuangan yang dilakukan secara langsung di meja teller oleh bank pada umumnya, hanya buka dari hari senin sampai dengan hari jumat sedangkan sabtu dan minggu layanan secara langsung

⁹¹*Ibid.*,

tersebut tutup atau libur. Selanjutnya perlu kita ketahui bahwa dalam oprasionalnya Genius Server Pulsa setiap harinya harus mensetorkan uangnya ke bank agar dapat memiliki dana di rekeningnya, untuk melakukan transfer atau kirim uang guna memenuhi pengisian stok yang akan digunakan untuk oprasional. Saat bank tutup inilah layanan produk CDM sangat diperlukan karena Genius Server Pulsa masih sangat membutuhkan danaya bisa masuk kerekening dan bisa melakukan kirim uang lagi pada hari itu.

b. Layanan Transfer Melalui Internet Banking yang Lebih Lancar dan Luas

Berdasarkan hasil wawancara dengan agen Genius Server Pulsa yaitu Bapak Muhammad Kristi menyampaikan bahwa layanan transaksi internet banking di perbankan konvensional lebih stabil dan jarang gangguan, misalnya Bank BCA yang memiliki layanan transaksi internet banking yang stabil dan jarang gangguan, sehingga meminimalisir penghambatan terhadap oprasional server pulsa itu sendiri.⁹² Sedangkan hal senada disampaikan Bapak Tantoko Beringin yang juga agen di Genius Server Pulsa menyampaikan bahwa pengguna atau nasabah dari bank konvensional lebih banyak dan luas dari pada bank syariah, bahkan seperti Bank Rakyat Indonesia (BRI) dia sudah bisa menjangkau kedalam desa-desa terpencil. Sehingga beliau mengaamiinkan bahwa dengan adanya

⁹² Muhamad Kristi, Agen Genius Server Pulsa, Wawancara, 20 Mei 2018

bank konvensional lebih mudah dijangkau. Sehingga diharapkan agen-agen dari daerah desa-desa terpencil masih bisa melakukan pengisian saldo tanpa harus stor tunai ke Genius Server Pulsa.⁹³

c. Semua dealer provider menggunakan Transaksi Keuangan Perbankan Konvensional.

Berdasarkan hasil wawancara, peneliti mendapatkan informasi bahwa semua dealer provider menggunakan Transaksi Keuangan Perbankan Konvensional, yang mana ini berpengaruh terhadap pemilihan Genius Server Pulsa dalam memilih transaksi keuangan.⁹⁴

Berikut ini merupakan data dari pernyataan diatas, dengan isi data mencakup nama dealer provider, nama bank dan nomer rekening:⁹⁵

Tabel 4.1. Daftar Rekening Dealer Provider

NO	Nama Dealer	Nama Bank	Nama Bank
1	Akar Daya Mandiri (Telkomsel Metro)	BCA	8290591661
		Mandiri	204401000062301
		BRI	1410056800568
2	Ezyload Nusabangkit (Indosat Lamtim)	BCA	2916767835
		Mandiri	1010006917692

⁹³ Tantoko Beringin, Agen Genius Server Pulsa, Wawancara, 20 Mei 2018

⁹⁴ Muhamad Yusuf, Pimpinan/Pemilik Genius Server Pulsa, Wawancara, 18 Mei 2018

⁹⁵ Dokumentasi Aplikasi Server Pulsa di Genius Server Pulsa Kota Metro, dikutip 18 Mei 2018.

		BRI	111601000185303
3	Multi Media Selular (Indosat Metro)	BCA	0230938938
		Mandiri	1150000023459
		BRI	033801000287302
4	Eratel Media Distrindo (Provider Telkomsel)	BCA	4943017223
		Mandiri	1210020006767
5	Maxreil (Token PLN)	BCA	3760569894
		Mandiri	1300016385216
		BNI	0692662874
		BRI	009801076345506

Berdasarkan data di atas dapat diketahui bahwa semua dealer seperti Akar Daya Mandiri, Ezyload Nusabangkit, Multi Media Seluler, Eratel MD dan Maxrefil yang mana merupakan tempat Genius Server Pulsa untuk mengisi stok menggunakan layanan transaksi keuangan perbankan konvensional. Bank yang dipilih adalah Bank Mandiri, BCA, BRI dan Maxrefil sendiri yang menggunakan BNI.

d. Semua Mitra Server Pulsa menggunakan Transaksi Keuangan Konvensional.

Berdasarkan hasil wawancara, peneliti mendapatkan informasi bahwa semua mitra server Pulsa menggunakan Transaksi Keuangan Perbankan Konvensional dalam oprasionalnya, yang mana ini berpengaruh terhadap pemilihan Genius Server Pulsa dalam memilih transaksi keuangan.⁹⁶ Berikut ini merupakan data dari pernyataan diatas, dengan isi data mencakup nama dealer provider, nama bank dan nomer rekening.⁹⁷

Tabel 4.2. Daftar Rekening Mitra Server Pulsa

NO	Nama Dealer	Nama Bank	Nama Bank
1	BUS Server Pulsa	BCA	3906474747
		Mandiri	1520007502954
		BRI	380701002701504
		BNI	0224747470
2	E Flash Reload	BCA	4971135888
		Mandiri	1180005219620
3	Nidi Server Pulsa	BCA	1810171401

⁹⁶ Muhamad Yusuf, Pimpinan/Pemilik Genius Server Pulsa, Wawancara, 18 Mei 2018.

⁹⁷ Dokumentasi Aplikasi Server Pulsa di Genius Server Pulsa Kota Metro, dikutip 18 Mei 2018.

		Mandiri	1330005776265
4	Eratel Media Distrindo (Provider Telkomsel)	BCA	4943017223
		Mandiri	1210020006767
5	FI Cell Server Pulsa	BCA	3900255500
		Mandiri	
		BNI	8124141104
		BRI	064201003699501

Data di atas menyatakan bahwa semua mitra server pulsa, menggunakan layanan transaksi keuangan perbankan konvensional dalam menjalankan oprasionalnya. Bank yang dipilih adalah Bank Mandiri, BCA, BRI dan FI Cell dan BUS yang menggunakan BNI.

2. Faktor Internal

Berikut ini adalah faktor internal yang mempengaruhi Genius Server Pulsa dalam memilih transaksi keunagan:

