

SKRIPSI

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR MINAT MASYARAKAT MUSLIM
MENJADI NASABAH BANK KONVENSIONAL
DAN IMPRESI BAGI BANK SYARIAH
(STUDI PADA UMKM DI KOTA METRO)**

Oleh:

**RIMA DONA AYU MARETA
NPM.1702100076**



**Jurusan Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1443 H / 2022 M**

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR MINAT MASYARAKAT MUSLIM
MENJADI NASABAH BANK KONVENSIONAL
DAN IMPRESI BAGI BANK SYARIAH
(STUDI PADA UMKM DI KOTA METRO)**

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Sebagai Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Perbankan Syariah (S.E)

Oleh:

RIMA DONA AYU MARETA
NPM : 1702100076

Pembimbing : Sukmasari Dewi Chan, S.Th.I.,M.Ud

Jurusan Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
1443 H/2022 M**

NOTA DINAS

Nomor : Istimewa
Lampiran : 1 (Satu) Berkas
Hal : Pengajuan Skripsi untuk Dimunaqosyahkan

Kepada Yth.
Dekan Syariah
Institut Agama Islam Negeri Metro
Di -
Tempat

Assalammu 'alaikum Wr. Wb.

Setelah kami adakan pemeriksaan dan pertimbangkan seperlunya, maka skripsi penelitian yang disusun oleh:

Nama : RIMA DONA AYU MARETA
NPM : 1702100076
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : Analisis Faktor-Faktor Minat Masyarakat Muslim Menjadi Nasabah Bank Konvensional Dan Impresi Bagi Bank Syariah (Studi Pada UMKM Di Kota Metro)

Sudah kami setuju dan dapat diajukan ke Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk di munaqosyahkan.

Demikian harapan kami dan atas penerimaannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalammu 'alaikum Wr. Wb.

Metro, 15 Juni 2022
Pembimbing I


Sukmasari Dewi Chan, S.Th.I.,M.Ud
NIDN. 20088029201

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor Minat Masyarakat Muslim Menjadi Nasabah Bank Konvensional Dan Impresi Bagi Bank Syariah (Studi Pada UMKM Di Kota Metro)

Nama : RIMA DONA AYU MARETA

NPM : 1702100076


Jurusan : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Metro

Metro, 15 Juni 2022
Pembimbing I


Sukmasari Dewi Chan, S.Th.I., M.Ud
NIDN. 20088029201



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro
Lampung 34111 Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;
Website: www.metro.univ.ac.id; E mail: iainmetro@metro.univ.ac.id

HALAMAN PENGESAHAN

No. B-2601/In.20.2/D/P.00.0/07/2022.....

Skripsi dengan judul : ANALISIS FAKTOR-FAKTOR MINAT MASYARAKAT MUSLIM MENJADI NASABAH BANK KONVENSIONAL DAN IMPRESI BAGI BANK SYARIAH (STUDI PADA UMKM DI KOTA METRO), disusun Oleh: RIMA DONA AYU MARETA, NPM: 1702100076, Jurusan: S1 Perbankan Syari'ah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah, Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Selasa, 28 Juni 2022

TIM PENGUJI:

Ketua/Moderator : Sukmasari Dewi Chan, S.Th.,I.,M,ud (.....)
Pembahas I : Zumaroh, M.E.Sy (.....)
Pembahas II : Muhammad Ryan Fahlevi, M.M (.....)
Sekretaris : Dian Oktarina, M.M (.....)

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Mat Jalil, M. Hum
NIP. 197209232000032002

ABSTRAK

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR MINAT MASYARAKAT MUSLIM MENJADI NASABAH BANK KONVENSIONAL DAN IMPRESI BAGI BANK SYARIAH (STUDI PADA UMKM DI KOTA METRO).

**RIMA DONA AYU MARETA
NPM. 1702100076**

Minat merupakan sebuah penggambaran dari situasi seseorang dalam memprediksi suatu tindakan yang berhubungan dengan rencana konsumen dalam memutuskan untuk menjadi nasabah bank. Terdapat beberapa faktor yang memengaruhi minat masyarakat muslim Kota Metro untuk memilih menggunakan jasa perbankan konvensional antara lain kualitas pelayanan, lokasi, sosial, budaya, dan fasilitas yang dapat berdampak baik bagi Bank Syariah.

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui apa saja faktor minat masyarakat muslim menjadi nasabah di bank konvensional dan impresi bagi bank syariah di kota metro. Dalam penelitian ini jenis penelitian menggunakan penelitian *field research*. Sifat penelitian ini lebih memilih Bank Konvensional. Selanjutnya Faktor fasilitas pada Bank Konvensional yaitu adanya ATM serta Outlite Bank Mini yang tersebar dimana-mana, sehingga masyarakat mendapatkan rasa nyaman. Dan Faktor sosial budaya pada Bank Konvensional dimana bank dalam melakukan promosi dapat menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah pada Bank Konvensional. Sedangkan berdasarkan faktor di atas memberikan impresi bagi Bank Syariah yaitu Bank Syariah dalam meningkatkan kualitas pelayanan seperti dapat memberikan respon yang baik, ramah, cepat, serta tidak berbelit. Adapun lokasi cabang Bank yang lebih dekat dari tempat tinggal, sehingga masyarakat tidak perlu jauh-jauh untuk melakukan transaksi. Kemudian dibuka nya Atm dan Outlite Mini berbasis Bank Syariah yang tersebar di mana-mana, sehingga minat masyarakat pada Bank Syariah bertambah.

Kata Kunci : *Faktor Minat, Nasabah, Impresi Bank*

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rima Dona Ayu Mareta

NPM : 1702100076

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, 15 Juni 2022

Yang menyatakan,

A yellow 1000 Rupiah stamp with a signature and a horizontal line. The stamp features the Garuda Pancasila emblem and the text 'REPUBLIK INDONESIA', '1000', 'METERAI TEMPORER', and the serial number 'B92AJX905157786'. A handwritten signature is written over the stamp, and a horizontal line extends to the right from the end of the signature.

Rima Dona Ayu Mareta

NPM. 1702100076

MOTTO

فَاتَّهَمُ اللَّهُ تَوَابَ الدُّنْيَا وَحُسْنَ ثَوَابِ الْآخِرَةِ ۗ وَاللَّهُ يُحِبُّ
الْمُحْسِنِينَ (١٤٨)

Artinya: Maka Allah memberi mereka pahala di dunia dan pahala yang baik di akhirat. Dan Allah mencintai orang-orang yang berbuat kebaikan. (QS. Al-Imran: 148)

PERSEMBAHAN

Dengan kerendahan hati dan rasa syukur kepada Allah SWT, peneliti persembahkan skripsi ini sebagai rasa hormat dan ungkapkan cinta dan kasih sayang kepada:

1. Orang tuaku yang selalu membimbing dan mendoakanku didalam kebaikan
2. Keluargaku yang selalu memberikan support terbaik.
3. Ibu Sukmasari Dewi Chan,S. Th.I.,M.Ud selaku pembimbing skripsi
4. Sahabat-sahabatku yang aku sayangi
5. Almamater Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat, ridho dan inayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Peneliti dalam skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Penulisan skripsi ini tidak mungkin dapat diselesaikan tanpa keterlibatan berbagai pihak. Oleh karena itu, peneliti mengucapkan terima kasih yang sedalam-dalamnya. Tanpa mengecilkan arti bantuan dan partisipasi pihak-pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung. Peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag, PIA selaku Rektor IAIN Metro,
2. Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Muhammad Ryan Fahlevi, M.M, selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah.
4. Ibu Sukmasari Dewi Chan, S.Th.I.,M.Ud selaku Pembimbing I yang telah memberikan arahan dan bimbingan guna terselesaikannya skripsi ini.
5. Seluruh Dosen yang telah membimbing hingga terselesaikannya studi ini.

6. Kepada seluruh Staff dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah membantu dalam proses penyelesaian skripsi ini.
7. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Metro, 15 Juni 2022
Peneliti,



Rima Dona Ayu Mareta
NPM.1702100076

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
ORISINALITAS PENELITIAN	vii
MOTTO	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii

BAB I PENDAHULUAN

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

BAB II LANDASAN TEORI

A. Minat Nasabah	10
1. Minat.....	10
2. Nasabah.....	17
B. UMKM	19
1. Pengertian UMKM	19
2. Ciri-ciri UMKM	20
C. Bank.....	21
1. Pengertian Bank	21
2. Jenis Bank	21

3. Prinsip Bank Konvensional dan Bank Syariah	25
D. Impresi.....	26
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis dan Sifat Penelitian	28
B. Sumber Data.....	29
C. Teknik Pengumpulan Data	30
D. Teknik Analisis Data	32
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Lokasi Penelitian	34
B. Faktor-Faktor Minat Masyarakat Muslim Menjadi Nasabah Bank Konvensional	35
C. Analisis Faktor-Faktor Minat Masyarakat Muslim Menjadi Nasabah Bank Konvensional dan Impresi Bagi Bank Syariah	42
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	50
B. Saran	51
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Pembimbing Skripsi
2. Surat Izin Pra Survey
3. Surat Tugas dari IAIN Metro
4. Surat Izin Research dari IAIN Metro
5. Surat balasan Izin Research dari Dinas Koperasi, Usaha Mikro Kecil, Usaha Menengah dan Perindustrian Kota Metro.
6. Surat Bebas Pustaka
7. Outline Skripsi
8. Alat Pengumpul Data (APD) Skripsi
9. Dokumentasi
10. Blangko Konsultasi Bimbingan Skripsi
11. Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sejalan dengan perkembangan ekonomi, kebutuhan masyarakat terhadap jasa-jasa yang berkaitan dengan keuangan akan terus meningkat terutama pada sektor perbankan yang memegang peranan penting. Dalam dunia modern sekarang, peran perbankan dalam memajukan perekonomian dapat dikatakan sangat besar, hampir semua sektor yang berhubungan dengan kegiatan keuangan menggunakan jasa bank. Dengan perkembangan zaman bank menjadi sebuah kebutuhan bagi setiap manusia.¹

Adapun pengertian bank merupakan tempat penitipan atau penyimpanan uang, pemberi atau penyalur kredit dan juga perantara di dalam lalu lintas pembayaran.² Adapun bank di Indonesia secara umum terdapat dua jenis yaitu Bank Konvensional dan Bank Syariah. Ketentuan bank memberikan wewenang dan kewajiban bagi bank Indonesia pengawasan langsung dalam menentukan pemeriksaan (UU No.10 Tahun 1998 tentang Perbankan).³

Dalam dunia perbankan nasabah merupakan unsur penting, karena tanpa adanya nasabah kegiatan operasional sebuah bank tidak akan berjalan dengan lancar. Tanpa adanya nasabah juga bank tidak mempunyai dana untuk

¹Nurul Ichsana Hasan, *Perbankan Syariah Sebuah Pengantar*, Jakarta: GP Press Group, 2014, 100.

²Ardansyah Putra dan Dwi Siraswati, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Surabaya: Jakarta Media Publishing, 2014:21

³Presiden Republik Indonesia, "Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998," 1998.

dipergunakan. Nasabah menentukan pilihannya berdasarkan persepsi mengenai sebuah kualitas, dan pelayanan.⁴ Sehingga perbankan harus memberikan kualitas produknya untuk nasabah agar nasabah beralih ke produknya. Hal ini berlaku bagi perbankan syariah dan perbankan konvensional dalam menghadapi persaingan di dunia perbankan.

Bank konvensional begitu banyak menawarkan berbagai fasilitas seperti pelayanan, promosi dan produk yang sangat berguna sehingga dapat memenuhi kebutuhan para nasabahnya, tak jarang banyak dari masyarakat lebih memilih perbankan konvensional dibanding bank syariah. Salah satu faktor pendukungnya yaitu tingkat pelayanan yang cukup memuaskan. Adapun kondisi persaingan bisnis pada perbankan ini mendorong setiap bank untuk mencari berbagai strategi yang terbaik agar dapat menarik nasabah baru dan mempertahankan nasabah yang telah ada.⁵

Konsumen mempunyai alasan-alasan tertentu yang mampu mempengaruhi mereka untuk mengambil sebuah keputusan dalam menetapkan pilihan pada perbankan konvensional. Adapun yang diketahui Bank Konvensional menggunakan system bunga baik itu pada pembagian keuntungan oleh para penabung dan bunga pada nasabah peminjam dana yang menjadi biaya tambahan terhadap pinjaman yang dilakukan oleh nasabah kredit.

⁴Tri Astuti, "Pengaruh Persepsi Nasabah Tentang Tingkat Suku Bunga, Promosi, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Nasabah" 2, no. 1 (2013): 186.

⁵Evi Yupitri dan Linda Sari, "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Non Muslim Menjadi Nasabah Bank Syariah Mandiri di Medan," Jurnal Ekonomi dan Keuangan 1, no. 1 (2012): 47.

