

**SKRIPSI**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT PETANI  
MENGUNAKAN PEMBIAYAAN PADA PERBANKAN SYARIAH  
(STUDI KAMPUNG MOJOPAHIT KECAMATAN PUNGGUR  
KABUPATEN LAMPUNG TENGAH)**

**OLEH:**

**SEKAR DHEA AFFIRA  
NPM: 1804100098**



**JURUSAN: PERBANKAN SYARIAH (PBS)  
FAKULTAS: EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)**

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

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT PETANI  
MENGUNAKAN PEMBIAYAAN PADA PERBANKAN SYARIAH  
(STUDI KAMPUNG MOJOPAHIT KECAMATAN PUNGGUR  
KABUPATEN LAMPUNG TENGAH)**

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

**OLEH:**

**SEKAR DHEA AFFIRA  
NPM: 1804100098**

**Dosen Pembimbing: Nizaruddin, S.Ag, M.H**

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

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



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

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

---

---

**HALAMAN PERSETUJUAN**

Judul Skripsi : **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT  
PETANI MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN PADA  
PERBANKAN SYARIAH (STUDI KASUS KAMPUNG  
MOJOPAHIT KECAMATAN PUNGGUR KABUPATEN  
LAMPUNG TENGAH)**

Nama : **SEKAR DHEA AFFIRA**

NPM : 1804100098

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, Januari 2022

Pembimbing Skripsi,

**Nizaruddin, S. Ag, M.H.**

**NIP. 197403021999031001**



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

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

---

**NOTA DINAS**

Nomor : -  
Lampiran : I (Satu) berkas  
Perihal : **Pengajuan Permohonan Dimunaqosyahkan**

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

Tempat

**Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh**

Setelah kami mengadakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya, maka skripsi penelitian yang telah disusun oleh :

Nama : **SEKAR DHEA AFFIRA**  
NPM : 1804100098  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Perbankan Syariah  
Judul : **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
MINAT PETANI MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN  
PADA PERBANKAN SYARIAH (STUDI KASUS  
KAMPUNG MOJOPAHIT KECAMATAN PUNGGUR  
KABUPATEN LAMPUNG TENGAH)**

Sudah kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqosyahkan.  
Demikian harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terimakasih.

**Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh**

**Muhammad Rivyan Fahlevi, M.M**  
NIP. 199208292019031007

Metro, Januari 2022  
Dosen Pembimbing

**Nizaruddin, S. Ag, M.H.**  
NIP. 197403021999031001



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 Alringmulyo Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**PENGESAHAN SKRIPSI**

No: B-1517 / In.28.3 / D / PP.00.9 / 05 / 2022

Skrripsi dengan Judul: FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT PETANI MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN PADA PERBANKAN SYARIAH (STUDI KAMPUNG MOJOPAHIT KECAMATAN PUNGGUR KABUPATEN LAMPUNG TENGAH), disusun oleh: Sekar Dhea Affira, NPM: 1804100098, Jurusan: S1 Perbankan Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Jumat/22 April 2022.

**TIM PENGUJI:**

Ketua/Moderator : Nizaruddin, S.Ag., M.H  
Penguji I : Zumaroh, M.E.Sy  
Penguji II : Hotman, M.E.Sy  
Sekretaris : Aulia Ranny Priyatna, M.E.Sy



Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. Mat Jalil, M.Hum**

NIP. 9620812 199803 1 001

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT PETANI  
MENGUNAKAN PEMBIAYAAN PADA PERBANKAN SYARIAH  
(STUDI KAMPUNG MOJOPAHIT KECAMATAN PUNGGUR  
KABUPATEN LAMPUNG TENGAH)**

**ABSTRAK**

Oleh:

Sekar Dhea Affira

Pembiayaan (*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. Dalam hal ini peneliti tertarik untuk membahas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat petani menggunakan pembiayaan pada perbankan syariah (studi kasus Kampung Mojopahit Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah).

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), bersifat kualitatif karena berupaya mendeskripsikan atau menggambarkan secara sistematis fakta dan fenomena sebagaimana mestinya. Penelitian ini menggunakan metode wawancara sebagai teknik pengumpulan data dan dokumentasi untuk memperoleh data tentang Kampung Mojopahit. Wawancara dilakukan kepada masyarakat yang berprofesi sebagai petani yang memiliki pinjaman atau pembiayaan di bank dan perangkat kampung Mojopahit Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah. Data-data tersebut dianalisis secara induktif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi minat petani menggunakan pembiayaan pada perbankan syariah (studi kasus Kampung Mojopahit Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah) disebabkan oleh faktor internal dan eksternal. Faktor-faktor tersebut meliputi tingkat pengetahuan masyarakat tentang bank syariah yang masih minim, karena tidak adanya informasi atau sosialisasi terkait bank syariah yang disampaikan langsung oleh pihak bank tersebut. Promosi tentang produk bank syariah dengan petani di Kampung Mojopahit masih kurang sehingga tingkat pemahaman tentang produk tersebut masih sangat minim. Serta faktor sosial yang sangat mempengaruhi petani untuk mengambil pinjaman di bank konvensional dengan berbagai alasan tertentu.

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Sekar Dhea Affira

NPM : 1804100098

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, April 2022

Yang Menyatakan,



**Sekar Dhea Affira**  
NPM.1804100098

## MOTTO

وَالْأَرْضَ وَضَعَهَا لِلْأَنَامِ (10) فِيهَا فَاكِهَةٌ وَالنَّخْلُ ذَاتُ الْأَكْمَامِ (11) وَالْحَبُّ ذُو الْعَصْفِ

وَالرَّيْحَانُ (12) فَبِأَيِّ آلَاءِ رَبِّكُمَا تُكَذِّبَانِ (13)

*Artinya: Dan bumi telah dibentangkan-Nya untuk makhluk(-Nya). Di dalamnya ada buah-buahan dan pohon kurma yang mempunyai kelopak mayang. Dan biji-bijian yang berkulit dan bunga-bunga yang harum baunya. Maka nikmat Tuhanmu yang manakah yang kamu dustakan? (QS. Ar-Rahman [55]: 10-13)*

## **PERSEMBAHAN**

Dengan mengucap puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang maha pengasih lagi maha penyayang, skripsi ini peneliti persembahkan kepada:

1. Kedua orangtua, Bapak Sunandar dan Ibu Kartijah yang telah berada di tempat terindah-Nya, dan adik saya May Saroh yang juga telah berada di tempat terindah-Nya, serta keluarga besar Kakek Widi Karnomo yang telah memberikan doa, dukungan, dan cinta kasih yang tiada terhingga sehingga saya dapat menyelesaikan studi ini dengan lancar.
2. Dosen pembimbing Nizaruddin, S.Ag., M.H yang senantiasa memberikan ilmu, arahan dan bimbingannya dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Almamater tercinta IAIN Metro

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur peneliti Alhamdulillah peneliti panjatkan atas kehadiran Allah SWT, atas taufik dan inayah-Nya sehingga peneliti mampu 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 Institut Agama Islam Negeri (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 banyak terima kasih kepada:

1. Ibu Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag. PIA, selaku Rektor IAIN Metro.
2. Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Muhammad Riyan Fahlevi, M.M selaku ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah.
4. Bapak Nizaruddin, S.Ag, M.H, selaku pembimbing pada penelitian saya ini, yang telah memberikan yang sangat berharga kepada peneliti.
5. Bapak dan ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasana selama peneliti menempuh pendidikan.

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, Januari 2022

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Sekar Dhea Affira', with some decorative flourishes and a small mark above the 'e'.

**SEKAR DHEA AFFIRA**

NPM. 1804100098

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN NOTA DINAS</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>viii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Pertanyaan Penelitian .....	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	6
D. Penelitian Relevan .....	7
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Minat .....	10
1. Pengertian Minat .....	10
2. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat.....	11
B. Perilaku Konsumen .....	19
1. Pengertian Perilaku Konsumen .....	19
2. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen .....	21

C. Pembiayaan Syariah .....	25
1. Pengertian Pembiayaan .....	25
2. Prinsip – Prinsip Pembiayaan .....	33
3. Jenis-jenis Pembiayaan .....	37

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Jenis dan Sifat Penelitian .....	42
B. Sumber Data.....	42
C. Teknik Pengumpulan Data.....	43
D. Teknik Penjamin Keabsahan Data .....	44
E. Teknik Analisis Data.....	49

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

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....	50
B. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Petani Menggunakan Pembiayaan Pada Perbankan Syariah Di Kampung Mojopahit.....	62
C. Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Petani Menggunakan Pembiayaan Pada Perbankan Syariah Di Kampung Mojopahit .....	89

### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	92
B. Saran.....	93

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

### **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Penduduk menurut mata pencaharian .....	3
Tabel 1.2	Hasil survei mayoritas masyarakat terhadap pembiayaan..	4
Tabel 4.1	Jumlah masyarakat berdasarkan tingkat pendidikan.....	52
Tabel 4.2	Jumlah PD dan PTK dalam satuan pendidikan di kampung Mojopahit.....	53
Tabel 4.3	Jumlah penduduk yang berprofesi pada sektor pertanian ..	55
Tabel 4.4	Jumlah penduduk yang berprofesi pada sektor peternakan	55
Tabel 4.5	Jumlah penduduk yang berprofesi pada sektor industri kecil atau kerajinan.....	56
Tabel 4.6	Jumlah penduduk yang berprofesi pada sektor industri besar atau sedang.....	56
Tabel 4.7	Jumlah penduduk yang berprofesi pada sektor jasa atau perdagangan .....	57
Tabel 4.8	Jumlah dan jenis hewan ternak di sektor peternakan .....	60
Tabel 4.9	Jumlah dan jenis industri kecil atau kerajinan .....	61

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Surat Bimbingan Skripsi
2. Surat Tugas Research
3. Surat Izin Research
4. Surat Keterangan Penelitian
5. Alat Pengumpul Data (APD)
6. Surat Keterangan Bebas Pustaka
7. Formulir Konsultasi Bimbingan
8. Dokumentasi Foto
9. Daftar Riwayat Hidup

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit ataupun bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.<sup>1</sup> Bank islam merupakan lembaga yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk pembiayaan atau dengan kata lain melaksanakan fungsi intermediasi keuangan.<sup>2</sup> Menurut UU No. 21 tahun 2008 mengenai Perbankan Syariah, bank syariah merupakan bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau prinsip hukum islam yang diatur dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia seperti prinsip keadilan dan keseimbangan ('adl wa tawazun), kemaslahatan (maslahah), universalisme (alamiyah), serta tida mengandung gharar, maysir, riba, zalim dan obyek yang haram.<sup>3</sup>

Dalam perbankan syariah ada beberapa pembiayaan yang digunakan bank. Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang tergolong sebagai pihak yang mengalami kekurangan dana (deficit unit). Menurut sifat penggunaannya, berikut ini adalah pembagian dari pembiayaan

---

<sup>1</sup> A. Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Gramedia, 2012), h. 1

<sup>2</sup> Andrianto & Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah*, (Surabaya: Qiara Media Partner, 2019), h. 23

<sup>3</sup> *Ibid.*, h. 24

yaitu pembiayaan produktif, jenis pembiayaan ini ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam definisi yang luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.<sup>4</sup>

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah, sedangkan tujuan pembiayaan bank syariah adalah untuk memenuhi kepentingan dan kebutuhan para stakeholders yaitu: pemilik bank, pegawai bank, dan masyarakat.<sup>5</sup> Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>6</sup> Pembiayaan atau financing adalah 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.

Minat konsumen adalah kecenderungan seorang konsumen dalam memilih suatu barang atau jasa yang akan ia gunakan dan dipengaruhi oleh factor internal maupun eksternal keputusan membeli benar-benar dilakukan. Minat merupakan rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh. Pada dasarnya minat adalah penerimaan

---

<sup>4</sup> Gita Danupranata, *Manajemen Perbankan Syariah*, ( Jakarta: Salemba Empat,2013), h.103

<sup>5</sup> Fetria Eka Yudiana, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Salatiga: STAIN Salatiga Press, 2014), h. 34

<sup>6</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jaarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), Edisi Ke-6, Cet. Ke-6, h. 62

akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri. 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.

**Tabel 1.1**  
**Penduduk Menurut Mata Pencaharian<sup>7</sup>**

<b>NO</b>	<b>JENIS MATA PENCAHARIAN</b>	<b>JUMLAH JIWA</b>
1	Petani pemilik sawah	688
2	Petani penggarap	167
3	Buruh tani	184
4	Karyawan perusahaan/ pabrik	72
5	Pedagang/ penjual makanan/ warung/ took	418
6	Pegawai negeri sipil/ pensiunan	57
7	TNI/ Polri/Purnawirawan	51
8	Pengemudi (mobil, becak)	57
9	Tukang/ buruh bangunan	108
10	Wiraswasta/ wirausaha	418

Kampung Mojopahit yang dengan mayoritas penduduknya bekerja sebagai petani. Untuk memulai bercocok tanam petani memerlukan modal, akan tetapi tidak semua petani memiliki modal tersebut karena hasil dari

---

<sup>7</sup> Dokumentasi Kantor Desa Mojopahit Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah, 03 Juli 2021

bercocok tanam yang hanya beberapa bulan sekali sedangkan kebutuhan hidup pasti ada disetiap harinya. Namun demikian, dari semua jenis model pembiayaan yang ditawarkan oleh perbankan syariah, minat petani masih tergolong rendah dengan kata lain masih banyak para petani justru lebih memilih menggunakan produk pembiayaan yang ditawarkan oleh bank konvensional dibandingkan dengan bank syariah.

Disini peneliti membahas pembiayaan yang mayoritas digunakan oleh para petani di Desa Mojopahit, dimana dapat dilihat dari hasil survei yang telah peneliti lakukan adalah sebagai berikut:

**Tabel 1.2 Hasil Survei Mayoritas Masyarakat Terhadap Pembiayaan<sup>8</sup>**

No.	Nama	Pengetahuan	Promosi	Kebutuhan sosial
1.	Saniyah	V	X	V
2.	Jiyah Kurniasih	V	X	V
3.	Sukarjo	X	X	V
4.	Yuli Setiana	V	X	V
5.	Heru Kurniawan	X	X	V
6.	Istiani	X	X	V
7.	Suparman	X	X	V
8.	Siti Muntamah	V	X	X
9.	Mardiyah	X	X	V
10.	Hartoyo	V	X	X

---

<sup>8</sup> Dokumentasi hasil survey pada petani di Kampung Mojopahit Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah, 05 Juli 2021

Keterangan:

X : Tidak memiliki pengetahuan/Tidak adanya promosi/Tidak adanya kebutuhan sosial

V : Memiliki pengetahuan/Adanya promosi/Adanya kebutuhan sosial

Peneliti melakukan survei pada petani di Kampung Mojopahit Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah bahwa petani dalam memilih pembiayaan didominasi oleh petani dengan pembiayaan bank konvensional. Diketahui bahwa pembiayaan bank konvensional pada petani di Kampung Mojopahit lebih dominan daripada pembiayaan pada bank syariah.

Berdasarkan wawancara survei dengan petani di Kampung Mojopahit bahwa terdapat 8 dari 10 petani yang lebih memilih pembiayaan bank konvensional dengan berbagai alasan tertentu. Peneliti menyimpulkan dari beberapa pendapat masyarakat yang berprofesi menjadi petani di Kampung Mojopahit kurang memilih produk pembiayaan dari bank syariah karena sebagian besar tidak mengetahui pembiayaan yang ada di perbankan syariah, tidak adanya promosi langsung dari bank syariah dan banyaknya kebutuhan sosial/pengaruh dari masyarakat sekitar yang mayoritas menggunakan pembiayaan kredit.

Alasan petani di Kampung Mojopahit menggunakan pembiayaan bank konvensional karena tidak adanya promosi langsung dari pihak bank serta kebutuhan sosial (mayoritas masyarakat) yang menggunakan

pembiayaan tersebut. Hal ini menjadi bukti bahwa pembiayaan pada bank syariah belum menjadi barometer perbankan untuk masyarakat khususnya petani di Kampung Mojopahit.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Petani Menggunakan Pembiayaan Pada Perbankan Syariah (Studi Kampung Mojopahit Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah)”.

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan dari latar belakang penelitian yang telah dijelaskan sebelumnya, maka yang menjadi pertanyaan dalam penelitian ini yaitu faktor-faktor apakah yang mempengaruhi minat petani menggunakan pembiayaan pada perbankan syariah?.

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

### **1. Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan pertanyaan penelitian di atas, maka tujuan dalam penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat petani menggunakan pembiayaan pada perbankan syariah (studi kasus Kampung Mojopahit Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah).

## 2. Manfaat Penelitian

Berdasarkan permasalahan di atas, peneliti berharap penelitian ini dapat berguna bagi peneliti khususnya dan umumnya untuk pembaca ataupun responden yang terlibat dalam penelitian ini. Adapun manfaat penelitian yang peneliti harapkan antara lain:

- a. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan wawasan dan pengetahuan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi minat petani menggunakan pembiayaan perbankan syariah (studi kasus Kampung Mojopahit Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah).
- b. Secara praktis, peneliti mengharapkan penelitian ini dapat dijadikan informasi maupun referensi bagi praktisi perbankan syariah mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi minat petani menggunakan pembiayaan (studi kasus Kampung Mojopahit Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah).

### **D. Penelitian Relevan**

Hasil penelitian terdahulu yang secara substantif ada kaitanya dengan tema atau topik penelitian yang akan dilakukan oleh penelitian. Akan diulas hasil penelitian yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan, sehingga akan terlihat perbedaan antara penelitian dengan penelitian yang sudah ada yang berkenaan dengan kurangnya minat dalam berhubungan dengan lembaga keuangan syariah.

*Pertama*, penelitian yang dilakukan oleh Endah Nur Rahmawati, Nur Kafid dan Taufiq Wijaya IAIN Surakarta tahun 2017 dengan judul “Analisis Faktor Penyebab Rendahnya Minat Masyarakat Memilih Produk Pembiayaan Pada Bank Syariah”. Penelitian ini mengemukakan tentang masyarakat muslim tergolong rendah dalam menggunakan Bank Syariah Daripada Bank Konvensional.

*Kedua*, Penelitian yang dilakukan oleh Meyka Cahyaningrum Winarni Universitas Muhammadiyah Yogyakarta dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Rendahnya Minat Masyarakat Terhadap lembaga Keuangan Syariah”. Penelitian ini mengemukakan bahwa variabel layanan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat masyarakat dalam menggunakan lembaga keuangan syariah.

*Ketiga*, penelitian yang dilakukan oleh Rengganing Jatun Universitas Diponegoro Semarang dengan judul ”Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Mengambil Pembiayaan Pada Kospin Jasa Layanan Syariah Pekalongan”. Penelitian ini mengemukakan tentang analisis pengaruh pengetahuan produk, aktivitas promosi, dan regiusitas terhadap keputusan nasabah dalam mnegambil pembiayaan.

*Keempat*, penelitian yang dilakukan oleh Dina Maisyarah dengan judul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Mengajukan Pembiayaan Pensiun di PT. Bank Syariah Mandiri Area

Pekanbaru”. Penelitian ini mengemukakan tentang kelima variabel bebas mempengaruhi keputusan nasabah sehingga memiliki hubungan yang kuat.