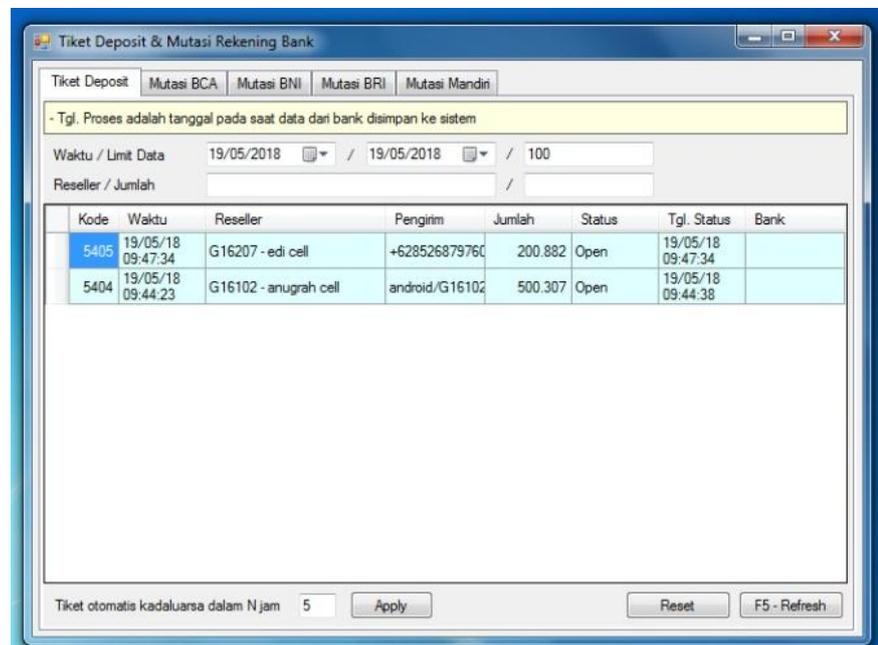
a. Kedua aplikasi Server Pulsa yang digunakan oleh Genius Server Pulsa tidak mendukung layanan transaksi Perbankan Syariah.

Menurut Bapak Muhamad Yusuf, dari kedua aplikasi server pulsa yang digunakan oleh Genius Server Pulsa untuk menjalankan oprasionalnya semuanya hanya mendukung layanan transaksi keuangan perbankan konvensional. Pada kedua aplikasi tersebut terdapat sebuah sistem yang mana dapat memunculkan elektronik

rekening koran. Elektronik Rekening koran adalah sebuah laporan transaksi yang berisikan informasi saldo dan transaksi dana keluar dan masuk pada suatu rekening secara elektronik. Jika kita memasukkan data sesuai dengan bank yang ingin digunakan, sehingga ini merupakan salah satu faktor internal kenapa Genius Server Pulsa memilih transaksi keuangan Konvensional.

Berikut ini merupakan gambar dari elektronik rekening koran yang ada pada dua aplikasi server pulsa di Genius Server Pulsa:⁹⁸

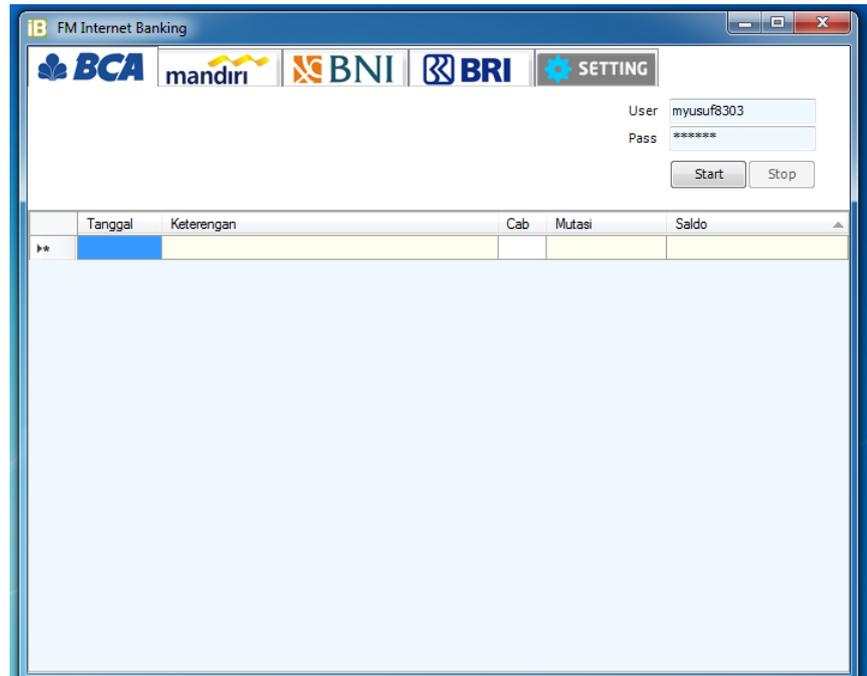
1) Aplikasi Server Pulsa Outomax



Gambar 4.3. Contoh Aplikasi Elektrik Rekening Koran pada Aplikasi Otomax

⁹⁸ *Ibid.*,

2) Aplikasi Server Pulsa Flash Machine



Gambar 4.4. Contoh Aplikasi Elektrik Rekening Koran pada Aplikasi Flash Machine.

Dari data sebelumnya dapat kita ketahui bahwa kedua aplikasi hanya memberikan akses pada empat bank saja yaitu Bank Mandiri, BNI, BRI dan BCA yang mana keempatnya termasuk dalam perbankan konvensional. Sehingga ini juga yang menjadi faktor kuat genius Server Pulsa memilih transaksi keuangan perbankan konvensional.

b. Ada biaya yang ditanggung jika melakukan transaksi berbeda bank

Sebelum membahas tentang biaya tersebut, terlebih dahulu harus kita ketahui bahwa dalam operasionalnya, server pulsa menggunakan layanan transaksi keuangan sebagai penyetoran dana rekening, transfer uang dan menerima dana dari agen. Jadi

berdasarkan informasi tersebut dapat diketahui bahwa transfer dana dan penerimaan uang dari agen merupakan layanan transaksi yang sangat di gunakan untuk oprasionalnya.⁹⁹

Pada hasil wawancara sebelumnya kita ketahui bahwa *provider* dan mitra server pulsa semuanya menggunakan layanan jasa transaksi keuangan dari perbankan konvensional. Jika Genius Server Pulsa menggunakan jasa transaksi keuangan dari perbankan syariah akan ada biaya yang harus ditanggung disetiap transaksinya, biaya tersebut bisa mencapai Rp.6.500,. per transaksi dari setiap transfer uang kelain bank. Hal inilah yang memberatkan Genius Server Pulsa untuk memilih layanan perbankan syariah karena biayanya akan membengkak jika dipaksakan melakukan transfer dari lain bank. Begitupun sebaliknya mayoritas agen genius server pulsa hanya menggunakan layanan transaksi keuangan perbankan konvensional, sehingga tentu akan memberatkan agen jika harus ada biaya yang dikeluarkan setiap melakukan pengisian saldo.

c. Kebutuhan transaksi 7 hari dalam seminggu

Sederhananya Genius Server Pulsa memerlukan layanan jasa transaki keuangan setiap harinya dan kas direkening bank harus ada setiap hari untuk pengisian stok dan lain-lain. Ini sangat bersinergi pada layanan jasa perbankan konvensional seperti setor tunai lewat mesin ATM yang dikenal dengan CDM (*Cash Deposit Machine*),

⁹⁹ Muhamad Yusuf, Pimpinan/Pemilik Genius Server Pulsa, Wawancara, 18 Mei 2018.

sehingga ini juga yang menunjang faktor internal Genius Server Pulsa dalam memilih layanan transaksi keuangan Perbankan agar dapat melakukan transaksi keuangan setiap harinya.¹⁰⁰

D. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Server Pulsa dalam Memilih Transaksi Keuangan (Studi Kasus di Genius Server Pulsa Metro)