Adapun minat digambarkan sebagai situasi seseorang dalam memprediksi suatu tindakan yang berhubungan dengan rencana konsumen dalam memutuskan untuk menjadi nasabah bank. Namun permasalahan muncul saat sistem bank konvensional lebih diminati dan masyarakat lebih memilih bertransaksi di bank konvensional padahal nasabah muslim merupakan sasaran terbesar bagi bank syariah. Para nasabah muslim seharusnya menjadi nasabah utama bank syariah untuk lebih memilih menggunakan dan melakukan transaksi di bank syariah. Tetapi pada kenyataannya nasabah muslim lebih memilih untuk tetap menggunakan jasa serta keperluan keuangannya pada bank konvensional.⁶

Dalam hal ini bank syariah seharusnya menyadari bahwa masyarakat lebih berminat menggunakan jasa perbankan konvensional, selanjutnya meningkatkan fasilitas adalah salah satu cara agar masyarakat lebih berminat menjadi nasabah di bank syariah. Hal ini disebabkan perkembangan sektor perbankan tidak terlepas dari perilaku konsumen dalam menentukan pilihan menggunakan jasa perbankan, karena yang telah dahulu memainkan perannya di industri perbankan di Indonesia adalah perbankan konvensional di bandingkan perbankan syariah.⁷

Kota metro merupakan kota yang masyarakatnya beragam dalam hal keagamaan. Berdasarkan badan pusat statistik masyarakat Kota Metro yang

⁶Ahmad Yopi Kuswara, “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Muslim Untuk Memilih Bank Konvensional,” 2017, 4.

⁷Junaidi, “Persepsi Masyarakat Untuk Memilih dan Tidak memilih Bank Syariah (Studi Kota Palopo)” 14, no. 2 (2015): 2.

beragama islam adalah 161330 jiwa.⁸ Dari sisi pekerjaan masyarakat Kota Metro merupakan pelaku UMKM yang total bidang usahanya berjumlah 14127, dan hal ini merupakan salah satu faktor berkembangnya UMKM di Kota Metro. Kegiatan UMKM tidak terlepas dari kegiatan perbankan. Hanya saja pelaku UMKM ini lebih melirik keberadaan bank konvensional dibandingkan bank syariah, padahal di satu sisi pelaku UMKM tersebut merupakan seorang muslim. Dalam hal ini perbankan konvensional menjadi sangat di minati oleh semua kalangan konsumen baik muslim maupun non muslim di Kota Metro. Padahal mengingat keberadaan antara bank konvensional dan syariah di kota metro sangatlah berdekatan tetapi tetap saja banyak masyarakat yang lebih memilih bank konvensional dibanding bank syariah.

Fungsi bank yang salah satunya adalah sebagai penyalur dana mampu mempengaruhi perkembangan UMKM dalam memajukan usaha para warga yang ada di Kota Metro dalam hal ini bank menyalurkan modalnya kepada para pelaku usaha. UMKM merupakan bentuk usaha milik orang perorangan yang bukan merupakan anak atau cabang dari perusahaan lain dengan kriteria memiliki modal usaha yang memiliki batasan-batasan tertentu.⁹

UMKM yang terdapat di Kota Metro cukup banyak seperti perdagangan, perindustrian dan koperasi. Usaha yang terdapat di Kota Metro ada yang bersifat menetap dan tidak menetap. Adapun peranan penting

⁸Badan Pusat Statistik Kota Metro, "*Jumlah Penduduk Menurut Kecamatan dan Agama yang Dianut di Kota Metro*," 2021.

⁹Dindin Abdurrohman, *Strategi Pengembangan Kelembagaan UMKM* (Yogyakarta: CV. Bintang Surya Madani, 2020), 16.

Perbankan bagi pengusaha UMKM ialah sebagai penyedia dana bagi kelangsungan usaha serta apabila usaha tersebut mulai berkembang maka selanjutnya nasabah tersebut secara otomatis akan menginvestasikannya di bank.

Berdasarkan wawancara bersama saudari Irma Hardianti umur 29 seorang muslimah pelaku UMKM yang bergerak di bidang perdagangan memiliki usaha kuliner dan kecantikan beralamat di 21 Metro Pusat, usaha ini telah ditekuni selama hampir 8 tahun. Ia mengatakan bahwa awal mula merintis usaha tersebut adalah dengan modal pribadinya. Lalu dengan berjalannya waktu usaha yang ia tekuni sedikit demi sedikit mulai meningkat dan berkembang. Sehingga saat itulah ia memilih menggunakan BRI sebagai alat transaksinya. Beliau menjelaskan bahwa faktor pendukung menggunakan jasa perbankan tersebut yaitu tingkat pelayanan yang cukup memuaskan, dalam menyampaikan seputar produk-produk sangatlah jelas serta respon dalam pelayanannya cukup bagus ditambah memang ia sudah cukup lama menggunakan BRI tersebut.

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis tertarik untuk mencoba membahas hal yang berkaitan dengan faktor-faktor ketertarikan masyarakat muslim khususnya para pelaku UMKM menjadi nasabah bank konvensional. Sehingga peneliti akan mengadakan penelitian dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Ketertarikan Masyarakat Muslim Menjadi Nasabah Bank Konvensional Dan Impresi Bagi Bank Syariah (Studi Pada UMKM Di Kota Metro)”.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka pertanyaan pada penelitian ini adalah:

1. Apa Saja Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Muslim Menjadi Nasabah Bank Konvensional?
2. Impresi apa yang dirasakan oleh bank syariah?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan penelitian

Tujuan penelitian merupakan sesuatu yang ingin dicapai yang dapat memberikan arahan kepada peneliti untuk terus melakukan penelitian dengan baik. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat muslim menjadi nasabah bank konvensional dan impresi bagi bank syariah.

2. Manfaat Penelitian

Penelitian diharapkan mampu menghasilkan sesuatu yang bermanfaat. Adapun manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini.

a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai tambahan informasi dan dapat menjadi bahan acuan khususnya bagi masyarakat muslim dalam menentukan antara bank konvensional dan bank syariah.

b. Manfaat Praktis

Dari hasil penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai bahan masukan bagi pelaku UMKM dan bank syariah khususnya yang ada di kota metro agar dapat menggunakan hasil penelitian untuk mengetahui faktor minat masyarakat menjadi nasabah di bank konvensional serta impresi bagi bank syariah

D. Penelitian Relevan

Peran penelitian sebelumnya bertujuan menentukan keaslian penelitian tersebut. Dengan ini peneliti akan mencoba untuk membedakan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya¹⁰.

1. Ahmad Yopi Sumara dengan judul penelitian "*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Muslim Untuk Memilih Bank Konvensional,*" 2017.¹¹ fokus penelitian yaitu mengenai keputusan nasabah muslim untuk memilih bank konvensional serta pengaruh kualitas produk terhadap nasabah muslim untuk memilih bank konvensional. Adapun perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Yopi Sumara adalah membahas kualitas produk terhadap keputusan nasabah sedangkan yang dilakukan oleh peneliti pada penelitian ini ialah mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat muslim menjadi nasabah bank konvensional dan impresi bagi bank syariah (studi pada umkm di kota metro). Adapun persamaan penelitian yaitu sama-sama meneliti mengenai

¹⁰Pedoman Penulisan Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Metro, 2018, 30.

¹¹Ahmad Yopi Kuswara, "*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Muslim Untuk Memilih Bank Konvensional.*"

faktor-faktor ketertarikan masyarakat muslim dalam memilih bank konvensional.

2. Noorjannah, dengan judul penelitian “ *Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Keputusan Masyarakat Muslim Kota Banjarmasin Memilih Menjadi Nasabah Di Bank Konvensional Di Banding Bank Syariah,*” (Studi Pedagang Konveksi Pasar BARU), 2017.¹² Berfokus pada faktor lokasi, pelayanan, social, budaya dan informasi yang umumnya dapat berpengaruh pada pedagang konveksi. Adapun perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Noorjanah ialah faktor manakah yang paling dominan berpengaruh terhadap keputusan pedagang konveksi sedangkan yang nasabah sedangkan yang dilakukan oleh peneliti pada penelitian ini ialah mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat muslim menjadi nasabah bank konvensional dan impresi bagi bank syariah (studi pada umkm di kota metro). adapun persamaan pada penelitian ini ialah sama-sama membahas mengenai faktor yang mempengaruhi masyarakat muslim menjadi nasabah Bank Konvensional.
3. Maulana Hakim, dengan judul penelitian “*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Calon Nasabah Memilih Bank Konvensional,*” 2018.¹³ Berfokus pada faktor apa saja yang mempengaruhi calon nasabah memilih perbankan konvensional Bandar Jaya. Adapun perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Maulana Hakim ialah faktor apa saja yang mempengaruhi

¹²Noorjannah, “*Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Keputusan Masyarakat Muslim Kota Banjarmasin Memilih Menjadi Nasabah Bank Konvensional Di Banding Bank Syariah,*” 2017.

¹³Maulana Hakim, dengan judul penelitian “*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Calon Nasabah Memilih Bank Konvensional,*” 2018

calon nasabah memilih perbankan konvensional Bandar Jaya adalah faktor eksternal dan internal sedangkan yang dilakukan oleh peneliti pada penelitian ini ialah mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat muslim menjadi nasabah bank konvensional dan impresi bagi bank syariah (studi pada umkm di kota metro). Adapun persamaan pada penelitian ini ialah sama-sama membahas faktor-faktor yang mempengaruhi calon nasabah memilih perbankan konvensional

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Minat Nasabah

1. Minat

a. Pengertian Minat

Minat merupakan sebuah bentuk dari perhatian, kesukaan, kebahagiaan serta ketertarikan pada sesuatu. Minat dapat dicapai dengan cara mengarahkan potensi ke arah yang diinginkan. Minat juga berarti sebuah keinginan pada diri seseorang dalam melakukan sebuah kemauan. Minat berbeda dengan kebahagiaan atau kesenangan sementara, tetapi sebuah motivasi berupa tindakan dan ketetapan. Minat menjadi sebuah sumber motivasi yang sangat penting pada diri seseorang. Minat mampu mendorong seseorang dalam melakukan sebuah kemauan. Minat adalah suatu proses yang memperhatikan diri sebagai acuan dalam melakukan sebuah sesuatu yang diminatinya dengan penuh perasaan yang senang dan memiliki rasa puas.¹ Hal ini juga sesuai dengan minat seseorang terhadap perbankan. Nasabah atau konsumen berminat melakukan transaksi di bank tersebut sesuai dengan kebutuhan nasabah.

Minat adalah kecenderungan seseorang untuk memilih melakukan suatu kegiatan tertentu diantara sejumlah kegiatan lain

¹Suharyat, "*Hubungan Antara Sikap, Minat Dan Perilaku Manusia*," 2009.

yang berbeda. Minat juga merupakan kecenderungan afektif seseorang untuk membuat pilihan aktivitas, kondisi-kondisi individual dapat merubah minat seseorang. Sehingga dapat dikatakan minat itu tidak stabil sifatnya. Sesuai dengan pengertian di atas maka dapat disimpulkan bahwa minat adalah fungsi kejiwaan atau sambutan yang sadar untuk tertarik terhadap suatu objek baik berupa benda atau yang lain. Selain itu minat dapat timbul karena ada gaya tarik dari luar dan juga datang dari hati sanubari. Minat yang besar terhadap suatu hal merupakan modal yang besar untuk mencapai tujuan yang diminati dalam hal ini berinvestasi terutama di sektor pasar modal.² Minat masyarakat dalam hal ini diasumsikan sebagai minat menjadi nasabah. Minat menjadi nasabah dalam penelitian ini diartikan sebagai kecenderungan individu untuk bertindak sebelum memutuskan untuk menjadi nasabah di perbankan khususnya pelaku UMKM yang ada di Kota Metro. Minat terhadap sesuatu tersebut tidak dapat diketahui atau diukur secara langsung harus menggunakan faktor-faktor yang dapat digunakan untuk mengungkap minat seseorang terhadap sesuatu. Karena minat tidak dapat diukur secara langsung maka unsur-unsur atau faktor yang menyebabkan timbulnya minat tersebut diangkat untuk mengungkap minat seseorang.

²Lilis Yulianti, "*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Berinvestasi Sukuk*," *Walisongo jurnal penelitian sosial keagamaan* 19, no. 1 (2011): 110.

b. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat

Beberapa faktor penyebab ketertarikan masyarakat memilih menjadi nasabah pada perbankan antara lain:

1) Faktor Demografi

Berupa data menggambarkan tentang pendapatan, kesempatan kerja, pendidikan dan kepemilikan rumah berdasarkan etnik suku bangsa dan agama. Demografi merupakan data statistik tentang populasi masyarakat yang meliputi usia, jenis kelamin, dan ras. Adapun tujuan demografi yaitu menjadi pencetus kebijakan ekonomi, pendidikan, kesehatan dan lainnya.

