

SKRIPSI

**FAKTOR-FAKTOR YANG MELATARBELAKANGI MINAT
MASYARAKAT TERHADAP PENGAJUAN KREDIT PADA
LEMBAGA KEUANGAN NON FORMAL DI KELURAHAN
TEJOSARI KECAMATAN METRO TIMUR**

Oleh

AYU SELLYAWATI

NPM. 1502040012



Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi Syariah

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

1441/2019M

**FAKTOR-FAKTOR YANG MELATARBELAKANGI MINAT
MASYARAKAT TERHADAP PENGAJUAN KREDIT PADA
LEMBAGA KEUANGAN NON FORMAL DI KELURAHAN
TEJOSARI KECAMATAN METRO TIMUR**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagai Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana S.E

Pembimbing I : Drs. Tarmizi, M.Ag
Pembimbing II : Esty Apridasari, M.Si

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Ekonomi Syariah

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO

1441/2019M

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : **FAKTOR-FAKTOR YANG MELATARBELAKANGI MINAT MASYARAKAT TERHADAP PENGAJUAN KREDIT PADA LEMBAGA KEUANGAN NON FORMAL DI KELURAHAN TEJOSARI KECAMATAN METRO TIMUR**

Nama : **AYU SELLYAWATI**

NPM : 1502040012

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

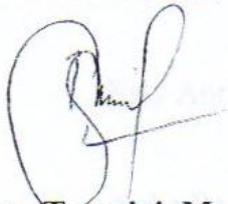
Jurusan : Ekonomi Syariah

MENYETUJUI

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

Metro, November 2019

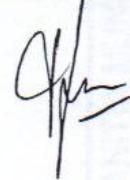
Pembimbing I,



Drs. Farmizi, M.Ag

NIP. 19601217 199003 1 002

Pembimbing II,



Esty Apridasari, M.Si

NIP. 19880427 201503 2 005





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

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

PENGESAHAN SKRIPSI

No: 3268 / (n. 28.3 / D / PP. 00.9 / 11 / 2019)

Skripsi dengan judul: FAKTOR-FAKTOR YANG MELATARBELAKANGI MINAT MASYARAKAT TERHADAP PENGAJUAN KREDIT PADA LEMBAGA KEUANGAN NON FORMAL DI KELURAHAN TEJOSARI KECAMATAN METRO TIMUR, disusun oleh: Ayu Sellyawati, NPM 1502040012, Jurusan: Ekonomi Syariah telah diujikan dalam Sidang Munaqosah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/ tanggal: Senin, 11 November 2019.

TIM PENGUJI:

Ketua/Moderator : Drs. Tarmizi, M.Ag

Penguji I : Liberty, SE, MA

Penguji II : Esty Apridasari, M.Si

Sekretaris : Aulia Ranny Priyatna, M.E.Sy



Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



[Signature]
Widhiya Ninsiana, M.Hum

NIP 19720923 200003 2 002

**FAKTOR-FAKTOR YANG MELATARBELAKANGI MINAT
MASYARAKAT TERHADAP PENGAJUAN KREDIT PADA LEMBAGA
KEUANGAN NON FORMAL DI KELURAHAN TEJOSARI
KECAMATAN METRO TIMUR**

ABSTRAK

Oleh:

AYU SELLYAWATI

NPM 1502040012

Semakin melonjak naiknya harga-harga pemenuh kebutuhan yang disertai ketidakcukupan penghasilan yang didapat mendorong masyarakat untuk melakukan pengajuan kredit guna memenuhi kebutuhan konsumtif ataupun kebutuhan modal dalam usahanya. Semenjak lembaga keuangan syariah mulai hadir dan berkembang, banyak masyarakat muslim bahkan non muslim berminat menggunakan jasa lembaga keuangan syariah tersebut namun praktiknya terdapat beberapa masyarakat Muslim Kelurahan Tejosari yang cenderung melakukan pengajuan kredit pada lembaga keuangan non formal konvensional yaitu koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur padahal seharusnya pengetahuan tentang riba dalam hutang piutang dan pengenalan lembaga keuangan non formal berbasis syariah sudah diterima, diterapkan dan dipilih oleh masyarakat muslim maupun non muslim Kelurahan Tejosari karena Kelurahan Tejosari tidak terlalu jauh dengan pusat kota yang dikatakan sebagai kota pendidikan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang melatarbelakangi minat masyarakat terhadap pengajuan kredit pada lembaga keuangan non formal di Kelurahan Tejosari Kecamatan Metro Timur. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan atau *field research* dan bersifat deskriptif. Sumber data yang digunakan adalah sumber data primer dan sumber data sekunder. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, dokumentasi dan observasi. Wawancara adalah proses memperoleh keterangan dengan cara mengajukan pertanyaan tentang faktor-faktor yang melatarbelakangi minat masyarakat terhadap pengajuan kredit pada lembaga keuangan non formal. Setelah data-data terkumpul maka peneliti menganalisis menggunakan cara berfikir induktif.

Hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang melatarbelakangi minat masyarakat terhadap pengajuan kredit pada lembaga keuangan non formal di Kelurahan Tejosari Kecamatan Metro Timur terdiri dari faktor internal yaitu motivasi dan pengetahuan riba sedangkan faktor eksternal terdiri dari sosial, pelayanan dan promosi namun terdapat dominan yang melatarbelakangi minat masyarakat terhadap pengajuan kredit pada lembaga keuangan non formal di Kelurahan Tejosari Kecamatan Metro Timur yaitu faktor eksternal adalah faktor pelayanan.

HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ayu Sellyawati

NPM : 1502040012

Jurusan : Ekonomi 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, November 2019

Yang Menyatakan,



AYU SELLYAWATI
1502040012

MOTTO

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ

وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Artinya: “...Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya”
(Q.S Al-Maidah ayat 2)

PERSEMBAHAN

Sujud syukur kusembahkan kepada Allah SWT yang Maha Agung, Maha Tinggi, Maha Adil dan Maha Penyayang, atas takdir-Mu telah Kau jadikan aku manusia berpikir, berilmu, beriman dan bersabar dalam menjalani kehidupan ini. Semoga keberhasilan ini menjadi satu langkah awal bagiku untuk meraih kesuksesan. Dalam setiap langkah aku berusaha mewujudkan harapan-harapan yang kalian impikan di diriku, meski belum semua itu ku raih, Insyaallah atas dukungan doa dan restu semua mimpi itu akan terjawab dimasa penuh kehangatan nanti. Untuk itu ku persembahkan ungkapan terima kasih ku kepada:

1. Kedua orangtuaku Bapak Mahmudin dan Ibu Hesti Nurhidayati serta adikku tersayang Dwi Arianti yang senantiasa memberikan dukungan penuh baik dukungan moril berupa doa dan motivasi maupun dukungan materil untuk terus melanjutkan pendidikan dan menggapai impian.
2. Kepada Bapak dr. Fatah Monovito, Sp.OT dan Ibu dr. Ririn Febrina yang membantu dalam segi materil dan moril berupa motivasi untuk terus melanjutkan pendidikan dan menggapai impian.
3. Kepada sahabat-sahabat ku Darti Nuryana, Fitri Diah Wardhani, Sepi Ning Ratih, dan Feni Anggraini yang dengan setia membantu dalam segala hal serta memberikan motivasi dan senantiasa mendoakan sehingga peneliti dapat menyelesaikan pendidikan di IAIN Metro.
4. Dosen Pembimbing 1 Bapak Drs. Tarmizi, M.Ag dan Ibu Suraya Murcitaningrum, M.Si selaku dosen pembimbing 2 serta Ibu Esty

Apridasari, M.Si selaku dosen pembimbing 2 pengganti yang telah membimbing dan memotivasi hingga terselesainya skripsi ini.

5. Seluruh teman-teman jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2015, terkhusus Kelas A yang telah membantu dan saling menguatkan untuk tetap berjuang menyelesaikan pendidikan ini.
6. Seluruh kader KSEI Filantropi IAIN Metro terkhusus BPH dan PH amanah Tahun 2018-2019 yang telah memberikan pengalaman berorganisasi.
7. Almamaterku, Institut Agama Islam Negari (IAIN) Metro.

KATA PENGANTAR

Segala puji hanya milik Allah SWT, yang telah memberikan peneliti banyak penikmatan, baik nikmat Iman, Islam dan kesehatan sehingga peneliti mampu menyelesaikan penyusunan skripsi dengan lancar tanpa hambatan yang berarti. Sholawat berserta salam senantiasa tersanjungkan kepada baginda Nabi Muhammad Saw, seorang Nabi yang patut diteladani baik dalam perkataan maupun perbuatan beliau, dan mudah-mudahan kelak kita akan mendapat syafa'at beliau di yaumul akhir. Aamiin.

Penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro guna mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (SE).

Didalam upaya penyelesaian skripsi ini peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Kedua orangtua saya (Bapak Mahmudin dan Ibu Hesti Nurhidayati) yang selalu memberi semangat, perhatian, kasih sayang, dukungan dan arahan
2. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
3. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M. Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
4. Bapak Dharma Setyawan, MA selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

5. Bapak Drs. Tarmizi, M.Ag selaku pembimbing satu dan Ibu Suraya Murcitaningrum, M.Si selaku pembimbing dua serta Ibu Esty Apridasari, M.Si selaku pembimbing dua pengganti yang telah memberikan bimbingan, arahan dan motivasi
6. Seluruh dosen dan staff Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro terkhusus Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah membantu dalam segala hal terkait penyelesaian pendidikan peneliti.

Kritik dan saran sangat peneliti harapkan sebagai upaya perbaikan dalam melakukan penulisan karya ilmiah selanjutnya. Dan pada akhirnya peneliti berharap hasil penelitian yang telah peneliti lakukan dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan Ekonomi Syariah dan bagi pihak-pihak yang terkait.

Metro, November 2019

Peneliti



Ayu Sellyawati
NPM. 1502040012

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
HALAMAN KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	
Masalah	
1	
B. Pertanyaan Penelitian	6
C. Pembatasan Masalah	7
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
E. Penelitian Relevan.....	8
BAB II LANDASAN TEORI	11
A. Minat Masyarakat.....	11
1. Pengertian Minat Masyarakat	11
2. Ciri-ciri Minat Masyarakat.....	12
3. Sebab Timbulnya Minat	12
B. Pengajuan Kredit.....	13
1. Pengertian Pengajuan Kredit.....	13
2. Jenis-jenis Pengajuan Kredit	14
3. Proses Pengajuan Kredit	15
4. Keputusan Nasabah dalam Pengajuan Kredit	16
C. Lembaga Keuangan Non Formal	17

1. Pengertian Lembaga Keuangan Non Formal	17
2. Jenis Lembaga Keuangan Non Formal	17
D. Faktor-faktor yang Melatarbelakangi Minat Masyarakat Terhadap Pengajuan Kredit Lembaga Keuangan Non Formal	19
BAB III METODE PENELITIAN	28
A. Jenis dan Sifat Penelitian	28
B. Sumber Data.....	29
C. Teknik Pengumpulan dan Pencatatan Data.....	31
D. Teknik Analisis Data.....	35
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	37
A. Profil Koperasi LKMA GAPOKTAN Sari Makmur	37
B. Faktor-faktor Yang Melatarbelakangi Minat Masyarakat Terhadap Pengajuan Kredit Pada Lembaga Keuangan Non Formal Di Kelurahan Tejosari Kecamatan Metro Timur.....	40
C. Analisis Faktor-faktor Yang Melatarbelakangi Minat Masyarakat Terhadap Pengajuan Kredit Pada Lembaga Keuangan Non Formal Di Kelurahan Tejosari Kecamatan Metro Timur	46
BAB V PENUTUP.....	50
A. Kesimpulan	50
B. Saran.....	50

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Minat Masyarakat Kelurahan Tejosari dalam Mengajukan Kredit..	4
Tabel 4.1 Struktur Pengurus Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur.....	39

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Keputusan Bimbingan
2. Alat Pengumpul Data
3. Surat Izin Research
4. Surat Tugas
5. Surat Balasan Research
6. Kartu Bimbingan
7. Surat Keterangan Bebas Pustaka
8. Dokumentasi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kebutuhan manusia terdiri dari tiga jenis yaitu kebutuhan primer, kebutuhan sekunder dan kebutuhan tersier. Banyaknya jenis kebutuhan membuat masyarakat membutuhkan pendapatan guna memenuhi kebutuhan tersebut. Kebutuhan masyarakat mengenai uang dalam memenuhi kebutuhannya cukup tinggi. Guna mendapatkan uang, manusia harus bekerja membanting tulang setiap hari dari pagi hingga petang, pada kenyataannya sebagian dari mereka merasa kurang dengan uang yang mereka peroleh. Uang merupakan apapun yang digunakan manusia dalam transaksi jual beli, pertukaran dan simpanan.

Melihat dari kebutuhan masyarakat terhadap uang maka semakin banyaknya lembaga-lembaga keuangan yang menyediakan dan menyalurkan uang kepada masyarakat. Lembaga keuangan terdiri dari dua jenis yaitu lembaga keuangan bank dengan nama lain lembaga keuangan formal dan lembaga keuangan non bank dengan nama lain lembaga keuangan non formal. Lembaga keuangan bank atau bank adalah lembaga keuangan yang menghimpun dana masyarakat dalam bentuk simpanan lalu menyalurkannya ke masyarakat dalam bentuk kredit atau lainnya.

Lembaga keuangan non depository atau disebut juga lembaga keuangan non-bank (LKNB) adalah lembaga keuangan yang lebih terfokus kepada bidang penyaluran dana. Yang termasuk dalam lembaga keuangan non bank

adalah pasar modal, pasar uang, perusahaan asuransi, dana pensiun, modal ventura, lembaga pembiayaan, pegadaian, lembaga keuangan mikro meliputi lembaga pengelola zakat, lembaga pengelola wakaf, *Baitul Mal wat Tamwil* (BMT) dan koperasi.¹

Banyaknya lembaga keuangan baik konvensional maupun syariah yang berkembang menyebabkan terjadinya persaingan. Lembaga-lembaga keuangan tersebut bersaing agar produk-produk yang ditawarkannya dapat diminati oleh masyarakat. Masyarakat pada umumnya berperan sebagai konsumen, yang apabila diberikan beberapa pilihan produk pasti akan ada kecenderungan untuk memilih salah satu produk yang ditawarkan. Minat merupakan kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu.² Maka dapat dipahami bahwa minat adalah kecenderungan untuk memilih beberapa pilihan dengan disertai rasa senang dan ketertarikan.

Acuan terbentuknya minat bermula dari kognisi (gejala pengenalan), konasi (kemauan) dan emosi.³ Namun dalam praktiknya di masyarakat Kelurahan Tejosari mereka tidak ada acuan terbentuknya minat, yang ada di lapangan mereka memilih atas dasar kebutuhan dan kemauan saja. Timbulnya minat dipengaruhi oleh beberapa faktor. Menurut Philip Kotler, faktor-faktor yang mempengaruhi minat antara lain faktor internal meliputi kepribadian, gaya hidup, motivasi, kepercayaan dan sikap sedangkan faktor eksternal

¹ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), 46-51.