Pembahasan sebelumnya menyampaikan apa saja yang menjadi faktor-faktor yang mempengaruhi Genius Server Pulsa dalam memilih transaksi Keuangan, pada sub bab kali ini peneliti akan melakukan analisis data berdasarkan data hasil wawancara yang telah didapat sebelumnya. Guna mengetahui apa saja faktor-faktor yang dominan dan berpengaruh terhadap keputusan Genius Server Pulsa memilih layanan transaksi keuangan konvensional. Berikut ini analisis yang telah peneliti buat :

1. Faktor Eksternal

Berdasarkan hasil wawancara, telah kita ketahui bahwa ada empat faktor eksternal yang mempengaruhi Genius Server Pulsa memilih layanan transaksi keuangan perbankan konvensional, yaitu bahwa semua dealer provider menggunakan transaksi keuangan perbankan konvensional, juga semua mitra server pulsa menggunakan transaksi keuangan konvensional, dari segi pelayanan produk perbankan

¹⁰⁰ *Ibid*.,

konvensional dan layanan transfer melalui internet banking yang lebih lancar serta luas.¹⁰¹

Ada beberapa Faktor eksternal yang mempengaruhi konsumen dalam memilih produk atau jasa yaitu:

a. Kebudayaan

Faktor kebudayaan mempunyai pengaruh yang paling luas dan mendalam terhadap perilaku konsumen, yaitu kultur dan subkultur. Kultur adalah determinan paling fundamental dari keinginan perilaku seseorang.¹⁰²

b. Kelas Sosial

Kelas sosial adalah divisi atau kelompok yang relatif homogen dan tetap dalam suatu masyarakat, yang tersusun secara *hierarkis* dan anggota –anggotanya memiliki nilai, minat, dan perilakuyang mirip.¹⁰³Keanggotaan seseorang dalam suatu kelas sosial dapat mempengaruhi tingkah lakunya dalam pembelian.

c. Kelompok Sosial dan Kelompok Referensi

Kelompok Sosial adalah kesatuan sosial yang menjadi tempat individu berinteraksi satu sama lainnya karena adanya hubungan di antara mereka.¹⁰⁴ Sedangkan seorang figur atau kelompok orang tertentu dalam masyarakat yang dijadikan acuan atau rujukan oleh

¹⁰¹ *Ibid.*,

¹⁰²Thamrin Abdullah dan Francis Tantri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2016), h.113-114.

¹⁰³*Ibid*, h.114.

¹⁰⁴Eddy Priyono, “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Konsumen dalam memilih Kafe di Kota Surakarta” dalam *Jurnal Benefit, Volume 10, Nomor 1, Juni 2006, 49-65*, h.57.

seorang atau lebih anggota masyarakat dalam membentuk pandangan tentang nilai sikap atau sebagai pedoman berperilaku yang memiliki ciri-ciri khusus.¹⁰⁵

Beberapa faktor-faktor seperti semua dealer provider dan semua mitra server pulsa menggunakan transaksi keuangan perbankan konvensional, merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi Genius Server Pulsa dalam memilih layanan transaksi dari perbankan konvensional yang dipengaruhi oleh faktor kebudayaan, kelas sosial, serta kelompok referensi. Berikut ini penjelasannya :

- a. Sebagai faktor kebudayaan, dari hasil wawancara didapatkan informasi bahwa semua dealer dan mitra server pulsa menggunakan layanan jasa dari perbankan konvensional. Sehingga hal ini dapat diartikan bahwa penggunaan layanan transaksi dari perbankan konvensional pada dealer dan mitra server pulsa, merupakan suatu kebudayaan yang erat dalam operasional usaha ini.
- b. Sebagai faktor kelas sosial, dari hasil wawancara didapatkan informasi bahwa semua dealer dan mitra server pulsa menggunakan layanan jasa dari perbankan konvensional. Oleh sebab itu server pulsa dapat diartikan sebagai suatu kelompok yang homogen dalam kasus ini, sehingga jika dilihat dari kelas sosialnya usaha dibidang server pulsa ini merupakan usaha yang bisa di kelaskan ke segmentasi menengah ke atas. Dari kelas ini lah yang membuat

¹⁰⁵Mulyadi Nitisusanto, *Perilaku Konsumen*, (Bandung : Alfabeta, 2013), h.104.

Genius Server pulsa lebih memilih layanan transaksi dari perbankan konvensional.

- c. Sebagai kelompok referensi, dari hasil wawancara didapatkan informasi bahwa semua dealer dan mitra server pulsa menggunakan layanan jasa dari perbankan konvensional. Penggunaan perbankan konvensional oleh dealer dan mitra server pulsa ini merupakan salah satu faktor referensi Genius Server Pulsa dalam memilih layanan transaksi perbankan.

Menurut Kotler dan Armstrong ada beberapa tahapan-tahapan dalam proses mengambil keputusan pembelian yang dilakukan konsumen, yaitu :

- a. Pengenalan Kebutuhan

Seseorang merasakan adanya *stimuli* untuk membeli sesuatu. *Stimuli* ini bisa datang dari dalam (internal), misalnya seseorang merasa lapar, atau karena dorongan dari luar (Eksternal), misalnya ingin mentraktir teman, atau karena faktor iklan makanan tertentu.¹⁰⁶

Hal ini timbul dari kebutuhan atau stimuli dari Genius Server Pulsa untuk mendapatkan pelayanan setor dana ke bank setiap harinya dan pengenalan kebutuhan terhadap layanan transaksi keuangan yang lancar dan luas, sehingga oprasional dapat berjalan lancar dan bisa mencakup kedesa-desa yang di targetkan. Dari kebutuhan tersebutlah baru bank konvensional yang dapat memenuhinya.

¹⁰⁶Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung : Alfabeta, 2011), h. 104

b. Pencarian Informasi

Setelah konsumen menyadari adanya kebutuhan terhadap produk tertentu, selanjutnya konsumen tersebut mencari informasi, baik yang berasal dari pengetahuannya maupun berasal dari luar. Sumber informasi konsumen digolongkan ke dalam empat kelompok yaitu sumber pribadi, sumber komersial, sumber publik dan sumber pengalaman.¹⁰⁷

Pada tahap ini pihak Genius Server Pulsa Mencari informasi, bisa dari media, pengalaman dan keluarga atau kerabat terdekat. Pada kasus ini Genius Server Pulsa mengenal bank konvensional tersebut melalui pengalaman mitra server pulsa atau melalui media-media yang menyiarkan informasi layanan transaksi keuangan konvensional.

c. Evaluasi Alternatif

Dalam hal ini konsumen sangat berbeda evaluasinya karena tergantung pada pilihan atribut produk, sesuai atau tidak dengan keinginan mereka juga konsumen berbeda tingkat pemenuhan kebutuhan mereka, ada yang sangat mendesak, ada yang tidak begitu mendesak, dan masih bisa ditunda lain kali.¹⁰⁸

Sebelum menentukan untuk membeli, genius server pulsa harus melakukan evaluasi atau pengawasan terhadap layanan bank konvensional tersebut. Mencakupi keamanan, layanan, dan produk yang ada di bank konvensional tersebut.

¹⁰⁷ Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*, (Bandung : CV Alfabeta, 2017), h. 88.