2) Kualitas Pelayanan

Menurut Tjiptono kualitas pelayanan adalah upaya pemenuhan kebutuhan konsumen baik dari produk maupun jasa serta ketepatan penyampaiannya untuk mengimbangi harapan konsumen. Adapun kualitas pelayanan ditentukan berdasarkan tingkat pentingnya pada dimensi-dimensi pelayanan. Sehingga definisi kualitas pelayanan dapat diartikan sebagai upaya pemenuhan kebutuhan konsumen yang diimbangi dengan keinginan konsumen.³

Jadi kualitas pelayanan perbankan ditentukan oleh penilaian dari nasabahnya, sehingga kepuasan nasabah dapat dicapai dengan memberikan kualitas pelayanan yang dapat

³Heni Rohaeni, "Kualitas pelayanan terhadap kepuasan pelanggan," Jurnal Ecomedia 2, no. 2 (2018), 314.

diterima oleh nasabah. Memiliki nasabah yang puas merupakan suatu hal yang sangat penting bagi industri perbankan, karena industri ini memiliki karakteristik high-contact service dan tingkat kompetisi yang sangat tinggi. Nasabah yang puas akan mendorong terciptanya suatu publisitas public kepada calon-calon nasabah potensial baru, dan pada ujungnya akan menghasilkan nasabah-nasabah yang setia (loyal).

3) Faktor Budaya

Faktor budaya adalah karakter dari seluruh masyarakat yang didalamnya meliputi faktor-faktor bahasa, pengetahuan, hukum, agama, kebiasaan-kebiasaan makan, musik, seni, teknologi, pola kerja, dan lainnya yang memberikan arti bagi kelompok tertentu. Faktor budaya adalah suatu masyarakat dalam menanggapi sesuatu yang dianggap memiliki nilai dan kebiasaan yang bisa dimulai dari menerima informasi, posisi sosial dalam masyarakat dan pengetahuan tentang apa yang dirasakan ⁴ dalam hal ini pengetahuan akan menjadi sebuah kebudayaan yang akan menjadi sebuah kebiasaan di masyarakat.

4) Faktor Sosial

Faktor ini terdiri dari kelompok acuan dan keluarga:

- a) Kelompok acuan adalah setiap orang atau semua kelompok yang dapat memengaruhi baik secara langsung atau tidak

⁴H. Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan* (Bandung: Alfabeta, 2013).

langsung terhadap sikap, pendapat, norma atau perilaku sebagai kerangka rujukan bagi individu dalam pengambilan keputusan. Adapun kelompok acuan berasal dari keluarga, teman dan tetangga,

- b) Keluarga menurut Lamb, Hair dan McDaniel merupakan institusi social yang paling penting bagi beberapa konsumen, karena secara kuat mempengaruhi nilai, sikap, konsep pribadi, dan perilaku konsumen. Keluarga terbentuk berdasarkan pernikahan dan terdiri dari suami, istri, dan anak yang umumnya tersusun dari orang-orang berhubungan darah atau perkawinan.⁵ Jadi anggota keluarga sangat mempengaruhi dalam pengambilan keputusan pembelian terhadap individu, keluarga mempunyai peran penting dimana setiap anggota keluarga saling mempengaruhi.

5) Faktor Fasilitas

Fasilitas menurut Youti adalah segala sesuatu baik benda maupun jasa yang menyertai pelayanan yang diberikan oleh perusahaan baik perusahaan jasa, dagang maupun perusahaan industri. Fasilitas dapat juga diartikan sebagai sarana dan prasarana yang tersedia dilingkungan maupun di kantor perusahaan. Fasilitas merupakan hal yang mendukung dan memudahkan berbagai kegiatan yang sifatnya tak bisa dipisahkan

⁵Roni Andespa, "Faktor-Faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menabung di bank syariah,"jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan Al-Masraf 2, no. 1 (2017): 5.

dalam kehidupan sehari-hari.⁶ Yang dimaksud dari pelayanan di sini ialah agar dapat memberikan pelayanan maksimal supaya nasabah merasa nyaman dan puas. Dengan adanya fasilitas ini kegiatan bisa dilakukan dengan cepat, praktis dan tentunya menguntungkan bagi para nasabah.

c. Proses terbentuknya minat

Terdapat tiga proses terbentuknya suatu minat konsumen menjadi nasabah atau yang mendasari munculnya minat nasabah antara lain:

- a) Faktor internal, yaitu merupakan dorongan dari diri seseorang yang mampu menimbulkan minat terhadap sesuatu atau tindakan tertentu yang dapat untuk memenuhi kebutuhannya.
- b) Faktor motivasi sosial, faktor ini merupakan sebuah tindakan agar dapat diterima oleh lingkungan sosial seseorang.
- c) Perasaan emosi, merupakan perasaan yang ditimbulkan oleh seseorang terhadap suatu objek yang ada dalam lingkungannya.

Terdapat proses yang mendasari munculnya minat konsumen antara lain yaitu:

- a) Attention atau Perhatian Sebelum konsumen menggunakan produk maupun jasa, maka langkah awal yang dilakukan yaitu mencari informasi mengenai produk atau jasa sesuai dengan kebutuhan konsumen.

⁶Emmywati, "Pengaruh Kualitas layanan Yang Terdiri Dari Kenyamanan, Kemudahan dan Fasilitas Terdapat Kepuasan Konsumen Pada Galeri Seni dan Pusat Meditation Ponorogo Jawa Timur," *Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen* 1, no. 3 (2016), 187.

- b) *Interst* atau *Tertarik* Setelah calon konsumen mulai memiliki ketertarikan terhadap suatu produk maupun jasa, maka calon konsumen mulai mempertimbangkan dan diikuti oleh keinginan untuk mendapatkan produk maupun jasa yang ditawarkan. Sehingga pada tahap ini sudah mulai terlihat minat dari calon nasabah untuk memperoleh produk dan jasa yang ditawarkan.
- c) *Desire* atau *Hasrat* Setelah calon nasabah mulai tertarik terhadap produk maupun jasa, maka calon nasabah mulai mempertimbangkan dan diikuti oleh suatu keinginan untuk mendapatkannya. Oleh karena itu pada tahap ini sudah terlihat minat pada suatu hasrat atau keinginan dalam melakukan sebuah pembelian.
- d) *Action* atau *Tindakan* Proses yang terakhir yaitu pembelian atau penggunaan pada produk maupun jasa tersebut, karena calon nasabah sudah memiliki suatu keyakinan yang tinggi untuk mendapatkan produk atau jasa tersebut.⁷

Proses timbulnya suatu minat juga berlaku di dalam dunia perbankan syariah. Sehingga sebelum nasabah melakukan sebuah pilihannya, maka yang pertama yang dilakukan nasabah yaitu proses pencarian atau pengenalan perbankan mana yang akan dipilih untuk melakukan suatu transaksi. Setelah itu nasabah akan mencari beberapa informasi mengenai perbankan tersebut yang sesuai dengan kebutuhan

⁷ Doni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen* (Bandung: Alfabeta, 2017), 164.

dan keinginan nasabah. Sehingga dari informasi yang telah di dapatkan maka selanjutnya nasabah akan mempertimbangkan bank yang akan dipilih, sehingga akan menghasilkan sebuah tindakan serta keputusan yang akan dilakukan nasabah dalam memilih bank untuk melakukan sebuah transaksi.⁸

2. Nasabah

Menurut Rianto nasabah ialah sebagai orang atau badan hukum yang mempunyai rekening baik rekening simpanan atau pinjaman pada pihak bank. Sehingga nasabah merupakan orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank. Nasabah bank merupakan seseorang yang menjadi tanggungan atau menjadi pelanggan bank. Nasabah bank dibagi menjadi dua yaitu nasabah debitur sebagai yang memperoleh fasilitas bank kredit maupun pembiayaan dari bank dengan melewati proses perjanjian antara bank dengan nasabah bank yang dilakukan sebelumnya, sedangkan nasabah penyimpan adalah nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan yang mana biasanya disebut tabungan dengan melewati proses perjanjian antara bank dengan nasabah bank sebelumnya.⁹ Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa nasabah merupakan masyarakat yang menjadi sumber dana atau sebagai pengguna dana sedangkan tujuan nasabah adalah memuaskan keinginannya. Nasabah juga melakukan transaksi lainnya berupa transaksi

⁸ Nopi Anggi Sapitri, "Analisis Faktor Perilaku Konsumen Dalam Memilih Perbankan," 2019, 7.

⁹ M. Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: CV Alfabeta, 2012, h. 189.

online atau offline. Dengan demikian faktor utama yang mendorong masyarakat menjadi nasabah adalah kepuasan akan keinginannya. Nasabah merupakan fokus utama dalam pembahasan mengenai kepuasan dan kualitas pelayanan khususnya pelaku UMKM di Kota Metro.

Adapun yang dimaksud dengan minat nasabah adalah keinginan yang muncul dari diri seorang nasabah dalam menggunakan sebuah produk yang dimiliki oleh sebuah lembaga keuangan tertentu dan tentunya tidak dalam unsur pemaksaan oleh orang lain.

B. UMKM

1. Pengertian UMKM

UMKM merupakan suatu sektor yang sangat menarik untuk dijalankan karena sangat dekat dengan masyarakat dan membutuhkan modal yang relatif tidak terlalu besar sebagaimana layaknya perusahaan-perusahaan besar yang bahkan harus menghimpun modal dari masyarakat untuk mendukung struktur modal usahanya. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau penjualan tahunan.

Berdasarkan definisi di atas maka pada intinya Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah suatu bentuk usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Pengertian UMKM adalah usaha produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha yang telah memenuhi kriteria sebagai usaha mikro. Seperti diatur dalam peraturan perundang-undangan No. 20 tahun 2008, sesuai pengertian UMKM tersebut maka kriteria UMKM dibedakan meliputi usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah. UMKM adalah arti usaha atau bisnis yang dilakukan oleh individu, kelompok, badan usaha kecil, maupun rumah tangga.¹⁰

2. Ciri-ciri UMKM

Ciri-ciri Usaha Mikro, Kecil dan Menengah menurut Isnawan yaitu sebagai berikut:

- a. Jenis barang/ komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti.
- b. Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat.
- c. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha; Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
- d. Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah.
- e. Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank.

¹⁰ Rika Mei Hayani Ginting, *Pelatihan Studi Kelayakan Bisnis Berorientasi Umkm Pada Generasi Muda*, Journal Of Community Service, 1, No 1, 2019. 68

- f. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.¹¹

C. Bank

1. Pengertian Bank

Menurut UU perbankan No. 10 tahun 1998 Bank Umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bank dalam kegiatannya yaitu memberikan jasa penyimpanan, pembayaran hingga pinjaman kepada masyarakat.¹²

Adapun bank yang dalam kegiatannya terdapat dua jenis bank yang melakukan kegiatan secara konvensional dan ada pula bank yang lalu lintasnya dilakukan secara syariah, yaitu:

2. Jenis Bank

a. Bank Konvensional

Menurut Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998, bahwa bank konvensional adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran, yang prinsipnya menggunakan dua metode, yaitu pertama menetapkan bunga sebagai harga. Kedua untuk jasa-jasa bank lainnya, pihak bank menggunakan atau menetapkan berbagai biaya dalam nominal atau prosentase tertentu yang disebut *fee*

¹¹ Jemi dan Ruben, *Membangun Model Pembukaan Usaha Mikro Di Kabupaten Tanah Toraja*, Jemma, 01, no.02(2018), hal 93

¹² I Ketut Wardana, Nyoman Djinar Setiawina dan Gede Sudjana Budiasa, “*Dampak Kebijakan Suku Bunga Bank Indonesia terhadap Return On Asset Bank Perkreditan Rakyat di Provinsi Bali*,” E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana 5, no. 6 (2016).

based. Adapun bank konvensional lebih banyak nasabahnya dikarenakan nasabah telah terbiasa dengan sistem bunga tidak dengan metode bagi hasil yang relatif baru, bank konvensional lebih kreatif membuat produk-produk baru, serta metode bunga telah lama dikenal masyarakat.¹³

Kecenderungan masyarakat menggunakan sistem bunga lebih bertujuan untuk mengoptimalkan pemenuhan kepentingan pribadi, sehingga kurang mempertimbangkan dampak sosial yang ditimbulkan. Adapun perbankan konvensional penentuan bunga dibuat pada waktu akad dengan asumsi harus selalu untung yang mana besarnya presentase berdasarkan besarnya jumlah uang (modal) yang dipinjamkan. Pembayaran bunga tetap seperti yang dijanjikan tanpa pertimbangan apakah proyek yang dijalankan oleh pihak nasabah untung atau rugi.¹⁴

Adapun produk-produk yang terdapat dalam perbankan konvensional berdasarkan prakteknya memiliki ragam produk, tergantung dari status bank yang bersangkutan dalam memberikan pelayanan yang berbeda. Kegiatan bank konvensional secara lengkap meliputi kegiatan : menghimpun dana seperti simpanan giro, simpanan tabungan, simpanan deposito selanjutnya menyalurkan dana seperti kredit investasi, kredit modal kerja, kredit perdagangan, kredit

¹³La Samsu, "*Bedah Ulang Perbankan Konvensional versus Perbankan Syariah Dalam Realitas Sosiologis*," *Tahkim* XII, no. 1 (2016).