*Kelima*, penelitian yang dilakukan oleh Rista Suryadi dan Ayif Fathurrahman dengan judul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Petani Dalam Menggunakan Pembiayaan As-Salam Pada Perbankan Syariah”. Penelitian ini mengemukakan tentang variabel pengetahuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat petani menggunakan pembiayaan as-salam pada perbankan syariah. Namun sangat minim pengetahuan tentang pembiayaan as-salam sehingga masyarakat belum menggunakan pembiayaan as-salam pada perbankan syariah.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Minat**

##### **1. Pengertian Minat**

Minat merupakan bagian dari komponen perilaku konsumen dalam sikap mengkonsumsi, kecenderungan responden untuk bertindak sebelum keputusan membeli benar-benar dilaksanakan. Sementara minat juga dapat diartikan sebagai kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang-barang dan jasa-jasa termasuk didalamnya proses pengambilan keputusan pada persiapan dan penentuan kegiatan-kegiatan tersebut.<sup>1</sup>

Dari pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa minat merupakan suatu dorongan dengan adanya rasa ketertarikan kepada suatu objek tertentu sehingga menimbulkan keinginan untuk menggunakan atau membeli suatu objek tertentu. Seperti halnya pada masyarakat yang berprofesi sebagai petani memiliki ketertarikan atau keinginan menggunakan jasa yang ditawarkan oleh suatu lembaga keuangan baik syariah maupun konvensional. Keputusan penggunaan barang dan jasa atau minat konsumen merupakan masalah yang kompleks, sehingganya harus tetap menjadi perhatian pada lembaga keuangan di bagian pemasaran. Minat konsumen untuk menggunakan produk barang dan jasa dapat terjadi akibat adanya rangsangan yang

---

<sup>1</sup> Maria Fitriah, *Komunikasi Pemasaran Melalui Kampungin Visual*, (Yogyakarta: Deepublish, 2018) h. 77

ditawarkan oleh suatu lembaga keuangan dengan segala kemudahan dan keunikan lainnya yang dapat berpengaruh kepada konsumen.

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat konsumen adalah sebagai berikut:

a. Faktor Internal

Faktor internal merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen, adapun unsur-unsur dari faktor internal tersebut meliputi pribadi, persepsi, pembelajaran, motivasi dan sikap.<sup>2</sup>

1) Persepsi (*Perception*)

Persepsi didefinisikan sebagai proses yang dilakukan individu untuk memilih, mengatur, dan menafsirkan stimuli ke dalam gambar yang berarti dan masuk akal mengenai dunia. Persepsi merupakan proses dimana kita memilih, mengatur, dan menerjemahkan masukan informasi untuk menciptakan gambaran dunia yang berarti.<sup>3</sup>

Pengaruh persepsi terhadap perilaku konsumen pada suatu produk dapat mempengaruhi minat suatu konsumen karena konsumen menafsirkan suatu produk tersebut dengan pengetahuan yang dimiliki dan keadaan nyata serta informasi dari luar yang memang konsumen tidak ketahui secara detail dan jelas.

---

<sup>2</sup> H. Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku konsumen dalam prespektif kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2013) h. 64

<sup>3</sup>*Ibid.*, h. 66

## 2) Kepribadian (*Personality*)

Pengaruh kepribadian terhadap perilaku konsumen antara lain lebih suka bertahan kepada suatu merek yang telah terbukti memberikan kepuasan, khususnya tentang manfaat dan telah mengetahui cara penggunaan dari produk yang telah dikenalnya.

Pengaruh unsur kepribadian terhadap perilaku konsumen antara lain lebih suka bertahan kepada suatu merek yang telah terbukti memberikan kepuasan, khususnya tentang manfaat dan telah mengetahui cara penggunaan dari produk yang telah dikenalnya.<sup>4</sup>

## 3) Pembelajaran (*Learning*)

Pembelajaran merupakan proses, yang artinya terus menerus berkembang dan berubah karena adanya pengetahuan yang baru diperoleh (yang mungkin didapat dari membaca, dari diskusi, dari pengamatan, dan dari proses berfikir). Pembelajaran (learning) mendorong perubahan dalam perilaku kita yang timbul dari pengalaman.

Pengaruh unsur pembelajaran konsumen terhadap produk biasanya terjadi pada periode pascabeli, terutama pada konsumen yang kritis. Evaluasi pascabeli memberikan pengaruh yang sangat luas. Hasil evaluasi menghasilkan

---

<sup>4</sup>*Ibid.*, h. 72

perasaan puas, perasaan kurang puas dan perasaan tidak puas. Konsumen yang merasa kurang puas, biasanya memendam perasaan yang mendalam, dampaknya adalah tidak akan mengulangi kesalahannya dengan cara tidak lagi membeli produk dengan merek yang sama.<sup>5</sup>

4) Motivasi (*Motivation*)

Motivasi dapat digambarkan sebagai tenaga pendorong dalam diri individu yang memaksa mereka untuk bertindak. Tenaga pendorong tersebut dihasilkan oleh keadaan tertekan, yang timbul sebagai akibat kebutuhan yang tidak terpenuhi.

Pengaruh unsur motivasi terhadap produk harus diarahkan kepada timbulnya kebutuhan dan keinginan konsumen untuk membeli, memiliki atau mengkonsumsi barang atau jasa yang dipasarkan. Untuk itu maka pelaku usaha harus terus-menerus mencoba menangkap aspirasi konsumen pada umumnya dan target-target pembeli pada khususnya tentang produk yang dibutuhkan dan diinginkan.<sup>6</sup>

5) Sikap (*Attitude*)

Sikap merupakan suatu penilaian kognitif seseorang terhadap suka atau tidak suka, perasaan emosional yang tindakannya cenderung kearah berbagai objek atau ide. Sikap juga dapat diartikan sebagai proses pengorganisasian motivasi, emosi,

---

<sup>5</sup>*Ibid.*, h. 75

<sup>6</sup>*Ibid.*, h. 78

persepsi, dan kognitif yang bersifat jangka panjang dan berkaitan dengan aspek lingkungan sekitarnya.

Pengaruh sikap terhadap perilaku konsumen sangat jelas, misalnya produk yang bermanfaat akan disukai pembeli, produk yang berkualitas akan menarik banyak peminat dan menyebabkan tindakan membeli. Sebaliknya, produk yang kurang bermanfaat biasanya kurang disukai pembeli, demikian juga dengan produk yang kualitasnya rendah, hanya menarik pembeli untuk sesaat yang kemudian meninggalkannya.<sup>7</sup>

Oleh karena itu, faktor internal dapat mempengaruhi suatu minat konsumen dengan pengaruh yang berbeda-beda. Seberapa besar pengaruh setiap unsur tersebut sangat tergantung pada bioritme yang terjadi pada masing-masing individu konsumen.

#### b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan segala faktor dari luar diri seperti masyarakat atau lingkungan sekitar. Ketika seorang konsumen belum merasa cukup akan informasi yang dilihat, maka seorang konsumen tersebut akan memutuskan untuk mengumpulkan informasi tambahan dari masyarakat atau lingkungan sekitar dengan tujuan untuk memperoleh informasi

---

<sup>7</sup>*Ibid.*, h. 81

lebih lengkap agar pilihan konsumen tepat sasaran. Adapun faktor-faktor eksternal tersebut adalah sebagai berikut:

1) *Product* (Produk)

Keputusan-keputusan tentang produk ini mencakup penentuan bentuk penawaran produk secara fisik.<sup>8</sup> Produk secara garis besar dapat dibagi menjadi dua yaitu produk barang dan produk jasa. Produk barang yaitu produk nyata seperti produk kendaraan bermotor, komputer, alat elektronik atau produk lainnya yang bersifat kongkret maka disebut produk barang. Sementara produk jasa sifatnya abstrak namun manfaatnya mampu dirasakan. Produk yang ditawarkan perbankan adalah contoh dari produk jasa, sehingga yang digunakanpun strategi pemasaran produk jasa. Kualitas suatu produk pada lembaga keuangan harus diperhatikan karena dalam hal ini berkaitan langsung tentang kepuasan konsumen.

2) *Price* (Harga)

Dalam setiap produk atau jasa yang ditawarkan, bagian pemasaran dapat menentukan harga pokok dan harga jual suatu produk. Menentukan harga jual produk berupa jasa yang ditawarkan dalam perbankan syariah merupakan salah satu faktor terpenting untuk menarik minat nasabah.<sup>9</sup> Faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam suatu penetapan harga

---

<sup>8</sup> M. Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung, Alfabeta, 2012), h. 14

<sup>9</sup> Khaerul Umam, *Managemen Perbankan Syariah*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2013), h.

antara lain biaya, keuntungan, harga yang ditetapkan oleh pesaing dan perubahan keinginan pasar. Kebijakan harga ini menyangkut Mark-up (berapa tingkat presentase kenaikan harga atau tingkat keuntungan yang diinginkan), mark-down (berapa tingkat presentase penurunan harga), bundling (penjualan produk secara paket), beberapa hal tersebut menjadi pertimbangan ketika menentukan harga agar harga yang ditetapkan dapat diterima oleh konsumen.

### 3) *Place* (Tempat)

Tempat dapat menjadi salah satu faktor penentu keputusan konsumen untuk menggunakan produk atau jasa yang kita tawarkan. Yang perlu diperhatikan dari keputusan mengenai tempat yaitu sistem transportasi perusahaan, sistem penyimpanan, dan pemilihan distribusi.<sup>10</sup> Bagi perbankan pemilihan lokasi sangat penting, dalam menentukan lokasi pembukaan kantor cabang atau kantor kas termasuk peletakan mesin ATM bank harus mampu mengidentifikasi sasaran pasar yang akan dituju. Untuk menyebarkan unit pelayanan perbankan syariah hingga ke pelosok daerah adalah sebuah keharusan jika ingin melakukan penetrasi pasar dengan baik.

---

<sup>10</sup>*Ibid.*, h. 292

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam memilih dan penentuan lokasi suatu bank adalah pertimbangan sebagai berikut:

- a) Dekat dengan kawasan industri atau pabrik Hal ini dapat menjadi pertimbangan bank karena target pasarnya bisa pabrik dan karyawannya. Misalnya bank akan menawarkan beberapa fasilitas pembiayaan.
- b) Dekat dengan perkantoran Dengan membuka bank dilokasi dekat perkantoran maka akan mempermudah bank untuk masuk menawarkan produk-produk yang dimiliki bank misalnya menawarkan sistem pembayaran karyawan secara otomatis (payroll) kepada perusahaan maka keberadaan bank pada wilayah perkantoran tersebut dapat mempermudah perusahaan dan karyawannya.
- c) Dekat dengan pasar Lokasi bank dekat dengan pasar perlu menjadi pertimbangan, karena lokasi ini dapat membidik pedagang dan pembeli yang bertransaksi dipasar tersebut. Bank dapat menawarkan produk-produk pembiayaan bagi para pedagang yang ingin menambah volume usaha, dan memberikan fasilitas-fasilitas yang dapat mempermudah dalam bertransaksi.
- d) Dekat dengan perumahan atau masyarakat Untuk lokasi ini maka target pasar yang ingin dibidik oleh bank yaitu sektor

ritel, hal ini menjadi upaya mendekatkan diri antara bank dengan masyarakat. Pembiayaan ritel merupakan pembiayaan yang diberikan kepada perorangan atau badan usaha dan digunakan untuk menjalankan kegiatan usaha.

- e) Mempertimbangkan jumlah pesaing yang ada disuatu lokasi. Sejumlah pesaing yang telah membuka di wilayah tersebut turut pula diperhitungkan. Jika lokasi strategis namun jumlah pesaing juga banyak maka akan mempengaruhi perkembangan usaha karena hal tersebut berhubungan dengan jumlah market share yang ingin dicapai harus dapat diperhitungkan dengan tepat.<sup>11</sup> Apabila sudah terlalu banyak pesaing maka akan mengurangi jumlah keuntungan yang akan didapat oleh bank.

c. *Promotion* (Promosi)

Faktor yang dapat mempengaruhi nasabah dalam pembiayaan mudharabah salah satunya yaitu promosi. Promosi merupakan komponen yang dipakai untuk memberitahukan atau mempengaruhi pasar sehingga pasar dapat mengetahui produk yang ditawarkan.<sup>12</sup> Sehingga promosi digunakan sebagai sarana penyampaian informasi terhadap produk yang akan ditawarkan agar masyarakat mengeahui dan terpenaruh.

---

<sup>11</sup> M. Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran.....*, h. 133

<sup>12</sup> *Ibid.*, h. 171

Kurangnya sosialisasi atau promosi yang dilakukan oleh perbankan syariah bisa menjadi salah satu penyebab lambannya perkembangan perbankan syariah saat ini. Adapun kegiatan yang masuk dalam promosi seperti periklanan, personal selling, promosi penjualan dan publisitas. Promosi disini terkait dengan besaran biaya promosi dan kegiatan promosi yang akan dilakukan.

Tujuan dilakukan promosi yaitu sebagai berikut:

- 1) Memperkenalkan dan menjual jasa-jasa dan produk yang dihasilkan.
- 2) Agar bank dapat menghadapi saingan dalam pasar yang semakin kompetitif dan kompleks.
- 3) Menjual goodwill image dan idie yang baik tentang bank yang bersangkutan.<sup>13</sup>

Dari tujuan promosi diatas maka promosi menjadi sangat penting guna memperkenalkan jasa-jasa atau produk yang ada sehingga bank dapat menghadapi pesaing dengan menawarkan produk atau jasa yang dimiliki menggunakan ide-ide yang dimiliki sehingga pasar dapat terpengaruh dan mau menggunakan produk dan jasa bank tersebut.

## **B. Perilaku Konsumen**

### **1. Pengertian Perilaku Konsumen**

Istilah perilaku erat hubungannya dengan objek yang studinya diarahkan pada permasalahan manusia. Di bidang studi pemasaran, konsep perilaku konsumen secara terus-menerus dikembangkan dengan berbagai pendekatan. Perilaku konsumen adalah tindakan yang

---

<sup>13</sup>*Ibid., h. 171*

langsung terlibat dalam mendapatkan, mengonsumsi, dan menghabiskan produk atau jasa, termasuk proses keputusan yang mendahului dan menyusuli tempat ini. Untuk memahami konsumen dan mengembangkan strategi pemasaran yang tepat kita harus memahami apa yang mereka pikirkan (kognisi) dan mereka rasakan (pengaruh), apa yang mereka lakukan (perilaku), dan apa serta dimana (kejadian sekitar) yang memengaruhi serta dipengaruhi oleh apa yang dipikirkan, dirasa dan dilakukan konsumen. Perilaku konsumen merupakan interaksi dinamis antara afeksi dan kognisi, perilaku dan lingkungannya dimana manusia melakukan kegiatan pertukaran dalam hidup mereka. Dari definisi tersebut diatas terdapat tiga ide penting, yaitu:

- a. Perilaku konsumen adalah dinamis, berarti bahwa perilaku seseorang konsumen, grup konsumen, ataupun masyarakat luas selalu berubah dan bergerak sepanjang waktu. Hal ini memiliki implikasi terhadap studi perilaku konsumen, demikian pula pada pengembangan strategi pemasaran. Dalam hal pengembangan strategi pemasaran, sifat dinamis perilaku konsumen menyiratkan bahwa seseorang tidak boleh berharap bahwa suatu strategi pemasaran yang samadapat memberikan hasil yang sama disepanjang waktu, pasar dan industri.
- b. Melibatkan interaksi antara afeksi dan kognisi, perilaku dan kejadian sekitar, dalam hal studi perilaku konsumen, salah satu implikasinya adalah bahwa generalisasi perilaku konsumen biasanya terbatas untuk jangka waktu tertentu, produk, dan individu atau grup tertentu.
- c. Melibatkan pertukaran, merupakan hal terakhir yang ditekankan dalam definisi perilaku konsumen, yaitu pertukaran diantara individu. Hal ini membuat definisi perilaku konsumen tetap konsisten dengan definisi pemasaran yang sejauh ini juga menekankan pertukaran.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen Perspektif Kontemporer pada Motif, Tujuan dan Keinginan Konsumen*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), hlm. 2-3

Dari pengertian diatas, dapat peneliti simpulkan bahwa perilaku konsumen merupakan tindakan dinamis antara afeksi dan kognisi, perilaku dan kejadian sekitar dengan melibatkan pertukaran antar individu dalam kehidupannya.

## **2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen**

Keputusan pembelian dari pembeli sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor kebudayaan, sosial, pribadi, dan psikologi dari pembeli. Sebagian besar adalah faktor-faktor yang tidak dapat dikendalikan oleh pemasar, tetapi harus benar-benar diperhitungkan.

### **a. Faktor-faktor Kebudayaan**

#### 1) Kebudayaan

Merupakan faktor penentu yang paling dasar dari keinginan dan perilaku seseorang. Bila makhluk-makhluk lainnya bertindak berdasarkan naluri, maka perilaku manusia umumnya dipelajari.

#### 2) Subbudaya

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

#### 3) Kelas Sosial

Kelas-kelas sosial adalah kelompok yang relatif homogen dan bertahan lama dalam suatu masyarakat, yang tersusun secara hierarki dan yang keanggotaannya mempunyai nilai, minat, dan perilaku yang serupa.<sup>15</sup>

Dari faktor-faktor kebudayaan diatas, dapat penulis simpulkan bahwa perilaku konsumen dapat dipengaruhi oleh berbagai kekuatan termasuk kebudayaan. Faktor-faktor tersebut juga dapat

---

<sup>15</sup>*Ibid.*, h. 10

digunakan oleh pemasar untuk memasarkan suatu produk dan mengidentifikasi konsumen terhadap minat suatu produk.

## **b. Faktor-faktor Sosial**

### 1) Kelompok Referensi

Kelompok referensi seseorang terdiri dari seluruh kelompok yang mempunyai pengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang. Beberapa diantaranya kelompok primer, yang dengan adanya interaksi yang cukup berkesinambungan, seperti keluarga, teman, tetangga, dan teman sejawat. Kelompok sekunder, yang cenderung lebih resmi dan yang mana interaksi yang terjadi kurang berkesinambungan.

### 2) Keluarga

Dapat dibedakan dua keluarga dalam kehidupan pembeli, yang pertama ialah: keluarga orientasi, yang merupakan orang tua seseorang. Dari orang tualah seseorang mendapatkan pandangan tentang agama, politik, ekonomi, dan merasakan ambisi pribadi nilai atau harga diri dan cinta. Keluarga prokreasi, yaitu pasangan hidup anak-anak seseorang keluarga merupakan organisasi pembeli yang konsumen yang paling penting dalam suatu masyarakat dan telah diteliti secara intensif.

### 3) Peran dan Status

Seseorang umumnya berpartisipasi dalam kelompok selama hidupnya keluarga, klub, organisasi. Posisi seseorang dalam setiap kelompok dapat diidentifikasi dalam peran dan status.<sup>16</sup>

Dari faktor-faktor sosial diatas, dapat penulis simpulkan bahwa perilaku konsumen dapat dipengaruhi oleh berbagai kekuatan termasuk golongan sosial. Faktor-faktor tersebut juga dapat digunakan oleh pemasar untuk memasarkan suatu produk dan mengidentifikasi konsumen terhadap minat suatu produk.