¹⁰⁸ Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, h. 105.

d. Keputusan Membeli

Kebutuhan Membeli adalah tahap yang harus diambil setelah melalui tahapan di atas. Bila konsumen mengambil keputusan, maka ia akan mempunyai serangkaian keputusan menyangkut jenis produk, merek, kualitas, model, waktu, harga, cara pembayaran dan lain-lain.¹⁰⁹

Jika tahap-tahap tersebut telah terpenuhi maka langkah selanjutnya adalah melakukan keputusan untuk memilih layanan dari bank konvensional tersebut.

e. Perilaku Pasca Membeli

Setelah melakukan pembelian, konsumen akan mengalami beberapatingkat kepuasan atau ketidakpuasan. Bila memperoleh kepuasan maka sikap konsumen terhadap merek tersebut menjadi lebih kuat atau sebaliknya.¹¹⁰

Tahap ini adalah perilaku konsumen setelah melakukan pembelian, pihak Genius Server Pulsa akan menentukan melanjutkan atau berhenti untuk menerima layanan transaksi keuangan bank konvensional tersebut. Namun dalam praktiknya pihak Genius Server Pulsa memilih untuk melanjutkan untuk menerima layanan transaksi keuangan bank konvensional tersebut karena merasa puas dengan layanan dan produknya.

¹⁰⁹*Ibid.*,

¹¹⁰Eddy Priyono, "Analisis Faktor-Faktor ..., h.56.

2. **Faktor Internal**

Sebagaimana yang kita ketahui bahwa faktor internal yang mempengaruhi Genius Server Pulsa dalam memilih transaksi keuangan perbankan konvensional adalah kedua aplikasi server pulsa yang digunakan oleh Genius Server Pulsa tidak mendukung layanan transaksi perbankan syariah, ada biaya yang digunakan jika melakukan transaksi beda bank dan kebutuhan transaksi 7 hari dalam seminggu.¹¹¹

Berkut ini merupakan beberapa faktor internal yang mempengaruhi konsumen dalam memilih produk atau jasa:

a. Motivasi

Motivasi digambarkan sebagai dorongan dari dalam diri individu seseorang dan memaksa dia untuk berbuat. Dorongan ini dihasilkan oleh tekanan yang timbul akibat dari suatu kebutuhan yang tidak terpenuhi. Pengaruh motivasi terhadap perilaku konsumen adalah timbulnya kebutuhan dan keinginan untuk memiliki sesuatu produk barang dan jasa.¹¹²

Dengan adanya biaya yang digunakan jika melakukan transaksi beda bank dan kebutuhan transaksi 7 hari dalam seminggu. Hal ini yang menjadi motivasi Genius Server Pulsa untuk menggunakan layanan transaksi Keuangan konvensional. Karena layanan transaksi keuangan konvensional dapat memenuhi kebutuhan yang timbul dalam operasional Genius Server Pulsa tanpa

¹¹¹ Muhamad Yusuf, Pimpinan/Pemilik Genius Server Pulsa, Wawancara, 18 Mei 2018.

¹¹² Mulyadi Nitisusanto, *Perilaku Konsumen*, h.77.

harus menambah biaya jika sama-sama menggunakan transaksi keuangan perbankan konvensional.

b. Pengamatan

Pengamatan adalah suatu proses dimana konsumen menyadari dan menginterpretasikan aspek lingkungan atau suatu reaksi orientatif terhadap rangsangan-rangsangan dari lingkungannya. Pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam berperilaku. Hasil pengalaman individu akan membentuk suatu pandangan terhadap suatu produk. Perbedaan pandangan konsumen akan menciptakan proses pengamatan dalam perilaku pembelian yang berbeda-beda.¹¹³

Pada poin ini Genius Server Pulsa melakukan pengamatan bahwa kedua aplikasi server pulsa yang digunakan oleh Genius Server Pulsa tidak mendukung layanan transaksi perbankan syariah, sehingga ini merupakan salah satu alasan mengapa genius server pulsa menggunakan layanan transaksi dari keuangan konvensional.

c. Belajar

Belajar adalah suatu perubahan-perubahan perilaku yang terjadi sebagai hasil akibat adanya pengalaman. Proses belajar pada suatu pembelian terjadi apabila konsumen ingin menanggapi dan memperoleh suatu kepuasan atau sebaliknya, tidak terjadi apabila konsumen merasa kecewakan oleh produk yang kurang baik.

¹¹³Eddy Priyono, "Analisis Faktor-Faktor ..., h.58.

Tanggapan konsumen sangat dipengaruhi oleh pengalaman masa lalu. Apabila konsumen merasa puas maka tanggapannya akan diperkuat dan ada kecenderungan bahwa tanggapan yang sama akan terulang.¹¹⁴

Dengan adanya biaya jika melakukan transaksi keuangan yang berbeda, membuat Genius Server Pulsa terpengaruh terhadap faktor belajar. Faktor belajar disini maksudnya adalah dengan adanya biaya jika melakukan transaksi pada layanan perbankan yang berbeda, maka membuat Genius Server Pulsa lebih memilih layanan transaksi keuangan konvensional, karena lebih dominan dipakai oleh mitra server pulsa dan dealer provider pulsa sehingga dapat melakukan transaksi dengan jenis perbankan yang sama.

d. Sikap

Sikap merupakan faktor yang ikut mempengaruhi pola berpikir dan perilaku individu. Pola berpikir ini akan mempengaruhi tindakan individu, baik dalam kehidupan sehari-hari maupun dalam membuat keputusan. Peranan sikap sangat penting, apabila sikap telah terbentuk maka sikap ini akan menentukan bagaimana berperilaku terhadap obyek tertentu. Dalam pemasaran sikap adalah suatu kecenderungan untuk berinteraksi terhadap penawaran produk dan proses belajar, baik dari pengalaman atau dari yang lain.

¹¹⁴*Ibid.*,

Dengan mempelajari keadaan jiwa dan pikiran dari sikap seseorang, diharapkan dapat menentukan perilaku seseorang.¹¹⁵

Timbulnya faktor internal Genius Server Pulsa dalam memilih transaksi keuangan yang meliputi kedua aplikasi server pulsa yang digunakan oleh Genius Server Pulsa tidak mendukung layanan transaksi perbankan syariah, ada biaya yang digunakan jika melakukan transaksi beda bank dan kebutuhan transaksi 7 hari dalam seminggu. Atas faktor-faktor tersebut Genius Server Pulsa dapat mengambil sikap bahwa dalam operasionalnya akan menggunakan layanan transaksi dari perbankan konvensional dengan pertimbangan dari faktor-faktor tersebut.

¹¹⁵*Ibid.*,

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian-uraian yang telah dijelaskan pada bab-bab sebelumnya maka dapat disimpulkan bahwa ada 2 faktor yang mempengaruhi Genius Server Pulsa dalam memilih layanan transaksi perbankan konvensional yaitu:

1. Faktor Eksternal

Berikut ini faktor eksternal yang mempengaruhi Genius Server Pulsa dalam memilih layanan transaksi perbankan konvensional yaitu:

- a. Semua dealer provider menggunakan Transaksi Keuangan Perbankan Konvensional.
- b. Semua Mitra Server Pulsa menggunakan Transaksi Keuangan Konvensional.
- c. Pelayanan produk Perbankan Konvensional
- d. Layanan Transfer Melalui Internet Banking yang Lebih Lancar dan Luas

2. Faktor Internal

Berikut ini faktor internal yang mempengaruhi Genius Server Pulsa dalam memilih layanan transaksi perbankan konvensional yaitu:

- a. Kedua aplikasi Server Pulsa yang digunakan oleh Genius Server Pulsa tidak mendukung layanan transaksi Perbankan Syariah,
- b. Ada biaya yang digunakan jika melakukan transaksi beda bank

c. Kebutuhan transaksi 7 hari dalam seminggu.