¹⁴Irham Fahmi, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya (teori dan aplikasi)* (Bandung: Alfabeta, 2014), 22.

produktif, kredit konsumtif, kredit profesi. Adapun jasa bank lainnya pada bank konvensional yaitu seperti kiriman uang, bank card, bank garansi, bank draft, kliring, letter of credit, inkaso, melayani pembayaran, cek wisata, safe deposit box, bank notes, menerima setoran dan bermain di pasar modal.¹⁵

b. Bank Syariah

Bank syariah adalah suatu sistem perbankan yang menjalankan kegiatannya berdasarkan syariat (hukum) islam dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Pembiayaan Rakyat Syariah.. Usaha di bentuk sistem ini didasari oleh larangan dalam agama islam untuk memungut maupun meminjam dengan bunga atau yang disebut dengan riba serta larangan investasi untuk usaha-usaha yang dikategorikan haram.¹⁶

Fungsi utama bank syariah yaitu menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dengan akad al-wakiah dan investasi dengan menggunakan akad al-mudhorobah selanjutnya menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan (*user of fund*) dana dari bank dengan menggunakan bermacam-macam akad antara lain jual beli dan akad kemitraan atau kerja sama usaha serta memberikan pelayanan dalam bentuk jasa perbankan syariah, aktivitas pelayanan jasa merupakan aktivitas yang diharapkan oleh bank syariah untuk

¹⁵*Ibid*

¹⁶Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah* (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2016), 16.

dapat meningkatkan pendapatan bank yang berasal dari *fee* atas pelayanan jasa bank.¹⁷

Adapun operasi bank syariah didasarkan pada prinsip bagi hasil, dimana bank syariah tidak membebankan bunga atas dana melainkan hasil dari penggunaan dana. Disamping itu, bank syariah beroperasi dalam sistem berbasis ekuitas. Adapun secara konseptual kegiatan usaha bank syariah lebih luas daripada bank konvensional, dimana bank syariah dapat melaksanakan kegiatan usaha *ijarah, hawalah, murobahah, musyarakah, dan rahn*, disamping itu, bank syariah dapat melaksanakan fungsi sosial sebagai lembaga baitul mal yang mengelola dana zakat, infaq, sodaqoh, hibah atau waqaf.¹⁸

Bank syariah mempunyai tujuan yaitu menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan dan pemerataan kesejahteraan rakyat. Bank syariah juga mempunyai tujuan atau berorientasi tidak hanya pada profit saja tetapi juga didasarkan pada *falshah*. Adapun peran perbankan syariah yaitu membantu pembangunan perekonomian melalui pemberdayaan UMKM yang ada di kota metro. Selanjutnya perbankan syariah sebagai salah satu wujud gerakan ekonomi syariah mendorong timbulnya perilaku ekonomi yang etis di kalangan masyarakat Indonesia. Ekonomi syariah adalah ekonomi yang berpihak kepada

¹⁷Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik* (Depok: Gema Insani, 2013), 39–42.

¹⁸Tedi Rustendi, "Analisis Kinerja Keuangan Bank Umum Syariah dan Bank Umum Konvensional Dalam Dual Banking System," *Jurnal Ekonomi Manajemen* 5, no. 2 (2019).

kebenaran dan keadilan yang menolak segala bentuk perilaku ekonomi yang tidak baik seperti sistem riba, spekulasi, dan ketidakpastian.¹⁹

Jadi dengan adanya perbankan konvensional dan syariah masyarakat lebih leluasa dalam menentukan pilihan untuk menjadi nasabah bank konvensional atau syariah. Bank memberikan banyak manfaat dan juga memberikan fasilitas pelayanan yang cukup baik. Tak jarang pemikiran masyarakat terhadap perbankan konvensional mengenai kualitas pelayanan perbankan lebih merujuk kepada perbankan konvensional yang memang banyak dari masyarakat lebih akrab dengan bank konvensional ditambah bank konvensional memiliki daya tarik tersendiri seperti pelayanannya yang cukup memuaskan.

3. Prinsip Bank Konvensional dan Bank Syariah

Adapun bank yang berdasarkan prinsip konvensional ialah menetapkan bunga sebagai harga, baik untuk simpanan maupun untuk produk pinjaman ditentukan berdasarkan tingkat suku bunga tertentu. Dan untuk jasa-jasa bank lainnya pihak perbankan menetapkan berbagai biaya-biaya dalam nominal tertentu (*fee based*). Mayoritas bank yang berkembang di Indonesia ialah bank yang berdasarkan prinsip Konvensional. Hal ini tidak terlepas dari sejarah colonial Belanda dalam mencari keuntungan dan menentukan harga kepada nasabahnya.²⁰

¹⁹Nik Amah, "Bank Syariah dan UMKM Dalam Menggerakkan Roda Perekonomian Indonesia Suatu Kajian Literatur," *Jurnal Akutansi dan Pendidikan* 2, no. 1 (2013): 53.

²⁰H. Bachtiar Simatupang, "Peranan Perbankan Dalam Meningkatkan Perekonomian Indonesia", *Jurnal Riset Akutansi Multiparadigma*, 6, no. 2 (2019): 142.

Sedangkan bank syariah secara tegas dapat dikatakan bahwa melalui ketentuan Pasal 1 ayat (13) Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 disebutkan bahwa prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dengan pihak lain untuk menyimpan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha yang di nyatakan sesuai dengan syariah, antara lain prinsip bagi hasil (*mudhorobah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musharokah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murobahah*), atau barang modal dengan sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*ijarah wa iqtina*).

D. Impresi

Impresi adalah sebuah homonim karena arti-artinya memiliki ejaan dan pelafalan yang sama tetapi maknanya berbeda. Arti dari impresi dapat masuk ke dalam jenis kiasan sehingga penggunaan impresi dapat bukan dalam arti yang sebenarnya.

Impresi memiliki arti yaitu mengarah ke peringkat yang lebih baik dalam penilaian kinerja. impresi bisa memiliki efek yang berbeda pada kinerja tergantung pada jenis kinerja. Impresi mengacu pada proses di mana orang berusaha untuk memengaruhi cara orang lain memandang mereka yang dapat digunakan untuk menciptakan citra yang baik.²¹ Faktor-faktor yang mempengaruhi pengukuran impresi terdiri dari faktor internal dan eksternal.

²¹ Wahyu Ariani, *Pengaruh Manajemen Impresi Pada Perilaku Kewargaan Organisasional: Suatu Studi Empiris*, Jurnal Umy, V, No. 1, 2014, 15

Faktor internal terdiri dari fisiologis dan psikologis, perhatian, minat, kebutuhan, pengalaman, suasana hati, stimulus dan situasi, sedangkan faktor eksternal meliputi ukuran dan penempatan dari suatu objek, warna objek, keunikan, intensitas, dan kekuatan stimulus dan motion atau gerakan.²² Jadi impresi yang dimaksud dalam penelitian ini ialah bagaimana dampak atau timbal balik yang akan diterima oleh perbankan syariah yang mana bank bisa mengimbangi perbankan konvensional. Seperti yang diketahui bahwa hingga saat ini perbankan syariah masih sulit menembus pencapaian perbankan konvensional.

²² Asdar dkk, *Impresi Mahasiswa Feb Perguruan Tinggi Swasta (PTS) Terhadap Tingkat Minat Menabung Di Perbankan Syariah Dengan Perbankan Konvensional Di Makasar*, Jurnal Mirai Management, V.6, No.1, 2020

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*). Penelitian lapangan yaitu suatu penelitian yang dilakukan di lapangan atau di lokasi untuk menyelidiki gejala objektif yang terjadi di lokasi tersebut, adapun penelitian ini disebut penelitian kasus.¹ Adapun maksud dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui faktor apa saja yang menjadi ketertarikan masyarakat muslim menjadi nasabah Bank Konvensional dan impresi bagi Bank Syariah.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Menurut Husein Umar deskriptif adalah menggambarkan sifat sesuatu yang berlangsung pada saat penelitian dilakukan dan memeriksa sebab dari gejala tertentu.² Sedangkan penelitian kualitatif adalah sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat di amati.³ Berdasarkan uraian di atas deskriptif kualitatif adalah menggambarkan secara kualitatif fakta, data, atau objek material yang

¹Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2010), 240.

²Husein Umar, *Metodologi Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2009), 22.

³Sandu Siyoto dan Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), 28.

bukan berupa rangkaian angka, melainkan berupa ungkapan bahasa atau wacana melalui interpretasi yang tepat dan sistematis. Artinya dalam penelitian ini peneliti berusaha untuk menguraikan hasil dari pengumpulan data berupa gambaran dan keterangan-keterangan mengenai faktor apa saja yang menjadi ketertarikan masyarakat muslim menjadi nasabah bank konvensional dan impresi bagi bank syariah.

B. Sumber Data

Menurut Suharsimi Arikunto, yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian adalah subyek dari mana data diperoleh.⁴ Jadi, dalam penelitian ini, peneliti membutuhkan data primer dan data sekunder, hal ini dilakukan demi untuk mendapatkan sumber data yang mendukung.

1. Sumber data primer

Sumber data primer merupakan sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data primer dikumpulkan oleh peneliti secara langsung dari sumber utama.⁵ Dalam penelitian ini sumber data primer diperoleh dari UMKM yang berada di lima kecamatan kota metro yaitu: Kecamatan Metro Barat, Kecamatan Metro Pusat, Kecamatan Metro Selatan, Kecamatan Metro Timur, dan Kecamatan Metro Utara. Sedangkan teknik pengambilan sampel yaitu menggunakan insidental

⁴Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), 118.

⁵Vina Herviain dan Angky Febriansyah, "Tinjauan Atas Proses Penyusunan Laporan Keuangan Pada Young Entrepreneur Academy Indonesia Bandung," *Jurnal Riset Akuntansi VIII*, no. 2 (2016), 23.

sampling dimana data di peroleh secara tanpa sengaja atau secara kebetulan.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan suatu sumber yang diperoleh melalui data berupa dokumen maupun data yang menjadi suatu pelengkap dari data primer.⁶ Data sekunder dalam penelitian ini adalah berupa dari buku-buku, jurnal terkait minat nasabah ke bank konvensional dan jurnal terkait impresi bank syariah, serta hasil laporan dari penelitian, diantaranya: Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia* (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2018), H. Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan* (Bandung: Alfabeta, 2013), Arief Muhtosim, *Pemasaran Jasa dan Kualitas Pelayanan* (Malang: Bayumedia Publishing, 2007). Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015), .Djoko Muljono, *Perbankan dan Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: ANDI, 2015).

C. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian lapangan peneliti menggunakan beberapa teknik pengumpulan data. Antara lain:

1. Wawancara

Wawancara adalah salah satu kaedah mengumpulkan data yang paling biasa digunakan dalam penelitian sosial. Wawancara digunakan

⁶Sarwono, 127

untuk mendapatkan informasi yang berhubungan dengan fakta, kepercayaan, perasaan, keinginan, dan memenuhi tujuan penelitian.⁷

Jenis wawancara yang dilakukan pada penelitian ini yaitu menggunakan wawancara terstruktur. Wawancara terstruktur digunakan sebagai pedoman wawancara dalam mendapatkan data penelitian. instrument penelitian tersebut berisi daftar pertanyaan tertulis disertai alternative jawaban.⁸ Artinya dalam melakukan wawancara, pengumpul data telah menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternatif dan jawabannya pun telah disiapkan. Dan setiap responden diberi pertanyaan yang sama dan pengumpul data mencatatnya.

Perolehan data yang akurat dalam penelitian ini peneliti mengadakan wawancara secara terstruktur dengan masyarakat yang tersebar di 5 Kecamatan, masing-masing Kecamatan Peneliti mengambil 2 sampel pelaku UMKM yang berada di Kota Metro guna memperoleh data mengenai Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi minat masyarakat muslim menjadi nasabah bank konvensional dan impresi bagi bank syariah.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu baik berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari

⁷Mita Rosaliza, "Wawancara, sebuah interaksi komunikasi dalam penelitian kualitatif," *Jurnal Ilmu Budaya* 11, no. 2 (2015), 71.

⁸Djamil, *Paradigma Penelitian Kualitatifm* (Yogyakarta: Mitra Pustaka, 2017), 79.

seseorang.⁹ Dalam penelitian ini teknik dokumentasi bertujuan untuk mencari, mengumpulkan, dan melengkapi data serta informasi yang berhubungan dengan masalah penelitian. Hasil dokumentasi berupa data foto dan informasi yang ada pada masyarakat khususnya pelaku UMKM. Data yang didapatkan tersebut untuk memperkuat apa yang di dapat dilapangan pada saat wawancara.

D. Teknik Analisis Data

Setelah mengumpulkan data yang dibutuhkan langkah selanjutnya yang dilakukan adalah mengolah data-data yang ada. Analisis data adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, menemukan pola, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.¹⁰

Data yang diperoleh dari wawancara dan dokumentasi dari masyarakat khususnya pelaku UMKM akan diolah menggunakan teknik deskriptif kualitatif. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif karena penelitian ini bertujuan untuk menjabarkan keterangan dengan mengacu pada berbagai teori dengan pokok masalah.