---

<sup>16</sup>*Ibid.*, h. 11

### c. Faktor Pribadi

- 1) Umur dan tahapan dalam siklus hidup  
Konsumsi seseorang juga dibentuk oleh tahapan siklus hidup keluarga. Orang-orang dewasa biasanya mengalami perubahan atau transformasi tertentu pada saat mereka menjalani hidup.
- 2) Pekerjaan  
Para pemasar berusaha mengidentifikasi kelompok-kelompok pekerja yang memiliki minat diatas rata-rata terhadap produk dan jasa tertentu.
- 3) Keadaan ekonomi  
Yang dimaksud dengan keadaan ekonomi seseorang adalah terdiri dari pendapatan yang telah dibelanjakan (tingkatnya, stabilitasnya, dan polanya), tabungan dan hartanya (termasuk persentase yang mudah dijadikan uang), kemampuan untuk meminjam dan sikap terhadap mengeluarkan lawan menabung.
- 4) Gaya hidup  
Gaya hidup seseorang adalah pola hidup di dunia yang diekspresikan oleh kegiatan, minat, dan pendapat seseorang. Gaya hidup juga mencerminkan sesuatu dibalik kelas sosial seseorang.
- 5) Kepribadian dan konsep diri  
Yang dimaksud dengan kepribadian adalah karakteristik psikologis yang berbeda dan setiap orang yang memandang responsnya terhadap lingkungan yang relatif konsisten. Kepribadian merupakan suatu variabel yang sangat berguna dalam menganalisis perilaku konsumen. Bila jenis-jenis kepribadian dapat diklasifikasikan dan memiliki korelasi yang kuat antara jenis-jenis kepribadian tersebut dan berbagai pilihan produk atau merek.<sup>17</sup>

Dari faktor pribadi diatas, dapat penulis simpulkan bahwa perilaku konsumen dapat dipengaruhi oleh berbagai kekuatan termasuk kepribadian konsumen. Faktor-faktor tersebut juga dapat digunakan oleh pemasar untuk memasarkan suatu produk dan mengidentifikasi konsumen terhadap minat suatu produk.

---

<sup>17</sup>*Ibid.*, h. 12

#### **d. Faktor-Faktor Psikologis**

##### 1) Motivasi

Beberapa kebutuhan bersifat biogenik, kebutuhan ini timbul dari suatu keadaan fisiologis, seperti rasa lapar, haus, resah dan tidak nyaman. Adapun kebutuhan lain bersifat psikogenik, yaitu kebutuhan yang timbul dari keadaan fisiologis tertentu, seperti kebutuhan untuk diakui, kebutuhan harga diri atau kebutuhan diterima.

##### 2) Persepsi

Persepsi didefinisikan sebagai proses di mana seseorang memilih, mengorganisasikan, mengartikan masukan informasi untuk menciptakan suatu gambaran yang berarti dari dunia ini. Faktor-faktor persepsi ini yaitu: perhatian, gangguan, dan mengingat kembali yang selektif Berarti bahwa para pemasar harus bekerja keras agar pesan yang disampaikan diterima.

##### 3) Proses belajar

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

##### 4) Kepercayaan dan sikap.

##### 5) Kepercayaan adalah suatu gagasan deskriptif yang dimiliki seseorang terhadap sesuatu.<sup>18</sup>

Dari faktor-faktor psikologis diatas, dapat penulis simpulkan bahwa perilaku konsumen dapat dipengaruhi oleh berbagai kekuatan termasuk faktor psikologis. Faktor-faktor tersebut juga dapat digunakan oleh pemasar untuk memasarkan suatu produk dan mengidentifikasi konsumen terhadap minat suatu produk.

---

<sup>18</sup>*Ibid.*, h. 10-14

## **C. Pembiayaan**

### **1. Pengertian Pembiayaan**

Bank pada dasarnya adalah entitas yang melakukan penghimpunan dana dari masyarakat dalam bentuk pembiayaan atau dengan kata lain melaksanakan fungsi intermediasi keuangan. Dalam sistem perbankan di Indonesia terdapat dua macam sistem operasional perbankan, yaitu bank konvensional dan bank syariah. Sesuai UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, 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 ('adl wa tawazun), kemaslahatan (maslahah), universalisme (alamiyah), serta tidak mengandung gharar, maysir, riba, zalim dan obyek yang haram. Selain itu, UU Perbankan Syariah juga mengamankan bank syariah untuk menjalankan fungsi sosial dengan menjalankan fungsi seperti lembaga baitul mal, yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infak, sedekah, hibah, atau dana sosial lainnya dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf (nazhir) sesuai kehendak pemberi wakaf (wakif).

Dalam masyarakat Indonesia, selain dikenal istilah utang-piutang, juga dikenal istilah kredit dalam perbankan konvensional dan istilah pembiayaan dalam perbankan syari'ah. Utang-piutang biasanya digunakan oleh masyarakat dalam konteks pemberian pinjaman kepada pihak lain. Seseorang yang meminjamkan hartanya kepada orang lain,

maka ia dapat disebut telah memberikan utang kepadanya. Adapun istilah kredit atau pembiayaan lebih banyak digunakan oleh masyarakat pada transaksi perbankan dan pembelian yang tidak dibayar secara tunai. Secara esensial, antara utang dan kredit atau pembiayaan tidak jauh berbeda dalam pemaknaannya di masyarakat.

Pembiayaan selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Untuk itu, sebelum masuk kepada masalah pengertian pembiayaan, perlu diketahui apa itu bisnis. Bisnis adalah aktivitas yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan atau pengolahan barang (produksi). Dengan kata lain, bisnis merupakan aktivitas berupa pengembangan aktivitas ekonomi dalam bidang jasa, perdagangan, dan industri guna mengoptimalkan nilai keuntungan.<sup>19</sup> 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.<sup>20</sup>

Pembiayaan syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil.

---

<sup>19</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005). h. 17

<sup>20</sup> *Ibid*

Pemberian pinjaman /pembiayaan bagi nasabah berdasarkan prinsip bagi hasil, jual beli, atau sewa beli yang terbebas dari penetapan bunga dan memberikan rasa aman, karena yang diberikan kepada nasabah adalah barang bukan uang dan tidak ada beban bunga yang ditetapkan di muka.

Pembiayaan dalam perbankan syariah terbagi menjadi 3, diantaranya:

- 1) *Return bearing financing*, yaitu secara bentuk pembiayaan yang secara komersial menguntungkan ketika pemilik modal mau menanggung resiko kerugian dan nasabah juga memberikan keuntungan.
- 2) *Retrun free financing*, yaitu bentuk pembiayaanya tidak semata-mata mencari keuntungan yang ditujukan kepada orang yang membutuhkan, dan tidak ada keuntungan yang didapat.
- 3) *Charity financing*, yaitu bentuk pembiayaan yang tidak ada klaim pokok mencari keuntungan dan ditujukan kepada orang miskin yang membutuhkan.<sup>21</sup>

Dari bentuk-bentuk pembiayaan diatas, dapat peneliti simpulkan bahwa pembiayaan syariah tidak semata-mata mencari keuntungan dari orang yang miskin membutuhkan, akan tetapi pembiayaan syariah membantu masyarakat yang defisit dana untuk dapat meningkatkan kualitas perekonomiannya.

---

<sup>21</sup>Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011), h. 122

Menurut sifat penggunaannya pembagian pembiayaan terbagi menjadi dua:

1) Pembiayaan produktif

Pembiayaan produktif ditujukan untuk memenuhi kebutuhan kapasitas produksi diantaranya untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi. Pembiayaan ini terbagi menjadi 2 jenis, diantaranya:

a) Pembiayaan modal kerja

Pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam meningkatkan keuangan, jumlah hasil produksi secara kuantitatif dan secara kualitatif meningkatkan mutu hasil produksi untuk keperluan perdagangan dan peningkatan utility of place dari suatu hasil produksi yang berupa barang.

b) Pembiayaan investasi

Pembiayaan untuk memenuhi suatu kebutuhan seperti modal (capital goods) bertujuan peningkatan fasilitas – fasilitas terkait.

2) Pembiayaan konsumtif

Pembiayaan konsumtif ditujukan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dimana kapasitasnya akan habis saat digunakan.

Setiap lembaga keuangan syari'ah mempunyai falsafah mencari keridaan Allah swt. untuk memperoleh kebajikan di dunia dan akhirat. Oleh karena itu, setiap kegiatan lembaga keuangan yang dikhawatirkan menyimpang dari tuntunan agama harus dihindari. Berikut falsafah yang harus diterapkan oleh bank syari'ah dalam menjalankan operasionalnya:

a) Menjauhkan diri dari unsur riba, dengan cara:

- Menghindari penggunaan sistem yang menetapkan di muka secara pasti keberhasilan suatu usaha. Hal ini sesuai dengan firman Allah dalam Q.S. Luqman [31]: 34:

إِنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ ۥ عِلْمُ السَّاعَةِ وَيُنزِّلُ الْغَيْثَ وَيَعْلَمُ مَا فِي  
الْأَرْحَامِ وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًا وَمَا تَدْرِي  
نَفْسٌ بِأَيِّ أَرْضٍ تُمُوتُ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ

“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)

- 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 آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً صَوِّتُوا  
 اللَّهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

“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)

- Menghindari penggunaan sistem perdagangan/penyewaan barang ribawi dengan imbalan barang ribawi lainnya dengan memperoleh kelebihan, baik kuantitas maupun kualitas.
- Menghindari penggunaan sistem yang menetapkan di muka tambahan atas utang yang bukan atas prakarsa yang mempunyai utang secara sukarela.

- b) Menerapkan sistem bagi hasil dalam perdagangannya, dengan mengacu pada Q.S. al-Baqarah [2]: 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَتُوبُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِينَ  
 يَتَخَبَّطُهُمُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ قَا ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ  
 مِثْلُ الرِّبَا م وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا قَا فَمَنْ جَاءَهُ  
 مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَنتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ قَا وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ قَا  
 وَمَنْ عَادَ فَأَتَيْكَ أَصْحَابُ النَّارِ ج هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

“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)

Selain itu, juga terdapat dalam Q.S. an-Nisa’ [4]: 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ  
 إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ قَا  
 وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ قَا إِنَّا لِلَّهِ كَانِ بِكُمْ رَحِيمًا

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan, janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (Q.S. an-Nisa’ [4]: 29)

Dalam pelaksanaan pembiayaan, bank syari’ah harus memenuhi dua aspek yang sangat penting, yaitu:

- a) Aspek syar’i, di mana dalam setiap realisasi pembiayaan kepada para nasabah, bank syari’ah harus tetap berpedoman pada syari’ah Islam, antara lain tidak mengandung unsur maysir, garar, riba, serta bidang usahanya harus halal.
- b) Aspek ekonomi, yakni dengan tetap mempertimbangkan perolehan keuntungan, baik bagi bank syari’ah maupun bagi nasabah bank syari’ah.<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005). h. 16

### **a. Prinsip-prinsip Pembiayaan**

Pemberian pembiayaan konvensional meminjamkan uang kepada yang membutuhkan dan mengambil bagian keuntungan berupa bunga dan provisi dengan cara membungakan uang yang dipinjam tersebut. Prinsip meniadakan transaksi semacam ini dan mengubahnya menjadi pembiayaan dengan tidak meminjamkan sejumlah uang pada customer, tetapi membiayai proyek customer. Dalam hal ini, bank berfungsi sebagai intermediasi uang tanpa meminjamkan uang dan membungakan uang tersebut. Sebagai gantinya, pembiayaan usaha customer tersebut dapat dilakukan dengan cara membelikan barang yang dibutuhkan customer, lalu bank menjual kembali kepada customer, atau dapat pula dengan cara mengikutsertakan modal dalam usaha customer.

Lazimnya dalam bisnis prinsip pembiayaan, ada tiga skim dalam melakukan akad pada bank syariah, yaitu:

- a) Prinsip bagi hasil Fasilitas pembiayaan yang disediakan di sini berupa uang tunai atau barang yang dinilai dengan uang. Jika dilihat dari sisi jumlah, dapat menyediakan sampai 100% dari modal yang diperlukan, ataupun dapat pula hanya sebagian saja berupa patungan antar bank dengan pengusaha (customer). Jika dilihat dari sisi bagi hasilnya, ada dua jenis bagi hasil (tergantung kesepakatan), yaitu revenue sharing atau profit sharing. Adapun dalam hal presentase bagi hasilnya dikenal

dengan nisbah, yang dapat disepakati dengan customer yang mendapat fasilitas pembiayaan pada saat akad pembiayaan.

Prinsip bagi hasil ini terdapat dalam produk-produk:

- a. Mudharabah, yaitu akad kerja sama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (shahibul al-mal) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian pengelola, maka pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.<sup>23</sup>

Menurut pengertian diatas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa mudharabah merupakan akad kerja sama antara dua orang atau lebih yang salah satunya menjadi pemilik modal dan pihak lainnya sebagai pengelola modal, dimana keuntungan dalam usaha tersebut dibagi sesuai kesepakatan dalam akad.

- b. Musyarakah, yaitu akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (atau amal/expertise)

---

<sup>23</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 95

dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.<sup>24</sup>

Menurut pengertian diatas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa musyarakah merupakan akad kerja sama antara dua orang atau lebih yang semua pihak nya menyetorkan modal dan mengelola secara bersama-sama serta keuntungan dibagi sesuai kesepakatan di awal akad.

- c. Muzara'ah, yaitu akad kerja sama atau percampuran pengolahan pertanian antara pemilik lahan dengan penggarap dengan sistem bagi hasil atas dasar hasil panen.<sup>25</sup> Adapun jenis-jenis muzara'ah adalah: (a) muzara'ah, yaitu kerja sama pengolahan lahan di mana benih berasal dari pemilik lahan; (b) mukhabarah, yaitu kerja sama pengolahan lahan di mana benih berasal dari penggarap.

Dari pengertian diatas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa muzara'ah merupakan akad kerja sama antara penggarap lahan dengan pemilik lahan dengan keuntungan sesuai dengan hasil lahan yang telah dipanen. Pembagian keuntungan tersebut tergantung dengan pembelian benih yang mana dapat dibelikan oleh si pemilik lahan ataupun si penggarap lahan.

---

<sup>24</sup>*Ibid.*, h. 90

<sup>25</sup> Suhartono Zulkifli, *Panduan Praktis Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003), h.56

b) Prinsip jual beli Prinsip ini merupakan suatu sistem yang menerapkan tata cara jual beli, di mana bank akan membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan atau mengangkat nasabah sebagai agen bank melakukan pembelian barang atas nama bank, kemudian bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli ditambah keuntungan (margin/mark-up).

Prinsip ini dilaksanakan karena adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda. Tingkat keuntungan bank ditetapkan di muka dan menjadi bagian antar harga barang yang diperjualbelikan.

c) Prinsip sewa-menyewa Selain akad jual beli yang telah dijelaskan sebelumnya, ada pula akad sewa-menyewa yang dilaksanakan dalam perbankan syari'ah. Prinsip ini terdiri atas dua jenis akad, yaitu:

1) Akad ijarah, yaitu akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan (ownership/milkiyah) atas barang itu sendiri.

2) Akad ijarah muntahiyah bi at-tamlik, yaitu sejenis perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa atau lebih tepatnya akad sewa yang diakhiri dengan kepemilikan

barang di tangan si penyewa. Sifat pemindahan kepemilikan ini pula yang menandakan dengan ijarah biasa.

## **b. Jenis-jenis Pembiayaan**

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

1) Pembiayaan menurut tujuan. Pembiayaan menurut tujuan dalam bank syari'ah dibedakan menjadi:

- a. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha.
- b. Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif.

2) Pembiayaan menurut jangka waktu. Pembiayaan menurut jangka waktu dibedakan menjadi:

- a. Pembiayaan jangka waktu pendek, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 bulan sampai dengan 1 tahun.
- b. Pembiayaan jangka waktu menengah, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 tahun sampai dengan 5 tahun.
- c. Pembiayaan jangka waktu panjang, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan waktu lebih dari 5 tahun.<sup>26</sup>

Dari beberapa aspek pembiayaan diatas, penulis dapat menyimpulkan bahwa pembiayaan modal kerja lebih efektif digunakan oleh para petani dengan pembiayaan jangka pendek.

Dalam pembiayaan ini, petani dapat pembayarkannya dalam

---

<sup>26</sup> Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2001), h. 686

tiap kali panen dan dapat mengajukannya kembali jika pembiayaan modal kerja masih di butuhkan.

Selain itu, pembiyaan 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:

a. Pembiayaan mudharabah. Pembiayaan mudharabah merupakan akad bagi hasil ketika pemilik dana/modal atau biasa disebut shahibul maal menyediakan modal (100%) 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.<sup>27</sup>

Ada dua tipe pembiayaan mudharabah, yaitu:

1. Mudarabah mutlaqah, yaitu pemilik dana memberikan keleluasaan penuh kepada pengelola untuk menggunakan dana

---

<sup>27</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah.....*, h. 60

tersebut dalam usaha yang dianggapnya baik dan menguntungkan. Pengelola bertanggung jawab untuk mengelola usaha sesuai dengan praktik kebiasaan usaha normal yang sehat ('urf).

2. Mudharabah 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.<sup>28</sup>

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

2) Pembiayaan dengan prinsip jual beli. Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau

---

<sup>28</sup> Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2006), h. 19

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.

b. Pembiayaan yang bersifat aktiva tidak produktif.

Jenis aktiva tidak produktif yang berkaitan dengan aktivitas pembiayaan adalah berbentuk pinjaman, yaitu:

- 1) Pinjaman qard atau talangan, yaitu penyediaan dana atau tagihan antara bank Islam dengan pihak peminjam yang mewajibkan pihak peminjam melakukan pembayaran sekaligus atau secara cicilan dalam jangka waktu tertentu. Aplikasi qard dalam perbankan biasanya dalam empat hal, yaitu:
  - a) 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.
  - b) 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.

- c) Sebagai pinjaman kepada pengusaha kecil, di mana menurut perhitungan, bank akan memberatkan pengusaha bila diberikan pembiayaan dengan skema jual beli atau bagi hasil.
- d) 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.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

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

Penelitian ini termasuk dalam penelitian deskriptif dengan penjabaran kualitatif. Penelitian deskriptif adalah “metode penelitian yang berusaha menggambarkan dan menginterpretasi obyek itu seperti apa adanya atau menjelaskan tangkapan peneliti tentang fenomena atau kejadian itu”. Penelitian deskriptif merupakan penelitian paling sederhana, dibandingkan dengan penelitian-penelitian yang lain karena dalam penelitian ini peneliti tidak melakukan apa-apa terhadap objek atau wilayah yang diteliti. Ini artinya bahwa dalam penelitian, peneliti tidak mengubah, menambah, atau mengadakan manipulasi terhadap objek atau wilayah penelitian. Dan jenis dari penelitian deskriptif yang peneliti gunakan adalah penelitian lapangan (field research) yaitu dengan mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan sekarang, dan interaksi suatu sosial, individu, kelompok, lembaga, dan masyarakat.