B. Saran

Berikut ini saran-saran yang dapat disampaikan:

1. Diharapkan kedepannya di Genius Server Pulsa akan ada rekening dari perbankan syariah, meski belum digunakan secara maksimal untuk operasional, setidaknya jika ada agen yang memiliki rekening dari bank syariah dapat melakukan transfer uang.
2. Kedepannya diharapkan perbankan-perbankan berbasis syariah dapat menjadikan penelitian ini sebagai acuan dan pertimbangan demi mencari nasabah pada usaha-usaha di bidang server pulsa. Dengan cara meningkatkan lagi layanan produk, atau setidaknya bisa mengimbangi layanan produk di perbankan konvensional khususnya dalam hal layanan jasa.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, Jakarta : Rineka Cipta, 2011.
- Agus Wahyu Maryanto, *Sistem Informasi Client Server Penjualan Voucher Pulsa Elektrik Berbasis At Command (Skripsi)*, Surakarta : Universitas Sebelas Maret, 2009.
- Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung : Alfabeta, 2011.
- Cholid Narbuko, Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2007.
- Dedy Wijayanto, Admin Genius Server Pulsa, *Wawancara pra Survei*, Metro 24 Januari 2018.
- Dedi Wijayanto, Admin Genius Server Pulsa, *Wawancara*, 18 Mei 2018.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Jakarta: Bumi Aksara, 2009.
- Dokumentasi Aplikasi Server Pulsa di Genius Server Pulsa Kota Metro, dikutip 18 Mei 2018.
- Dokumentasi Brosur Penjualan Genius Server Pulsa, dikutip 25 Januari 2018.
- Dokumentasi Brosur Produk Genius Server Pulsa Kota Metro, dikutip 18 Mei 2018.
- Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*, Bandung : CV Alfabeta, 2017.
- Eddy Priyono, “Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Konsumen dalam memilih Kafe di Kota Surakarta” dalam *Jurnal Benefit, Volume 10, Nomor 1, Juni 2006, 49-65*.
- Fitri Marisa, “Model Dan Implementasi Teknik Query Realtime Database Untuk Mengolah Data Finansial Pada Aplikasi Server Pulsa Reload Berbasis .Net” dalam *Jurnal Penelitian SMATIKA, Volume 05, Nomor 02, 2015, 93-98*.
- Husein Umar, *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, Jakarta: Rajawali Press, 2009.
- Ismail, *Manajemen Perbankan*, Jakarta : Kencana, 2010.
- Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, Bandung: Mandar Maju, 1996.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta : Rajagrafindo Persada, 2007.
- Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung : Pt Remaja Rosdakarya, 2012.

- M. Nur Rianti Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, Bandung : CV Pustaka Setia, 2012.
- Mardi, *Sistem Informasi Akuntansi*, Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2011.
- Marfalias, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, Jakarta, Bumi Aksara, 1997.
- Moh. Kasmir, *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif*, Malang, UIN Malik Pers, 2010.
- Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, Jakarta : Rajawali Pers, 2008.
- Muhammad Olly, et.all, “Implementasi Server Pulsa Menggunakan Multi Gateway” dalam Jurnal *Informatika Mulawarman*, **Volume 10, Nomor 2, September 2015, 8-12.**
- Muhamad Kristi, Agen Genius Server Pulsa, Wawancara, 20 Mei 2018
- Muhamad Yusuf, *Pimpinan/Pemilik Genius Server Pulsa*, Wawancara, 18 Mei 2018.
- Mulyadi Nitisusanto, *Perilaku Konsumen*, Bandung : Alfabeta, 2013.
- Pedoman Penulisan Karya Ilmiah Edisi Revisi, Metro: STAIN Jurai Siwo Metro, 2016.
- QS. Al-baqarah(2): 283.
- Ristiayanti Praserijo dan Jhon Ihalauw, *Perilaku Konsumen*, Yogyakarta : Andi Offset, 2005.
- Subagyo dkk, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Yogyakarta : STIE YKPN, 1998.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung : Alfabeta, 2011.
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Yogyakarta : Rineka Cipta, 2010.
- Susie Perbawasari dan Yanti Setiani, “Komunikasi dalam Tranformasi Budaya Perusahaan” dalam Jurnal Penelitian *Komunikasi*, **Volume 16, Nomor 1, Juli 2013, 1-12.**
- Sutrisno Hadi, *Metodelogi Reseach*, Yogyakarta: Andi Offset, 2000.
- Tantoko Beringin, Agen Genius Server Pulsa, Wawancara, 20 Mei 2018
- Taufik Rahman, “Management Routing dengan Multiple Gateway dan GRE Tunnel” dalam Jurnal *Khatulistiwa Informatika*, **Volume 5, Nomor 2, Desember 2017, 139-144.**

- Teungku Muhammad Hasbu ash-Shiddieqy, *Tafsir Al-Qur'an Majid An-Nūr*, Semarang: Pustaka Rizki Putra, 2000.
- Thamrin Abdullah dan Francis Tantri, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta : Rajawali Pers, 2016.
- Thomas Suyatno, dkk, *Kelembagaan Perbankan*, Jakarta : Gramedia, 1999.
- Timotius Erwin (Pemilik Hoki Cell), Reni Yuliati (Admin Putra Media Elektronik) dan Dedy Wijayanto (Karyawan Genius Server Pulsa), *Wawancara pra Survei*, Metro 13 April 2018.
- Tjatur Kandaga dan Alvin Leo Fernandus, “Aplikasi Server Pulsa Elektronik dengan Short Messaging Service (SMS) Gateway dan Sistem Multi Level Marketing (MLM)” dalam *Jurnal Informatika Fakultas Teknologi Informasi Universitas Kristen Maranatha*, Volume 6, Nomor 2, Desember 2010, 175-196.
- Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen*, Bogor : Ghalia Indonesia, 2004.
- Vera Agustina, *Karyawan Genius Server Pulsa*, *Wawancara pra Survei*, Metro 24 Januari 2018
- Vera Anggraini, *Karyawan Genius Server Pulsa*, *Wawancara*, 18 Mei 2018.
- Vinna Sri Yuniarti, *Perilaku Konsumen Teori dan Praktik*, Bandung : CV Pustaka Setia, 2015.
- W. Gulo, *Metodologi Penelitian*, Jakarta : Grasindo, 2002.
- Supri, *Apa Arti Server Pulsa Itu sendiri*, <https://jasabikinserverpuls.blogspot.co.id/2017/08/apa-arti-server-pulsa-itu-sendiri.html>, diunduh tanggal 11 Februari 2018.
- Pojok Pulsa, *Pulsa*, <http://pojokpulsa.co.id/pulsa> , diunduh tanggal 25 Januari 2018.

RIWAYAT HIDUP



Peneliti dilahirkan di Baturaja, tepatnya pada tanggal 23 Juli 1994, merupakan anak pertama dan terakhir (tunggal) dari pasangan Ibu Rohana dan almarhum Bapak Dahlan HS, yang di beri nama Muhamad Darwis Rolan.