Untuk menganalisis data yang diperoleh dari hasil penelitian, analisis yang digunakan oleh peneliti yaitu dengan cara berfikir induktif (menarik kesimpulan berdasarkan fakta-fakta yang telah didapatkan atau mendapatkan

⁹*Ibid.* 442

¹⁰Abdurrahman Fathoni, *Metode Penelitian Dan Teknik Penyusunan Skripsi* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2011), 113.

hasil observasi data), sehingga peneliti mengetahui Faktor-Faktor ketertarikan masyarakat muslim menjadi nasabah bank konvensional dan impresi bagi bank syariah (studi pada UMKM kota metro).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Lokasi Penelitian

Kota Metro berdiri dan diresmikan pada tanggal 9 Juni 1937. Sejarah kelahiran kota metro bermula dengan dibangunnya sebuah induk desa baru yang diberi nama Trimurjo. Dibangunnya desa ini dimaksudkan untuk menampung sebagian dari kolonis yang didatangkan oleh pemerintah Hindia Belanda pada tahun 1934 dan 1935, serta untuk menampung kolonis-kolonis yang akan didatangkan berikutnya.

Setelah ditempati oleh para kolonis, daerah bukaan baru yang termasuk dalam kewedanaan sukadana yaitu Marga Unyi dan Buay Nuba ini berkembang dengan pesat. Daerah ini menjadi semakin terbuka dan penduduk kolonispun semakin bertambah, sementara kegiatan perekonomian mulai tumbuh dan berkembang.

Berdasarkan keputusan rapat dewan marga tanggal 17 Mei 1937 daerah kolonialisasi ini dipisahkan dari hubungan marga. Dan pada hari selasa tanggal 9 juni 1937 nama desa trimurjo diganti dengan nama Metro. Tanggal 9 juni inilah yang menjadi dasar penetapan hari jadi Kota Metro.

Adapun salah satu program kerja pemerintah kota metro adalah keberpihakan pemerintah terhadap ekonomi kerakyatan melalui program pemberdayaan masyarakat (PPM) pada sektor perindustrian, perdagangan dan koperasi. Adapun rekap data se-kota metro bidang usaha mikro kecil dan

menengah (UMKM) terbanyak yaitu pada bidang perdagangan dengan jumlah 9689 pelaku usaha.¹

a. Visi dan Misi

Visi

Terwujudnya Kota Metro Berpendidikan, Sehat, Sejahtera dan Berbudaya

Misi

Menciptakan suasana kehidupan warga yang rukun dan sejahtera dalam nilai sosial budaya dan nilai keagamaan.²

B. Faktor-Faktor Minat Masyarakat Muslim Menjadi Nasabah Bank Konvensional

Pada dasarnya operasi Bank Syariah tidak jauh berbeda dengan Bank Konvensional yaitu sebagai lembaga perantara. Namun, pada kenyataannya masyarakat khususnya muslim hingga saat ini banyak yang lebih memilih dan percaya pada Bank Konvensional guna untuk memenuhi kebutuhan yang di dorong oleh beberapa faktor-faktor pendukung. Adapun para pelaku UMKM dalam pemenuhan modal usaha yang akan dijalankan banyak dari masyarakat yang lebih memilih Bank Konvensional sebagai tempat pembiayaannya. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki kontribusi besar terhadap pembangunan perekonomian yang ada khususnya di Kota Metro, sebagian besar masyarakat lebih memilih pada bidang usaha perdagangan guna untuk memenuhi

¹ https://id.m.wikipedia.org/wiki/Kota_Metro diakses pada tanggal 27 Desember 2021 pukul 15.06

² <http://info.metrokota.go.id> diakses pada tanggal 27 Desember 2021 16.01

kebutuhan sehari-hari. Adapun fokus pembahasan peneliti yaitu pada 10 pelaku UMKM yang ada di Kota Metro guna untuk mengetahui faktor-faktor minat muslim menjadi nasabah di bank konvensional.

Usaha isi ulang galon milik Bapak Surahman yang sudah dijalani selama kurang lebih 7 tahun. Adapun modal bapak Surahman dalam membangun sebuah usaha yaitu dengan melakukan pinjaman kur yang ada pada Bank BRI unit Bantul. Beliau tertarik dengan Bank Konvensional di dasari dengan respon yang diberikan oleh pihak Bank sangat cepat sedangkan pada Bank Syariah beliau mengungkapkan belum pernah mencoba untuk melakukan pembiayaan karena sudah merasa nyaman di bank Konvensional. Menurut Bapak Surahman keunggulan pada Bank tersebut dekat dari rumah sehingga memudahkan dalam melakukan angsuran dan akses ATM pun tersebar dimana-mana. Kemudian faktor yang menjadikan Bapak Surahman lebih tertarik untuk memilih Bank BRI unit bantul yaitu karena saudara nya yang telah memberitahu jika di Bank tersebut mudah dalam melakukan peminjaman. Adapun kualitas pelayanan yang ada pada Bank Konvensional terbilang cukup bagus terlebih beliau menggunakan Bank tersebut secara turun-menurun. kemudian kualitas pada bank juga memuaskan terlebih Bank BRI unit Bantul adalah Bank yang dekat dari rumah. Bapak Surahman mengetahui tentang Bank Syariah tetapi dalam melakukan pembiayaan beliau merasa belum tertarik.³

Kemudian usaha jual beli telur ayam milik Ibu Hayu yang sudah berjalan kurang lebih 7,5 tahun. Adapun modal usaha milik Ibu Hayu mendapatkan modal

³ Hasil wawancara dengan Bapak Surahman pelaku UMKM, Pada Tanggal 29 November 2021

awal dari pinjaman kur pada Bank BRI. Ibu Hayu tertarik pada Bank Konvensional yakni karena pada awal mula saat ingin merintis sebuah usaha beliau diberi tahu oleh saudaranya bahwa pada Bank BRI bisa untuk melakukan pembiayaan modal usaha. Ketertarikan menggunakan Bank Konvensional karena sudah banyak yang menggunakan bank tersebut. Adapun faktor yang menjadikan Ibu Hayu memilih Bank Konvensional karena akses lokasi pada BRI lebih banyak ditemukan dibanding bank lainnya. Menurutnya kualitas pelayanan yang diberikan oleh pihak Bank sangat ramah, cepat serta merasa puas dengan pelayanan yang ada di bank Bri terlebih beliau mengetahui bank tersebut dari saudara nya yang sudah lebih dahulu menggunakan Bank tersebut. Adapun lokasi pada Bank Konvensional lebih dekat dibanding Bank syariah, karena akses pada Bank Konvensional sangat mudah untuk di cari. Menurut ibu Hayu beliau mengungkapkan belum tahu mengenai Bank Syariah dan belum pernah mencoba untuk melakukan pembiayaan di Bank Syariah karena belum faham tentang Bank tersebut serta tidak tahu letak perbedaan antara Bank Konvensional dan Bank Syariah itu sendiri.⁴

Selanjutnya usaha warung makan milik Ibu Sri yang sudah berjalan selama 9 Tahun. Dalam membangun sebuah usaha beliau telah melakukan pembiayaan kur pada Bank BRI. ketertarikan beliau dengan Bank BRI karena Bank memiliki keunggulan seperti memberikan kemudahan pada nasabahnya serta memberikan rasa aman dan cepat dalam proses peminjaman sehingga meninggalkan kesan yang memuaskan. Kemudian beliau menggunakan jasa Bank tersebut atas

⁴Hasil wawancara dengan Hayu, Selaku Pengusaha UMKM, Pada Tanggal 30 November 2021

kemauan pribadi nya dimana beliau mengetahui dari sosialisasi yang sering dilakukan oleh pihak Bank itu sendiri. Menurut narasumber lokasi bank sebenarnya sama saja tetapi beliau lebih memilih menggunakan Bank Bri. Adapun pengetahuan beliau mengenai Bank Syariah sangat kurang karena Bank kurang melakukan sosialisasi sehingga Bank Syariah cukup asing dan tentunya belum tertarik untuk melakukan pembiayaan di Bank Syariah karena menurutnya tidak ada bedanya antara Bank Konvensional dan Bank Syariah.⁵

Usaha selanjutnya yaitu Usaha kerupuk kemplang yang dijalankan oleh Ibu Ainun dan sudah berjalan selama 5 tahun. Beliau menggunakan Bank BRI sebagai sarana menabung. Ketertarikan Ibu Ainun pada Bank Konvensional dikarenakan berawal dari anaknya yang menyarankan menggunakan BRI ditambah pelayanan yang menurutnya terbilang bagus. Kemudian faktor penentu dalam mengambil keputusan untuk menjadi nasabah di Bank tersebut ialah akses lokasi baik Bank atau ATM yang sudah tersebar luas ditambah terdapat BRILINK yang bertebaran sehingga mudah untuk ditemukan. Beliau mengungkapkan bahwa kualitas pelayanan yang diberikan oleh Bank tersebut sangat bagus sehingga itulah yang memutuskan untuk menabung di Bank BRI. Beliau menyebutkan bahwa mengetahui tentang keberadaan Bank Syariah. Namun, hanya sebatas tahu saja dan belum faham apa itu Bank Syariah sehingga membuat Ibu Ainun belum mau melakukan pembiayaan di Bank tersebut.⁶

Selanjutnya usaha yang bergerak di bidang kuliner dan kecantikan oleh Irma Hardianti yang sudah berjalan kurang lebih 8 tahun serta menggunakan Bank

⁵Hasil wawancara dengan Sri, Selaku Pengusaha UMKM, Pada Tanggal 02 Desember 2021

⁶Hasil wawancara dengan Ainun, Selaku Pengusaha UMKM, Pada Tanggal 29 November 2021

BRI sebagai alat transaksinya. Beliau lebih tertarik dengan Bank BRI karena memiliki keunggulan tersendiri seperti tempat yang nyaman, diberikan akses *Mobile Banking*, mendapatkan buku tabungan serta ATM. Faktor yang menjadikan beliau memilih Bank tersebut karena kualitas pelayanan yang cukup memuaskan yang mana menurutnya dalam menyampaikan seputar produk-produk sangat jelas serta respon dalam pelayanannya cukup bagus ditambah memang sudah cukup lama menggunakan BRI tersebut. Pengetahuan beliau tentang Bank Syariah terbilang cukup tahu, namun beliau belum tertarik untuk melakukan pembiayaan di Bank Syariah karena beliau sudah nyaman dengan Bank BRI yang sudah lama digunakan tersebut.⁷

Kemudian usaha kuliner yang dijalankan oleh saudari Lulu berjalan kurang lebih 8 tahun. Alasan beliau menggunakan Bank BNI yakni sebagai alat transaksinya dalam berjualan. Ketertarikan dalam menggunakan Bank BNI menurutnya yaitu karena merasa aman serta terpercaya. Adapun faktor yang membuat Saudari Lulu tertarik pada Bank Konvensional karena faktor lokasi. Adapun kualitas pelayanan yang diberikan sangat responsif. Penjelasan selanjutnya beliau mengatakan bahwa mengetahui Bank tersebut dari temannya dengan alasan karena Bank tersebut bagus sehingga beliau lebih tertarik pada Bank tersebut terlebih Bank BNI merupakan Bank yang dekat dari tempat tinggalnya. selanjutnya saudari Lulu mengetahui tentang Bank Syariah. Namun, ketertarikan untuk melakukan transaksi pada Bank Syariah belum ada dan

⁷ Hasil wawancara dengan Irma Hardianti, Selaku Pengusaha UMKM, Pada Tanggal 02 Desember 2021

menjelaskan juga bahwa sudah ada rekening serta sudah menggunakan Bank BNI terlebih dahulu.⁸

Selanjutnya usaha warung kelontong milik Ibu Tika yang sudah berjalan selama 5 tahun. Ketertarikan beliau pada Bank BRI ada pada pinjaman kur BRI terlebih temannya lebih dahulu meminjam di sana. Beliau menjelaskan bahwa keunggulan pada Bank Konvensional karena proses persetujuan yang cepat. Adapun pelayanan yang diberikan oleh pihak Bank merupakan salah satu faktor yang menjadikan lebih memilih Bank tersebut. Adapun kualitas pelayanan pada Bank yaitu pelayanan yang cukup ramah sehingga itulah penyebab ibu Tika tetap menjadi nasabah hingga saat ini, menurutnya lokasi baik Bank atau ATM pun sangat dekat serta sudah tersebar dimana saja sehingga tidak sulit dalam melakukan transaksi. Beliau mengetahui Bank tersebut dari saudara yang mana telah lebih dahulu menggunakan Bank tersebut, adapun kualitas pada bank tersebut bagus. Adapun pengetahuan narasumber terhadap Bank Syariah hanya sekedar tau dan dari segi pemahaman tidak faham, sehingga narasumber belum mau dalam melakukan pembiayaan di Bank Syariah dengan alasan belum berminat.⁹

Selanjutnya usaha kelontong milik Ibu Lilis merupakan salah satu pelaku UMKM yang sudah berjalan kurang lebih 4 tahun. Beliau telah mengajukan dana kur pada Bank BRI untuk menambah modal usaha. beliau mengatakan bahwa lebih tertarik pada Bank BRI karena cukup cepat dalam pencairan. Menurutnya

⁸ Hasil wawancara dengan Lulu, Selaku Pengusaha UMKM, Pada Tanggal 02 Desember 2021