#### **B. Sumber Data**

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

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

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung melalui wawancara. Data primer dalam penelitian ini diperoleh langsung dari

sumber data tanpa perantara dengan melakukan wawancara dengan pertanyaan terbuka kepada Masyarakat Desa Mojopahit Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah.

## **2. Sumber Data Sekunder**

Data sekunder adalah data yang mendukung permasalahan yang akan di bahas, yang diperoleh dari atau berasal dari bahan kepustakaan. Dalam penelitian ini, peneliti memperoleh data dari berbagai referensi seperti buku, jurnal maupun penelitian relevan yang berkaitan dengan permasalahan yang dibahas.

## **C. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mengumpulkan data. Tanpa diketahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

### **1. Wawancara**

Wawancara adalah bentuk komunikasi langsung antara peneliti dan responden. Metode wawancara yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah metode wawancara tak terstruktur, wawancara tak terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data, bila peneliti telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh. Wawancara merupakan kegiatan Tanya-jawab secara lisan untuk memperoleh informasi. Bentuk informasi yang diperoleh

dinyatakan dalam tulisan, atau direkam secara audio, visual, atau video visual. Peneliti akan mewawancarai 18 orang yang berprofesi sebagai petani dan memiliki pembiayaan baik pembiayaan bank syariah maupun pembiayaan kredit bank konvensional sebagai responden utama penelitian serta 2 aparat desa sebagai sumber informasi untuk memperoleh data umum Kampung Mojopahit.

## 2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, buku, surat kabar, majalah, agenda, brosur dan sebagainya.<sup>1</sup> Dalam penelitian ini, peneliti mengumpulkan data yang bersumber dari data tertulis dan catatan yang memiliki keterkaitan dengan permasalahan yang diteliti.

### **D. Teknik Penjamin Keabsahan Data**

Keabsahan data dilakukan untuk membuktikan apakah penelitian yang dilakukan benar-benar merupakan penelitian ilmiah sekaligus untuk menguji data yang diperoleh. Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi uji, *credibility*, *transferability*, *dependability*, dan *confirmability*.<sup>2</sup>

Agar data dalam penelitian kualitatif dapat dipertanggungjawabkan sebagai penelitian ilmiah perlu dilakukan uji keabsahan data. Adapun uji keabsahan data yang dapat dilaksanakan.

---

<sup>1</sup> Suharmi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Bina Aksara, 1986), h. 188

<sup>2</sup> Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. (Bandung: Elfabeta, 2007), h. 270

1. Credibility Uji credibility (kredibilitas) atau uji kepercayaan terhadap data hasil penelitian yang disajikan oleh peneliti agar hasil penelitian yang dilakukan tidak meragukan sebagai sebuah karya ilmiah dilakukan.
  - a. Perpanjangan Pengamatan Perpanjangan pengamatan dapat meningkatkan kredibilitas/ kepercayaan data. Dengan perpanjangan pengamatan berarti peneliti kembali ke lapangan, melakukan pengamatan, wawancara lagi dengan sumber data yang ditemui maupun sumber data yang lebih baru. Perpanjangan pengamatan berarti hubungan antara peneliti dengan sumber akan semakin terjalin, semakin akrab, semakin terbuka, saling timbul kepercayaan, sehingga informasi yang diperoleh semakin banyak dan lengkap. Perpanjangan pengamatan untuk menguji kredibilitas data penelitian difokuskan pada pengujian terhadap data yang telah diperoleh. Data yang diperoleh setelah dicek kembali ke lapangan benar atau tidak, ada perubahan atau masih tetap. Setelah dicek kembali ke lapangan data yang telah diperoleh sudah dapat dipertanggungjawabkan/benar berarti kredibel, maka perpanjangan pengamatan perlu diakhiri.
  - b. Meningkatkan kecermatan dalam penelitian Meningkatkan kecermatan atau ketekunan secara berkelanjutan maka kepastian data dan urutan kronologis peristiwa dapat dicatat atau direkam dengan baik, sistematis. Meningkatkan kecermatan merupakan salah satu cara mengontrol/mengecek pekerjaan apakah data yang telah dikumpulkan, dibuat, dan disajikan sudah benar atau belum. Untuk meningkatkan

ketekunan peneliti dapat dilakukan dengan cara membaca berbagai referensi, buku, hasil penelitian terdahulu, dan dokumen-dokumen terkait dengan membandingkan hasil penelitian yang telah diperoleh. Dengan cara demikian, maka peneliti akan semakin cermat dalam membuat laporan yang pada akhirnya laporan yang dibuat akan semakin berkualitas.

- c. Triangulasi Wiliam Wiersma (1986) mengatakan triangulasi dalam pengujian kredibilitas diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu.<sup>3</sup>
- 1) Triangulasi Sumber Untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Data yang diperoleh dianalisis oleh peneliti sehingga menghasilkan suatu kesimpulan selanjutnya dimintakan kesepakatan (member check) dengan tiga sumber data.<sup>4</sup>
  - 2) Triangulasi Teknik Untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Misalnya untuk mengecek data bisa melalui wawancara, observasi, dokumentasi. Bila dengan teknik pengujian kredibilitas data tersebut menghasilkan data yang berbeda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan untuk memastikan data mana yang dianggap benar.

---

<sup>3</sup>*Ibid*, h. 273

<sup>4</sup>*Ibid*, h. 274

- 3) Triangulasi Waktu Data yang dikumpulkan dengan teknik wawancara di pagi hari pada saat narasumber masih segar, akan memberikan data lebih valid sehingga lebih kredibel. Selanjutnya dapat dilakukan dengan pengecekan dengan wawancara, observasi atau teknik lain dalam waktu atau situasi yang berbeda. Bila hasil uji menghasilkan data yang berbeda, maka dilakukan secara berulang-ulang sehingga sampai ditemukan kepastian datanya.
- d. Analisis Kasus Negatif Melakukan analisis kasus negatif berarti peneliti mencari data yang berbeda atau bahkan bertentangan dengan data yang telah ditemukan. Bila tidak ada lagi data yang berbeda atau bertentangan dengan temuan, berarti masih mendapatkan data-data yang bertentangan dengan data yang ditemukan, maka peneliti mungkin akan mengubah temuannya.<sup>5</sup>
- e. Menggunakan Bahan Referensi Yang dimaksud referensi adalah pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti.
- f. Mengadakan Membercheck Tujuan membercheck adalah untuk mengetahui seberapa jauh data yang diperoleh sesuai dengan apa yang diberikan oleh pemberi data. Jadi tujuan membercheck adalah agar informasi yang diperoleh dan akan digunakan dalam penelitian laporan sesuai dengan apa yang dimaksud sumber data atau informan.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup>*Ibid*, h. 275

<sup>6</sup>*Ibid*, h. 276

2. **Transferability** Transferability merupakan validitas eksternal dalam penelitian kualitatif. Validitas eksternal menunjukkan derajat ketepatan atau dapat diterapkannya hasil penelitian ke populasi di mana sampel tersebut diambil. Pertanyaan yang berkaitan dengan nilai transfer sampai saat ini masih dapat diterapkan/dipakai dalam situasi lain. Bagi peneliti nilai transfer sangat bergantung pada si pemakai, sehingga ketika penelitian dapat digunakan dalam konteks yang berbeda di situasi sosial yang berbeda validitas nilai transfer masih dapat dipertanggungjawabkan.
3. **Confirmability** Objektivitas pengujian kualitatif disebut juga dengan uji confirmability penelitian. Penelitian bisa dikatakan objektif apabila hasil penelitian telah disepakati oleh lebih banyak orang. Penelitian kualitatif uji confirmability berarti menguji hasil penelitian yang dikaitkan dengan proses yang telah dilakukan. Apabila hasil penelitian merupakan fungsi dari proses penelitian yang dilakukan, maka penelitian tersebut telah memenuhi standar confirmability.

Validitas atau keabsahan data adalah data yang tidak berbeda antara data yang diperoleh oleh peneliti dengan data yang terjadi sesungguhnya pada objek penelitian sehingga keabsahan data yang telah disajikan dapat dipertanggungjawabkan.

#### **E. Teknik Analisa Data**

Berdasarkan inti penyusunan diatas maka dalam melaksanakan penganalisaan penyusunan penelitian ini peneliti menggunakan metode analisis yang bersifat kualitatif. Analisis kualitatif merupakan analisis dengan

membandingkan teori yang sedang dipelajari dengan kenyataan yang peneliti temukan di lapangan. Data yang telah dikumpulkan akan dianalisa menggunakan metode deskriptif kualitatif. Data yang muncul berupa data-data tertulis atau lisan dari orang atau perilaku yang di amati yang diproses melalui catatan, kemudian disusun dalam teks yang diperluas yang berhubungan dengan analisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat petani menggunakan pembiayaan pada perbankan syariah.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

##### 1. Sejarah Berdirinya Kampung Mojopahit

Kampung Mojopahit dibuka pada tahun 1956, tepatnya pada hari Jum'at pahing tanggal 27 April 1956 oleh jawatan transmigrasi. Sebelum ditetapkannya nama, kampung tersebut terkenal dengan sebutan blok 14.

Kampung Mojopahit memiliki luas lahan 368 ha yang berbatasan dengan:

- Sebelah barat berbatasan dengan Way Punggur
- Sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Gunung Sugih
- Sebelah timur berbatasan dengan Kampung Astomulyo
- Sebelah selatan berbatasan dengan Kampung Ngestirahayu

Para Transmigran yang didatangkan dari pulau jawa antara lain :

- |                          |          |         |
|--------------------------|----------|---------|
| - Jombang Jawa timur     | sebanyak | : 23 KK |
| - Bandung Jawa barat     | sebanyak | : 27 KK |
| - Yogyakarta (DIY)       | sebanyak | : 30 KK |
| - Semarang Jawa tengah   | sebanyak | : 25 KK |
| - Banyumas Jawa tengah   | sebanyak | : 20 KK |
| - Pekalongan Jawa tengah | sebanyak | : 25 KK |

Adat istiadat masih mengikat, dimana penduduk masih mempertahankan pembawaan kebiasaan masing-masing.

Sebelum ditetapkannya nama kampung tersebut, wakil dari rayon mengadakan musyawarah dan saling mengajukan pendapat calon nama kampung, dan ternyata nama "Mojopahit" menjadi kesepakatan, sekaligus memilih kepala kampung yaitu Bapak Adiwangsa yang dibantu oleh beberapa perangkat kampung.<sup>1</sup>

## 2. Kondisi Geografis Kampung Mojopahit

Kampung Mojopahit merupakan salah satu kampung yang ada di Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah. Ibukota dari Kabupaten Lampung Tengah adalah Gunung Sugih. Kampung Mojopahit meliputi dataran seluas 368 ha yang berbatasan dengan:

- Sebelah barat berbatasan dengan Way Punggur
- Sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Gunung Sugih
- Sebelah timur berbatasan dengan Kampung Astomulyo
- Sebelah selatan berbatasan dengan Kampung Ngestirahayu

Secara geografis, Kampung Mojopahit terletak pada kedudukan Derajat desimal (DD): -4.997407 , 105.247784.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Eri Wahyudi, Kaur Umum Kampung Mojopahit, *Wawancara*, 29 Oktober 2021

<sup>2</sup>*Ibid*

### 3. Kondisi Sosial Ekonomi Kampung Mojopahit

Kampung Mojopahit adalah sebuah Kampung yang ada di wilayah kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah. Dimana keadaan Masyarakat Kampung Mojopahit sangat peduli dengan dunia pendidikan baik pendidikan formal maupun pendidikan non formal oleh karena adanya beberapa Sekolah SD/MI, SMP/MTs, Lembaga Pendidikan Non ormal berupa LPKA dan TK Pertiwi yang ada di Kampung Mojopahit .

Perkembangan Penduduk di Kampung Mojopahit saat ini masih bisa dikategorikan sedang, hal ini karena didukung oleh kesadaran Masyarakat akan pentingnya Pendidikan dan menata kehidupan melalui Program Keluarga Berencana.

Pada sektor Pendidikan, data Penyandang buta huruf di Kampung Mojopahit semakin berkurang. Hal ini didukung dengan adanya Program Pemerintah tentang Usia Wajib Belajar Sembilan Tahun.

**Tabel 4.1 Jumlah Masyarakat Berdasarkan Tingkat Pendidikan<sup>3</sup>**

No	Lulusan Sekolah	Jumlah Jiwa
1	SDN atau yang sederajat	1.559
2	Madrasah Ibtidaiyah	778
3	SLTP atau yang sederajat	906
4	Madarasah Tsanawiyah	137
5	SMU/ SMK	543

<sup>3</sup> Dokumentasi Kantor Desa Mojopahit Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah, 03 Juli 2021

6	Madrasah Aliyah	47
7	Akademi/ Diploma	71
8	Sarjana Perguruan Tinggi	100

Satuan Pendidikan yang ada di Kampung Mojopahit baik formal maupun informal diantaranya :

**Tabel 4.2 Jumlah PD dan PTK dalam satuan pendidikan di kampung mojopahit<sup>4</sup>**

No	Nama Satuan Pendidikan	Status	Jumlah PD		Jumlah PTK		Keterangan
			L	P	L	P	
1	PAUD Insan Madani	SW	2	8		3	
2	Raudhatul Athfal	SW	17	28		5	
3	TK Pertiwi	SW	34	37		6	
4	SDN 1 Mojopahit	N	48	48	4	6	
5	SDN 2 Mojopahit	N	95	101	6	10	
6	SMPN 2 Punggur	N	240	200	24	25	
7	MI Anuur Guppi	SW	149	128	4	15	
8	MTs Anuur Guppi	SW	69	67	7	8	
9	Pusat Kegiatan Masyarakat						
	-SD		9	1		2	
	-SMP		21	9	2	1	
	-SLTA		59	51	10	7	
10	TPA						

<sup>4</sup> Dokumentasi Kantor Desa Mojopahit Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah, 03 Juli 2021

Jika dilihat secara cermat,ada beberapa sektor yang mampu mendorong peningkatan pertumbuhan ekonomi di Kampung Mojopahit,yang paling signifikan adalah sector pertanian dan peternakan.ini dilihat dari luasnya lahan pertanian yang mendominasi sekitar 75 % dari seluruh wilayah Kampung Mojopahit sekaligus mata pencaharian masyarakat Kampung Mojopahit adalah sebagai Petani dan Buruh tani. Disamping itu pula sektor perdagangan dan Usaha Kecil Menengah di Kampung Mojopahit juga tumbuh sangat baik, hal ini sangat membantu upaya Pemerintah Kampung dalam rangka menurunkan angka Pengangguran. Menurut data Statistik terakhir perkembangan penduduk miskin di Kampung Mojopahit dari tahun ke tahun mengalami penurunan yang signifikan. Meskipun sebenarnya hal ini sangat riskan dengan labilnya kondisi ekonomi global, sehingga harus ada penguatan terutama di bidang peningkatan sumber daya alam maupun sumber daya manusia<sup>5</sup>

#### 4. Data Penduduk Menurut Mata Pencaharian

Kampung Mojopahit memiliki penduduk dengan bermacam-macam mata pencahariannya, diantaranya sebagai berikut:

---

<sup>5</sup> Dikri Ramli, Kaur Kesra, *Wawancara*, 29 Oktober 2021

## a. Struktur Mata Pencaharian Penduduk

## 1) Sektor Pertanian

**Tabel 4.3 Jumlah Penduduk Yang Berprofesi Pada Sektor Pertanian<sup>6</sup>**

No	Status	Jumlah ( orang )
1	Petani pemilik sawah	788
2	Petani penggarap	197
3	Buruh tani	467
Jumlah		1.452

## 2) Sektor Peternakan

**Tabel 4.4 Jumlah Penduduk Yang Berprofesi Pada Sektor Peternakan<sup>7</sup>**

No	Status	Jumlah (orang)
1	Pemilik Ternak sapi	256
2	Pemilik Ternak Kerbau	-
3	Pemilik Ternak Kuda	-
4	Pemilik Ternak kambing	147
5	Pemilik Ternak Ayam	2

---

<sup>6</sup> Dokumentasi Kantor Desa Mojopahit Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah, 03 Juli 2021

<sup>7</sup> *Ibid*

No	Status	Jumlah (orang)
6	Pemilik Ternak itik	3
7	Pemilik Ternak Burung	-
8	Buruh/pekerja Usaha Peternakan	7
	Jumlah	415

### 3) Sektor Industri Kecil/Kerajinan

**Tabel 4.5 Jumlah penduduk yang berprofesi pada sektor industri kecil atau kerajinan<sup>8</sup>**

No	Status	Jumlah (orang)
1	Pemilik Usaha Kerajinan	7
2	Pemilik Usaha Industri Rumah Tangga	9
3	Buruh/Pekerja Industri Kecil/ker.Rumah tangga	59
	Jumlah	75

---

<sup>8</sup> Dokumentasi Kantor Desa Mojopahit Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah, 03 Juli 2021

## 4) Sektor Industri Besar/Sedang.

**Tabel 4.6 Jumlah penduduk yang berprofesi pada sektor industri besar atau sedang<sup>9</sup>**

No	Status	Jumlah (orang)
1	Pemilik Usaha Industri Besar	1
2	Pemilik Usaha Industri sedang	13
3	Buruh/Pekerja Industri	68
	Jumlah	82

## 5) Sektor Jasa/Perdagangan

**Tabel 4.7 Jumlah penduduk yang berprofesi pada sektor jasa atau perdagangan<sup>10</sup>**

No	Status	Jumlah (Orang )
1	Penduduk yang bekerja disektor Jasa pemerintahan dan non pemerintahan	
	a. Peghawai negei Sipil (PNS)	51
	b. Pegawai Kelurahan	-
	c. TNI	-
	d. POLRI	1
	e. Pensiunan TNI/POLRI/PNS	-
	f. Pegawai Swasta	72

<sup>9</sup> *Ibid*<sup>10</sup> Dokumentasi Kantor Desa Mojopahit Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah, 03 Juli 2021

No	Status	Jumlah (Orang )
	Jumlah	124
2	Penduduk yang memiliki usaha disektor jasa / perdagangan	
	a. Jasa Lembaga Keuangan	
	– Perkreditan Rakyat	-
	– Asuransi	-
	– Lain-lain	-
	b. Jasa perdagangan	
	– Pasar Kelurahan/Kelurahan	1
	– Warung	147
	– Kios	-
	– Toko	5
	– Lain-lain	-
	c. Jasa Penginapan	
	– Losmen	-
	– Hotel	-
	– Wisma/Mess	-
	– Asrama/Pondokan	-
	– Lain-lain	-

No	Status	Jumlah (Orang )
	d. Jasa Angkutan dan Transportasi	
	– Angkutan Tak bermotor	59
	– Angkutan Bermotor	468
	– Mobil Kendaraan Umum	-
	– Perahu/Ketinting	-
	– Angkutan Laut Motor Tempel	-
	– Kapal Motor	-
	– Lain-lain	-
	e. Jasa hiburan/tontonan	
	– Sandiwara	-
	– Bioskop	-
	– Pemutaran Film Keliling	-
	– Lain-lain	-
	f. Jasa Pelayanan Hukum dan Nasihat	-
	– Notaris	-
	– Pengacara	-
	– Konsultan	-
	– Lain-lain	-
	g. Jasa Keterampilan	-

No	Status	Jumlah (Orang )
	- Tukang Kayu	5
	- Tukang Batu	-
	- Tukang jahit/Bordir	11
	- Tukang Cukur	5
	- Salon Kecantikan	1
	- Lain-lain	
	h. Jasa lainnya	
	- Listrik,Gas dan Air	5
	- Kontruksi	4
	- Persewaan	5
	- Lain-lain	-
	Jumlah (a s/d h )	716

## 6) Peternakan

**Tabel 4.8 Jumlah dan jenis hewan ternak di sektor peternakan**

NO	Jenis Ternak	Jumlah Ternak ( Ekor )	Jumlah KK Pemilik Ternak

NO	Jenis Ternak	Jumlah Ternak ( Ekor )	Jumlah KK Pemilik Ternak
1	Sapi	258	65
2	Kerbau	-	-
3	Kuda	-	-
4	Babi	-	-
5	Kambing	147	34
6	Domba	-	-
7	Ayam	5000	5
8	Itik	-	-

## 7) Industri

**Tabel 4.9 Jumlah dan jenis industri kecil atau kerajinan<sup>11</sup>**

No	Jenis Industri Kecil/Kerajinan	Jumlah
1	Tempe	-
2	Tahu	1
3	Gula Jawa	1
4	Genteng	2

<sup>11</sup> Dokumentasi Kantor Desa Mojopahit Kecamatan Pungur Kabupaten Lampung Tengah, 03 Juli 2021

5	Batu Batu, keramik	-
6	Kulit	-
7	Perak	-
8	Bambu	-
9	Batik, tenun, ukir	-
10	Mebel / Home Industri	6
11	Kripik Usus, pisang, Roti, Krupuk	3

### **B. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Petani Menggunakan Pembiayaan Pada Perbankan Syariah Di Kampung Mojopahit**

Produk pembiayaan merupakan salah satu produk yang diminati masyarakat khususnya para petani. Masyarakat Mojopahit banyak mengambil pembiayaan karena kondisi ekonomi yang kurang sedangkan kebutuhan yang semakin meningkat. Mayoritas masyarakat Kampung Mojopahit yang berprofesi sebagai petani mengeluhkan keadaan tersebut, dengan biaya mengurus ladang/sawah tidak hanya membutuhkan modal sedikit sedangkan hasil panen yang terkadang gagal membuat para petani bingung untuk mengembalikan modal yang telah dipinjamnya.