Tahun 2000 penulis menyelesaikan Pendidikan Taman Kanak – Kanak di TK Mawar desa Petanggan, kemudian melanjutkan Pendidikan Sekolah Dasar di SD Negeri 1 Srimulyo, dan selesai pada tahun 2006. Pada tahun 2009 peneliti menyelesaikan Pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 1 Lempuing OKI, kemudian melanjutkan Sekolah Menengah Atas di SMA Negeri 1 Lempuing, yang diselesaikan pada tahun 2010.

Pada tahun 2012 peneliti melanjutkan pendidikan di STAIN jurai Siwo Metro Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam pada prodi D3 Perbankan Syariah yang lulus pada bulan september 2015. Selama menjadi mahasiswa D3 Perbankan Syariah, penulis pernah mendapatkan beasiswa Supersemar dua kali berturut-turut, yakni pada TA. 2013/2014 dan TA. 2014/2015. Selanjutnya pada tahun 2016 peneliti melanjutkan jenjang pendidikan S1 di IAIN Metro Lampung, mengambil jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
(IAIN) METRO

Jl. Ki Hajar Dwantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen	
No. Revisi	RO
Tgl. Berlaku	
Halaman	1 dari 1

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL/SKRIPSI *)

Nama Mahasiswa : Muhamad Darwis Rolan Fakultas /Jurusan : Ekonomi dan Bisnis
Islam / S1 PBS
NPM : 1602100257P Semester/TA : IV (Empat) / 2018

NO.	Hari	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	Jumat/ 23-3-2018	✓	<ul style="list-style-type: none">- Perbaiki penempatan yang terputus-putus.- Jika ingin menampilkan ayat sebaiknya diletakkan pada gambar umum buku pada gambaran tempat penelitian.- Sebagai peneliti atau penulis.- Jika ada tambahan teori yg terkait dgn faktor.	
2.	Senin/ 2-4-2018	✓	<ul style="list-style-type: none">- Ane Proposal. untuk diseminarkan.	

Dosen Pembimbing I,

Suci Hayati, S.Ag., M.S.I

NIP. 19770309 200312 2 003

Mahasiswa Ybs,

Muhamad Darwis Rolan

NPM.1602100257P

*) Dapat diganti dengan bukti bimbingan yang sudah ada dalam Proposal dan Skripsi Mahasiswa.



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
(IAIN) METRO

Jl. Ki Hajar Dwantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen	
No. Revisi	RO
Tgl. Berlaku	
Halaman	1 dari 1

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL/SKRIPSI *)

Nama Mahasiswa : Muhamad Darwis Rolan Fakultas /Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
NPM : 1602100257P Semester/TA : IV (Empat) / 2018

NO.	Hari	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	Senin/ 23-4-2018	✓	- Aec out line	
2.	Senin/ 30-4-2018	✓	- Aec bab I, II & III	
3.	Senin/ 7-5-2018	✓	- Aec APD	

Dosen Pembimbing I,

Suci Hayati, S.Ag, M.S.I
NIP. 19770309 200312 2 003

Mahasiswa Ybs,

Muhamad Darwis Rolan
NPM.1602100257P

*) Dapat diganti dengan bukti bimbingan yang sudah ada dalam Proposal dan Skripsi Mahasiswa.



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
(IAIN) METRO

Jl. Ki Hajar Dwantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen	
No. Revisi	RO
Tgl. Berlaku	
Halaman	1 dari 1

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL/SKRIPSI *)

Nama Mahasiswa : Muhamad Darwis Rolan Fakultas /Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
NPM : 1602100257P Semester/TA : IV (Empat) / 2018

NO.	Hari	Pembimbing I	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	Senin/ 2 - 7 - 2018	✓	- Analisis diperdalam dengan melihat teori yang sudah dibangun dalam landasan teori	
2.	Jum'at/ 6 - 7 - 2018	✓	- Lengkapi berkas. Ace skripsi untuk diunggah.	

Dosen Pembimbing I,

Suci Hayati, S.Ag., M.S.I
NIP. 19770309 200312 2 003

Mahasiswa Ybs,

Muhamad Darwis Rolan
NPM.1602100257P

*) Dapat diganti dengan bukti bimbingan yang sudah ada dalam Proposal dan Skripsi Mahasiswa.



KEMENTERIAN AGAMA
INTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
(IAIN) METRO

Jl. Ki Hajar Dwantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen	
No. Revisi	RO
Tgl. Berlaku	
Halaman	1 dari 1

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL/SKRIPSI *)

Nama Mahasiswa : Muhamad Darwis Rolan Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS

NPM : 1602100257P Semester/TA : III (Tiga) / 2017

NO.	Hari	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	4-01-2018 Kamis.	Rina El Maza, M.S.I	- Perbaiki judul outline (paragraf) - tambahan materi tentang server - hapus bab IV dan V	
2.	12-01-2018	Rina El Maza, M.S.I	ACC outline	
3.	25-01-2018	Rina El Maza, M.S.I	* Perbaiki penulisan yg salah * tambahan materi tentang 1. gateway dan muleygateway 2. prosedur pendaftaran di situs palga * Revisi penelitian relevan.	
4.	8-Jan-2018	Rina El Maza, M.S.I	ACC bab I lanjut bab II	
5.	16-02-2018	Rina El Maza, M.S.I	* Perbaiki penulisan yg salah * hapus materi model-model perilaku konsumen dan tentang pengertian Perbankan * perbaiki daftar pustaka. * Tambahkan materi tentang funding - lan deng.	
6.	09-03-2018	Rina El Maza, M.S.I	* ACC Bab II	

Dosen Pembimbing II,

Rina El Maza, M.S.I

NIP. 19840123 200912 2 005

Mahasiswa Ybs,

Muhamad Darwis Rolan

NPM.1602100257P

*) Dapat diganti dengan bukti bimbingan yang sudah ada dalam Proposal dan Skripsi Mahasiswa.



FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL/SKRIPSI *)

Nama Mahasiswa : Muhamad Darwis Rolan Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
NPM : 1602100257P Semester/TA : IV (Empat) / 2018

NO.	Hari	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
7.	9-03-2018	Rina El Maza, M.S.I	* tambahkan jurnal tentang server pulsa	
8.	16-03-2018	Rina El Maza, M.S.I	* ACC Bab I, II & III diseminarkan.	
9.	20-04-2018	Rina El Maza, M.S.I	* ACC Bab Outline * ACC Panduan Bab 1, 2 dan 3.	
10.	24-04-18	Rina El Maza, M.S.I	* Acc Apd	

Dosen Pembimbing II,

Rina El Maza, M.S.I

NIP. 19840123 200912 2 005

Mahasiswa Ybs,

Muhamad Darwis Rolan

NPM.1602100257P

*) Dapat diganti dengan bukti bimbingan yang sudah ada dalam Proposal dan Skripsi Mahasiswa.



