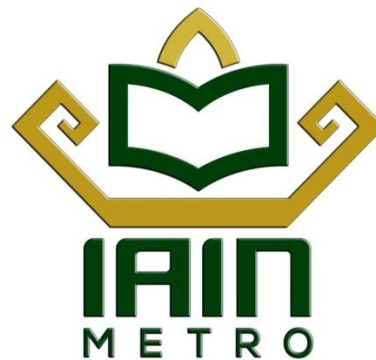


SKRIPSI

**FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGUSAHA MUSLIM
TIDAK MEMILIH PEMBIAYAAN BANK SYARIAH
(Studi Pada Peternak Ayam di Desa Rulung Raya, Natar,
Lampung Selatan)**

Oleh:

**RILO ANJAS TONI
NPM. 1502100302**



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

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

**FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGUSAHA MUSLIM
TIDAK MEMILIH PEMBIAYAAN BANK SYARIAH
(Studi Pada Peternak Ayam di Desa Rulung Raya, Natar,
Lampung Selatan)**

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

Oleh:

**RILO ANJAS TONI
NPM. 1502100302**

Pembimbing: Zumaroh, M.E.Sy

Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

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



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

NOTA DINAS

Nomor :
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : **Pengajuan untuk Dimunaqosyahkan**
Saudara Rilo Anjas Toni

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

Assalammu'alaikum Wr. Wb.

Setelah Kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya maka skripsi saudara:

Nama : **RILO ANJAS TONI**
NPM : 1502100302
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : **FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGUSAHA MUSLIM
TIDAK MEMILIH PEMBIAYAAN BANK SYARIAH (STUDI
PADA PETERNAK AYAM DI DESA RULUNG RAYA, NATAR,
LAMPUNG SELATAN)**

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

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.
Wassalammu'alaikum Wr. Wb.

Metro, Maret 2022

Mengetahui,
Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah

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

Pembimbing,

Zumaroh, M.E.Sy
NIP. 19790422 200604 2 002

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGUSAHA MUSLIM TIDAK MEMILIH PEMBIAYAAN BANK SYARIAH (STUDI PADA PETERNAK AYAM DI DESA RULUNG RAYA, NATAR, LAMPUNG SELATAN)**

Nama : **RILO ANJAS TONI**

NPM : 1502100302

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Metro, Maret 2022
Pembimbing,



Zumaroh, M.E.Sy

NIP. 19790422 200604 2 002



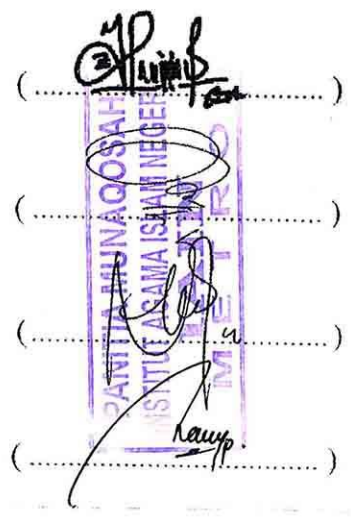
PENGESAHAN SKRIPSI

No. B-1450/In.28.3/D/PP.06.9/05/2022

Skripsi dengan Judul: FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGUSAHA MUSLIM TIDAK MEMILIH PEMBIAYAAN BANK SYARIAH (Studi Pada Peternak Ayam di Desa Rulung Raya, Natar, Lampung Selatan), disusun Oleh: RILO ANJAS TONI, NPM: 1502100302, Jurusan: SI Perbankan Syariah telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Selasa/05 April 2022.

TIM PENGUJI:

- Ketua/Moderator : Zumaroh, M.E.Sy (.....)
- Penguji I : Suci Hayati, S.Ag. M.S.I (.....)
- Penguji II : Nurul Mahmudah, M.H (.....)
- Sekretaris : Aulia Ranny Priyatna, M.E.Sy (.....)



Mengetahui,
 Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


 Dr. Mat Jalil, M.Hum
 NIP. 19620812 199803 1 001

ABSTRAK

FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGUSAHA MUSLIM TIDAK MEMILIH PEMBIAYAAN BANK SYARIAH (Studi Pada Peternak Ayam di Desa Rulung Raya, Natar, Lampung Selatan)

Oleh:

RILO ANJAS TONI
NPM. 1502100302

Permasalahan yang dibahas dalam skripsi ini adalah faktor-faktor yang mempengaruhi Pengusaha Muslim tidak memilih pembiayaan Bank Syariah (Studi pada peternak ayam di Desa Rulung Raya, Natar, Lampung Selatan). Tujuan dari penelitian untuk mengetahui dan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi Pengusaha Muslim tidak memilih pembiayaan Bank Syariah. Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan dengan pendekatan yang bersifat Deskriptif Kualitatif dengan jumlah informan dalam penelitian sebanyak 3 responden. Pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan Metode *Purposive Sampling*. Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi secara langsung pada objek penelitian dan wawancara serta kepustakaan. Teknik analisis data menggunakan model berfikir Induktif, proses berawal dari proporsi-proporsi khusus (sebagai hasil pengamatan) dan berakhir pada suatu kesimpulan (pengetahuan baru) berupa asas umum. Berdasarkan hasil wawancara dan hasil analisis yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa Faktor-faktor yang mempengaruhi Pengusaha Muslim tidak memilih pembiayaan Bank Syariah pada peternak ayam di Desa Rulung Raya, Natar, Lampung Selatan ialah: Faktor Promosi, Faktor Produk, dan Faktor Lokasi.

Kata Kunci: Faktor, Pengusaha Muslim, Bank Syariah.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : RILO ANJAS TONI

NPM : 1502100302

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang diinjak dari sumbernya dan di sebutkan dalam daftar pustaka:

Metro, April 2022
Yang Menyatakan



Rilo Anjas Toni
NPM.1502100302

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ ﴿٢٧٨﴾
(سورة البقرة, ٢٧٨)

Artinya: "*Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman*" (Al Baqarah 278).

PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan karunia dan hidayah-Nya, maka aan saya persembahkan karya ini kepada:

1. Kedua orang tuaku tercinta, Ibu Kusiami dan Bapak Kuseri yang selalu mencurahkan kasih sayangnya, perhatian, kesabaran dan selalu memberikan semangat serta tidak kenal lelah mendoakan untuk keberhasilan anak-anaknya sejak kecil hingga sekarang.
2. Dosen pembimbing skripsiku Ibu Zumaroh M.E.Sy yang selalu memberikan bimbingan serta motivasi sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
3. Sahabat-sahabatku seperjuangan (para pejuang skripsi) yang selalu memberikan dukungan dan bantuan yang tak ternilai harganya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
4. Almamater tercinta IAIN Metro yang menjadi tempat peneliti menuntut ilmu dan memperdalam ilmu Perbankan Syariah.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan Skripsi ini. Penulisan skripsi ini 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).

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

1. Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag, Selaku Rektor IAIN Metro.
2. 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 Zumaroh, M.E.Sy, selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
5. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.
6. Kepala Desa dan segenap Peternak Ayam di Desa Rulung Raya yang telah memberikan sarana dan prasarana kepada peneliti sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

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.

Metro, April 2022
Peneliti,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Rilo Anjas Toni', written in a cursive style.

Rilo Anjas Toni
NPM. 1502100302

DAFTAR ISI

	Hal.
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS	iii
PERSETUJUAN	iv
PENGESAHAN	v
ABSTRAK	vi
ORISINALITAS PENELITIAN	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian	7
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
D. Penelitian Relevan.....	10
BAB II LANDASAN TEORI	13
A. Keputusan Memilih Produk dan Jasa.....	13
1. Pengertian Keputusan	13
2. Tahap-tahap Pengambilan Keputusan	14
3. Macam-macam Perilaku dalam Pengambilan Keputusan ..	16
4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan	18
B. Pembiayaan Bank Syariah.....	19
1. Pengertian Pembiayaan	19
2. Landasan Hukum.....	20

3. Jenis-jenis Pembiayaan.....	22
4. Skema Pembiayaan Syariah	27
5. Pembiayaan Investasi Syariah	29
BAB III METODE PENELITIAN	30
A. Jenis dan Sifat Penelitian.....	30
B. Sumber Data	31
C. Teknik Pengumpulan Data	32
D. Teknik Analisa Data	34
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	35
A. Profil Pengusaha Muslim (Peternak Ayam) di Desa Rulung Raya Natar Lampung Selatan.....	35
B. Faktor yang Mempengaruhi Pengusaha Ternak Ayam Muslim tidak Menggunakan Pembiayaan Pada Bank Syariah di Desa Rulung Raya Natar Lampung Selatan.....	38
C. Analisis Faktor yang Mempengaruhi Pengusaha Ternak Ayam Muslim tidak Menggunakan Pembiayaan Pada Bank Syariah di Desa Rulung Raya Natar Lampung Selatan.....	41
BAB V PENUTUP	48
A. Kesimpulan.....	48
B. Saran.....	49

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
2.1. Bentuk Kerjasama Pembiayaan Modal Kerja.....	27
2.2. Bentuk Kerjasama Pembiayaan Konsumtif	29

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Bimbingan
2. Outline
3. Alat Pengumpul Data
4. Surat Research
5. Surat Tugas
6. Surat Keterangan Bebas Pustaka
7. Surat Lulus Uji Plagiasi Turnitin
8. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
9. Foto-foto Penelitian
10. Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan suatu negara dengan sebagian besar penduduknya muslim. Namun hal ini belum cukup membuat bank-bank syariah menjadi bank yang besar di Indonesia karena minat masyarakatnya yang masih kurang. Bank syariah seolah seperti sulit menembus dominasi perbankan konvensional, padahal mayoritas masyarakat Indonesia adalah muslim. Hal ini disebabkan perkembangan sektor perbankan tidak terlepas dari perilaku konsumen dalam menentukan pilihannya dalam menggunakan jasa perbankan, apakah akan menggunakan jasa perbankan syariah atau jasa perbankan konvensional yang telah dulu memainkan perannya di Industri perbankan Indonesia.¹

Menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 yang dimaksud dengan bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau prinsip hukum Islam yang diatur dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia seperti prinsip keadilan dan keseimbangan, kemaslahatan, universalisme, juga tidak mengandung unsur gharar, maysir, riba, dzalim dan objek haram.²

Salah satu kegiatan usaha yang paling dominan dan sangat dibutuhkan keberadaannya di dunia ekonomi dewasa ini adalah kegiatan usaha lembaga

¹ Herry Sutanto, Umam Khaerul, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Pustaka Setia, Oktober 2013), 53

² www.ojk.go.id di umduh pada 16 November 2020

keuangan perbankan, oleh karena fungsinya sebagai pengumpul dana yang sangat berperan demi menunjang pertumbuhan ekonomi suatu bangsa. Sebagai alat penghimpun dana, lembaga keuangan ini mampu melancarkan gerak pembangunan ekonomi dengan menyalurkan dananya ke berbagai usaha di berbagai sektor usaha yang salah satunya dikelola oleh masyarakat itu sendiri.³ Menurut Kinner dan Taylor minat konsumen adalah kecenderungan seorang konsumen dalam memilih suatu barang atau jasa yang akan ia gunakan dan dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal keputusan membeli benar-benar dilakukan.⁴ Minat adalah rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh. Pada dasarnya minat adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri.⁵ Minat konsumen merupakan salah satu aspek psikologis yang mempunyai pengaruh cukup besar terhadap perilaku dan minat juga merupakan sumber motivasi yang akan mengarahkan seseorang dalam memutuskan apa yang mereka akan lakukan.

Masyarakat yang tidak tahu produk-produk bank syariah tentunya tidak akan berminat untuk menggunakan jasa bank syariah, kecuali orang yang mempunyai keinginan kuat menabung pada bank syariah dikarenakan menghindari unsur riba.⁶ Pemahaman dan pengetahuan masyarakat tentang bank syariah juga akan mempengaruhi pandangan masyarakat mengenai bank

³ Gemala Dewi, *Aspek-aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2006), 51

⁴ Umar Husain, *Manajemen Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, (Jakarta: PT. Gramedia Pusaka, 2008), 45

⁵ Djaali, *Psikologi Pendidikan*, (Jakarta: Bui Aksara, 2013), 121

⁶ Herry Sutanto, Umam Khaerul, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah, ...* 79

syariah itu sendiri. Secara mudahnya, pandangan masyarakat terhadap bank syariah tergantung dengan apa yang mereka ketahui.