Menurut Ibu Jiah Kurniasih yang berprofesi sebagai wanita tani sekaligus ibu rumah tangga, beliau menekuni profesi tersebut selama hampir 25 tahun yaitu setelah menikah. Ibu Jiah Kurniasih mengemukakan bahwa

beliau menggunakan produk pembiayaan di bank konvensional dengan jenis produk KUR. Alasan beliau menggunakan pembiayaan karena adanya masalah modal untuk mengelola lahan, sedangkan dana yang beliau punya hanya cukup untuk kebutuhan sehari-hari saja. Faktor yang membuat ibu Jiah Kurniasih menggunakan pembiayaan konvensional adalah lokasi yang tidak jauh dengan tempat tinggal serta faktor sosial yang mendorong untuk mengambil pembiayaan di bank konvensional. Ibu Jiah Kurniasih tidak tertarik dengan produk pembiayaan syariah karena beliau tidak memiliki pengetahuan atas produk-produk bank syariah baik *funding* maupun *landing*. Akan tetapi, ibu Jiah Kurniasih hanya mengetahui perbedaan bank syariah dengan bank konvensional yaitu pada sistem bagi hasil, jika pada bank konvensional disebut bunga dan jika pada bank syariah disebut bagi hasil. Faktor pengetahuan dapat menjadi alasan ibu Jiah Kurniasih untuk tidak mengambil pembiayaan syariah karena untuk mengambil pembiayaan harus diketahui pasti tentang produk dan instansi dalam pembiayaan tersebut. Selain itu, menurut ibu Jiah Kurniasih di kampung Mojopahit tidak ada karyawan dari bank syariah mempromosikan produk-produknya sehingganya, faktor promosi tersebut dapat menjadi alasan ibu Jiah Kurniasih untuk tidak mengambil pembiayaan syariah. Dilihat dari sisi faktor sosial, tetangga ibu Jiah Kurniasih banyak yang menggunakan pembiayaan konvensional sehingga dengan banyaknya yang memilih pembiayaan konvensional beliau lebih mantap dengan pilihannya tersebut. Setelah mengetahui perbedaan

pembiayaan syariah dengan pembiayaan konvensional, ibu Jiah Kurniasih belum tentu langsung tertarik dengan pembiayaan syariah karena ibu jiah harus melihat dari sisi cepatnya pelayanan dan pencairan pada bank syariah.<sup>12</sup>

Menurut ibu Siti Muntamah yang berprofesi sebagai wanita tani sekaligus ibu rumah tangga, beliau menekuni profesi tersebut selama hampir 23 tahun tepatnya setelah menikah. Ibu Siti Muntamah memiliki kendala dalam biaya kepengurusan lahannya sehingga beliau menggunakan produk pembiayaan syariah dengan jenis produk mudharabah. Dalam pembiayaan syariah ini, ibu Siti Muntamah di datangi langsung oleh karyawan bank syariah hingga 3 hari berturut-turut untuk mengajukan pembiayaan syariah. Alasan ibu Muntamah mengajukan pembiayaan syariah ini adalah dengan tertariknya atas promosi karyawan bank syariah yang terus menerus mempromosikan produknya. Ibu Siti Muntamah mengetahui tentang pembiayaan syariah sehingga mengetahui pula perbedaannya dengan pembiayaan konvensional yaitu terletak pada system bagi hasil. Dalam pembiayaan konvensional bunga telah ditetapkan oleh pihak bank, sedangkan pembiayaan syariah bagi hasil didapatkan dari hasil lahan milik ibu Siti Muntamah yang dibagi berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak. Faktor pengetahuan dan promosi dapat menjadi alasan Ibu Siti Muntamah memilih produk pembiayaan syariah, karena dengan tidak adanya pengetahuan beliau akan memilih produk yang ada pada instansi yang kebanyakan masyarakat

---

<sup>12</sup> Jiah Kurniasih, Petani Kampung Mojopahit, *Wawancara*, 30 Oktober 2021

gunakan, hal ini termasuk dalam faktor sosial. Menurut ibu Siti Muntamah mayoritas masyarakat kampung Mojopahit menggunakan pembiayaan konvensional. Pada hal ini, peneliti menyimpulkan bahwasanya karyawan bank syariah mempromosikan produknya hanya kepada orang-orang tertentu. Karena penulis telah bertanya kepada petani lain mereka tidak pernah menerima pengetahuan atau promosi langsung dari pihak bank syariah.<sup>13</sup>

Ibu Saniyah berprofesi sebagai wanita tani sekaligus ibu rumah tangga, beliau menekuni profesi tersebut selama hampir 26 tahun yaitu setelah menikah. Ibu Saniyah mengemukakan bahwa beliau memiliki pembiayaan pada bank konvensional dengan jenis produk KUR. Ibu Saniyah mengambil pembiayaan karena ada masalah keuangan dalam bercocok tanam. Alasan ibu Saniyah memilih pembiayaan pada bank konvensional adalah mudahnya pengajuan pinjaman tersebut karena memang ibu Saniyah memiliki orang yang dikenal di Bank konvensional tersebut sehingga dapat membantu dalam proses pencairan pinjaman. Ibu Saniyah tidak terlalu tertarik menggunakan pembiayaan syariah karena dikenal sulit dalam pencairannya karena ibu Saniyah pernah mengajukan pembiayaan syariah tetapi tidak ada survey lokasi dari pihak bank tersebut sehingga memutuskan untuk beralih pada bank konvensional. Selain itu, ibu Saniyah telah mengetahui tentang pembiayaan yang ada di bank syariah serta perbedaannya dengan bank konvensional. Beliau mengatakan bahwa pembiayaan di bank konvensional menerapkan

---

<sup>13</sup> Muntamah, Petani Kampung Mojopahit, *Wawancara*, 30 Oktober 2021

bunga bank sedangkan dalam bank syariah menerapkan bagi hasil. Jika dalam bank konvensional bunga itu ditetapkan oleh pihak bank sedangkan pada bank syariah bagi hasil disepakati kedua belah pihak, yaitu pihak bank dan nasabah. Bagi ibu Saniyah, faktor pengetahuan tidak menjadi alasan beliau untuk tidak memilih pembiayaan syariah, beliau menilai dari sisi mudahnya dalam pengajuan dan pencairan dana. Menurut beliau, di kampung Mojopahit juga tidak ada karyawan bank yang mempromosikan produk bank syariah sehingga tidak banyak pula masyarakat yang menggunakan produk bank syariah. Selain itu, faktor promosi dapat menjadi alasan ibu Saniyah tidak menggunakan produk pembiayaan bank syariah, karena pada hakikatnya jika ada promosi langsung dari pihak bank otomatis nasabah akan dibantu dalam proses pengajuan dana hingga pencairan dana.<sup>14</sup>

Menurut ibu Yuli Setiana yang berprofesi sebagai wanita tani sekaligus ibu rumah tangga yang telah ditekuni sejak 3 tahun yang lalu, mengemukakan bahwa dalam mengurus lahan pertanian, beliau memiliki kendala dalam pembiayaan untuk mengurus lahan tersebut. Dalam mengatasi kendala dalam keuangan tersebut, ibu Yuli Setiana mengambil pinjaman/pembiayaan pada bank konvensional dengan jenis KUR. Pinjaman/pembiayaan dalam bank konvensional ini sangat mudah untuk didapatkan yaitu melalui rekomendasi kepala kampung. Kepala kampung menilai pribadi ibu Yuli Setiana adalah pribadi yang bertanggung jawab/tidak

---

<sup>14</sup> Saniyah, Petani Kampung Mojopahit, *Wawancara*, 30 Oktober 2021

sulit dalam pengembalian pinjaman. Selain itu, ibu Yuli Setiana tidak tertarik menggunakan pembiayaan syariah karena beliau tidak mengenal bank syariah secara detail sehingga beliau lebih memilih pinjaman konvensional untuk memodali lahannya tersebut. Selain itu, ibu Yuli Setiana tidak mengetahui tentang perbedaan bank syariah dengan bank konvensional. Faktor pengetahuan pun menjadi alasan ibu Yuli Setiana untuk tidak mengambil pembiayaan syariah karena memang karyawan bank syariah tidak mempromosikan langsung kepada masyarakat kampung Mojopahit. Faktor promosi juga menjadi alasan ibu Yuli Setiana untuk tidak menggunakan pembiayaan syariah karena beliau juga sebagai pendatang baru Kampung Mojopahit. Ada juga tetangga yang telah memiliki pinjaman di bank konvensional yang memberitahu kepada beliau untuk mengambil pembiayaan di bank konvensional. Faktor sosial inilah yang dapat berpartisipasi besar dalam pengambilan keputusan masyarakat sehingga masyarakat akan mengambil pinjaman tersebut tertarik dengan persepsi orang lain. Setelah mengetahui perbedaan keduanya, beliau juga tidak tertarik untuk mengambil pembiayaan syariah karena beliau menilai bahwa bank konvensional itu lebih mudah.<sup>15</sup>

Menurut bapak Heru Kurniawan yang berprofesi sebagai petani yang telah beliau jalankan selama 5 tahun. Beliau memiliki kendala dalam pembiayaan untuk menjalankan usahanya yaitu bercocok tanam. Bapak Heru

---

<sup>15</sup> Yuli Setiana, Petani Kampung Mojopahit, *Wawancara*, 31 Oktober 2021

Kurniawan mengemukakan bahwa beliau memiliki pinjaman di bank konvensional dengan jenis KUR. Alasan bapak Heru Kurniawan menggunakan pinjaman ini karena mudahnya pencairan bank konvensional karena memiliki orang yang dikenal pada bank tersebut. Selain itu, akses lokasi yang dekat dengan tempat tinggal serta proses pencairan pun tidak menunggu lama karena sudah termasuk nasabah langganan yang telah memilih pinjaman di bank tersebut di tahun-tahun sebelumnya. Bapak Heru Kurniawan tidak tertarik menggunakan pembiayaan syariah karena tidak mau ribet untuk mengurus pembiayaan di bank syariah karena tidak ada orang yang dikenal dalam bank syariah serta di kampung Mojopahit ada yang telah mengajukan pinjaman syariah tapi tidak di setujui. Selain itu, bapak Heru Kurniawan memang tidak mengetahui secara mendalam tentang bank syariah serta perbedaannya. Faktor pengetahuan menjadi alasan bapak Heru Kurniawan untuk tidak mengambil pembiayaan di bank syariah, seperti telah dijelaskan sebelumnya, beliau tidak mengetahui secara mendalam tentang bank syariah. Di kampung Mojopahit tidak ada karyawan bank yang mempromosikan langsung kepada para petani tentang produk-produk bank syariah khususnya pembiayaan. Faktor promosi juga dapat mempengaruhi minat masyarakat terutama petani karena dengan tidak adanya promosi secara otomatis para petani tidak akan mengetahui tentang bank syariah karena memang masih minim masyarakat yang menggunakan bank syariah. Masyarakat sekitar rumah bapak Heru Kurniawan juga banyak yang

menggunakan pembiayaan konvensional sehingga bank tersebut menjadi nilai unggul di kampung Mojopahit. Faktor sosial juga menjadi pemicu utama bagi calon nasabah untuk menilai tinggi rendahnya kualitas suatu bank di tangan masyarakat. Jika bapak Heru Kurniawan telah mengetahui perbedaan bank konvensional dengan bank syariah tidak menutup kemungkinan beliau mengambil pembiayaan syariah karena bagi hasil yang dapat di negosiasi, tidak seperti bank konvensional yang memang telah di tetapkan oleh pihak bank itu sendiri.<sup>16</sup>

Menurut ibu Sumiatun yang berprofesi sebagai petani sekaligus ibu rumah tangga yang telah di jalankannya selama 21 tahun mengemukakan bahwa beliau memiliki pinjaman di bank konvensional karena terkendala dalam proses mengurus lahan. Beliau memiliki pembiayaan di bank konvensional dengan produk KUR. Menurutnya, pinjaman pada bank konvensional mudah didapat dan hampir semua masyarakat Mojopahit menggunakan pinjaman bank konvensional. Ibu Sumiatun tidak tertarik menggunakan pembiayaan bank syariah karena beliau tidak mengetahui secara mendalam tentang bank syariah karena petani tidak pernah menjelajahi tentang bank-bank yang ada. Akad-akad dalam bank syariah pun beliau tidak mengetahuinya karena beliau hanya mengetahui lewat internet saja, tidak dengan promosi *face to face*. Faktor pengetahuan menjadi alasan ibu Sumiatun tidak menggunakan produk pembiayaan syariah karena diibaratkan

---

<sup>16</sup> Heru Kurniawan, Petani Kampung Mojopahit, *Wawancara*, 31 Oktober 2021

bahwa kita akan membeli barang tetapi kita sendiri tidak mengetahui tentang barang tersebut, aman atau tidaknya, baik kualitasnya atau tidak, jadi kita sebagai pembeli tidak akan memilih produk tersebut. Menurut beliau, karyawan bank syariah tidak ada yang masuk di kampung Mojopahit untuk mempromosikan produknya, sehingga memang masyarakat di kampung Mojopahit khususnya para petani minim pengetahuan tentang bank syariah. Faktor promosi juga menjadi alasan ibu Sumiatun untuk tidak mengambil pembiayaan tersebut karena jika tidak ada promosi tidak akan pernah ada masyarakat yang mengenal hingga berminat dengan produk bank syariah. Dilihat dari sisi masyarakat sekitar rumah ibu Sumiatun tidak banyak yang menggunakan pembiayaan karena ekonomi keluarga yang mencukupi. Tetapi memang ada beberapa saja yang memiliki pembiayaan, dan mereka menggunakan pembiayaan konvensional. Faktor sosial juga dapat menjadi alasan ibu Sumiatun untuk tidak menggunakan pembiayaan syariah karena memang dalam kehidupan sosial ibu Sumiatun tidak ada yang menggunakan pembiayaan syariah. Setelah mengetahui perbedaan bank syariah dan bank konvensional, ibu Sumiatun tidak terlalu tertarik jika hanya mengetahui tentang perbedaan, akan tetapi jika ada penjelasan detail dari pihak bank langsung mungkin dapat tertarik dengan produk-produk maupun bonus yang diberikan oleh pihak bank.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> Sumiatun, Petani Kampung Mojopahit, *Wawancara*, 31 Oktober 2021

Menurut ibu Sien yang berprofesi sebagai petani yang telah dijalankan selama hampir 22 tahun dan beliau juga merupakan ibu rumah tangga, mengemukakan bahwa beliau memiliki pinjaman di bank konvensional sudah bertahun-tahun dan di tahun ini beliau menggunakan pembiayaan konvensional dengan jenis KUR. Beliau memiliki pinjaman tersebut karena memiliki masalah ekonomi sehingga lahan yang dimilikinya terbengkalai karena keterbatasannya dana dalam kepengurusan lahan. Dibandingkan dengan bank syariah, beliau tidak mengetahui pasti bagaimana akad-akad yang dijalankan bank syariah dan menurut beliau sangat rumit karena pada bank konvensional dalam mengajukan permintaan pinjaman tidak membutuhkan waktu lama untuk di survey sekaligus dalam pencairannya. Ibu Sien tidak tertarik menggunakan pembiayaan syariah karena memang beliau tidak memiliki pengetahuan tentang produk-produk yang ada didalamnya serta beliau telah terbiasa menggunakan produk bank konvensional sehingga beliau merasa yakin dengan produk tersebut. Dengan tidak adanya pengetahuan, sudah pasti beliau juga tidak mengetahui tentang perbedaan pembiayaan syariah dengan pembiayaan konvensional. Dari penjelasan ibu Sumiatun diatas, faktor pengetahuan dapat menjadi alasan ibu Sumiatun untuk tidak menggunakan pembiayaan syariah karena dalam kampung Mojopahit tidak ada karyawan bank syariah yang mempromosikannya. Dengan tidak adanya promosi dari pihak bank syariah, secara otomatis faktor promosi ini dapat menjadi salah satu alasan ibu Sumiatun untuk tidak mengambil

pembiayaan syariah. Selain itu, faktor sosial memang sangat berpengaruh terhadap pengambilan pembiayaan terhadap bank syariah maupun bank konvensional. Percakapan antara petani satu dengan petani lain dapat menarik minat suatu produk tersebut dengan mudahnya suatu proses pinjamannya.<sup>18</sup>