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
(IAIN) METRO
Jl. Ki Hajar Dwantara, Kota Metro Telp. 0725-41507

No. Dokumen	
No. Revisi	RO
Tgl. Berlaku	
Halaman	1 dari 1

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL/SKRIPSI *)

Nama Mahasiswa : Muhamad Darwis Rolan Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 PBS
NPM : 1602100257P Semester/TA : IV (Empat) / 2018

NO.	Hari	Pembimbing II	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	Senin, 20-05-18	Rina El Maza M.S.I	<ul style="list-style-type: none">- Perbaiki lagi Analisis- perdalam lagi analisis faktor eksternal dan internal nya- Tambahkan lagi hasil wawancara cara mengenai penggunaan layanan dari BMT. <p>ACC bab i-ii u/ dikumpulkan ke Pemb I</p>	 

Dosen Pembimbing II,

Rina El Maza, M.S.I

NIP. 19840123 200912 2 005

Mahasiswa Ybs,

Muhamad Darwis Rolan

NPM.1602100257P

*) Dapat diganti dengan bukti bimbingan yang sudah ada dalam Proposal dan Skripsi Mahasiswa.



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: iaimetro@metrouniv.ac.id

Nomor : 1472/In.28.3/D/PP.00.9/12/2017

08 Desember 2017

Lampiran : -

Perihal : Penunjukan Tim Pembimbing Skripsi

Kepada Yth:

1. Suci hayati, S.Ag.,M.S.I
 2. Rina Elmaza, S.H.I.,M.S.I
- di – Metro

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 : Muhamad Darwis Rolan
NPM : 1602100257P
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1-Perbankan Syariah (S1-PBS)
Judul : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penggunaan Server Pulsa Dalam Memilih Transaksi Keuangan (Studi Kasus Di Genius Server Pulsa Metro).

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 Saudara diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Dekan,



Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum

NIP. 197209232000032002



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

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

SURAT TUGAS

Nomor: 0887/In.28/D.1/TL.01/05/2018

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

Nama : MUHAMAD DARWIS ROLAN
NPM : 1602100257P
Semester : 4 (Empat)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Genius Server Pulsa, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGGUNAAN SERVER PULSA DALAM MEMILIH TRANSAKSI KEUANGAN (STUDI KASUS DI GENIUS SERVER PULSA METRO)".
 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 : 11 Mei 2018

Wakil Dekan I,

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





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

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

Nomor : 0888/In.28/D.1/TL.00/05/2018
Lampiran : -
Perihal : IZIN RESEARCH

Kepada Yth.,
Pimpinan Genius Server Pulsa
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 0887/In.28/D.1/TL.01/05/2018,
tanggal 11 Mei 2018 atas nama saudara:

Nama : MUHAMAD DARWIS ROLAN
NPM : 1602100257P
Semester : 4 (Empat)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Genius Server Pulsa, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGGUNAAN SERVER PULSA DALAM MEMILIH TRANSAKSI KEUANGAN (STUDI KASUS DI GENIUS SERVER PULSA METRO)".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Metro, 11 Mei 2018
Kepada Dekan I,

Drs. H. M. Saleh MA

NIP. 19650111 199303 1 004

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) Berkas
Perihal : Surat Pemberian Izin Reseach

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

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan maksud dari surat ini, saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan benar mahasiswa Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro :

Nama : Muhamad Darwis Rolan
NPM : 1602100257P
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Server Pulsa dalam Memilih Transaksi Keuangan (Studi Kasus di Genius Server Pulsa Metro)

Telah mengadakan reseach atau penelitian di Genius Server Pulsa Metro, dalam rangka menyelesaikan Skripsi mahasiswa yang bersangkutan.

Demikianlah surat ini dibuat untuk digunakan sebagai mana mestinya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 17 Mei 2018
Pemilik/Pimpinan



(Muhammad Yusuf)



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

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

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-0516/ln.28/S/OT.01/07/2018**

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

Nama : MUHAMMAD DARWIN ROLAN
NPM : 1602100257
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / S1 Perbankan Syari'ah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2017 / 2018 dengan nomor anggota 1602100257.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.



Metro, 04 Juli 2018
Kepala Perpustakaan,

Drs. Mokhtari Sudin, M.Pd.
NIP. 195808311981031001

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (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:

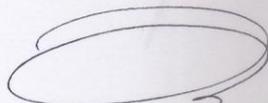
Nama : Muhamad Darwis Rolan
NPM : 1602100257P
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi
Penggunaan Server Pulsa dalam Memilih Transaksi
Keuangan (Studi Kasus di Genius Server Pulsa Metro)

Sudah dapat kami setujui untuk dimunaqosyahkan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

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

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

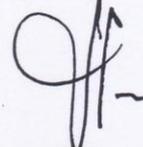
Pembimbing I



Suci Hayati, S.Ag, MSI
NIP. 19770309 200312 2 003

Metro, 5 Juli 2018

Pembimbing II



Rina El Maza, M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 005

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PENGUNAAN SERVER PULSA DALAM
MEMILIH TRANSAKSI KEUANGAN
(STUDI KASUS DI GENIUS SERVER PULSA METRO)**

OUTLINE

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

HALAMAN KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

BAB I PENDAHULUAN

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

BAB II LANDASAN TEORI

A. Server Pulsa

5. Pengertian Server Pulsa
6. Fungsi Server Pulsa
7. Peralatan dalam Pengoprasian Server Pulsa
8. Jalanya Program Server Pulsa

B. Prilaku Konsumen

4. Pengertian Prilaku Konsumen
5. Tahap-Tahap dalam Proses Keputusan Pembelian
6. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

C. Transaksi Keuangan

1. Pengertian Transaksi Keuangan
2. Landasan Hukum Islam
3. Kegiatan Transaksi Keuangan pada Perbankan

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

B. Sifat Penelitian

C. Sumber Data

D. Teknik Pengumpulan Data

E. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

E. Profil Genius Server Pulsa

1. Sejarah Berdirinya Genius Server Pulsa
2. Visi dan Misi Genius Server Pulsa
3. Produk Genius Server Pulsa

4. Daftar Rekening Genius Server Pulsa.

F. Operasional Genius Server Pulsa

4. Prosedur Pendaftaran Menjadi Agen di Genius Server Pulsa
5. Peralatan Server Pulsa di Genius Server Pulsa
6. Pengoprasian Server Pulsa di Genius Server Pulsa

G. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Server Pulsa dalam Memilih Transaksi Keuangan (Studi Kasus di Genius Server Pulsa Metro)

3. Faktor Internal
4. Faktor Eksternal

H. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Server Pulsa dalam Memilih Transaksi Keuangan (Studi Kasus di Genius Server Pulsa Metro)

1. Faktor Internal
2. Faktor Eksternal

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

- A. Simpulan.
- B. Saran.

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN- LAMPIRAN

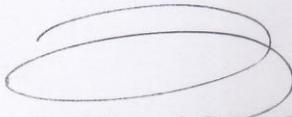
Metro, 20 April 2018
Mahasiswa yang Bersangkutan



Muhamad Darwis Rolan
NPM.1602100257P

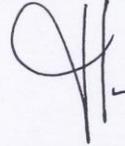
Mengetahui,

Dosen Pembimbing I



Suci Hayati, S.Ag., M.S.I
NIP. 19770309 200312 2 003

Dosen Pembimbing II



Rina El Maza, M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 005

ALAT PENGUMPUL DATA

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGUNAAN SERVER PULSA DALAM MEMILIH TRANSAKSI KEUANGAN (STUDI KASUS DI GENIUS SERVER PULSA METRO)

A. Wawancara

1. Wawancara terhadap Pimpinan/Pemilik Genius Server Pulsa

- a. Bagaimana Sejarah berdirinya Genius Server Pulsa?
- b. Apasaja yang menjadi Visi dan Misi Genius Server Pulsa?
- c. Apasaja yang menjadi faktor-faktor internal Genius Server Pulsa dalam Memilih transaksi keuangan?
- d. Apasaja yang menjadi faktor-faktor eksternal Genius Server Pulsa dalam Memilih transaksi keuangan?