Pada pelaksanaan usaha atau UKM (usaha kegiatan menengah), terdapat beberapa faktor penghambat perkembangan usaha yang dijalankan. Hambatan yang dihadapi masing-masing-masing cukup berbeda bergantung dari jenis usaha yang dijalankan. Hanya saja secara garis besar hambatan tersebut sering berkaitan dengan modal usaha yang cukup terbatas, minimnya keahlian dalam manajemen usaha, dan lain-lain. Inilah mengapa UKM sebenarnya membutuhkan dukungan baik dalam bentuk penyediaan dana dan juga bimbingan pengelolaan usaha supaya UKM dapat mengembangkan diri secara optimal, untuk hal penyediaan dana sebagian besar bank memberikan produk kredit modal usaha, sementara untuk kredit investasi masih sering dibatasi. Dari penjelasan ini tentu sudah semakin jelas adanya benang merah yang menghubungkan hambatan yang dihadapi UKM dengan peran penting bank selaku lembaga keuangan. Adapun sampai saat ini didapati adanya perkembangan cukup baik pada UKM. Perkembangan tersebut pun disinyalir tidak terlepas dari peran bank dalam mengembangkan UKM (Usaha Kecil Menengah).⁷

Suatu usaha modal merupakan bagian terpenting, tanpa adanya modal usaha mau apapun bentuk usahanya akan terasa sulit menjalaninya, modal usaha bisa berupa apapun seperti bangunan, uang, tanah dan lain-lain. Begitupun usaha peternakan ayam, modal merupakan bagian terpenting dalam

⁷ Darwin. (2018). *UMKM Dalam Perspektif Pembiayaan Inklusif di Indonesia*. *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan*, 26(1), 59-75. Diakses dari <http://jurnalekonomi.lipi.go.id/index.php/JEP/article/download/228/pdf>.

menjalani usaha tersebut, pada umumnya dalam suatu daerah para peternak melakukan pinjaman modal usaha kepada bank umum untuk menambah kapasitas produksinya seperti menambah jumlah ayam, pelebaran lahan usaha, pembelian pakan, pembuatan kandang baru dan lain sebagainya, tentu bukan modal yang sedikit. Menurut informasi yang saya dapatkan dari wilayah sekitar ada 3 pelaku usaha peternak khususnya peternak jenis ayam.

Wawancara pertama oleh Bapak Siswanto adalah pelaku usaha peternak ayam potong, dalam wawancara pada tanggal 7 Januari 2022, ia berbicara sudah dari tahun 2012 menjalani usahanya hingga saat ini dan terbiasa mengalami untung atau rugi, modal awal usaha bapak siswanto menggunakan jasa perbankan konvensional karena menurut beliau persyaratan administrasinya mudah dan cepat cairnya dana yang beliau ajukan. Ia menjalani usahanya biasa melakukan pinjaman kepada bank konvensional untuk pembelian bibit ayam untuk di lakukan pembesaran kemudian dijual langsung kepada masyarakat, ia beranggapan bahwa semua bank sama kalau mau minjam, menurutnya bank konvensional mengadakan pinjaman KUR (kredit usaha rakyat) sangat membantu sekali dalam usahanya karena bunganya kecil tergantung dari besarnya dana yang di ajukan, jadi tidak terlalu besar angsuran di setiap bulannya. Beliau meminjam modal ke pihak bank rata-rata dengan nominal Rp.60.000.000-Rp.75.000.000 dalam satu tahun dan bunga yang harus ia bayar adalah Rp.3.000.000 sampai Rp.3.500.000 pertahun. Ia juga mengatakan tidak tertarik menggunakan perbankan syariah di karenakan kurangnya sosialisasi terhadap para pengusaha seperti bapak

siswanto sehingga membuat bingung calon nasabah baru yang ingin mengajukan pembiayaan.

Mekanisme untuk membuat ternak ayam potong menurut Bapak Siswanto, perseribu ayam butuh sekitar Rp.65.000.000 juta belum termasuk kandang dan tanah, kalau untuk satu ayam perhari butuh makan sekitar 120gr dan ayam bapak siwanto ada sekitar 1500 ekor ayam jadi tinggal di kalikan 120gr dikali 1500, kemudian diubah ke kilogram pakannya yaitu 180 Kg, di kalikan dengan harga pakan ayam yang dijual, kalau sekarang sekitar Rp.12.000/Kg, jadi perhari bisa habis Rp.2.160.000, untuk sebulan Rp.64.800.000. Biaya perawatan lainnya dalam satu bulan Rp.200.000 dan di rawat sendiri oleh Bapak Siswanto.⁸

Wawancara kedua oleh Bapak Sudino pelaku usaha yang sama masih dalam bidang peternakan ayam tapi jenis yang berbeda yakni ayam Ras merah yang mana telurnya ayam nya lah yang diambil manfaatnya, beliau memulai usaha nya sejak tahun 2014 hingga saat ini namun beliau sempat mengalami gulung tikar karna penghasilannya tidak bisa menutupi modal yang di keluarkan pada tahun 2018 karna pada saat itu beliau belum berani menggunakan jasa perbankan untuk membantu permodalannya dalam menjalankan usaha tersebut. Akhirnya pada tahun 2019 beliau memberanikan diri mengajukan pinjaman ke pihak perbankan karena mendengar dari cerita tetangganya bahwa di salah satu bank konvensional ada produk yang bunganya sangat rendah dan akhirnya beliau mencoba untuk mengajukan ke pihak

⁸ Wawancara bapak Siswanto, selaku peternak ayam potong pada hari Jumat, 7 Januari 2022

perbankan konvensional tersebut. Besarnya modal yang beliau pinjam rata-rata Rp80.000.000-Rp.100.000.000 dengan persentase sebesar Rp.4.000.000-Rp.5.000.000 pertahun. saat saya bertanya kenapa tidak ke bank syariah saja untuk mengajukan permodalan, pak sudino mengatakan bahwa ia kurang mendapatkan informasi yang akurat tentang segala pinjaman di bank syariah sehingga ia tidak berani ambil resiko yang tinggi bahkan ada juga info yang beliau dapatkan jika di bank syariah itu pengembalian pinjamannya lebih besar daripada di bank konvensional, jadi beliau ragu untuk menggunakan bank konvensional.

Mekanisme untuk membuat ternak ayam petelur menurut Bapak Sudino, perseribu ayam butuh sekitar Rp.55.000.000 juta belum termasuk kandang dan tanah, tapi untuk ayam jenis petelur bisa digunakan dalam jangka waktu dua sampai dua setengah tahun barulah peternak membeli ayam baru lagi untuk bisa di ambil telurnya. kalau untuk satu ayam petelur perhari butuh makan sekitar 100gr dan ayam bapak siwanto ada sekitar 3000 ekor ayam jadi tinggal di kalikan 100gr dikali 3000, kemudian diubah ke kilogram pakannya yaitu 300 Kg, di kalikan dengan harga pakan ayam yang dijual, kalau sekarang sekitar Rp.7.000/Kg, jadi perhari bisa habis Rp.2.100.000, untuk sebulan Rp.63.000.000. Biaya perawatan lainnya dalam satu bulan Rp.500.000 dan harus membayar 2 orang karyawan untuk membantu merawat ayam-ayam tersebut, masing-masing dalam satu bulan di bayar Rp.1.500.000.⁹

⁹ Wawancara bapak Sudino, selaku peternak ayam potong pada hari Minggu, 9 Januari 2022

Wawancara ketiga oleh Bapak Bero juga pelaku usaha ayam petelur yang sudah ia jalani dari tahun 2011, untung dan rugi bagi beliau itu hal biasa namun dari awal menjalankan usahanya ia selalu menggunakan jasa perbankan konvensional dan beliau mengatakan ingin mencoba menggunakan jasa perbankan syariah namun setelah di kalkulasi jumlah pengembaliannya lebih banyak dari pada menggunakan perbankan konvensional yang sudah ia gunakan sejak dulu. Besarnya modal yang beliau pinjam rata-rata Rp.65.000.000-Rp.80.000.000 dengan persentase yang harus di kembalikan Rp.3.000.000-Rp.4.000.000 pertahunnya. Jika ada produk perbankan syariah yang lebih terjangkau persentasenya beliau bersedia untuk berpindah ke jasa perbankan syariah.¹⁰

Mekanisme untuk memelihara ayam petelur menurut Bapak Bero, perseribu ayam butuh sekitar Rp.57.000.000 juta belum termasuk kandang dan tanah, tapi untuk ayam jenis petelur bisa digunakan dalam jangka waktu dua sampai dua setengah tahun barulah peternak membeli ayam baru lagi untuk bisa di ambil telurnya. kalau untuk satu ayam petelur perhari butuh makan sekitar 110gr dan ayam bapak siwanto ada sekitar 2500 ekor ayam jadi tinggal di kalikan 110gr dikali 2500, kemudian diubah ke kilogram pakannya yaitu 275 Kg, di kalikan dengan harga pakan ayam yang dijual, kalau sekarang sekitar Rp.7.000/Kg, jadi perhari bisa habis Rp.1.925.000, untuk sebulan Rp.57.750.000. Biaya perawatan lainnya dalam satu bulan Rp.400.000 dan

¹⁰ Wawancara bapak bero, selaku peternak ayam petelur pada hari Selasa, 11 Januari 2022

harus membayar 2 orang karyawan untuk membantu merawat ayam-ayam tersebut, masing-masing dalam satu bulan di bayar Rp.1.350.000

Ketiga peternak tersebut selalu mengandalkan pinjaman modal usahanya pada bank konvensional dikarenakan selain bunga nya yang kecil para masyarakat khususnya peternak tersebut rata-rata mengakui kurangnya sosialisasi dari pihak perbankan syariah dan para peternak itu hanya mengetahui informasi tentang pinjaman modal di perbankan syariah dari tetangga yang pernah menggunakan jasa perbankan syariah. Rata-rata menurut mereka bagi hasil dari bank syariah lebih tinggi dari pada bank konvensional dengan sama-sama menggunakan akad pembiayaan atau kredit, sehingga para pengusaha terutama peternak di desa Rulung Raya berfikir ulang untuk menggunakan jasa perbankan syariah dalam menambah modal usahanya karna jika modal awal yang di keluarkan tinggi tentu akan berpengaruh dalam keuntungan penjualan.

Berdasarkan uraian di atas, peneliti tertarik untuk mengkaji lebih dalam tentang faktor apa saja yang menyebabkan pengusaha ternak yang tergolong muslim tidak berminat untuk melakukan pembiayaan di bank syariah. Untuk itu peneliti memilih judul **“FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGUSAHA MUSLIM MEMILIH PEMBIAYAAN BANK SYARIAH (STUDI PADA PETERNAK AYAM DI DESA RULUNG RAYA, NATAR, LAMPUNG SELATAN)”**.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan dalam latar belakang di atas peneliti mengemukakan rumusan masalah yaitu: Apa saja faktor yang mempengaruhi Peternak ayam muslim di desa Rulung Raya tidak melakukan pembiayaan di bank syariah?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan Penelitian yang ingin dicapai adalah untuk mengetahui Apa saja faktor yang mempengaruhi peternak Ayam muslim di desa Rulung Raya tidak melakukan pembiayaan di bank syariah.

2. Manfaat penelitian

Penelitian ini dapat dilakukan dan permasalahan yang akan diangkat dalam penelitian ini diharapkan hasilnya dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun secara praktis. Adapun manfaat penelitian tersebut antara lain:

a. Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan bagi peneliti maupun pembaca tugas akhir ini, khususnya yang berkaitan dengan faktor yang mempengaruhi peternak Muslim di Desa Rulung Raya Tidak melakukan Pembiayaan di bank syari'ah.

b. Manfaat Praktis

Penelitian ini di harapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan, masukan, informasi yang berguna bagi perusahaan

terkait dalam menyikapi bagaimana pentingnya Faktor yang Mempengaruhi Peternak Muslim di Desa Rulung Raya tidak memilih Pembiayaan Pada Bank Syariah.

D. Penelitian Relevan

Penelitian relevan atau telaah pustaka berisi tentang uraian secara sistematis mengenai hasil penelitian yang terdahulu tentang persoalan yang akan di kaji. Bagian ini memuat daftar hasil penelitian yang telah diteliti oleh beberapa mahasiswa yang telah melakukan penelitian sebelumnya kemudian membandingkan apakah penelitian yang akan peneliti lakukan tersebut telah diteliti sebelumnya atau belum.

Dalam penelitian ini peneliti akan mencoba membedakan hasil penelitian yang telah lalu, yang pernah dilakukan oleh:

1. Akbar Sabani program Pascasarjana Ekonomi Islam mahasiswa UIN Allaudin Makasar dengan Judul “Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Rendahnya Minat Masyarakat Muslim Menabung Pada Bank Syariah di Kota Palopo”. Variabel tingkat keuntungan (nisbah) dan perhitungan bisnis adalah merupakan variabel yang dominan pengaruhnya terhadap rendahnya minat masyarakat muslim di Kecamatan Wara Timur Kota Palopo menabung pada bank syariah. Kemudian upaya yang harus dilakukan yaitu Bank Syariah Cabang Palopo hendaknya melakukan promosi untuk memberikan tambahan informasi dan pengetahuan agar dapat menarik minat masyarakat atau calon nasabah menabung di Bank

Syariah/Muamalat Cabang Palopo.¹¹ Penelitian ini memfokuskan kepada minat nasabah dalam menabung di perbankan syariah.

