

SKRIPSI

**FAKTOR FAKTOR PENGAMBILAN KEPUTUSAN PEDAGANG
DI PASAR TRADISIONAL TRIDATU LAMPUNG TIMUR
DALAM MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
DI BMT ASSYAFI'YAH**

Oleh :

**GINTA DWIKI MELIANA
NPM. 1903020024**



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

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1444 H / 2023 M**

**FAKTOR FAKTOR PENGAMBILAN KEPUTUSAN PEDAGANG
DI PASAR TRADISIONAL TRIDATU LAMPUNG TIMUR
DALAM MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
DI BMT ASSYAFI'YAH**

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

Oleh:

GINTA DWIKI MELIANA
NPM. 1903020024

Pembimbing: Titut Sudiono, M.E.Sy.

Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1444 H / 2023 M**



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

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

NOTA DINAS

Nomor :-
Lampiran : 1 (satu) berkas
Perihal : **Pengajuan Permohonan untuk di Munaqosyah**

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Metro
Di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah kami adakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka Skripsi yang disusun oleh:

Nama : Ginta Dwiki Meliana
NPM : 1903020024
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : FAKTOR FAKTOR PENGAMBILAN KEPUTUSAN
PEDAGANG DI PASAR TRADISIONAL TRIDATU
LAMPUNG TIMUR DALAM MENGGUNAKAN
PEMBLAYAAN MURABAHAH DI BMT ASSYAFI'YAH

Sudah kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk dimunaqosyah . Demikian harapan kami dan atau penerimaannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Metro, Mei 2023
Dosen Pembimbing


Titut Sudio, M.E., Sv
NIDN. 2124047701

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : FAKTOR FAKTOR PENGAMBILAN KEPUTUSAN PEDAGANG
DI PASAR TRADISIONAL TRIDATU LAMPUNG TIMUR
DALAM MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DI
BMT ASSYAFI'YAH

Nama : Ginta Dwiki Meliana

NPM : 1903020024

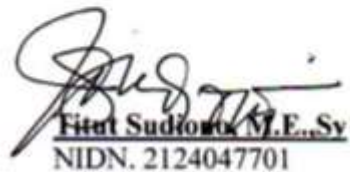
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

MENYETUJUI

Sudah dapat kami setujui untuk disidangkan dalam sidang munaqosyah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro.

Metro, Mei 2023
Dosen Pembimbing


Fitri Sudharta M.E.,Sy
NIDN. 2124047701



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

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

PENGESAHAN SKRIPSI

No: D-2042/In.28.3/D/PP.00.9/06/2023

Skripsi dengan Judul: **FAKTOR FAKTOR PENGAMBILAN KEPUTUSAN PEDAGANG DI PASAR TRADISIONAL TRIDATU LAMPUNG TIMUR DALAM MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT ASSYAFIYAH**, disusun oleh: **Ginta Dwiki Meliana**, NPM: 1903020024, Jurusan: **S1 Perbankan Syariah**, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: **Jumat/26 Mei 2023**.

TIM PENGUJI:

Ketua/Moderator : Titut Sudiono, M.E.Sy

Penguji I : Hermanita, M.M

Penguji II : Sukma Sari Dewi Chan, S.Th.L., M.Ud

Sekretaris : Nur Syamsiyah, M.E

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Siti Zulaikha, S.Ag, M.H
NIP. 19720611 199803 2 001

ABSTRAK

FAKTOR FAKTOR PENGAMBILAN KEPUTUSAN PEDAGANG DI PASAR TRADISIONAL TRIDATU LAMPUNG TIMUR DALAM MENGUNAKAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT ASSYAFI'YAH

Oleh:

GINTA DWIKI MELIANA
NPM. 1903020024

Salah satu pembiayaan yang sering dilakukan di BMT adalah akad *murabahah*, yang mana akad *murabahah* merupakan kontrak jual-beli dimana bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank ditambah keuntungan. Walaupun akad *murabahah* ini sering digunakan, namun sebagian masyarakat belum mengerti tentang implementasi akad ini. Pada kenyataannya BMT Assyafi'iyah menawarkan begitu banyak produk layanan yang sangat menarik para nasabahnya. Namun pedagang lebih condong memilih pembiayaan *murabahah*. Hal yang perlu diketahui pertama kali adalah faktor – faktor yang mempengaruhi pembiayaan *murabahah* baik dari sisi internal maupun eksternal bank. Hal ini menjadi daya tarik peneliti. Sesungguhnya apa yang menarik dari produk pembiayaan *murabahah* yang dimiliki BMT Assyafi'iyah sehingga banyak pedagang yang memilih menggunakan pembiayaan *murabahah*.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*). Adapun sifat penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sumber data primer dan sumber data sekunder. Teknik pengumpulan data diperoleh melalui observasi, wawancara, serta dokumentasi. Metode wawancara dalam penelitian ini menggunakan bentuk *structured* yaitu melalui pihak BMT dan pedagang di Pasar Tradisional Tridatu.

Hasil penelitian ini menyatakan bahwa pedagang banyak menggunakan produk *murabahah* untuk keperluan modal usaha, peningkatan produktivitas, menambah varian produk, menambah asset usaha, menambah luas wilayah usaha, penambahan kondisi bangunan, pendistribusian pendapatan dan terdapat dua (2) faktor yang menjadi pertimbangan konsumen memilih pembiayaan *murabahah* di BMT Assyafi'iyah, faktor tersebut yakni faktor eksternal dan faktor internal. Faktor eksternal meliputi sosial, produk, promosi, harga dan pelayanan. Sedangkan faktor internal meliputi faktor sikap dan keyakinan.

Kata Kunci: *BMT, Pedagang, Murabahah.*

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ginta Dwiki Meliana
NPM : 1903020024
Jurusan : SI Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

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

Metro, Mei 2023
Yang Menyatakan,



GINTA DWIKI MELIANA
NPM. 1903020024

MOTTO

لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا لَهَا مَا كَسَبَتْ وَعَلَيْهَا مَا أُكْتَسَبَتْ رَبَّنَا
لَا تُؤَاخِذْنَا إِنْ نَسِينَا أَوْ أَخْطَأْنَا ... ﴿٢٨٦﴾

Artinya: “Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya. Ia mendapat pahala (dari kebajikan) yang diusahakannya dan ia mendapat siksa (dari kejahatan) yang dikerjakannya. (Mereka berdoa)”. (Q.S Al Baqarah: 286)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Tiada kata yang pantas diucapkan selain rasa syukur yang setinggi-tingginya kepada Allah SWT atas keberhasilan penelitian dalam menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini peneliti persembahkan kepada:

1. Kedua orangtuaku tercinta yang tak pernah henti memberikan doa, semangat dan dukungan setiap harinya.
2. Kepada para dosen yang telah memberikan ilmu dan membimbing saya dari awal hingga akhir perkuliahan, khususnya kepada Bapak Titut Sudiono, M.E.Sy.
3. Kepada teman-teman saya yang tidak bisa disebutkan satu persatu, yang telah membantu dan memberi semangat.
4. Almamater tercinta IAIN Metro Lampung.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim, Alhamdulillah segala puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas rahmat, taufik, hidayat serta inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat dan salam atas junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang telah memberikan seberkas cahaya terang dan menghantarkan kita pada pembelajaran hidup yang memiliki makna sosial yang tinggi. Peneliti skripsi ini adalah salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan Pendidikan program strata satu (S1) Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Metro guna memperoleh gelar S.E. Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya mengucapkan terimakasih kepada:

1. Ibu Dr. Siti Nurjanah, M.Ag selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
2. Ibu Siti Zulaikha, S.Ag., M.H selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
3. Bapak M. Ryan Fahlevi, S.E, M.M selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Bapak Titut Sudiono, M.E.Sy selaku pembimbing yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberikan motivasi kepada peneliti.

5. Peneliti juga mengucapkan terimakasih kepada Bapak dan Ibu Dosen/
Karyawan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro yang telah
memberikan ilmu, sarana dan prasarana selama peneliti menempuh
Pendidikan.
6. Almamater tercinta IAIN Metro dan teman-teman Jurusan Perbankan
Syariah angkatan 2019 yang peneliti sayangi.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan di
terima dengan kelapangan dada. Dan akhirnya semoga hasil penelitian yang telah
dilakukan kiranya dapat dimanfaatkan bagi pengembangan ilmu pengetahuan
pada umumnya dan khususnya bagi peneliti.

Metro, 27 Maret 2023.
Peneliti



Ginta Dwiki Meliana
NPM: 1903020024

DAFTAR ISI

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

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Peneliti.....	8
C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian	8
D. Penelitian Relevan.....	9

BAB II LANDASAN TEEORI

A. Pengambilan Keputusan.....	12
1. Pengertian Pengambilan Keputusan.....	12
2. Dasar Pengambilan Keputusan	12
3. Faktor-Faktor Pengambilan Keputusan	14
B. Pedagang Tradisional	16
C. Pembiayaan	17
1. Pengertian Pembiayaan	17
2. Tujuan dan Prinsip Analisis Pembiayaan.....	19
3. Pengertian Murabahah	19

4. Syarat dan Rukun Murabahah.....	20
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis dan Sifat Penelitian	22
B. Sumber Data.....	23
C. Teknik Pengumpulan Data.....	25
D. Teknik Analisis Data.....	27
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Deskripsi Lokasi Penelitian	28
1. Sejarah Pedagang Tradisional Tridatu Lampung Timur	28
2. Visi dan Misi BMT Assyafi'iyah.....	29
3. Produk-produk Pembiayaan BMT Assyafi'iyah Cabang Tridatu	29
B. Hasil Penelitian dan Pembahasan.....	31
1. Faktor-Faktor Pengambilan Keputusan Pedagang Di Pasar Tridatu Tradisioanal	31
2. Faktor-Faktor Dalam Pembiayaan Murabahah	41
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	44
B. Saran.....	45
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Nasabah Produk Murabahah BMT Assyafi'iyah Cabang Tridatu 2022-2023.....	4
---------------------------------------------------------------------------------------------	---

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Keterangan Pembimbing Skripsi
2. Outline
3. Alat Pengumpulan Data (APD)
4. Surat Izin Research
5. Surat Balasan Izin Research
6. Surat Tugas
7. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
8. Surat Keterangan Bebas Pustaka
9. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
10. Dokumentasi (Foto)

BAB I

PENDAHALUAN

A. Latar Belakang Masalah

Baitul Maal wat Tamwil adalah lembaga keuangan dengan konsep syariah yang lahir sebagai pilihan yang menggabungkan konsep maal dan tamwil dalam satu kegiatan lembaga. Konsep maal lahir dan menjadi bagian dari kehidupan masyarakat muslim dalam hal menghimpun dan menyalurkan dana untuk zakat, infak dan shadaqah (ZIS) secara produktif. Sedangkan konsep tamwil lahir untuk kegiatan bisnis produktif yang murni untuk mendapatkan keuntungan dengan sektor masyarakat menengah ke bawah (mikro). Kehadiran BMT untuk menyerap aspirasi masyarakat muslim di tengah kegelisahan kegiatan ekonomi dengan prinsip riba, sekaligus sebagai *supporting funding* untuk mengembangkan kegiatan pemberdayaan usaha kecil dan menengah.¹

Kehadiran lembaga keuangan mikro syariah yang bernama Baitul Maal wat Tamwil (BMT) dirasakan telah membawa manfaat finansial bagi masyarakat, terutama masyarakat kecil yang tidak *bankable* dan menolak riba, karena berorientasi pada ekonomi kerakyatan. Kehadiran BMT di satu sisi menjalankan misi ekonomi syariah dan di sisi lain mengemban tugas ekonomi kerakyatan dengan meningkatkan ekonomi mikro, itulah sebabnya

¹ Novita Dewi Masyithoh, *Analisis Normatif UU No. 1 Tahun 2013 Tentang Lembaga keuangan mikro (LKM) Atas Status Badan Hukum dan Pengawasan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)*, Tahun 2014, Vol.5, h.18

perkembangan BMT sangat pesat di tengah perkembangan lembaga keuangan mikro konvensional lainnya.²

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) juga bisa menerima titipan zakat, infak dan sedekah, serta menyalurkannya sesuai dengan peraturannya. Dalam mengelola aset lembaga keuangan syariah atau Baitul Maal wat Tamwil (BMT) maka diperlukan sistem akuntansi yang baik oleh karena itu IAI (Ikatan Akuntansi Indonesia) mengeluarkan pernyataan standar akuntansi keuangan (PSAK) yakni mengatur tentang akuntansi perbankan syariah yakni PSAK No. 59 yang berisi tentang mengatur pengakuan dan pengukuran masing-masing produk yakni, *Murabahah, Musyarakah, Mudharabah, Salam, Istishna, Ijarah* dan transaksi-transaksi berbasis imbalan.³

Salah satu pembiayaan yang sering dilakukan di BMT adalah akad *murabahah*, yang mana akad *murabahah* merupakan kontrak jual-beli dimana bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank ditambah keuntungan. Walaupun akad *murabahah* ini sering digunakan, namun sebagian masyarakat belum mengerti tentang implementasi akad ini. Sehingga banyak anggapan bahwa praktik pada lembaga keuangan syariah tidak berbeda jauh dengan lembaga keuangan konvensional yang terlebih dahulu dikenal oleh masyarakat luas. Beberapa ketentuan harus dipenuhi dalam melaksanakan akad *murabahah* agar transaksi akad tersebut terhindar dari riba dan sesuai dengan syariah. Salah satunya

² *Ibid.*, 18

³ Nanda Suryadi & Yusmila Rani Putri, *Analisis Penerapan Pembiayaan Qardhul Hasan Berdasarkan PSAK Syariah Pada BMT Al Ittihad Rumbai Pekanbaru*, Tahun 2018, Vol.1, 38.

adalah syarat barang yang di akadkan dalam hal ini adalah barang yang dijual belikan.⁴

Pengambilan keputusan yang dilakukan oleh manajer pemasaran akan selalu berada dalam suatu lingkungan yang kompleks dan penuh dengan ketidak pastian. Keputusan yang diambil terutama menyangkut masalah: Penetapan harga, produk, distribusi, dan promosi. Pengambilan keputusan tersebut tidak terlepas dari pengaruh faktor-faktor lingkungan ekstern seperti: demografi, kondisi perekonomian, kebudayaan, persaingan dan sebagainya.⁵

Pandangan pedagang kepada jasa keuangan syariah antara lain sanggup digantikan bersama pendapat seseorang terhadap bank syariah. Reser ini bersangkutan dengan persepsi maupun pengetahuan masyarakat terhadap bank syariah telah banyak ditinjau. Salah satunya yaitu reser yang dipergunakan untuk menggambarkan kemampuan pengembangan bank syariah yang berpedoman pada data dan kebiasaan dari pelaku ekonomi maupun jasa LKS. Lain daripada itu guna menelaah karakter dan sikap suatu kumpulan pedagang yang akan menjadi pengguna jasa bank syariah bagai bentuk penentuan suatu cara pendekatan dan pemasaran akan LKS.⁶

Selain penting untuk pengembangan bidang ilmu pemasaran, penelitian ini berperan penting sebagai salah satu upaya meningkatkan kinerja pemasaran usaha kecil yang selama ini masih menghadapi berbagai permasalahan, di

⁴ Ficha Melina, *Pembiayaan Murabahah Di Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)*, Tahun 2020, Vol.3, 270

⁵ Indah Wahyu Utami, *Analisis Manajemen dalam Perilaku Konsumen terhadap Keputusan Pembelian*, Tahun 2017, 23

⁶ Andi Zamroni Azhar, dkk, *Analisis Persepsi Pedagang Muslim Dalam Memilih Produk Lembaga Keuangan Syariah*, Tahun 2021, Vol.2, 73

antaranya adalah masalah sumberdaya manusia dan pemasaran. Peningkatan kinerja pemasaran pada usaha kecil sangat penting bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat, karena kontribusi usaha kecil terhadap perekonomian sangat besar.⁷

Tabel 1.1
Jumlah Nasabah Produk Murabahah BMT Assyafi'iyah
Cabang Tridatu 2020-2023

No	Tahun	Jumlah Nasabah Murabahah
1.	2020	84 Nasabah
2.	2021	146 Nasabah
3.	2022	205 Nasabah

Berdasarkan tabel 1.1 diatas dapat dilihat bahwa adanya kenaikan jumlah nasabah produk pembiayaan murabahah pada setiap tahunnya. Dengan tabel tersebut membuktikan bahwa minat nasabah dalam melakukan pembiayaan murabahah terus meningkat.

Adanya Baitul Maal wat Tamwil (BMT) sangatlah membantu bagi para pelaku ekonomi yang khususnya pada kalangan kelas menengah karena dapat mengajukan pembiayaan ataupun menyimpan dananya sesuai dengan yang mereka harapkan. Untuk mengetahui bagaimana respon dari pihak BMT yang berada di Pasar Tradisional Tridatu Lampung Timur, peneliti melakukan wawancara kepada Kepala Cabang BMT Assyafi'iyah.

Beliau mengatakan BMT Assyafi'iyah cabang Tridatu ini berdiri dari tahun 2011, dari beberapa produk pembiayaan yang ada di BMT seperti *Mudah Ceria, Sama Ceria, Murabahah Ceria, Hawalah Ceria, Ihrom Ceria,*

⁷ Gunistiyo & Ahmad Hanfan, *Manajemen Pemasaran Membangun Kinerja Pemasaran UMKM*, Tahun 2019, 11

dan *Al-Qord Ceria*, dan pedagang paling banyak memakai produk pembiayaan *Murabahah*, dengan alasan karena perhitungan bagi hasilnya lebih mudah untuk di kalkulasi kemudian jadi pedagang sendiri lebih bisa untuk mengira-ngira dengan nominal pinjaman sekian dengan jangka waktu yang mereka ambil dengan perhitungan bagi hasil yang telah ditetapkan jadi kira-kira akan ada hasilnya atau tidak, jadi lebih mudah untuk diperhitungkan kalau *murabahah*.⁸

Kemudian di dalam BMT Assyafi'iyah ada terdapat produk-produk pinjaman yang memang kita khususkan untuk masyarakat yang kurang mampu sebagai contoh pinjaman *Qardhul Hasan* jadi pinjaman *Qardhul Hasan* yaitu pinjaman yang diberikan tanpa jaminan dan tanpa bagi hasil jadi semisal kita berikan pinjaman senilai Rp.1.000.000 orang tersebut mengembalikan ke BMT juga senilai Rp.1.000.000 tentunya dengan jangka waktu dan cara pembayaran yang telah disepakati di awal. Beliau juga selain itu memberi tahu pada tahun 2021 dan 2022, dari progres tahun 2021 ke 2022 ada sekitar 200 anggota baru yang memang secara grafik terhitung standar. Beliau juga memberi tahu rata-rata pedagang dalam meminjam uang dengan nominal paling sedikit yaitu kisaran Rp.2.000.000 dan paling banyak kisaran Rp.30.000.000 dengan alasan untuk modal usaha.⁹

Berdasarkan wawancara dengan pihak pasar bagian pendapatan, beliau memberi tahu berdirinya pasar tersebut sejak tahun 1994 dan tahun 2023 pasar tersebut baru masuk Pemerintah Daerah, dan beliau memberi tahu total toko

⁸ Wawancara dengan bapak Arif Hidayat Pimpinan BMT Assyafi'iyah Cabang Tridatu, pada tanggal 20 Januari 2023.

⁹ *Ibid.*,

yang berada di dalam pasar yaitu 207 toko, perkiraan toko yang tidak di pakai yaitu berjumlah berkisar 50an toko.¹⁰

Berdasarkan wawancara dari Ibu Tatik dari keputusannya menjelaskan bahwa alasan beliau memilih BMT Assyafi'iyah karena mudah dalam proses peminjamannya untuk menambah modal dagangannya dan untuk memenuhi persyaratan untuk pegajuannya pun tidak sulit seperti bank besar seperti bank konvensional lalu dalam sistem pembayarannya yakni menggunakan ada pihak dari karyawannya yang datang langsung ketoko untuk mengambil angsuran tersebut. Beliau juga berpendapat menurutnya suatu BMT Assyafi'iyah jika ada yang mengalami kebangkrutan itu adalah kesalahan dari pihak lembaga tersebut yang tidak dapat mengoprasionalkan dengan baik, meskipun begitu beliau tetap berhubungan dengan BMT tersebut.¹¹

Berdasarkan wawancara dengan pedagang ibu yani, alasan memilih menjadi anggota lembaga keuangan mikro syariah seperti BMT ini karena ingin menghindari riba. Menurutnya BMT Assyafi'iyah ini cukup membantu untuk menambah permodalan usaha sembako yang di dirikannya dengan adanya sistem bagi hasil, dan beliau berpendapat bahwa jika menabung di BMT tidak perlu datang ke kantornya karena salah satu staff kantornya datang ke tempat usahanya untuk mengambil uang yang akan di tabungkan.¹²

Wawancara dengan Ibu Rina alasan beliau memilih BMT Assyafi'iyah tersebut dari segi pembiayaan adalah prosesnya mudah, cepat dan tidak memerlukan jaminan untuk pembiayaan dalam jumlah kecil. Untuk dari segi

¹⁰ Wawancara dengan Bapak Dodi Irawan, Salah Satu Pihak Pasar Bagian Pendapatan.

¹¹ Wawancara dengan Ibu Tatik pada tanggal 20 Januari 2023.

¹² Wawancara dengan Ibu Yani 20 Februari 2023.

pendanaan Ibu Rina tidak mau menyimpan dananya di BMT tersebut dikarenakan banyak yang mengalami kebangkrutan dan membawa kabur dari pihak lembaganya. Hal inilah yang menggoyahkan kepercayaan pada Ibu Rina kepada BMT tersebut.¹³

Masalah pokok yang sering dihadapi oleh setiap pedagang yang bergerak dalam bidang usaha apapun selalu tidak terlepas dari kebutuhan akan dana atau modal untuk membiayai usahanya. Dana dibutuhkan baik untuk usaha yang baru berdiri maupun sudah berjalan bertahun-tahun, termasuk usaha kecil berbentuk perdagangan meliputi toko-toko kelontong, pengecer, peng Grosir, yang mempunyai toko-toko di bangunan yang disewa atau dimiliki sendiri. Mereka membeli dari Grosir untuk di jual kepada pengecer atau konsumen dengan harga yang tidak begitu tinggi, dengan maksud meningkatkan pendapatan mereka. Keberadaan cabang BMT Assyafi'iyah ini, salah satu BMT yang sudah bertahan lama. Sebagian nasabah BMT tersebut merupakan pedagang kecil dan pemilik warung-warung kelontong yang tidak membutuhkan dana besar untuk meningkatkan usaha mereka. Sebagian besar nasabah BMT Assyafi'iyah berdagang di Pasar Tradisional Tridatu Lampung Timur. Pedagang kecil tersebut memiliki usaha sebagai pedagang sembako dan lain sebagainya. Adapun masalah bagi pihak nasabah itu sendiri keterlambatan pembayaran angsuran yang mungkin disebabkan oleh adanya penurunan omset nasabah yang melakukan pembiayaan.¹⁴

¹³ Wawancara dengan Ibu Rina pada 20 Februari 2023.

¹⁴ Wawancara dengan bapak Arif Hidayat Pimpinan BMT Assyafi'iyah Cabang Tridatu, pada tanggal 20 Januari 2023.

Berdasarkan Permasalahan di atas, peneliti tertarik untuk meneliti mengangkatnya dalam sebuah penelitian dengan judul: ***“Faktor Faktor Pengambilan Keputusan Pedagang Di Pasar Tradisional Tridatu Lampung Timur Dalam Menggunakan Pembiayaan Murabahah Di BMT Assyafi’iyah”***. Dengan melakukan penelitian tersebut peneliti dapat mengetahui Faktor Faktor Pengambilan Keputusan Pedagang Di Pasar Tradisional Tridatu Lampung Timur Dalam Menggunakan Pembiayaan Murabahah Di BMT Assyafi’iyah dan mampu menemukan solusi penyelesaian mengenai keputusan dalam memilih pembiayaan murabahah di Baitul Maal wat Tamwil pada Pedagang Di Pasar Tradisional Tridatu Lampung Timur.’

B. Pertanyaan Peneliti

Berdasarkan latar belakang masalah dan identifikasi masalah yang telah di ungkapkan. Maka permasalahan pada penelitian ini dibatasi dengan, faktor faktor apa yang mempengaruhi pedagang di pasar tradisional tridatu Lampung Timur dalam memilih pembiayaan murabahah di BMT Assyafi’iyah?

C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Secara Teoritis, hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai sumbangsih pemikiran yang dapat memperkaya informasi dalam rangka meningkatkan pemikiran mengenai Faktor Faktor Pengambilan Keputusan Pedagang Di Pasar Tradisional Tridatu Lampung Timur Dalam Menggunakan Pembiayaan Murabahah Di BMT Assyafi’iyah

2. Secara praktis, bagi masyarakat hasil penelitian ini di harapkan dapat bermanfaat sebagai masukan bagi pedagang di pasar tradisional Tridatu Lampung Timur.

D. Penelitian Relevan

Penelitian yang relevan dalam konteks penulisan skripsi adalah penelitian karya orang lain yang secara substantif ada kaitannya dengan tema atau topik penelitian yang akan di lakukan oleh seorang peneliti. Permasalahan yang peneliti angkat mengenai Faktor Faktor Pengambilan Keputusan Pedagang Di Pasar Tradisional Tridatu Lampung Timur Dalam Menggunakan Pembiayaan Murabahah Di BMT Assyafi'iyah, oleh karena itu peneliti memaparkan perkembangan beberapa karya ilmiah terkait dengan pembahasan peneliti diantaranya adalah:

1. Peneliti skripsi yang dilakukan oleh Shavira Isnaini, dengan judul *Minat Pedagang Pasar Dupa Terhadap Pembiayaan Murabahah Pada Baitul Maal Wat Tamwil Dewan Masjid Indonesia (BMT DMI) Kota Pekanbaru*, Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Tahun 2021. Fokus penelitian yang telah dikemukakan yaitu minat pedagang pasar terhadap pembiayaan Murabahah pada Baitul Maal Wat Tamwil.¹⁵ Yang peneliti lakukan jika dibandingkan dengan penelitian sebelumnya, terdapat perbedaan pada penerapannya yaitu persepsi pedagang pasar terhadap pembiayaan murabahah pada Baitul Maal Wat

¹⁵ Shavira Isnaini, *Minat Pedagang Pasar Dupa Terhadap Pembiayaan Murabahah Pada Baitul Maal Wat Tamwil Dewan Masjid Indonesia (BMT DMI) Kota Pekanbaru*, (Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2021)

Tamwil. Persamaannya dengan penelitian sebelumnya yaitu minat masyarakat di pasar terhadap Baitul Maal Wat Tamwil.

2. Peneliti skripsi yang di lakukan oleh Mei Via Indriani, dengan judul *Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pedagang Dalam Menggunakan Pembiayaan Bai'Bitsaman Ajil (BBA) Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Studi Pada BMT Sabilil Muttaqien Tanggamus)*. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, UIN Raden Intan Lampung Tahun 2018. Fokus penelitian yang telah dikemukakan yaitu faktor yang mempengaruhi keputusan pedagang menggunakan produk pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil (BBA) pada BMT.¹⁶ Yang peneliti lakukan jika dibandingkan dengan penelitian sebelumnya, terdapat perbedaan pada produk pembiayaan yang digunakan pada BMT tersebut. Persamaannya dengan penelitian sebelumnya yaitu tentang keputusan pedagang dalam menggunakan pembiayaan.
3. Penelitian skripsi yang dilakukan oleh Nadia Nurul Ramadani, dengan judul *Faktor Penentu Keputusan Pedagang Dalam Menggunakan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Studi Kasus Pada Pedagang Anggota BMT EL Munawar di Pasar Tradisional Sukaramai Medan)* Fakultas Agama Islam, Universitas Muhamadiyah Sumatra Utara Medan, 2019. Fokus penelitian yang telah dikemukakan yaitu belum Semua Pedagang Memberikan

¹⁶ Via Indriani, *Faktor Yng Mempengaruhi Keputusan Pedagang Dalam Menggunakan Pembiayaan Bai'Bitsaman Ajil (BBA) Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Studi Pada BMT Sabilil Muttaqien Tanggamus)*. UIN Raden Intan Lampung, 2018.

Kepercayaan Untuk Menggunakan LKMS.¹⁷ Yang peneliti lakukan jika dibandingkan dengan penelitian sebelumnya, terdapat perbedaan pada kepercayaan pada LKMS. Persamaan dengan penelitian sebelumnya yaitu penentu keputusan pedagang dalam menggunakan BMT.

Dalam penelitian relevan dari beberapa yang diambil tersebut, bahwa peneliti mengambil tindakan untuk menguatkan penelitian relevan yang sudah diambil dengan alasan karena isi di dalam skripsi terdahulu ada beberapa tentang persepsi masyarakat yang berpendapat bahwa sistem yang berada dibawah Lembaga Keuangan Mikro Syariah seperti BMT sangat berpengaruh dengan kehidupan masyarakat yang mempunyai usaha besar maupun kecil khususnya teruntuk masalah permodalan dalam usahanya.

¹⁷ Nadia Nurul Ramadani, Faktor Penentu Keputusan Pedagang Dalam Menggunakan Lembaga Keuangan Mikro Syariah, Studi Kasus Pada Pedagang Anggota BMT EL Munawar di Pasar Tradisional Sukaramai Medan. (Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara Medan, 2019)

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengambilan Keputusan

1. Pengertian Pengambilan Keputusan

Pengambilan Keputusan (*decision making*) adalah melakukan penilaian dan menjatuhkan sebuah pilihan. Keputusan ini diambil setelah melalui beberapa perhitungan dan pertimbangan-pertimbangan dari beberapa alternatif. Sebelum pilihan dijatuhkan atau pilihan dihapuskan, ada beberapa tahap yang mungkin akan dilalui oleh pembuat keputusan. Tahapan tersebut bisa saja meliputi identifikasi masalah utama, menyusun alternatif yang akan dipilih dan sampai pada pengambilan keputusan terbaik.¹

2. Dasar Pengambilan Keputusan

Bahwa dasar pengambilan keputusan dalam pengambilan keputusan yang bisa digunakan adalah:

1) Intuisi

Pengambilan keputusan intuisi memiliki kelebihan dan kekurangan. Pengambilan keputusan ini berdasarkan perasaan sehingga mudah terpengaruh karena perasaan mempunyai sifat yang subjektif.

¹ Yeni Rachmawati, Syahril Sitorus, Apriwati Barus, (*Teknik Pengambilan Keputusan*, Tahun 2015), 1.

2) Pengalaman

Pengambilan keputusan berdasarkan pengalaman memiliki banyak keuntungan karena itu orang-orang yang mempunyai lebih banyak pengalaman biasanya akan lebih bijak dalam mengambil keputusan. Pengalaman memiliki manfaat yaitu dengan adanya pengalaman akan dapat memperkirakan keadaan yang akan terjadi kedepan, serta memperkirakan untung rugi dalam keputusan yang dihasilkan.

3) Fakta

Pengambilan keputusan berdasarkan fakta dapat memberikan keputusan yang meyakinkan karena keputusan itu bersifat nyata dan tidak dibuat-buat. Dengan fakta akan menghasilkan keputusan yang baik dan sehat, sehingga orang akan menerima keputusan itu dengan lapang dada.

4) Wewenang

Sama halnya dengan dasar pengambilan keputusan yang lain, wewenang juga mempunyai keuntungan dan kerugian. Biasanya pengambilan keputusan ini dilakukan oleh atasan kepada bawahan.

5) Logika/Rasional

Pengambilan keputusan berdasarkan logika dan berdasarkan rasional menghasilkan keputusan yang bersifat objektif, logis sehingga

keputusan yang diambil bisa mendekati kebenaran dan mendapatkan keputusan yang sesuai dengan yang diharapkan.²

3. Faktor-Faktor Pengambilan Keputusan

Berikut faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pedagang dalam memilih pembiayaan murabahah tersebut berasal dari faktor eksternal (sosial, produk, harga, promosi, pelayanan dan tempat) dan faktor internal (motivasi, sikap dan keyakinan) yang dapat diuraikan sebagai berikut:

1) Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi berasal dari luar diri manusia. Faktor tersebut diantaranya:

a) Sosial

Faktor sosial adalah salah satu faktor dinamik yang memiliki pengaruh sangat signifikan terhadap perubahan selera dan kebutuhan masyarakat. Faktor sosial ini terdiri dari kelompok referensi, keluarga, peranan dan status.

b) Produk

Produk adalah sekelompok sifat-sifat yang berwujud (*tangible*) dan tidak berwujud (*intangible*) yang mencakup warna, harga, kemasan, dan pelayanan yang diberikan produsen agar dapat diterima oleh pedagang sebagai kepuasan kebutuhan nasabah.

² Zahra Hayati, *Teori-Teori Pengambilan Keputusan*, (Universitas Negeri Padang, Indonesia, 2019), 1-2.

c) Harga

Pengertian harga merupakan sejumlah nilai (dalam mata uang) yang harus dibayar nasabah untuk membeli atau menikmati barang atau jasa yang ditawarkan. Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan *marketing mix*.

d) Tempat

Lokasi berhubungan dengan keputusan yang di buat oleh perusahaan mengenai dimana operasi dan karyawannya di tempatkan. Hal yang paling penting dari lokasi adalah tipe dan tingkat interaksi yang terlibat.

e) Promosi

Promosi adalah suatu unsur yang digunakan untuk memberitahukan dan membujuk pasar tentang produk atau jasa yang baru pada perusahaan melalui iklan, penjualan pribadi, promosi penjualan, maupun publikasi.³

f) Kualitas Pelayanan

Pelayanan (*service*) secara umum adalah setiap kegiatan yang diperuntukan atau ditujukan untuk memberikan kepuasan kepada nasabah melalui pelayanan yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabah.

³ Zahra Hayati, *Teori-Teori Pengambilan Keputusan*, (Universitas Negeri Padang, Indonesia, 2019), 2.

2) Faktor Internal

Faktor internal adalah unsur-unsur internal psikologi yang melekat pada setiap individu konsumen. Faktor tersebut diantaranya:

a) Motivasi

Motivasi merupakan keadaan dalam diri individu yang menyebabkan mereka berperilaku dengan cara yang menjamin tercapainya suatu tujuan. Motivasi meliputi faktor kebutuhan biologis dan emosional melalui pembelian dan penggunaan suatu produk.

b) Sikap dan Keyakinan

Sikap adalah suatu evaluasi atau perasaan dari seseorang terhadap sebuah objek atau ide. Sikap menempatkan seseorang kedalam suatu pemikiran untuk menyukai atau tidak menyukai suatu objek. Keyakinan adalah pemikiran yang dimiliki seseorang tentang sesuatu. Keyakinan yang diformulasikan seseorang tentang produk dan jasa tertentu.⁴

B. Pedagang Tradisional

Pasar tradisional adalah pasar yang dibangun dan dikelola oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Swasta, Badan Usaha Milik Negara, Badan Usaha Milik Daerah termasuk kerja sama dengan swasta dengan tempat usaha berupa toko, kios, dan tenda yang dimiliki/dikelola oleh pedagang kecil,

⁴ *Ibid.*, 2

menengah, swadaya masyarakat atau koperasi dengan usaha skala kecil, modal kecil, dan dengan proses jual beli barang dagangan melalui tawar menawar.⁵

Kebijakan Pemerintah Peraturan Presiden Nomor 112 Tahun 2007 tentang Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern, merupakan salah satu kebijakan yang dikeluarkan pemerintah untuk mengatasi persaingan yang tidak seimbang antara pasar tradisional dengan pasar modern. Regulasi yang dikeluarkan pemerintah diharapkan benar-benar dilaksanakan dengan tepat khususnya oleh pelaku dalam pasar modern. Pasar tradisional dikelola tanpa inovasi yang berarti yang mengakibatkan pasar menjadi tidak nyaman dan kompetitif.⁶

C. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Kata pembiayaan berasal dari kata “biaya” yang berarti mengeluarkan dana untuk keperluan sesuatu. Sedangkan pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Pengertian lain pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Pembiayaan juga berarti kepercayaan (*trust*), maksudnya bank atau lembaga keuangan

⁵ A. A.Gede Prathiwa Pradipta, I Gusti Putu Nata Wirawan, *Pengaruh Revitalisasi Pasar Tradisional dan Sumber Daya Pedagang Terhadap Kinerja Pedagang Pasar Di Kota Denpasar*, (Universitas Udayana, 2016) Vol.05, 461.

⁶ *Ibid.*, 462

syariah menaruh kepercayaan kepada seseorang atau perusahaan untuk melaksanakan amanah yang diberikan berupa pemberian dana dan mengelolanya dengan benar, adil dan disertai ikatan dan syarat-syarat yang jelas dan saling menguntungkan kedua belah pihak.⁷ Hal ini mengacu pada firman Allah SWT:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya; “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa’ [4]: 29)*⁸

a) Pembiayaan dengan prinsip jual beli yang meliputi:

1) Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga pokok perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. karakteristik *murabahah* adalah sipenjual harus memberitahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.

2) Pembiayaan *Salam*

Salam merupakan bentuk jual beli dengan pembayaran dimuka dan penyerahan barang dikemudian hari (*advanced*

⁷ Nurnasrina, SE., M. Si. & P. Aditiyes Putra, M., Si. (*Manajemen Pembiayaan Syariah*, Tahun 2018), 1.

⁸ *Ibid.*, 2

payment atau forward buying atau future sales) dengan harga, spesifikasi, jumlah, kualitas, tanggal dan tempat penyerahan yang jelas, serta disepakati sebelumnya dalam perjanjian.

3) Pembiayaan *Istishna*

Istishna adalah jual beli dalam bentuk pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan (pembeli) dan penjual (pembuat).⁹

2. Tujuan dan Prinsip Analisis Pembiayaan

Perbankan sebagai lembaga yang melaksanakan tiga fungsi utama, yakni menerima simpanan uang, meminjamkan uang dan memberikan layanan jasa perbankan. Di dalam sejarah perekonomian kaum muslimin fungsi-fungsi bank telah dikenal sejak zaman Rasulullah SAW. Fungsi-fungsi tersebut adalah menerima titipan harta, meminjamkan uang untuk keperluan konsumsi dan keperluan bisnis serta melakukan pengiriman uang.¹⁰

3. Pengertian *Murabahah*

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *murabahah* penjual harus memberitahu harga pokok produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahan, *murabahah* dapat dilakukan untuk

⁹ Rahmat Ilyas, *Analisis Kelayakan Pembiayaan Bank Syariah*, (IAIN Syaikh Abdurrahman Siddik Bangka Belitung, 2019), Vol. 4, 129-130

¹⁰ *Ibid.*, 131.

pembelian secara pesanan dan biasa disebut sebagai *murabahah* kepada pemesan pembelian.¹¹

Pembayaran *murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau tangguh. Pembayaran tangguh adalah pembayaran yang dilakukan tidak pada saat barang diserahkan kepada pembeli, tetapi pembayaran dilakukan secara angsuran atau sekaligus pada waktu tertentu. Akad *murabahah* memperkenankan penawaran harga yang berbeda untuk cara pembayaran yang berbeda sebelum akad *murabahah* dilakukan. Namun jika akad tersebut telah disepakati, maka hanya ada satu harga (harga dalam akad) yang digunakan. Harga yang disepakati dalam *murabahah* adalah harga jual, sedangkan biaya perolehan harus diberitahukan. Jika penjual mendapatkan diskon sebelum akad *murabahah*, maka diskon itu merupakan hak pembeli.¹²

4. Syarat dan Rukun *Murabahah*

Murabahah sebagai salah satu proses jual beli mempunyai beberapa syarat sebagai berikut:

- a. Mengetahui harga pokok. Dalam *murabahah* disyaratkan harga pokok diketahui oleh pembeli karena merupakan syarat sahnya jual beli.
- b. Mengetahui besarnya keuntungan. Margin keuntungan juga harus diketahui oleh si pembeli. Karena margin keuntungan termasuk bagian

¹¹ Akhmad Mujahidin, Hukum Perbankan Syariah, Perguruan Tinggi Keagamaan Islam, 2017), 54.

¹² Yuli Dwi Yusrani Anugrah & Mahfudhotul Laila, *Analisis Konsep Penerapan Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah* (IAI Syarifuddin, Indonesia, 2020) Vol. 2, 6.

dari harga. Sedangkan mengetahui harga merupakan syarat sah jual beli.

- c. Harga pokok merupakan sesuatu yang dapat diukur, dihitung dan ditimbang, baik pada waktu terjadi jual beli dengan penjual yang pertama atau setelahnya, seperti dengan dinar, dirham dan lain-lain.
- d. Kontrak *murabahah* harus bebas dari praktek riba. Jika dalam kontrak tersebut terdapat unsur riba, maka keuntungan yang didapat tergolong riba.
- e. Kontrak jual beli pertama harus sah secara *syara'*. Jika kontrak pertama batal atau tidak sah, maka *murabahah* tidak dapat dilaksanakan.¹³

¹³ M. Sholeh Mauluddin, M.Ei. *Pembiayaan Murabahah Dalam Perspektif Fatwa DSN-MU, 2018*, Vol. 2, 4.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini termasuk kedalam jenis penelitian lapangan (*field research*), yang bertujuan langsung untuk memecahkan masalah-masalah praktis dalam kehidupan sehari-hari. Penelitian lapangan (*field research*) yaitu suatu penelitian yang dilakukan di lapangan atau di lokasi penelitian, suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi untuk menyelidiki gejala objektif sebagai terjadi di lokasi tersebut, yang dilakukan juga untuk penyusunan suatu laporan ilmiah.¹ Adapun sasaran dan lokasi yang dijadikan sebagai objek penelitian yaitu pedagang yang ada di pasar Tridatu Lampung Timur dalam melakukan pembiayaan *murabahah*.

2. Sifat Penelitian

Dilihat dari segi sifatnya, penelitian ini bersifat deskriptif yaitu orang hanya semata-mata melukiskan keadaan obyek atau peristiwanya tanpa suatu maksud untuk mengambil kesimpulan-kesimpulan yang berlaku secara umum.² Penelitian deskriptif adalah penelitian yang mendeskripsikan suatu gejala, peristiwa, kejadian yang terjadi saat sekarang.

¹ Dr. Sugiono, *Metodologi Penelitian Pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D* (Bandung 2017), 6.

² *Ibid.*, 89

Penelitian ini umumnya bertujuan untuk melukiskan secara sistematis fakta atau karakteristik objek yang diteliti secara faktual dan cermat. Hal ini terlihat pada data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar dan bukan angka-angka. Dalam penelitian ini penulis akan mendeskripsikan penelitian yang berkaitan dengan faktor-faktor pengambilan keputusan pedagang dipasar tradisional Tridatu Lampung Timur dalam menggunakan pembiayaan murabahah di BMT.

3. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang digunakan pada penelitian ini berada di pasar tradisional tridatu Lampung Timur. Dengan maksud tujuan untuk mengetahui dan mendapatkan informasi secara langsung terkait Faktor Faktor Pengambilan Keputusan Pedagang Di Pasar Tradisional Tridatu Lampung Timur Dalam Menggunakan Pembiayaan Murabahah Di BMT Assyafi'iyah.

B. Sumber Data

Data diartikan sebagai informasi yang diterima tentang suatu kenyataan atau fenomena empiris, wujudnya dapat berupa seperangkat ukuran (kuantitatif, angka-angka) atau berupa ungkapan kata-kata (kualitatif). Sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data diperoleh. Sumber data ini bisa berupa orang, bisa benda, yang berada dalam wilayah penelitian dimana fenomena terjadi. Sumber data yang akan digunakan oleh peneliti ada dua jenis sumber data yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.

1. Sumber Data Primer

Data Primer adalah data yang diperoleh dan digali langsung dari sumber pertama atau subyek penelitian. Adapun yang menjadi data primer dalam penelitian ini adalah yang menjadi sample sejumlah satu orang dari pihak BMT Assyafi'iyah, berjumlah lima orang pedagang/penjual, petugas pasar berjumlah satu orang, dan tokoh pasar berjumlah satu orang.

Pemilihan pedagang sebagai sumber data primer pada penelitian ini menggunakan *purposive sampling*. Adapun yang di maksud dengan *purposive sampling* adalah teknik penentuan sample dengan pertimbangan tertentu³. Pada penelitian ini pedagang sebagai sumber data primer ditentukan secara *purposive* (berdasarkan kriteria tertentu) sesuai dengan kebutuhan penelitian. Kriteria-kriteria tersebut antara lain sebagai berikut:

- a. Subyek berumur 25 s/d 50 tahun.
- b. Subyek pedagang/penjual yang ada di pasar tridatu Lampung Timur.
- c. Paham dengan pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah.

2. Sumber Data Sekuder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi.⁴ Peneliti menggunakan sumber data sekunder dan merujuk pada literatur yang berkaitan dengan faktor faktor pedagang di pasar tradisional tridatu Lampung Timur dalam memilih pembiayaan murabahah pada BMT Assyafi'iyah. Adapun pihak BMT Assyafi'iyah dan

³ Dr. Sugiono, *Metodologi Penelitian Pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D* (Bandung 2017), 124.

⁴ *Ibid.*, 125

pedagang di pasar tradisional tridatu Lampung Timur, yang dapat dijadikan rujukan dalam penelitian yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

C. Teknik Pengumpulan Data

Sesuai dengan permasalahan dan tujuan penelitian, maka teknik atau cara pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti sebagai berikut:

1. Triangulasi

Dalam teknik pengumpulan data triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Bila peneliti melakukan pengumpulan data dengan triangulasi artinya peneliti mengumpulkan data yang sekaligus menguji kredibilitas data, yaitu untuk meninjau kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data yaitu wawancara dan dokumentasi.⁵

2. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui proses tanya jawab lisan yang berlangsung satu arah, artinya pertanyaan datang dari pihak yang mewawancarai dan jawaban diberikan oleh yang diwawancarai. Peneliti menggunakan teknik wawancara terstruktur dalam mengajukan pertanyaan kepada informan secara langsung. Wawancara terstruktur, dimana dalam pelaksanaannya lebih jelas di bandingkan

⁵ Dr. Sugiono, *Metodologi Penelitian Pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D* (Bandung 2017), 330.

dengan wawancara semi struktur, tujuan dari wawancara jenis ini adalah untuk menemukan jawaban lebih jelas dengan pertanyaan yang diberikan. Dalam melakukan wawancara, peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan.⁶ Wawancara yang dilakukan adalah untuk menggali informasi tentang Faktor Faktor Pengambilan Keputusan Pedagang Di Pasar Tradisional Tridatu Lampung Timur Dalam Menggunakan Pembiayaan Murabahah Di BMT Assyafi'iyah. Wawancara ini dilakukan dengan menggali informasi dan mengajukan pertanyaan kepada pihak BMT Assyafi'iyah serta para pedagang yang menggunakan pembiayaan murabahah.

3. Dokumentasi

Teknik dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data berupa data-data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian.⁷ Metode dokumentasi ini adalah kumpulan sejumlah besar fakta dan data yang tersimpan dalam bahan yang berbentuk surat, catatan harian, cendra mata, laporan, artefak dan foto. Metode penelitian ini digunakan untuk memperoleh bukti praktek kerjasama dan lain sebagainya guna menunjang dari data yang diperoleh melalui wawancara.

⁶ Dr. Sugiono, *Metodologi Penelitian Pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D* (Bandung 2017), 320.

⁷ *Ibid.*, 336.

D. Teknik Analisis Data

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif. Bagian menyatakan bahwa analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan bahan-bahan lain. sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat di informasikan kepada orang lain. Analisis data dilakukan dengan mengorganisasikan data, menjabarkannya kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan yang dapat diceritakan kepada orang lain.⁸

Data yang diperoleh dari wawancara dan dokumentasi dari pedagang di pasar Tridatu Lampung Timur akan diolah menggunakan metode analisis kualitatif lapangan, karena data yang diperoleh merupakan keterangan yang dianalisa dengan menggunakan cara berfikir induktif yaitu menarik suatu kesimpulan dari pernyataan khusus menuju pertanyaan umum dengan penalaran atau berfikir rasional. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan pengamatan-pengamatan kepada pedagang yang ada di pasar secara langsung guna mengetahui kejadian di pasar tradisional Tridatu Lampung Timur.

⁸ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2017), 224.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Lokasi Penelitian

1. Sejarah Pedagang Tradisional Tridatu Lampung Timur

Berdasarkan wawancara kepada Pedagang terlama di Pasar Tradisional Tridatu Lampung Timur yaitu bapak Mahmud, beliau adalah bisa disebut salah satu Tokoh Pasar beliau berada di pasar sejak tahun 1996 sampai 2023, beliau menceritakan apa saja yang sudah di alami dalam permasalahan yang ada di dalam pasar, dan memberi tahu mengapa beliau di jadikan ketua tokoh pasar dengan alasan untuk mengatasi suatu permasalahan di pasar seperti kebijakan pemerintah yang seolah-olah tidak melihat kondisi pasar terutama pemerintah daerah kabupaten seperti kebijakan peraturan sewa menyewa dan sebagainya.¹

Lalu beliau juga berpendapat tentang Lembaga Keuangan Mikro Syariah seperti BMT beliau mengatakan bahwa dulu beliau sempat menjadi salah satu bagian pendiri di BMT tetapi BMT yang didirikan tersebut tidak bertahan sampai sekarang karena mengalami antara pengelola BMT itu tidak ada transparan tentang mengelola keuangannya, dari sini beliau tidak percaya lagi untuk menabung di BMT manapun dan lebih memilih menabung sendiri ucap beliau.²

¹ Wawancara dengan Bapak Mahmud, Sebagai Tokoh Pasar.

² Wawancara dengan Bapak Mahmud, Sebagai Tokoh Pasar.

2. Visi dan Misi BMT Assyafi'iyah

BMT Assyafi'iyah memiliki Visi dan Misi sebagai berikut:

a. Visi

“Menjadi Lembaga Keuangan Syari'ah di Lampung yang Kuat, Sehat, Bermanfaat, Mandiri dan Islami”.

b. Misi

- 1) Meningkatkan kesejahteraan dan pelayanan anggota serta kemajuan lingkungan kerja
- 2) Menciptakan sumber pembiayaan dan penyediaan modal dengan berpegang teguh pada prinsip-prinsip syari'ah.
- 3) Membudayakan sikap hemat dan mendorong kegiatan menabung dikalangan anggota dan masyarakat.
- 4) Menumbuhkan usaha-usaha produktif anggota dibidang pertanian, perdagangan, industri dan jasa.
- 5) Memperkuat posisi tawar, sikap sportif dan amanah dikalangan anggota serta membentuk jaringan usaha antar anggota.³

3. Produk-produk Pembiayaan BMT Assyafi'iyah Cabang Tridatu

a. Pembiayaan Bagi Hasil

Merupakan konsep pembiayaan yang adil dan memiliki nuansa kemitraan yang sangat kental, hasil yang diperoleh dibagi berdasarkan perbandingan (nisbah) yang disepakati dan bukan sebagaimana penempatan suku bunga pada bank dan koperasi konvensional.

³ Dokumentasi, Brosur BMT Assyafi'iyah

1) Mudah Ceria

Akad kerjasama pembiayaan antara BMT selaku pemilik dana yang menyediakan semua kebutuhan modal dengan anggota sebagai pihak yang mempunyai keahlian atau ketrampilan tertentu, untuk mengelola suatu kegiatan usaha yang produktif dan syariah.

2) Sama Ceria

Merupakan akad kerja sama pembiayaan antara BMT dengan anggota untuk mengelola suatu kegiatan usaha masing-masing memasukkan penyertaan dana sesuai porsi yang disepakati, sedangkan untuk pengelola kegiatan usaha dipercayakan kepada anggota.

b. Pembiayaan Jual Beli

Konsep jual beli mengandung beberapa kebaikan antara lain pembiayaan yang diberikan selalu terikat dengan sektor *riελ*, karena yang menjadi dasar adalah barang yang diperjual belikan. Disamping itu harga yang telah disepakati tidak akan mengalami perubahan sampai dengan berakhirnya akad. Murabahah Ceria Akad jual beli antar BMT dan anggota atas suatu jenis barang tertentu dengan harga yang disepakati bersama, BMT akan menwakalahkan barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada anggota dengan harga setelah ditambah keuntungan yang telah disepakati.

c. Pembiayaan Jasa

Al Qardh Ceria

Merupakan pinjaman yang diberikan oleh BMT kepada anggota yang harus dikembalikan pada waktu yang diperjanjikan tanpa disertai imbalan apapun kecuali apabila anggota memberikan infaq. Pinjaman yang diberikan tersebut adalah dalam rangka saling membantu dan bukan merupakan transaksi komersial, menagih kepada pihak yang berhutang tersebut.⁴

B. Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Faktor-Faktor Pengambilan Keputusan Pedagang Di Pasar Tridatu Tradisional

a. Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil observasi atau pengamatan peneliti, serta wawancara dari beberapa pedagang di pasar Tradisional Tridatu. Berikut teori faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pedagang dalam memilih pembiayaan murabahah tersebut berasal dari faktor eksternal (sosial, produk, harga, promosi, pelayanan dan tempat) dan faktor internal (motivasi, sikap, dan keyakinan) yang dapat diuraikan sebagai berikut:

1) Faktor Eksternal

Merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi berasal dari luar diri manusia. Faktor tersebut diantaranya:

⁴ Dokumentasi, Brosur BMT Assyafi'iyah

a) Sosial

Faktor sosial adalah salah satu faktor dinamik yang memiliki pengaruh sangat signifikan terhadap perubahan selera dan kebutuhan masyarakat. Menurut Ibu Saumi, selaku pedagang yang mengambil pembiayaan murabahah, yang menyatakan:

“Ibu Saumi adalah seorang penjual handpone baru dan second yang menyediakan servis hp, case hp, aksesoris hp, dan lain sebagainya, beliau mengetahui tentang produk murabahah dari orang tua nya yang sudah lebih dulu mengikuti produk ini. Menurut beliau pembiayaan ini sudah sesuai dengan persyaratan yang mudah, lalu melayani dengan baik. Beliau mengatakan saya meneruskan usaha di pasar ini kurang lebih sudah lima tahun, Saat ini usaha yang di lakukan saya terus meningkat pendapatannya dan berkembang di setiap harinya semenjak adanya BMT ini, sehingga dapat membuka cabang di pasar Way Jepara. Pendapatan perhari sebelum mendapatkan dana pembiayaan murabahah kurang lebih sebesar Rp. 5.000.000,00. Sedangkan setelah mendapatkan dana pembiayaan pendapat saya terus meningkat sebesar Rp. 10.000.000,00. Adanya BMT yang datang ke pasar sangat membantu, dengan dana pembiayaan tersebut saya merasa terbantu dan meningkat.”⁵

Sedangkan menurut Ibu Rodiah, selaku nasabah pembiayaan murabahah, yaitu menyatakan:

“Alasan beliau memilih pembiayaan murabahah karena faktor sosial, kebetulan beliau sedang membutuhkan modal untuk usaha kemudian tetangga menyarankan untuk menggunakan pembiayaan murabahah dan sangat mudah untuk memenuhi

⁵ Wawancara Ibu Saumi sebagai pedagang. Pada tanggal 1 April 2023

persyaratan, maka dari itu beliau merasa pas dengan kebutuhannya dan merasa tertarik. Sedangkan pelayanan yang dilakukan karyawan BMT Assyafi'iyah Cabang Tridatu kepada pedagang sangat baik, karena pedagang yang belum tahu tentang pembiayaan yang akan digunakan kemudian langsung diarahkan, lalu saya berdagang di pasar sudah kurang lebih tiga tahun dan berdagang setiap hari. Adanya BMT di sini tidak perlu jauh untuk menabung, dari perkembangan yang saya rasakan lumayan membantu saya dalam permodalan”⁶

Pernyataan pedagang diatas maka dapat dianalisis, bahwa pedagang memilih pembiayaan murabahah karena referensi dari pihak luar. Sehingga faktor sosial bisa memudahkan untuk mendapatkan informasi. Jadi, faktor sosial tersebut sangat berkaitan erat dalam mempengaruhi minat pedagang, sebab sosial berhubungan satu sama lainnya dalam menentukan keputusan pedagang.

b) Produk

Produk adalah sekelompok sifat-sifat yang berwujud (*tangible*) dan tidak berwujud (*intangible*) yang mencakup warna, harga, kemasan, dan pelayanan yang diberikan produsen agar dapat diterima oleh pedagang sebagai kepuasan kebutuhan konsumen.⁷ Faktor produk mampu mempengaruhi konsumen dalam mengambil keputusan dalam memilih pembiayaan murabahah. Ibu Linda sebagai pedagang, menyatakan:

⁶ Wawancara Ibu Rodiah sebagai pedagang, Pada tanggal 1 April 2023

⁷ Zahra Hayati, *Teori-Teori Pengambilan Keputusan*, (Universitas Negeri Padang, Indonesia, 2019) hal.2

“Alasan beliau memilih pembiayaan murabahah karena produk pembiayaan yang di tawarkan macam-macam, banyak pilihan jenis produk pembiayaan murabahah dari sifat penggunaannya, saya mendapat informasi tentang BMT ini dari kakak ipar saya dan produk murabahah ini menurut saya mudah dipahami dalam bagi hasilnya ketimbang produk lainnya. Diluar produk produk yang dikeluarkan, dalam melayani saya sebagai pedagang karyawan karyawan BMT sangat sabar. Saya berdagang disini sudah lima tahun dan saya berjualan setiap hari kecuali ada penting yang membuat saya tidak buka, lalu tentang pelayanan dan tempat menurutnya jauh atau tidaknya kantor BMT ini sudah baik dalam menjaga kepercayaan nasabahnya. Dari perbandingan sebelum dan sesudah memakai produk ini peningkatannya sudah cukup baik.”⁸

Pernyataan pedagang diatas maka dapat dianalisis, bahwa produk menjadi pertimbangan pedagang memilih pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah, karena produk adalah modal utama suatu perusahaan untuk menawarkan segala jasa yang diberikan kepada pedagang serta kualitas produk menunjukkan ukuran dapat dipercayanya produk tersebut. Semakin banyak jenis produk yang ditawarkan maka semakin memikat para calon nasabah untuk bergabung menjadi anggota dari BMT Assyafi'iyah.

Peneliti dapat menyimpulkan, bahwa untuk bergabung dengan sebuah perusahaan, seperti perbankan, konsumen akan lebih dahulu mencari tahu mengenai produk yang ditawarkan, kualitas, serta jaminannya, apabila sudah sesuai dengan yang

⁸ Wawancara Ibu Linda sebagai pedagang, pada tanggal 1 April 2023

diharapkan atau sebaliknya. Melihat hasil wawancara yang dikemukakan oleh Ibu Linda, menyatakan bahwa produk yang ditawarkan oleh BMT Assyafi'iyah Cabang Tridatu cukup mempengaruhi dalam mengambil keputusan memilih pembiayaan murabahah.

c) Harga

Harga yang tidak terlalu memberatkan pihak pedagang akan memberikan persepsi kepada pedagang dalam mempertimbangkan, untuk memilih dan menggunakan produk atau jasa yang sesuai dengan kehendaknya. Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Linda sebagai nasabah pembiayaan murabahah, yang menyatakan:

“Menurut saya sudah sesuai karna sudah cukup pas dengan keinginan saya makanya saya tertarik dengan produk ini, saya mendapatkan informasi ini dari pihak BMT nya langsung yang sering menarik tabungan di pasar dan dibandingkan pembiayaan lainnya pembiayaan murabahah terjangkau. Dalam pelayanannya sudah baik pastinya, dalam usaha yang saya rintis dari nol ini sudah berjalan hampir tiga tahun dan berjualan setiap hari, menurut saya mungkin pendapat saya sama dengan pedagang lainnya yaitu cukup membantu karena jika mengikuti persyaratan untuk meminjam nominalnya tidak terlalu tinggi sesuai dengan kemampuan saya, sangat transparan dan jelas menjelaskan tentang produk yang saya ambil, setelah menggunakan produk ini yang pastinya terus ada perubahan maka dari itu saya bertahan sampai sekarang. Lalu masalah adanya BMT ada di pasar itu sangat memudahkan pedagang jika ingin menabung dan menambah modal seperti saya.”⁹

⁹ Wawancara Ibu Linda sebagai pedagang, pada tanggal 1 April 2023

Pernyataan pedagang diatas maka dapat dianalisis, bahwa harga yang terjangkau dan transparan akan memberikan persepsi kepada pedagang dalam mempertimbangkan, untuk memilih, memakai, dan menggunakan produk atau jasa yang sesuai dengan kehendak. Peneliti dapat menyimpulkan, bahwa harga yang terjangkau menjadi penentu untuk diperhatikan mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk dan jasa yang ditawarkan.

d) Promosi

Promosi menjadi modal utama untuk menarik minat pedagang seperti yang dikemukakan oleh Ibu Retno sebagai nasabah di BMT Assyafi'iyah Cabang Tridatu, yang menyatakan:

“Menurut beliau adanya faktor promosi yang memudahkan untuk mengetahui produk murabahah yang menurutnya sudah sesuai dengan kebutuhannya. Promosi yang di lakukan oleh BMT Assyafi'iyah Cabang Tridatu yaitu melalui informasi dari brosur yang disebar dan dijelaskan secara detail. Saya mengambil produk murabahah karna rata-rata teman berdagang saya mengambil produk tersebut dan pelayanan yang di berikan sudah cukup baik dan untuk adanya BMT di pasar ini cukup membantu. Saya berdagang kurang lebih sekitar empat tahun dan berjualan setiap hari kecuali hari hari besar, setelah menggunakan produk ini pastinya sudah meningkat jauh lebih baik termasuk dari segi

modalnya dan untuk layanannya sangat sopan dalam melayani nasabahnya”¹⁰

Pernyataan di atas maka dapat dianalisis, promosi merupakan faktor yang sangat berpengaruh dalam menarik minat pedagang. Promosi merupakan media dalam memasarkan produk-produk BMT Assyafi'iyah dengan berbagai macam cara. Salah satunya dengan berkomunikasi dan menjelaskan dari produk tersebut, yang merupakan pendekatan pemasaran yang sangat mudah dimengerti oleh nasabah, karena dengan berkomunikasi pihak BMT dapat meyakinkan kepada nasabah/calon nasabah tentang keunggulan-keunggulan yang ada di BMT Assyafi'iyah Cabang Tridatu.

Peneliti dapat menyimpulkan bahwa faktor promosi dapat mempengaruhi keputusan pedagang memilih pembiayaan murabahah. Dengan kegiatan promosi, BMT akan berusaha membujuk calon nasabah dan nasabah untuk memilih produk yang dipasarkan/ditawarkan.

e) Pelayanan

Pelayanan yang dilakukan BMT Assyafi'iyah Cabang Tridatu terhadap nasabah sudah bagus, seperti yang diutarakan Ibu Saumi, Ibu Rodiah, Ibu Linda, dan Ibu Retno sebagai nasabah di BMT Assyafi'iyah, yang menyatakan:

¹⁰ Wawancara Ibu Retno Sebagai Pedagang, Pada tanggal 2 April 2023

“Bahwa pelayanan yang dilakukan karyawan sangat baik, dengan turun kepasar setiap hari kecuali hari libur karena pedagang rata rata berjualan di pasar hampir setiap hari, lalu setiap karyawan sangat ramah, dan sopan dalam menyapa nasabah termasuk BMT yang tidak jauh dari pasar, pelayanannya cepat, tidak menunggu lama, dan persyaratan yang mudah dari situ banyak yang mulai tertarik untuk mengikuti BMT ini dalam memilih produk murabahah dan juga membantu dalam menambah modal dan pendapatan setiap pedagang yang mengikuti produk murabahah terus meningkat setelah menggunakan produk ini.”¹¹

Pernyataan pedagang di atas dapat dianalisis, pelayanan yang dilakukan karyawan terhadap pedagang sudah baik, merupakan daya tarik tersendiri bagi pedagang dalam keputusan memilih pembiayaan murabahah. Karena dengan pelayanan yang baik maka pedagang tertarik untuk menjadi nasabah, serta akan menggunakan jasa BMT tersebut kembali.

Peneliti dapat menyimpulkan, bahwa pelayanan merupakan keinginan pedagang yang harus dipenuhi oleh karyawan BMT, sehingga mereka merasa senang dan puas dengan pelayanan karyawan BMT tersebut. Pelayanan menjadi salah satu faktor penting dalam menarik pedagang dalam menabung, sebab dengan melakukan pelayanan yang baik pedagang akan merasa dihargai dan akan memberikan kesan nyaman. Dengan demikian, pedagang akan tertarik lagi untuk

¹¹ Wawancara nasabah, Pada Tanggal 2 April 2023

memilih BMT Assyafi'iyah untuk menabung dan menambah modal.

2) Faktor Internal

Faktor internal adalah unsur-unsur internal psikologi yang melekat pada setiap individu konsumen. Faktor tersebut diantaranya:

a) Sikap dan Keyakinan

Sikap dan keyakinan juga berpengaruh dalam memenuhi keinginan. Menurut Saudara Arini selaku nasabah pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah, beliau mengatakan:

“Saya memilih produk tersebut dengan alasan karena pembiayaan murabahah setahu beliau bagi hasil pembiayaannya yang disetujui tidak akan berubah selama jangka waktu pembiayaan walaupun dalam masa tersebut terjadi perubahan dan dari situ saya yakin untuk memilih produk ini. Saya mendapat informasi dari sapupu saya yang dimana dia sudah lebih dulu menggunakan produk ini, pendapat saya dalam memilih produk ini karena dijelaskan dari pihak BMT bisa dapat saya pahami dan dalam pelayanan sudah cukup baik, saya kebetulan memulai usaha ini masih belum lama maka dari itu saya ingin menambah modal dari BMT ini lalu dari sini usaha saya bertambah banyak, saya berdagang setiap pagi sampai siang menjelang sore, dan BMT berada cukup tidak jauh menurut saya.”¹²

Jadi dapat peneliti simpulkan bahwa sikap dan keyakinan akan mengarahkan seseorang untuk berperilaku konsisten terhadap produk atau jasa sehingga sikap nasabah untuk

¹² Wawancara Ibu Arini, Pada Tanggal 2 April 2023

memilih suatu produk atau jasa tersebut akan mempengaruhi nasabah untuk membeli dan menggunakan produk tersebut. Karena sikap dipengaruhi keyakinan, begitu pula sebaliknya keyakinan menentukan sikap.

b. Hasil Pembahasan

Dari penjelasan di atas dapat dipahami bahwa keputusan sebagai sesuatu pemilihan tindakan. Untuk melakukan suatu keputusan orang akan melalui suatu proses tertentu, demikian pula pada hal keputusan memilih produk atau merek, mereka akan melaksanakan proses terlebih dahulu mungkin karena mereka tidak ingin menanggung resiko yang besar apabila memilih produk tersebut, sehingga mereka akan penuh dengan pertimbangan-pertimbangan.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa antara teori mengenai faktor-faktor pengambilan keputusan pedagang di pasar tradisional tridatu lampung timur dalam menggunakan pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah, dengan fakta yang ada di lapangan belum sejalan, karena menurut teori faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah adalah faktor eksternal (sosial, produk, promosi, harga, pelayanan, tempat) dan faktor internal (motivasi, sikap dan keyakinan). Sedangkan menurut hasil wawancara peneliti dengan narasumber berpendapat bahwa faktor-faktor yang

mempengaruhi keputusan nasabah memilih pembiayaan murabahah adalah faktor eksternal yaitu sosial, produk, promosi, harga, pelayanan.

Dan faktor internal yaitu sikap dan keyakinan.

2. Pembiayaan Murabahah Di BMT Assyafi'iyah

a. Hasil Penelitian

Kehadiran BMT Assyafi'iyah Cabang Tridatu memberikan pelayanan kepada pedagang. Hal ini terbukti dengan program program pembiayaan yang membantu usaha mikro, kecil, dan menengah menjadikan lembaga tersebut memiliki peranan sendiri dalam kehidupan pengusaha, pemberian pembiayaan dengan plafon sampai dengan Rp. 30.000.000,00 (tiga puluh juta rupiah) dapat diberikan dengan agunan yang sesuai dari jumlah pembiayaan.

Peneliti mengetahui dan bertanya bagaimana sistem yang dijalankan dalam pembiayaan murabahah ini, salah satunya yaitu melakukan wawancara dengan pimpinan cabang Tridatu yaitu Bapak Arif Hidayat.

Yang melatarbelakangi mengeluarkan produk pembiayaan murabahah, yaitu:

“Dalam konsep jual beli mengandung beberapa kebaikan antara lain pembiayaan yang diberikan selalu terikat dengan sector riil, karena yang menjadi dasar adalah barang yang diperjual belikan. Disamping itu harga yang telah disepakati tidak akan mengalami perubahan sampai berakhirnya akad. Salah satunya ialah Murabahah Ceria merupakan akad jual beli antar BMT dan anggota atas suatu jenis barang tertentu dengan harga yang disepakati bersama, BMT akan menwakalahkan

barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada anggota dengan harga setelah ditambah keuntungan yang telah disepakati.”¹³

Berdasarkan penjelasan tersebut, adapun tujuan dari adanya produk pembiayaan murabahah tersebut, beliau menjelaskan:

“Pembiayaan bagi hasil dan jual beli sangat membantu perekonomian pada pedagang, dengan adanya BMT dan produk-produk yang dimiliki oleh BMT pedagang dapat menabung dan melakukan pembiayaan. Pentingnya di murabahah tersebut yaitu dapat membantu anggota yang kekurangan modal atau yang ingin membeli suatu barang tetapi tidak bisa membeli secara langsung.”¹⁴

Dalam pembiayaan murabahah di BMT Assyafi’iyah, adapun prosedur pengajuan pembiayaan yaitu persyaratan umum dalam semua produk yang ada di BMT Assyafi’iyah adalah sebagai berikut:

“Menjadi Anggota terlebih dahulu tentunya, mengisi blangko permohonan pembiayaan, menyerahkan fotocopy KK (Kartu Keluarga), menyerahkan fotocopy KTP (Kartu Tanda Penduduk), menyerahkan surat nikah (bagi yang sudah menikah), agunan atau jaminan.”¹⁵

Dari jumlah nasabah pembiayaan murabahah di BMT Assyafi’iyah, beliau menyebutkan:

“Jumlah penyaluran pembiayaan yang terdapat di BMT Assyafi’iyah Cabang Tridatu, terbilang cukup banyak dari jumlah anggotanya maupun jumlah nominalnya, hal itu disebabkan karena kemudahan prosedur dan kecepatan waktu dalam proses pencairan. Pembiayaan murabahah adalah pembiayaan yang termasuk banyak peminatnya yaitu mencapai kurang lebih 200 anggota”¹⁶

¹³ Bapak Arif Hidayat, *Wawancara*

¹⁴ Bapak Arif Hidayat

¹⁵ Bapak Arif Hidayat

¹⁶ Bapak Arif Hidayat

Dalam pembiayaan murabahah, adapun sistem dalam pemantauan usaha, dan beliau pun memberi tau sistemnya tersebut adalah:

“Setelah dana pembiayaan cair dan diberikan kepada anggota, pihak BMT tidak hanya memberikan modal namun ikut serta memberi saran dan masukkan kepada pedagang, pihak BMT juga melakukan pemantauan, pemantauan dilakukan secara langsung ke lokasi usaha anggota sebanyak 2 kali dalam sebulan untuk mengetahui perkembangan usaha anggota”¹⁷

¹⁷ Bapak Arif Hidayat

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, dapat disimpulkan bahwasanya ada dua (2) faktor yang mempengaruhi keputusan pedagang memilih pembiayaan murabahah, yaitu faktor eksternal seperti faktor sosial yaitu pedagang memilih pembiayaan murabahah karena referensi dari pihak luar. Faktor produk karena produk pembiayaan yang di tawarkan bermacam-macam, banyak pilihan jenis produk pembiayaan murabahah dari sifat penggunaannya. Faktor harga yaitu pembiayaan murabahah sangat terjangkau, dalam menentukan harga penjualan pihak BMT Assyafi'iyah secara transparan menjelaskan, dalam murabahah dapat ditetapkan diawal pada saat negosiasi sehingga pedagang tidak bingung. Faktor promosi yaitu promosi yang memudahkan untuk mengetahui produk murabahah. Faktor pelayanan bahwa pelayanan yang dilakukan karyawan sangat baik, setiap karyawan sangat ramah dan sopan dalam menyapa pedagang, pelayanannya cepat, tidak menunggu lama, dan persyaratan yang mudah. Sedangkan dari faktor internal yaitu faktor sikap dan keyakinan dari dalam diri. Sikap dan keyakinan akan mengarahkan seseorang untuk berperilaku konsisten terhadap produk atau jasa sehingga sikap nasabah untuk memilih suatu produk atau jasa tersebut akan mempengaruhi nasabah untuk membeli dan menggunakan produk tersebut.

B. Saran

Diharapkan kepada BMT Assyafi'iyah Cabang Tridatu bisa lebih mengenalkan produk pembiayaan murabahah kepada masyarakat luas. Dan BMT Assyafi'iyah harus lebih aktif untuk meningkatkan inovasi dalam kegiatan mengenalkan produk pembiayaan murabahah baik promosi dan sosialisasi agar pedagang lebih tertarik untuk menggunakan layanan BMT Assyafi'iyah Cabang Tridatu, karena adanya kegiatan tersebut terbukti mampu meningkatkan perkembangan produk pembiayaan murabahah dan menambah pendapatan pada BMT Assyafi'iyah Cabang Tridatu.

DAFTAR PUSTKA

- Ahmad Hanfan & Gunistiyo, *Manajemen Pemasaran Membangun Kinerja Pemasaran UMKM*, Tahun 2019.
- Dewi Novita Masyithoh, *Analisis Normatif UU No. 1 Tahun 2013 Tentang Lembaga keuangan mikro (LKM) Atas Status Badan Hukum dan Pengawasan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)*, Tahun 2014, Vol.5.
- Dokumentasi, Brosur BMT Assyafi'iyah.
- Dr. Sugiono, *Metodologi Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung 2017.
- Dwi Yuli Yusrani Anugrah & Mahfuddhotul Laila, *Analisis Konsep Penerapan Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah* (IAI Syarifuddin, Indonesia,2020) Vol. 2.
- Hayati Zahra, *Teori-Teori Pengambilan Keputusan*, Universitas Negeri Padang, Indonesia, 2019.
- Ilyas Rahmat, *Analisis Kelayakan Pembiayaan Bank Syariah*, (IAIN Syaikh Abdurrahman Siddik Bangka Belitung, 2019), Vol. 4.
- Indriani Via, *Faktor Yng Mempengaruhi Keputusan Pedagang Dalam Menggunakan Pembiayaan Bai'Bitsaman Ajil (BBA) Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Studi Pada BMT Sabilil Muttaqien Tanggamus)*. UIN Raden Intan Lampung, 2018.
- Isnaini Shavira, *Minat Pedagang Pasar Dupa Terhadap Pembiayaan Murabahah Pada Baitul Maal Wat Tamwil Dewan Masjid Indonesia (BMT DMI) Kota Pekan Baru*, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2021.
- Mauluddin M. Sholeh, M.Ei. *Pembiayaan Murabahah Dalam Perspektif Fatwa DSN- MU*, 2018, Vol. 2.
- Melina Fichta, *Pembiayaan Murabahah Di Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)*, Tahun 2020, Vol.3.
- Mujahidin Akhmad, *Hukum Perbankan Syariah*, Perguruan Tinggi Keagamaan Islam, 2017.
- Nurnasrina, SE., M. Si. & P. Aditiyes Putra, M., Si, *Manajemen Pembiayaan Syariah*, Tahun 2018.
- Nurul Nadia Ramadani, *Faktor Penentu Keputusan Pedagang Dalam Menggunakan Lembaga Keuangan Mikro Syariah, Studi Kasus Pada*

Pedagang Anggota BMT EL Munawar di Pasar Tradisional Sukaramai Medan, Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara Medan, 2019.

Pradipta A. A.Gede, I Gusti Putu Nata Wirawan, *Pengaruh Revitalisasi Pasar Tradisional dan Sumber Daya Pedagang Terhadap Kinerja Pedagang Pasar Di Kota Denpasar*, (Universitas Udayana, 2016) Vol.05.

Rachmawati Yeni, Syahrial Sitorus, Apriwati Barus, *Teknik Pengambilan Keputusan*, Tahun 2015.

Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2017.

Suryadi Nanda & Yusmila Rani Putri, *Analisis Penerapan Pembiayaan Qardhul Hasan Berdasarkan PSAK Syariah Pada BMT Al Ittihad Rumbai Pekanbaru*, Tahun 2018, Vol.1.

Wahyu Indah Utami, *Analisis Manajemen dalam Perilaku Konsumen terhadap Keputusan Pembelian*, Tahun 2017.

Zamroni Andi Azhar, dkk, *Analisis Persepsi Pedagang Muslim Dalam Memilih Produk Lembaga Keuangan Syariah*, Tahun 2021, Vol.2.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



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

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

Nomor : B-0769/In.28.1/J/TL.00/03/2023
Lampiran : -
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,
Titut Sudiono (Pembimbing 1)
(Pembimbing 2)
di-

Tempat
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

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

Nama : **GINTA DWIKI MELIANA**
NPM : 1903020024
Semester : 8 (Delapan)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : **FAKTOR FAKTOR PENGAMBILAN KEPUTUSAN PEDAGANG DI PASAR TRADISIONAL TRIDATU LAMPUNG TIMUR DALAM MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT ASSYAFIYAH**

Dengan ketentuan sebagai berikut :

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

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 20 Maret 2023
Ketua Jurusan,



Muhammad Ryan Fahlevi M.M
NIP 19920829 201903 1 007

Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik. Untuk memastikan keasliannya, silahkan scan QRCode dan pastikan diarahkan ke alamat <https://sismik.metrouniv.ac.id/v2/cek-suratbimbingan.php?npm=1903020024>. **Token = 1903020024**

ALAT PENGUMPULAN DATA (APD)

FAKTOR FAKTOR PENGAMBILAN KEPUTUSAN PEDAGANG DI PASAR TRADISIONAL TRIDATU LAMPUNG TIMUR DALAM MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT ASSYAFI'YAH

A. Wawancara

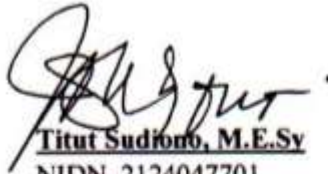
No	Teori	Pertanyaan
1	Pengambilan Keputusan	Pertanyaan Kepada Pedagang Di Pasar Tradisional Tridatu Lampung Timur a. Apakah pembiayaan murabahah yang anda pilih sudah sesuai dengan kriteria yang di inginkan? b. Apa alasan yang membuat anda tertarik untuk memilih pembiayaan murabahah tersebut? c. Darimanakah anda mendapatkan informasi pembiayaan murabahah pada BMT Assyafi'iyah? d. Bagaimana pendapat anda tentang produk pembiayaan murabahah? e. Bagaimana pelayanan yang diberikan BMT Assyafi'iyah terhadap produk pembiayaan murabahah?
2.	Pedagang Pasar Tradisional	Pertanyaan Kepada Pedagang Di Pasar Tradisional Tridatu Lampung Timur a. Sudah berapa lama anda berjualan di pasar tradisional tridatu lampung timur? b. Apakah anda berdagang di pasar tradisional ini di setiap hari atau hari-hari tertentu saja? c. Bagaimana pendapat pedagang mengenai adanya BMT Assyafi'iyah di pasar tradisional? d. Apakah dengan adanya pembiayaan murabahah pada BMT Assyafi'iyah membantu anda dalam permodalan dalam usaha berdagang anda? e. Bagaimana pendapatan usaha anda sesudah menggunakan pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah?
3.	Pembiayaan Murabahah	Pertanyaan Kepada Kepala Cabang BMT Assyafi'iyah a. Apa yang melatar belakangi mengeluarkan produk pembiayaan murabahah tersebut? b. Apa tujuan dari adanya produk pembiayaan murabahah tersebut? c. Bagaimana prosedur dalam melakukan pembiayaan

		murabahah pada BMT Assyafi'iyah? d. Berapa jumlah nasabah pembiayaan murabahah di BMT Assyafi'iyah? e. Bagaimana sistem pemantauan usaha di di BMT Assyafi'iyah?
--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

B. Dokumentasi

1. Visi dan Misi BMT Assyafi'iyah Cabang Tridatu.
2. Sejarah pada Pasar Tradisional Tridatu Lampung Timur.

Mengetahui,
Dosen Pembimbing


Titut Sudiono, M.E.Sy
NIDN. 2124047701

Metro, 20 Maret 2023
Mahasiswa Ybs,


Ginta Dwiki Meliana
NPM.1903020024

OUTLINE

FAKTOR FAKTOR PENGAMBILAN KEPUTUSAN PEDAGANG DI PASAR TRADISIONAL TRIDATU LAMPUNG TIMUR DALAM MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT ASSYAFT'YAH

HALAMAN SAMPUL
HALAMAN JUDUL
HALAMAN PERSETUJUAN
HALAMAN PENGESAHAN
ABSTRAK
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN
HALAMAN MOTTO
HALAMAN PERSEMBAHAN
HALAMAN KATA PENGANTAR
DAFTAR ISI
DAFTAR TABEL
DAFTAR GAMBAR
DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

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

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Pengambilan Keputusan
 1. Pengertian Pengambilan Keputusan
 2. Dasar Pengambilan Keputusan
- B. Pedagang Tradisional
- C. Pembiayaan
 1. Pengertian Pembiayaan
 2. Tujuan dan Analisis Pembiayaan

BAB III METODE PENELITIAN

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

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Deskripsi Objek Penelitian
 1. Sejarah Pedagang Tradisional Tridatu Lampung Timur.

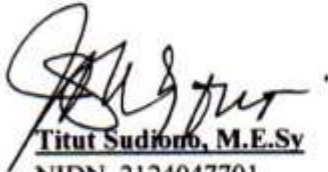
2. Visi dan Misi BMT Assyafi'iyah.
3. Produk Produk pada BMT Assyafi'iyah.
- B. Analisis Pengambilan Keputusan Pedagang Dalam Pembiayaan Murabahah Di BMT Assyafi'iyah.
 1. Faktor-Faktor Pengambilan Keputusan Pedagang di Pasar Tridatu Tradisioanal
 2. Faktor-Faktor Dalam Pembiayaan Murabahah

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

**DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN-LAMPIRAN
RIWAYAT HIDUP**

Mengetahui,
Dosen Pembimbing


Titut Sudiono, M.E.Sv
NIDN. 2124047701

Metro, 20 Maret 2023
Mahasiswa Ybs,


Ginta Dwiki Meliana
NPM.1903020024



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

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

Nomor : B-0951/In.28/D.1/TL.00/03/2023
Lampiran :-
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Kepala Desa Rajabasa Lama Kec.
Labuhan Ratu, Kab. Lampung Timur
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-0952/In.28/D.1/TL.01/03/2023, tanggal 31 Maret 2023 atas nama saudara:

Nama : **GINTA DWIKI MELIANA**
NPM : 1903020024
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Kec. Labuhan Ratu, Kab. Lampung Timur, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "FAKTOR FAKTOR PENGAMBILAN KEPUTUSAN PEDAGANG DI PASAR TRADISIONAL TRIDATU LAMPUNG TIMUR DALAM MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT ASSYAFIYAH".

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 31 Maret 2023
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001



PEMERINTAH KABUPATEN LAMPUNG TIMUR
KECAMATAN LABUHAN RATU
DESA RAJABASA LAMA

Alamat : Jl. Raya Lintas Timur, Rajabasa Lama Kode Pos 34375

Nomor : 140/ /RBL/P/IV/2023
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Rajabasa Lama , 04 April 2023

Kepada Yth,
Bapak/Ibu Dekan
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
Di
Kota Metro.

Dengan Hormat;

Berdasarkan Surat Nomor : B-0951/In.28/D.1/TL.00/03/2023 Prihal Permohonan Research mahasiswa Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro pada :

Nama : **GINTA DWIKI MELIANA**
NPM : 1903020024
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syari'ah

Dengan Judul Penelitian "FAKTOR-FAKTOR PENGAMBILAN KEPUTUSAN PEDAGANG DIPASAR TRADISIONAL TRIDATU LAMPUNG TIMUR DALAM MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT ASSYAFIYAH, maka dengan ini kami sampaikan bahwa mahasiswa/mahasiswi tersebut diatas dapat kami terima untuk melaksanakan Penelitian di Desa Rajabasa Lama.

Atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Kepala Desa Rajabasa Lama





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

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

SURAT TUGAS

Nomor: B-0952/In.28/D.1/TL.01/03/2023

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

Nama : **GINTA DWIKI MELIANA**
NPM : 1903020024
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Kec. Labuhan Ratu, Kab. Lampung Timur, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "FAKTOR FAKTOR PENGAMBILAN KEPUTUSAN PEDAGANG DI PASAR TRADISIONAL TRIDATU LAMPUNG TIMUR DALAM MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT ASSYAFIYAH".
 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 : 31 Maret 2023

Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001





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

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Ginta Dwiki Meliana
NPM : 1903020024
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **FAKTOR FAKTOR PENGAMBILAN KEPUTUSAN PEDAGANG DI PASAR TRADISIONAL TRIDATU LAMPUNG TIMUR DALAM MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT ASSYAFIYAH** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi Turnitin dengan **Score 19%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 17 Mei 2023
Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah



Muhammad Ryan Fahlevi
NIP.199208292019031007



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

NPP: 1807062F0000001

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

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-321/In.28/S/U.1/OT.01/05/2023**

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

Nama : GINTA DWIKI MELIANA
NPM : 1903020024
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2022 / 2023 dengan nomor anggota 1903020024

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

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 17 Mei 2023
Kepala Perpustakaan



Asad
Dr. Asad, S. Ag., S. Hum., M.H., C.Mg
NIP. 19750505 200112 1 002



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Ginta Dwiki Meliana Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS
NPM : 1903020024 Semester/TA : VII/2022
Dosen Pembimbing : Titut Sudiono, M.E.Sy

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	Rabu 11 Jan 2023	Menyampaikan dengan pedoman terbaru. Bimbingan BAB 1	
2	Senin 16 Jan 2023	Bimbingan Proposal	
3	Rabu 18 Jan 2023	Bimbingan Proposal	
4	Kamis 19 Jan 2023	Rekomendasi judul yang tepat.	
5	Kamis 26 Jan 2023	Revisi BAB I	

Dosen Pembimbing.

Titut Sudiono, M.E.Sy
NIDN 2124047701

Mahasiswa PBS.

Ginta Dwiki Meliana
NPM.1903020024



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Ginta Dwiki Meliana Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS
NPM : 1903020024 Semester/TA : VIII/2023
Dosen Pembimbing : Titut Sudiono, M.E.Sy

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	Jum'at 23 / 2023 Januari	BAB I	
2.	Senin 30 / 2023 1 Januari	ACC BAB I dan BAB II Ditentukan BAB III	
3.	Rabu 01 / 2023 12 Januari	Revisi BAB III	
4.	Selasa 07 / 2023 13 Januari	Revisi BAB III ke 2	

Dosen Pembimbing.

Titut Sudiono, M.E.Sy
NIDN. 2124047701

Mahasiswa PBS.

Ginta Dwiki Meliana
NPM. 1903020024



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO**

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Ginta Dwiki Meliana

Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS

NPM : 1903020024

Semester/TA : VIII/2023

Dosen Pembimbing : Titut Sudiono, M.E.Sy

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
1.	Kamis 9/02 2023	ACC BAB 1.2.3 di sematkan	

Dosen Pembimbing,

Titut Sudiono, M.E.Sy
NIDN. 2124047701

Mahasiswa PBS,

Ginta Dwiki Meliana
NPM 1903020024



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO**

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Ginta Dwiki Meliana Fakultas/Jurusan : FEBI / PBS
NPM : 1903020024 Semester/TA : VIII/2023
Dosen Pembimbing : Titut Sudiono, M.E.Sy

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	14 / 2023 / 04	Bimbingan BAB IV dan V (Ditambah hasil pembahasannya)	
	3/4 - 2023	Acc. Bab. IV dan V dan Abstraksi w/ ppt 2: Muna gasy d/ken	

Dosen Pembimbing,

Titut Sudiono, M.E.Sy
NIDN. 2124047701

Mahasiswa PBS,

Ginta Dwiki Meliana
NPM.1903020024

DOKUMENTASI



Wawancara Dengan Pihak Pasar Bapak Dodi Irawan



Wawancara Dengan Pihak BMT Assyafi'iyah Bapak Arif Hidayat



Wawancara Dengan Tokoh Pasar Bapak Mahmud



Wawancara Dengan Penjual Handphone Ibu Saumi



Wawancara Dengan Pedagang Kain Ibu Rodiah



Wawancara Dengan Pedagang Sayur dengan Ibu Linda



Wawancara Dengan Pedagang Sembako Ibu Retno



Wawancara Dengan Penjual Bangunan Ibu Arini

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Peneliti bernama lengkap Ginta Dwiki Meliana dilahirkan di Rajabasa Lama pada tanggal 02 Mei 2000 yang merupakan anak kedua dari tiga bersaudara dari pasangan Bapak Supriyadi dan Ibu Siti Hasanah.

Pendidikan Sekolah Dasar di SD N 1 Labuhan Ratu selesai pada tahun 2013. Kemudian Sekolah Menengah Pertama di SMP N 02 Labuhan Ratu selesai pada tahun 2016. Dilanjutkan dengan Sekolah Menengah Atas di SMA N 01 Labuhan Ratu selesai pada tahun 2019. Setelah lulus peneliti melanjutkan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro-Lampung pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Prodi Perbankan Syariah (PBS) dimulai semester satu tahun akademik 2019.

Pada akhir studi peneliti mempersembahkan skripsi yang berjudul **“FAKTOR FAKTOR PENGAMBILAN KEPUTUSAN PEDAGANG DI PASAR TRADISIONAL TRIDATU LAMPUNG TIMUR DALAM MENGGUNAKAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT ASSYAFI’IYAH”** Demikian daftar riwayat hidup peneliti secara singkat yang dapat disajikan dalam skripsi ini.