Menurut ibu Elis yang berprofesi sebagai petani sekaligus ibu rumah tangga, beliau menekuni profesi tersebut selama 17 tahun tepatnya setelah menikah. Beliau mengemukakan bahwa beliau memiliki pinjaman dalam bank konvensional dengan jenis KUR. Beliau memiliki pinjaman tersebut karena kekurangan modal dalam kepengurusan sawah. Alasan beliau menggunakan produk pembiayaan konvensional adalah dalam pengajuan berkas dan pencairan dana tidak begitu rumit dan tidak membutuhkan waktu yang lama, selain itu, beliau sudah kenal dengan karyawan yang mengurus tentang pembiayaan di bank tersebut. Ibu Elis tidak tertarik menggunakan pembiayaan syariah karena beliau memang tidak mengetahui tentang bank syariah apalagi tentang produk-produk serta prosedur pengajuan pinjaman. Selain itu, beliau juga tidak mengetahui tentang perbedaan pembiayaan syariah dengan pembiayaan konvensional. Faktor pengetahuan memang dibutuhkan dalam pengambilan pembiayaan karena nasabah akan membeli suatu produk karena tertarik dan minat terhadap produk yang ditawarkan suatu perusahaan. Bagaimana nasabah akan membeli suatu produk jika nasabah tersebut tidak tahu tentang produk yang akan di beli, begitupun dalam pembiayaan. Faktor

---

<sup>18</sup> Sien, Petani Kampung Mojopahit, *Wawancara*, 1 November 2021

pengetahuan tersebut dipicu karena tidak adanya promosi dari pihak bank kepada masyarakat sehingga masyarakat tersebut tidak mengetahui keberadaan bank syariah serta produk-produk yang ada didalamnya. Faktor promosi dapat menjadi alasan ibu Elis untuk tidak menggunakan pembiayaan syariah karena ketidaktahuannya tentang bank syariah tersebut serta tetangga yang lain pun tidak ada yang memiliki pinjaman pada bank syariah. Faktor sosial disini berperan penting dalam pengambilan keputusan karena masyarakat dapat memberitahu calon nasabah produk terbaik yang harus dipilih. Setelah mengetahui perbedaan pembiayaan syariah dengan pembiayaan konvensional, ibu Elis kecil kemungkinan untuk mengambil pembiayaan syariah karena tidak ada orang yang dikenal baik karyawan bank maupun tetangga untuk menjamin mudahnya proses pengajuan berkas dan pencairan dananya<sup>19</sup>

Menurut ibu Mesiyem yang merupakan seorang petani sekaligus ibu rumah tangga, beliau menekuni profesi tersebut selama hampir 28 tahun tepatnya setelah menikah mengatakan bahwa beliau memiliki pinjaman pada bank konvensional dengan jenis KUR. Beliau memiliki pinjaman di bank karena kurangnya modal untuk bertani serta perekonomian keluarga yang cukup untuk sehari-hari saja. Alasan ibu Mesiyem memilih pembiayaan di lembaga keuangan konvensional karena beliau hanya mengenal bank konvensional yang ada di Punggur saja. Beliau tidak tertarik menggunakan

---

<sup>19</sup> Elis, Petani Kampung Mojopahit, *Wawancara*, 1 November 2021

pembiayaan syariah dan memang beliau tidak mengenal pembiayaan bank syariah dan memang tidak ingin menelusuri bank syariah karena sudah terlalu nyaman dengan bank konvensional. Faktor pengetahuan menjadi alasan ibu Mesiyem untuk tidak mengambil pembiayaan karena memang tidak ada karyawan bank yang melakukan sosialisasi kepada masyarakat kampung Mojopahit khususnya para petani tentang pembiayaan yang ada di bank syariah. Dilihat dari sisi lingkungan rumah ibu Mesiyem, tidak ada yang menggunakan pembiayaan syariah. Selain itu, faktor promosi juga menjadi alasan ibu Mesiyem untuk tidak mengambil pembiayaan syariah karena promosi dalam masyarakat termasuk para petani tidak pernah ada sehingga sangat minim masyarakat untuk memilih bank syariah sebagai tempat transaksi mereka. Setelah ibu Mesiyem mengetahui perbedaan pembiayaan syariah dan pembiayaan konvensional, beliau belum terlalu minat dengan bank syariah karena beliau masih ragu untuk memilih bank syariah.<sup>20</sup>

Menurut bapak Rizky yang berprofesi sebagai petani berpendapat bahwa banyak sekali kendala dalam mengelola lahan, karena beliau belum lama terjun ke pertanian. Beliau menekuni pekerjaan bertani selama 3 tahun. Dengan adanya permasalahan atau kendala tersebut, beliau menggunakan pembiayaan untuk menutup permasalahan-permasalahan yang ada. Bapak Rizky memiliki pembiayaan pada bank konvensional. Beliau mengambil pembiayaan dengan jenis KUR. Alasan beliau menggunakan bank

---

<sup>20</sup> Mesiyem, Petani Kampung Mojopahit, *Wawancara*, 1 November 2021

konvensional adalah bank konvensional lebih mudah digunakan oleh masyarakat karena akses yang sangat mudah dan sebagai petani kita memilih yang sudah ada di depan mata kita. Bank konvensional sudah jelas digunakan oleh semua kalangan masyarakat rendah maupun atas, baik pinjaman maupun tabungan. Bapak Rizky tidak tertarik menggunakan pembiayaan syariah karena memang beliau belum lama terjun ke dunia pertanian serta baru pertama kali mengambil pembiayaan, jadi beliau masih diarahkan oleh orang terdekat dan beliau juga kurang memiliki pengetahuan tentang pembiayaan bank syariah, hanya mengetahui apa itu bank syariah. Selain itu, beliau menilai dalam pelayanan nasabah terlalu lama, tidak secepat di bank konvensional. Bapak Rizky tidak mengetahui secara mendalam tentang bank syariah beliau hanya mengetahui apa itu bank syariah serta perbedaan dalam bank syariah dan bank konvensional yang menggunakan bunga dan bagi hasil, tetapi intinya sama karena tetap ada kelebihan pembayarannya. Faktor pengetahuan dapat menjadi alasan bapak Rizky untuk tidak mengambil pembiayaan syariah karena beliau baru mengambil pembiayaan akan tetapi beliau di arahkan oleh kerabat dekat dalam pengambilan pembiayaan tersebut. menurut beliau, di kampung Mojopahit belum pernah ada sosialisasi tentang produk perbankan syariah karena memang di kampung Mojopahit tidak banyak yang menggunakannya. Faktor promosi juga sangat mempengaruhi beliau untuk tidak mengambil pembiayaan syariah karena pada dasarnya promosi dapat menunjang pengetahuan dan minat masyarakat untuk

mengambil pembiayaan syariah. Lingkungan masyarakat bapak Rizky banyak yang menggunakan pembiayaan konvensional sehingga masyarakat percaya dan yakin dengan bank konvensional bahwasannya bank konvensional tersebut sangat cepat dalam melayani nasabah terutama dalam pembiayaan. Setelah bapak Rizky mengetahui perbedaan bank syariah dan bank konvensional, beliau belum tertarik dengan bank syariah karena yang dibutuhkan adalah kepastian dalam pencairan pembiayaan.<sup>21</sup>

Menurut bapak Sukarjo yang berprofesi sebagai petani dan telah dijalannya selama 23 tahun mengemukakan bahwa beliau memiliki masalah modal dalam bercocok tanam. Dengan adanya masalah tersebut, beliau memiliki pinjaman pada bank konvensional dengan jenis KUR. Alasan beliau menggunakan bank konvensional adalah banyak diminati masyarakat khususnya para petani yang membutuhkan modal untuk mengurus lahan pertaniannya. Beliau tidak tertarik menggunakan pembiayaan syariah karena tidak terlalu faham dengan bank syariah apalagi dalam konteks pembiayaannya. Selain itu, beliau juga tidak mengetahui akan perbedaan bank syariah dengan bank konvensional, menurut beliau sama saja karena tetap ada kelebihan dalam pembayaran. Faktor pengetahuan dapat menjadi alasan bapak sukarjo untuk tidak mengambil pembiayaan syariah karena memang beliau tidak mengetahui tentang produk-produk yang ada di bank syariah dan beliau tidak sempat untuk mencari tahu tentang hal tersebut karena kegiatan sehari-

---

<sup>21</sup> Rizky, Petani Kampung Mojopahit, *Wawancara*, 2 November 2021

hari para petani hanya di sawah/ladang. Bapak Sukarjo juga tidak pernah menerima informasi atau promosi secara langsung dari pihak bank syariah tentang apa itu bank syariah dan produk-produk yang ada didalamnya. Faktor promosi juga dapat menjadi alasan bapak Sukarjo untuk tidak mengambil pembiayaan syariah karena memang tanpa promosi maka tidak akan timbul pengetahuan dan tidak adanya pengetahuan tidak akan timbul rasa tertarik dan minat. Selain itu, disekeliling rumah beliau banyak yang melakukan transaksi ataupun memiliki pinjaman pada bank konvensional sehingga bank konvensional memiliki nilai plus dimata masyarakat kampung mojopahit, khususnya para petani. Faktor sosial ini lah yang sangat berpengaruh akan minat masyarakat untuk mengambil suatu keputusan pembiayaan. Setelah mengetahui perbedaan pembiayaan konvensional dengan pembiayaan syariah, bapak Sukarjo masih belum tertarik akan pembiayaan syariah karena belum mengetahui pasti, belum melihat secara langsung bagaimana prosedurnya, bagaimana pelayanannya, berapa lama pencairannya dan lain sebagainya.<sup>22</sup>

Menurut ibu Endang yang berprofesi sebagai petani sekaligus ibu rumah tangga dan telah ditekuninya selama 13 tahun, beliau memiliki kendala pembiayaan dalam menjalankan kegiatan bercocok tanam. Ibu Endang memiliki pinjaman di bank konvensional dengan jenis KUR. Alasan beliau memilih bank konvensional dikarenakan lebih mudah dijangkau oleh masyarakat khususnya petani yang belum memiliki pengetahuan luas tentang

---

<sup>22</sup> Sukarjo, Petani Kampung Mojopahit, *Wawancara*, 2 November 2021

dunia perbankan. Ibu Endang tidak tertarik menggunakan pembiayaan syariah karena beliau memang tidak mengetahui tentang bank syariah. Ibu Endang tidak mengetahui tentang pembiayaan syariah serta perbedaan antara bank syariah dengan bank konvensional. Faktor yang mempengaruhi pengetahuan para petani adalah karena tidak adanya promosi. Petani bisa saja menggali informasi di internet, tetapi jika tidak adanya penjelasan secara detail mereka tidak akan faham mengenai hal tersebut. Selain itu, di kampung Mojopahit juga tidak pernah ada sosialisasi tentang perbankan syariah sehingga masyarakat banyak yang belum mengenal tentang perbankan syariah. Menurut beliau, masyarakat Mojopahit khususnya para petani didominasi oleh nasabah yang memiliki pinjaman di bank konvensional, sangat jarang sekali masyarakat Mojopahit khususnya para petani yang memiliki pinjaman di bank konvensional sehingga calon nasabah pun akan ikut menilai dari suatu kondisi tersebut untuk membandingkan produk dari bank manakah yang akan mereka pilih. Faktor sosial juga menjadi alasan ibu Endang untuk tidak menggunakan produk pembiayaan syariah karena memang mayoritas masyarakat menggunakan pembiayaan konvensional. Setelah mengetahui perbedaan pembiayaan syariah dan pembiayaan konvensional, ibu Endang belum tertarik dengan pembiayaan syariah karena jika akan mengambil pembiayaan harus yakin dan faham tentang produk pembiayaan tersebut.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Endang, Petani Kampung Mojopahit, *Wawancara*, 3 November 2021

Menurut ibu Mini yang berprofesi sebagai petani sekaligus ibu rumah tangga dan telah dijalaninya selama 39 tahun mengemukakan bahwa beliau memiliki pinjaman di bank konvensional. Beliau memiliki pinjaman di bank karena memiliki masalah dana dalam kepengurusan lahannya. Ibu Mini memilih bank konvensional untuk mengajukan pinjaman dengan jenis KUR. Beliau tidak tertarik menggunakan pembiayaan syariah, menurutnya bank konvensional lebih mudah digunakan dan terjangkau dari sisi lokasi dibandingkan dengan bank syariah. Selain itu, dilihat dari segi banyaknya nasabah yang berada di lokasi, bank konvensional lebih ramai dikunjungi oleh para nasabah daripada kantor kas bank syariah yang ada di Punggur. Walaupun ramai nasabah yang datang ke lokasi, bank konvensional juga tidak mengurangi kualitas layanan mereka. Ibu Mini mengetahui tentang bank syariah, tetapi hanya sebatas mengetahui tentang bank syariah dalam menjalankan operasionalnya, beliau tidak mengetahui tentang akad-akad yang ada di bank syariah serta produk-produknya. Beliau mengetahui perbedaan bank syariah dengan bank konvensional, akan tetapi beliau melihat bank tersebut dari sisi kualitas layanannya serta banyaknya nasabah suatu bank tersebut karena dengan banyaknya nasabah pasti suatu bank tersebut telah terjamin kualitas dan pelayanannya. Faktor pengetahuan menjadi alasan ibu Mini untuk tidak mengambil pembiayaan syariah karena memang beliau hanya melihat bank tersebut dari sisi operasional dan banyaknya nasabah saja. Beliau belum mengetahui pasti tentang akad-akad dan produk-produk

pembiayaan yang ada di bank syariah. Selain itu, di kampung Mojopahit belum pernah ada sosialisasi tentang produk-produk bank syariah sehingga minim masyarakat yang minat untuk mengambil suatu produk di bank syariah khususnya dalam pembiayaan. Faktor promosi juga sangat berpengaruh dengan banyaknya nasabah, dalam hal ini ibu Mini belum pernah mendapatkan promosi secara langsung dari bank syariah sehingga ibu Mini belum mengenal jauh tentang bank syariah. Masyarakat yang berada disekitar rumah ibu Mini banyak yang menggunakan pembiayaan konvensional sehingga beliau juga memilih produk pembiayaan konvensional yang memang sudah jelas dan banyak dipercaya serta digunakan oleh masyarakat Mojopahit. Setelah mengetahui perbedaan pembiayaan bank syariah dengan bank konvensional beliau tidak terlalu tertarik dengan bank syariah karena dalam melayani nasabah terlalu lambat sehingga beliau kurang tertarik dan yakin. Beliau dapat menilai bank syariah karena beliau memiliki tabungan di bank syariah dan ketika beliau ingin mengambil uang di teller harus mengantri beberapa jam padahal nasabah yang ada di dalam ruangan tersebut tidak terlalu ramai.<sup>24</sup>

Menurut bapak Suparman yang berprofesi sebagai petani yang telah dijalaninya selama 51 tahun mengemukakan bahwa beliau memiliki pinjaman di bank konvensional dengan jenis KUR. Beliau mengambil pinjaman di bank karena beliau memiliki masalah keuangan untuk mengurus ladangnya. Alasan

---

<sup>24</sup> Mini, Petani Kampung Mojopahit, *Wawancara*, 3 November 2021

beliau memilih bank syariah adalah mudahnya mengambil pinjaman di bank konvensional karena ada yang membantu proses pengajuan pinjaman dari pihak bank langsung. Selain itu, petani memang kurang *update* dalam masalah dunia perbankan sehingga bapak Suparman tidak mengetahui tentang bank syariah. Bapak Suparman tidak tertarik menggunakan pembiayaan perbankan syariah karena beliau memang tidak mengetahui tentang bank syariah serta perbedaan bank syariah dan bank konvensional. Beliau menilai bank konvensional dengan bank syariah itu sama. Faktor pengetahuan dapat menjadi alasan bapak Suparman untuk tidak mengambil pembiayaan syariah karena di kampung Mojopahit tidak pernah ada promosi tentang produk-produk pembiayaan itu sendiri. Faktor promosi juga dapat menjadi alasan bapak Suparman untuk tidak mengambil pembiayaan syariah karena jika tidak adanya promosi maka tidak akan ada pengetahuan juga. Mayoritas tetangga bapak Suparman memiliki produk pembiayaan konvensional sehingga faktor sosial pun disini muncul karena pada dasarnya memang banyak masyarakat Kampung Mojopahit yang memiliki pinjaman di bank konvensional baik yang berprofesi sebagai petani maupun lainnya. Setelah mengetahui perbedaan pembiayaan syariah dengan pembiayaan konvensional bapak Suparman tidak terlalu tertarik karena beliau juga butuh ada yang membantu dalam proses pengajuan pembiayaan tersebut, selain itu beliau juga tidak mengetahui jika

adda bank syariah yang berlokasi di Punggur sehingga beliau menilai lokasi bank syariah yang jauh dan tidak terjangkau.<sup>25</sup>

Menurut ibu Istiani yang berprofesi sebagai petani sekaligus ibu rumah tangga yang telah dijalaninya selama 32 tahun mengemukakan bahwa beliau memiliki pinjaman di bank konvensional dengan jenis KUR. Beliau memiliki pinjaman ini karena beliau membutuhkan modal dalam kepengurusan lahan yang sedang beliau garap. Alasan beliau memilih pinjaman konvensional adalah beliau lebih mengerti dan memahami tentang bank konvensional di bandingkan dengan bank syariah. Ibu Istiani belum tertarik menggunakan pembiayaan syariah karena beliau tidak mengetahui tentang bank syariah serta produk-produknya, beliau juga tidak memiliki orang yang dikenal dalam bank syariah sehingganya beliau menilai sepertinya sulit untuk mengajukan pembiayaan di bank syariah. Ibu Istiani memang tidak mengetahui secara mendalam tentang bank syariah, akan tetapi beliau mengetahui perbedaan bank syariah dengan bank konvensional yaitu jika bank syariah menggunakan system bagi hasil sedangkan bank konvensional menggunakan system bunga yang telah ditentukan oleh pihak bank. Faktor pengetahuan menjadi alasan ibu Istiani untuk tidak mengambil pembiayaan syariah karena tidak adanya promosi dari pihak bank syariah untuk memperkenalkan produk-produknya termasuk produk pembiayaan untuk para petani. Faktor promosi juga dapat menjadi alasan ibu Istiani untuk tidak mengambil pembiayaan syariah karena

---

<sup>25</sup> Suparman, Petani Kampung Mojopahit, *Wawancara*, 4 November 2021

promosi dapat meningkatkan pengetahuan dan minat masyarakat untuk memutuskan dalam pengambilan pembiayaan. Mayoritas tetangga ibu Istiani banyak menggunakan pembiayaan konvensional sehingga faktor sosial sangat berpengaruh untuk ibu Istiani dalam pengambilan pembiayaan konvensional. Setelah mengetahui perbedaan pembiayaan syariah dengan pembiayaan konvensional mungkin dapat memicu minat ibu Istiani untuk mengambil pembiayaan di bank syariah. Kurangnya minat dalam masyarakat Kampung Mojopahit karena tidak adanya promosi dari pihak bank syariah sehingga sangat minim masyarakat yang memilih pembiayaan pada bank syariah.<sup>26</sup>