⁹ Hasil wawancara dengan Tika, Selaku Pengusaha UMKM, Pada Tanggal 02 Desember 2021

keunggulan tersendiri pada Bank BRI yaitu pelayanan cepat, lebih ramah serta tidak berbelit ditambah anaknya yang sudah lebih dahulu menggunakan Bank tersebut dan memberitahu beliau bahwa Bank tersebut lebih mudah akses nya. Adapun kualitas pada bank tersebut terbilang bagus. Pengetahuan ibu lilis terhadap Bank Syariah hanya sebatas tahu saja, menurutnya Bank Syariah masih asing dan bingung dengan bank tersebut sehingga beliau belum berminat dalam melakukan pembiayaan di Bank tersebut.¹⁰

Selanjutnya usaha makanan yang di jalankan oleh Adi merupakan yang sudah berjalan selama 10 tahun. Beliau menggunakan dana kur pada Bank BRI sebagai awal membangun usahanya. adapun ketertarikan beliau dalam menggunakan Bank tersebut yaitu karena Bank itu sendiri sudah familiar di mata masyarakat yang mana kesan baik sudah melekat di masyarakat serta memberikan pelayanan yang bagus, menurut bapak adi dalam melakukan pinjaman cukup dibilang cepat tidak ribet sehingga usaha yang ingin ia bangun pun cepat terlaksana. Adapun mengetahui mengetahui Bank tersebut dari tetangga yang sudah lebih dahulu melakukan pinjaman di sana. Penjelasan Adi mengenai Bank Syariah terbilang masih asing. Beliau mengungkapkan apa itu Bank Syariah dan apa perbedaannya dengan Bank lain, sehingga beliau merasa belum tertarik dalam mengajukan pinjaman di Bank Syariah.¹¹

Kemudian usaha warung kelontong milik Ibu Ririn yang sudah berjalan selama 10 tahun. Adapun awal dalam merintis usaha dengan menggunakan dana

¹⁰ Hasil wawancara dengan Lilis, Selaku Pengusaha UMKM, Pada Tanggal 02 Desember 2021

¹¹ Hasil wawancara dengan Adi, Selaku Pengusaha UMKM, Pada Tanggal 03 Desember 2021

kur pada Bank BNI. Ketertarikan beliau pada Bank Konvensional dipengaruhi oleh pelayanan yang cepat. Keunggulan pada Bank tersebut ialah ada pada akses lokasi yang cukup dekat dari tempat tinggalnya, adapun faktor yang menjadikan Ibu Ririn lebih memilih menggunakan Bank Konvensional karena memang anaknya sudah lebih dahulu menggunakan Bank tersebut lalu menyarankan kepadanya sehingga menjadikan ibu Ririn yakin dalam memilih Bank BNI terlebih kualitas pada bank BNI sudah terkenal baik di mata masyarakat. Bank Syariah sudah mulai berkembang. Namun, beliau mengatakan tau mengenai Bank Syariah hanya saja tidak tertarik dalam melakukan transaksi apapun karena memang belum faham dan belum yakin pada Bank Syariah.¹²

C. Analisis Faktor-Faktor Minat Masyarakat Muslim Menjadi Nasabah Di Bank Konvensional dan Impresi Bagi Bank Syariah

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada pelaku UMKM yang berada di Kota Metro dapat peneliti analisis bahwa faktor-faktor minat masyarakat muslim menjadi nasabah di bank konvensional dan impresi terhadap Bank Syariah sebagai berikut:

1. Kualitas Pelayanan

Berdasarkan hasil wawancara dengan pelaku UMKM di Kota Metro, bank konvensional mampu menarik minat masyarakat dengan memberikan pelayanan yang maksimal seperti kualitas pelayanan yang diberikan oleh pihak bank konvensional sangat memuaskan karena

¹² Hasil wawancara dengan Ririn, Selaku Pengusaha UMKM, Pada Tanggal 03 Desember 2021

respon yang diberikan dari pihak bank dalam menjelaskan seputar produk sangat jelas dan mudah di fahami oleh para nasabah. Adapun nasabah tidak hanya di kalangan muda saja, namun dari kalangan orang tua pun menggunakan jasa pelayanan yang ada di Bank. Sehingga respon serta penjelasan yang mudah akan membuat nasabah faham dan yakin dalam menggunakan jasa pelayanan di bank. Di sisi lain proses pengajuan dan pencairan yang dilakukan oleh nasabah juga mendapatkan respon yang cepat, serta akses ATM yang juga dekat dari tempat usaha maupun rumah dari para nasabah tersebut, sehingga dalam hal ini bank telah memberikan kemudahan serta rasa nyaman terhadap nasabahnya. Selain itu, kualitas pelayanan yang diberikan bank sangat ramah terlebih dalam hal menjelaskan seputar produk yang ada cukup jelas serta responsif.

2. Demografi/Lokasi

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan bersama pelaku UMKM di Kota Metro masyarakat lebih mengutamakan faktor lokasi yang lebih dekat dari tempat tinggal dan tempat usaha para nasabah. Dengan adanya cabang bank yang lebih dekat dari tempat tinggal nasabah atau pelaku UMKM bisa lebih dekat serta tidak merasa sulit dalam melakukan angsuran serta menabung ke bank tersebut sehingga nasabah bisa dengan mudah untuk membayarkan angsuran tersebut. Dalam hal ini bank secara lokasi telah menarik minat para pelaku UMKM untuk lebih memilih menggunakan jasa pelayanan di bank

tersebut karena lokasi yang dekat dengan nasabah. kemudian terdapat lebih banyak ATM yang tersebar luas di berbagai tempat serta akses outlite Bank mini yang tersebar dimana-mana dibandingkan dengan Bank Syariah. Dengan adanya ATM dan Outlite Mini Bank yang tersebar maka dalam melakukan transaksi nasabah tidak perlu jauh-jauh hanya untuk sekedar membayar atau menyetor uang. Sehingga lokasi merupakan hal yang penting dalam pemilihan keputusan untuk menjadi nasabah di bank.

D. Sosial

Berdasarkan Faktor di atas terdiri dari kelompok acuan dan keluarga. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa faktor sosial juga berpengaruh terhadap minat masyarakat untuk menjadi nasabah di Bank Konvensional. Faktor sosial yang paling berpengaruh dalam mempengaruhi minat yaitu faktor keluarga. Namun, di sisi lain ada juga yang dari kelompok acuan seperti teman dan tetangga sehingga membuat informan tertarik untuk menjadi nasabah pada Bank Konvensional karena ajakan oleh keluarga atau teman. faktor sosial cukup berpengaruh dalam menentukan minat masyarakat untuk memilih menjadi nasabah pada Bank Konvensional. Faktor sosial dalam penelitian ini yaitu dari teman, kerabat dan anak yang sudah lebih dahulu menggunakan bank konvensional sehingga nasabah menjadi semakin yakin dalam menentukan bank mana yang akan digunakan. Sebagian masyarakat yang mengetahui dan menjadi

nasabah pada Bank Konvensional adalah karena faktor ajakan keluarga.

E. Budaya

Dalam faktor budaya pada penelitian ini yaitu informasi dari pihak satu ke pihak lainnya seperti ajakan keluarga atau teman yang membuat masyarakat lebih memilih untuk menjadi nasabah pada Bank Konvensional. Suatu kebiasaan yang telah dilakukan sejak lama bisa mempengaruhi cara berfikir dan cara pandang orang dalam menentukan pilihannya menjadi nasabah Bank Konvensional, dimana sebuah informasi dapat tersebar luas dari hasil budaya masyarakat yang sering melakukan interaksi sosial dengan memberikan informasi dari pihak satu ke pihak lainnya. Dalam hal ini sebuah kebiasaan yang telah dilakukan sebelumnya bisa menjadi sebuah kebudayaan yang baru bagi pihak lain yang sebelumnya belum pernah menggunakan jasa pelayanan yang ada di bank.

F. Fasilitas

Fasilitas merupakan faktor yang berpengaruh terhadap minat masyarakat untuk menjadi nasabah pada Bank Konvensional. Adapun hasil penelitian yang telah dilakukan bersama pelaku UMKM bahwa fasilitas yang di dapat pada Bank Konvensional yaitu berupa akses *Mobile Banking*, ATM, Buku Tabungan, Outlite Bank Mini tersebar dimana-mana dan fasilitas tempat yang nyaman pada Bank. Dalam hal ini bahwa fasilitas merupakan faktor yang cukup berpengaruh. Adapun

akses *Mobile Banking* merupakan sebuah layanan akses digital yang memudahkan bagi para nasabahnya untuk mengakses segala kegiatan keuangan dengan mudah dan praktis tanpa perlu keluar rumah. Fasilitas selanjutnya yaitu berupa gerai ATM yang sudah tersebar di berbagai tempat serta Outlite Bank Mini yang juga tersebar diberbagai tempat-tempat yang dekat dari lokasi tinggal nasabah. Inilah yang membuat nasabah bisa merasakan fasilitas berupa kemudahan akses dalam pemenuhan kebutuhan keuangannya. Jadi ini merupakan salah satu daya tarik kepada masyarakat untuk menggunakan jasa pada Bank Konvensional dibandingkan Bank Syariah.

Adapun dari hasil analisis bahwa bank telah memberikan pelayanan dengan ramah serta memadai, di mana khususnya pelaku UMKM merasa puas dengan penyampaian seputar produk serta respon yang diberikan pun sangat responsif. Kemudahan akses pun menjadi sebuah indikasi bahwa masyarakat lebih memilih menggunakan Bank Konvensional karena pola pikir masyarakat cenderung rasional. Sehingga dengan kemudahan-kemudahan yang diberikan dapat menarik minat untuk menjadi nasabah di Bank Konvensional.

Dari hasil analisis faktor-faktor minat masyarakat muslim menjadi nasabah di Bank Konvensional di dapatkan hasil berupa Impresi bagi Bank Syariah yaitu bagaimana dampak atau timbal balik yang akan diterima oleh Perbankan Syariah dimana Bank bisa mengimbangi Perbankan Konvensional. Menurut jurnal Analisis Pengaruh Kebijakan Bank Konvensional Terhadap Tingkat Keuntungan Bank Syariah bahwa pengembangan Bank Syariah harus berorientasi pasar

dengan penyesuaian dengan pengguna jasa perbankan Syariah yaitu masyarakat.¹³ Seperti yang diketahui bahwa hingga saat ini Perbankan Syariah masih sulit menembus pencapaian Perbankan Konvensional.

Dari beberapa faktor yang memengaruhi minat masyarakat muslim menabung di Bank Konvensional di antaranya kualitas pelayanan yang diberikan pihak Bank sangat memuaskan karena respon yang diberikan cukup cepat, ramah dan responsif serta dalam proses pengajuan dan pencairan terbilang cepat ditambah akses ATM ada dimana-mana. Hal ini sejalan dengan jurnal Studi Pengembangan Perbankan Syariah di Indonesia mengatakan bahwa pentingnya Bank Syariah untuk meningkatkan kualitas dan fasilitas layanan serta sehingga setara atau lebih unggul dibandingkan konvensional.¹⁴ Kemudian faktor lokasi pada Bank Konvensional cukup dekat dari tempat tinggal, sehingga dalam melakukan transaksi nasabah tidak perlu pergi jauh ditambah akses pada ATM serta outlite Bank Mini yang tersebar dimana-mana dibandingkan Bank Syariah. Selanjutnya faktor sosial dan budaya yang mana keluarga dan teman telah lebih dahulu menggunakan jasa pada Bank Konvensional sehingga suatu kebiasaan dimana sebuah informasi dapat tersebar luas dari hasil budaya masyarakat yang sering melakukan interaksi sosial dengan memberikan informasi dari satu pihak ke pihak lainnya. Kemudian faktor fasilitas berupa akses *Mobile Banking*, ATM, Buku Tabungan, Outlite Bank Mini dan fasilitas tempat yang nyaman pada

¹³ Adania Astasia dkk, *Analisis Pengaruh Kebijakan Bank Konvensional terhadap Tingkat Keuntungan Bank Syariah*, Jurnal Ekonomi dan Pengembangan, 29, No 1, (2021): 90

¹⁴ Rahayu dkk, *Studi Pengembangan Perbankan Syariah di Indonesia*, Jurnal Sinergi, 13, No1 (2022) 107

Bank juga merupakan sebuah faktor untuk menjadikan nasabah memilih menggunakan Bank Konvensional. Dengan demikian Bank Syariah perlu meningkatkan beberapa faktor yang menjadi indikator kesukaan sehingga mempengaruhi minat masyarakat seperti, Kualitas Pelayanan, faktor sosial dan budaya, lokasi, serta fasilitas yang ada pada Bank Syariah agar bisa mengimbangi Bank Konvensional.

Bank syariah dalam meningkatkan faktor minat masyarakat yaitu salah satunya dengan cara meningkatkan kualitas pada pelayanan seperti memberikan respon yang baik, ramah, cepat, dan tidak berbelit dalam pelayanannya. Kemudian fasilitas dan lokasi yang dekat seperti cabang pada Bank serta mendirikan Outlite Mini berbasis Syariah juga dapat memberikan rasa nyaman pada nasabah, dan ATM di daerah-daerah yang dapat dijangkau dengan mudah oleh masyarakat, sehingga kedepannya masyarakat akan mempertimbangkan keputusannya dalam memilih menjadi nasabah Bank Konvensional atau Bank Syariah.