2. Wawancara terhadap Admin dan Karyawan Genius Server Pulsa

- a. Bagaimana Prosedur pendaftaran menjadi agen di Genius Server Pulsa?
- b. Apasaja peralatan Server Pulsa di Genius Server Pulsa?
- c. Bagaimana cara pengoperasian Server Pulsa di Genius Server Pulsa?
- d. Apasaja yang menjadi faktor-faktor internal Genius Server Pulsa dalam Memilih transaksi keuangan?
- e. Apasaja yang menjadi faktor-faktor eksternal Genius Server Pulsa dalam Memilih transaksi keuangan?

3. Wawancara terhadap Agen Genius Server Pulsa

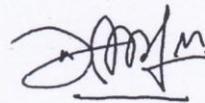
- a. Apakah anda sudah puas dengan layanan Genius Server Pulsa yang hanya ada layanan transaksi keuangan bank konvensional?

- b. Rekening bank apa yang sering anda gunakan untuk transfer dana ke Genius Server Pulsa?
- c. Apa yang menjadi faktor anda memilih layanan transaksi keuangan tersebut?
- d. Sudah puaskah anda dengan layanan transaksi keuangan yang anda pilih?

B. Dokumentasi

- 1. Dokumentasi Program Server Pulsa
- 2. Dokumentasi Produk-Produk Genius Server Pulsa
- 3. Dokumentasi Daftar Rekening Genius Server Pulsa.
- 4. Dokumentasi tentang buku literatur (referensi) tentang Server Pulsa dan Faktor-faktor dalam memilih transaksi keuangan.

Metro, 24 April 2018
Mahasiswa yang Bersangkutan



Muhamad Darwis Rolan
NPM.1602100257P

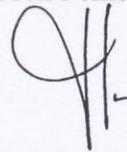
Mengetahui,

Dosen Pembimbing I



Suci Hayati, S.Ag., M.S.I
NIP. 19770309 200312 2 003

Dosen Pembimbing II



Rina El Maza, M.S.I
NIP. 19840123 200912 2 005

Tr
x
24
JAM

GENIUS PULSA

Authorized Dealer Pulsa Electric All Operator

Transaksi Cepat, Tepat, Aman dan Barokah

Alamat Kantor : Jl. AH Nasution Gg Tawas Metro Timur Telp. 0821 7683 1111

Produk	Kode/ Nominal	Harga
TELKOMSEL 	5	5.600
	10	10.500
	20	20.250
	25	25.550
	50	49.750
	100	98.650
TELKOMSEL INTERNET	MNET10	10.800
	MNET20	20.350
	MNET25	26.000
	MNET50	49.950
	MNET100	98.150
XL/AXIS 	5	5.950
	10	10.950
	20	25.650
	50	50.450
	100	100.050
INDOSAT 	5	6.050
	10	11.050
	25	25.650
	50	49.650
	100	98.650
ISI ULANG	i1gb (2bln)	30.650
INDOSAT	i2gb (2bln)	43.150
DATA	i3gb (2bln)	52.650
	i4gb (2bln)	61.150
	i5gb (2bln)	76.150
	ID3 (3bulan)	150
	INDOSAT	IBG30
PAKET BBM	IBG90	83.150

Produk	Kode/ Nominal	Harga
PLN TOKEN 	PLN20	20.750
	PLN50	50.750
	PLN100	100.750
	PLN200	200.950
	PLN500	500.950
	SMART 	SM5
fren 	SM10	10.400
	SM20	20.400
	SM50	50.450
	SM60	60.900
	SM100	100.450
	THREE 	1
2		2.450
5		5.350
10		10.350
20		20.250
50		50.150
100		99.900
ISI ULANG	T300MB	10.300
THREE DATA	T650MB	20.050
	T1GB	22.150
	T2GB	40.150
	T3GB	55.150
	T4GB	67.150
	T5GB	85.150
	T8GB	127.150
T10GB	155.150	
act SP Janet	J3	3.550
ACT SP CENGLI	CENGLI	3.800
BB 3BLN	BB3	121.300

Produk	Kode/ Nominal	Harga
ACT	PM1	22.150
PERDANA	PM2	40.150
AON	PM3	55.150
	PM4	67.650
	PM5	85.150
	PM8	127.650
	PM10	155.150
ACT VOCHER	z100mb	32.150
ZERO THREE	z400mb	39.150
	z1gb	65.150
	Z4GB	70.150
	Z9GB	145.150

DEPOSIT BANK	
1.	BCA / An. M. Yusuf No Rek. 117 049 7909
2.	MANDIRI / An. M. Yusuf No Rek. 114 000 6022 860
3.	BRI / An. M. Yusuf No Rek. 0098 0107 2035 507
4.	
5.	
HP Konfirmasi Depsoit BANK	
0821 7683 1111	

PETUNJUK MELAKUKAN TRANSAKSI :

- Transaksi Pulsa ketik : <Kode Produk>.<No HP Tujuan>.PIN
contoh : 10.085232325323.1234 "Trx Pulsa Tanpa Menggunakan Kode"
- Transaksi Nomor sama dalam 1x24 jam ketik : Kode Produk.2.No HP Tujuan.PIN
contoh : 10.2.085232325323.1234
- Daftar Agen ketik : DAFTAR#NAMA#ALAMAT#KODE POST#NOHP#MARKUP#PIN
contoh : DAFTAR#BERKAH CELL#BANDARJAYA#123456#085232325323#150#1234
KODE AREA CLASTER : DI ISI KODE POST KECAMATAN
- Transfer saldo ke Downline ketik : TRF.<NOHP/KODEAGEN>.<JUMLAH>.PIN
contoh : TRF.085783335555.500000.1234
- Tambah/Paralel Nomor ketik : TAMBAH.NOMOR HP BARU.PIN
contoh : TAMBAH.08179678888.1234
- Cek Harga ketik : H.KODE PRODUK
contoh : H.TM
- Cek Transaksi : K.TglBlnTahun.NOHP
contoh :K.10032014.085783335555
- Ganti PIN ketik : GTP.<PIN Baru>.<PIN Lama>
contoh : GTP.4321.1234
- Cek Saldo ketik : SAL
contoh : SAL
- Tukar Bonus Bagi Yang Punya Agen/Member Ketik : TUKAR.PIN
Contoh : TUKAR.1234
- Cek Laporan Mutasi Transfer Saldo Ketik : REK.TGLBLNTAHUN
Contoh : REK.25062014
- Cek Mutasi Transaksi Pulsa Ketik : LAP.TglBlnTahun
Contoh : LAP.06062014

Transaksi Melalui
Nimbuzz id :
geniuscenter@nim
buzz.com

SMS CENTER :
081997576787
089682734777
082182862999
082176137999
085773471888