Menurut IBU Mardiyah yang berprofesi sebagai petani dan telah dijalannya selama 46 tahun mengutarakan bahwa beliau memiliki pinjaman di bank konvensional dengan jenis KUR. Alasan beliau mengambil pinjaman tersebut karena faktor ekonomi dan kurangnya modal dalam proses kepengurusan lahan. Alasan beliau menggunakan pembiayaan konvensional karena beliau tidak mengetahui tentang dunia perbankan syariah sehingga beliau mengambil pembiayaan konvensional tersebut. Ibu Mardiyah belum tertarik menggunakan pembiayaan syariah karena beliau belum mengetahui tentang bank syariah. Mungkin jika beliau mengetahui tentang bank syariah dengan system kerjanya beliau akan tertarik karena tidak menggunakan bunga bank. Terkadang para petani agak kesusahan dengan adanya bunga tersebut karena hasil panen terkadang gagal sehingga mereka bingung untuk

---

<sup>26</sup> Istiani, Petani Kampung Mojopahit, *Wawancara*, 4 November 2021

membayarnya. Ibu Mardiyah tidak mengetahui tentang perbankan syariah, beliau juga tidak mengetahui tentang perbedaan pembiayaan syariah dengan pembiayaan konvensional. Faktor pengetahuan menjadi alasan bapak Supangat untuk tidak mengambil pembiayaan syariah karena tidak adanya promosi dari pihak bank syariah untuk memberitahu kepada masyarakat tentang produk-produk bank syariah itu sendiri. Faktor promosi juga menjadi alasan Ibu Mardiyah untuk tidak mengambil pembiayaan syariah karena dengan promosi tersebut pengetahuan dan minat akan muncul dari masyarakat itu sendiri khususnya para petani. Selain itu, tetangga sekitar tempat tinggal beliau banyak yang menggunakan pembiayaan konvensional sehingga bapak Supangat juga tertarik akan pinjaman tersebut. Faktor sosial inilah yang menjadi alasan Ibu Mardiyah dalam mengambil pembiayaan konvensional. Setelah mengetahui tentang perbedaan bank syariah dengan bank konvensional, Ibu Mardiyah mungkin akan tertarik karena system kerja bank syariah tidak menggunakan bunga yang dapat memberatkan para petani dalam mengembalikan pembiayaan yang telah digunakannya.<sup>27</sup>

Menurut ibu Jumini yang berprofesi sebagai petani sekaligus ibu rumah tangga telah dijalaninya selama 13 tahun mengemukakan bahwa beliau memiliki pinjaman pada bank konvensional dengan jenis KUR. Alasan beliau mengambil pinjaman tersebut karena tidak adanya modal untuk bertani. Alasan beliau mengambil pinjaman bank konvensional karena dibantu

---

<sup>27</sup>Mardiyah, Petani Kampung Mojopahit, *Wawancara*, 4 November 2021

langsung oleh pihak bank dalam proses pengajuan berkas hingga pencairannya. Selain itu, prosesnya pun tidak memakan waktu yang lama sehingga beliau dapat langsung memulai aktivitas bertani nya karena telah memiliki modal tersebut. Ibu Jumini kurang berminat dengan bank syariah karena beliau tidak mengetahui tentang bank syariah. Selain itu, beliau juga tidak mengetahui perbedaan pembiayaan syariah dengan pembiayaan konvensional. Faktor pengetahuan menjadi alasan ibu Jumini untuk tidak mengambil pembiayaan syariah karena memang beliau tidak mengetahui tentang pembiayaan syariah serta tidak adanya promosi dari pihak bank syariah. Faktor promosi juga menjadi alasan ibu Jumini untuk tidak mengambil pembiayaan syariah karena promosi tersebut dapat berpengaruh penting dalam minat seorang nasabah. Mayoritas tetangga ibu jumini menggunakan pembiayaan konvensional sehingga faktor sosial sangat berperan penting dalam pinjaman ini karena beliau juga dibantu dengan tetangga dalam melengkapi berkas pengajuan pembiayaannya. Setelah mengetahui perbedaan pembiayaan syariah dengan pembiayaan konvensional ibu Jumini belum merasa yakin untuk mengambil pembiayaan syariah karena beliau harus memahami betul tentang pembiayaan yang harus beliau ambil karena nantinya akan berkaitan dengan pengembaliannya.<sup>28</sup>

Menurut bapak Hartoyo yang berprofesi sebagai petani yang telah dijalannya selama 17 tahun mengemukakan bahwa beliau memiliki

---

<sup>28</sup> Jumini, Petani Kampung Mojopahit, *Wawancara*, 5 November 2021

pembiayaan di bank syariah dengan jenis KUR Mudhorobah. Beliau mengambil pembiayaan tersebut karena memiliki kendala pembiayaan dalam menjalankan kegiatan sehari-harinya yaitu bercocok tanam. Alasan beliau memilih pembiayaan di bank syariah karena tidak adanya bunga sehingga mempermudah masyarakat dalam membayar pembiayaan tersebut. Bapak Hartoyo telah mengetahui bank syariah sejak lama dan memiliki tabungan di bank syariah sehingga beliau memilih pembiayaan di bank syariah. Beliau juga mengetahui perbedaan bank syariah dengan bank konvensional sehingga beliau memilih pembiayaan syariah untuk memenuhi kekurangan dana dalam bercocok tanam. Faktor pengetahuan menjadi alasan bapak Hartoyo untuk mengambil pembiayaan syariah karena memang pembiayaan syariah sangat mengerti keadaan para petani, tidak mematok bagi hasilnya akan tetapi sesuai kesepakatan antara kedua belah pihak. Menurut beliau, karyawan bank syariah memang tidak ada yang melakukan promosi di Kampung Mojopahit dalam pencarian nasabah pembiayaan sehingga bapak Hartoyo memperoleh informasi langsung di kantor bank syariah. Faktor promosi tidak menjadi alasan bapak Hartoyo untuk mengambil pembiayaan syariah karena beliau orang yang memiliki rasa ingin tahu yang tinggi sehingga beliau memperoleh informasi langsung di kantor bank syariah. Bapak Hartoyo tidak memperdulikan tentang masyarakat yang kebanyakan mengambil pinjaman di

bank syariah karena beliau menilai bank syariah lebih baik daripada bank konvensional dalam hal bagi hasil yang tidak memberatkan para petani.<sup>29</sup>

Masyarakat Kampung Mojopahit khususnya yang berprofesi sebagai petani didominasi oleh masyarakat yang memiliki pinjaman pada bank konvensional. Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi minat petani menggunakan pembiayaan pada perbankan syariah di Kampung Mojopahit adalah faktor pengetahuan, faktor promosi serta faktor lingkungan sosial masyarakat.

### **C. Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Petani Menggunakan Pembiayaan Pada Perbankan Syariah Di Kampung Mojopahit**

Pada dasarnya, faktor-faktor yang mempengaruhi minat membeli berhubungan dengan perasaan dan emosi. Apabila seseorang merasa senang dan puas dalam membeli suatu produk maka hal itu dapat memperkuat minat membeli.<sup>30</sup> Sebelum memilih suatu produk, konsumen mencari tahu tentang suatu produk yang akan dibelinya dengan adanya promosi dari perusahaan-perusahaan tertentu. Selain itu, konsumen juga dapat mengetahui suatu produk tersebut dari masyarakat seperti tetangga, rekan kerja maupun kelompok referensi lainnya. Pengetahuan menjadi hal utama dalam pemasaran suatu produk pada bank syariah yang belum banyak diketahui oleh masyarakat

---

<sup>29</sup> Hartoyo, petani Kampung Mojopahit, *Wawancara*, 5 November 2021

<sup>30</sup> Swastha dan Anwar Prabu, *Perilaku Konsumen Edisi Revisi*, (Bandung: PT. Revika Aditama), h. 146

kampung Mojopahit sehingganya tidak banyak masyarakat khususnya para petani yang menggunakan produk-produk pembiayaan pada bank syariah.

Minat tidak akan timbul dengan sendirinya namun ada beberapa unsur yang melatar belakangannya, minat pada suatu aktivitas seseorang akan muncul apa bila minat pada suatu aktivitas seseorang akan muncul apa bila hal tersebut menarik untuk dilakukan. Dengan demikian maka dapat dikatan bahwa minat adalah dorongan kuat bagi seseorang untuk melakukan segala sesuatu dalam memenuhi keinginannya.

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat petani menggunakan pembiayaan pada perbankan syariah dibagi menjadi tiga faktor, yaitu faktor sosial, faktor internal dan faktor eksternal. Faktor sosial terdiri dari kelompok refrensi, keluarga, peranan, dan status. Kelompok refrensi adalah kelompok-kelompok yang secara langsung mempengaruhi sikap dan perilaku seseorang.<sup>31</sup> Teori tersebut sudah berjalan sesuai dengan faktor yang mempengaruhi minat konsumen/nasabah. Konsumen/nasabah terpengaruh oleh nasabah lain yang sudah menggunakan produk pembiayaan pada bank syariah maupun bank konvensional. Pada pembiayaan syariah transaksi yang dilakukan jelas terhadap akad dan disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat khususnya para petani. Sedangkan faktor internal terdiri dari pribadi, persepsi, pembelajaran, motivasi dan sikap.<sup>32</sup> Pembelajaran adalah suatu proses yang

---

<sup>31</sup> Panji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Aneka Cipta, 2009), h. 233

<sup>32</sup> H. Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku konsumen dalam prespektif kewirausahaan, ..... h. 64*

terus menerus berkembang dan berubah karena adanya pengetahuan yang baru diperoleh (yang mungkin didapat dari membaca, diskusi, pengamatan maupun dari proses berfikir). Pengetahuan dapat diperoleh dari suatu pembelajaran sehingga masyarakat khususnya para petani dapat mengetahui suatu produk pembiayaan pada bank syariah dan bank konvensional. Setelah pengetahuan didapat, nasabah dapat memilih pembiayaan tersebut sesuai kebutuhan dan minat. Selain itu, terdapat faktor eksternal yang terdiri dari produk, harga, tempat dan promosi. Promosi merupakan komponen yang dipakai untuk memberitahukan atau mempengaruhi pasar sehingga pasar dapat mengetahui produk yang ditawarkan.<sup>33</sup>

Pemberian informasi kepada nasabah yang jelas dan menarik harus dilakukan yang berguna untuk menarik minat masyarakat khususnya para petani di Kampung Mojopahit. Faktor ini tidak berjalan sesuai dengan teori karena masyarakat langsung mencerna informasi yang mudah dipahami saja, tanpa mencari informasi lebih lanjut untuk membandingkan informasi yang didapat. Seharusnya masyarakat khususnya petani sebelum menerima informasi dari karyawan sebaiknya mencari informasi kembali mengenai pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan agar tidak ada keraguan dalam mengambil keputusan kembali. Dibandingkan dengan produk pembiayaan yang lain, pembiayaan konvensional yang paling banyak digunakan oleh

---

<sup>33</sup> M. Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran.....*, h. 133

petani karena informasi yang diberikan lebih mendalam dan faktor sosial mendominasi pada pembiayaan konvensional.

Dalam mengatasi ketidaktahuan masyarakat tentang produk-produk perbankan syariah seharusnya pihak perbankan syariah harus lebih peka terhadap masyarakat tentang kebutuhan dan jenis produk atau pembiayaan yang dibutuhkan masyarakat. Semakin lama ketidaktahuan masyarakat akan produk di bank syariah maka masyarakat juga tidak akan mau menggunakan produk perbankan syariah dan tetap memilih untuk bertransaksi menggunakan produk bank konvensional yang mereka anggap selama ini sudah jelas dan diketahui banyak orang.

Selain masih banyaknya masyarakat yang tidak tahu akan produk-produk dari perbankan syariah, faktor promosi juga masih kurang dari pihak perbankan sedangkan pihak bank konvensional sendiri sekarang ini dengan perkembangan jaman yang semakin pesat mereka juga ikut mengencangkan promosi melalui media sosial, iklan dan direct message serta kegiatan-kegiatan di masyarakat yang banyak menarik perhatian seperti event-event kejuaraan seperti sepakbola, bulutangkis dll kepada nasabahnya maupun masyarakat lain yang belum mengenal tentang produk mereka.

Seharusnya hal tersebut juga diterapkan pada sistem promosi perbankan syariah sehingga banyak masyarakat luar yang akhirnya penasaran dan mereka mau mencoba bertransaksi dengan produk perbankan syariah.

Namun kenyataannya masih sedikit bank syariah yang menerapkan sistem tersebut.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil uraian dan pembahasan yang telah penulis kemukakan dalam penelitian ini maka kesimpulan yang dapat diambil dari tugas akhir ini yaitu pengambilan pembiayaan pada bank konvensional dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor utama yang paling mempengaruhi dan sesuai dengan teori dalam pengambilan pembiayaan syariah di Kampung Mojopahit Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah adalah faktor sosial, faktor internal dan faktor eksternal. Faktor sosial terdiri dari kelompok referensi, keluarga, peranan, dan status. Kelompok referensi adalah kelompok-kelompok yang secara langsung mempengaruhi sikap dan perilaku seseorang. Teori tersebut sudah berjalan sesuai dengan faktor yang mempengaruhi minat konsumen/nasabah. Konsumen/nasabah terpengaruh oleh nasabah lain yang sudah menggunakan produk pembiayaan pada bank syariah maupun bank konvensional. Pada pembiayaan syariah transaksi yang dilakukan jelas terhadap akad dan disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat khususnya para petani. Sedangkan faktor internal terdiri dari pribadi, persepsi, pembelajaran, motivasi dan sikap. Pembelajaran adalah suatu proses yang terus menerus berkembang dan berubah karena adanya pengetahuan yang baru diperoleh (yang mungkin didapat dari membaca, diskusi, pengamatan maupun dari proses berfikir). Pengetahuan dapat diperoleh dari suatu

pembelajaran sehingga masyarakat khususnya para petani dapat mengetahui suara produk pembiayaan pada bank syariah dan bank konvensional.

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat petani dalam menggunakan pembiayaan pada perbankan syariah di Kampung Mojopahit Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah adalah pengetahuan petani yang masih rendah tentang perbankan syariah, promosi yang tidak sampai ke masyarakat secara langsung dan hanya mengetahui melalui internet, serta faktor sosial yang mempengaruhi pribadi para petani.

## **B. Saran**

Pada penelitian ini mengkaji tentang faktor-faktor yang menyebabkan masyarakat tertarik menggunakan produk perbankan syariah. Faktor lain yang mendukung masyarakat untuk menabung di bank BRI. Faktor lainnya yang mendorong masyarakat adalah faktor sosial, faktor internal dan faktor eksternal. Faktor sosial terdiri dari kelompok referensi, keluarga, peranan, dan status.

Pada penelitian ini hanya fokus mengkaji tentang faktor-faktor yang menyebabkan nasabah menggunakan produk perbankan syariah, tetapi tidak mengkaji lebih dalam tentang kepuasan nasabah terhadap produk bank syariah dibandingkan produk bank konvensional. Oleh karena itu diharapkan kepada peneliti selanjutnya untuk dapat lebih mengkaji serta mendalami tentang kepuasan

yang dirasakan nasabah terhadap produk-produk yang ada di bank syariah dibandingkan bank konvensional.

Bagi masyarakat Kampung Mojopahit Kecamatan Punggur diharapkan untuk dapat meningkatkan minat terhadap bank syariah karena dalam produk-produk perbankan syariah juga dapat membantu para nasabah terutama nasabah pertanian terutama pembiayaan untuk modal pertanian, dan bukan hanya di bank konvensional saja yang bisa memberikan pinjaman modal. Bagi pihak Perbankan Syariah diharapkan agar bisa lebih meningkatkan promosi dan komunikasi dengan nasabah mengenai produk-produk bank Syariah terutama produk pembiayaan di bank syariah agar nasabah lebih tau dan memiliki minat untuk menjadi nasabah di bank syariah.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa masih banyak masyarakat yang kurang tahu tentang apa itu perbankan syariah dan apa produk-produk didalamnya sehingga kurangnya pengetahuan dari masyarakat tersebut membuat masyarakat enggan menjadi nasabah di bank syariah dan tetpa menggunakan bank konvensional. Hal tersebut sangat disayangkan karena bank syariah juga memiliki produk-produk yang bermanfaat dan berguna bagi masyarakat, sehingganya seharusnya pihak bank harus lebih meningkatnya promosi kepada masyarakat luar serta melakukan pembinaan ataupun seminar-seminar untuk para masyarakat agar pengetahuan mereka tentang bank syariah itu bertambah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Tanzeh, *Metodologi Penelitian Praktis*, (Yogyakarta: Teras, 2011).
- Andrianto & Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah*, (Surabaya: Qiara Media Partner, 2019).
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011).
- Fetria Eka Yudiana, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Salatiga: STAIN Salatiga Press, 2014).
- H. Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku konsumen dalam prespektif kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2013).
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), Edisi Ke-6, Cet. Ke-6.
- Khaerul Umam, *Managemen Perbankan Syariah*, (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2013).
- M. Nur Rianto, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung, Alfabeta, 2012).
- Maria Fitriah, *Komunikasi Pemasaran Melalui Kampungin Visual*, (Yogyakarta: Deepublish, 2018).
- Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah: dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001).
- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005).
- Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen Perspektif Kontemporer pada Motif, Tujuan dan Keinginan Konsumen*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013).
- Panji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Aneka Cipta, 2009)
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. (Bandung: Elfabet, 2007).

Suhartono Zulkifli, *Panduan Praktis Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003).

Swastha dan Anwar Prabu, *Perilaku Konsumen Edisi Revisi*, (Bandung: PT. Revika Aditama)

Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep dan Aplikasi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2001).

Wangsawidjaja Z, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakatra: PT. Gramedia, 2012).

Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2006).