2. Iga Zahrotul Mufariridah Program Strata 1 Ekonomi Islam Mahasiwi IAIN Metro dengan judul “Faktor-faktor Pedagang Muslim memilih Pinjaman ke Lembaga Keuangan Formal dan Informal”. Lembaga-lembaga keuangan tersebut tentunya memberikan pilihan bagi pedagang untuk mengajukan kredit ataupun pembiayaan sebagai tambahan modal. Dengan adanya banyak pilihan tentunya terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku pedagang muslim dalam mengambil keputusan untuk memilih pinjaman ke lembaga keuangan baik itu lembaga keuangan formal maupun informal.¹² Penelitian ini lebih membandingkan faktor apa saja yang mempengaruhi para pedagang muslim di wilayah tertentu untuk menggunakan jasa pinjaman di lembaga keuangan Formal dan Infomal.
3. Reno Wahyudi Program Strata 1 Ekonomi Islam Mahasiswa IAIN Bengkulu dengan Judul “Faktor-faktor yang Menyebabkan Kurangnya Minat Nasabah untuk Membeli Produk Deposito *Mudharabah* BRI Syariah KCP Panorama Bengkulu”. Pemilihan produk bank oleh nasabah seringkali lebih didasarkan pada aspek informasi mengenai manfaat yang akan diperoleh dari produk tersebut. Bank berusaha lebih dekat dengan konsumen melalui berbagai macam pendekatan misalnya berbagai macam produk, layanan, promosi, suku bunga yang menarik, hadiah dan membuka

¹¹ Akbar Sabani, Tesis “*Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Rendahnya Minat Masyarakat Muslim Menabung Pada Bank Syariah di Kota Palopo*”, UIN Allaudin Makasar, 2018.

¹² Iga Zahrotul Mufariridah, Skripsi “*Faktor-faktor Pedagang Muslim memilih Pinjaman ke Lembaga Keuangan Formal dan Informal*”, IAIN Metro, 2019.

cabang dan unit baru yang letaknya mudah dijangkau oleh masyarakat. Pada sisi lain, kurangnya informasi dan promosi yang memadai mengenai produk bank, dapat menimbulkan penyimpangan-penyimpangan kegiatan usaha perbankan yang dapat merugikan nasabah dan memungkinkan calon konsumen tidak tertarik untuk menabung di bank tersebut. Sehingga diperlukan adanya transparansi informasi mengenai produk bank untuk meningkatkan *good governance* disektor perbankan.¹³ Penelitian ini lebih memfokuskan penyebab kurang minatnya nasabah untuk menggunakan produk Deposito Mudharabah di BRI Syariah KCP Panorama Bengkulu.

¹³ Reno Wahyudi, Skripsi “*Faktor-faktor yang Menyebabkan Kurangnya Minat Nasabah untuk Membeli Produk Deposito Mudharabah BRI Syariah KCP Panorama Bengkulu*”, IAIN Bengkulu, 2015.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Keputusan Memilih Produk atau Jasa

1. Pengertian Keputusan

Keputusan berarti memilih salah satu diantara banyak pilihan dari alternatif yang ada. Pada umumnya keputusan dibuat dalam rangka untuk memecahkan masalah atau persoalan. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2005), keputusan adalah sesuatu yang berkaitan dengan putusan, segala sesuatu yang telah ditetapkan. . Menurut Tjiptono keputusan adalah sebuah proses dimana konsumen mengenal masalahnya, mencari informasi mengenai produk atau merek tertentu dan mengevaluasi secara baik masing-masing alternatif tersebut dapat memecahkan masalahnya, yang kemudian mengarah kepada keputusan pembelian.¹ Menurut Kotler & Amstrong, keputusan pembelian adalah tahap dalam proses pengambilan keputusan pembeli di mana konsumen benar-benar membeli.²

Perilaku konsumen akan menentukan pengambilan keputusan konsumen. Tidak semua situasi pengambilan keputusan konsumen berada dalam tingkatan yang sama. Ada keputusan pembelian yang memerlukan usaha yang lebih luas, dan arti memerlukan proses yang lebih panjang dan melelahkan, namun keputusan pembelian tetap dilakukan. Sebaliknya ada pula pengambilan keputusan dilakukan dengan mudah, tanpa pemikiran

¹ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Edisi ketiga, 2011), 54

² Philip Kotler dan Amstrong, Gary, *Principles of Marketing*, (Jakarta: Erlangga, 12th Edition, Jilid 1, 2014), 92

yang panjang, kondisi ini terjadi karena konsumen sudah menganggap bahwa proses yang biasa atau berulang-ulang.³

Berdasarkan pendapat para ahli di atas maka dapat disimpulkan bahwa keputusan adalah suatu putusan seseorang yang diawali dengan pengenalan masalah kemudian mengevaluasinya dan memutuskan produk dari beberapa alternatif pilihan yang ada dan proses integrasi yang mengkombinasi sikap pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif sehingga memilih salah satu diantaranya.

2. Tahap-tahap Pengambilan Keputusan

Proses keputusan konsumen bukanlah berakhir dengan pembelian, namun berlanjut hingga pembelian tersebut menjadi pengalaman bagi konsumen dalam menggunakan produk yang dibeli tersebut. Pengalaman itu akan menjadi bahan pertimbangan keputusan pembelian pembeli dimasa depan.⁴ Menurut Kotler tahap evaluasi alternatif dan keputusan pembelian terdapat minat membeli awal, yang mengukur kecenderungan pelanggan untuk melakukan suatu tindakan tertentu terhadap produk secara keseluruhan. Para ahli telah merumuskan proses pengambilan keputusan model lima tahap, meliputi:

a. Pengenalan Masalah

Proses pembelian dimulai saat pembeli mengenali masalah atau kebutuhan, yang dipicu oleh rangsangan internal atau eksternal. Rangsangan internal misalnya dorongan memenuhi rasa lapar, haus

³ Nugroho j. Setiadi, *Perilaku Konsumen*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2003), 14

⁴ Schiffman. Leon dan Kanuk. Leslie L, *Perilaku Konsumen*, (Jakarta: Indeks, 2014), 23

yang mencapai ambang batas tertentu. Sedangkan rangsangan eksternal misalnya seseorang melewati toko kue dan melihat roti yang segar dan hangat sehingga terangsang rasa laparnya.

b. Pencarian Informasi

Konsumen yang terangsang kebutuhannya akan terdorong untuk mencari informasi yang lebih banyak. Sumber informasi konsumen yaitu:

- 1) Sumber pribadi: keluarga, teman, tetangga dan kenalan.
- 2) Sumber komersial: iklan, wiraniaga, agen, kemasan dan penjual
- 3) Sumber publik: media massa dan organisasi penilai konsumen.
- 4) Sumber pengalaman: penanganan, pemeriksaan dan menggunakan produk.

c. Evaluasi Alternatif

Konsumen memiliki sikap beragam dalam memandang atribut yang relevan dan penting menurut manfaat yang mereka cari. Kumpulan keyakinan atas merek tertentu membentuk citra merek, yang disaring melalui dampak persepsi selektif, distorsi selektif dan ingatan selektif.

d. Keputusan Pembelian

Konsumen memiliki sikap beragam dalam memandang atribut yang relevan dan penting menurut manfaat yang mereka cari. Kumpulan keyakinan atas merek tertentu membentuk citra merek,

yang disaring melalui dampak persepsi selektif, distorsi selektif dan ingatan selektif.

e. Perilaku Pasca Pembelian

Para pemasar harus memantau kepuasan pasca pembelian, tindakan pasca pembelian dan pemakaian produk pasca pembelian, yang tujuan utamanya adalah agar konsumen melakukan pembelian ulang.⁵

Berdasarkan definisi di atas disimpulkan bahwa keputusan pembelian adalah tindakan yang dilakukan konsumen untuk melakukan pembelian sebuah produk. Oleh karena itu, pengambilan keputusan pembelian konsumen merupakan suatu proses pemilihan salah satu dari beberapa alternatif penyelesaian masalah dengan tindak lanjut yang nyata. Setelah itu konsumen dapat melakukan evaluasi pilihan dan kemudian dapat menentukan sikap yang akan diambil selanjutnya.

3. Macam-macam Perilaku dalam Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan konsumen beraneka ragam sesuai dengan keputusan pembelian. Perilaku pembelian konsumen sangat berbeda untuk setiap produk. Pembelian yang lebih banyak dan mahal biasanya melibatkan lebih banyak pertimbangan dan lebih banyak peserta pembelian.

Terdapat empat tipe perilaku pembelian konsumen berdasarkan tingkat keterlibatan pembeli dan tingkat perbedaan.

⁵ Kotler, Philip dan Armstrong, Gary, *Principles of Marketing*, 93

- a. Perilaku Pembelian Kompleks Jenis perilaku pembelian yang paling kompleks dalam situasi yang ditentukan oleh keterlibatan tinggi dalam pembelian, biasanya ditemukan pada pembelian barang mahal dan pada umumnya barang yang jarang dibeli konsumen serta terdapat banyak perbedaan antar Produk.
- b. Perilaku Pembelian Pengurangan Disonansi Jenis perilaku pembelian dimana situasi yang ditentukan oleh keterlibatan tinggi dalam pembelian tetapi konsumen tidak melihat banyak perbedaan dalam Produk.
- c. Perilaku Pembelian Kebiasaan Jenis perilaku pembelian dimana situasi yang ditentukan oleh keterlibatan yang rendah dalam pembelian dan tidak ada perbedaan produk yang signifikan, biasanya ditemukan pada pembelian produk yang murah dan produk yang sering dibeli konsumen.
- d. Perilaku Pembelian Mencari Keragaman Jenis perilaku pembelian dimana situasi yang ditentukan oleh keterlibatan yang rendah tetapi anggapan perbedaan produk yang signifikan. Dalam hal ini, konsumen biasanya melakukan peralihan produk karena rasa bosan atau karena ingin mencoba rasa yang berbeda. Peralihan produk terjadi karena alasan untuk variasi dan bukan karena ketidakpuasan konsumen.⁶

Berdasarkan definisi di atas peneliti dapat menyimpulkan bahwa macam-macam perilaku calon nasabah dalam pengambilan keputusan

⁶ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran; Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian Indonesia*, (Jakarta: Salemba, 2000) 65

dapat di pengaruhi oleh 4 perilaku, yaitu: perilaku pembelian kompleks, perilaku pembelian pengurangan disonansi, perilaku pembelian kebiasaan, dan perilaku pembelian mencari keragaman.

4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi dalam proses pembuatan keputusan, sebagai berikut:

- a. Motivasi merupakan suatu dorongan yang ada dalam diri manusia untuk mencapai tujuan tertentu.
- b. Persepsi merupakan hasil pemaknaan seseorang terhadap stimulus atau kejadian yang diterimanya berdasarkan informasi dan pengalamannya terhadap rangsangan tersebut.
- c. Pembentukan sikap merupakan penilaian yang ada dalam diri seseorang yang mencerminkan sikap suka atau tidak suka seseorang akan suatu hal.
- d. Integrasi merupakan kasatuan antara sikap dan tindakan.
- e. Integrasi merupakan respon atas sikap yang diambil. Perasaan suka akan mendorong seseorang untuk membeli dan perasaan tidak suka akan membulatkan tekad seseorang untuk tidak membeli produk tersebut.⁷

Berdasarkan definisi di atas dapat peneliti simpulkan dalam garis besar bahwa faktor yang mempengaruhi calon nasabah daam mengambil keputusan tergantung dari sumber dan kondisi informasi yang di dapatkan

⁷ Abdul Muntholip, *Perilaku Konsumen Dalam Persepektif Islam*, Jurnal kajian KeIslaman dan Pendidikan, Vol 1, No. 01 April 2012, 10

tersebut, maka dari itu sebagai calon nasabah harus sangat teliti dalam menerima informasi yang di dapatkan agar meminimalisir resiko ketika akan mengambil sebuah keputusan.

B. Pembiayaan Bank Syariah

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan atau financing ialah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.⁸

Menurut Undang-undang perbankan No. 10 Tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Di dalam perbankan syariah, pembiayaan yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah. Aturan yang digunakan yaitu sesuai dengan hukum Islam.⁹

Istilah pembiayaan pada intinya berarti I believe, I Trust, saya percaya, saya menaruh kepercayaan. Perkataan pembiayaan yang berarti (Trust) berarti Lembaga pembiayaan selaku shahibul maal menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang

⁸ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), 17.