Perlu di analisis masyarakat lebih menyukainya dari segi promosi secara sosial dan budaya kepada masyarakat dengan maksud dapat menarik minat masyarakat dalam menentukan pilihannya antara Bank Konvensional atau Bank Syariah. Hal ini sejalan dengan jurnal Perbankan Syariah di Indonesia dan Peran Perguruan Tinggi Dalam Rangka Akselerasi menyatakan bahwa Bank Syariah di Indonesia saat ini telah tumbuh dan berkembang dengan baik

namun dalam bentuk pangsa pasar yang masih terbatas.¹⁵ Dengan demikian bank bisa lebih mengoptimalkan dalam hal promosi sehingga sebuah informasi dapat tersebar luas dan akan menjadi sebuah kebiasaan yang baru pada masyarakat itu sendiri yang berdampak baik bagi masyarakat dan Bank. Dengan demikian Bank Syariah bisa lebih dikenal dan lebih diminati oleh masyarakat khususnya muslim yang berada di Kota Metro dan menjadi sebuah kebudayaan yang baru di masyarakat khususnya muslim yang berada di Kota Metro.

¹⁵ Euis Amalia, *Perbankan Syariah di Indonesia dan Peran Perguruan Tinggi Dalam Rangka Akselerasi*, Jurnal Keuangan dan Perbankan, 14, No 1, 2010):141

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis faktor-faktor minat masyarakat muslim menjadi nasabah Bank Konvensional dan impresi bagi Bank Syariah dapat disimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi masyarakat untuk memilih Bank Konvensional yaitu:

1. Faktor kualitas pelayanan pada Bank Konvensional memberikan pelayanan yang cepat, ramah serta responsif. Dimana dalam memberikan pengajuan dan pencairan pun sangat cepat dan tidak berbelit. Kemudian Faktor demografi/lokasi pada bank Konvensional cukup dekat sehingga masyarakat lebih memilih lokasi yang terdekat dari tempat tinggal mereka. Selanjutnya Faktor fasilitas pada Bank Konvensional yang dapat menarik minat masyarakat yaitu adanya ATM serta Outlite Bank Mini yang tersebar dimana-mana, sehingga masyarakat mendapatkan rasa nyaman. Dan Faktor sosial budaya pada Bank Konvensional dimana bank dalam melakukan promosi dapat menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah pada Bank Konvensional.
2. Berdasarkan faktor di atas memberikan impresi bagi Bank Syariah yaitu Bank Syariah dalam meningkatkan kualitas pelayanan yaitu masyarakat lebih menyukainya dari segi respon yang baik, ramah, cepat, serta tidak berbelit. Adapun lokasi cabang Bank yang lebih dekat dari tempat tinggal,

sehingga masyarakat tidak perlu jauh-jauh untuk melakukan transaksi. Kemudian dibuka nya Atm dan Outlite Mini berbasis Bank Syariah yang tersebar di mana-mana, sehingga minat masyarakat pada Bank Syariah bertambah. Bank juga perlu melakukan promosi dengan maksud memberikan informasi seputar produk bank syariah agar masyarakat bisa lebih mengenal bank syariah.

B. Saran

Terselesaikan penyusunan skripsi ini, penulis memberikan saran kepada bank syariah yang mungkin bisa dijadikan sebagai tuntunan kedepannya sebagai berikut:

1. Bank syariah harus lebih mempertimbangkan dari segi kualitas pelayanan seperti pelayanan yang ramah dan responsif
2. Bank syariah harus memperhatikan lokasi serta fasilitas yang kedepannya bisa menjadi pertimbangan masyarakat dalam menentukan pilihan antara Bank Konvensional atau Bank Syariah.
3. Sosial dan budaya juga sebagai penentu di mana dalam faktor sosial dan budaya dipengaruhi oleh teman dan keluarga. Bank syariah harus lebih meningkatkan dari segi promosi sehingga masyarakat dapat menentukan pilihannya sendiri berdasarkan kemauan pribadi dan bisa menghasilkan kebudayaan baru bagi masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman Fathoni, *Metode Penelitian Dan Teknik Penyusunan Skripsi* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2011).
- Adania Astasia dkk, *Analisis Pengaruh Kebijakan Bank Konvensional terhadap Tingkat Keuntungan Bank Syariah*, *Jurnal Ekonomi dan Pengembangan*, 29, No 1, (2021).
- Ahmad Yopi Kuswara, “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Muslim Untuk Memilih Bank Konvensional*,” 2017.
- Akhmad Mujahidin, *Hukum Perbankan Syariah* (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2016).
- Ardansyah Putra dan Dwi Siraswati, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Surabaya: Jakarta Media Publishing, 2014.
- Asdar dkk, *Impresi Mahasiswa Feb Perguruan Tinggi Swasta (PTS) Terhadap Tingkat Minat Menabung Di Perbankan Syariah Dengan Perbankan Konvensional Di Makasar*, *Jurnal Mirai Management*, V.6, No.1, 2020
- Badan Pusat Statistik Kota Metro, “*Jumlah Penduduk Menurut Kecamatan dan Agama yang Dianut di Kota Metro*,” 2021.
- Dindin Abdurohim, *Strategi Pengembangan Kelembagaan UMKM* (Yogyakarta: CV. Bintang Surya Madani, 2020).
- Djamal, *Paradigma Penelitian Kualitatifm* (Yogyakarta: Mitra Pustaka, 2017).
- Doni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen* (Bandung: Alfabeta, 2017), 164.
- Emmywati, “*Pengaruh Kualitas layanan Yang Terdiri Dari Kenyamanan, Kemudahan dan Fasilitas Terdapat Kepuasan Konsumen Pada Galeri Seni dan Pusat Meditation Ponorogo Jawa Timur*,” *Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen* 1, no. 3 (2016).
- Euis Amalia, *Perbankan Syariah di Indonesia dan Peran Perguruan Tinggi Dalam Rangka Akselerasi*, *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 14, No 1, 2010).

Evi Yupitri dan Linda Sari, “*Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Non Muslim Menjadi Nasabah Bank Syariah Mandiri di Medan,*” *Jurnal Ekonomi dan Keuangan* 1, no. 1 (2012).

H. Bachtiar Simatupang, “*Peranan Perbankan Dalam Meningkatkan Perekonomian Indonesia*” , *Jurnal Riset Akutantansi Multiparadigma*, 6, no. 2 (2019).

H. Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan* (Bandung: Alfabeta, 2013).

Heni Rohaeni, “Kualitas Pelayanan terhadap kepuasan pelanggan,” *Jurnal Ecomedia* 2, No 2 (2018)

<http://info.metrokota.go.id> diakses pada tanggal 27 Desember 2021 16.01

https://id.m.wikipedia.org/wiki/Kota_Metro diakses pada tanggal 27 Desember 2021 pukul 15.06

Husein Umar, *Metodologi Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2009).

I Ketut Wardana, Nyoman Djinar Setiawina dan Gede Sudjana Budiasa, “*Dampak Kebijakan Suku Bunga Bank Indonesia terhadap Return On Asset Bank Perkreditan Rakyat di Provinsi Bali,*” *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana* 5, no. 6 (2016).

Ibid

Ibid

Irham Fahmi, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya (teori dan aplikasi)* (Bandung: Alfabeta, 2014).

Jemi dan Ruben, *Membangun Model Pembukuan Usaha Mikro Di Kabupaten Tanah Toraja*, *Jemma*, 01, no.02(2018).

Junaidi, “*Persepsi Masyarakat Untuk Memilih dan Tidak memilih Bank Syariah (Studi Kota Palopo)*” 14, no. 2 (2015) .

La Samsu, “*Bedah Ulang Perbankan Konvensional versus Perbankan Syari’ah Dalam Realitas Sosiologis,*” *Tahkim* XII, no. 1 (2016).

- Lilis Yuliati, "*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Berinvestasi Sukuk*," *Walisongo jurnal penelitian sosial keagamaan* 19, no. 1 (2011).
- M. Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: CV Alfabeta, 2012.
- Maulana Hakim, dengan judul penelitian "*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Calon Nasabah Memilih Bank Konvensional*," 2018
- Mita Rosaliza, "Wawancara, sebuah interaksi komunikasi dalam penelitian kualitatif," *Jurnal Ilmu Budaya* 11, no. 2 (2015).
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik* (Depok: Gema Insani, 2013).
- Nik Amah, "*Bank Syariah dan UMKM Dalam Menggerakkan Roda Perekonomian Indonesia Suatu Kajian Literatur*," *Jurnal Akutansi dan Pendidikan* 2, no. 1 (2013).
- Noorjannah, "*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Muslim Kota Banjarmasin Memilih Menjadi Nasabah Bank Konvensional Di Banding Bank Syariah*," 2017.
- Nopi Anggi Sapitri, "*Analisis Faktor Perilaku Konsumen Dalam Memilih Perbankan*," 2019.
- Nurul Ichsan Hasan, *Perbankan Syariah Sebuah Pengantar*, Jakarta: GP Press Group, 2014.
- Pedoman Penulisan Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Metro*, 2018.
- Presiden Republik Indonesia, "*Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998*," 1998.
- Rahayu dkk, *Studi Pengembangan Perbankan Syariah di Indonesia*, *Jurnal Sinergi*, 13, No1 (2022)
- Rika Mei Hayani Ginting, *Pelatihan Studi Kelayakan Bisnis Berorientasi Umkm Pada Generasi Muda*, *Journal Of Community Service*, 1, No 1, 2019.

- Roni Andespa, "*Faktor-Faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menabung di bank syariah*," *jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan Al-Masraf* 2, no. 1 (2017).
- Sandu Siyoto dan Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015).
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2010).
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2006).
- Suharyat, "*Hubungan Antara Sikap, Minat Dan Perilaku Manusia*," 2009.
- Tedi Rustendi, "*Analisis Kinerja Keuangan Ban Umum Syariah dan Bank Umum Konvensional Dalam Dual Banking System*," *Jurnal Ekonomi Manajemen* 5, no. 2 (2019).
- Tri Astuti, "*Pengaruh Persepsi Nasabah Tentang Tingkat Suku Bunga, Promosi, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Nasabah*" 2, no. 1 (2013).
- Vina Herviain dan Angky Febriansyah, "*Tinjauan Atas Proses Penyusunan Laporan Keuangan Pada Young Entrpreneur Academy Indonesia Bandung*," *Jurnal Riset Akuntansi VIII*, no. 2 (2016).
- Wahyu Ariani, *Pengaruh Manajemen Impresi Pada Perilaku Kewargaan Organisasional: Suatu Studi Empiris*, *Jurnal Umy*, V, No. 1, 2014.
- Hasil wawancara dengan Adi, Selaku Pengusaha UMKM, Pada Tanggal 29 November 2021
- Hasil wawancara dengan Ainun, Selaku Pengusaha UMKM, Pada Tanggal 30 November 2021
- Hasil wawancara dengan Bapak Surahman pelaku UMKM, Pada Tanggal 02 Desember 2021
- Hasil wawancara dengan Hayu, Selaku Pengusaha UMKM, Pada Tanggal 29 November 2021

Hasil wawancara dengan Irma Hardianti, Selaku Pengusaha UMKM, Pada Tanggal 02 Desember 2021

Hasil wawancara dengan Lilis, Selaku Pengusaha UMKM, Pada Tanggal 02 Desember 2021

Hasil wawancara dengan Lulu, Selaku Pengusaha UMKM, Pada Tanggal 02 Desember 2021

Hasil wawancara dengan Ririn, Selaku Pengusaha UMKM, Pada Tanggal 02 Desember 2021

Hasil wawancara dengan Sri, Selaku Pengusaha UMKM, Pada Tanggal 03 Desember 2021

Hasil wawancara dengan Tika, Selaku Pengusaha UMKM, Pada Tanggal 03 Desember 2021

LAMPIRAN



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

Nomor : 3537/In.28.3/D.1/PP.00.9/12/2020
 Lampiran : -
 Perihal : **Pembimbing Skripsi**

14 Desember 2020

Kepada Yth:
 Sukmasari Dewi Chan, S.Th.I.,M.Ud.
 di – Tempat

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

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

Nama : Rima Dona Ayu Mareta
 NPM : 1702100076
 Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
 Jurusan : S1 Perbankan Syariah (S1-PBS)
 Judul : Analisis Faktor-Faktor Ketertarikan Masyarakat Muslim Menjadi Nasabah Bank Konvensional Dan Impresi Bagi Bank Syariah(Studi Kasus Kota Metro)

Dengan ketentuan :

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

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

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh





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

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

Nomor : B-1740/In.28/J/TL.01/06/2021
Lampiran :-
Perihal : **IZIN PRASURVEY**

Kepada Yth.,
KEPALA BAGIAN KESBANGPOL
KOTA METRO
di-

Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : **Rima Dona Ayu Mareta**
NPM : 1702100076
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : ANALISIS FAKTOR-FAKTOR KETERTARIKAN
MASYARAKAT MUSLIM MENJADI NASABAH BANK
KONVENSIONAL DAN IMPRESI BAGI BANK SYARIAH
(STUDI KASUS KOTA METRO)

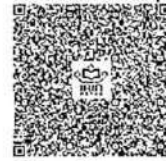
untuk melakukan prasurvey di KOTA METRO, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi.

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 21 Juni 2021

Ketua Jurusan,



Dliyaul Haq M.E.I.

NIP 19810121 201503 1 002



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

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

SURAT TUGAS

Nomor: B-3895/In.28/D.1/TL.01/11/2021

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

Nama : **Rima Dona Ayu Mareta**
NPM : 1702100076
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Untuk : 1. Mengadakan observasi/survey di Dinas Koperasi Usaha Mikro Kecil Menengah di kota, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS FAKTOR-FAKTOR MINAT MASYARAKAT MUSLIM MENJADI NASABAH BANK KONVENSIONAL DAN IMPRESI BAGI BANK SYARI'AH (STUDI PADA UMKM DI KOTA 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 : 30 November 2021

Mengetahui,
Pejabat Setempat
Kabi
Omeg


Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Siti Zulaikha S.Ag, MH
NIP 19720611 199803 2 001



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

Jalan Kl. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47266; *Wabsito*: www.febi.metrouniv.ac.id; *e-mail*: febi.iaim@metrouniv.ac.id

Nomor : B-3894/In.28/D.1/TL.00/11/2021
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Kepala Dinas Koperasi Usaha Mikro
Kecil Menengah di kota
di-

Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-3895/In.28/D.1/TL.01/11/2021,
tanggal 30 November 2021 atas nama saudara:

Nama : **Rima Dona Ayu Mareta**
NPM : 1702100076
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Dinas Koperasi Usaha Mikro Kecil Menengah di kota, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS FAKTOR-FAKTOR MINAT MASYARAKAT MUSLIM MENJADI NASABAH BANK KONVENSIONAL DAN IMPRESI BAGI BANK SYARI'AH (STUDI PADA UMKM DI KOTA METRO)".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 30 November 2021
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Siti Zulaikha S.Ag, MH
NIP 19720611 199803 2 001



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

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

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-645/In.28/S/U.1/OT.01/06/2022**

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

Nama : Rima Dona Ayu Mareta
NPM : 1702100076
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2021 / 2022 dengan nomor anggota 1702100076

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

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 06 Juni 2022
Kepala Perpustakaan

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

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR MINAT MASYARAKAT
MENJADI NASABAH BANK KONVENSIONAL DAN
IMPRESI BAGI BANK SYARIAH
(Studi Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Metro)**

OUTLINE

HALAMAN SAMPUL
HALAMAN JUDUL
JALAMAN PERSETUJUAN
HALAMAN PENGESAHAN
ABSTRAK
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN
HALAMAN MOTTO
HALAMAN PERSEMBAHAN
KATA PENGANTAR
DAFTAR ISI
DAFTAR TABEL
DAFTAR GAMBAR
DAFTAR LAMPIRAN
BAB I PENDAHULUAN
 A. Latar Belakang Masalah
 B. Pertanyaan Penelitian
 C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian
 D. Penelitian Relevan
BAB II LANDASAN TEORI
 A. Minat Nasabah
 1. Minat
 a. Pengertian Minat
 b. Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Minat
 c. Proses Terbentuknya Minat
 2. Nasabah

- B. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)
 - 1. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)
 - 2. Ciri-ciri Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)
- C. Bank
 - 1. Pengertian Bank
 - 2. Jenis Bank
 - a. Bank Konvensional
 - b. Bank Syariah
 - 3. Prinsip Bank Konvensional dan Bank Syariah
- D. Impresi

BAB III METODE PENELITIAN

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

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Deskripsi Lokasi Penelitian
- B. Faktor-Faktor Minat Masyarakat Muslim Menjadi Nasabah Bank Konvensional
- C. Analisis Faktor-Faktor Minat Masyarakat Muslim Menjadi Nasabah Bank Konvensional dan Impresi Bagi Bank Syariah

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Metro, November 2021



Rima Dona Ayu Mareta
NPM. 1702100076

Mengetahui
Dosen Pembimbing



Sukmasari Dewi Chan, S. Th.L., M.Ud
NIDN 2008029201

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)
ANALISIS FAKTOR-FAKTOR MINAT MASYARAKAT
MENJADI NASABAH BANK KONVENSIONAL DAN
IMPRESI BAGI BANK SYARIAH
(Studi Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Metro)

A. Wawancara

Wawancara kepada masyarakat khususnya pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang berada di Kota Metro

1. Apakah usaha yang sedang bapak/ibu jalani?
2. Sudah berapa lama usaha yang dijalani nya?
3. Dari manakah asal modal yang bapak/ibu dapatkan untuk membangun sebuah usaha?
4. Bank apa yang bapak/ibu gunakan?
5. Mengapa bapak/ibu lebih tertarik dengan bank konvensional daripada bank syariah?
6. Apa keunggulan bank konvensional menurut bapak/ibu yang menjadikan anda memilih bank konvensional?
7. Apakah yang menjadi faktor bapak/ibu lebih memilih menjadi nasabah perbankan konvensional dibandingkan bank syariah?
8. Menurut bapak/ibu bagaimanakah kualitas pelayanan di bank konvensional?
9. Apakah bapak/ibu sudah menggunakan bank konvensional secara turun-menurun?
10. Apakah bapak/ibu mengetahui bank konvensional dari saudara atau teman?
11. Menurut bapak/ibu apakah kualitas yang ada di bank konvensional memuaskan?
12. Dari tempat tinggal Ibu/bapak bank manakah yang paling dekat ?
13. Apakah bapak/ibu mengenal bank syariah?

14. Apakah bapak/ibu sudah pernah mencoba melakukan pembiayaan di bank syariah?

15. Kenapa tidak mencoba untuk melakukan pembiayaan di bank syariah?

B. Dokumentasi

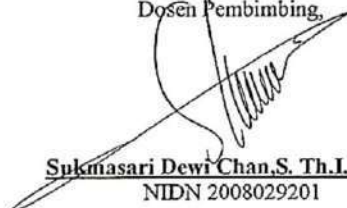
1. Buku-buku yang berkaitan dengan penelitian.
2. Data yang berkaitan dengan informasi mengenai usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang ada di Kota Metro.
3. Foto saat melakukan wawancara dengan masyarakat khususnya pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM).

Metro, November 2021



Rima Dona Ayu Mareta
NPM. 1702100076

Mengetahui
Dosen Pembimbing,



Sukmasari Dewi Chan, S. Th.L., M.Ud
NIDN 2008029201





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

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL


Nama : Rima Dona Ayu Mareta Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
 NPM : 1702100076 Semester/ TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1	Selasa, 23 Februari 2021	Sukmasari dewi chan	<p>1. Perbaiki latar belakang 2. fokuskan ke salah satu profesi yg ada di foto Metro</p> <p>1. Perbaiki latar sesuai arahan</p> <p>2. Perbaiki keme- litian rrlr dan</p>	 

Dosen Pembimbing


Sukmasari Dewi Chan, S. Th. I, M. UD
 NIDN. 20088029201

Mahasiswa fbs,




Rima Dona Ayu Mareta
 NPM. 1702100076




KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Ilirgugurya Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telp. (0720) 41507, Faksimil (0725) 47296, Website: www.metrouniv.ac.id, E-mail:
lainmetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

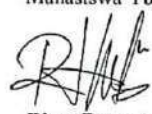
Nama : Rima Dona Ayu Mareta Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1 PBS
 NPM : 1702100076 Semester/ TA : VIII/2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
			<p>1. Latar belakang diperbaiki</p> <p>- Setiap paragraf usahakan memiliki koneksi (hubungan) sehingga dapat menjelaskan masalah yg dituju.</p> <p>- lanjutkan BAB II dan BAB III</p>	 

Dosen Pembimbing,


Sukmasari Dewi Chan, S. Th. I., M. UD
 NIDN. 20088029201

Mahasiswa Ybs,


Rima Dona Ayu Mareta
 NPM. 1702100076



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

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Rima Dona Ayu Mareta Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /S1 PBS
NPM : 1702100076 Semester/TA : IX/20202021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	15		<p>Jika tidak ada sumber lebih baik diilangkan</p> <p>Penulisan diperbaiki</p> <p>Perhatikan teknik pengam- buan sample nya.</p> <p>Perbaiki sesuai arahan</p> <p>Penggunaan huruf kapital diperhatikan</p>	

Dosen Pembimbing

Sukma Sari Dewi Chan, S.Th.L., M.Ud
NIDN. 20088029201

Mahasiswa Ybs.

Rima Dona Ayu Mareta
NPM. 1702100076




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

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Rima Dona Ayu Mareta Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam /S1 PBS
NPM : 1702100076 Semester/TA : IX/20202021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
			Acc untuk diseminan Kas.	

Dosen Pembimbing


Sukma Sari Dewi Chan, S.Th.I., M.Ud
NIDN. 20088029201

Mahasiswa Ybs,


Rima Dona Ayu Mareta
NPM. 1702100076



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

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Rima Dona Ayu Mareta Fakultas/Jurusan : Perbankan Syariah
 NPM : 1702100076 Semester/TA : IX/2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
			Ace Pendalaman Bab 1,2,3 1. Apd diperbaiki Sesuai arahan 2. Outline diperbaiki	

Dosen Pembimbing,

Sukma Sari Dewi Chan, S. Th.L.M.Ud
 NIDN. 20088029201

Mahasiswa Ybs,

Rima Dona Ayu Mareta
 NPM.1702100076



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

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Rima Dona Ayu Mareta Fakultas/Jurusan : Perbankan Syariah
NPM : 1702100076 Semester/TA : IX/2021

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	23/11/2021		Acc APL dan outline Urut surat research	

Dosen Pembimbing,

Sulana Sari Dewi Chan, S. Th.L.,M.Ud
NIDN. 20088029201

Mahasiswa Ybs,

Rima Dona Ayu Mareta
NPM.1702100076



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Telp. (0726) 41507, Faksimili (0725) 47296,
 Website: www.metroiain.ac.id, E-mail: iainmetro@metroiain.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL


Nama : Rima Dona Ayu Mareta Fakultas/Jurusan : Perbankan Syariah
 NPM : 1702100076 Semester/TA : X/2022

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	15 Mei 2022		<ol style="list-style-type: none"> 1. Perbaiki hasil analisis 2. Improvisasi terhadap bentuk syarat expenditure 	
	30 Mei 2022		<ol style="list-style-type: none"> 1. Perbaiki Kesimpulan <ul style="list-style-type: none"> - kesimpulan di jawaban dari pertanyaan penelitian 2. Lengkapi skripsi dari awal sampai akhir 3. perbaiki Abstrak 	

Dosen Pembimbing


Sukma Sari Dewi Chan, S. Th.L.M.Ud
 NIDN. 20088029201

Mahasiswa


Rima Dona Ayu Mareta
 NPM.1702100076



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

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Rima Dona Ayu Mareta Fakultas/Jurusan : Perbankan Syariah
NPM : 1702100076 Semester/TA : X/2022

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing	Hal yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	06/06/2022		Perbaiki kesimpulan	
	12/06/2022		Perbaiki kesimpulan daftar pustaka dan dokumentasi.	
	15/06/2022		Ace skripsi untuk dimunagasyahkan	

Dosen Pembimbing,

Sakma Sari Dewi Chan, S. Th.L., M.Ud
NIDN. 20088029201

Mahasiswa Ybs,

Rima Dona Ayu Mareta
NPM.1702100076

DOKUMENTASI

Wawancara dengan pengusaha
Isi ulang galon di Metro Barat



Wawancara dengan pengusaha
telur ayam di Metro selatan



Wawancara dengan pengusaha warung
Makan di metro timur



Wawancara dengan pengusaha
kerupuk kemplang di metro barat



Dokumentasi

Wawancara dengan pengusaha kosmetik wawancara dengan pengusaha kuliner
Dan kuliner di metro utara di metro pusat



Wawancara dengan pengusaha
Warung kelontong di metro selatan



wawancara dengan pengusaha warung
kelontong di metro timur



Dokumentasi

wawancara dengan pengusaha warung
kelontong di metro utara



wawancara dengan pengusaha makanan
di metro pusat



DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Rima Dona Ayu Mareta, lahir di Metro 15 Kauman Jalan Dahlia Timur. Peneliti merupakan anak kedua dari 3 bersaudara pasangan Bapak Marsono dan Ibu Yulistiani. Peneliti menyelesaikan masa belajar di TK Perwanida Metro. Kemudian menempuh pendidikan formal di SD Negeri 5 Metro lulus pada tahun 2011. Peneliti melanjutkan pendidikannya di SMP Muhammadiyah 1 Metro 2014.

Setelah lulus dari sekolah menengah pertama selanjutnya peneliti melanjutkan pendidikannya lagi di SMA Muhammadiyah 1 Metro dengan fokus jurusan IPS dan selesai pada tahun 2017. Kemudian peneliti melanjutkan sekolah ke perguruan tinggi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, dengan mengambil jurusan S1 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Peneliti mempersembahkan sebuah skripsi yang berjudul “ANALISIS FAKTOR-FAKTOR MINAT MASYARAKAT MUSLIM MENJADI NASABAH BANK KONVENSIONAL DAN IMPRESI BAGI BANK SYARIAH”, sebagai skripsi perkuliahan di S1 Perbankan Syariah.