² Panji Anoraga, *Manajemen Bisnis* (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), 223.

³ Abu Ahmadi, *Psikologi Umum* (Jakarta: Rineka Cipta, 2003), 151.

meliputi keluarga, budaya, pelayanan, lokasi serta promosi.⁴ Selain faktor itu terdapat pula faktor ekonomi yang timbul akibat semakin melonjak naiknya harga-harga pemenuh kebutuhan yang disertai ketidakcukupan penghasilan yang didapat serta tidak bisa hanya mengandalkan dari hasil pekerjaannya saja mendorong masyarakat untuk melakukan pengajuan kredit guna memenuhi kebutuhan konsumtif ataupun kebutuhan modal dalam usahanya.

Keputusan masyarakat dalam mengajukan kredit merupakan proses yang dipilih dan dilakukan masyarakat saat mengajukan kredit, kemudian masyarakat memilih salah satu alternatif yang dinilai sesuai dengan kebutuhan mereka dari beberapa alternatif yang ada. Kegiatan pinjam meminjam uang dengan pengembalian pembayaran secara mengangsur yang memiliki batasan jumlah pinjaman dan waktu pembayaran yang sering disebut dengan kredit.

Semenjak lembaga keuangan syariah mulai hadir dan berkembang, banyak masyarakat muslim bahkan non muslim menggunakan jasa lembaga keuangan syariah tersebut namun praktiknya terdapat beberapa masyarakat Muslim Kelurahan Tejosari yang cenderung melakukan pengajuan kredit pada lembaga keuangan non formal konvensional yaitu koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur dibandingkan pada lembaga keuangan non formal syariah yaitu BMT Cahaya Umayyah yang merupakan BMT dengan jarak yang lebih dekat daripada BMT lainnya, serta BMT Cahaya Umayyah merupakan BMT yang melakukan promosi dengan cara masuk ke dalam pengajian mingguan masyarakat Tejosari. BMT Cahaya Umayyah berdiri sejak tahun 2016

⁴ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Edisi ke-5 (Jakarta: Erlangga, 1990), 179.

.Seharusnya pengetahuan tentang riba dalam hutang piutang dan pengenalan lembaga keuangan non formal syariah sudah diterima, diterapkan dan dipilih oleh seluruh masyarakat muslim maupun agama lain Kelurahan Tejosari karena tidak terlalu jauh dengan pusat kota yang dikatakan sebagai kota pendidikan. Latar belakang pendidikan pemilik kredit pada koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur rata-rata adalah SMA/ sederajat.⁵

Berikut adalah perbandingan jumlah masyarakat Kelurahan Tejosari yang memilih mengajukan kredit dan sudah mempunyai kredit pada koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur dan BMT Cahaya Umayyah periode April tahun 2016 sampai April tahun 2017 dan April tahun 2018 sampai April tahun 2019.

Tabel 1.1
Minat Masyarakat Kelurahan Tejosari dalam Mengajukan Kredit⁶

NO	Periode	Jumlah Masyarakat Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur	Jumlah Masyarakat Pemilik Pembiayaan di BMT Cahaya Umayyah
1	April tahun 2016 sampai April 2017	40 Orang	10 Orang
2	April tahun 2018 sampai April 2019	50 Orang	21 Orang

Berdasarkan tabel di atas tampak perbedaan jumlah masyarakat Kelurahan Tejosari yang memiliki kredit di koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur pada periode April tahun 2016 sampai April tahun 2017 dan April

⁵ Data Survey wawancara dengan Ibu Ningsiah Manajer Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, Rabu 26 Juni 2019.

⁶ Data Prasurvey Masyarakat Tejosari Pemilik Kredit, Jumat 05 April 2019.

tahun 2018 sampai April tahun 2019 mengalami kenaikan sebesar 10 orang. Sedangkan perbedaan jumlah masyarakat pemilik kredit pada koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur dengan jumlah masyarakat pemilik pembiayaan di BMT pada periode April tahun 2016 sampai April tahun 2017 sebesar 30 orang lebih banyak dan perbedaan jumlah masyarakat pemilik kredit pada koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur dengan jumlah masyarakat pemilik pembiayaan di BMT Cahaya Umayyah pada periode April tahun 2018 sampai April tahun 2019 sebesar 29 orang lebih banyak. Untuk perbedaan jumlah pemilik pembiayaan di BMT Cahaya Umayyah pada periode April tahun 2016 sampai April tahun 2017 dan April tahun 2018 sampai April tahun 2019 mengalami kenaikan sebesar 11 orang.

Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur dalam mengajukan kredit tidak menerapkan adanya jaminan jika jumlah pinjaman di bawah Rp1.000.000,00 sedangkan jika jumlah pinjaman mulai dari Rp1.000.000,00- Rp20.000.000,00 maka menerapkan adanya jaminan berupa BPKB atau sertifikat rumah. Waktu pembayaran kredit yang ditawarkan untuk petani yaitu setiap bulan dan setiap lima bulan (musiman) sedangkan untuk bukan petani yaitu dengan jangka waktu sepuluh bulan. Jika jumlah pengembalian pinjaman untuk Rp1.000.000,00 maka setiap bulan yang harus dibayarkan sebesar Rp120.000,00 jadi total yang harus dikembalikan adalah Rp1.200.000,00, hal ini menjadi patokan untuk jumlah pinjaman dengan besaran yang diajukan.⁷

⁷ Hasil Survey dengan Ibu Ningsiah Manajer Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, Rabu 26 Juni 2019.

Pada BMT Cahaya Umayyah dalam mengajukan kredit tidak menggunakan jaminan untuk pinjaman di bawah Rp5.000.000,00 namun bila pinjaman lebih Rp5.000.000,00 maka menggunakan jaminan seperti BPKB atau sertifikat rumah. Waktu pembayaran pembiayaan yang ditawarkan selama 12 bulan. Jumlah pengembalian pinjaman yang ditawarkan berupa adanya tabungan yang bertujuan untuk meringankan pengembalian diakhir.⁸

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka peneliti tertarik untuk mengangkat masalah tentang faktor minat masyarakat Tejosari dalam melakukan pengajuan kredit pada lembaga keuangan non formal. Sehingga peneliti memberikan judul penelitian skripsi : **“Faktor-faktor yang Melatarbelakangi Minat Masyarakat Terhadap Pengajuan Kredit Pada Lembaga Keuangan Non Formal di Kelurahan Tejosari Kecamatan Metro Timur)”**.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka peneliti menguraikan pertanyaan penelitian “Faktor-faktor apa saja yang melatarbelakangi minat masyarakat terhadap pengajuan kredit pada lembaga keuangan non formal di Kelurahan Tejosari Kecamatan Metro Timur ?”.

C. Pembatasan Masalah

⁸ Hasil Survey dengan Ibu Nita Andriyani karyawan BMT Cahaya Umayyah, Kamis 27 Juni 2019.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka terdapat pembatasan masalah mengenai lembaga keuangan non formal yang hendak diteliti. Terdapat banyak jenis lembaga keuangan non formal, supaya pembahasan masalah mendapatkan hasil yang terfokus dan tidak menghasilkan penafsiran yang menyimpang, maka peneliti membatasi masalah pada lembaga keuangan non formal yaitu koperasi.

D. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut di atas, maka tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang melatarbelakangi minat masyarakat terhadap pengajuan kredit pada lembaga keuangan non formal.

2. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Secara Teoretis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu memberikan alternatif informasi, bahan referensi, serta sebagai sumber informasi awal bagi peneliti-peneliti lainnya yang berkaitan dengan faktor-faktor minat masyarakat terhadap pengajuan kredit pada lembaga keuangan non formal.

b. Secara Praktis

Diharapkan dapat menjadi bahan kajian atau pemikiran lebih lanjut terhadap para masyarakat dalam memilih tempat untuk mengajukan kredit, diharapkan dapat menjadi motivasi mahasiswa untuk menjelaskan sistem pengajuan kredit yang diridhoi oleh Allah SWT, diharapkan dapat menjadi bahan kajian atau pemikiran dan pembelajaran bagi lembaga koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur serta bagi lembaga keuangan syariah untuk memperbaiki sistem operasional, pelayanan dan marketing agar banyak masyarakat yang paham, tertarik dan beralih memilih jasa lembaga keuangan syariah serta diharapkan untuk pihak koperasi dapat membantu masyarakat tanpa membebaninya.

E. Penelitian Relevan

Bagian ini memuat uraian secara sistematis mengenai hasil penelitian terdahulu (*Prior Research*) tentang persoalan yang akan dikaji. Peneliti mengemukakan dan menunjukkan dengan bahwa masalah yang akan dibahas berbeda dengan penelitian sebelumnya. Oleh karena itu, tinjauan kritis terhadap hasil kajian terdahulu perlu dilakukan di dalam bagian ini, sehingga akan terlihat suatu perbedaan dan tujuan yang ingin dicapai oleh masing-masing peneliti.

Selanjutnya untuk menghindari kesamaan pada penelitian ini maka perlu melihat penelitian terdahulu diantaranya yaitu Skripsi Neti Tunggal Dewi Lestari mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro 2017 yang berjudul “Analisis Faktor-

faktor yang Mempengaruhi Masyarakat Menjadi Nasabah pada Bank Syariah”. Dalam penelitian ini menjelaskan bahwa faktor yang mempengaruhi masyarakat menjadi nasabah pada bank syariah adalah karena produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat, pelayanan yang diberikan sangat baik, fasilitas yang menunjang bagi masyarakat, karakteristik sistem yang diterapkan seperti mempertimbangkan kehalalan dan tidak adanya unsur riba, tempat yang strategis dan mudah dijangkau.⁹

Skripsi Citra Maynila mahasiswa dari Jurusan Diploma Tiga (D-3) Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro 2017 yang berjudul “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Sertifikasi Pada Akad Ijarah Multijasa di BPRS Kotabumi Kc Bandar Lampung”. Dalam penelitian ini menjelaskan bahwa pengambilan pembiayaan sertifikasi pada akad ijarah multijasa adalah karena pemenuhan kebutuhan, fasilitas dan kemudahan jasa yang didapatkan, nasabah yang mempunyai hubungan antar teman dan saudara dengan nasabah lain serta belum adanya bank yang memiliki produk pembiayaan sertifikasi.¹⁰

Penelitian selanjutnya adalah penelitian Lusi Novita Sari Jurusan Diploma Tiga (D-3) Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro 2017 dengan judul “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Anggota dalam Pengambilan Pembiayaan Murabahah

⁹ Neti Tunggal Dewi Lestari, “Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Masyarakat Menjadi Nasabah pada Bank Syariah”, (Metro: Perpustakaan IAIN Metro, 2017).

¹⁰ Citra Maynila, “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Sertifikasi pada Akad Ijarah Multijasa di BPRS Kotabumi Kc Bandar Lampung”, (Metro: Perpustakaan IAIN Metro, 2017).

pada BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional KCP Metro”, dalam penelitian tersebut menjelaskan bahwa pengambilan pembiayaan murabahah dipengaruhi oleh faktor utama yang paling mempengaruhi dan sesuai dengan teori dalam pengambilan pembiayaan murabahah pada BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional KCP Metro adalah faktor sosial dan faktor psikologis. Faktor sosial ini meliputi kelompok referensi, keluarga, peranan, dan status, sedangkan faktor psikologis, meliputi proses memilih, mengorganisasi, dan menafsirkan masukan-masukan informasi oleh seseorang untuk menciptakan sebuah gambaran yang bermakna tentang dunia.¹¹

Hasil tinjauan pustaka di atas pada dasarnya judul yang diangkat dalam penelitian ini memiliki kesamaan dan perbedaan. Kesamaan dengan penelitian relevan adalah sama-sama membahas tentang faktor minat dalam mengajukan kredit atau pembiayaan. Sedangkan perbedaan dengan penelitian relevan adalah lembaga tempat penelitian serta manfaat yang dihasilkan dari skripsi ini.

Pada penelitian ini peneliti akan membahas tentang Faktor-faktor yang Melatarbelakangi Minat Masyarakat Terhadap Pengajuan Kredit Pada Lembaga Keuangan Non Formal. Lembaga keuangan non formal yang akan diteliti adalah koperasi simpan pinjam konvensional.

¹¹ Lusi Novita Sari, “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Anggota dalam Pengambilan Pembiayaan Murabahah pada BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional KCP Metro”, (Metro: Perpustakaan IAIN Metro, 2017).

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Minat Masyarakat

1. Pengertian Minat Masyarakat

Menurut Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab minat adalah kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang. Dari penjelasan tersebut terkandung suatu pengertian bahwa di dalam minat ada pemusatan perhatian subjek, ada usaha (untuk: mendekati/ mengetahui/ memiliki/ menguasai/ berhubungan) dari subjek yang dilakukan dengan perasaan senang, ada daya tarik dari objek.¹²

Minat menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller adalah konsumen terangsang untuk mencari informasi mengenai inovasi terhadap barang dan jasa.¹³ Minat konsumen adalah perilaku konsumen yang muncul sebagai respon terhadap objek yang menunjukkan keinginan seseorang untuk melakukan pembelian.¹⁴

Menurut A. Supratiknya masyarakat adalah sekelompok orang yang membentk sebuah sistem semi tertutup atau semi terbuka, dimana sebagian besar interaksi adalah antara individu-individu yang berada dalam kelompok tersebut. Minat sosial berupa individu membantu masyarakat mencapai tujuan terciptanya masyarakat yang sempurna.¹⁵

Berdasarkan berbagai sumber pendapat yang telah dijabarkan maka dapat dipahami bahwa minat adalah kecenderungan untuk memilih beberapa pilihan dengan disertai rasa senang dan ketertarikan sedangkan

¹² Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam* (Jakarta: Prenada Media, 2009), 263.

¹³ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, edisi 12 (Jakarta: Macanan Java Cemerlang, 2008), 357.

¹⁴ Donni Juni Priansa, *Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer* (Bandung: Alfabeta, 2017), 164.

¹⁵ A. Supratiknya, *Psikologi Kepribadian 1* (Yogyakarta: Kanisius, 1993), 212.

masyarakat adalah sekelompok orang yang saling membutuhkan satu sama lain dan tinggal disuatu daerah, jadi minat masyarakat adalah kecenderungan dan keinginan yang tumbuh dari dalam diri masyarakat untuk memilih beberapa pilihan.

Menurut Ferdinand minat dapat diidentifikasi melalui indikator-indikator diantaranya adalah minat transaksional yaitu kecenderungan seseorang untuk membeli produk, minat refrensial yaitu kecenderungan seseorang untuk merefresensikan produk kepada orang lain, minat preferensial yaitu minat yang menggambarkan perilaku seseorang yang memiliki preferensi utama pada produk tersebut dan yang terakhir adalah minat eksploratif yaitu minat yang menggambarkan perilaku seseorang yang selalu mencari informasi mengenai produk yang diminatinya dan mencari informasi untuk mendukung sifat-sifat positif dari produk tersebut.¹⁶

2. Ciri-Ciri Minat Masyarakat

Bigne et. al. Ekinici dan Hosany dan Rosen menjelaskan kecenderungan seseorang menunjukkan minat terhadap suatu produk atau jasa dapat dilihat berdasarkan ciri-ciri:

- a. Kemauan untuk mencari informasi terhadap suatu produk atau jasa.
- b. Kesiediaan untuk membayar barang atau jasa.
- c. Menceritakan hal yang positif.
- d. Kecenderungan untuk merekomendasikan.¹⁷

3. Sebab Timbulnya Minat

Menurut Philip Kotler faktor-faktor timbulnya minat terdiri dari faktor pribadi meliputi umur dan tahap daur hidup, pekerjaan dan situasi ekonomi, kepribadian dan konsep diri dan gaya hidup, faktor psikologi meliputi motivasi yang mendorong untuk bertindak, persepsi mengenai situasi tertentu, pembelajaran yang menggambarkan perubahan dalam tingkah laku individual yang muncul dari pengalaman dan keyakinan serta sikap yang dilakukan.¹⁸

¹⁶ Augusty Ferdinand, *Metode Penelitian Manajemen* (Semarang: Universitas Diponegoro, 2006), 56.

¹⁷ Roni Andespa, "Pengaruh Faktor Psikologis Terhadap Minat Menabung Nasabah Di Bank Syariah", *Jurnal Kajian Ekonomi Islam*-Volume 2, Nomor 2, Juli-Desember 2017, 180.

¹⁸ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, diterjemahkan oleh Bob Sabran, (Jakarta: Erlangga, 2006), 123-125.

Faktor budaya dan subbudaya yang merupakan budaya adalah penentu keinginan dan perilaku seseorang yang paling mendasar budaya meliputi nilai-nilai dasar, persepsi, preferensi dan perilaku yang dipelajari seseorang dari keluarga dan institusi penting lainnya sedangkan subbudaya adalah “budaya di dalam budaya” yang mempunyai nilai dan gaya hidup berbeda dan bisa didasarkan pada hal apapun mulai dari usia sampai kelompok etnis dan faktor terakhir yaitu faktor sosial yang meliputi referensi seseorang, keluarga, teman-teman, organisasi sosial dan asosiasi profesional.¹⁹

Menurut Sukmadinata faktor-faktor yang mempengaruhi minat yaitu faktor pengetahuan, faktor pengalaman dan faktor informasi.²⁰

Oleh sebab itu faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan masyarakat untuk mengajukan kredit pada lembaga keuangan non formal sangat penting diperhatikan oleh pihak lembaga tersebut agar dapat mempertahankan eksistensinya dan terus berinovasi dalam menghadapi persaingan dengan lembaga lainnya.

B. Pengajuan Kredit

1. Pengertian Pengajuan Kredit

Pasal 1 ayat (12) Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan, menyebutkan bahwa kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil keuntungan.²¹

Pasal 1 UU No 10 tahun 1998 merumuskan bahwa kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank

¹⁹ *Ibid.*, 123-125.

²⁰ Skripsi Retno Triana Dewi, “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Tabungan Walimah di BPRS Metro Madani KCP Metro”, (D3 Perbankan Syari’ah IAIN Metro), 38-39.

²¹ FORDEBI & ADESy, *Ekonomi dan Bisnis Islam Seri Konsep dan Aplikasi Ekonomi dan Bisnis Islam* (Depok: RajaGrafindo Persada, 2017), 31.

dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.²²

Berdasarkan beberapa sumber pendapat yang telah dijabarkan maka dapat dipahami bahwa kredit adalah pinjaman uang dengan pengembalian pembayaran secara mengangsur yang memiliki batasan jumlah pinjaman dan waktu pembayaran. Sedangkan pengajuan kredit merupakan suatu permintaan peminjaman uang kepada penyedia jasa keuangan.

2. Jenis-jenis Pengajuan Kredit

Jenis kredit menurut keperluannya terdiri dari:

1) Kredit Produksi/Eksploitasi

Kredit ini disebut juga kredit eksploitasi karena bantuan modal kerja tersebut digunakan untuk menutup biaya-biaya eksploitasi perusahaan secara luas berupa pembelian bahan-bahan baku, bahan penolong dan biaya-biaya produksi lainnya (upah, biaya pengepakan, biaya distribusi dan sebagainya). Pada umumnya kredit ini diberikan kepada perusahaan-perusahaan industri dalam segala tingkatnya, yaitu industri kecil, menengah dan besar.

2) Kredit Perdagangan

Kredit perdagangan ini digunakan untuk keperluan dagang pada umumnya yang berarti peningkatan *utility of place* dari sesuatu barang. Kredit perdagangan dapat terbagi menjadi dua, yaitu:

- a) Kredit perdagangan dalam negeri, dan
- b) Kredit perdagangan luar negeri atau lebih dikenal dengan kredit ekspor impor.

3) Kredit Investasi

Kredit investasi adalah kredit yang diberikan bank untuk keperluan penambahan modal guna mengadakan rehabilitasi, perluasan usaha ataupun mendirikan suatu proyek baru, misalnya pembelian tanah dan bangunan untuk perluasan pabrik, yang pelunasannya dari hasil usaha dengan barang-barang modal yang dibiayai tersebut.

4) Kredit Modal Kerja

²² Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia Edisi Kedua* (Jakarta: Kencana, 2011), 57.

Kredit modal kerja yaitu kredit modal kerja yang diberikan baik dalam rupiah maupun valuta asing untuk memenuhi modal kerja yang habis dalam satu siklus usaha dengan jangka waktu maksimal satu tahun dan dapat diperpanjang sesuai kesepakatan antara para pihak yang bersangkutan. Dapat juga dikatakan bahwa kredit ini diberikan untuk membiayai modal kerja, dan modal kerja adalah jenis pembiayaan yang diperlukan oleh perusahaan untuk operasi perusahaan sehari-hari²³.

3. Proses Pengajuan Kredit

a. Pengajuan Permohonan/Aplikasi Kredit

Mengajukan permohonan/aplikasi kredit harus dilampiri dengan dokumen-dokumen yang dipersyaratkan. Dalam pengajuan permohonan/aplikasi kredit oleh perusahaan sekurang-kurangnya memuat hal-hal seperti profil perusahaan beserta pengurusnya, tujuan dan manfaat kredit, besarnya kredit dan jangka waktu pelunasan kredit, cara pengembalian kredit serta agunan atau jaminan kredit.

Permohonan/aplikasi kredit tersebut dilampirkan dengan dokumen-dokumen pendukung yang dipersyaratkan, yaitu akta pendirian perusahaan, identitas (KTP) para pengurus, Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), neraca dan laporan laba rugi tiga tahun terakhir, fotokopi sertifikat yang dijadikan jaminan. Sedangkan untuk permohonan/aplikasi kredit bagi perseorangan adalah mengisi aplikasi kredit yang telah disediakan oleh bank, tujuan dan manfaat kredit, besarnya kredit dan jangka waktu pelunasan kredit, cara pengembalian kredit serta agunan atau jaminan kredit (kalau diperlukan)

Permohonan/ aplikasi kredit tersebut dilengkapi dengan melampirkan semua dokumen pendukung yang dipersyaratkan yaitu fotokopi identitas (KTP) yang bersangkutan, Kartu Keluarga (KK) dan slip gaji yang bersangkutan.

b. Penelitian Berkas Kredit

Setelah permohonan/aplikasi kredit diterima maka selanjutnya dilakukan penelitian yang mendalam dan detail terhadap berkas aplikasi kredit yang diajukan. Apabila aplikasi tersebut telah lengkap dan memenuhi syarat maka selanjutnya penilaian kelayakan kredit, namun apabila ternyata berkas aplikasi kredit yang diajukan tersebut belum lengkap dan belum memenuhi persyaratan yang ditentukan maka akan meminta kepada pemohon kredit untuk melengkapinya.

c. Penilaian Kelayakan Kredit

²³ *Ibid.*, 60-61.

Dalam tahap penilaian kelayakan kredit ini banyak aspek yang akan dinilai yaitu aspek hukum, aspek pasar dan pemasaran, aspek keuangan, aspek teknis/operasional, aspek manajemen, aspek sosial ekonomi dan aspek AMDAL.²⁴

4. Keputusan Nasabah dalam Pengajuan Kredit

Keputusan nasabah dalam mengambil kredit menurut Griffin adalah suatu tindakan memilih satu alternatif dari serangkaian alternatif yang ada. Menurut Samarwan suatu keputusan sebagai pemilihan suatu tindakan dari dua atau lebih pilihan alternatif. Seorang nasabah yang hendak melakukan pilihan maka ia harus memiliki pilihan alternatif. Dengan demikian ia harus mengambil keputusan produk apa yang akan dipilihnya atau ia harus memilih satu dari beberapa pilihan prosuk kredit yang ada.²⁵ Proses keputusan nasabah sama dengan keputusan membeli, maka terdapat tahap-tahap yaitu pertama pengenalan masalah artinya pembeli menyadari suatu perbedaan antara keadaan sebenarnya dan keadaan yang diinginkan, kedua yaitu pencarian informasi merupakan keadaan konsumen mulai tergugah minatnya mungkin akan atau mungkin tidak mencari informasi yang lebih banyak lagi, ketiga yaitu penilaian alternatif merupakan konsumen mempergunakan informasi setelah sampai pada tahap seperangkat merek yang memerlukan pilihan terakhir, keempat yaitu keputusan pembelian merupakan tahap penilaian keputusan menyebabkan konsumen membentuk pilihan mereka diantara beberapa merek yang tergabung dalam perangkat pilihan dan yang terakhir yaitu perilaku pasca pembelian merupakan keadaan setelah membeli sesuatu produk, konsumen akan mengalami beberapa tingkat kepuasan atau ketidakpuasan.²⁶

Keputusan nasabah dalam mengajukan kredit sangat penting sebab nasabah harus teliti ketika hendak mengambil keputusan agar tidak adanya hambatan dan resiko dikemudian hari.

C. Lembaga Keuangan Non Formal

²⁴ *Ibid.*, 68-71.

²⁵ Skripsi Dedi Wahyu Nugroho, *Pengaruh Lokasi Pelayanan dan Prosedur Kredit terhadap Keputusan Nasabah dalam Mengambil Kredit Pada PD. BPR Bank Boyolali* (Program Studi Akuntansi DIII Fakultas Ekonomi), 7-8.

²⁶ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan dan Pengendalian* (Jakarta: Erlangga, 1996), 213-225.

1. Pengertian Lembaga Keuangan Non Formal

Menurut Andri Soemitra lembaga keuangan non bank adalah lembaga keuangan yang lebih terfokus kepada bidang penyaluran dana dan masing-masing lembaga keuangan mempunyai ciri-ciri usahanya sendiri.²⁷

2. Jenis Lembaga Keuangan Non Formal

Jenis-jenis lembaga keuangan non formal terdiri dari pasar modal, pasar uang, perusahaan asuransi, dana pensiun, modal ventura, lembaga pembiayaan, pegadaian, lembaga keuangan mikro meliputi lembaga pengelola zakat, lembaga pengelola wakaf, *Baitul Mal wat Tamwil* (BMT) dan koperasi.²⁸

Koperasi merupakan organisasi ekonomi rakyat, berwatak sosial, beranggotakan orang-orang atau badan-badan, berazaskan kekeluargaan dan gotong-royong.²⁹

Menurut Nur Syamsudin Buchori koperasi syariah adalah usaha ekonomi yang teroganisir secara mantap, demokratis, otonom partisipatif, dan berwatak sosial yang operasionalnya menggunakan prinsip-prinsip yang mengusung etika moral dengan memperhatikan halal atau haramnya sebuah usaha yang dijalankannya sebagaimana diajarkan dalam agama Islam.³⁰

Berdasarkan beberapa sumber pendapat yang telah dijabarkan maka dapat dipahami bahwa koperasi adalah organisasi yang dimiliki dan

²⁷ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, 31.

²⁸ *Ibid.*, 46-51.

²⁹ R.W. Suparyanto, *Kewirausahaan Konsep dan Realita pada Usaha Kecil* (Bandung: Alfabeta, 2016), 121.

³⁰ Nur Syamsudin Buchori, *Koperasi Syariah Teori & Praktik* (Banten: Pustaka Aafa Media, 2012), 4.

dioperasikan oleh beberapa orang yang memiliki tujuan yang sama yang berasaskan kekeluargaan.

Koperasi memiliki fungsi antara lain membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial, berperan serta secara aktif dalam upaya mempertinggi kualitas kehidupan manusia dan masyarakat serta berusaha untuk mewujudkan dan mengembangkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.³¹ Koperasi memiliki prinsip antara lain keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka, pengelolaannya dilakukan secara demokratis, pembagian sisa hasil usaha dilakukan secara adil sebanding dengan besarnya jasa usaha masing-masing anggota, pemberian balas jasa yang terbatas terhadap modal, kemandirian, pendidikan perkoperasian dan kerjasama antar koperasi.³²

Jenis-jenis koperasi yang ada dan berkembang dewasa ini adalah:

- 1) Koperasi konsumsi adalah koperasi yang anggotanya terdiri dari tiap orang yang mempunyai kepentingan langsung dalam bidang konsumsi.
- 2) Koperasi pertanian adalah koperasi yang anggotanya terdiri dari petani, pemilik tanah, buruh tani, dan orang-orang yang berkepentingan secara pencahariannya berhubungan dengan usaha pertanian.
- 3) Koperasi peternakan adalah koperasi yang anggotanya terdiri dari pengusaha dan buruh peternakan yang berkepentingan serta mata pencahariannya berhubungan dengan peternakan.
- 4) Koperasi perikanan adalah koperasi yang anggotanya terdiri dari pengusaha dan pemilik alat perikanan, buruh, nelayan yang berkepentingan serta mata pencahariannya berhubungan dengan perikanan. Jenis koperasi perikanan ini terdiri dari koperasi perikanan darat dan koperasi perikanan laut.
- 5) Koperasi kerajinan adalah koperasi yang anggotanya terdiri dari para pengusaha, pemilik alat produksi, dan buruh yang mata pencahariannya berhubungan dengan kerajinan (industri) yang bersangkutan.
- 6) Koperasi simpan pinjam adalah koperasi yang para anggotanya terdiri dari setiap orang yang mempunyai kepentingan dengan kredit.
- 7) Koperasi serba usaha adalah koperasi yang menjalankan beberapa usaha sekaligus (*multi purpose*) sesuai dengan kepentingan anggota, masyarakat dan lingkungan.³³

³¹ Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum dalam Bisnis* (Jakarta: Rineka Cipta, 2003),

³² *Ibid.*, 16-17.

³³ R.W. Suparyanto, *Kewirausahaan Konsep*, 125-128.

D. Faktor-faktor yang Melatarbelakangi Minat Masyarakat Terhadap Pengajuan Kredit di Lembaga Keuangan Non Formal

1. Faktor Internal

Faktor internal merupakan faktor yang berasal dari dalam diri yaitu faktor psikologis. Faktor psikologis disini terdiri dari motivasi dan pengetahuan riba.

a. Motivasi

Motivasi adalah dorongan dalam diri individu seseorang dan memaksa dia untuk berbuat.³⁴ Motivasi merupakan dorongan yang muncul dari dalam diri seseorang yang menjadi faktor penggerak untuk mencapai tujuan tertentu. Dorongan tersebut dihasilkan oleh suatu tekanan yang timbul akibat dari kebutuhan yang belum terpenuhi, sehingga dapat diartikan motivasi sebagai proses dimana kebutuhan-kebutuhan mendorong seseorang untuk melakukan serangkaian kegiatan untuk mencapai tujuan tertentu.

Motivasi memiliki ukuran dalam menilai sebuah motivasi, menurut McDonald motivasi mengandung elemen penting bahwa motivasi itu mengawali terjadinya perubahan energi pada diri setiap individu manusia, motivasi ditandai oleh dorongan *afektif* dan motivasi ditandai oleh reaksi-reaksi mencapai tujuan.³⁵

³⁴ Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen dalam Perspektif Kewirausahaan* (Bandung: Alfabeta, 2013), 77.

³⁵ Sadirman A.M, *Interaksi & Motivasi Belajar Mengajar* (Jakarta: Rajawali Perss, 2012), 73.

b. Pengetahuan Riba

Pengetahuan adalah suatu perubahan dalam perilaku suatu individu yang berasal dari pengalaman. Pengetahuan adalah informasi yang telah dikombinasikan dengan pemahaman dan potensi untuk menindaki yang lantas melekat di benak seseorang.³⁶

Berdasarkan penjabaran di atas dapat dipahami bahwa pengetahuan adalah informasi yang dimiliki seseorang yang didapat secara langsung atau tidak langsung dari diri sendiri, orang lain maupun perangkat ilmiah. Perangkat ilmiah yang dimaksud seperti buku, jurnal ataupun artikel.

Menurut istilah teknis, riba berarti pengambilan tambahan dari harta pokok atau modal secara batil.³⁷ Menurut Sayit Sabiq riba adalah tambahan modal, baik itu sedikit maupun banyak.³⁸

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dipahami bahwa riba adalah tambahan yang berlipat dan diperoleh tidak dengan sebuah usaha yang dilakukan sehingga menghasilkan tambahan. Yang dimaksud pengetahuan riba adalah informasi yang dimiliki seseorang baik secara langsung maupun tidak langsung mengenai riba.

³⁶ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran Edisi Bahasa Indonesia Jilid 2* (Jakarta: Prenhalindo, 2000), 401.

³⁷ M. Nur Rianto Al Arif, *Pengantar Ekonomi Syariah Teori dan Praktik* (Bandung: Pustaka Setia, 2015), 149.

³⁸ Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2016), 241.

Dasar hukum riba terdiri dari QS. Al-Baqarah : 275-276 dan QS.

Al-Imran : 130. QS. Al-Baqarah : 275-276³⁹

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ
اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ
مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا
خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾ يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرْبِي الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ
كَفَّارٍ أَثِيمٍ ﴿٢٧٦﴾

Artinya :

*“Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya. Allah telah memusnahkan riba dan menyuburkan sedeka. Allah tidak menyukai setiap orang yang tetap dalam kekafiran dan bergelimang dosa”.*⁴⁰

Tafsir Q.S. Al-Baqarah ayat 275-276 :

“mengambil” diserupakan dengan “makan” untuk menegaskan bahwa apa yang sudah dimakan tidak bisa dikembalikan, demikian pula halnya dengan riba, apa yang sudah diambil tidak bisa dikembalikan. Kata “berdiri” dalam ayat ini yang dimaksud adalah gerak-gerik, sikap dan perilaku yang diperlihatkan oleh para pemakan riba. Tetapi jumhur ulama berpendapat, yang dimaksud dengan kata “berdiri” dalam ayat ini adalah berdiri dari kubur pada hari kebangkitan kelak. Allah menjadikan di antara tanda-tanda pemakan riba pada hari kiamat adalah bangkit dari kubur dalam kondisi seperti kemasukan setan.

³⁹ QS. Al-Baqarah (2): 275-276.

⁴⁰ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Tafsirnya* (Jakarta: Lentera Abadi, 2010), 420.

Mereka (para pemakan harta riba) ketika itu memandang riba adalah halal sebagai layaknya jual beli. Orang boleh menjual sesuatu yang semula harganya serupiah menjadi dua rupiah, tentu hal yang sama berlaku dalam transaksi peminjaman uang (kredit). Allah telah menghalalkan jual beli, karena dalam jual beli ada pertukaran dan pergantian, ada barang yang mungkin harganya bertambah pada masa mendatang. Tambahan harga itu adalah imbalan (jasa) dari kemanfaatan yang diperoleh dari harga barang tersebut.

Allah telah mengharamkan riba, karena dalam riba tak ada pertukaran dan tambahan pembayaran, bukan karena imbalan (kompensasi), tetapi semata-mata karena penundaan waktu pembayaran. Dalam hal jual beli ada hal-hal yang menghendaki kehalalannya, sedangkan dalam riba terdapat mafsadat (kerusakan) yang menghendaki keharamannya.

Yang dimaksud dengan “datang ajaran Tuhan” bukan kelahiran undang-undang (aturannya), tetapi penghayatan aturan-aturan itu ke dalam jiwanya. Allah kan menjatuhkan hukuman kepada manusia dengan seadil-adilnya. Karena itu, Dia tidak mengazab kesalahan-kesalahan yang diperbuat sebelum ketentuan hukum (aturan) berlaku. Hal ini memberi pengertian bahwa pembebasan dari sanksi hukum bagi apa yang telah terjadi masa lalu sebelum hukum itu diberlakukan adalah *rukhsah* (kelonggaran), lantaran keadaan menghendaki demikian. Tetapi juga memberi pengertian bahwa mengembalikan apa yang telah diambil sebelum adanya larangan adalah lebih baik.

Kata tetap dan kekal dalam ayat ini adalah tinggal dalam masa yang lama di tempat itu. Dipergunakan kata kekal untuk menyatakan besarnya dosa. Para muhaqqiqin (ahli penelitian) berpendapat bahwa yang dikehendaki dengan “Tuhan membinasakan riba” (memusnahkan harta yang kemasukan riba secara berangsur-angsur) adalah menimpakan penderitaan kepada pemakan riba berupa kebencian masyarakat terhadapnya. Apabila sudah memuncak, kebencian bisa berubah menjadi perilaku kekerasan, seperti penyerobotan dan perampokan atas harta milik pemakan riba.

Allah tidak menyukai orang yang terus-menerus mengingkari nikmat yang diterimanya, tidak membelanjakan hartanya di jalan Allah, dan tidak pula mempergunakan hartanya untuk membantu orang-orang yang miskin. Allah tidak menyukai orang yang terus-menerus mengerjakan dosa. Pemakan riba selalu menjadikan hartanya sebagai penarik harta orang lain.⁴¹

⁴¹ Tengku Muhammad Hasbi ash-Shiddieqy, *Tafsir Al-Qur'anul Majid An-Nuur* (Semarang: Pustaka Rizki Putra, 2000), 488-490.

Penjelasan tafsir di atas adalah bagi para pemakan riba akan berakibat tidak adanya ketentraman dalam hati, curiga dan orang pemakan riba itu seperti kemasukan setan. Allah telah menjelaskan bahwa jual beli berbeda dengan riba. Ketika Allah telah memberi aturan untuk menghentikan praktik riba dan ia berhenti maka yang telah dilakukannya dahulu sebelum adanya aturan itu diampuni oleh Allah namun bila ia tetap terus melakukannya maka Allah akan memberikan sanksi yaitu berada kekal di neraka. Allah akan memusnahkan harta yang diperoleh dengan praktik riba dan Allah akan selalu menambahkan rezeki bagi orang-orang yang bersedekah.

QS. Ali Imran : 130⁴²

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ
لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٣٠﴾

Artinya :

“Wahai orang-orang yang beriman ! janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kepada Allah agar kamu beruntung”.⁴³

Tafsir QS. Al-Imran ayat 130 :

Kata Ar-Razi : “Pada masa jahiliyah, seseorang yang mempunyai utang 100 dirham dan dibayar pada waktu yang ditentukan, jika yang berhutang tidak mampu membayar, berkatalah yang berutang: “Tambahkan pembayarannya supaya saya memperoleh kelonggaran waktu pembayaran (tangguhkan temponya membayar). Karena perpanjangan waktu pembayaran, kadangkala piutang yang 100 dirham itu berubah menjadi 200 dirham. Jika telah datang tempo pembayaran yang kedua dan si berutang tetap belum bisa membayar, lalu minta lagi

⁴² QS. Ali Imran (3): 130.

⁴³ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Tafsirnya*., 39.

perpanjangan tempo pembayaran dengan menambah jumlah piutang, maka jadilah uang piutang pokok 100 dirham membengkak sampai berlipat-lipat. Inilah yang dimaksudkan dengan riba *adh'aafan mudhaa'afah* = berlipat ganda.”

Alangkah bagusya jika pemerintah atau para hartawan memberikan pinjaman dengan tidak mengambil untung, seperti yayasan-yayasan yang didirikan untuk menolong orang miskin. Sebagian ahli tafsir mengartikan riba disini dengan laba yang berlebihan. Berbaktilah kepada Allah dengan menjauhi segala macam perbuatan yang dilarang untuk dilakukan, dan hindarkan jiwamu dari sifat-sifat orang Yahudi : kejam dan tidak punya belas kasihan. Jika kamu bertakwa kepada Allah dengan ketakwaan yang benar, maka lakukanlah itu, sebab itu berarti kemenangan bagimu di dunia dan akhirat.⁴⁴

Penjelasan tafsir diatas adalah Allah melarang melakukan riba seperti yang dilakukan oleh orang Yahudi pada masa jahiliyah yaitu *riba nasi'ah* yang berupa penambahan jumlah utang yang harus dibayar karena penangguhan pembayaran. Untuk mencapai kebahagiaan dunia dan akhirat seorang Muslim harus bertakwa kepada Allah mengerjakan semua perintah-Nya dan menjauhi segala larangan-Nya, bila bersalah atau jatuh dalam maksiat maka seorang Muslim harus segera memohon ampun kepada Allah.

Ada dua bentuk riba yang berkembang sejak permulaan Islam, yaitu riba *nasi'ah* dan riba *fadhhl*. Riba *nasi'ah* berkaitan dengan penangguhan waktu yang diberikan kepada pengutang untuk membayar kembali utang dengan memberikan tambahan atau premi. Jadi, riba bentuk ini mengacu pada bunga pada utang. Adapun riba *fadhhl* adalah bentuk kedua dari riba yang telah digunakan dan selalu terjadi dalam transaksi antara pembeli dan penjual, yang diartikan sebagai kelebihan pinjaman yang dibayar dalam segala jenis, berbentuk pembayaran tambahan oleh peminjam kepada kreditor dalam bentuk penukaran barang yang jenisnya sama.⁴⁵

⁴⁴ Tengku Muhammad Hasbi ash-Shiddieqy, *Tafsir Al-Qur'anul Majid An-Nuur.*, 686-688.

⁴⁵ M. Nur Rianto Al Arif, *Pengantar Ekonomi Syariah*, 150.

2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor yang berasal dari luar yang meliputi faktor sosial, pelayanan dan promosi.

a. Faktor Sosial

Faktor sosial ini terdiri dari kelompok referensi, keluarga, peranan, dan status. Yang dimaksud kelompok referensi adalah kelompok yang secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi sikap dan perilaku seseorang. Para anggota keluarga juga dapat memberikan pengaruh yang kuat terhadap perilaku pembeli, kedudukan seseorang dalam setiap kelompok dapat dijelaskan dalam peranan dan status. Setiap peran akan mempengaruhi perilaku pembelian seseorang.⁴⁶

Faktor sosial budaya sangat berkaitan dan mempengaruhi minat masyarakat, sebab sosial dan budaya saling berhubungan satu sama lainnya dalam menentukan keputusan masyarakat.

b. Faktor Pelayanan

Pelayanan merupakan setiap tindakan atau keinginan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Produksinya dapat dikaitkan atau tidak dikaitkan dengan suatu produk fisik.⁴⁷ Kualitas pelayanan adalah tingkat mutu dari suatu yang ditawarkan kepada pihak lain yaitu konsumen.⁴⁸

Berdasarkan beberapa pendapat yang telah dijabarkan maka dapat dipahami bahwa menurut peneliti pelayanan adalah kegiatan yang

⁴⁶ Panji Anoraga, *Manajemen Bisnis* (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), 227.

⁴⁷ Fandy Tjiptono, *Service, Quality & Satisfaction* (Yogyakarta: Andi Offset, 2005), 6.

⁴⁸ *Ibid.*, 121.

ditawarkan oleh suatu organisasi atau perorangan dan dilakukan untuk membantu keperluan konsumen.

Pelayanan memiliki dimensi dasar yang dapat dijadikan acuan dalam menilai pelayanan suatu perusahaan yang terdiri dari kehandalan (*reliability*) yaitu kemampuan perusahaan untuk memberikan pelayanan sesuai yang dijanjikan dengan cepat, tepat, akurat, dan terpercaya. Selanjutnya daya tanggap (*responsiveness*) yaitu berkenaan dengan kesediaan dan kemampuan para karyawan untuk membantu para pelanggan dan merespons permintaan mereka, serta menginformasikan kapan saja jasa akan diberikan dan kemudian memberikan jasa secara tepat. Lalu jaminan (*assurance*) yaitu perilaku karyawan mampu menumbuhkan kepercayaan pelanggan terhadap perusahaan bisa menciptakan rasa aman bagi para pelanggannya.

Dimensi selanjutnya adalah empati (*emphaty*) yaitu perusahaan memahami masalah para pelanggannya dan bertindak demi kepentingan pelanggan, serta memberikan perhatian personal kepada para pelanggan dan memiliki jam operasi yang nyaman. Dan terakhir adalah dimensi bukti fisik (*tangibles*) yaitu kemampuan suatu perusahaan dalam menunjukkan eksistensinya kepada pihak eksternal. penampilan, kemampuan sarana dan prasarana fisik perusahaan dan lingkungan sekitar adalah bukti fasilitas fisik/gedung, gudang, penampilan karyawan dan lain sebagainya.⁴⁹

c. Faktor Promosi

Promosi adalah komunikasi yang persuasif, mengajak, mendesak, membujuk dan meyakinkan.⁵⁰ Dapat dipahami bahwa promosi adalah upaya menawarkan suatu produk atau jasa untuk menarik calon konsumen. Untuk membuat calon konsumen tertarik, konsumen sangat mempertimbangkan promosi yang dilakukan oleh suatu lembaga sebab dari promosi ini konsumen dapat mengetahui keunggulan suatu lembaga.

Sarana dan ukuran promosi terdiri dari pengiklanan, penjualan pribadi (*personal selling*), hubungan masyarakat dan publisitas,

⁴⁹ *Ibid.*

⁵⁰ M.Mursid, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), 95.

pemasaran langsung (*direct marketing*) serta promosi penjualan (*sales promotion*). Pengiklanan adalah bentuk presentasi dan promosi ide, barang, atau jasa secara nonpersonal oleh sponsor yang teridentifikasi. Bentuk pengiklanan misalnya adalah brosur dan booklet, poster dan leaflet, bentuk audiovisual melalui media televisi, logo/symbol dan lain sebagainya. Lalu hubungan masyarakat dan publisitas adalah suatu program yang didesain untuk mempromosikan atau melindungi imej perusahaan atau produk perusahaan secara individual. Misalnya melalui seminar, laporan tahunan, sponsor kegiatan, donatur dan lain sebagainya.

Pemasaran langsung adalah menggunakan surat, telepon, dan alat kontak nonpersonal lainnya untuk berkomunikasi atau mendapatkan respon dari pelanggan atau prospek tertentu. Bentuknya antara lain melalui katalog, telemarketing, elektronik, belanja melalui tv, dan lain sebagainya. Terakhir yaitu promosi penjualan adalah insentif jangka pendek untuk mendorong, mencoba atau membeli suatu produk. Bentuknya antara lain adalah pemberian sampel, kupon, hadiah, demonstrasi dan lain sebagainya.⁵¹

⁵¹ *Ibid.*, 222-223.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis dari penelitian ini adalah *field research* (penelitian lapangan). Penelitian lapangan adalah penelitian yang dilakukan dengan sasaran penelitiannya masyarakat, baik masyarakat secara umum maupun masyarakat secara khusus, yaitu hanya salah satu kelompok masyarakat yang menjadi sasaran penelitiannya.⁵² Penelitian lapangan bermaksud mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan sekarang, dan interaksi suatu sosial, individu, kelompok, lembaga, dan masyarakat.⁵³

Penelitian lapangan ini dilakukan dengan meneliti secara langsung permasalahan yang ada di lapangan agar mendapatkan hasil yang diinginkan secara maksimal. Lapangan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah Masyarakat Kelurahan Tejosari Kecamatan Metro Timur.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat *deskriptif kualitatif*. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang diarahkan untuk memberikan gejala-gejala, fakta-fakta, atau kejadian-kejadian secara sistematis dan akurat, mengenai sifat-

⁵² Toto Syatori Nasehudin dan Nanang Gozali, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Bandung: Pustaka Setia, 2012), 55.

⁵³ Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2012), 80.

sifat populasi atau daerah tertentu.⁵⁴ Penelitian kualitatif adalah penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya. Penelitian kualitatif lebih menekankan makna, penalaran, definisi situasi tertentu (dalam konteks tertentu), lebih banyak meneliti hal yang berhubungan dengan kehidupan sehari-hari.⁵⁵

Berdasarkan penjelasan tersebut, dapat dipahami bahwa penelitian deskriptif kualitatif adalah penelitian yang mendeskripsikan hasil penelitian secara sistematis, akurat dan nalar dengan merangkai kalimat secara tepat untuk memperoleh kesimpulan yang tepat. Dari keterangan tersebut dapat dipahami bahwa penelitian deskriptif kualitatif dalam penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan mengenai faktor-faktor yang melatarbelakangi minat masyarakat terhadap pelayanan dan pengetahuan pengajuan kredit pada lembaga keuangan non formal di Kelurahan Tejosari Kecamatan Metro Timur yang diuraikan dengan kata-kata atau kalimat untuk memperoleh kesimpulan.

B. Sumber Data

Menurut Lexy J. Moleong, sumber data utama dalam penelitian kualitatif ialah kata-kata dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain.⁵⁶

⁵⁴ Nurul Zuriah, *Metode Penelitian Sosial dan Pendidikan Teori Aplikasi* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2009), 47.

⁵⁵ Boedi Abdullah dan Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian Ekonomi Islam Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2014), 49.

⁵⁶ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Edisi Revisi (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2012), 157.

Penetapan sumber data dalam penelitian ini dimaksudkan untuk mendapatkan dan menjangkau sebanyak mungkin informasi dari berbagai macam sumber atau informan. Sebelum melakukan pengumpulan data, sumber data yang akan dikumpulkan pada penelitian ini dikelompokkan menjadi dua, sebagai berikut:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber pertama dimana sebuah data dihasilkan.⁵⁷ Dalam penelitian ini data primer langsung diperoleh dari lapangan yaitu masyarakat pemilik kredit di koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur dan manajer koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur.

Dalam penelitian ini teknik sampel yang digunakan yaitu *non random sampling* yaitu teknik pengambilan sampel secara *non random* atau tidak semua individu dalam populasi diberi peluang yang sama untuk ditugaskan menjadi anggota sampel. Cara untuk menentukan sampel menggunakan *purposive sampling* yaitu teknik penentuan sample dengan didasarkan atas ciri-ciri tertentu yang dipandang mempunyai sangkut paut yang erat dengan populasi yang diketahui sebelumnya.⁵⁸ Terdapat 50 masyarakat yang melakukan pengajuan kredit di koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur pada periode April tahun 2018 – April tahun 2019 sehingga membuat peneliti mengambil sampel sebanyak 5 masyarakat pemilik kredit di koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur dengan ciri-ciri

⁵⁷ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi* (Jakarta: Prenada Media Group, 2013), 129.

⁵⁸ Nurul Zuriah, *Metodologi Penelitian Sosial.*, 124.

yaitu masyarakat Tejosari, aktif dalam kegiatan pengajian mingguan, pernah melakukan pengajuan kredit di lembaga keuangan lain dan pernah melakukan pengajuan kredit lebih dari dua kali serta manajer koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data kedua setelah sumber data primer. Data yang dihasilkan dari sumber data ini adalah data sekunder.⁵⁹ Berdasarkan pengertian tersebut, maka dalam mengumpulkan data tentang faktor-faktor yang melatarbelakangi minat masyarakat terhadap pelayan dan pengetahuan pengajuan kredit pada lembaga keuangan non formal di Kelurahan Tejosari Kecamatan Metro Timur tidak hanya bergantung pada sumber data primer, tetapi juga melalui sumber lain yang dapat memberikan informasi tentang obyek yang diteliti. Dalam penelitian ini, sumber data sekunder yang digunakan berupa buku-buku sebagai literatur pokok atau penunjang seperti: Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia Edisi Kedua*, Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Nur Syamsudin Buchori, *Koperasi Syariah Teori & Praktik* dan laporan hasil penelitian yang memiliki relevansi dengan penelitian.

C. Teknik Pengumpulan dan Pencatatan Data

Teknik pengumpulan data adalah mekanisme yang harus dilakukan oleh peneliti dalam mengumpulkan data, yang merupakan langkah paling

⁵⁹ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian.*, 129.

strategis dalam penelitian, karena tujuan penelitian adalah mendapatkan data.⁶⁰

Teknik pengumpul data disebut juga sebagai alat-alat pengumpul data. Untuk mendapatkan data dalam penelitian ini menggunakan beberapa teknik yang peneliti gunakan antara lain:

1. Wawancara (*Interview*)

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden atau orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman (*guide*) wawancara. Berikut ini beberapa bentuk wawancara:

- a. Wawancara Sistematis, adalah wawancara yang dilakukan dengan terlebih dahulu pewawancara mempersiapkan pedoman (*guide*) tertulis tentang apa yang hendak ditanyakan kepada responden. Pedoman wawancara tersebut digunakan oleh pewawancara sebagai alur yang harus diikuti, mulai dari awal sampai akhir wawancara, karena biasanya pedoman tersebut telah disusun sedemikian rupa sehingga merupakan sederetan daftar pertanyaan, dimulai dari hal-hal yang mudah dijawab oleh responden sampai dengan hal-hal yang lebih kompleks.
- b. Wawancara Terarah, wawancara ini dilaksanakan secara bebas, tetapi kebebasan ini tetap tidak terlepas dari pokok permasalahan yang akan ditanyakan kepada responden dan telah dipersiapkan sebelumnya

⁶⁰ Boedi Abdullah dan Beni Ahmad Saebani, *Metodologi Penelitian.*, 203.

oleh pewawancara. Ada juga beberapa ahli menambahkan wawancara ini dengan wawancara bebas terpimpin.

- c. Wawancara Mendalam, adalah wawancara yang dilakukan secara informal. Biasanya wawancara ini digunakan bersamaan dengan metode observasi partisipasi. Wawancara mendalam dilakukan tanpa menggunakan *guide* tertentu, dan semua pertanyaan bersifat spontan sesuai dengan apa yang dilihat, didengar, dirasakan pada saat wawancara bersama-sama responden.⁶¹

Dalam penelitian ini wawancara yang peneliti gunakan adalah wawancara terarah atau sering disebut wawancara bebas terpimpin. Wawancara terarah atau wawancara bebas terpimpin adalah wawancara yang dilaksanakan secara bebas, tetapi kebebasan ini tetap tidak terlepas dari pokok permasalahan yang akan ditanyakan kepada responden dan telah dipersiapkan sebelumnya oleh pewawancara.⁶² Maksudnya adalah dengan kebebasan maka dapat menggali dan memperoleh informasi lebih dalam tentang pokok permasalahan dari responden. Sedangkan terpimpin adalah peneliti mengontrol jalannya wawancara agar sesuai dengan rencana dan tidak melewati batas dari wawancara. Adapun yang menjadi sasaran dalam metode wawancara adalah masyarakat pemilik kredit di koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur dan manajer koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur.

⁶¹ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian.*, 134-136.

⁶² *Ibid.*, 135.

2. Observasi

Observasi adalah kemampuan seseorang untuk menggunakan pengamatannya melalui hasil kerja pancaindra mata serta dibantu dengan pancaindra lainnya.⁶³ Beberapa bentuk observasi antara lain adalah :

- a. Observasi Berperan Serta (Participant Observation), dalam observasi ini peneliti terlibat dengan kegiatan sehari-hari orang yang sedang diamati atau yang digunakan sebagai sumber data penelitian.
- b. Observasi Nonpartisipan, peneliti tidak terlibat dan hanya sebagai pengamat independen. Observasi ini terbagi menjadi dua yaitu observasi terstruktur adalah observasi yang telah dirancang secara sistematis, tentang apa yang akan diamati, kapan dan dimana tempatnya dan observasi tidak terstruktur adalah observasi yang tidak dipersiapkan secara sistematis tentang apa yang akan diobservasi.

Dalam penelitian ini observasi yang peneliti gunakan adalah observasi nonpartisipan terstruktur. Maksudnya adalah peneliti tidak terlibat langsung dalam kegiatan yang diteliti dan hanya sekedar mengamati saja, namun dalam observasi ini peneliti telah merancang apa yang harus diobservasi beserta waktu dan tempat observasi.

3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti,

⁶³ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian.*, 142.

notulen rapat, lengger agenda, dan sebagainya.⁶⁴ Dalam hal ini peneliti menggunakan data-data berupa foto banner berisi produk yang ditawarkan koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, sejarah dan struktur pengurus serta laporan tentang jumlah pemilik kredit koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur.

D. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data dalam kategori, menjabarkan dalam unit-unit, melakukan sintesis, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri ataupun orang lain.⁶⁵ Kemudian peneliti mengadakan perbandingan antara teori yang ada dengan kenyataan yang terjadi di lapangan guna mengambil suatu kesimpulan dari penelitian ini terhadap pelaksanaan teori dan praktik di lapangan sesuai atau tidak dengan teori yang ada.

Metode yang digunakan dalam dalam penelitian ini adalah metode analisa kualitatif karena data yang diperoleh berupa keterangan-keterangan dalam bentuk uraian. Berdasarkan keterangan di atas maka dalam menganalisa data peneliti menggunakan data yang diperoleh dari data primer dan data sekunder.

⁶⁴ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), 172.

⁶⁵ Boedi Abdullah dan Beni Ahmad Saebani, *Metodologi Penelitian.*,219.

Data tersebut kemudian di analisis dengan menggunakan metode berfikir *induktif*. Metode berfikir *induktif* adalah metode berfikir yang dimulai dari fakta empiris. Peneliti terjun ke lapangan, mempelajari, menganalisis, menafsirkan, dan menarik kesimpulan dari fenomena yang ada di lapangan.⁶⁶ Jadi metode berfikir *induktif* yaitu metode berfikir yang bermula dari fakta-fakta atau hasil penelitian yang bersifat khusus terkait faktor yang melatarbelakangi minat masyarakat terhadap pengajuan kredit pada koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur lalu dianalisis dan ditarik suatu kesimpulan yang bersifat umum dengan sebab timbulnya minat dan faktor yang melatarbelakangi minat masyarakat terhadap pengajuan kredit pada lembaga keuangan non formal.

⁶⁶ Nurul Zuriah, *Metodologi Penelitian Sosial*, 93.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Profil Koperasi LKMA GAPOKTAN Sari Makmur

Gabungan kelompok tani (GAPOKTAN) Sari Makmur dibentuk pada tanggal 02 Juli 2007. Dibentuknya gapoktan ini awal untuk meningkatkan kemampuan setiap kelompok tani dalam melaksanakan fungsinya, meningkatkan kemampuan para anggota dalam mengembangkan agribisnis serta menguatkan kelompok tani menjadi organisasi petani yang kuat dan mandiri. Pada tahun 2011 Gapoktan Sari Makmur telah mendapatkan program PUAP dari Kementerian Pertanian senilai Rp100.000.000,00. Dana tersebut digunakan untuk membantu penguatan modal usaha tani anggota Gapoktan Sari Makmur. Kegiatan tersebut telah berjalan hingga tahun 2015.

Pada tahun 2016 Gapoktan Sari Makmur membentuk koperasi LKMA (Lembaga Keuangan Mikro Agribisnis) dengan izin usaha dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Jumlah masyarakat Kelurahan Tejosari yang memiliki kredit di koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur pada tahun 2016 sampai 2017 sebanyak 40 orang lalu mengalami kenaikan pada tahun 2018 sampai tahun 2019 yang berjumlah 50 orang, hal ini membuat modal yang dimiliki koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur hingga saat ini sebesar Rp288.340.000,00.

Ada beberapa jenis layanan produk yang ditawarkan oleh koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur meliputi simpan pinjam koperasi bagi anggota, jasa al sintan, pembayaran rekening listrik, jual beli gabah dan penjualan beras.

Visi

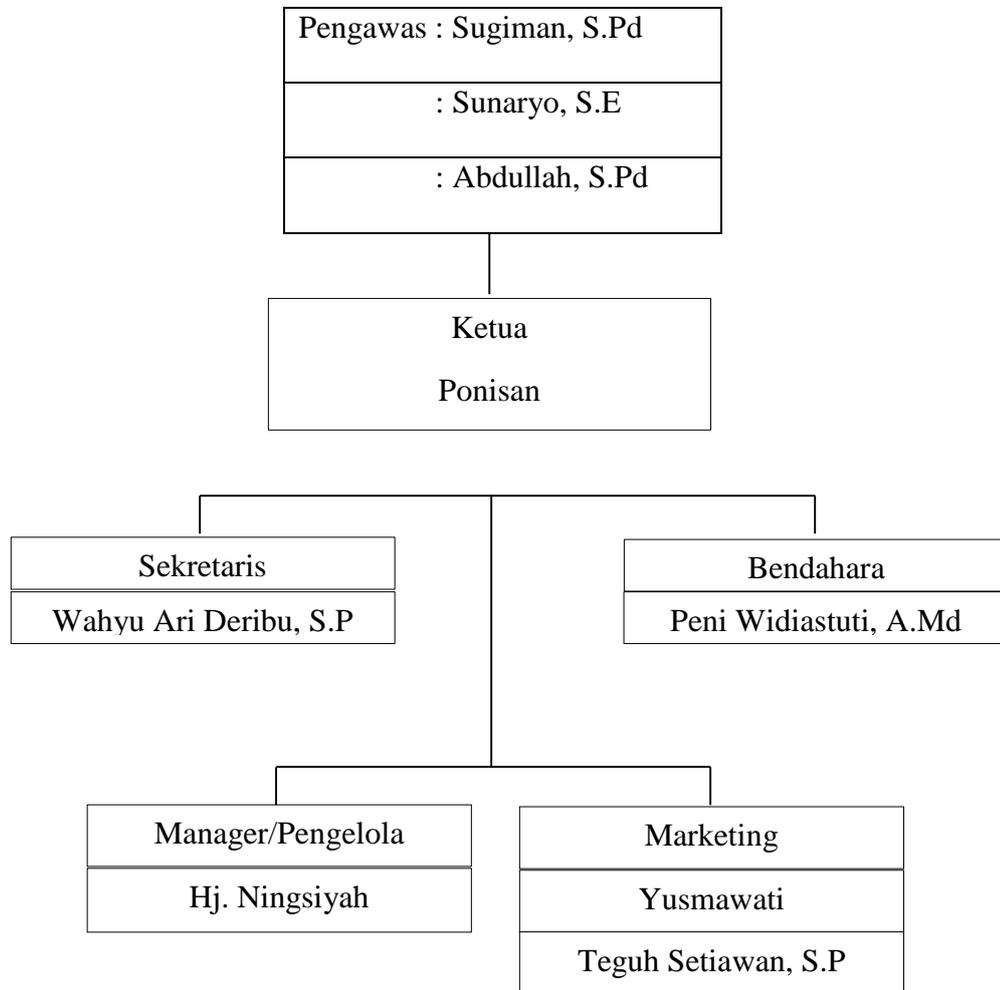
Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur “Menjadi Koperasi Terbaik Di Indonesia”

Misi Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur terdiri dari:

- 1) Menciptakan kesejahteraan bagi para anggota yang berkesinambungan
- 2) Berdaya guna sebagai mitra strategis dan terpercaya bagi anggota
- 3) Berkontribusi dalam perkembangan perkoperasian di Indonesia
- 4) Mengelola koperasi dan unit usaha secara profesional dengan menerapkan prinsip “*Good Corporate Governance*”.⁶⁷

⁶⁷ Dokumen Sejarah dan Visi Misi Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur dikutip pada 28 Agustus 2019.

Tabel 4.1
Struktur Pengurus Koperasi LKMA GAPOKTAN Sari Makmur⁶⁸



⁶⁸ Dokumen Struktur Pengurus Koperasi LKMA GAPOKTAN Sari Makmur dikutip pada 28 Agustus 2019.

B. Faktor-faktor yang Melatarbelakangi Minat Masyarakat Terhadap Pengajuan Kredit pada Lembaga Keuangan Non Formal Di Kelurahan Tejosari Kecamatan Metro Timur

Berdasarkan hasil wawancara tanggal 28 Agustus 2019 dengan salah satu lembaga keuangan non formal yaitu koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur. Koperasi merupakan organisasi yang dimiliki dan dioperasikan oleh beberapa orang yang memiliki tujuan yang sama dan berasaskan kekeluargaan.

Sebuah lembaga keuangan non formal yang berbasis konvensional biasanya menerapkan bunga yang tinggi dibandingkan dengan *Baitul Mal wat Tamwil* (BMT). Namun menurut ibu Ningsiah selaku Manajer koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur bunga yang diterapkan kecil dan dapat dijangkau oleh masyarakat. Hal yang membuat masyarakat berminat mengajukan kredit di koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur biasanya karena kebutuhan, mempertimbangkan kadar bunga yang kecil, serta mempertimbangkan waktu pembayaran angsuran karena bisa memilih musiman atau bulanan.

Proses pengajuan kredit di koperasi Gapoktan Sari Makmur dijelaskan oleh Ibu Ningsiah adalah menyiapkan berkas yang diperlukan seperti fotocopy kartu keluarga, fotocopy KTP dan agunan berupa sertifikat atau BPKB jika mengajukan kredit lebih dari Rp3.000.000,00 selanjutnya datang ke kantor koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur pada jam kerja lalu tunggu proses pencairan dana yang diajukan, lamanya proses menunggu pencairan dana tergantung dengan stock dana dan analisis orang yang mengajukan kredit.

Pelayanan yang diberikan pihak koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur dan cara melayani anggota yang hendak mengajukan kredit ibu Ningsiah menjelaskan bahwa memberikan kesempatan yang sama kepada seluruh masyarakat kelurahan Tejosari dalam mengajukan kredit, memberikan pelayanan berupa jika hendak membayar angsuran maka peminjam tidak perlu membayarnya di kantor, bisa dilakukan di rumah manajer. Namun jika hendak mengajukan kredit maka harus datang ke kantor. Pihak koperasi tidak menagih peminjam, mereka hanya menunggu peminjam yang hendak membayar dengan kesadarannya jika sudah jatuh tempo waktu pembayaran angsuran dan selalu mengusahakan untuk menyetujui pengajuan kredit yang diajukan, sehingga hal tersebut membuat masyarakat Kelurahan Tejosari tertarik dan berminat melakukan pengajuan kredit di koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur. Promosi yang dilakukan melalui pertemuan kelompok tani, kwt dan dasawisma.⁶⁹

Saat ini semakin berkembangnya lembaga keuangan syariah maka semakin banyak pula masyarakat memilih lembaga keuangan berbasis syariah namun lain halnya dengan masyarakat kelurahan Tejosari, mereka lebih memilih kepada lembaga keuangan non formal yaitu koperasi berbasis konvensional.

Menurut hasil wawancara yang dilakukan dengan beberapa masyarakat yang mengajukan kredit di koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur yang aktif

⁶⁹ Wawancara kepada Ibu Ningsiah Manajer Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, pada hari Rabu 28 Agustus 2019.

dalam pengajian serta yang telah melakukan pengajuan kredit lebih dari dua kali, dapat diketahui gambaran umum masyarakat dan alasan faktor penyebab memilih mengajukan kredit di koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur dibandingkan di BMT.

Hal tersebut sebagaimana yang dijawab oleh Ibu Tri Asih bahwa ditentukan pada jarak yang dekat dan merupakan anggota koperasi⁷⁰, menurut Ibu Sunarti Ningsih karena bunganya ringan dibandingkan lembaga lain, ia terpaksa untuk memenuhi kebutuhan, jaraknya dekat serta merupakan anggota koperasi dan ingin mengembangkan koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur⁷¹, menurut Ibu Yuli karena pasti diterima pengajuan kreditnya dibandingkan di BMT tidak pasti diterima pengajuan kreditnya⁷², menurut Ibu Wiwin bahwa ditentukan pada jarak yang dekat, bunganya kecil dan merupakan anggota koperasi⁷³, sedangkan menurut Ibu Nita karena lebih mudah dan tidak rumit.⁷⁴

Adapun beberapa faktor lain yang melatarbelakangi minat masyarakat terhadap pengajuan kredit pada koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur diantaranya adalah faktor pengetahuan riba, sebagaimana yang dijelaskan oleh Ibu Tri Asih, Ibu Sunarti Ningsih, dan Ibu Wiwin bahwa mereka mengetahui

⁷⁰ Wawancara kepada Ibu Tri Asih Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, pada hari Minggu 01 September 2019.

⁷¹ Wawancara kepada Ibu Sunarti Ningsih Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, pada hari Minggu 01 September 2019.

⁷² Wawancara kepada Ibu Yuli Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, pada hari Minggu 01 September 2019.

⁷³ Wawancara kepada Ibu Wiwin Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, pada hari Minggu 01 September 2019.

⁷⁴ Wawancara kepada Ibu Nita Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, pada hari Minggu 01 September 2019.

riba dan hukumnya dalam hutang piutang namun tidak mempertimbangkan dalam memilih lembaga untuk mengajukan kredit sedangkan Ibu Yuli dan Ibu Nita mereka mengetahui riba serta hukumnya dalam hutang piutang dan menjadikan pertimbangan dalam memilih lembaga untuk mengajukan kredit.⁷⁵

Faktor selanjutnya ialah faktor pelayanan juga melatarbelakangi minat masyarakat terhadap pengajuan kredit pada koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, apabila memberikan kualitas pelayanan yang efektif pada masyarakat maka akan menimbulkan kepuasan dan *loyalitas*. Hal tersebut sebagaimana dikatakan oleh Ibu Tri Asih dan Ibu Wiwin yang menyatakan puas dengan pelayanan yang diberikan oleh karyawan cepat dan ramah⁷⁶, menurut Ibu Sunarti Ningsih ia merasa puas karena pelayanan yang diberikan bagus, memudahkan, cepat dan selalu diterima pengajuan kreditnya serta tidak terlalu formal⁷⁷, menurut Ibu Yuli ia merasa puas karena memberikan pelayanan karyawannya cekatan dan langsung tanggap⁷⁸, sedangkan menurut Ibu Nita ia merasa puas karena pelayanan yang diberikan bagus, tidak harus lama menunggu pencairan dan untuk yang bukan anggota sama saja tidak dibedakan.⁷⁹

⁷⁵ Wawancara kepada Ibu Tri Asih, Ibu Sunarti Ningsih, Ibu Yuli, Ibu Wiwin dan Ibu Nita Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, pada hari Minggu 01 September 2019.

⁷⁶ Wawancara kepada Ibu Tri Asih dan Ibu Wiwin Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, pada hari Minggu 01 September 2019.

⁷⁷ Wawancara kepada Ibu Sunarti Ningsih Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, pada hari Minggu 01 September 2019.

⁷⁸ Wawancara kepada Ibu Yuli Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, pada hari Minggu 01 September 2019.

⁷⁹ Wawancara kepada Ibu Nita Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, pada hari Minggu 01 September 2019.

Selain itu, faktor promosi dan faktor sosial juga melatarbelakangi minat masyarakat terhadap pengajuan kredit pada koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, masyarakat sangat mempertimbangkan promosi yang dilakukan oleh suatu lembaga sebab dari promosi ini dapat mengetahui keunggulan suatu lembaga. Faktor sosial terdiri dari kelompok referensi, keluarga, peranan dan status. Kelompok referensi merupakan kelompok yang secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi sikap dan perilaku seseorang. Hal tersebut sebagaimana diungkapkan oleh Ibu Sunarti Ningsih dan Ibu Wiwin bahwa mereka tertarik dengan promosi koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur dan memutuskan mengajukan kredit bukan atas kehendak diri sendiri, Ibu Sunarti Ningsih melalui perkumpulan yang diadakan koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur sedangkan Ibu Wiwin dari info orang-orang terdekatnya⁸⁰. Lalu yang tidak tertarik dengan promosi koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur dan memutuskan mengajukan kredit atas kehendak sendiri adalah Ibu Tri Asih, Ibu Yuli dan Ibu Nita.⁸¹

Selain faktor di atas terdapat pula faktor yang mendorong seseorang untuk memenuhi kebutuhannya atau biasa disebut faktor motivasi. Faktor motivasi juga melatarbelakangi minat masyarakat terhadap pengajuan kredit pada koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, hal tersebut sebagaimana yang dikatakan oleh Ibu Tri Asih, Ibu Sunarti Ningsih, Ibu Yuli, Ibu Wiwin dan Ibu Nita. Pengajuan kredit ini digunakan untuk kebutuhan yang berbeda-beda

⁸⁰ Wawancara kepada Ibu Sunarti Ningsih dan Ibu Wiwin Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, pada hari Minggu 01 September 2019.

⁸¹ Wawancara kepada Ibu Tri Asih, Ibu Yuli dan Ibu Nita Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, pada hari Minggu 01 September 2019.

seperti halnya yang disampaikan oleh Ibu Tri Asih pengajuan kredit ini digunakan untuk usaha jual beli kambing serta dipinjamkan kembali melalui dasawisma⁸², Ibu Sunarti Ningsih menggunakannya untuk kebutuhan konsumsi sehari-hari⁸³, Ibu Yuli menggunakannya untuk biaya sekolah anak dan kebutuhan konsumsi⁸⁴, Ibu Wiwin menggunakannya untuk keperluan membenahi rumah⁸⁵, sedangkan Ibu Nita menggunakannya untuk modal usaha kue.⁸⁶

Terkait proses pengajuan kredit Ibu Tri Asih mengatakan bahwa ia merasa enak mengenai berkas⁸⁷, Ibu Sunarti Ningsih ia merasa tidak ribet dengan berkas persyaratan⁸⁸, Ibu Yuli ia merasa dimudahkan karena tanpa syarat serta cepat pencairannya⁸⁹, Ibu Wiwin merasa proses pengajuan kreditnya cepat dan pasti diterima pengajuan kreditnya sebab sudah kenal⁹⁰, sedangkan Ibu Nita mengatakan proses pengajuan kreditnya lebih mudah dan tidak rumit hanya dimintai fotocopy KTP.⁹¹

⁸² Wawancara kepada Ibu Tri Asih Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, pada hari Minggu 01 September 2019.

⁸³ Wawancara kepada Ibu Sunarti Ningsih Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, pada hari Minggu 01 September 2019.

⁸⁴ Wawancara kepada Ibu Yuli Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, pada hari Minggu 01 September 2019.

⁸⁵ Wawancara kepada Ibu Wiwin Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, pada hari Minggu 01 September 2019.

⁸⁶ Wawancara kepada Ibu Nita Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, pada hari Minggu 01 September 2019.

⁸⁷ Wawancara kepada Ibu Tri Asih Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, pada hari Minggu 01 September 2019.

⁸⁸ Wawancara kepada Ibu Sunarti Ningsih Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, pada hari Minggu 01 September 2019.

⁸⁹ Wawancara kepada Ibu Yuli Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, pada hari Minggu 01 September 2019.

⁹⁰ Wawancara kepada Ibu Wiwin Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, pada hari Minggu 01 September 2019.

⁹¹ Wawancara kepada Ibu Nita Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, pada hari Minggu 01 September 2019.

C. Analisis Faktor-Faktor Yang Melatarbelakangi Minat Masyarakat Terhadap Pengajuan Kredit Pada Lembaga Keuangan Non Formal Di Kelurahan Tejosari Kecamatan Metro Timur

Peneliti dalam hal ini akan menganalisis dua hal yaitu faktor-faktor yang melatarbelakangi minat pengajuan kredit pada lembaga keuangan non formal dan pengajuan kredit.

1. Faktor-faktor yang melatarbelakangi minat pengajuan kredit pada lembaga keuangan non formal

Berkaitan dengan faktor-faktor yang melatarbelakangi minat masyarakat terhadap pengajuan kredit pada lembaga keuangan non formal maka dapat diketahui bahwasanya pada teori dan praktik di lapangan terdiri dari faktor internal yaitu faktor motivasi dan faktor pengetahuan riba sedangkan faktor eksternal yaitu faktor sosial, faktor pelayanan dan faktor promosi. Namun terdapat faktor yang paling dominan terhadap pengajuan kredit yaitu faktor eksternal adalah faktor pelayanan.

a. Faktor Internal

1) Faktor Motivasi

Motivasi dapat diartikan sebagai suatu proses dimana kebutuhan-kebutuhan mendorong seseorang untuk melakukan serangkaian kegiatan untuk mencapai tujuan tertentu. Faktor motivasi ini muncul dari dalam diri seseorang dan keinginan tersebut muncul karena adanya dorongan untuk memenuhi berbagai

kebutuhan. Kelima responden mengungkapkan bahwa motivasi melatarbelakangi minat mengajukan kredit sebagaimana yang diungkapkan oleh Ibu Tri Asih yang mengajukan kredit untuk memenuhi kebutuhan sosial dan aktualisasi diri, Ibu Sunarti Ningsih yang mengajukan kredit untuk memenuhi kebutuhan fisiologis, Ibu Yuli yang mengajukan kredit untuk memenuhi kebutuhan keamanan dan fisiologis, Ibu Wiwin yang mengajukan kredit untuk memenuhi kebutuhan fisiologis serta Ibu Nita yang menggunakan kredit untuk memenuhi kebutuhan aktualisasi diri.

2) Faktor Pengetahuan Riba

Riba merupakan tambahan yang diambil dan diperoleh tidak dengan sebuah usaha yang dilakukan sehingga menghasilkan tambahan, hukum riba adalah haram.

Diketahui bahwasannya tiga responden yaitu Ibu Tri Asih, Ibu Sunarti Ningsih dan Ibu Wiwin mereka mengetahui riba dan hukumnya dalam hutang piutang namun tidak mempertimbangkan dalam memilih lembaga untuk mengajukan kredit dan terdapat dua responden yaitu Ibu Yuli dan Ibu Nita mereka mengetahui riba dan hukumnya dalam hutang piutang serta menjadi pertimbangan dalam memilih lembaga untuk mengajukan kredit.

b. Faktor Eksternal

1) Faktor Sosial

Faktor sosial terdiri dari kelompok referensi, keluarga, peranan dan status yang melatarbelakangi minat seseorang. Hal tersebut terbukti bahwasannya dua responden yaitu Ibu Sunarti Ningsih dan Ibu Wiwin memilih mengajukan kredit di koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur bukan kehendak atas kehendak diri sendiri dan tiga responden lainnya yaitu Ibu Tri Asih, Ibu Yuli dan Ibu Nita berdasarkan kehendak diri sendiri.

2) Faktor Pelayanan

Pelayanan yang diberikan oleh pihak koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur sudah baik karena sudah memenuhi empat dimensi dari lima dimensi yang ada pada pelayanan seperti kehandalan, ketanggapan, jaminan dan empaty. Hal ini dibuktikan berdasarkan dari lima responden masyarakat yang mengajukan kredit di koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur, mereka mengatakan berminat mengajukan kredit di koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur karena pelayanannya yang baik, mudah dan cepat serta petugas yang ramah. Hal tersebut membuktikan bahwa pelayanan melatarbelakangi minat masyarakat terhadap pengajuan kredit.

3) Faktor Promosi

Promosi suatu perusahaan sangat penting dan menjadi pertimbangan bagi masyarakat oleh sebab itu terdapat dua responden yaitu Ibu Sunarti Ningsih dan Ibu Wiwin yang tertarik dengan promosi koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur namun terdapat tiga responden yang tidak tertarik dengan promosi koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur yaitu Ibu Tri Asih, Ibu Yuli dan Ibu Nita.

2. Pengajuan kredit

Berkaitan dengan pengajuan kredit pada teori proses pengajuan kredit pada umumnya seharusnya terdiri dari tahapan pengajuan permohonan/aplikasi kredit lalu penelitian berkas kredit dan yang terakhir penelitian dalam kelayakan ternyata berbeda dengan praktek di lapangan. Bahwasannya proses pengajuan kredit di koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur cenderung sering hanya dengan berupa pengajuan permohonan/aplikasi kredit, sedangkan untuk tahapan penelitian berkas dan penilaian dalam kelayakan cenderung tidak digunakan. Selain itu terkait riba dalam pengajuan kredit di koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur sudah berusaha membantu masyarakat yang membutuhkan dana dengan memberikan bunga masih dikatakan kecil dan terjangkau dengan jangka waktu pembayaran yang ditawarkan relatif singkat agar tidak memberatkan masyarakat.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, bahwa faktor-faktor yang melatarbelakangi minat masyarakat terhadap pengajuan kredit pada lembaga keuangan non formal di Kelurahan Tejosari Kecamatan Metro Timur terdiri dari faktor internal yaitu faktor motivasi dan faktor pengetahuan riba serta faktor eksternal yaitu faktor sosial, faktor promosi dan faktor pelayanan. Sedangkan faktor dominan yang melatarbelakangi minat masyarakat terhadap pengajuan kredit pada lembaga keuangan non formal di Kelurahan Tejosari Kecamatan Metro Timur adalah faktor eksternal yaitu faktor pelayanan.

B. SARAN

Berdasarkan kesimpulan yang peneliti kemukakan di atas, maka peneliti menyarankan:

1. Bagi koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur terkait proses pengajuan kredit sebaiknya menggunakan tahapan penelitian berkas dan penelitian dalam kelayakan agar tidak ada peminjam yang tidak bisa membayar sehingga membuat koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur mengalami kerugian. Selain itu agar tetap mempertahankan dalam memberikan pelayanan yang baik, memuaskan dan adil untuk seluruh masyarakat baik yang termasuk dalam anggota maupun bukan anggota. Tetap mempertahankan dalam memberikan kelebihan dengan kadar yang kecil, menerapkan sistem

berbasis syariah agar dapat mendapatkan berkah disetiap transaksinya dari Allah SWT dan makin dapat meringankan serta mensejahterakan masyarakat.

2. Bagi masyarakat yang melakukan pengajuan kredit hendaknya tetap mempertimbangkan riba dan dasar hukumnya dalam memilih lembaga keuangan yang hendak diajukan kredit. Jika tidak ada kebutuhan mendesak dan hanya sekedar memuaskan keinginan sebaiknya jangan melakukan pengajuan kredit sebab dimana di lembaga manapun pasti terdapat kelebihan dari sebuah pinjaman.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Boedi dan Beni Ahmad Saebani. *Metode Penelitian Ekonomi Islam Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia, 2014.
- Ahmadi, Abu. *Psikologi Umum*. Jakarta: Rineka Cipta, 2003.
- Al Arif, M. Nur Rianto. *Pengantar Ekonomi Syariah Teori dan Praktik*. Bandung: Pustaka Setia, 2015.
- Andespa, Roni .“Pengaruh Faktor Psikologis Terhadap Minat Menabung Nasabah Di Bank Syariah”. *Jurnal Kajian Ekonomi Islam*-Volume 2, Nomor 2, Juli-Desember 2017.
- Anoraga, Panji. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta, 2009.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta, 2010.
- Buchori, Nur Syamsudin. *Koperasi Syariah Teori & Praktik*. Banten: Pustaka Aufa Media, 2012.
- Bungin, Burhan. *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*. Jakarta: Prenada Media Group, 2013.
- Ferdinand, Augusty. *Metode Penelitian Manajemen*. Semarang: Universitas Diponegoro, 2006.
- FORDEBI & ADESy. *Ekonomi dan Bisnis Islam Seri Konsep dan Aplikasi Ekonomi dan Bisnis Islam*. Depok: RajaGrafindo Persada, 2017.
- Hasbi ash-Shiddieqy, Tengku Muhammad. *Tafsir Al-Qur'anul Majid An-Nuur*. Semarang: Pustaka Rizki Putra. 2000.
- Hermansyah. *Hukum Perbankan Nasional Indonesia Edisi Kedua*. Jakarta: Kencana, 2011.
- Juni Priansa, Donni. *Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- Kotler, Philip . *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan dan Pengendalian*. Jakarta: Erlangga, 1996.
- . *Manajemen Pemasaran Edisi Bahasa Indonesia Jilid 2*. Jakarta: Prenhalindo, 2000.

- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. *Prinsip-prinsip Pemasaran*, terj. Oleh Bob Sabran, Jakarta:Erlangga, 2006.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Macanan Java Cemerlang, 2008 edisi 12.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif, Edisi Revisi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2012.
- Mursid, M. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Bumi Aksara, 2014.
- Nasehudin, Toto Syatori dan Nanang Gozali. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Pustaka Setia, 2012.
- Nitisusastro, Mulyadi. *Perilaku Konsumen dalam Perspektif Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Rozalinda. *Fikih Ekonomi Syariah*. Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2016.
- Sadirman A.M. *Interaksi & Motivasi Belajar Mengajar*. Jakarta: Rajawali Perss, 2012.
- Shaleh, Abdul Rahman dan Muhib Abdul Wahab. *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Prenada Media, 2009.
- Simatupang, Richard Burton. *Aspek Hukum dalam Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta, 2003.
- Soemitra, Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2015.
- Suparyanto, R.W. *Kewirausahaan Konsep dan Realita pada Usaha Kecil*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Supratiknya, A. *Psikologi Kepribadian 1*. Yogyakarta: Kanisius, 1993.
- Suryabrata, Sumadi. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2012.
- Tjiptono, Fandy. *Service, Quality & Satisfaction*. Yogyakarta: Andi Offset, 2005.
- Triana Dewi, Retno. “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Tabungan Walimah di BPRS Metro Madani KCP Metro”. D3 Perbankan Syari’ah IAIN Metro.

Wahyu Nugroho, Dedi. "Pengaruh Lokasi Pelayanan dan Prosedur Kredit terhadap Keputusan Nasabah dalam Mengambil Kredit Pada PD. BPR Bank Boyolali". Program Studi Akuntansi DIII Fakultas Ekonomi.

Zuriah, Nurul. *Metode Penelitian Sosial dan Pendidikan Teori Aplikasi*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2009.



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296;

Nomor : 2912/In.28.3/D.1/PP.00.9/10/2019
Lampiran : -
Perihal : Pembimbing Skripsi

18 Oktober 2019

Kepada Yth:

1. Drs. Tarmizi, M.Ag.
 2. Esty Apridasari, M.Si.
- di – Tempat

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

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

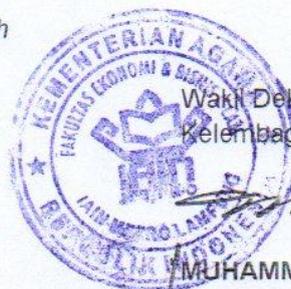
Nama : Ayu Sellyawati
NPM : 1502040012
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah (Esy)
Judul : Faktor-Faktor Yang Melatarbelakangi Minat Masyarakat Terhadap Pengajuan Kredit Pada Keuangan Non Formal Di Kelurahan Tejosari Kecamatan Metro Timur

Dengan ketentuan :

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

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

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh



Wakil Dekan Bidang Akademik dan
Kelembagaan

MUHAMMAD SALEH

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)
FAKTOR-FAKTOR YANG MELATARBELAKANGI MINAT
MASYARAKAT TERHADAP PENGAJUAN KREDIT PADA LEMBAGA
KEUANGAN NON FORMAL DI KELURAHAN TEJOSARI
KECAMATAN METRO TIMUR

A. Wawancara

1. Wawancara kepada narasumber koperasi LKMA GAPOKTAN Sari Makmur.
 - a. Hal apa yang membuat masyarakat berminat mengajukan kredit di koperasi LKMA GAPOKTAN Sari Makmur ?
 - b. Bagaimana proses pengajuan kredit di koperasi LKMA GAPOKTAN Sari Makmur ?
 - c. Bagaimana pelayanan dan cara melayani anggota koperasi LKMA GAPOKTAN Sari Makmur untuk menarik minat masyarakat ?
 - d. Bagaimana cara mempromosikan pengajuan kredit di koperasi LKMA GAPOKTAN Sari Makmur kepada masyarakat ?

2. Wawancara kepada masyarakat pemilik kredit di koperasi LKMA GAPOKTAN Sari Makmur.
 - a. Mengapa Ibu berminat mengajukan kredit di Koperasi LKMA GAPOKTAN Sari Makmur daripada di BMT terdekat ?
 - b. Apakah Ibu mengetahui riba dan hukumnya serta mempertimbangkan dalam hutang piutang ?
 - c. Bagaimana pelayanan yang diberikan pihak koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur dan merasa puaskah dengan pelayanannya ?
 - d. Bagaimana promosi yang dilakukan koperasi LKMA GAPOKTAN Sari Makmur ?
 - e. Apakah mengajukan kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur atas keinginan sendiri atau dari usulan orang terdekat ?

- f. Apakah mengajukan kredit di koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur karena adanya dorongan untuk memenuhi kebutuhan ?
- g. Bagaimana proses pengajuan kredit di koperasi LKMA GAPOKTAN Sari Makmur ?

B. Dokumentasi

1. Profil Koperasi LKMA GAPOKTAN Sari Makmur.
2. Struktur organisasi Koperasi LKMA GAPOKTAN Sari Makmur.

C. Observasi

1. Mengamati proses pelayanan Koperasi LKMA GAPOKTAN Sari Makmur.

Metro, Juli 2019
Peneliti



Ayu Sellyawati
NPM. 1502040012

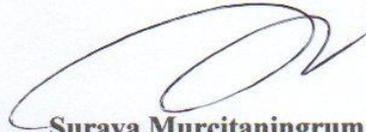
Mengetahui

Pembimbing I



Drs. Tarmizi, M.Ag
NIP. 19601217 199003 1 002

Pembimbing II



Suraya Murcitaningrum, M.SI
NIP. 19801106 200912 2 001



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

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

Nomor : B-0725/In.28.3/D.1/PP.00.9/03/2019 Metro, 26 Maret 2019
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Perihal : Izin Pra Survey

Kepada Yth,
Lurah Tejosari Metro Timur
di- Tempat

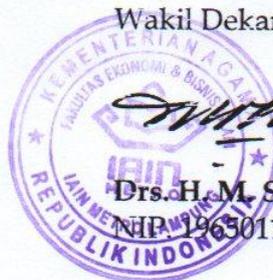
Berkenaan dengan kegiatan akademik dalam rangka penyusunan Proposal Skripsi mahasiswa pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro :

Nama : Ayu Sellyawati
NPM : 1502040012
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan/Prodi : Ekonomi Syari'ah
Judul : Minat Masyarakat Terhadap Pengajuan Kredit Pada Lembaga Keuangan Non Formal (Studi Kasus Masyarakat Desa Tejosari Kecamatan Metro Timur).

Maka dengan ini dimohon kepada Bapak/Ibu agar berkenan memberikan izin kepada mahasiswa untuk melakukan pra survey dalam rangka penyusunan Proposal Skripsi yang dimaksud.

Demikian surat ini disampaikan, atas perhatian dan kerja samanya diucapkan terima kasih.

Wakil Dekan I,



[Handwritten Signature]
Drs. H. M. Saleh, MA

NIP. 19650111 199303 1 0014



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

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

Nomor : 1908/In.28/D.1/TL.00/07/2019
 Lampiran : -
 Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
 KETUA KOPERASI KOPERASI
 LKMA GAPOKTAN SARI MAKMUR
 di-
 Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

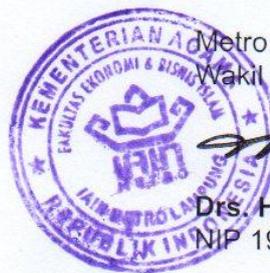
Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 1907/In.28/D.1/TL.01/07/2019, tanggal 18 Juli 2019 atas nama saudara:

Nama : **AYU SELLYAWATI**
 NPM : 1502040012
 Semester : 9 (Sembilan)
 Jurusan : Ekonomi Syaria`ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di KOPERASI LKMA GAPOKTAN SARI MAKMUR, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "FAKTOR-FAKTOR YANG MELATARBELAKANGI MINAT MASYARAKAT TERHADAP PENGAJUAN KREDIT PADA LEMBAGA KEUANGAN NON FORMAL DI KELURAHAN TEJOSARI KECAMATAN METRO TIMUR".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Metro, 18 Juli 2019
 Wakil Dekan I,

[Signature]
 Drs. H.M. Saleh MA.
 NIP 19650111 199303 1 001



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

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

SURAT TUGAS

Nomor: 1907/In.28/D.1/TL.01/07/2019

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

Nama : **AYU SELLYAWATI**
NPM : 1502040012
Semester : 9 (Sembilan)
Jurusan : Ekonomi Syari'ah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di KOPERASI LKMA GAPOKTAN SARI MAKMUR, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "FAKTOR-FAKTOR YANG MELATARBELAKANGI MINAT MASYARAKAT TERHADAP PENGAJUAN KREDIT PADA LEMBAGA KEUANGAN NON FORMAL DI KELURAHAN TEJOSARI KECAMATAN METRO TIMUR".
 2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

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

Dikeluarkan di : Metro
Pada Tanggal : 18 Juli 2019





KOPERASI LKMA (GAPOKTAN)

“SARI MAKMUR”

JL. INSPEKSI GG SAWO RT 16 RW 06 KELURAHAN TEJOSARI KECAMATAN METRO TIMUR

Tejosari, 19 Agustus 2019

Nomor : 47/Kop.LKMA.G.SM/VIII /2019
Lampiran : -
Prihal : Surat Keterangan Penelitian
Penelitian/Riset/Survey

Kepada Yth,
Ketua IAIN Metro
Di-

Tempat

Dasar:

1. Surat dari IAIN Metro Nomor: 1908/In.28/D.1/TL.00/07/2019 tanggal 18 Juli 2019, prihal Izin Research

Berdasarkan surat tersebut di atas, kami pihak Koperasi LKMA GAPOKTAN Sari Makmur Kelurahan Tejosari Kecamatan Metro Timur memberikan surat keterangan atas nama:

No	Nama	NPM	Jurusan
1	Ayu Sellyawati	1502040012	Ekonomi Syariah

Selanjutnya dapat kami terangkan bahwa:

1. Mahasiswa tersebut di atas telah mengadakan penelitian di Koperasi GAPOKTAN Sari Makmur tentang “FAKTOR-FAKTOR YANG MELATARBELAKANGI MINAT MASYARAKAT TERHADAP PENGAJUAN KREDIT PADA LEMBAGA KEUANGAN NON FORMAL DI KELURAHAN TEJOSARI KECAMATAN METRO TIMUR”.
2. Telah melakukan research dan penelitian dengan BAIK dan hasil penelitian juga dimungkinkan dapat dijadikan pandangan untuk pembangunan sosial kemasyarakatan di Koperasi GAPOKTAN Sari Makmur dimasa yang akan datang.

Demikian surat keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan sebagai mana mestinya.

Ketua Koperasi LKMA
Gapoktan Sari Makmur





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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 Airingmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Tlp. (0725)41507; Fax. (0725) 47296; Website www.Syariah.metrouniv.ac.id; e-mail:
syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ayu Sellyawati
NPM : 1502040012

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Esy
Semester/TA : IX/2019/2020

NO	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
			<p><u>Bab IV.B :</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Disesuaikan ke HPD mu - seperti bimbingan terri ysb pada bab II.- Bab IV.C : Analisis ttg. log. waw. era di leoti baru, kembali terri pada bab II. <p>- Tulis mnta bimbingan log ke pembimbing II</p> <p>Acc utk diprobanya di ujia mengasah.</p>	

Dosen Pembimbing I

Drs. Tarmizi, M.Ag
NIP. 19601217 199003 1 002

Mahasiswa Ysb,

Ayu Sellyawati
NPM.1502040012



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 Airingmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
 Tlp. (0725)41507; Fax. (0725) 47296; Website www.Syariah.metrouniv.ac.id; e-mail:
 syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ayu Sellyawati
 NPM : 1502040012

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Esy
 Semester/TA : IX/2019/2020

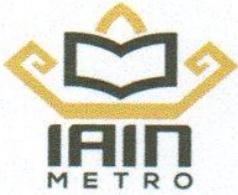
NO	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
			Beda ke antara kaderi & tanggal menit	
			Ace. APD	
			Profil Desa up, prosta ke di lokasi: ksb or masalah penclitan	
			IV: B → R boleh prosta keri logi - wruw era.	
			Dibawa logi ksb I & II up	
			IV.B = pakai kesi-kasi up prosta APD - singkat & Ceri. Cairman	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ysb,

Drs. Tarmizi, M.Ag
 NIP. 19601217 199003 1 002

Ayu Sellyawati
 NPM.1502040012



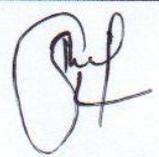
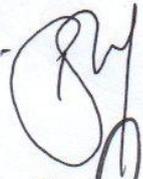
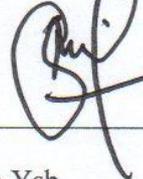
KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 Airingmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Tlp. (0725)41507; Fax. (0725) 47296; Website www.Syariah.metrouniv.ac.id; e-mail:
syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ayu Sellyawati
NPM : 1502040012

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Esy
Semester/TA : IX/2019/2020

NO	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Jumat / 2019. 12 Juli	✓	Kabruk, Daftar isi, Isi pembuka, Daftar Isi LBM: Tinjauan Keseluruhan anda dan terdapat problek (survey). Tup mengikishi Penelitian Relevan 1. ada ke vrip of judul... 2. Masalah + Secret peng. Hissel Ace 1-III	   

Dosen Pembimbing I

Drs. Tarmizi, M.Ag
NIP. 19601217 199003 1 002

Mahasiswa Ysb,

Ayu Sellyawati
NPM.1502040012



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 Airingmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Tlp. (0725)41507; Fax. (0725) 47296; Website www.Syariah.metrouniv.ac.id; e-mail:
syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ayu Sellyawati Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Esy
NPM : 1502040012 Semester/TA : IX/2019/2020

NO	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu / 23-10-19		- Tabel diberi sudut yang jelas. - Tabel diberi sumber. - Hasil pen realisis bab 4 dielaborasi dengan teori.	

Dosen Pembimbing II

Esty Apridasari, M.Si
NIP. 19880427 201503 2 005

Mahasiswa Ysb,

Ayu Sellyawati
NPM.1502040012



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 Airingmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Tlp. (0725)41507; Fax. (0725) 47296; Website www.Syariah.metrouniv.ac.id,e-mail:
syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ayu Sellyawati Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Esy
NPM : 1502040012 Semester/TA : IX/2019/2020

NO	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Rabu/ 10 Juli 2019.	✓	Acc APD dapat di laku kepanj 1 Tolong sibi bing lagi	 

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ysb,


Suraya Murcitaningrum, M.Si
NIP. 19801106 200912 2 001


Ayu Sellyawati
NPM.1502040012



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 Airingmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Tlp. (0725)41507; Fax. (0725) 47296; Website www.Syariah.metrouniv.ac.id; e-mail:
syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ayu Sellyawati Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Esy
NPM : 1502040012 Semester/TA : IX/2019/2020

NO	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Rabu/ 10 Juli 2019	✓	Acc out case depot dilepaskan ke pabrik!	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ysb,

Suraya Murcitaningrum, M.Si
NIP. 19801106 200912 2 001

Ayu Sellyawati
NPM.1502040012



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 Airingmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Tlp. (0725)41507; Fax. (0725) 47296; Website www.Syariah.metrouniv.ac.id; e-mail:
syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ayu Sellyawati Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Esy
NPM : 1502040012 Semester/TA : IX/2019/2020

NO	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
1	kis / 4 Mei 2020		Acc pedalan materi Lampiran dilampirkan ke pang I	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ysb,

Suraya Murcitaningrum, M.Si
NIP. 19801106 200912 2 001

Ayu Sellyawati
NPM.1502040012



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 Airingmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Tlp. (0725)41507; Fax. (0725) 47296; Website www.Syariah.metrouniv.ac.id; e-mail:
syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ayu Sellyawati Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Esy
NPM : 1502040012 Semester/TA : IX/2019/2020

NO	Hari/ Tanggal	Pembimbing II	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Rw/ 3 Feb 2019		Beneri pade udeni	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ysb,

Suraya Murchitaningrum, M.Si
NIP. 19801106 200912 2 001

Ayu Sellyawati
NPM.1502040012



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 Airingmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Tlp. (0725)41507; Fax. (0725) 47296; Website www.Syariah.metrouniv.ac.id; e-mail:
syariah.iaim@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Ayu Sellyawati
NPM : 1502040012

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Esy
Semester/TA : VIII/2019

NO	Hari/ Tanggal	Bimbingan yang dibicarakan	Paraf
1	04-04-2019	Diferensi - Sesi 1 & 2 pro. judul	
2	02-05-2019	L. B. M : - masalah semacam kriterianya - Pengaruh kredit - Sensus & praktik - prosedur, dan long term non formal - Tabel 2018 - April 2019	
3	23-05-2019	Teori Kini mengenai Pengaruh kredit dan long term non formal pengaruh ke selintas yg kini disebut (L.B.M). Ade & perbandingan ulh & semirata	

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ysb,

Drs. Tarmizi, M.Ag.
NIP. 19601217 199003 1 002

Ayu Sellyawati
NPM. 1502040012



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15Airingmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Tlp. (0725)41507; Fax. (0725) 47296; Website www.Syariah.metrouniv.ac.id;e-mail:
syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Ayu Sellyawati
NPM : 1502040012

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Esy
Semester/TA : VIII/2018/2019

NO	Hari/ Tanggal	Bimbingan yang dibicarakan	Paraf
1.	Kamis/ 28 Maret 2019	Acc bab 1-3 dapat ditinjau ke pembimbing I	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ysb,

Suraya Murcitaningrum, M.Si
NIP. 19801116 200912 2 001

Ayu Sellyawati
NPM. 1502040012



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15Airingmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Tlp. (0725)41507; Fax. (0725) 47296; Website www.Syariah.metrouniv.ac.id;e-mail:
syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Ayu Sellyawati
NPM : 1502040012

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Esy
Semester/TA : VIII/2018/2019

NO	Hari/ Tanggal	Bimbingan yang dibicarakan	Paraf
1.	Senin/ 25 Maret 2019.	Contra foto politik lra 29 Asda	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ysb,

Suraya Murcitaningrum, M.Si
NIP. 19801116 200912 2 001

Ayu Sellyawati
NPM. 1502040012



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 Airingmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Tlp. (0725)41507; Fax. (0725) 47296; Website www.Syariah.metrouniv.ac.id; e-mail:
syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Ayu Sellyawati Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Esy
NPM : 1502040012 Semester/TA : VIII/2018/2019

NO	Hari/ Tanggal	Bimbingan yang dibicarakan	Paraf
	Senin/ 16 Maret 2019	Berisi latar belakang - Pemasalahan & Tujuan - Identifikasi masalah - Pemasalahan yg berakibat - Pemasalahan dituliskan pd akhir - yg di pntip.	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ysb,

Suraya Murcitaningrum, M.Si
NIP. 19801116 200912 2 001

Ayu Sellyawati
NPM. 1502040012



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 Airingmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Tlp. (0725)41507; Fax. (0725) 47296; Website www.Syariah.metrouniv.ac.id; e-mail:
syariah.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Ayu Sellyawati
NPM : 1502040012

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Esy
Semester/TA : VIII/2018/2019

NO	Hari/ Tanggal	Bimbingan yang dibicarakan	Paraf
	Rabu/ 13 Maret 2019	<p>Dulu ment list kelengkapan spull dan um ke kwfss</p> <ul style="list-style-type: none">- 12 kan mint?- 7 data qnang- Bab 10: di Partikel dr awal bab 2- Sup bab III dlmnt kmu pedan pmban- metode peltan or yg Ghan	

Dosen Pembimbing II

Mahasiswa Ysb,

Suraya Murcitaningrum, M.Si
NIP. 19801116 200912 2 001

Ayu Sellyawati
NPM. 1502040012



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

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

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-920/In.28/S/OT.01/11/2019**

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

Nama : AYU SELLYAWATI
NPM : 1502040012
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syari'ah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2018 / 2019 dengan nomor anggota 1502040012.

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

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 08 November 2019
Kepala Perpustakaan



Drs. Mokhammad Sudin, M.Pd.
NIP. 195808311981031001 7



DOKUMENTASI

Gambar Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur



Gambar Produk Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur



Gambar Wawancara dengan Manajer Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur (Ningsiah)



Gambar Wawancara dengan Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur (Ibu Yuli)



Gambar Wawancara dengan Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur (Ibu Tri Asih)



Gambar Wawancara dengan Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur (Ibu Wiwin)



Gambar Wawancara dengan Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur (Ibu Sunarti Ningsih)



Gambar Wawancara dengan Pemilik Kredit di Koperasi LKMA Gapoktan Sari Makmur (Ibu Nita)



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Ayu Sellyawati dilahirkan di Serang, Banten pada tanggal 23 September 1997, merupakan anak pertama dari pasangan Bapak Mahmudin dan Ibu Hesti Nurhidayati.



Peneliti menempuh pendidikan awal di Raudlatul Athfal Al Hidayah Cikande Serang Banten pada tahun 2002 dan selesai pada tahun 2003, kemudian melanjutkan di SD Negeri Nagreg Waringin Kurung Serang Banten namun hanya sampai kelas 2 lalu pindah ke SD Negeri 08 Metro Timur dan selesai pada tahun 2009, lalu melanjutkan pendidikan menengah pertama di SMP Negeri 07 Metro dan selesai pada tahun 2012. Sedangkan pendidikan menengah atas ditempuh di SMA Negeri 04 Metro dan selesai pada tahun 2015. Kemudian di tahun 2015 peneliti melanjutkan pendidikan dan terdaftar sebagai mahasiswa di IAIN Metro Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Selama menempuh pendidikan di IAIN Metro peneliti aktif dalam organisasi KSEI Filantropi IAIN Metro.