⁹ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2011), 105-106.

diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.¹⁰

Dari beberapa pengertian di atas dapat di simpulkan bahwa pembiayaan dalam bank syariah ialah suatu proses transaksi antara suatu pihak dari pihak lain agar bisa menghasilkan profit dan juga dapat membantu pihak yang membutuhkan salah satunya contohnya untuk penambahan modal usaha. Selain itu ada harus ada perjanjian, syarat, dan ikatan-ikatan tertentu yang telah di sepakati kedua belah pihak atau lebih jika suatu waktu ada dari salah satu pihak terutama peminjam yang tidak bisa menjalankan amanah dari dana tersebut.

2. Landasan Hukum

Setiap lembaga keuangan syari'ah mempunyai dasar hukum untuk memperoleh kebajikan di dunia dan akhirat. Oleh karena itu, setiap kegiatan lembaga keuangan yang dikhawatirkan menyimpang dari tuntunan agama harus dihindari.

Berikut dasar hukum yang harus diterapkan oleh bank syari'ah dalam menjalankan operasionalnya. Menjauhkan diri dari unsur riba, dengan cara:

¹⁰ Mariya Ulpah, *Konsep Pembiayaan dalam Perbankan Syariah*, Madani Syari`ah, Vol.3 No.2 Agustus 2020, 150.

a. Menghindari penggunaan sistem yang menetapkan di muka

- 1) Secara pasti keberhasilan suatu usaha. Hal ini sesuai dengan firman Allah dalam Q.S. Luqman 34:

إِنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ عِلْمُ السَّاعَةِ وَيُنزِلُ الْغَيْثَ وَيَعْلَمُ مَا فِي الْأَرْحَامِ وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ
مَّاذَا تَكْسِبُ عَدًّا وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ أَرْضٍ تَمُوتُ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ (سورة
لقمان, ٣٤)

Artinya: “*Sesungguhnya Allah, hanya pada sisi-Nya sajalah pengetahuan tentang hari Kiamat, dan Dia-lah yang menurunkan hujan, dan mengetahui apa yang ada dalam rahim. Dan, tiada seorang pun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok. Dan, tiada seorang pun yang dapat mengetahui di bumi mana Dia akan mati. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal.*” (Q.S. Luqman [31]: 34).¹¹

- 2) Menghindari penggunaan sistem persentase untuk pembebanan biaya terhadap utang atau pemberian imbalan terhadap simpanan yang mengandung unsur melipatgandakan secara otomatis utang/simpanan tersebut hanya karena berjalannya waktu. Hal ini sebagaimana dijelaskan dalam Q.S. Ali Imran [3]: 130:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ
(سورة آل عمران, ١٣٠)

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.*” (Q.S. Ali Imran [3]: 130)¹²

¹¹ Quraish Shihab, “*Al-quran dan terjemahannya (revisi terbaru) Departemen RI*”, (Semarang: CV.Asy-Syifa, 2001), 916.

¹² *Ibid*, 141

- b. Menerapkan sistem bagi hasil dalam perdagangannya, dengan mengacu pada Q.S. al-Baqarah ; 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَاتْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ (سورة البقرة, ٢٧٥)

Artinya: “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat). Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan), dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.” (Q.S. al-Baqarah [2]: 275).¹³

3. Jenis-jenis Pembiayaan

Lembaga perbankan merupakan inti dari sistem keuangan dari setiap negara. Bank adalah lembaga keuangan yang menjadi tempat bagi orang-perseorangan, badan-badan usaha swasta, badan-badan milik negara, bahkan lembaga-lembaga pemerintahan yang menyimpan dana-dana yang dimilikinya. Melalui kegiatan perkreditan dan berbagai jasa yang diberikan, bank melayani kebutuhan pembiayaan serta melancarkan mekanisme sistem pembayaran bagi semua sektor perekonomian.¹⁴

¹³ *Ibid*, 98

¹⁴ Abdul Ghofur Anshori, *Pembentukan Bank Syariah Melalui Akuisisi dan Konversi: Pendekatan Hukum Positif dan Hukum Islam*, (Yogyakarta: UII Press, 2010), 5.

Jenis-jenis pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek, di antaranya:

- a. Pembiayaan menurut tujuan. Pembiayaan menurut tujuan dalam bank syari'ah dibedakan menjadi:
 - 1) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha.
 - 2) Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif.
- b. Pembiayaan menurut jangka waktu. Pembiayaan menurut jangka waktu dibedakan menjadi:
 - 1) Pembiayaan jangka waktu pendek, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 bulan sampai dengan 1 tahun.
 - 2) Pembiayaan jangka waktu menengah, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 tahun sampai dengan 5 tahun.
 - 3) Pembiayaan jangka waktu panjang, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu lebih dari 5 tahun.¹⁵

Selain itu, pembiayaan dalam bank syari'ah juga diwujudkan dalam bentuk pembiayaan aktiva produktif dan aktiva tidak produktif. Adapun jenis pembiayaan yang dimaksud sebagai berikut.

- a. Pembiayaan yang bersifat aktiva produktif, yaitu:
 - 1) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil. Jenis pembiayaan dengan prinsip bagi hasil ini meliputi:

¹⁵ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, 686.

a) Pembiayaan Mudharabah.

Pembiayaan Mudharabah merupakan akad bagi hasil ketika pemilik dana/modal atau biasa disebut sahib al-mal menyediakan modal kepada pengusaha sebagai pengelola atau biasa disebut mudarib, untuk melakukan aktivitas produktif dengan syarat bahwa keuntungan yang dihasilkan akan dibagi di antara mereka menurut kesepakatan yang ditentukan sebelumnya dalam akad.¹⁶ Ada dua tipe pembiayaan mudharabah, yaitu: *Mudarabah mulaqah*, yaitu pemilik dana memberikan keleluasaan penuh kepada pengelola untuk menggunakan dana tersebut dalam usaha yang dianggapnya baik dan menguntungkan. Pengelola bertanggung jawab untuk mengelola usaha sesuai dengan praktik kebiasaan usaha normal yang sehat 'urf. *Mudarabah muqayyadah*, yaitu pemilik dana menentukan syarat dan pembatasan kepada pengelola dalam penggunaan dana tersebut dengan jangka waktu, tempat, jenis usaha, dan sebagainya. Pengelola menggunakan modal tersebut dengan tujuan yang dinyatakan secara khusus, yaitu untuk menghasilkan keuntungan.¹⁷

b) Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan musyarakah adalah suatu perjanjian usaha antara dua atau beberapa pemilik modal untuk menyertakan

¹⁶ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011), 60.

¹⁷ Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, 19

modalnya pada suatu proyek, di mana masing-masing pihak mempunyai hak untuk ikut serta, mewakili atau menggugurkan haknya dalam manajemen proyek. Keuntungan dari hasil usaha bersama ini dapat dibagikan, baik menurut proporsi penyertaan modal masing-masing maupun sesuai dengan kesepakatan bersama (unproportional). Manakala merugi, kewajiban hanya terbatas sampai batas modal masing-masing.¹⁸

- 2) Pembiayaan dengan prinsip jual beli. Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda (*transfer of property*). Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian atas barang yang dijual.
 - 3) Pembiayaan dengan prinsip sewa. Transaksi *ijarah* (sewa) dilandasi adanya pemindahan manfaat. Jadi, pada dasarnya *ijarah* sama dengan prinsip jual beli, tetapi perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual beli objek transaksinya adalah barang, pada *ijarah* objek transaksinya adalah jasa.¹⁹
- b. Pembiayaan yang bersifat aktiva tidak produktif. Jenis aktiva tidak produktif yang berkaitan dengan aktivitas pembiayaan adalah berbentuk pinjaman . Pinjaman qard atau talangan, yaitu penyediaan dana atau tagihan antara bank Islam dengan pihak peminjam yang mewajibkan pihak peminjam melakukan pembayaran sekaligus atau

¹⁸ Karnaen Perwaatmadja dan Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam* (Yogyakarta: Dana Bhakti Prima Yasa, 1992), 23.

¹⁹ *Ibid.*, 101

secara cicilan dalam jangka waktu tertentu. Aplikasi qard dalam perbankan biasanya dalam empat hal, yaitu:

- 1) Sebagai pinjaman talangan haji, di mana nasabah calon haji diberikan pinjaman talangan untuk memenuhi syarat penyetoran biaya perjalanan haji. Nasabah akan melunasinya sebelum keberangkatan haji.
- 2) Sebagai pinjaman tunai dari produk kartu kredit syari'ah, di mana nasabah diberi keleluasaan untuk menarik uang tunai milik bank melalui ATM. Nasabah akan mengembalikannya sesuai waktu yang ditentukan.
- 3) Sebagai pinjaman kepada pengusaha kecil, di mana menurut perhitungan, bank akan memberatkan pengusaha bila diberikan pembiayaan dengan skema jual beli atau bagi hasil.
- 4) Sebagai pinjaman kepada pengurus bank, di mana bank menyediakan fasilitas ini untuk memastikan terpenuhinya kebutuhan pengurus bank. Pengurus akan mengembalikan dana pinjaman itu secara cicilan melalui pemotongan gajinya.²⁰

4. Skema Pembiayaan Syariah

Pembiayaan syariah pada skema ini didasarkan pada kemauan kedua pihak (bank dan nasabah) untuk melakukan kerja sama dalam upaya untuk menaikkan nilai aset mereka. Dalam kontrak perjanjian tertulis pula skema pembagian hasil keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah

²⁰ Adiwarman Karim, *Bank Islam*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2006).106.

pihak. Misalnya, seorang kontraktor yang mendapatkan kontrak pembangunan infrastruktur sebesar dengan total modal yang diperlukan untuk melaksanakan kontrak tersebut adalah Rp 2 miliar. Namun, pengusaha jasa konstruksi ini hanya mempunyai modal sebesar Rp1.5 miliar, masih kurang Rp500 juta.

Pihak kontraktor lebih memerlukan kas, maka bank syariah akan menyediakan pembiayaan syariah dengan skema bagi hasil. Pihak Bank dan kontraktor tersebut bekerja sama dan membentuk kesepakatan nisbah bagi hasil. Adapun tabel sebagai berikut.

Tabel 2.1
Bentuk Kerjasama Pembiayaan Modal Kerja

Jenis Pembiayaan Syariah	Kontrak Perjanjian	Skema Pembayaran
Pembiayaan Modal Kerja	Akad Murabahah (Jual Beli)	Harga Pokok+margin (keuntungan Bank Syariah)
	Akad Mudharabah (kerjasama), bank memberikan dana sebagai modal	Pengembalian pokok+bagi hasil bank syariah

Pembiayaan syariah dengan skema jual beli (murabahah), nasabah bisa merasakan manfaat lebih daripada kredit di bank konvensional karena nilai angsuran tetap sampai periode perjanjian berakhir. Hal ini juga akan memberikan manfaat kepada nasabah dengan lebih mudah dalam melakukan perencanaan keuangannya. Sedangkan untuk manfaat menggunakan pembiayaan syariah skema bagi hasil, maka nasabah bisa mendapatkan mekanisme pembayaran yang lebih fleksibel sesuai dengan keuntungan usaha.

a. Pembiayaan Konsumtif Syariah

Pembiayaan konsumtif syariah merupakan pembiayaan yang diperuntukkan bagi nasabah dengan tujuan di luar usaha dan bersifat perorangan. Berbeda dengan pembiayaan syariah untuk modal kerja yang bersifat produktif, pembiayaan konsumtif diperlukan oleh nasabah untuk memenuhi kebutuhan sekunder. Jenis akad yang paling sering digunakan dalam produk pembiayaan konsumtif syariah ada dua yaitu akad murabahah dan akad ijarah.

b. Pembiayaan Syariah Untuk Kebutuhan Konsumtif Dengan Skema Murabahah

Dalam dunia perbankan syariah di Indonesia, akad murabahah merupakan salah satu akad yang utama dan yang paling sering digunakan. Dengan menggunakan akad murabahah, kalkulasi perhitungannya lebih mudah. Hampir di semua bank syariah di Indonesia memberikan fasilitas pembiayaan dengan menggunakan akad murabahah.

c. Pembiayaan Syariah Dengan Skema Ijarah

Setelah akad murabahah, skema pembiayaan kedua untuk kegiatan konsumtif syariah bisa menggunakan akad ijarah, dimana akad ini mirip dengan prinsip jual beli, namun berbeda pada objek transaksinya. Jika dalam transaksi jual beli obyek transaksinya adalah jenis barang. Dalam akad ijarah, pembiayaan diberikan untuk suatu jasa. Contohnya, adalah fasilitas pembiayaan konsumtif untuk

memenuhi kebutuhan pembelian jasa paket perjalanan ibadah umroh. Dalam hal ini, biasanya bank syariah sudah melakukan kerja sama dengan agen travel sesuai dengan prinsip syariah.

Tabel di bawah ini akan menjelaskan lebih rinci tentang pembiayaan konsumtif syariah.

Tabel 2.2
Bentuk Kerjasama Pembiayaan Konsumtif

Jenis Pembiayaan Syariah	Kontrak Perjanjian	Skema Pembayaran
Pembiayaan Konsumtif	Akad Murabahah (Jual Beli)	Harga Pokok+margin (keuntungan Bank Syariah)
	Akad Ijarah(pemindahan hak guna)	Pengembalian pokok+ujroh (fee)

5. Pembiayaan Investasi Syariah

Setelah pembiayaan modal kerja dan pembiayaan konsumtif syariah, maka yang ketiga adalah pembiayaan investasi syariah. Pembiayaan investasi syariah merupakan pembiayaan jangka pendek atau jangka panjang untuk melakukan pembelian barang-barang modal yang diperlukan dalam membuka atau mendirikan usaha baru, relokasi proyek, ekspansi ataupun penggantian mesin-mesin pabrik. Dalam pembiayaan investasi, ada 2 jenis akad yang sering digunakan, yakni akad murabahah dan ijarah muntahia bit tamlik atau IMBT. Salah satu bank yang menyediakan fasilitas ini adalah bank BCA Syariah.²¹

²¹<https://www.cermati.com/artikel/kenali-ragam-jenis-pembiayaan-syariah-dan-manfaatnya>, di unduh pada, 11 Agustus 2021.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian Lapangan yaitu penelitian yang dilakukan oleh peneliti yang mengharuskan penulis terjun kelapangan untuk mengadakan pengamatan tentang fenomena dalam suatu keadaan yang alamiah.¹ Bertujuan untuk mempelajari dan mengetahui Faktor-faktor yang mempengaruhi Pengusaha Ternak Muslim tidak melakukan Pembiayaan pada Bank Syariah di Desa Rulung Raya.

Pengertian di atas dapat dipahami bahwasanya penelitian Lapangan ini merupakan penelitian yang bermaksud memahami peristiwa atau kejadian yang dialami oleh subjek penelitian yaitu pihak peternak muslim yang bersangkutan langsung dalam Faktor-faktor yang mempengaruhi Pengusaha Ternak Muslim tidak melakukan Pembiayaan pada Bank Syariah di Desa Rulung Raya.

2. Sifat Penelitian

Sifat penelitian yang digunakan merupakan penelitian bersifat Deskriptif Kualitatif. Penelitian Deskriptif, adalah untuk pecandraan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat populasi

¹ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Pt Remaja Rosdakarya 2013), 26

atau daerah tertentu.² Berdasarkan penelitian di atas dapat difahami bahwa penelitian yang peneliti lakukan adalah penelitian Deskriptif Kualitatif yaitu untuk menjabarkan dan menceritakan tentang Faktor-faktor yang mempengaruhi Pengusaha Ternak Muslim tidak melakukan Pembiayaan pada Bank Syariah di Desa Rulung Raya yang telah peneliti amati dan mendapat data yang dapat di jabarkan berdasarkan fakta-fakta yang diteliti dengan cara mendeskripsikannya secara nyata dan tepat.

B. Sumber Data

“Sumber data adalah sumber yang diinginkan seseorang peneliti mendapatkan sejumlah informasi atau data-data yang dibutuhkan dalam sebuah penelitian”. Data merupakan kumpulan bahan keterangan dari hasil pencatatan peneliti baik berupa fakta maupun angka yang dapat dijadikan bahan untuk menyusun suatu informasi sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data dipenuhi. Adapun sumber data yang penulis gunakan dalam menyusun karya ilmiah ini dikelompokkan menjadi dua, yakni data primer dan data sekunder.

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti dari sumber pertamanya. Data primer merupakan data yang berkaitan langsung dengan masalah penelitian dan didapatkan secara langsung dari informan atau responden untuk menjadi bahan analisis. Peneliti memilih secara accidental sampling untuk mendapat data dari

²Sumadi Suryabrata, *Metode Penelitian*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), 75.

nasabah.³ Dalam penelitian ini yang menjadi sumber data adalah Para Peternak Muslim yang ada di Desa Rulung Raya, yaitu Bapak Siswanto, Bapak Sudino, Bapak Bero. Peneliti memilih ketiga narasumber tersebut karena peneliti mengambil peternak yang memiliki ayam paling banyak. di Desa Rulung Raya sebenarnya ada 7 peternak namun yang masih bertahan saat ini hanya tinggal tiga peternak tersebut

2. Sumber Data Sekunder

Dalam penelitian ini penulis menggunakan data sekunder. “Data sekunder adalah data yang tidak berkaitan langsung dengan masalah penelitian dan didapatkan dari sumber lain serta tidak dijadikan bahan utama dalam analisis penelitian.⁴Sumber data sekunder dalam penelitian ini berupa buku-buku tentang Perbankan Syariah dan tentang Konsumen seperti buku; Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait; BAMUI, Takaful dan Pasar Modal Syariah* (Cet. VI; Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004); Herry Sutanto, Umam Khaerul, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Pustaka Setia, Oktober 2013); Prasetijo, Ristiyanti, dan John, J.O.I. Ihalauw, *Perilaku Konsumen* (Yogyakarta: Penerbit, 2005).

C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data menggunakan *Purposive Sampling* yaitu teknik penentuan sampel yang didasarkan pada pertimbangan peneliti mengenai sampel-sampel mana yang paling sesuai, bermanfaat dan dianggap

³Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), 110

⁴*Ibid*, 111

mewakikan. di sini juga peneliti menggunakan teknik pengumpulan data untuk mendapatkan informasi yang akurat dengan cara, antara lain:

1. Interview (wawancara)

Wawancara adalah sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara untuk memperoleh informasi dari wawancara. Interview (wawancara) digunakan oleh peneliti untuk menilai seseorang, misalnya untuk mencari data tentang orang tersebut atau sikap terhadap sesuatu.

Wawancara yang digunakan peneliti adalah wawancara semi terstruktur, yaitu untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka dan pihak yang diajak wawancara diminta pendapatnya dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan.⁵Mengenai hal ini, peneliti mengajukan pertanyaan-pertanyaan kepada para Peternak Muslim di Desa Rulung Raya.

Proses wawancara ini yang dilakukan peneliti dengan mewawancarai yaitu Bapak Siswanto, Bapak Sudino, Bapak Bero, karena mengingat ketiganya merupakan peternak ayam di desa rulung raya dan sudah cukup lama dalam menjalankan usaha ternak ayam berkisaran 5 sampai 9 tahun. Semua itu dilakukan untuk mendapatkan data mengenai Faktor-faktor yang mempengaruhi Pengusaha Muslim tidak melakukan Pembiayaan pada Bank Syariah di Desa Rulung Raya.

⁵ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik...*, 155

2. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu pengambilan data yang diperoleh Dokumen-dokumen yang berbentuk gambar, tulisan, atau arsip-arsip seperti catatan, dan sebagainya.⁶

Teknik ini dilakukan dengan mengumpulkan data-data yang ada pada peternak muslim di desa rlung raya berupa gambar, dan hasil wawancara oleh peternak nya langsung. Upaya lain dalam metode dokumentasi yaitu menelusuri dan menelaah buku-buku serta karya ilmiah yang berkaitan dengan Faktor-faktor yang mempengaruhi Peternak Muslim tidak menggunakan pembiayaan di Bank syariah.

D. Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah di lapangan, analisis data dalam penelitian kualitatif difokuskan selama proses di lapangan, bersamaan dengan pengumpulan data.

Ketika dalam penelitian lapangan, peneliti menganalisis data yang akan diteliti itu sejak sebelum terjun ke bank, setelah meneliti di bank dan setelah melakukan keduanya dilanjutkan dalam memfokuskan penelitian yang sedang diteliti di bank bersama dengan mengumpulkan data.

“Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis dimana data yang diperoleh dari dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan

⁶ *Ibid.*, 274.

bahan-bahan lain, sehingga mudah dipahami, dan tentunya dapat diinformasikan kepada orang lain”.

Peneliti menggunakan metode berfikir induktif dalam menganalisis data, yang dimaksud dengan metode berfikir induktif adalah “ pada prosedur proses berawal dari proporsi-porposisi khusus (sebagai hasil pengamatan) dan berakhir pada suatu kesimpulan (pengetahuan baru) berupa asas umum”.⁷

Berdasarkan keterangan di atas maka dalam menganalisis data peneliti menggunakan data yang telah diperoleh dalam bentuk uraian-uraian kemudian data tersebut dianalisis dengan menggunakan cara berfikir induktif yang berangkat dari informasi mengenai Faktor-faktor yang mempengaruhi peternak muslim tidak menggunakan pembiayaan di Bank Syariah.

⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta 2017), 245

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Profil Pengusaha Muslim (Peternak Ayam) di Desa Rulung Raya Natar Lampung Selatan

Desa Rulung Raya berdiri pada tanggal 20 Agustus 1986 sesuai dengan surat Pengesahan Desa dari Kecamatan Natar dan Kabupaten Lampung Selatan. Pada tahun 1986-1987 Kepala Desa dijabat oleh DEN ALI. Pada Tahun 1987-2002 Kepala Desa dijabat oleh SUWITO, Pada Tahun 2002-2007 Kepala Desa Dijabat Oleh Drs. KARJITO dan Pada Tahun 2007 Kepala Desa dijabat oleh MARYOTO sampai dengan saat ini.

Secara Geografis dan Geologis, iklim Desa Rulung Raya sama seperti halnya desa-desa lain di Indonesia mempunyai dua musim yaitu musim kemarau dan musim penghujan. Musim kemarau berlansung pada bulan Mei sampai dengan September, sedangkan musim penghujan terjadi pada bulan Desember sampai dengan April dengan suhu rata-rata 17°C-33°C. Hal tersebut berpengaruh langsung terhadap pola tanam pada lahan pertanian yang ada di Desa Rulung Raya.

Desa Rulung Raya terletak di dalam wilayah Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan Provinsi Lampung. Berjarak 25 km dari Kota Metro. Letak wilayah Desa Rulung Raya berbatasan langsung dengan beberapa wilayah sebagai berikut:

Sebelah Utara : Desa Rulung Sari (Kecamatan Natar)

Sebelah selatan : Desa Pancasila dan Muara Putih(Kecamatan Natar)

Sebelah Barat : Desa Rulung Sari (Kecamatan Natar)

Sebelah Timur : Desa Purwosari dan Bandarejo (Kecamatan Natar)¹

Desa Rulung Raya ada beberapa pengusaha muslim khususnya di bidang ternak ayam dengan nama antara lain, Bapak Siswanto, Bapak Sudino, dan Bapak Bero. Ke tiga peternak ayam ini merupakan pengusaha muslim asli dari Desa Rulung Raya, Natar, Lampung Selatan Berikut merupakan profil para narasumber untuk penelitian:

1. Bapak Siswanto

Sejak tahun 2016 bapak Siswanto memulai usaha ternak ayam potong dengan modal tanah kosong seluas $\pm 5.000 \text{ m}^2$ dan membangun 2 kandang. Modal awal sekitar Rp.13.000.000 dengan keuntungan rata-rata Rp.7.000.000 setiap bulannya apalagi di setiap hari raya atau hari besar lainnya. Namun beliau juga sempat beberapa kali rugi dan terpaksa mengambil uang tabungan untuk menggaji karyawan dan juga menutupi kerugian dari modalnya.²

2. Bapak Sudino

Bapak Sudino termasuk salah satu peternak ayam Petelur di desa Rulung Raya Natar ini, Beliau Memulai Usahanya sejak Tahun 1990 an dan beliau merintis usahanya tersebut dengan menyewa lahan sekaligus kandang bekas ternak ayam petelur juga milik tetangganya dan selama 6 tahun beliau menyewanya sekarang lahan atau tanah tersebut bisa

¹ Hasil Wawancara Petugas Kantor Kecamatan pada hari Rabu 23 Februari 2022 Pukul 10:00 Wib

² Hasil Wawancara Bapak Siswanto Pada hari Minggu, 13 Februari 2022 Pukul 13.30 Wib

menjadi milih pribadi bapak sudino. Menjalankan sebuah usaha tidak lepas dari untung dan rugi, beliau sempat akan gulung tikar di tahun 2012 namun bisa teratasi dengan tambahan modal yang didapatkan dari Bank dengan menjaminkan sertifikat tanah yang beliau miliki.³

3. Bapak Bero

Beliau merupakan peternak ayam di desa Rulung Raya Natar, Mulai Berusaha sejak tahun 2001 an hingga sekarang. Dengan bermodalkan tanah pemberian orang tua nya kemudian beliau kelola menjadi usaha ternak ayam, beliau lupa berapa modal awal dalam menjalankan usaha nya tersebut, namun beliau sempat tutup usahanya pada tahun 2005-2007 di karenakan mengalami kerugian dari pihak eksternal (di tipu). Beliau coba bangkit lagi menjalankan usaha nya dengan memijam modal di sebuah Bank Konvensional dengan jaminan sertifikat tanah dan BPKB Kendaraan nya. Hinga Saat ini usaha beliau mengalami peningkatan namun tidak terlalu signifikan mengingat harga ayam dan telur bisa berubah-ubah setiap waktu.⁴

B. Faktor yang Mempengaruhi Pengusaha Ternak Ayam Muslim tidak Menggunakan Pembiayaan Pada Bank Syariah di Desa Rulung Raya Natar Lampung Selatan

Faktor adalah suatu hal atau keadaan yang memberi pengaruh kepada sesuatu. Sedangkan penyebab sesuatu yang mengakibatkan sesuatu. Jadi dalam hal ini yang menyebabkan nasabah kurang minat ke Bank Syariah karena beberapa faktor. Dalam hal ini khususnya Peternak Ayam di Desa

³ Hasil Wawancara Bapak Sudino Pada hari Senin, 14 Februari 2022 Pukul 08.30 Wib

⁴ Hasil Wawancara Bapak Sudino Pada hari Rabu, 16 Februari 2022 pukul 14.00 Wib

Rulung Raya Natar Lampung Selatan untuk menarik simpati dan rasa ingin tahu di Bank Syariah maka memerlukan beberapa strategi dan berbagai upaya agar masyarakat menjadi nasabah di Bank Syariah. Untuk itu disini peneliti ingin mencari jawaban dan menuntaskan penyebab peternak ayam di desa Rulung Raya tidak menggunakan Bank Syariah sebagai sumber modal tambahan. Berikut ini wawancara yang dilakukan peneliti yaitu:

Peneliti mewawancarai Bapak Siswanto Selaku pengusaha Ternak Ayam Potong:

“Saya sebagai Pengusaha Ternak Ayam di Desa Rulung Raya belum ada promosi dari Bank Syariah Mandiri mengenai produk Pembiayaan Bank Syariah oleh karena itu Bapak Siswanto belum mengetahui banyak tentang Bank Syariah, ini menjadi salah satu alasan Bapak Siswanto masih menggunakan jasa Bank Konvensional.”⁵

Sedangkan menurut Bapak Sudino

“Promosi sangat di butuhkan untuk mencari Nasabah tetapi sampai saat ini Bapak Sudino belum melihat adanya promosi dari pihak Bank Syariah terhususnya untuk dirinya sendiri, faktor promosi ini termasuk dari salah satu alasan kenapa Bapak Sudino masih memilih jasa Bank Konvensional di bandingkan dengan Bank Syariah Manapun.”⁶

⁵ Hasil Wawancara Bapak Siswanto Pada hari Minggu, 13 Februari 2022 Pukul 13.30 Wib

⁶ Hasil Wawancara Bapak Sudino Pada hari Senin, 14 Februari 2022 Pukul 08.30 Wib

Menurut Bapak Bero masih ragu menggunakan bank syariah yaitu:

“Banyak masyarakat masih awam dengan produk Bank Syariah sehingga masyarakat memang belum begitu minat menggunakan Pembiayaan di Bank Syariah dan banyak masyarakat atau Pengusaha masih belum mengetahui secara mendalam karena belum adanya promosi dari pihak Bank Syariah terutama kepada saya.”⁷

Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada beberapa Peternak ayam mereka masih awam tentang Bank syariah, Mereka belum mengetahui sepenuhnya tentang bank syariah karena beberapa alasan mulai dari promosi perkenalan bank yang kurang paham sehingga masih kecilnya pertumbuhan nasabah bank syariah dibandingkan dengan konvensional, ditambah lagi masyarakat yang tinggal di pedesaan yang masih sangat awam tentang bank syariah yang berdampak pada penurunan antusias masyarakat untuk beralih ke bank syariah. Berikut ini beberapa faktor penyebab masyarakat kurang minat menjadi nasabah atau menggunakan jasa pembiayaan di Bank Syariah:

1. Faktor Promosi

Faktor promosi atau perkenalan yang di lakukan Bank Syariah kepada masyarakat kurang menyakinkan karena strategi promosi tidak lepas dari strategi *marketing*, diikuti dengan perkembangan sarana dan hasil yang memuaskan. Hal ini bertujuan agar calon nasabah mengerti dan memahami lalu tertarik. Pada produk yang ditawarkan dan membuat yakin bahwa menjadi nasabah Bank Syariah merupakan suatu keuntungan dengan

⁷ Hasil Wawancara Bapak Sudino Pada hari Rabu, 16 Februari 2022 Pukul 13.30 Wib

sistem bagi hasil dan tanpa riba. Kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai Bank Syariah sehingga masyarakat cenderung mengenal Bank Konvensional dan adanya ketidaksesuaian antara teori dengan praktek yang terjadi lapangan misalnya bank syariah sama seperti konvensional walau namanya saja yang bagi hasil tetap ada sistem riba, hal ini membuat keraguan dimasyarakat untuk menjadi nasabah di Bank Syariah.

2. Faktor Pengetahuan

Menurut Bapak Siswanto salah satu seorang Peternak ayam belum mengetahui secara pasti tentang sistem atau produk dari Bank Syariah, hal ini adalah salah satu alasan kenapa Bapak Bero masih belum berminat untuk menjadi nasabah di Bank Syariah, Sedangkan menurut Bapak Sudino salah satu alasan belum berminat menjadi nasabah di Bank Syariah karena belum mengetahui secara mendalam baik produk maupun tentang sistem bagi hasil di Bank Syariah. Sedangkan menurut Bapak Bero salah satu perbedaan antara Bank Syariah dengan Bank Konvensional adalah pada produk atau sistem bagi hasil, akan tetapi beliau mengatakan belum tau secara rinci tentang produk yang ada di dalam Bank Syariah tersebut.

C. Analisis Faktor yang Mempengaruhi Pengusaha Ternak Ayam Muslim tidak Menggunakan Pembiayaan Pada Bank Syariah di Desa Rulung Raya Natar Lampung Selatan

Adanya Bank Syariah diharapkan dapat memberikan sumbangan terhadap pertumbuhan ekonomi masyarakat melalui pembiayaan-pembiayaan yang dikeluarkan oleh Bank Syariah.

Ada pula alasan ketiga peternak tidak tertarik menggunakan jasa Perbankan Syariah terutama dalam Pembiayaan :

Menurut bapak Siswanto, pembiayaan di bank syariah bunga/bagi hasilnya lebih besar dari pada bank konvensional.⁸

Menurut bapak Sudino, dari pihak perbankan syariah saja masih kurang dalam melakukan promosi bagaimana masyarakat awam seperti saya bisa tertarik dengan pembiayaan di Bank Syariah.⁹

Menurut bapak Bero, kecepatan dan profesionalisme dari pelayanan bank syariah masih kurang dari pada bank konvensional, mungkin tidak semua bank syariah seperti itu pelayanannya, tapi bapak Bero sering mendapatkan informasi tersebut dari saudara dan tetangganya yang pernah menggunakan jasa perbankan syariah.¹⁰

Sumber modal ketiga peternak selama menjalankan usaha tersebut :

Bapak Siswanto, awal membuka usaha menggunakan modal pribadi dari tabungannya kemudian mengajukan pinjaman untuk menambah modal usaha di Bank Konvensional sampai saat ini masih rutin.¹¹

Bapak Sudino dari awal memulai usaha menggunakan jasa perbankan syariah untuk sumber modalnya dengan menggunakan jaminan sertifikat tanah yang beliau miliki.¹²

⁸ Hasil Wawancara Bapak Siswanto Pada hari Minggu, 13 Februari 2022 Pukul 13.30 Wib

⁹ Hasil Wawancara Bapak Sudino Pada hari Senin, 14 Februari 2022 Pukul 08.30 Wib

¹⁰ Hasil Wawancara Bapak Bero Pada hari Rabu, 16 Februari 2022 Pukul 10.30 Wib

¹¹ Hasil Wawancara Bapak Siswanto Pada hari Minggu, 13 Februari 2022 Pukul 13.30 Wib

¹² Hasil Wawancara Bapak Sudino Pada hari Senin, 14 Februari 2022 Pukul 08.30 Wib

Bapak Bero menggunakan jasa perbankan konvensional sekitar 7 tahun belakangan ini sebelumnya ia hanya mengandalkan modal dari tabungannya sendiri dan meminjam kepada saudara nya.¹³

Adapula langkah yang di lakukan pihak bank konvensional kepada ketiga peternak tersebut, karena ketiganya sama-sama meminjam ke bank BRI selain pelayanan nya yang dari dulu baik juga bunga dari bank BRI tergolong rendah menurut ketiga peternak tersebut. Jadi langkah yang di lakukan bank konvensional yaitu memantau jalannya usaha peternak ayam, memberi solusi jika ada kendala dalam permodalan atau terkait dengan bank konvensional, dan pihak bank juga selalu memberikan masukan untuk kedepannya bagi ketiga peternak tersebut.

Beberapa hambatan saat menjalankan usaha juga pasti terjadi :

Menurut Bapak Siswanto ia mengalami beberapa hambatan selama menjalankan usahanya yaitu membutuhkan modal yang cukup besar sehingga usaha ternak ayam beliau tidak akan jalan jika tanpa bantuan bank konvensional dan juga kesulitan dalam melakukan lokasi kandang karena lokasi nya harus tenang, serta jauh dari sumber pemukiman.¹⁴

Menurut bapak Sudino hambatan yang beliau lalui saat menjalankan usahanya yaitu pemeliharaan yang sangat rumit dan intensif dari mulai pemilihan bibit, pemberian pakan, menjaga suhu kandang serta menjaga kebersihan kandang jika hal itu tidak di perhatikan ayam mudah stress dan

¹³ Hasil Wawancara Bapak Bero Pada hari Rabu, 16 Februari 2022 Pukul 10.30 Wib

¹⁴ Hasil Wawancara Bapak Siswanto Pada hari Minggu, 13 Februari 2022 Pukul 13.30 Wib

terserang penyakit. Namun modal juga menjadi hambatan saat akan memulai usahanya.¹⁵

Bapak Bero mempunyai hambatan yang sering ia alami, Yaitu ketika harga pakan yang meningkat sehingga membengkak nya modal produksi dan terkadang sulitnya memasarkan ayam-ayam tersebut karna banyak nya persaingan dari luar.¹⁶

Dari wawancara di atas dapat di ambil kesimpulan bahwa Bank Syariah kurang dalam upaya meningkatkan daya tarik masyarakat yang masih awan terhadap bank syariah makan saran dari peneliti untuk pihak bank syariah perlu melakukan:

1. Promosi

Yaitu memberikan informasi mengenai Bank Syariah dari segi akad dan perjanjian dengan nasabah. Meyakinkan masyarakat bahwa saat ini Lebih efektif dan halal menggunakan jasa Bank Syariah dari pada Bank Konvensional.

2. Memperkenalkan Produk

Yaitu dengan menekankan keunggulan atau kelebihan dari Bank Syariah dan juga tentang produk-produknya.

3. Membentuk Citra Produk

Yaitu Bank Syariah dapat membantu membentuk image Nasabah terhadap produk-produk yang ditawarkan. Secara khusus peranan Bank Syariah secara nyata dapat terwujud dalam aspek-aspek berikut ini:

¹⁵ Hasil Wawancara Bapak Sudino Pada hari Senin, 14 Februari 2022 Pukul 08.30 Wib

¹⁶ Hasil Wawancara Bapak Bero Pada hari Rabu, 16 Februari 2022 Pukul 10.30 Wib

- a. Menjadi perekat nasionalisme baru, artinya bank syariah dapat menjadi fasilitator aktif bagi terbentuknya jaringan usaha ekonomi masyarakat
- b. Memberdayakan ekonomi umat dan beroperasi secara transparan, artinya pengelolaan bank syariah harus didasarkan pada visi ekonomi kerakyatan, dan upaya ini terwujud jika ada mekanisme operasi yang transparan.
- c. Memberikan return yang baik pada nasabah yang berinvestasi dan memberikan kepastian mengenai return (keuangan) yang diberikan kepada investor di Bank Syariah.
- d. Mendorong penurunan spekulasi di pasar keuangan, artinya Bank Syariah mendorong terjadinya transaksi produktif dari dana masyarakat.
- e. Mendorong pemerataan pendapatan, artinya Bank Syariah bukan hanya mengumpulkan dana pihak ketiga, namun dapat mengumpulkan dana zakat, infaq dan shodakoh (ZIS).
- f. Peningkatan efisien mobilitas dana, artinya adanya produk al-mudarabah al-muqayyadah, berarti terjadi kebebasan Bank untuk melakukan investasi atas dana yang di serahkan oleh investor, maka Bank Syariah sebagai financial arranger, Bank memperoleh komisi atau bagi hasil, bukan karena spread bunga.
- g. Menerapkan moral dalam penyelenggaraan usaha, sehingga tidak terjadinya krisis adalah adanya korupsi, kolusi dan nepotisme (KKN).

4. Upaya Bank Syariah Dalam Mempengaruhi Masyarakat meliputi:
- a. Simpatika umat, Program yang bertujuan untuk pengentasan permasalahan dasar masyarakat dengan menyokong dan memperkuat kesejahteraan sosial dan kesehatan masyarakat dengan dukungan dengan aspek fisik, mental, sosial dan spiritual untuk membangun masyarakat madani dengan pendayagunaan ZISWAF (Zakat, Infaq, Shodaqoh, dan Wakaf).
 - b. Mitra umat, Program penyaluran dana zakat, infaq, dan shodaqoh (ZIS) yang bertujuan untuk memujudkan kemandirian ekonomi masyarakat dengan menciptakan unit-unit usaha yang potensial. Program Mitra Umat disalurkan dalam bentuk pemberian bantuan permodalan, pelatihan, pendampingan, dan lainnya. Program Mitra Umat memfokuskan kegiatan-kegiatan kemitraan dalam rangka pemberdayaan dan peningkatan kemandirian ekonomi masyarakat.¹⁷

Dalam hal ini ada beberapa faktor yang mempengaruhi kurangnya minat masyarakat terutama ketiga peternak ayam tersebut dalam menggunakan jasa perbankan syariah yaitu faktor promosi yang kurang, pelayanan yang kurang baik, minimnya akses untuk melakukan transaksi yang mengharuskan datang ke kantor langsung sehingga terlalu menyita banyak waktu. Kemudian menurut pendapat ketiga peternak tersebut bank konvensional jauh lebih unggul dari segi apapun dari pada bank syariah menurut sudut pandang ketiga

¹⁷ Ikit, *akuntansi penghimpun dana bank syariah*, (Yogyakarta: Deepublish, 2015) H. 47.

peternak yang mereka ketahui selama ini sehingga membuat asumsi kurang baik terhadap bank syariah dan sulit menumbuhkan rasa percaya dan sisi baik terhadap bank syariah, maka dari itu pihak perbankan syariah akan kesulitan untuk bersaing dengan bank konvensional jika pihak bank syariah tidak memperhatikan beberapa point yang peneliti rangkum dari peternak-peternak tersebut.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang sudah diuraikan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa:

1. Faktor-faktor penyebab kurangnya minat masyarakat untuk menjadi nasabah di Bank Syariah adalah Faktor Promosi, Faktor Produk dan Pengetahuan sehingga masyarakat masih awam mengenai bank syariah. Karena mereka berpendapat bahwa produk Bank Syariah yang ditawarkan oleh kurang menyakinkan masyarakat, serta kurangnya pendekatan kepada masyarakat.
2. Upaya yang dilakukan lebih mengedepankan promosinya, menambah fasilitas seperti ATM, dan membentuk citra produk kepada nasabah. Produk yang ditawarkan serta Simpatika umat, Mitra Umat Program Mitra Umat memfokuskan kegiatan-kegiatan kemitraan dalam rangka pemberdayaan dan peningkatan kemandirian ekonomi masyarakat.

Dengan melihat hasil wawancara yang peneliti lakukan dapat disimpulkan bahwa faktor Promosi menjadi faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi minat masyarakat untuk menjadi nasabah di Bank Syariah, kemudian diikuti dengan faktor produk dan pengetahuan. Sedangkan faktor reputasi, dan lokasi tidak begitu mempengaruhi minat masyarakat untuk menjadi nasabah di Bank Syariah.

B. Saran

Bagi pihak bank syariah diharapkan dari sistem marketing atau pemasarannya lebih mengenalkan atau mensosialisasikan produk-produk dan sistem yang ada di bank syariah sehingga masyarakat Telanaipura tidak hanya mengetahui bank syariah dari luarnya saja, tetapi dari kelebihan dan kebermanfaatan agar tertarik untuk menjadi nasabah di Bank Syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Anshori, Abdul Ghofur. *Pembentukan Bank Syariah Melalui Akuisisi dan Konversi: Pendekatan Hukum Positif dan Hukum Islam*. Yogyakarta: UII Press, 2010.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta, 2010.
- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah* Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011.
- Cahyani, Arindah Dwi. "Prinsip dan Penerapan Produk Pembiayaan Dana Talangan Haji serta Implikasinya Terhadap Aspek Keuangan Lembaga Keuangan Syariah" dalam Jurnal Ilmiah Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
- Darwin. 2018. *UMKM Dalam Perspektif Pembiayaan Inklusif di Indonesia*. *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan*. 261. 59-75. Diakses dari <http://jurnalekonomi.lipi.go.id/index.php/JEP/article/download/228/pdf>.
- Dewi, Gemala. *Aspek-aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syariah di Indonesia*. Jakarta: Kencana, 2006.
- Djaali. *Psikologi Pendidikan*. Jakarta: Bui Aksara, 2013.
- Herry Sutanto & Umam Khaerul. *Manajemen Pemasaran Bank Syariah* Bandung: Pustaka Setia. Oktober 2013.
- Husain, Umar. *Manajemen Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Jakarta: PT. Gramedia Pusaka, 2008.
- Ikit, *akuntansi penghimpun dana bank syariah*, Yogyakarta: Deepublish, 2015
- Ilyas, Rahmat. "Konsep Pembiayaan dalam Perbankan Syari`ah". *Jurnal Penelitian*. Vol. 9. No. 1 Februari 2015.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2011. 105-
- Karim, Adiwarmarman. *Bank Islam*. Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2006.
- Khotler, Philip. *Manajemen Pemasaran; Analisis. Perencanaan. Implementasi. dan Pengendalian Indonesia*. Jakarta: Salemba, 2000
- Kotler, Philip dan Armstrong. Gary. *Principles of Marketing*. Jakarta: Erlangga. 12th Edition. Jilid 1, 2014.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Pt Remaja Rosdakarya 2013.

- Mufariridah, Iga Zahrotul. Skripsi “*Faktor-faktor Pedagang Muslim memilih Pinjaman ke Lembaga Keuangan Formal dan Informal*”. IAIN Metro, 2019.
- Muhammad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005.
- Muntholip, Abdul. *Perilaku Konsumen Dalam Persepektif Islam*. Jurnal kajian KeIslaman dan Pendidikan. Vol 1. No. 01 April 2012.
- Perwaatmadja, Karnaen dan Muhammad Syafi’i Antonio. *Apa dan Bagaimana Bank Islam* Yogyakarta: Dana Bhakti Prima Yasa, 1992.
- Quraish Shihab, “*Al-quran dan terjemahannya (revisi terbaru) Departemen RI*”, (Semarang: CV.Asy-Syifa, 2001), Sabani, Akbar. Tesis “*Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Rendahnya Minat Masyarakat Muslim Menabung Pada Bank Syariah di Kota Palopo*”. UIN Allaudin Makasar, 2018.
- Schiffman, Leon dan Kanuk. Leslie L. *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Indeks, 2014.
- Setiadi, Nugroho J. *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2003.
- Shihab, Quraish, *Al-quran dan terjemahannya (revisi terbaru) Departemen RI*, Semarang: CV.Asy-Syifa, 2001.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif. Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta 2017.
- Suryabrata, Sumadi. *Metode Penelitian*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008.
- Tjiptono, Fandy. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Edisi ketiga, 2011.
- Ulpah, Mariya. *Konsep Pembiayaan dalam Perbankan Syariah*. Madani Syari`ah. Vol.3 No.2 Agustus 2020.
- Wahyudi, Reno. Skripsi “*Faktor-faktor yang Menyebabkan Kurangnya Minat Nasabah untuk Membeli Produk Deposito Mudharabah BRI Syariah KCP Panorama Bengkulu*”. IAIN Bengkulu, 2015.

www.ojk.go.id

<https://www.cermati.com/artikel/kenali-ragam-jenis-pembiayaan-syariah-dan-manfaatnya>. di unduh pada. 11 Agustus 2021.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



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

Jl. Ki. Hajar Dewantara 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id, e-mail: iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-2726/In.28.3/D.1/TL.00/9/2021 Metro, 13 September 2021
Lampiran : -
Perihal : **PEMBIMBING SKRIPSI**

Kepada Yth.,
Zumaroh, M.E.Sy.
Di-
Tempat

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka menyelesaikan studinya, maka kami mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu untuk membimbing mahasiswa dibawah ini:

Nama : Rilo Anjas Toni
NPM : 1502100302
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah (S1 PBS)
Judul : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pengusaha Ternak Muslim Tidak Melakukan Pembiayaan Pada Bank Syariah di Desa Rulung Raya

Dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Dosen Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal sampai dengan penulisan skripsi, dengan tugas untuk mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi skripsi Bab I s.d Bab IV
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK Pembimbing Skripsi ditetapkan oleh Fakultas
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah/skripsi yang ditetapkan oleh IAIN Metro
4. Banyaknya halaman skripsi antara 60 s.d 120 halaman dengan ketentuan sebagai berikut:
 - a. Pendahuluan \pm 1/6 bagian
 - b. Isi \pm 2/3 bagian
 - c. Penutup \pm 1/6 bagian

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Wakil Dekan Bidang Akademik
dan Kelembagaan

Siti Zulaikha

**FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGUSAHA MUSLIM
TIDAK MEMILIH PEMBIAYAAN BANK SYARIAH
(STUDI PADA PETERNAK AYAM DI DESA RULUNG RAYA,
NATAR, LAMPUNG SELATAN)**

OUTLINE

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

ABSTRAK

HALAMAN ORISINILITAS 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. Keputusan Memilih Produk dan Jasa
 - 1. Pengertian Keputusan
 - 2. Tahap-tahap Pengambilan Keputusan
 - 3. Macam-macam Perilaku dalam Pengambilan Keputusan
 - 4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan
- B. Pembiayaan Bank Syariah
 - 1. Pengertian Pembiayaan
 - 2. Landasan Hukum
 - 3. Jenis-jenis Pembiayaan
 - 4. Skema Pembiayaan Syariah
 - 5. Pembiayaan Investasi Syariah

BAB III METODE PENELITIAN

- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Teknik Pengumpulan Data
- D. Teknik Analisa Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Profil Pengusaha Muslim (Peternak Ayam) di Desa Rulung Raya Natar Lampung Selatan
- B. Faktor yang Mempengaruhi Pengusaha Ternak Ayam Muslim tidak Menggunakan Pembiayaan Pada Bank Syariah di Desa Rulung Raya Natar Lampung Selatan
- C. Analisis Faktor yang Mempengaruhi Pengusaha Ternak Ayam Muslim tidak Menggunakan Pembiayaan Pada Bank Syariah di Desa Rulung Raya Natar Lampung Selatan

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

Pembimbing



Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy.
NIP.19790422 200604 2 002

Metro, Februari 2022
Peneliti,



Rilo Anjas Toni
NPM.1502100302

ALAT PENGUMPUL DATA

FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGUSAHA MUSLIM TIDAK MEMILIH PEMBIAYAAN BANK SYARIAH (STUDI PADA PETERNAK AYAM DI DESA RULUNG RAYA, NATAR, LAMPUNG SELATAN)

A. Wawancara dengan Tiga Pengusaha Muslim (Pernak Ayam) di Desa Rulung Raya, Natar, Lampung Selatan

1. Apa alasan anda kurang tertarik dengan perbankan syariah?
2. Dari mana saja sumber permodalan selama menjalankan usaha ternak ayam?
3. Berapa lama anda menggunakan jasa perbankan konvensional?
4. Langkah apa yang dilakukan pihak perbankan konvensional setelah memberikan modal?
5. Berapa lama usaha ternak ayam tersebut anda jalankan?
6. Berapa modal awal mendirikan usaha ternak ayam tersebut?
7. Apa saja yang menjadi hambatan saat menjalankan usaha ternak ayam?

B. PANDUAN DOKUMENTASI

1. Profil Desa Rulung Raya, Natar, Lampung Selatan.
2. Profil Singkat Tiga Peternak Ayam di desa Rulung Raya, Natar, Lampung Selatan
3. Dokumentasi dengan Tiga Peternak Ayam

Pembimbing



Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy.
NIP.19790422 200604 2 002

Metro, Februari 2022
Peneliti



Rilo Anjas Toni
NPM.1502100308

Nomor : B-0540/In.28/D.1/TL.00/02/2022
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
KEPALA DESA DESA RULUNG
RAYA
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-0539/In.28/D.1/TL.01/02/2022,
tanggal 17 Februari 2022 atas nama saudara:

Nama : **RILO ANJAS TONI**
NPM : 1502100302
Semester : 14 (Empat Belas)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di DESA RULUNG RAYA, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGUSAHA MUSLIM TIDAK MEMILIH PEMBIYAAAN BANK SYARIAH (STUDI PADA PETERNAK AYAM DI DESA RULUNG RAYA, NATAR, LAMPUNG SELATAN)".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 17 Februari 2022
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 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

SURAT TUGAS

Nomor: B-0539/In.28/D.1/TL.01/02/2022

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

Nama : **RILO ANJAS TONI**
NPM : 1502100302
Semester : 14 (Empat Belas)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di DESA RULUNG RAYA, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGUSAHA MUSLIM TIDAK MEMILIH PEMBIYAAAN BANK SYARIAH (STUDI PADA PETERNAK AYAM DI DESA RULUNG RAYA, NATAR, LAMPUNG SELATAN)".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

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

Mengetahui
Pejabat Setempat



Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 17 Februari 2022

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-219/In.28/S/U.1/OT.01/03/2022**

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

Nama : RILO ANJAS TONI
NPM : 1502100302
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 1502100302

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, 24 Maret 2022
Kepala Perpustakaan



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



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

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Rilo Anjas Toni
NPM : 1502100302
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Faktor yang Mempengaruhi Pengusaha Muslim Tidak Memilih Pembiayaan Bank Syariah (Studi Pada Peternak Ayam di Desa Rulung Raya, Natar, Lampung Selatan)** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi Turnitin dengan **Score 16%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 25 Maret 2022
Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah



Muhammad Ryan Fahlevi
NIP.199208292019031007



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Rilo Anjas Toni
NPM : 1502100302

Jurusan/Fakultas : S1-PBS/FEBI
Semester/TA : XIII/2022

No.	Hari/ Tanggal	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1.	21-Maret-2022	- ACC BAB IV-V lanjut di Munaqosyahkan	

Dosen Pembimbing,

Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy.
NIP.19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

Rilo Anjas Toni
NPM. 1502100302



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Rilo Anjas Toni
NPM : 1502100302

Jurusan/Fakultas :S1-PBS/FEBI
Semester/TA : XI/2021

No.	Hari/ Tanggal	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	21-04- 2021	<ul style="list-style-type: none">- LBM disusun seperti piramida terbalik. Untuk penelitian lapangan dimuali dari penyajian konsep inti/ teori inti terkait variable judul yang disusun semakin spesifik (mengerucut) teorinya. Lalu, disajikan cerita/data awal yang diperoleh saat pra riset untuk memperlihatkan permasalahan apa yang akan diteliti- Sebaiknya LBM secara teori dimulai dari pentingnya permodalan bagi sector usaha, bagaimana kontribusi perbankan dalam penguatan permodalan usaha. Kemudian skema pembiayaan yang ada di bank syariah ut modal usaha, daya dukung pembiayaan bank syariah pada pengembangan usaha masyarakat, lalu aksesibilitas masyarakat terhadap pembiayaan itu sendiri, serta factor yang mempengaruhi masyarakat memilih pembiayaan bank syariah. Baru setelah itu, dikembangkan data awal lapangannya. Dimulai dari profil sederhana peternak di desa Rulung Raya. Lalu diikuti data hasil wawancara pendahuluan yg paling tidak menyajikan berapa lama usaha digeluti, berapa modal berjalan, bagaimana permintaan masyarakat dan ketercukupan persediaan ternaknya, kebutuhan modal tambahan ut usahanya dan diakses dari mana	

Dosen Pembimbing,

Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy.
NIP.19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

Rilo Anjas Toni
NPM. 1502100302



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Rilo Anjas Toni
NPM : 1502100302

Jurusan/Fakultas : S1-PBS/FEBI
Semester/TA : XI/2021

No.	Hari/ Tanggal	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	21-04- 2021	<ul style="list-style-type: none">- Masalah penelitian belum tampak. Paling tidak, diberikan gambaran apakah para peternak tsb pernah ditawarkan pembiayaan bank syariah, atau bahkan pernah menjadi nasabah pembiayaan bank syariah. Tapi kemudian lebih memilih ke bank konvensional seperti yang dideskripsikan. Sehingga relevan dengan tujuan penelitian dimana peneliti ingin menggali factor penyebab para pelaku usaha tidak memilih pembiayaan bank syariah sebagai sumber permodalannya- Judulnya diubah supaya tidak seperti kalimat berita.->Faktor yang Mempengaruhi Pengusaha Muslim Tidak Memilih Pembiayaan Bank Syariah (Studi pada Peternak di)- Penulisan footnote sama seperti menulis awal paragraph baru. Enjorok masuk. Lihat pedoman penulisan terbaru- Lengkapi penulisan di footnote kapan diakses (untuk sumber dari situs online tertentu)- Judul buku atau artikel di footnote dicetak miring- Gunakan bahasa baku tulis, bukan bahasa lisan- Pilihlah kata sambung yang tepat di setiap kalimat	

Dosen Pembimbing,

Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy.
NIP.19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

Rilo Anjas Toni
NPM. 1502100302



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Rilo Anjas Toni
NPM : 1502100302

Jurusan/Fakultas : S1-PBS/FEBI
Semester/TA : XI/2021

No.	Hari/ Tanggal	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	21-04-2021	<ul style="list-style-type: none">- Jangan gunakan literature pendidikan (non ekonomi). Jika mau merujuk pada buku psikologi maka gunakan psikologi ekonomi atau psikologi social atau psikologi umum- Penjelasan peneliti terhadap hasil wawancara pendahuluan penting agar permasalahan penelitian bisa tergambar dengan jelas- Rumusan pertanyaan penelitian diperbaiki menjadi “Apa saja factor yang mempengaruhi pengusaha ternak muslim di desa Rulung Raya tidak melakukan pembiayaan di bank syariah?”- Tujuan penelitian disesuaikan perubahan pertanyaan penelitian- Manfaat teoritis: pengetahuan tentang factor yang mempengaruhi masyarakat memilih produk jasa keuangan- Manfaat praktis: pas sebagai salah satu bentuk edukasi tentang pembiayaan bank syariah sehingga dapat menjadi referensi dalam pengambilan keputusan memilih pembiayaan bank syariah tsb- Pada penelitian relevan harus dijelaskan persamaan dan perbedaan peneltian anda dengan penelitian sebelumnya. Sehingga menunjukkan kebaruan dari penelitian tsb.- Perlu data berapa pengusaha ternak di Rulung Raya	

Dosen Pembimbing,

Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy.
NIP.19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

Rilo Anjas Toni
NPM. 1502100302



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Rilo Anjas Toni
NPM : 1502100302

Jurusan/Fakultas : S1-PBS/FEBI
Semester/TA : XI/2021

No.	Hari/ Tanggal	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	21-04- 2021	<ul style="list-style-type: none">- Tidak perlu teori LKS- Bukan teori peranan bank syariah dalam pembangunan yang dibutuhkan- Yang lebih pas adalah teori pengambilan keputusan memilih produk, bukan perilaku konsumen- Hati-hati menulis istilah, jangan diulang atau digabung yang bisa membiaskan makna- Teori yang dimasukkan di bab II mubazir karena tidak sesuai dengan variable judul- Teori yang dibutuhkan sesuai variable judul adalah:<ol style="list-style-type: none">1. Keputusan memilih produk/jasa (pengertian, tahapan, macam-macam, factor yang mempengaruhi)2. Pembiayaan bank syariah (pengertian, landasan hukum, jenis, skema)- Teori yang disajikan di bab 2 harus sesuai dengan variable judul dan kebutuhan analisis data- Jangan asal memasukkan teori, tapi tidak berguna untuk pisau analisis. Contoh teori minat → padahal tidak meneliti minat- Setelah mengutip teori, jelaskan kembali dengan bahasa anda sendiri, supaya benar-benar memahami maksud dan kegunaan teori tersebut pada penelitian anda	

Dosen Pembimbing,

Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy.
NIP.19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

Rilo Anjas Toni
NPM. 1502100302



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Rilo Anjas Toni

Jurusan/Fakultas : S1-PBS/FEBI

NPM : 1502100302

Semester/TA : XI/2021

No.	Hari/ Tanggal	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	21-04- 2021	<ul style="list-style-type: none">- Penulisan footnote Jika mengutip ayat AlQur'an: lafal/bunyi ayatnya di footnote→Q.S. Al'A'raf (20). Terjemahannya→dari AlQur'an terjemah. Sebaiknya ditambahkan tafsir ayat yang berkaitan dengan judul- Penulisan footnote Jika mengutip hadis : lafal/bunyi hadisnya di footnote→kitab hadis primer. Ex: shahih muslim. Terjemahannya→dari kitab sekunder (ex. Fiqih sunnah) atau boleh juga dari buku-buku syarah hadis. Sebaiknya ditambahkan syarah/interpretasi hadis yang berkaitan dengan judul- Jika mengutip teori untuk penjas, tapi jika dimasukkan ke badan laporan membuat bias atau melebar pembahasan teorinya. Maka sebaiknya teori tersebut dapat diletakkan di footnote sebagai catatan penjas- Jika merujuk buku terjemah, jangan lupa menulis penterjemahnya di footnote- Menyisipkan gambar harus hati-hati. Jangan sampai memutus kalimat	

Dosen Pembimbing,

Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy.
NIP.19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

Rilo Anjas Toni
NPM. 1502100302



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Rilo Anjas Toni
NPM : 1502100302

Jurusan/Fakultas : S1-PBS/FEBI
Semester/TA : XI/2021

No.	Hari/ Tanggal	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
	21-04- 2021	<ul style="list-style-type: none">- Cukup sebutkan detil lokasi penelitian pada jenis penelitian lapangan- Istilah asing dicetak miring- Harus ada alasan ilmiah kenapa 4 yang jadi informan (sumber dapat primer)- Harus bisa membedakan antara data dengan sumber data- Jika mengutip teori, tulis sumber rujukannya di footnote- Selain buku, sebutkan sumber data sekunder tentang lokasi atau pengusaha di lokasi penelitian- Sesuaikan dengan sumber data primer berapa orang yang diwawancarai dan siapa saja- Perlu dijelaskan teknik sampling yang digunakan apa untuk menentukan sumber data primer- Harus bisa membedakan antara teknik wawancara dengan dokumentasi- Pada teknik analisis data, perlu dijelaskan proses analisa berangkat dari fakta apa di lokasi, untuk menarik simpulan yang bersifat umum tentang apa- Semua footnote diketik menjorok masuk, seperti paragraph baru di badan laporan- Ibid, tidak diikuti dengan tanda titik-titik dalam penulisannya di footnote	

Dosen Pembimbing,

Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy.
NIP.19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

Rilo Anjas Toni
NPM. 1502100302



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Rilo Anjas Toni
NPM : 1502100302

Jurusan/Fakultas : S1-PBS/FEBI
Semester/TA : XI/2021

No.	Hari/ Tanggal	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1.	03-02-2022	- ACC Outline Lanjutkan pendalaman Bab 1-3	

Dosen Pembimbing,

Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy.
NIP.19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

Rilo Anjas Toni
NPM. 1502100302



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Rilo Anjas Toni
NPM : 1502100302

Jurusan/Fakultas : S1-PBS/FEBI
Semester/TA : XI/2021

No.	Hari/ Tanggal	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1.	09-02-2022	- ACC Pendalaman Bab 1-3 Lanjutkan Penyusunan APD	

Dosen Pembimbing,

Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy.
NIP.19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

Rilo Anjas Toni
NPM. 1502100302



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Rilo Anjas Toni
NPM : 1502100302

Jurusan/Fakultas : S1-PBS/FEBI
Semester/TA : XI/2021

No.	Hari/ Tanggal	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan
1.	18-02-2022	- ACC APD Lanjutkan Pengumpulan Data Lapangan	

Dosen Pembimbing,

Zumaroh, S.E.I, M.E.Sy.
NIP.19790422 200604 2 002

Mahasiswa Ybs,

Rilo Anjas Toni
NPM. 1502100302

FOTO DOKUMENTASI



Gambar 1 Balai Desa Rulung Raya



Gambar 2 Staf Kantor Desa Rulung Raya



Gambar 3 wawancara dengan Bapak Siswanto



Gambar 4 wawancara dengan Bapak Sudino



Gambar 5 wawancara dengan Bapak Bero

RIWAYAT HIDUP



Peneliti bernama Rilo Anjas Toni, Lahir di Bandung pada tanggal 26 Juli 1995. Anak Kedua dari dua bersaudara dari pasangan Bapak Kuseri dan Ibu Kusiami. Pendidikan yang peneliti tempuh di mulai pada usia 5 tahun di Yayasan Kartika Jaya yang berada di Palembang . Kemudian melanjutkan kejenjang sekolah dasar di SDN Mandah Natar pada tahun 2001 dan lulus pada tahun 2007. Lalu melanjutkan kejenjang SMP Negeri 4 Natar Lampung Selatan pada tahun 2007 dan lulus pada tahun 2010. Pendidikan Menengah Atas yang peneliti tempuh di SMA/MA Daarul Maarif Lampung Selatan pada tahun 2010 dan lulus pada tahun 2013. Setelah menyelesaikan pendidikan di jenjang SMA/MA, peneliti sempat bekerja selama 2 tahun setelah lulus jenjang SMA/MA untuk bekerja dan melanjutkan pendidikan ke Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan S1 Perbankan Syariah dimulai pada TA 2015/2016.