# **LAMPIRAN**

## **OUTLINE**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT PETANI  
MENGUNAKAN PEMBIAYAAN PADA PERBANKAN SYARIAH  
(Studi Kasus Kampung Mojopahit Kecamatan Punggur Kabupaten  
Lampung Tengah)**

**HALAMAN SAMPUL**

**HALAMAN JUDUL**

**HALAMAN PERSTUJUAN**

**HALAMAN NOTA DINAS**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**ABSTRAK**

**HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN**

**HALAMAN MOTTO**

**HALAMAN PERSEMBAHAN**

**KATA PENGANTAR**

**DAFTAR ISI**

**DAFTAR TABEL**

**DAFTAR LAMPIRAN**

## **BAB I PENDAHULUAN**

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

## **BAB II LANDASAN TEORI**

- A. Minat
  - 1. Pengertian Minat
  - 2. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat
- B. Perilaku Konsumen
  - 1. Pengertian Perilaku Konsumen
  - 2. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen
- C. Pembiayaan Syariah
  - 1. Pengertian Pembiayaan
  - 2. Prinsip – Prinsip Pembiayaan
  - 3. Jenis-jenis Pembiayaan

## **BAB III METODE PENELITIAN**

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

D. Teknik Penjamin Keabsahan Data

E. Teknik Analisis Data

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

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Berdirinya Kampung Mojopahit
2. Kondisi Geografis Kampung Mojopahit
3. Kondisi Sosial Ekonomi Kampung Mojopahit
4. Data Penduduk Menurut Mata Pencaharian

B. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Petani Menggunakan  
Pembiayaan Pada Perbankan Syariah Di Kampung Mojopahit

C. Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Petani Menggunakan  
Pembiayaan Pada Perbankan Syariah Di Kampung Mojopahit

## **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan

B. Saran

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

---

Mengetahui,

Dosen Pembimbing

Metro, 4 Oktober 2021

Peneliti,



Nizaruddin, S.Ag., M.H  
NIP. 197403021999031001



Sekar Dhea Affira  
NPM. 1804100098

## **ALAT PENGUMPUL DATA (APD)**

### **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT PETANI MENGUNAKAN PEMBIAYAAN PADA PERBANKAN SYARIAH**

**(Studi Kasus Kampung Mojopahit Kecamatan Punggur Kabupaten  
Lampung Tengah)**

#### **A. Wawancara**

1. Wawancara kepada aparaturnya Kampung Mojopahit Kecamatan Punggur
  - a. Siapakah nama Bapak/Ibu?
  - b. Bagaimana sejarah singkat berdirinya kampung Mojopahit?
  - c. Bagaimana kondisi geografis kampung Mojopahit?
  - d. Bagaimana kondisi sosial kampung Mojopahit?
  - e. Apakah saya boleh mengetahui data penduduk kampung Mojopahit menurut mata pencahariannya?
2. Wawancara kepada masyarakat yang berprofesi sebagai petani di Kampung Mojopahit Kecamatan Punggur
  - a. Siapakah nama Bapak/Ibu?
  - b. Berapa lama Bapak/Ibu menekuni pekerjaan sebagai petani?
  - c. Apakah ada kendala pembiayaan dalam menjalankan kegiatan bercocok tanam?
  - d. Apakah Bapak/Ibu memiliki pembiayaan di lembaga keuangan?



- e. Jika iya, di lembaga keuangan manakah Bapak/Ibu memiliki pembiayaan?
- f. Jika di lembaga keuangan syariah, pembiayaan apa yang diambil oleh Bapak/Ibu?
- g. Apakah alasan Bapak/Ibu memilih pembiayaan di lembaga keuangan syariah?
- h. Jika di lembaga keuangan konvensional, pembiayaan apa yang diambil oleh Bapak/Ibu?
- i. Apakah alasan Bapak/Ibu memilih pembiayaan di lembaga keuangan konvensional?
- j. Apakah Bapak/Ibu tidak tertarik menggunakan pembiayaan di lembaga keuangan syariah?
- k. Jika tidak tertarik, apakah yang menjadi alasan/faktor yang mempengaruhi Bapak/Ibu tidak tertarik menggunakan pembiayaan pada lembaga keuangan syariah?
- l. Apakah Bapak/Ibu mengetahui pembiayaan syariah?
- m. Apakah Bapak/Ibu mengetahui perbedaan pembiayaan syariah dengan pembiayaan konvensional/Kredit?
- n. Apakah faktor pengetahuan menjadi alasan Bapak/Ibu tidak menggunakan/memilih produk pembiayaan syariah?
- o. Apakah di Kampung Mojopahit tidak pernah ada karyawan bank syariah mempromosikan produk-produknya?



- p. Apakah faktor promosi menjadi alasan Bapak/Ibu tidak menggunakan pembiayaan/memilih produk pembiayaan syariah?
- q. Apakah tetangga Bapak/Ibu banyak menggunakan pembiayaan konvensional? Sehingga Bapak/Ibu mengikuti mayoritas tetangga yang memilih produk pembiayaan konvensional?
- r. Apakah faktor kebutuhan sosial menjadi alasan Bapak/Ibu tidak menggunakan pembiayaan/memilih produk pembiayaan syariah?
- s. Jika sudah mengetahui perbedaan pembiayaan syariah dengan pembiayaan konvensional, apakah bapak/ibu menjadi tertarik menggunakan pembiayaan syariah?
- t. Apakah ada faktor lain yang dapat mempengaruhi Bapak/Ibu memilih pembiayaan konvensional?
- u. Apakah ada faktor lain yang mempengaruhi Bapak/Ibu memilih pembiayaan syariah?

**B. Dokumentasi**

- 1. Dokumentasi saat proses wawancara dengan responden

Mengetahui,

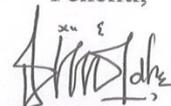
Dosen Pembimbing



**Nizaruddin, S.Ag., M.H**  
**NIP. 197403021999031001**

Metro, 4 Oktober 2021

Peneliti,



**Sekar Dhea Affira**  
**NPM. 1804100098**



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

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

Nomor : B-1976/ln.28.1/J/TL.00/07/2021  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN PRA-SURVEY**

Kepada Yth.,  
KEPALA DESA MOJOPAHIT KECAMATAN PUNGGUR KABUPATEN  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dalam rangka penyelesaian Tugas Akhir/Skripsi, mohon kiranya Bapak/Ibu berkenan memberikan izin kepada mahasiswa kami:

Nama : **SEKAR DHEA AFFIRA**  
NPM : 1804100098  
Semester : 6 (Enam)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah  
Judul : **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT PETANI  
MENGUNAKAN PEMBIAYAAN PADA PERBANKAN SYARIAH  
(STUDI KASUS DESA MOJOPAHIT KECAMATAN PUNGGUR  
KABUPATEN LAMPUNG TENGAH)**

untuk melakukan *pra-survey* di DESA MOJOPAHIT KECAMATAN PUNGGUR KABUPATEN.

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Bapak/Ibu untuk terselenggaranya *pra-survey* tersebut, atas fasilitas dan bantuan serta kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*



Metro, 02 Juli 2021  
Ketua Jurusan  
Perbankan Syariah

**Dliyaul Haq, M.E.I.**  
NIP 19810121 201503 1 002



PEMERINTAH KABUPATEN LAMPUNG TENGAH  
KECAMATAN PUNGGUR  
KANTOR KEPALA KAMPUNG MOJOPAHIT

Jalan : Brawijaya Mojopahit Kecamatan Punggur Lampung Tengah. Kode Post : 34152

Mojopahit, 05 Agustus 2021

Nomor : 140 / 582 / 17.7 / 2021  
Lampiran : -  
Perihal : **Balasan Izin Pra Survey**

Kepada Yth,  
Ketua Jurusan Perbankan Syariah, Institut Agama  
Islam Negeri Metro  
Di  
Tempat

Dengan hormat,

Menindak Lanjuti Surat Nomor : B-1976/In.28.1/J/TL.00/07/2021 tentang Permohonan  
Izin Pra Survey di Kampung Mojopahit, Dengan Rincian :

NAMA : **SEKAR DHEA AFFIRA**  
NPM : 1804100098  
SEMERTER : 6 (Enam)  
FAKULTAS : Ekonomi Dan Bisnis Islam  
JURUSAN : S1 Perbankan Syari'ah  
JUDUL : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Petani  
Menggunakan Pembiayaan Pada Perbankan Syari'ah (Studi Kasus Desa  
Mojopahit Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah)

Demikian Surat izin ini kami berikan agar dapat dilaksanakan dan dipergunakan  
sebagaimana mestinya, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan Terima Kasih.





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

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

Nomor : 3287/In.28/D.1/TL.00/10/2021  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,  
Kepala Kampung Kantor Kepala  
Kampung Mojopahit Kecamatan  
Punggur  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 3286/In.28/D.1/TL.01/10/2021,  
tanggal 25 Oktober 2021 atas nama saudara:

Nama : **SEKAR DHEA AFFIRA**  
NPM : 1804100098  
Semester : 7 (Tujuh)  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Kantor Kepala Kampung Mojopahit Kecamatan Punggur, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT PETANI MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN PADA PERBANKAN SYARIAH (STUDI KASUS KAMPUNG MOJOPAHIT KECAMATAN PUNGGUR KABUPATEN LAMPUNG TENGAH)".

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

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 25 Oktober 2021  
Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



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



PEMERINTAH KABUPATEN LAMPUNG TENGAH  
KECAMATAN PUNGGUR  
KANTOR KEPALA KAMPUNG MOJOPAHIT

Alamat : Jalan Brawijaya Mojopahit – Gunung Sugih Lampung Tengah 34152 Email : [kampung\\_mojopahit@yahoo.com](mailto:kampung_mojopahit@yahoo.com)

Nomor : 140 / 675 / 17.7 / 2021  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Mojopahit , 28 Oktober 2021  
Kepada Yth,  
Ketua Jurusan Perbankan Syari'ah  
Institut Agama Islam Negeri Metro  
(IAIN) Metro  
di –  
Metro

Dengan hormat,

1. Dasar Surat Permohonan izin research dari Institut Agama Islam Negeri Metro (IAIN) Metro.
2. Dengan ini Pemerintah Kampung Mojopahit Kecamatan Punggur memberikan izin kepada :

Nama : **SEKAR DHEA AFFIRA**  
NPM : 1804100098  
Semester : 7 (Tujuh)  
Jurusan : S1 Perbankan Syari'ah

Untuk melakukan research di Kampung Mojopahit Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah .

3. Demikian surat ini kami sampaikan , sebelumnya diucapkan terima kasih.

Dikeluarkan di : Mojopahit  
Pada tanggal : 28-10-2021  
Kepala Kampung,





**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: 3286/In.28/D.1/TL.01/10/2021

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

Nama : **SEKAR DHEA AFFIRA**  
NPM : 1804100098  
Semester : 7 (Tujuh)  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Kantor Kepala Kampung Mojopahit Kecamatan Punggur, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT PETANI MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN PADA PERBANKAN SYARIAH (STUDI KASUS KAMPUNG MOJOPAHIT KECAMATAN PUNGGUR KABUPATEN LAMPUNG TENGAH)".
  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 : 25 Oktober 2021

Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



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



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

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmuyo 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-95/In.28/S/U.1/OT.01/01/2022**

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

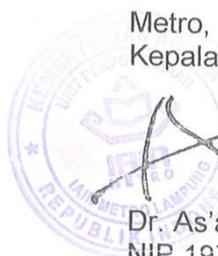
Nama : Sekar Dhea Affira  
NPM : 1804100098  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2021 / 2022 dengan nomor anggota 1804100098

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, 07 Februari 2022  
Kepala Perpustakaan



*As'ad*  
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**

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

Nomor : B-2900/In.28.1/J/TL.00/09/2021  
Lampiran : -  
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

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

Tempat  
*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

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

Nama	: <b>SEKAR DHEA AFFIRA</b>
NPM	: 1804100098
Semester	: 7 (Tujuh)
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan	: S1 Perbankan Syariah
Judul	: <b>FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT PETANI MENGUNAKAN PEMBIAYAAN PADA PERBANKAN SYARIAH (STUDI KASUS KAMPUNG MOJOPAHIT KECAMATAN PUNGGUR KABUPATEN LAMPUNG TENGAH)</b>

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
  - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
  - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

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

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 27 September 2021

Ketua Jurusan,



**Diyaul Haq M.E.I.**

NIP 19810121 201503 1 002

Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik. Untuk memastikan keasliannya, silahkan scan QRCode.



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

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Sekar Dhea Affira

Fakultas/Jurusan : FEBI/Perbankan Syariah

NPM : 1804100098

Semester/TA : VI/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Kamis 3/6/21	<ul style="list-style-type: none"><li>- Perhatikan cara penulisan lihat line indentnya.</li><li>- Setiap Alenia</li><li>- Setiap judul buku cetak kirung</li><li>- <del>Di</del> LBM harus ada hasil Pra survey.</li><li>- Kata <math>\approx</math> Penulis di garis benih</li><li>- Footnote setiap awal Bab dimulai dari awal</li></ul>	

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,

Nizaruddin, S.Ag, M.H.

NIP. 197403021999031001

Sekar Dhea Affira

NPM. 1804100098



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

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Sekar Dhea Affira

Fakultas/Jurusan : FEBI/Perbankan Syariah

NPM : 1804100098

Semester/TA : VI/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Kamis 3/21 /6	Agar Al Qur'annya di Tulis - setiap sumber harus di heat catikan Kali us - kutipan harus di beri pengantar	

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,

Nizaruddin, S.Ag, M.H.

NIP. 197403021999031001

Sekar Dhea Affira

NPM. 1804100098



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

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: [stainjusi@stainmetro.ac.id](mailto:stainjusi@stainmetro.ac.id), website: [www.stainmetro.ac.id](http://www.stainmetro.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI**

Nama : Sekar Dhea Affira                      Jurusan/Fakultas                      : S1 PBS / FEBI  
NPM : 1804100098                              Semester / T A                        : VI / 2021

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Kamis 1/7 21	Ace uter di seminar kan	

Dosen Pembimbing

Nizaruddin, S.Ag., M.H  
NIP. 197403021999031001

Mahasiswa Ybs,

Sekar Dhea Affira  
NPM. 1804100098



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

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : [febi.iain@metrouniv.ac.id](mailto:febi.iain@metrouniv.ac.id) Website : [www.febi.metrouniv.ac.id](http://www.febi.metrouniv.ac.id)

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Sekar Dhea Affira

Fakultas/Jurusan : FEBI/Perbankan Syariah

NPM : 1804100098

Semester/TA : VII/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Senin 4/21 /10	Acc outline.	

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,

Nizaruddin, S.Ag, M.H.

NIP. 197403021999031001

Sekar Dhea Affira

NPM. 1804100098



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

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Sekar Dhea Affira

Fakultas/Jurusan : FEBI/Perbankan Syariah

NPM : 1804100098

Semester/TA : VII/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Kamis 7/21 /10	<ul style="list-style-type: none"><li>- Kata &amp; Lembar digital presentasi</li><li>- Pra survey di ganti survey</li><li>- Pertanyaan penelitian diperbaiki</li><li>- Tujuan penelitian diperbaiki</li><li>- Perbaiki cara pengutipan kutipan langsung dan tidak langsung</li><li>- Font Arab dibuat 16</li></ul>	

Dosen Pembimbing,

Nizaruddin, S.Ag, M.H.

NIP. 197403021999031001

Mahasiswa Ybs,

Sekar Dhea Affira

NPM. 1804100098



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

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Sekar Dhea Affira

Fakultas/Jurusan : FEBI/Perbankan Syariah

NPM : 1804100098

Semester/TA : VII/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Kamis 7/21 /10	Setiap katipan harus diberi penjelasan	

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,

Nizaruddin, S.Ag, M.H.

NIP. 197403021999031001

Sekar Dhea Affira

NPM. 1804100098



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

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Sekar Dhea Affira

Fakultas/Jurusan : FEBI/Perbankan Syariah

NPM : 1804100098

Semester/TA : VII/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Kamis 14/10/21	Acc Bonb 15/10/21	

Dosen Pembimbing,

Nizaruddin, S.Ag, M.H.

NIP. 197403021999031001

Mahasiswa Ybs,

Sekar Dhea Affira

NPM. 1804100098



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

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Sekar Dhea Affira

Fakultas/Jurusan : FEBI/Perbankan Syariah

NPM : 1804100098

Semester/TA : VII/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Kamis 11/10 21	- Table bab IV di perbaiki - APD belum terjawab semua. cek satu Perorak APD nya.	

Dosen Pembimbing,

Nizaruddin, S.Ag, M.H.

NIP. 197403021999031001

Mahasiswa Ybs,

Sekar Dhea Affira

NPM. 1804100098



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

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Sekar Dhea Affira

Fakultas/Jurusan : FEBI/Perbankan Syariah

NPM : 1804100098

Semester/TA : VII/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Jum'at 15/21 /10	Acc ADD lainnya penulisan	

Dosen Pembimbing,

Nizaruddin, S.Ag, M.H.

NIP. 197403021999031001

Mahasiswa Ybs,

Sekar Dhea Affira

NPM. 1804100098



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

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296,  
Email : [febi.iain@metrouniv.ac.id](mailto:febi.iain@metrouniv.ac.id) Website : [www.febi.metrouniv.ac.id](http://www.febi.metrouniv.ac.id)

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Sekar Dhea Affira

Fakultas/Jurusan : FEBI/Perbankan Syariah

NPM : 1804100098

Semester/TA : VII/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Rabu 15/12 2021	Kangripi dari awal sampai Akhir	

Dosen Pembimbing,

Nizaruddin, S.Ag, M.H.

NIP. 197403021999031001

Mahasiswa Ybs,

Sekar Dhea Affira

NPM. 1804100098



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

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Sekar Dhea Affira

Fakultas/Jurusan : FEBI/Perbankan Syariah

NPM : 1804100098

Semester/TA : VII/2021

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Rabu 2/22 /2	Acc oleh di Munawar syahhan	

Dosen Pembimbing,

Mahasiswa Ybs,

Nizaruddin, S.Ag, M.H.

NIP. 197403021999031001

Sekar Dhea Affira

NPM. 1804100098

## DOKUMENTASI



Bapak sukarjo, petani kampung Mojopahit, wawancara 2 November 2021



Ibu Muntamah, petani kampung Mojopahit, wawancara 30 Oktober 2021



Bapak hartoyo, petani kampung Mojopahit, wawancara 5 November 2021



Ibu Elis, petani kampung Mojopahit, wawancara 1 November 2021



Ibu yuli setiana, petani kampung Mojopahit, wawancara 31 Oktober 2021



Ibu mesiyem, petani kampung Mojopahit, wawancara 1 November 2021



Bapak heru Kurniawan, petani kampung Mojopahit, wawancara 31 Oktober 2021



Ibu jiah Kurniasih, petani kampung Mojopahit, wawancara 30 Oktober 2021



Ibu sumiatun, petani kampung Mojopahit, wawancara 31 Oktober 2021



Ibu sien, petani kampung Mojopahit, wawancara 1 November 2021



Ibu saniyah, petani kampung Mojopahit, wawancara 30 Oktober 2021



Ibu endang, petani kampung Mojopahit, wawancara 3 November 2021



Bapak Suparman, petani kampung Mojopahit, wawancara 4 November 2021



Ibu jumini, petani kampung Mojopahit, wawancara 5 November 2021



Ibu Mardiyah, petani kampung Mojopahit, wawancara 4 November 2021



Ibu Istiani, petani kampung Mojopahit, wawancara 4 November 2021



## RIWAYAT HIDUP

Sekar Dhea Affira merupakan anak pertama dari pasangan Bapak Sunandar dan Ibu Kartijah. Lahir pada tanggal 10 Oktober 2000 di Kampung Mojopahit. Dengan alamat rumah di Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah, tepatnya di Kampung Mojopahit.

Berikut ini Riwayat Pendidikan yang telah peneliti tempuh:

1. TK Pertiwi Mojopahit, lulusan tahun 2006
2. MI An-Nuur Guppi Mojopahit, lulusan tahun 2012
3. MTs An-Nuur Guppi Mojopahit, lulusan tahun 2015
4. MAN 1 Metro, lulusan tahun 2018

Kemudian pada tahun ajaran 2018/2019 peneliti melanjutkan studi di IAIN Metro, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Perbankan Syariah. Pada akhir masa studi, peneliti mempersembahkan Tugas Akhir (TA) yang berjudul: “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Petani Menggunakan Pembiayaan Pada Perbankan Syariah (Studi Kasus Kampung Mojopahit Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah).