

**ANALISIS MINAT PEDAGANG PAKAIAN UNTUK
MENGUNAKAN PRODUK BANK SYARIAH
(Studi Kasus Pedagang Pakaian Pasar Ampera Kota Manna Kabupaten
Bengkulu Selatan)**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Syarat-syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Prodi Perbankan Syariah



OLEH:

**Akhlakul Karimah Rizki
NIM. 16631006**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
IAIN CURUP
2022**

Hal : Pengajuan Skripsi

Kepada,

Yth. Bapak Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup

Di

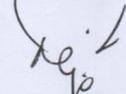
Curup

Setelah diadakan pemeriksaan dan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat skripsi saudara Akhlakul Karimah Rizki mahasiswa IAIN Curup yang berjudul "Analisis Minat Pedagang Pakaian untuk Menggunakan Produk Bank Syariah (Studi Kasus Pedagang Pakaian Pasar Ampera Kota Manna Kabupaten Bengkulu Selatan)" sudah dapat diajukan dalam sidang Munaqasyah Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Demikian permohonan ini kami ajukan, terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb

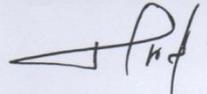
Pembimbing I



Nopriza, M.Ag.
NIP. 19771105 200901 1 007

Curup, April 2022

Pembimbing II



Ahmad Danu Syaputra, S.E.I., M.Si.
NIP. 19890424201903 1 011

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Akhlakul Karimah Rizki**
NIM : 16631006
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Prodi : Perbankan Syariah

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul “Analisis Minat Pedagang Pakaian untuk Menggunakan Produk Bank Syariah (Studi Kasus Pedagang Pakaian Pasar Ampera Kota Manna Kabupaten Bengkulu Selatan)” belum pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar sarjana di suatu perguruan tinggi, dan sepengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali tertulis diakui atau dirujuk dalam skripsi ini dan disebutkan dalam referensi.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya bersedia menerima hukuman atau sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup, April 2022

Penulis



Akhlakul Karimah Rizki
NIM. 16631006



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

Jl. Dr. Ak Gani No. 01 Kotak Pos 108 Telp. (0732) 2101102179 Fax 21010 Kode Pos 39119
Website/Facebook: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup. Email: fakultassyariahekonomiislam@gamil.com

PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA

Nomor: 353/In.34/FS/I/PP.00.9/08/2022

Nama : Akhlakul Karimah Rizki
NIM : 16631006
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Prodi : Perbankan Syariah
Judul : Analisis Minat Pedagang Pakaian Untuk Menggunakan Produk Bank Syariah (Studi Kasus Pedagang Pakaian Pasar Ampera Kota Manna Kabupaten Bengkulu Selatan)

Telah dimunaqasyahkan dalam sidang terbuka Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup pada:

Hari/ Tanggal : Senin, 01 Agustus 2022
Pukul : 09.30-11.00 Wib
Tempat : Gedung Munaqasyah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Ruang 1

Dan telah diterima untuk melengkapi sebagai syarat-syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Perbankan Syariah.

TIM PENGUJI

Ketua,

Prof. Dr. H Budi Kisworo, M.Ag
NIP. 195501111976031002

Penguji I,

Hendrianto, MA
NIDN. 202168701

Curup, 18-08-2022

Sekretaris,

Aluhari, M.H.I
NIDN. 2020116902

Penguji II,

Ratih Komala Dewi, MM
NIP. 199006192018012001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam



Dr. Yusfri, M. Ag.
NIP. 1970020219998031007

MOTTO

“Jadilah Seperti Ikan di Laut”

Catatlah, pelajarilah, dan terapkan dalam hidupmu, ketika hati dan pikiran telah mati, jadilah seperti ikan di lautan

Akhlakul Karimah Rizki

PERSEMBAHAN

bismillahirrohmanirrohim

Puji syukur ku panjatkan kehadiran Allah SWT atas segala karuniaNya sehingga aku selalu sehat, semangat dan diberikan kemudahan untuk menyelesaikan skripsi ku. Sholawat serta salam tak lupa aku haturkan kepada Rasulullah SAW, yang selalu menjadi sumber inspirasi ku untuk selalu menjadi lebih baik disegala aspek kehidupan.

Karena waktu adalah hal yang paling berharga serta orang-orang yang telah mengorbankan waktu mereka atas kepentingan kita merupakan orang-orang yang pantas mendapatkan rasa hormat, terima kasih yang tulus seta pahala yang melimpah dari Allah SWT. Skripsi ini adalah persembahan saya kepada:

1. Kepada kedua orang tuaku yang sangat aku sayangi dan banggakan yang telah memberikan do'a yang tulus dan ihklas serta kasih sayang yang tak terhingga yang tak pernah lelah memberikan motivasi, dukungan serta bimbingan baik secara material dan spiritual, yang selalu berjuang dan bekerja keras hingga penulis bisa menyelesaikan pendidikan sampai dititik ini.
2. Kepada seluruh dosen Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup yang slalu penulis harapkan keridhoan mereka atas ilmu dan pengalaman yang telah mereka berikan. Terkhusus kepada dosen pembimbing akademik dan pembimbing skripsi yang telah sabar memberikan arahan dan masukan selama masa perkuliahan hingga kepada proses pembuatan skripsi.
3. Kepada almamater penulis IAIN Curup, sebagai tempat penulis untuk belajar dan berproses menjadi lebih baik. Khususnya kepada fakultas syariah dan ekonomi Islam prodi perbankan syariah tempat penulis menuntut ilmu.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan pertolongan-Nya. Shalawat dan salam semoga tetap terlimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah menuntun manusia menuju jalan kebahagiaan hidup di dunia dan akhirat.

Adapun skripsi ini penulis susun dalam rangka untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan studi tingkat Sarjana (S.I) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, jurusan Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam. Untuk itu kiranya para pembaca yang arif dan budiman dapat memaklumi atas kekurangan dan kelemahan yang ditemui dalam skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati pada kesempatan ini penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Idi Warsah, M.Pd. I., selaku Rektor IAIN Curup.
2. Bapak Dr. Muhammad Istan, SE, M.Pd, MM., selaku Wakil Rektor I IAIN Curup.
3. Bapak. Dr. Drs. Ngadri Yusro, M.Ag., selaku Wakil Rektor II IAIN Curup.
4. Bapak. Dr. Fakhruddin, M. Pd. I., selaku Wakil Rektor III IAIN Curup.
5. Bapak Dr. Yusefri, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup.

6. Bapak Khairul Umam Khudhori, M.E.I selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah.
7. Bapak Noprizal, M.Ag selaku pembimbing I, yang telah meluangkan waktu ditengah kesibukannya dalam membimbing skripsi ini.
8. Bapak Ahmad Danu Syaputra, S.E.I.,M.Si. selaku Pembimbing II, yang telah meluangkan waktu ditengah kesibukannya dalam membimbing skripsi ini.
9. Bapak Noprizal, M.Ag. selaku Pembimbing Akademik, yang telah meluangkan waktu ditengan kesibukannya dalam membimbing selama melakukan studi di IAIN Curup.
10. Seluruh dosen di lingkungan fakultas Syariah dan Ekonomi Islam yang telah diberikan bimbingan dan ilmu selama masa perkuliahan.
11. Seluruh mahasiswa prodi perbankan syariah angkatan 2016..

Semoga segala bantuan, dorongan dan bimbingan yang telah di berikan dengan ihklas dengan ketulusan hati menjadi amal shalih dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Aamiin.

Curup, Juli 2022

Penulis



Akhlakul Karimah Rizki

NIM. 16631006

ABSTRAK

ANALISIS MINAT PEDAGANG PAKAIAN UNTUK MENGGUNAKAN PRODUK BANK SYARIAH (Studi Kasus Pedagang Pakaian Pasar Ampera Kota Manna Kabupaten Bengkulu Selatan)

ABSTRAK

Permasalahan yang dibahas dalam skripsi ini adalah bagaimana minat pedagang pakaian dan faktor-faktor yang mempengaruhi minat Pedagang Pakaian Pasar Ampera Kota Manna Kabupaten Bengkulu Selatan untuk Menggunakan Produk Bank Syariah. Tujuan dari penelitian untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana minat pedagang pakaian dan faktor-faktor yang mempengaruhi minat Pedagang Pakaian Pasar Ampera Kota Manna Kabupaten Bengkulu Selatan untuk Menggunakan Produk Bank Syariah.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan dengan pendekatan yang bersifat deskriptif kualitatif, dengan jumlah informan dalam penelitian sebanyak 18 informan. Pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan Metode Accidental Sampling. Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi secara langsung pada objek penelitian dan wawancara serta kepustakaan. Teknik analisis data menggunakan model Miles dan Huberman dengan cara reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini, Berdasarkan hasil wawancara dan hasil analisis yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa Faktor-faktor yang mempengaruhi minat Pedagang Pakaian untuk Menggunakan Produk Bank Syariah ialah faktor promosi, faktor produk, dan faktor lokasi.

Kata kunci: *Minat, Pedagang, Bank Syariah*

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGAJUAN SKRIPSI.....	i
PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI.....	Error! Bookmark not defined.
MOTTO.....	ii
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Batasan Masalah	6
C. Rumusan Masalah	6
D. Tujuan Penelitian	6
E. Manfaat Penelitian	7
F. Definisi Operasional	7
G. Kajian Pustaka	10
H. Metode Penelitian	12
I. Teknik Pengumpulan Data	13
J. Teknik Analisis Data	14
K. Sistematika Penulisan	16
BAB II LANDASAN TEORI DAN KERANGKA BERPIKIR.....	18
A. Analisis	18
B. Minat	18
C. Pedagang	26
D. Bank Syariah	27
E. Kerangka Pikir	41
BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN.....	44

A.	Sejarah Pasar Ampera Bengkulu Selatan	44
B.	Lokasi Pasar Ampera	45
C.	Jumlah dan jenis Pedagang	46
D.	Struktur Organisasi dan Jumlah Karyawan Pasar Ampera	47
E.	Visi dan Misi Pasar Ampera	48
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS	49
A.	Hasil Penelitian	49
B.	Hasil Analisis Dan Pembahasan	53
BAB V	PENUTUP.....	56
A.	Simpulan	56
B.	Saran	56
DAFTAR PUSTAKA	58
Lampiran-lampiran	67
Instrumen Wawancara	61
Daftar Informan	62

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Kerangka Pikir	42
Tabel 3.1 Jumlah pedagang Pasar Ampera	46
Tabel 3.2 Jumlah karyawan Pasar Ampera	47
Tabel 3.3 Struktur Pasar Ampera	48

DAFTAR LAMPIRAN

Bukti Foto Wawancara
Instrumen Wawancara
Daftar Informan

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank sebenarnya bukanlah sesuatu yang asing bagi kita, terutama yang hidup diperkotaan. Dipedesaanpun bank saat ini bukan merupakan sesuatu yang asing dan aneh. Dalam masyarakat ketika mendengar sebutan bank maka yang paling diingatnya adalah uang, sehingga masyarakat berfikir bahwa bank selalu ada kaitannya dengan uang. Pendapat tersebut tidak salah karena bank memang merupakan lembaga keuangan atau perusahaan yang bergerak dibidang keuangan dan juga sebagai lembaga keuangan atau perusahaan yang menyediakan berbagai jasa keuangan. Di Negara-negara maju bank bahkan merupakan kebutuhan utama bagi masyarakat setiap kali bertransaksi.¹

Secara umum, bank adalah lembaga yang melaksanakan tiga fungsi utama, yaitu menerima simpanan uang, meminjamkan uang, dan menerima jasa pengiriman uang. Dalam sejarah perekonomian umat Islam, pembiayaan yang dilakukan dengan akad yang sesuai syariah telah menjadi bagian dari tradisi umat Islam sejak zaman Rasulullah Saw. Praktik-praktik seperti menerima titipan harta, meminjamkan untuk keperluan konsumsi, dan untuk

¹ Kasmir, *Manajemen perbankan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2015, h. 12

keperluan bisnis, serta melakukan pengiriman uang. Telah lazim dilakukan sejak zaman Rasulullah SAW.²

Karakteristik sistem Bank Syariah yang beroperasi berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*) dan tidak menerapkan sistem bunga (*riba*) dikarenakan bunga dalam syariah hukumnya haram. Sistem syariah memberikan alternatif yang saling menguntungkan bagi masyarakat dan bank, serta menonjolkan aspek keadilan dalam bertransaksi, investasi yang beretika, mengedepankan nilai-nilai kebersamaan dan persaudaraan dalam berproduksi, dan menghindari kegiatan spekulasi dalam bertransaksi keuangan.³

Seiring dengan perkembangan zaman, praktik bank mulai berkembang pesat terutama di Negara Eropa, pada perkembangan tersebut mulai timbul persoalan karena transaksi yang dilakukan menggunakan instrumen bunga yang dalam pandangan fiqh adalah *riba*, dan oleh karenanya haram. Praktik bank dengan berbasis bunga tersebut terus berkembang di Negara Eropa dan melakukan penjajahan diseluruh penjuru dunia, pada saat itu peradaban muslim mengalami kemerosotan dan negara muslim satu persatu jatuh kedalamcengkraman penjajahan bangsa-bangsa Eropa. Akibatnya, institusi-institusi perekonomian umat Islam runtuh dan digantikan oleh institusi ekonomi bangsa Eropa. Keadaan ini berlangsung terus sampai zaman modern kini. Oleh karena itu, institusi bank yang ada sekarang pada mayoritas Negara-negara muslim merupakan warisan dari bangsa Eropa, yang notabene berbasis

²Adiwarman A Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008 Edisi Ketiga, h. 18

³Ahmad Samsudin. (2017). *Analisis Minat Masyarakat Terhadap Produk Perbankan Syariah di KabupatenTangerang*. h. 9

bunga.⁴Oleh karena bunga uang secara Fiqh dikategorikan sebagai riba yang berarti haram, disejumlah negara Islam dan penduduk yang mayoritas Muslim mulai timbul usaha-usaha yang mendirikan lembaga bank alternative non-ribawi, begitupun juga di Negara Indonesia.

Di Indonesia kelahiran bank syariah didorong oleh keinginan masyarakat Indonesia (terutama umat Muslim di Indonesia) yang berpandangan bahwa bunga merupakan riba, sehingga dilarang oleh agama. Perkembangan bank terus berkembang sampai kurun waktu terakhir ini mulai muncul lembaga keuangan yang berbasis syariah, dukungan terhadap pengembangan bank syariah juga diperlihatkan dengan adanya “*dual banking system*”, dimana bank konvensional diperkenankan untuk membuka unit usaha syariah,⁵ sejak tahun 1992. Kemudian ditahun yang sama berdiri Bank Syariah Muamalat Indonesia (BMI) yang merupakan bank syariah pertama di Indonesia.

Seiring berkembangnya bank syariah di Indonesia, kini bank syariah sudah tersebar di kota dan di Daerah terpencil salah satunya di Kabupaten Bengkulu Selatan Kota Manna. Di kabupaten Bengkulu Selatan Kota Manna sendiri bank syariah baru ada sejak tahun 2009 yaitu munculnya Bank Muamalat kemudian pada tahun 2011 muncul Bank Safir. Dengan berkembangnya bank syariah yang sudah tersebar di daerah terpencil maka akan memudahkan masyarakat untuk menggunakan atau bertransaksi di bank

⁴*Ibid.*, h. 22

⁵ UU No. 23 Tahun 1999 mengatur tugas dari fungsi Bank Indonesia dalam mengakomodasi prinsip-prinsip syariah. Pemberlakuan undang-undang tersebut memberikan angin segar bagi perkembangan system perbankan di Indonesia.

syariah, serta dengan perkembangan bank syariah tersebut seharusnya akan lebih menarik minat masyarakat untuk menggunakan bank syariah terutama untuk umat muslim. Dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)* Minat adalah perhatian, kesukaan dan kecenderungan hati.⁶ Dan ada juga yang berpendapat bahwa minat adalah rasa yang menyuruh.⁷ Namun minat tersebut tidak akan muncul begitu saja, ada faktor yang mempengaruhi munculnya minat seseorang. Adapun faktor-faktor tersebut diantaranya: Pengetahuan, Pendidikan, Jenis Pekerjaan, Keluarga, Teman Pergaulan, Pembawaan Individu. Efek dari faktor tersebut juga dapat mempengaruhi perkembangan bank syariah.

Perkembangan bank syariah sekarang sudah cukup baik tetapi jika dilihat dan dibandingkan dengan bank konvensional, bank syariah tetap saja tertinggal,⁸ terutama di Kabupaten Bengkulu Selatan Kota Manna. Terutama untuk pedagang pakaian yang berdagang di pasar Ampera Manna, mereka lebih memilih bank konvensional, sedangkan mayoritas pedagang pakaian di pasar Ampera Kabupaten Bengkulu Selatan Kota Manna ini beragama Islam. Padahal bank syariah lebih baik untuk umat Islam. Karena misi dari bank syariah tersebut adalah untuk mengarahkan agar umat Islam dalam melaksanakan kegiatan muamalahnya secara Islami, dan terhindar dari praktik riba serta praktik lain yang mengandung unsur gharar, dimana jenis-jenis usaha tersebut selain dilarang dalam islam juga menimbulkan dampak negatif

⁶ Tim Pustaka Poenix, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Baru*, Jakarta: Pustaka Poenix, 2007, h. 586

⁷ Dzaali, *Psikologi Pendidikan*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2007, h. 121

⁸ *Ibid.*, h. 6.

terhadap kehidupan perekonomian masyarakat.⁹Di daerah Kabupaten Bengkulu Selatan Kota Manna pasar Ampera, masyarakatnya mayoritas memeluk agama Islam dan sedikit banyaknya mengerti tentang ajaran syariah salah satunya yang berhubungan dalam hal bank.

Berdasarkan observasi dan wawancara awal yang peneliti lakukan dengan salah satu pedagang pakaian grosir di Pasar Ampera, alasan yang menyebabkan dia memilih produk bank konvensional dari pada produk bank syariah karena bank konvensional lebih awal masuk di Bengkulu selatan dan pengetahuan tentang bank syariah masih minim, selain itu memang minimnya sosialisasi dari pihak bank syariah. Dan dia juga menerangkan adanya 18 pedagang pakaian gorsir di Pasar Ampera.¹⁰

Sehingga dari observasi awal yang peneliti lakukan kepada pedagang pakaian grosir terdapat beberapa pernyataan yang diduga menjadi alasan yang menyebabkan minat pedagang pakaian untuk menggunakan produk bank syariah.

Kondisi ini menarik perhatian penulis untuk mengetahui minat Pedagang Pakaian Pasar Ampera untuk menggunakan produk bank syariah dan faktor yang mempengaruhi minat pedagang pakaian pasar Ampera untuk menggunakan produk bank syariah. Dari pemaparan tersebut yang melatar belakangi penulis untuk membahas penelitian yang berjudul “**Analisis Minat Pedagang Pakaian untuk Menggunakan Produk Bank Syariah (Studi**

⁹ Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Jakarta: PT Pajar Interpratama Mandiri, 2010, h. 38-39.

¹⁰ Murni, *Wawancara*, tanggal 2 agustus 2020

1. Untuk mengetahui bagaimana minat pedagang pakaian pasar Ampera Kota Manna untuk menggunakan produk bank syariah.
2. Untuk mengetahui apakah faktor yang mempengaruhi minat masyarakat untuk menggunakan produk bank syariah.

E. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis
 - a. Memberikan sumbangan karya ilmiah dalam menambah wawasan pengetahuan terutama pada disiplin ilmu bank syariah mengenai minat Pedagang Pakaian Pasar Ampera untuk menggunakan produk bank syariah dan faktor yang mempengaruhi minat pedagang pakaian Pasar Ampera untuk menggunakan produk bank syariah.
 - b. Penelitian ini diharapkan mampu meningkatkan pengetahuan tentang bagaimana minat Pedagang Pakaian untuk menggunakan produk bank syariah dan apa saja faktor yang mempengaruhi minat Pedagang Pakaian Pasar Ampera Kota Manna untuk menggunakan produk bank syariah.

F. Definisi Operasional

Agar tidak salah penafsiran dalam memahami judul proposal ini, maka penulis perlu menjelaskan beberapa istilah yang ada pada judul proposal, istilah-istilah tersebut adalah:

1. Analisis

Analisis adalah penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karangan, perbuatan, dan sebagainya) untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya (sebab-musabab, duduk perkaranya, dan sebagainya).¹¹ Analisis merupakan proses pemecahan persoalan yang di mulai dengan dugaan akan kebenaran. Jadi dapat dikatakan analisis adalah kemampuan memecahkan atau menguraikan suatu materi atau informasi menjadi komponen-komponen yang lebih kecil sehingga mudah untuk dipahami.

2. Minat

Minat yaitu suatu kecenderungan yang berhubungan dengan perasaan terutama perasaan senang terhadap suatu hal yang dianggapnya berharga atau sesuai dengan kebutuhan dan memberikan kepuasan tersendiri. Jika suatu tersebut dianggap cocok dengan kebutuhan atau menyenangkan baginya maka sesuatu tersebut akan dilakukannya.¹²Minat adalah dorongan atau keinginan dalam diri seseorang pada objek tertentu. Dan dalam penelitian ini minat yang dimaksud adalah minat pedagang pakaian untuk menggunakan produk bank syariah dalam mendukung kegiatan dan kehidupan ekonominya baik menabung di bank syariah atau melalui pembiayaan syariah.

¹¹<https://kbbi.web.id/analisis> , Diakses 19 Juni 2020 pukul 09.08.

¹²Rifai, Nur. (2017). *Persepsi Masyarakat Non Muslim Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah di Kota Medan*.

3. Pedagang

Menurut kamus besar bahasa Indonesia pedagang adalah orang yang mencari nafkah dengan berdagang.¹³ Dan dalam penelitian ini pedagang yang dimaksud adalah pedagang pakaian grosir di pasar Ampera Kota Manna dan telah mempunyai penghasilan yang memungkinkan untuk menggunakan produk bank.

Pedagang grosir yaitu pedagang yang membeli barang dalam jumlah besar langsung dari produsennya untuk dijual lagi pada pengecer. Pedagang eceran adalah semua kegiatan yang berhubungan kepada konsumen akhir untuk penggunaan pribadi, bukan untuk diperdagangkan.¹⁴

4. Produk

Produk adalah barang atau jasa yang dibuat dan ditambah gunanya atau nilainya dalam proses produksi dan menjadi hasil akhir dari proses produksi itu.¹⁵ Dan dalam penelitian ini produk yang dimaksud adalah produk bank syariah berupa tabungan maupun pembiayaan syariah.

5. Bank Syariah

Bank syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank Islam atau bisa disebut dengan bank tanpa bunga adalah lembaga keuangan atau bank yang operasional dan

¹³ <https://kbbi.web.id/pedagang> , diakses pada tanggal 19 juni 2020 pukul 12:00

¹⁴ Indriyo Gito Sudarmo, *Manajemen Pemasaran*, Yogyakarta: BFFE-Yogyakarta, 2014, hlm.285

¹⁵ <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/produk>, diakses pada tanggal 19 juni 2020 pukul 12:20

produknya dikembangkan berdasarkan pada Al-Qur'an dan Hadist Nabi Saw.¹⁶

G. Kajian Pustaka

Kajian tentang bank pernah dilakukan oleh peneliti sebelumnya diantaranya adalah :

Pertama, pada jurnal Endah Nur Rahmawati, Nur Kafid dan Taufiq Wijaya IAIN Surakarta pada tahun 2017 dengan judul “***Analisis Faktor Penyebab Rendahnya Minat Masyarakat Memilih Produk Pembiayaan Pada Bank Syariah***” yang menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pegawai untuk tidak memilih produk pembiayaan di bank syariah adalah lingkungan, biaya, produk, proses, pesaing, personal trait (people), promotion, margin, minat dengan rentang nilai 75,5-16,8%.¹⁷

Kedua, pada jurnal Anita Rahmawati STAIN Kudus Jawa Tengah pada tahun 2014 dengan judul “***Pengaruh Persepsi Tentang Bank Syariah Terhadap Minat Menggunakan Produk di BNI Syariah Semarang***” yang menunjukkan bahwa persepsi tentang bunga bank dan sitem bagi hasil berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap minat menggunakan produk bank syariah, sedangkan persepsi tentang produk bank syariah tidak berpengaruh terhadap minat menggunakan produk bank syariah.¹⁸

¹⁶ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005, h. 1

¹⁷ Endah Nur Rahmawati, 'Anin Islam. *Analisis faktor penyebab rendahnya minat masyarakat memilih produk pembiayaan pada bank syariah* Vol. 10, No.1, Juni 2017, h.22.

¹⁸Anita Rahmawati, Addin, *Pengaruh Persepsi tentang Bank Syariah terhadap Minat menggunakan Produk di BNI Syariah Semarang*, (Jawa Tengah: STAIN Kudus, Vol 8, No 1, Februari 2014), h.26.

Ketiga, pada skripsi Ulfa Susanti STAIN Curup yang berjudul “**Minat Mahasiswa Stain Curup Dalam Memilih Menabung di Bank Konvensional (Studi Kasus Prodi PAI Angkatan 2009/2010)**” yang menunjukkan bahwa penyebab mahasiswa STAIN Curup khususnya prodi PAI angkatan 2009/2010 adalah biaya administrasinya kecil, mudah dijangkau oleh masyarakat.¹⁹

Keempat, pada skripsi Dewi Aprilia IAIN Bengkulu yang berjudul “**Dampak Penutupan BRPS Safir Terhadap Minat Masyarakat Pada Bank Syariah (Studi Kasus Pada Masyarakat BPRS Safir Kota Bengkulu)**” yang menunjukkan bahwa penutupan BPRS Safir tidak memiliki dampak terhadap minat masyarakat pada bank syariah. Terdapat 14 orang yang mengatakan masih berminat untuk menggunakan jasa bank syariah dan terdapat 6 orang yang mengatakan tidak berminat untuk menggunakan jasa bank syariah tetapi bukan karena ditutupnya bank Safir melainkan adanya faktor lain yang membuat masyarakat tidak berminat untuk menggunakan jasa bank syariah.²⁰

Berdasarkan penelitian-penelitian yang telah dilakukan sebelumnya, perbedaan penelitian yang dilakukan dengan penelitian sebelumnya ialah memiliki perbedaan dari aspek permasalahan yakni yang menjadi fokus penelitiannya yaitu minat pedagang pakaian terhadap produk bank syariah pada pedagang pakaian di pasar Ampera Kota Manna. Oleh karena itu, penelitian ini masih sangat urgen untuk diteliti, maka penulis ingin

¹⁹Ulfa Susanti, *Minat Masyarakat STAIN Curup dalam memilih menabung di Bank Konvensional* (Curup: STAIN Curup, 2012), h. 61.

²⁰Dewi Apriliani, *Dampak Penutupan BPRS Safir Terhadap Minat Masyarakat Pada Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada Masyarakat BPRS Safir Kota Bengkulu)* (Bengkulu: IAIN Bengkulu, 2019), h. 59

melanjutkan penelitian ini dalam bentuk skripsi dengan judul “Analisis Minat Pedagang Pakaian untuk Menggunakan Produk Bank Syariah (Studi Kasus Pedagang Pakaian Pasar Ampera Kota Manna Kabupaten Bengkulu Selatan”.

H. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif, yang menggambarkan dan menyetengahkan hasil penelitian dalam bentuk apa adanya. Menurut Koentjaraningrat mengemukakan bahwa metodologi kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.²¹

2. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yaitu di Pasar Ampera Kota Manna Kabupaten Bengkulu Selatan Kelurahan Ketapang Besar.

3. Sumber Data

Adapun sumber data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah sumber data primer dan sekunder.

a. Sumber data primer

Sumber data primer adalah data yang diambil dari sumber primer atau sumber pertama.²² Sumber data dari tangan pertama yaitu

²¹Koentjaraningrat. *Metode-metode Penelitian Masyarakat*. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta. 1994,hal:29.

²²Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta,2012,hal: 225.

diambil dari hasil pertanyaan-pertanyaan yang ditujukan kepada pedagang pakaian Pasar Ampera Kota Manna. Dan jumlah pedagang pakaian grosir di Pasar Ampera ada sebanyak 18 pedagang pakaian grosir.

b. Sumber data sekunder

Data sekunder yang berarti sumber data yang diambil atau data yang dihimpun oleh peneliti melalui tangan kedua.²³ Sumber data yang diambil dari literatur-literatur penunjang dalam penyelesaian penelitian, seperti dokumentasi yang di dapat dari buku referensi, internet, skripsi, karya ilmiah dan sebagainya. Yang akan menjadi data pendukung dalam penelitian ini.

I. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memudahkan dalam pengumpulan data ini maka penulis menggunakan beberapa metode yaitu sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi dapat juga disebut pengamatan yang meliputi pemusatan perhatian terhadap suatu objek dengan menggunakan seluruh alat indera. Observasi yang dilakukan oleh peneliti yaitu dengan melakukan pengamatan secara langsung tentang hal-hal yang akan diteliti. Adapun yang menjadi objek penelitiannya adalah Pedagang Pakaian Pasar Ampera Kota Manna Kabupaten Bengkulu Selatan.

²³Riduwan, *Belajar Mudah Penelitian*. Bandung, Alfabeta: 2005, hal:69

2. Wawancara

Metode wawancara digunakan untuk mendapatkan informasi dengan cara bertanya langsung dengan informan.²⁴ Penulis menggunakan metode ini untuk mengumpulkan data-data primer dan sekunder tentang minat pedagang pakaian terhadap produk bank syariah.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumentasi bisa berbentuk tulisan atau gambar.²⁵ Penulis menggunakan metode ini untuk mendapatkan data-data tentang jumlah pedagang pakaian yang menjadi sampel. Perlu dicatat bahwa dokumentasi ditulis tidak untuk tujuan penelitian, oleh sebab itu penggunaannya sangat selektif.²⁶

J. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah menganalisa data yang tersusun, data yang telah diperoleh dari penelitian dengan menggunakan metode analisa deskriptif kualitatif. Menganalisa data dipergunakan analisis data deskriptif kualitatif, yaitu data-data yang telah dikumpulkan, diklarifikasi, dideskripsikan dan diinterpretasikan dalam bentuk kata-kata.

Teknik analisa data dalam kasus ini menggunakan analisa data kualitatif mengikuti konsep yang diberikan miles dan huberman, yang mana

²⁴Masri Singarimbun Dan Sofian Efendi, *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: LPJ ES,1995. h. 192

²⁵Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabete,2011 . h. 222

²⁶Sukandarrumidi. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta. Gajah Mada University Press. 2012. h. 78-80

mereka mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisa data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus pada setiap tahapan penelitian sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh.²⁷

Penelitian ini menggunakan teknik analisis data kualitatif dengan menggunakan tiga metode analisis, yaitu:

1. Reduksi data

Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data “kasar” yang muncul dari catatan-catatan yang tertulis dilapangan. Reduksi data merupakan suatu bentuk analisa yang menajam, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasi data dengan cara yang sedemikian rupa²⁸ sehingga kesimpulan-kesimpulan akhirnya dapat ditarik dan diverifikasi.

2. Penyajian data

Penyajian data dibatasi sebagai kumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dengan penyajian tersebut akan dapat dipahami apa yang terjadi dan apa yang harus dilakukan, menganalisis ataukah tindakan berdasarkan pemahaman yang didapat dari penyajian-penyajian tersebut.

²⁷Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R dan D*, (Bandung: alfabeta, 2010), hlm. 23

²⁸ Tuturtika, Proposal Penelitian”, Tuturtika.blogspot.com Di Akses pada Tanggal 24 Juli 2020 Pada Pukul 22.57

3. *Conclusion* (penarikan kesimpulan)

Penarikan kesimpulan hanyalah sebagian dari suatu kegiatan konfigurasi yang utuh. Kesimpulan-kesimpulan juga diverifikasi selama penelitian berlangsung. Verifikasi itu mungkin sesingkat pemikiran kembali yang melintas dalam penganalisaan selama peneliti menulis. Suatu tinjauan ulang pada catatan-catatan lapangan atau mungkin menjadi seksama dan makan tenaga dengan peninjauan kembali serta tukar pikiran diantara teman sejawat untuk mengembangkan “intersubjektif” atau temuan pada salinan dan data yang lain. Sederhananya makna-makna yang muncul dari data harus di uji kebenarannya, kecocokannya yakni yang merupakan validitasnya. Dan penarikan kesimpulan juga digunakan untuk menjawab rumusan masalah.

K. Sistematika Penulisan

Sistematis penulisan demi kemudahan dalam hal pembahasan dan penulisan skripsi, maka penelitian ini akan dibagi menjadi 5 bab. Adapun rinciannya adalah sebagai berikut:

BAB I : Pendahuluan

Pada bab ini penulis akan memaparkan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi operasional, kajian pustaka, metode penelitian, teknik pengumpulan data, teknik analisis data dan sistematika penulisan.

BAB II : Landasan Teori

Kajian kepustakaan, landasan teori, penelitian terdahulu yang relevan, kerangka teori.

BAB III : Gambaran Umum Objek Penelitian

Berisi tentang demografi wilayah dan demografi informan.

BAB IV : Hasil Penelitian

Pada bab ini berisikan tentang hasil dan analisa penelitian.

BAB V : Penutup

Dalam bab ini merupakan penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran.

Daftar Pustaka**Lampiran**

BAB II

LANDASAN TEORI DAN KERANGKA BERPIKIR

A. Analisis

1. Pengertian Analisis

Analisis adalah penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karangan, perbuatan, dan sebagainya) untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya (sebab-*musabab*, duduk perkaranya, dan sebagainya).²⁹ Analisis merupakan proses pemecahan persoalan yang di mulai dengan dugaan akan kebenaran. Jadi dapat dikatakan analisis adalah kemampuan memecahkan atau menguraikan suatu materi atau informasi menjadi komponen-komponen yang lebih kecil sehingga mudah untuk dipahami.

B. Minat

1. Pengertian Minat

Minat diartikan sebagai suatu kondisi yang terjadi apabila seseorang melihat ciri-ciri atau arti sementara situasi yang dihubungkan dengan keinginan-keinginan atau kebutuhan-kebutuhannya sendiri. Berdasarkan definisi diatas maka minat merupakan keinginan dan perhatian yang mengandung unsur-unsur suatu dorongan untuk berbuat sesuatu. Hal tersebut dapat terlihat dari ciri-ciri yang nampak pada diri mereka dan ciri tersebut

²⁹<https://kbbi.web.id/analisis> , Diakses 19 Juni 2020 pukul 09.08.

memunculkan arti yang terkandung didalamnya.³⁰

Menurut pandangan para ahli, minat diartikan secara beragam, berbeda-beda, sesuai dengan cara dan sudut pandang mereka masing-masing. Menurut Kamisa minat diartikan sebagai kehendak keinginan atau kesukaan. Sedangkan menurut Hurlock, Minat merupakan sumber motivasi yang mendorong orang untuk melakukan apa yang mereka inginkan bila mereka bebas memilih. Ketika seseorang menilai bahwa sesuatu akan bermanfaat, maka akan menjadi berminat, kemudian akan mendatangkan kepuasan. Ketika kepuasan menurun maka minatnya akan menurun. Sehingga minat tidak bersifat permanen, tetapi minat bersifat sementara.³¹

Menurut Sutjipto menyatakan bahwa minat dapat diartikan sebagai kesadaran seseorang terhadap suatu objek, orang, masalah atau situasi yang mempunyai kaitan dengan dirinya. Artinya, minat harus dipandang sebagai sesuatu yang sadar. Karenanya minat merupakan aspek psikologis seseorang untuk menaruh perhatian yang tinggi terhadap kegiatan tertentu dan mendorong yang bersangkutan untuk melaksanakan kegiatan tersebut.³²

Dapat ditarik kesimpulan dari beberapa pengertian minat menurut para ahli yang telah disampaikan diatas, maka disimpulkan akan pengertian minat adalah gejala psikologis yang menunjukkan bahwa minat adanya pengertian

³⁰ Nia Safitri, Meri Yuliani, dan Dian Meliza, "Minat Pedagang Taman Jalur Terhadap Produk Pembiayaan Mikro di KCP BRI Syariah Kuansing A Yani," *Fakultas Ilmu Sosial Universitas Islam Kuantan Singingi*, t.t.

³¹ Haflawati Nuraisyah, "Analisis Pemahaman Pedagang Pasar Tentang Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus Pedagang Di Pasar Suronegaran Desa Purworejo)" (Yogyakarta, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, 2018). Hal 28

³² Rifki Andika, "Analisis Penerapan Praktik Non-Riba Pada Lembaga Keuangan Syariah Dalam Meningkatkan Minat Pedagang Menggunakan Jasa Keuangan Syariah (Studi Kasus Pedagang Di Pasar Sukaramai)" (Medan, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, 2019). Hal 25

subyek terhadap obyek yang menjadi sasaran karena obyek tersebut menarik perhatian dan menimbulkan perasaan senang sehingga cenderung kepada obyek tersebut. Minat dalam kamus besar bahasa Indonesia diartikan sebagai “sebuah kecenderungan hati yang tinggi terhadap suatu yang timbul karena kebutuhan yang dirasa atau tidak dirasakan atau keinginan hal tertentu. Minat dapat diartikan kecenderungan untuk dapat tertarik atau terdorong untuk memperhatikan sesuatu barang atau kegiatan”.³³

Indikator minat yang digunakan dalam penelitian ini adalah gejala psikologis yang menunjukkan bahwa minat adanya pengertian subyek terhadap obyek yang menjadi sasaran karena obyek tersebut menarik perhatian dan menimbulkan perasaan senang sehingga cenderung kepada obyek tersebut.

2. Faktor-faktor minat

a. Faktor lokasi

Fenomena global mengharuskan perbankan untuk melakukan *proactive strategic*. Salah satu cara untuk mengaktualisasikan *proactive strategic* yaitu dengan strategi usaha yang tepat, sebab keberhasilan dalam penentuan suatu usaha yang tepat akan meningkatkan operasionalisasi bisnis sehingga akan menekan biaya operasional.

Lokasi usaha *adalah* tempat dan perusahaan melakukan kerja. Desain teori usaha secara sederhana berbunyi “tempatkanlah

³³ Rifki Andika. Analisis Penerapan Praktik Non-Riba Pada Lembaga Keuangan Syariah Dalam Meningkatkan Minat Pedagang Menggunakan Jasa Keuangan Syariah (Studi Kasus Pedagang Di Pasar Sukaramai. Hal 2

pada titik geografis yang paling banyak memberikan kesempatan perusahaan di dalam usaha untuk mencapai tujuannya”. Pendapat lain mengatakan bahwa lokasi usaha adalah tempat dimana perusahaan melakukan aktivitasnya.³⁴

Kasmir *menyebutkan* secara umum pertimbangan dalam menentukan letak suatu lokasi adalah sebagai berikut :

- 1) Jenis usaha yang dijalankan
- 2) Apakah dekat dengan pasar / konsumen
- 3) Apakah tersedia tenaga kerja
- 4) Tersedia sarana dan prasana
- 5) Dekat dengan pusat pemerintahan
- 6) Berada di kawasan industry
- 7) Kemudahan untuk melakukan ekspansi
- 8) Kondisi adat istiadat, budaya atau masyarakat setempat
- 9) Hukum yang berlaku di wilayah setempat
- 10) Tersedianya sumber daya yang lain.

b. Faktor Promosi

Produk yang sudah direncanakan dengan baik sayang apabila tidak dikenal oleh masyarakat luas. Upaya untuk memperkenalkan produk itu kepada konsumen merupakan awal dari kegiatan promosi. Promosi merupakan cara untuk memberitahukan kepada masyarakat.

³⁴ Moch. Darsyah Sinungan, op. cit., Jakarta: Rineka Cipta, 1990, hlm 76.

Secara definisi promosi adalah merupakan kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang sehingga membeli produk tersebut.³⁵ Promosi merupakan sarana paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabah.³⁶

c. Faktor Reputasi

Reputasi bank diartikan sebagai suatu bangunan social yang mengayomi suatu hubungan, kepercayaan yang akhirnya akan menciptakan brand image bagi suatu perusahaan. Reputasi yang baik dan terpercaya merupakan sumber keunggulan bersaing suatu bank. Adanya reputasi yang baik dalam sebuah perusahaan bank akan menimbulkan kepercayaan bagi nasabahnya. Suatu kepercayaan adalah pikiran deskriptif oleh seorang mengenai suatu hal.³⁷

Reputasi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah nama baik. Pandangan paling dominan pada literature menunjukkan bahwa sikap terhadap merek yaitu reputasi atau penyedia jasa lebih merupakan evaluasi keseluruhan jangka panjang disbanding elemen kepuasan.

³⁵ Drs. Indriyo Gitosudarmo, M. Com., Manajemen pemasaran, Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 1997, hlm 237.

³⁶ Kasmir, S.E., MM., op.cit., Jakarta : Kencana, 2005, hlm 175.

³⁷ Philip Kotler, Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Kontrol Jilid I, Jakarta: Prenhalindo, 1997, hlm 243.

d. Pengetahuan dan Produk

Pengetahuan merupakan semua informasi yang didapat dari ingatan Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengetahuan yakni segala sesuatu yang di ketahui berkenaan dengan hal. Pengetahuan dapat diketahui oleh seseorang melalui pengenalan sumber informasi, ide yang diperoleh sebelumnya baik secara formal maupun informal

Pada dasarnya, produk yang ditawarkan oleh perbankan syariah dapat dibagi menjadi tiga bagian besar (Karim, 2004: 97), yaitu:

1) Produk Penghimpunan Dana (*funding*)

- a) Giro Wadi'ah Dana nasabah yang dititipkan di bank. Setiap saat nasabah berhak mengambilnya dan berhak mendapatkan bonus dari keuntungan pemanfaatan dana giro oleh bank.
- b) Tabungan Mudharabah. Dana yang disimpan oleh nasabah akan dikelola bank, untuk memperoleh keuntungan. Keuntungan yang diberikan kepada nasabah berdasarkan kesepakatan bersama.
- c) Deposito Investasi Mudharabah. Dana yang disimpan nasabah hanya bisa ditarik berdasarkan jangka waktu yang telah ditentukan, dengan bagi hasil keuntungan berdasarkan kesepakatan bersama.
- d) Tabungan bentuk lain berdasarkan prinsip wadi'ah dan mudharabah. Misalnya tabunga Haji mudharabah, tabungan Qurban dimana simpanan pihak ketiga, penarikannya

dilakukan pada saat nasabah akan menunaikan ibadah yang bersangkutan atau pada kondisi-kondisi tertentu sesuai dengan kesepakatan dan perjanjian bank dengan nasabah.

2) Produk Penyaluran Dana (*financing*)

- a) Mudharabah. Bank dapat menyediakan pembiayaan modal investasi atau modal kerja hingga 100%, sedangkan nasabah menyediakan usaha dan manajemennya. Bagi hasil keuntungan melalui perjanjian yang sesuai dengan porsi.
- b) Salam. Pembiayaan kepada nasabah untuk membuat barang tertentu atas pesanan pihak-pihak lain atau pembeli. Bank memberikan dana pembiayaan diawal untuk membuat barang tersebut setelah adanya kesepakatan tentang harga jual kepada pembeli. Barang yang dibeli dalam tanggungan nasabah dengan perjanjian yang telah ditentukan.
- c) Istisna'. Pembiayaan kepada nasabah yang terlebih dahulu memesan barang kepada bank atau produsen lain dengan kriteria tertentu. Kemudian nasabah dan bank membuat perjanjian yang mengikat tentang harga jual dan cara pembayarannya.
- d) Ijarah wa Iqtina'. Merupakan penggabungan sewa dan beli, dimana si penyewa mempunyai hak untuk memiliki barang pada akhir masa sewa.

- e) Murabahah. Pembiayaan pembelian barang local atau pun internasional. Pembiayaan ini diaplikasikan untuk tujuan modal kerja dan pembiayaan investasi baik jangka panjang atau pun jangka pendek. Bank mendapatkan keuntungan dari barang yang dinaikkan.
- f) Al-Qurdhul Hasan. Pinjaman lunak bagi pengusaha yang benar-benar kekurangan modal. Nasabah tidak perlu membagi keuntungan kepada bank, tetapi hanya membayar administrasi saja.
- g) Musyarakah. Pembiayaan sebagian dari modal usaha keseluruhan, dimana pihak bank akan dilibatkan dalam proses manajemen. Pembagian keuntungan berdasarkan perjanjian.

3) Produk Jasa (*service*)

Pada dasarnya ada lima akad jasa yang digunakan dalam bank syariah, antara lain: wakalah (*deputyship*), kafalah (*guaranty*), hawalah (*transfer service*), rahn (*mortgage*), dan qardh (*seft and benevolent loan*).³⁸

e. Faktor Pelayanan

Defenisi pelayanan adalah suatu kegiatan yang menolong menyediakan segala apa yang diperlukan orang lain atau konsumen

³⁸ Antonio, Dasar-dasar Etika Bisnis, Jakarta, 2001, hal 120

dengan penampilan produk yang sebaik-baiknya sehingga diperoleh kepuasan pelanggan dan usaha pembelian yang berulang-ulang.³⁹

C. Pedagang

Menurut Asnawi dan Fanani pedagang merupakan pedagang adalah orang yang melakukan perdagangan, memperjual belikan suatu barang yang tidak diproduksi sendiri, untuk memperoleh suatu keuntungan.⁴⁰ Sedangkan pengertian pedagang secara etimologi adalah orang yang berdagang atau bisa disebut juga saudagar. Pedagang ialah orang yang melakukan perdagangan, memperjual belikan produk atau barang yang tidak diproduksi sendiri untuk memperoleh keuntungan. Pedagang adalah mereka yang melakukan perbuatan perniagaan sebagai pekerjaannya sehari-hari. Perbuatan perniagaan pada umumnya merupakan perbuatan pembelian barang untuk dijual lagi. Pedagang dapat dikategorikan menjadi dua yaitu :⁴¹

1. Pedagang Menengah/ Agen/ Grosir adalah pedagang yang membeli atau mendapatkan barang dagangannya dari distributor atau agen tunggal yang biasanya akan diberi daerah kekuasaan penjualan/ pedagang tertentu yang lebih kecil dari daerah kekuasaan distributor.

³⁹ Sedyana, *Perilaku Konsumen*, Bandung: Presko, 1995, hlm 2.

⁴⁰ Nur Asnawi dan Muhammad Asnan Fanani, *Pemasaran Syariah* (Depok: Raja Grafindo Persada, 2017). Hal 32

⁴¹ Eko Sujatmiko, *Kamus Ilmu Pengetahuan Sosial*, 1 (Surakarta: Aksara Sinergi media, 2014). Hal 231

2. Pedagang Eceran/ Pengecer adalah pedagang yang menjual barang yang dijual langsung ke tangan pemakai akhir atau konsumen dengan jumlah satuan atau eceran.⁴²

Dari beberapa definisi di atas, dapat dipahami bahwa yang dimaksud perilaku pedagang adalah suatu tanggapan atau reaksi pedagang terhadap rangsangan atau lingkungan yang ada di sekitar. Perilaku pedagang juga merupakan sebuah sifat yang dimiliki oleh setiap orang pedagang, untuk menangkap reaksi yang telah diberikan oleh lingkungan terhadap keadaan yang telah terjadi sekarang (Al-Bara, “Analisis Perilaku Pedagang Terhadap Inflasi”).

D. Bank Syariah

1. Pengertian Bank

Menurut undang-undang perbankan No 10 tahun 1998 yang dimaksud dengan bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kemasyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup orang banyak.⁴³

2. Pengertian Bank Syariah

keberhasilan pertumbuhan dan eksistensi ekonomi syariah. Dalam beberapa tahun terakhir bank-bank syariah tumbuh sangat pesat sekali di

⁴² C.S.T. Kensil dan Christine S.T. Kansil, *Pokok-pokok Pengetahuan Hukum Dagang Indonesia* (Jakarta: Sinar Grafika, 2008). Hal 15

⁴³ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008). Hal 15

Indonesia. Total asset bank syariah pada akhir tahun 2008 sebesar Rp49.555 miliar naik menjadi Rp244.197 miliar pada akhir juli 2014 atau meningkat sebesar 392,7% atau tumbuh sekitar 85,76% pertahun. Jumlah pembiayaan yang diberikan pada 2008 sebesar Rp38.199 miliar naik menjadi Rp188.063 miliar pada akhir Juli atau naik sebesar 392,3% atau tumbuh sekitar 85,65% pertahun.⁴⁴

Dengan disahkannya UU No.21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah maka dapat memperkokoh posisi perbankan syariah. Kemudian dengan didukung dengan fatwa MUI mengenai beberapa produk akad juga memperkuat posisi perbankan syariah. Dengan dikeluarkannya fatwa haram bunga bank oleh MUI maka akan merubah paradigma masyarakat dan akan meningkatkan jumlah nasabah bank syariah. Sementara itu Bank Indonesia selaku otoritas moneter harus lebih memberi keleluasaan kepada perbankan syariah agar dapat terjangkau di seluruh Indonesia.⁴⁵

Perbankan syariah atau Perbankan Islam adalah suatu sistem perbankan yang dikembangkan syariah (hukum) Islam. Usaha pembentukan sistem ini didasari oleh larangan dalam agama Islam untuk memungut maupun meminjam dengan bunga atau yang disebut dengan riba serta larangan investasi untuk usaha usaha yang dikategorikan haram, dimana hal ini tidak dapat dijamin oleh sistem perbankan konvensional. Bank Syariah

⁴⁴ Nia Safitri, Meri Yuliani, dan Dian Meliza, "Minat Pedagang Taman Jalur Terhadap Produk Pembiayaan Mikro di KCP BRI Syariah Kuansing A Yani." Hal 3

⁴⁵Marissa Ardiana, "Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Bank Syari'ah Dan Bank Konvensional Sebelum, Selama, Dan Sesudah Krisis Global Tahun 2008 Dengan Menggunakan Metode Camel (Studi Kasus Pada Pt Bank Syari'ah Mandiri Dan Pt Bank Mandiri Tbk)" (Semarang, Universitas Diponegoro, 2011). Hal 24

berarti juga bank yang tata cara pengoperasiannya berdasarkan tata cara bermuamalah secara Islam, yakni mengacu pada kepada ketentuan Al-Quran dan Al-Hadits.⁴⁶

Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang berfungsi memperlancar mekanisme ekonomi di sektor riil melalui aktivitas kegiatan usaha (investasi, jual beli, atau lainnya) berdasarkan prinsip syariah yaitu aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dan pihak lain untuk menyimpan dana atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan nilai-nilai syariah yang bersifat makro maupun mikro.

Nilai-nilai makro yang dimaksud adalah keadilan, *maslahah*, sistem zakat, bebas dari bunga (*riba*), bebas dari kegiatan spekulatif yang non-produktif seperti perjudian (*maysir*), bebas dari hal-hal yang tidak jelas dan meragukan (*gharar*), bebas dari hal-hal yang rusak atau tidak sah (*bathil*), dan penggunaan uang sebagai alat tukar. Sementara itu, nilai-nilai mikro yang harus dimiliki oleh pelaku perbankan syariah adalah sifat-sifat mulia yang dicontohkan oleh Rasulullah Saw yaitu *shiddiq*, *amanah*, *tabligh*, dan *fathonah*.

Bank berdasarkan prinsip syariah dalam penentuan harga pokoknya sangat jauh berbeda dengan bank yang berdasarkan prinsip konvensional.

⁴⁶Andrew Shandy Utama, "Sejarah dan Perkembangan Regulasi Mengenai Perbankan Syariah Dalam Sistem Hukum Nasional Di Indonesia," *Jurnal Wawasan Yuridika* 2, no. 2 (1 Oktober 2018): 187, <https://doi.org/10.25072/jwy.v2i2.180>.

Bank berdasarkan prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dengan pihak lain untuk menyimpan dana atau pembiayaan usaha atau kegiatan perbankan lainnya. Batasan-batasan bank syariah yang harus menjalankan kegiatannya berdasar pada syariat Islam, menyebabkan bank syariah harus menerapkan prinsip-prinsip yang sejalan dan tidak bertentangan dengan syariat Islam. Adapun prinsip-prinsip bank syariah adalah sebagai berikut :⁴⁷

a. Prinsip Titipan atau Simpanan (*Al-Wadiah*)

Al-Wadiah dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip menghendaki.

b. Prinsip Bagi Hasil (Profit Sharing)

Sistem ini adalah suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dengan pengelola dana. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini adalah:

1) *Al-Mudharabah*

Al-Mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola (*mudharib*). Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si

⁴⁷Sri Rahmany, "Pemasaran Bank Syariah," *Iqthishaduna* 3, no. 2 (2014). Hal 899

pengelola. Seandainya kerugian ini diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

2) *Al-Musyarakah*

Al-musyarakah adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

c. Prinsip Jual Beli (*Al-Tijarah*)

Prinsip ini merupakan suatu sistem yang menerapkan tata cara jual beli, dimana bank akan membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan atau mengangkat nasabah sebagai agen bank melakukan pembelian barang atas namabank, kemudian bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli ditambah keuntungan (*margin*).

Implikasinya berupa:

1) *Al-Murabahah*

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

2) *Salam*

Salam adalah akad jual beli barang pesanan dengan penangguhan pengiriman oleh penjual dan pelunasannya dilakukan segera oleh pembeli sebelum barang pesanan tersebut diterima sesuai syarat-syarat

tertentu. Bank dapat bertindak sebagai pembeli atau penjual dalam suatu transaksi *salam*. Jika bank bertindak sebagai penjual kemudian memesan kepada pihak lain untuk menyediakan barang pesanan dengan cara *salam* maka hal ini disebut *salam paralel*.

3) *Istishna'*

Istishna' adalah akad jual beli antara pembeli dan produsen yang juga bertindak sebagai penjual. Cara pembayarannya dapat berupa pembayaran dimuka, cicilan, atau ditangguhkan sampai jangka waktu tertentu. Barang pesanan harus diketahui karakteristiknya secara umum yang meliputi jenis, spesifikasi teknis, kualitas, dan kuantitasnya.

d. Prinsip Sewa (Al-Ijarah)

Al-ijarah adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan hak kepemilikan atas barang itu sendiri.

e. Prinsip Jasa (Fee-Based Service)

Prinsip ini meliputi seluruh layanan non-pembiayaan yang diberikan bank. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini antara lain:

1) *Al-Wakalah*

Nasabah memberi kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti transfer.

2) *Al-Kafalah*

Jaminan yang diberikan oleh penanggung kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung.

3) *Al-Hawalah*

Hawalah adalah pengalihan utang dari orang yang berutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Kontrak *hawalah* dalam perbankan biasanya diterapkan pada *Factoring* (anjak piutang), *Post-dated check*, dimana bank bertindak sebagai juru tagih tanpa membayarkan dulu piutang tersebut.

3. Produk Bank Syariah

a. Pengertian produk

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan, atau dikonsumsi dan yang dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan. Produk merupakan segala sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan.⁴⁸

Menurut arif produk :

*“Agar produk yang dibuat dapat diterima pasar, maka penciptaan produk haruslah memperhatikan tingkat kualitas yang sesuai dengan keinginan nasabahnya. Produk yang berkualitas tinggi artinya memiliki nilai yang lebih baik dibandingkan dengan produk pesaing atau sering disebut produk plus. Bagi dunia perbankan produk plus harus selalu dapat diciptakan setiap waktu, agar dapat menarik calon nasabah baru atau nasabah yang lama”.*⁴⁹

⁴⁸ Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2010). Hal 115

⁴⁹ Nur Rianto Al Arif. Hal 139

Karena produk bank merupakan jasa, maka faktor kepercayaan merupakan senjata utama dalam menarik, mempengaruhi dan mempertahankan nasabahnya. Oleh karena itu, dalam menjalankan bisnisnya bank perlu memperhatikan hal-hal berikut:⁵⁰

- a) Kualitas pegawai atau karyawan bank dalam melayani nasabah;
- b) Kualitas yang disajikan oleh para bankir terhadap nasabah yang ditunjukkan dari kemampuannya;
- c) Teknologi atau peralatan yang digunakan dalam melayani nasabah;
- d) Kemasan atau bentuk jasa yang ditawarkan;
- e) Ada jaminan terhadap jasa yang diberikan.

Dalam sudut pandangan islam mengenai produk dibahas dalam Al-quran surah Hud Ayat 61:

﴿ وَالِىْ ثَمُوْدَ اٰخَاهُمْ صٰلِحًا ۗ قَالَ يٰقَوْمِ اعْبُدُوا اللّٰهَ مَا لَكُمْ مِّنْ اِلٰهٍ غَيْرُهُ ۗ هُوَ الَّذِىْ اَنْشَاَكُمْ مِّنَ الْاَرْضِ وَاسْتَعْمَرَكُمْ فِيْهَا فَاسْتَغْفِرُوْهُ ثُمَّ تُوْبُوْا اِلَيْهِ اِنَّ رَّبِّىْ قَرِيْبٌ مُّجِيْبٌ ۝۶۱﴾

Artinya:

“Dan kepada Tsamud (kami utus) saudara mereka shaleh. Shaleh berkata: Hai kaumku, sembahlah Allah, sekali-kali tidak ada bagimu Tuhan selain Dia. Dia telah menciptakan kamu dari bumi (tanah) dan menjadikan kamu pemakmurnya, karena itu mohonlah ampunan-Nya, kemudian bertobatlah kepada-Nya, Sesungguhnya Tuhanku Amat dekat (rahmat-Nya) lagi memperkenankan (doa hamba-Nya).⁵¹ ”

⁵⁰ Nur Rianto Al Arif. Hal 140

⁵¹ Al-qur'an, *Quran Surah Hud Ayat 61*, t.t.

Kita manusia hanya menyembah Allah, karena Dia-lah yang menciptakan kita yaitu dari tanah dan kita dijadikannya sebagai pemakmur bumi (tanah) dengan cara memanfaatkan semua apa yang ada di bumi ini dan disamping itu kita sebaiknya memohon ampunan kepada-Nya karena rahmat Allah sangat dekat. Bumi adalah lapangan sedangkan manusia adalah pekerja penggarapnya yang sungguh-sungguh sebagai wakil dari Sang Pemilik lapangan tersebut. Untuk menggarap dengan baik, Sang Pemilik memberi modal awal berupa fisik materi yang terbuat dari tanah yang kemudian di tiupkannya roh dan diberinya ilmu.

b. Tingkatan produk

Menurut Arif tingkatan produk dibagi menjadi 5, yaitu:⁵²

1) Manfaat inti

Yaitu jasa atau manfaat inti yang sesungguhnya yang dibeli dan diperoleh oleh konsumen. Kebutuhan konsumen paling fundamental adalah manfaat, dan inilah merupakan tingkatan paling fundamental dari suatu produk. Seorang pemasar harus mampu melihat dirinya sebagai seorang yang menyediakan manfaat kepada konsumen. Sehingga konsumen pun pada akhirnya akan membeli produk tersebut karena manfaat inti yang terdapat didalamnya.

2) Manfaat Dasar Tambahan (basic product)

⁵² Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Hal 143

Tingkatan selanjutnya seorang pemasar harus mampu merubah manfaat inti menjadi manfaat atau produk dasar. Pada inti produk tersebut terdapat manfaat bentuk dasar produk atau mampu memenuhi fungsi dasar produk kebutuhan konsumen adalah fungsional.

3) Harapan produk (expeted product)

Artinya serangkaian kondisi yang diharapkan dan disenangi, dimiliki atribut produk tersebut. Kebutuhan konsumen adalah kelayakan.

4) Kualitas yang dimiliki product (Augmented product)

Artinya salah satu manfaat dan pelayanan yang dapat membedakan produk tersebut dengan produk pesaing. Kebutuhan konsumen adalah kepuasan.

5) Potensi produk (potensial product)

Artinya bagaimana harapan masa depan produk tersebut apabila terjadi perubahan dan perkembangan teknologi serta selera konsumen. Kebutuhan konsumen adalah masa depan produk.

c. Jenis Produk Bank Syariah

Secara garis besar produk perbankan syariah dibagi menjadi 3 kelompok yaitu, Produk penyaluran dana, produk penghimpunan dana, dan jasa-jasa perbankan yang diberikan bank kepada nasabahnya.

1. Produk penyaluran dana

a) Produk jual beli (*Al-bai*)

Jual beli dilaksanakan karena adanya pemindahan kepemilikan barang. Keuntungan bank disebutkan didepan dan termasuk harga dari harga yang dijual. Terdapat 3 jenis jual beli dalam pembiayaan modal kerja dan investasi dalam bank syariah, yaitu:⁵³

- 1) *Ba'i Al Mur -bahah* Jual beli dengan harga asal ditambah keuntungan yang disepakati antara pihak bank dengan nasabah, dalam hal ini bank menyebutkan harga barang kepada nasabah yang kemudian bank memberikan laba dalam jumlah tertentu sesuai dengan kesepakatan.
- 2) *Ba'i Assalam* Dalam jual beli ini nasabah sebagai pembeli dan pemesan memberikan uangnya di tempat akad sesuai dengan harga barang yang dipesan dan sifat barang telah disebutkan sebelumnya. Uang yang tadi diserahkan menjadi tanggungan bank sebagai penerima pesanan dan pembayaran dilakukan dengan segera.
- 3) *Ba'i Al Istisna* Merupakan bagian dari *Ba'i Asslam* namun *ba'i al istisna* biasa digunakan dalam bidang manufaktur. Seluruh ketentuan *Ba'i Al Istisna* mengikuti *Ba'i Assalam* namun pembayaran dapat dilakukan beberapa kali pembayaran.

b) Prinsip Sewa (Ijarah)

Ijarah adalah kesepakatan pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui sewa tanpa diikuti pemindahan kepemilikan atas

⁵³ Abdul Husain, *Ekonomi Islam, Prinsip, Dasar, Tujuan* (Yogyakarta: Magistra Insani Press, 2004). Hal 163

barang yang disewa. Dalam hal ini bank menyewakan peralatan kepada nasabah dengan biaya yang telah ditetapkan secara pasti sebelumnya.

c) Prinsip Bagi Hasil (Syirkah) Dalam prinsip bagi hasil terdapat 2 macam produk, yaitu:⁵⁴

1) *Musyarakah* Adalah salah satu produk bank syariah yang mana terdapat 2 pihak atau lebih yang bekerja sama untuk meningkatkan aset yang dimiliki bersama dimana seluruh pihak memadukan sumber daya yang mereka miliki baik yang berwujud maupun yang tidak berwujud. Dalam hal ini seluruh pihak yang bekerjasama memberikan kontribusi yang dimiliki baik itu dana, barang, skill, ataupun aset-aset lainnya. Yang menjadi ketentuan dalam *musyarakah* adalah pemilik modal berhak dalam menentukan kebijakan usaha yang dijalankan pelaksana proyek.

2) *muḍarabah* adalah kerjasama 2 orang atau lebih dimana pemilik modal memberikan mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola dengan perjanjian pembagian keuntungan. Perbedaan yang mendasar antara *musyarakah* dengan *muḍarabah* adalah kontribusi atas manajemen dan keuangan pada *musyarakah* diberikan dan dimiliki 2 orang atau lebih, sedangkan pada *muḍarabah* modal hanya dimiliki satu pihak saja.

⁵⁴ Abdul Husain. Hal 162

2. Produk penghimpun dana

Produk penghimpunan dan pada bank syariah meliputi giro, tabungan, dan deposito. Prinsip yang diterapkan dalam bank syariah adalah, yaitu:⁵⁵

- a) Prinsip *Wadiah*. Penerapan prinsip wadiah yang dilakukan adalah *wadiah yad amanah* yang diterapkan pada rekening produk giro. Berbeda dengan *wadiah amanah*, dimana pihak yang dititipi (bank) bertanggung jawab atas keutuhan harta titipan sehingga ia boleh memanfaatkan harta titipan tersebut. Sedangkan pada *wadiah amanah* harta titipan tdk boleh dimanfaatkan oleh yang dititipi.
- b) Prinsip *muḍarabah*. Dalam prinsip *muḍarabah*, penyimpan atau deposan bertindak sebagai pemilik modal sedangkan bank bertindak sebagai pengelola. Dana yang tersimpan kemudian oleh bank digunakan untuk melakukan pembiayaan, dalam hal ini apabila bank menggunakannya untuk pembiayaan *muḍarabah*, maka bank bertanggung jawab atas kerugian yang mungkin terjadi.

3. Jasa-jasa perbankan syariah

Selain dapat melakukan kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana, bank juga dapat memberikan jasa kepada nasabah dengan mendapatkan imbalan berupa sewa atau keuntungan, jasa tersebut antara lain :

⁵⁵ Abdul Husain. Hal 163

- a) *Sharf* (Jual Beli Valuta Asing) Adalah jual beli mata uang yang tidak sejenis namun harus dilakukan pada waktu yang sama. Bank mengambil keuntungan untuk jasa jual beli tersebut.
- b) *Ijarah (Sewa) Kegiatan ijarah ini adalah menyewakan simpanan (safe deposit box) dan jasa tata-laksana administrasi dokumen (custodian), dalam hal ini bank mendapatkan imbalan sewa dari jasa tersebut.*

4. Pembiayaan bank syariah

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada penggunaan dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar.⁵⁶

Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan. Pembiayaan atau *financing*, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dalam kaitannya dengan pembiayaan pada perbankan Islam atau istilah

⁵⁶ Shandy Utama, "Sejarah dan Perkembangan Regulasi Mengenai Perbankan Syariah Dalam Sistem Hukum Nasional Di Indonesia." Hal 187

teknisnya disebut sebagai aktiva produktif. Aktiva produktif adalah penanaman dana bank Islam baik dalam rupiah maupun valuta asing.

Istilah pembiayaan pada intinya berarti “*I Believe, I Trust*”, saya percaya atau saya menaruh kepercayaan. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*), berarti lembaga pembiayaan selaku *ṣoḥibul mal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan.

Firman Allah SWT QS. An-Nisa: 29⁵⁷

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا 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 Maha Penyayang kepadamu”.

Dari ayat diatas, terlihat jelas bahwa hakikat dasar dari pembiayaan adalah memberikan bantuan kepada sesama yang membutuhkan atas dasar kepercayaan, maka dari itu dalam melakukan pembiayaan dilarang adanya unsur riba karena riba dapat menyengsarakan umat.

E. Kerangka Pikir

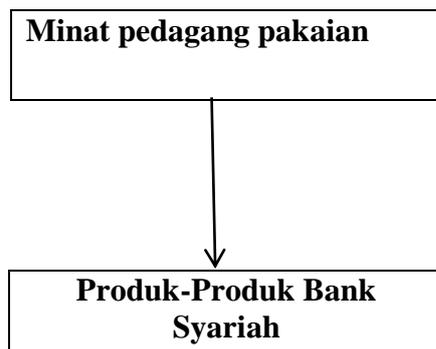
⁵⁷ Al-qur'an, *Quran Surah An-Nisa Ayat 29*, t.t.

Kerangka pikir atau ayang sering juga disebut *logical construct* adalah gambaran tentang hubungan antara variabel dalam suatu penelitian. Kerangka pikir diuraikan oleh jalan pikiran menurut kerangka yang logis.⁵⁸

Menurut Sakaran dalam bukunya mengatakan bahwa kerangka pikir adalah /sebuah konseptual tentang bagaimana sebuah teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka konseptual yang baik adalah akan menjelaskan secara teoritis pertautan antara variabel yang akan diteliti.⁵⁹

Dengan pengertian tentang kerangka pikir yang telah disampaikan di atas, maka kerangka pikir atau *logical contrast* ditampilkan atau dijelaskan pada tabel di bawah ini:

Tabel 2.1 Kerangka Pikir



Hampir seluruh pedagang partai besar maupun kecil, akan berusaha agar usaha yang dijalankan lebih maju dan terus berkembang ke tingkat yang

⁵⁸ Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam: Pendekatan Kuantitatif* (Jakarta: Rajawali, 2013). Hal 75

⁵⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2014). Hal 89

lebih besar. Salah satu kendala yang sering dihadapi oleh pedagang dalam mengembangkan usahanya yaitu keterbatasan modal yang dimiliki. Dan untuk mengembangkan usaha para pedagang, dipasar pedagang membutuhkan modal agar usahanya lebih berkembang yaitu dengan melakukan pengambilan pinjaman atau kredit ke lembaga keuangan, lembaga keuangan yang sering melakukan kredit ke para pedagang adalah perbankan, baik bank konvensional maupun bank syariah.

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Pasar Ampera Bengkulu Selatan

Pasar Ampera merupakan pasar yang berlokasi di kota Manna Bengkulu Selatan, alamat Pasar Ampera di jalan mahakam naum Manna, kelurahan ketapang besar kabupaten Bengkulu Selatan, lokasi pasar ini sangat strategis dan bisa dikatakan terletak di pusat kota Manna, luas Pasar Ampera sebesar lebih kurang 20 hektare. Karena lokasi yang strategis, Pasar Ampera cepat berkembang, menjadikan Pasar Ampera sebagai penggerak dan roda perekonomian di kota Manna, selain itu akibat dari lokasi yang strategis dan di tengah-tengah pusat kota lokasi terletak di kawasan padat penduduk menyebabkan pasar ini mudah ditemukan dan dijangkau oleh masyarakat.

Pasar Ampera merupakan salah satu pasar tertua yang ada di kota Manna kabupaten Bengkulu Selatan, Pasar Ampera berdiri dan diresmikan pada zaman atau masa kolonial belanda pada tahun 1920, sehingga usia Pasar Ampera sudah lebih dari 100 tahun atau 1 abad. Oleh karena itu juga Pasar Ampera menjadi salah satu penggerak roda ekonomi kabupaten Bengkulu Selatan dan oleh karena itu pasar ini sangat penting bagi masyarakat kota Manna yang dapat digunakan sebagai lahan mata pencarian dan banyak orang yang mengantungkan hidupnya di Pasar Ampera, Pasar Ampera merupakan

salah satu pusat perbelanjaan yang penting bagi masyarakat, baik dari sisi pedagang ataupun pembeli.

Pada saat pertama kali berdiri Pasar Ampera di pimpin oleh bapak Haji Datuk Amid, dan pada saat ini Pasar Ampera dipimpin oleh bapak ujan trukup. Pasa ampera buka setiap hari, aktivitas dan mobilisasi Pasar Ampera sudah dilakukan sejak subuh dini hari sampai sore hari.

Pasar Ampera sudah banyak mengalami perubahan dan modernisasi pasar, sejak pertama kali berdiri hingga sekarang sudah banyak perubahan yang dilakukan, baik dalam hal barang-barang yang di jual oleh pedagang, jumlah penjual dan bangunan pasar, perubahan dari waktu ke waktu ini menjadikan Pasar Ampera mengalami kemajuan seperti saat ini, dengan banyaknya masyarakat yang bergantung pada pasar.

Jumlah pedagang di Pasar Ampera sebanyak 471 orang, dengan berbagai jenis barang dagangan yang di perjual belikan di Pasar Ampera. Pedagang yang paling banyak adalah pedagang pakaian dengan jumlah 51 orang, pedagang kain 45 orang, dan pedagang sayuran sebanyak 43 orang. Dan jumlah karyawan Pasar Ampera pada saat ini adalah sebanyak 37 orang.

B. Lokasi Pasar Ampera ⁶⁰

Pasar Ampera merupakan pasar yang berlokasi di kota Manna Bengkulu Selatan, alamat Pasar Ampera di jalan mahakam namum Manna, kelurahan ketapang besar kabupaten Bengkulu Selatan, lokasi pasar ini sangat strategis dan bisa dikatakan terletak di pusat kota Manna, luas Pasar Ampera

⁶⁰ Data pasar ampera.

sebesar lebih kurang 2 hektare. Karena lokasi yang strategis, Pasar Ampera cepat berkembang, menjadikan Pasar Ampera sebagai penggerak dan roda perekonomian di kota Manna, selain itu akibat dari lokasi yang strategis dan di tengah-tengah pusat kota lokasi terletak di kawasan padat penduduk menyebabkan pasar ini mudah ditemukan dan dijangkau oleh masyarakat.

Letak pasar yang strategis, menjadikan Pasar Ampera ini mudah ditemukan dan dijangkau oleh banyak masyarakat pasar ini terletak di kawasan padat penduduk, sehingga walaupun pada saat tutup kawasan pasar masih cukup ramai dengan penduduk sekitar yang berjualan di pinggir jalan atau membuka toko di sekitar Pasar Ampera.

C. Jumlah dan jenis Pedagang

Jumlah pedagang di Pasar Ampera sebanyak 471 orang, dengan berbagai jenis barang dagangan yang di perjual belikan di Pasar Ampera. Pedagang yang paling banyak adalah pedagang pakaian dengan jumlah 51 orang pedagang kain 45 orang, dan pedagang sayuran sebanyak 43 orang.⁶¹

Tabel 3.1 Jumlah pedagang Pasar Ampera

No	Jenis dagangan	Jumlah (orang)
1	Pakaian	51
2	Kain	45
3	Sayuran	43
4	Manisan	33
5	Buah-buahan	30
6	Elektronik	32

⁶¹ Dinas Koperasi dan Perdagangan kab Bengkulu Selatan, "Jumlah dan Jenis Pedagang," 2016.

7	Kosmetik	30
8	Sepatu dan sandal	40
9	Emas	30
10	Ikan	35
11	Ayam	32
12	Telur	15
13	Pupuk	20
14	Pecah belah	20
15	Mainan	15
16	Total	471

D. Struktur Organisasi dan Jumlah Karyawan Pasar Ampera

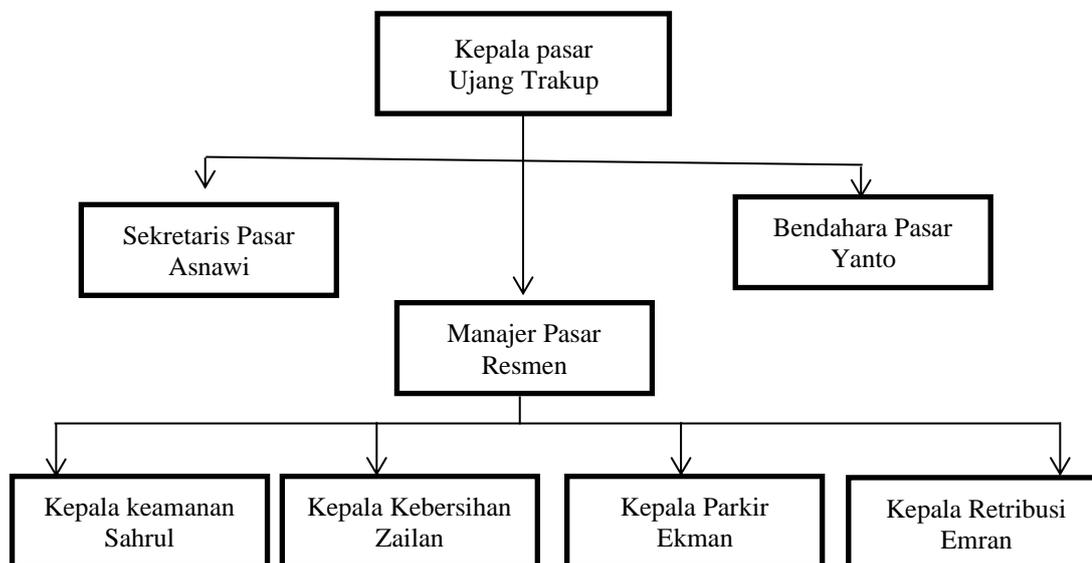
Struktur organisasi merupakan suatu susunan komponen kerja dalam sebuah organisasi. Susunan organisasi sangat diperlukan untuk pembagian kerja serta mewujudkan kedudukan dan peran untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Berikut struktur organisasi yang ada di Pasar Ampera.⁶²

Tabel 3.2 Jumlah karyawan Pasar Ampera

No	Uraian	Jumlah (orang)
1	Kepala pasar	1
2	Petugas keamanan	8
3	Petugas kebersihan	10
4	Petugas parkir	12
5	Petugas retribusi	6
	Total	37

⁶² Dinas Koperasi dan Perdagangan kab Bengkulu Selatan, "Struktur Pasar ampera Bengkulu Selatan," 2019.

Tabel 3.3 Struktur Pasar Ampera



E. Visi dan Misi Pasar Ampera⁶³

Visi

“Terwujudnya Pasar Ampera yang berwawasn tinggi dan masyarakat yang mandiri di bidang ekonomi”.

Misi

1. Meningkatkan penghasilan dibidang ekonomi bagi masyarakat;
2. Mewujudkan pasar yang bersih nyaman, aman dan tertib;
3. Meningkatkan kesejahteraan bagi masyarakat.

⁶³ Dinas Koperasi dan Perdagangan kab Bengkulu Selatan, “Visi dan Misi Pasar Ampera,” t.t.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

A. Hasil Penelitian

Berikut ini peneliti mengemukakan hasil penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat Pedagang Pakaian untuk Menggunakan Produk Bank Syariah.

1. Faktor Lokasi

Dari wawancara yang peneliti lakukan kepada Saudara Rifka Mursyah seseorang yang berprofesi sebagai penjual pakaian di Pasar Ampera mengatakan, factor lokasi merupakan salah satu hal yang membuat dia kurang berminat menggunakan Bank Syariah, karena lokasi Bank Konvensional lebih dekat sehingga lebih dipilih karena gampang dijangkau dari rumah maupun dari pasar.⁶⁴ Sedangkan menurut Bapak Muhamad Muklis salah satu alasan tidak menggunakan Bank syariah adalah jaraknya yang lumayan jauh yaitu sekitar 4 Km dari rumah.⁶⁵

Sama halnya dengan Leni Purnama Sari, salah satu alasan belum menggunakan produk Bank Syariah adalah jaraknya yang terlalu jauh dengan rumah.⁶⁶ Menurut Nur lokasi bank syariah dengan rumahnya

⁶⁴ Rifka Mursyah wawancara dilakukan tanggal 20 Februari 2022

⁶⁵ Muhamad Muklis wawancara dilakukan tanggal 20 Februari 2022

⁶⁶ Leni Purnama Sari wawancara dilakukan tanggal 20 Februari 2022

lumayan jauh sehingga sangat menentukan untuk menjadi nasabah karena kalau dekat dengan rumah bisa mudah untuk diakses.⁶⁷ Ibu Odet yang berusia 46 tahun juga memaparkan bahwa masih dikitnya cabang bank syariah dan jarak rumah nya dengan lokasi bank syariah yang lumayan jauh membuat Ibu Odet kurang tertarik menggunakan produk bank syariah.⁶⁸

2. Faktor Promosi

Menurut Bapak Boyok belum ada promosi dari Bank syariah mengenai produk bank syariah oleh karena itu Bapak Boyok belum mengetahui banyak tentang bank syariah dan salah satu alasan Bapak Boyok lebih memilih menggunakan bank konvensional.⁶⁹ Sedangkan menurut Winda Sari promosi sangat dibutuhkan untuk mencari nasabah tetapi sampai saat ini Winda Sari belum melihat adanya promosi dari pihak bank syariah terkhusus untuk dirinya sendiri, faktor promosi ini termasuk salah satu alasan kenapa Winda Sari masih memilih jasa bank Konvensional dibandingkan dengan bank.⁷⁰ Menurut ibu Ani Susilawati yang kesehariannya sebagai Penjual pakaian khusus perempuan mengatakan bahwa belum ada promosi dari pihak bank syariah kepada dirinya sehingga ibu Ani Susilawati masih menggunakan jasa bank konvensional.⁷¹ Sama halnya dengan apa yang dikatakan oleh ibu Ani Susilawati, Ibu Rina

⁶⁷ Nur wawancara dilakukan tanggal 22 Februari 2022

⁶⁸ Ibu Odet wawancara dilakukan tanggal 22 Februari 2022

⁶⁹ Bapak Boyok wawancara dilakukan tanggal 20 Februari 2022

⁷⁰ Winda Sari wawancara dilakukan tanggal 20 Februari 2022

⁷¹ Ani Susilawati wawancara dilakukan tanggal 20 Februari 2022

Purnama juga mengatakan bahwa belum mengetahui tentang bank syariah karena belum ada promosi dari pihak bank syariah secara mendalam sehingga Ibu Rina Purnama masih lebih berminat untuk menjadi nasabah di bank konvensional.⁷²

Menurut bapak Zeiham Merdianto alasan kenapa masih menggunakan jasa bank konvensional karena sudah mengetahui tentang bank konvensional sedangkan bank Syariah belum mengetahui secara mendalam karena belum adanya promosi dari pihak bank syariah kepada dirinya.⁷³

Sedangkan menurut Dendi Apriadi salah satu alasan belum berminatnya untuk menjadi nasabah di bank syariah karena belum mengetahui secara mendalam baik produk maupun system bagi hasil dari pihak bank syariah dikarenakan belum adanya promosi dari pihak bank syariah baik melalui sales maupun dari pihak bank syariah langsung.⁷⁴ Sama halnya dengan apa yang di katakana oleh Dendi Apriadi, Resmen juga mengatakan belum ada sales atau pihak marketing yang menjelaskan tentang bank syariah akibatnya masyarakat belum mengetahui secara mendalam tentang bank syariah terkhusus untuk Resmen sendiri.⁷⁵ Sedangkan menurut Kasma Yulia salah satu alasan belum berminat untuk menjadi nasabah di bank syariah karena belum adanya promosi yang

⁷² Rina Purnama wawancara dilakukan tanggal 20 Februari 2022

⁷³ Zeiham Merdianto wawancara dilakukan tanggal 20 Februari 2022

⁷⁴ Dendi Apriadi wawancara dilakukan tanggal 20 Februari 2022

⁷⁵ Resmen wawancara dilakukan tanggal 21 Februari 2022

berakibat pada rendahnya pengetahuan akan bank syariah.⁷⁶ Menurut Ibu Murni masih sama dengan informan lainya alasan belum menjadi nasabah di bank syariah karena belum mengetahui secara mendalam tentang bank syariah karena belum ada promo ataupun sosialisasi dari pihak bank.⁷⁷

3. Faktor Reputasi

Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada semua informan tidak ada informan yang mengatakan bahwa reputasi dari bank syariah buruk. Masyarakat sudah percaya kepada bank syariah karena bank syariah adalah bank yang berlandaskan islam.

4. Faktor produk dan Pengetahuan

Menurut bapak Hery Gunawan salah seorang informan yang berusia 35 tahun ini mengatakan bahwa belum mengetahui secara pasti tentang system atau produk dari bank syariah, hal ini adalah salah satu alasan kenapa Bapak Hery Gunawan masih belum berminat untuk menjadi nasabah di bank syariah.⁷⁸ Sedangkan menurut Rida salah satu perbedaan antara bank syariah dengan bank konvensional adalah pada produk atau system bagi hasil, akan tetapi Rida mengatakan belum tahu secara rinci tentang produk yang ada didalam bank syariah tersebut.⁷⁹ Sama halnya dengan bapak Muhammad Oki, mengatakan bahwa salah satu alasan belum berminat untuk menjadi nasabah di bank syariah adalah belum mengetahui

⁷⁶ Kasma Yulia wawancara dilakukan tanggal 21 Februari 2022

⁷⁷ Ibu Murni wawancara dilakukan tanggal 22 Februari 2022

⁷⁸ Hery Gunawan wawancara dilakukan tanggal 20 Februari 2022

⁷⁹ Rida wawancara dilakukan tanggal 20 Februari 2022

secara mendalam dan rinci tentang produk dan sistem bagi hasil dari bank syariah.⁸⁰ Menurut Rifni, pengetahuan produk sangat menentukan untuk nasabah baru tetapi di Pasar Ampera ini belum ada pihak bank syariah memberikan edukasi secara langsung kepada pedagang sehingga mereka masih cenderung untuk menggunakan jasa bank konvensional⁸¹

5. Faktor Fasilitas Pelayanan

Ketika ditanya tentang pengaruh dari faktor pelayanan atau administrasi berpengaruh atau tidak, rata-rata jawabannya belum mengetahui dan belum pernah meminjam dan bertransaksi di bank syariah jadi tidak mengetahui bagaimana pelayanan dan fasilitas yang ada di dalam bank syariah tersebut.

B. Hasil Analisis Dan Pembahasan

Pesatnya pertumbuhan bank syariah di Indonesia juga belum seiring dengan pemahaman dan pengetahuan masyarakat tentang sistem operasional perbankan syariah. Meski bank syariah terus berkembang setiap tahunnya, banyak masyarakat Indonesia yang masih belum mengenal apa dan bagaimana bank syariah menjalankan kegiatan bisnisnya.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan di Pasar Ampera khususnya pedagang yang berjumlah 18 informan. Sebanyak 9 informan yang menyatakan bahwa alasan belum berminat untuk menjadi nasabah di bank syariah dipengaruhi oleh faktor kurangnya promosi dari pihak bank syariah.

⁸⁰ Muhammad Oki wawancara dilakukan tanggal 21 Februari 2022

⁸¹ Rifni wawancara dilakukan tanggal 22 Februari 2022

Produk yang sudah direncanakan dengan baik sayang apabila tidak dikenal oleh masyarakat luas. Upaya untuk memperkenalkan produk itu kepada konsumen merupakan awal dari kegiatan promosi. Promosi merupakan cara untuk memberitahukan kepada masyarakat. Secara definisi promosi adalah merupakan kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut. Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabah. Promosi merupakan bagian dari pemasaran.

Faktor selanjutnya adalah faktor lokasi yaitu sebanyak 5 informan yang menyatakan bahwa faktor lokasi menjadi salah satu alasan bagi masyarakat belum menjadi nasabah di bank syariah. Penentuan lokasi suatu cabang bank merupakan salah satu kebijakan yang sangat penting. Bank yang terletak dalam lokasi yang strategis sangat memudahkan nasabah dalam berurusan dengan bank. Semakin jauh rumah masyarakat dengan kantor unit/cabang dari bank syariah hal ini dapat mempengaruhi kurangnya minat masyarakat untuk menjadi nasabah di bank syariah.

Kemudian sebanyak 4 informan yang mengatakan bahwa faktor yang mempengaruhi masyarakat kurang berminat untuk menjadi nasabah di bank syariah adalah Faktor produk dan Pengetahuan dari pihak bank syariah yang masih banyak belum diketahui oleh masyarakat.

Sedangkan dari segi faktor pelayanan atau sistem administrasi semua informan mengatakan tidak mengetahui sistem yang digunakan bank syariah karena belum pernah meminjam maupun menabung di bank syariah.

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

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

1. Dari 18 informan yang peneliti wawancarai faktor-faktor penyebab masyarakat berminat untuk menjadi nasabah di bank syariah adalah faktor promosi sebanyak 9 informan, faktor produk dan pengetahuan yang masih kurang sebanyak 4 informan, faktor lokasi sebanyak 5 informan, factor reputasi semua informan menyatakan bahwa reputasi dari bank syariah tidak buruk, sedangkan faktor pelayanan atau administrasi rata-rata tidak mengetahui bagaimana pelayanan dan fasilitas yang ada di bank syariah.
2. Dengan melihat hasil wawancara yang peneliti lakukan dapat disimpulkan bahwa faktor Promosi menjadi faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi minat masyarakat untuk menjadi nasabah di bank syariah, kemudian diikuti dengan faktor produk dan pengetahuan, faktor berikutnya adalah faktor lokasi, serta faktor pelayanan. Sedangkan faktor reputasi tidak mempengaruhi minat masyarakat untuk menjadi nasabah di bank syariah

B. Saran

Bagi pihak bank syariah diharapkan dari sistem marketing atau pemasarannya lebih mengenalkan atau mensosialisasikan produk-produk dan sistem yang ada di bank syariah sehingga para penjual pakaian di Pasar

Ampera tidak hanya mengetahui bank syariah dari luarnya saja, tetapi dalamnya juga mengetahui, dan agar tertarik untuk menjadi nasabah di bank syariah. Kemudian diharapkan agar bank syariah memperbanyak kantor cabang atau unit dari bank syariah, sehingga masyarakat lebih mudah untuk menjangkau bank syariah tersebut seperti yang sudah dilakukan salah satu bank konvensional, mereka membuat cabang khusus didalam Pasar Ampera. Hal tersebut membuat para pedagang mudah dalam bertransaksi karena lokasinya sangat terjangkau.

DAFTAR PUSTAKA

- A Karim Adiwarmanto, 2008, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, Edisi Ketiga
- Apriliansi Dewi, 2019, *Dampak Penutupan BPRS Safir Terhadap Minat Masyarakat Pada Bank Syariah (Studi Kasus Pada Masyarakat BPRS Safir Kota Bengkulu)* (Bengkulu: IAIN Bengkulu,)
- Dzaali, 2007, *Psikologi Pendidikan*, Jakarta: PT Bumi Aksara
- <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/masyarakat>, diakses pada tanggal 19 juni 2020 pukul 12:14
- <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/produk>, diakses pada tanggal 19 juni 2020 pukul 12:20
- <https://kbbi.web.id/analisis> , Diakses 19 Juni 2020 pukul 09.08.
- <https://kbbi.web.id/pedagang> , diakses pada tanggal 19 juni 2020 pukul 12:00
- Huda Nurul dan Mohamad Heykal, 2010, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Jakarta: PT Pajar Interpretama Mandiri
- Kasmir, 2015, *Manajemen bank*, Jakarta: Rajawali Pers
- Koentjaraningrat. 1994, *Metode-metode Penelitian Masyarakat*. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Muhammad, 2005, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Nur Endah Rahmawati dkk, 2017, 'Anin Islam. Analisis faktor penyebab rendahnya minat masyarakat memilih produk pembiayaan pada bank syariah Vol. 10, No.1
- Rahmawati Anita, Addin, 2014, *pengaruh Persepsi tentang Bank Syariah terhadap Minat menggunakan Produk di BNI Syariah Semarang*, (Jawa Tengah: STAIN Kudus, Vol 8, No 1)
- Riduwan, 2005, *Belajar Mudah Penelitian*. Bandung, Alfabeta
- Rifai, Nur. (2017). *Persepsi Masyarakat Non Muslim Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah di Kota Medan*.

- Samsudin Ahmad. (2017). *Analisis Minat Masyarakat Terhadap Produk Bank Syariah di Kabupaten Tangerang*.
- Singarimbun Masri Dan Sofian Efendi, 1995, *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: LPJ ES
- Sugiyono, 2010, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R dan D*, (Bandung: alfabet)
- Sugiyono, 2012, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. 2011, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sukandarrumidi. 2012, *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta. Gajah Mada University Press.
- Susanti Ulfa, 2012, *Minat Masyarakat STAIN Curup dalam memilih menabung di Bank Konvensional* (Curup: STAIN Curup)
- Tim Pustaka Poenix, 2007, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Baru*, Jakarta: Pustaka Poenix
- Tuturtika, Proposal Penelitian”, Tuturtika.blogspot.com Di Akses pada Tanggal 24 Juli 2020 Pada Pukul 22.57
- UU No. 23 Tahun 1999 mengatur tugas dari fungsi Bank Indonesia dalam mengakomodasi prinsip-prinsip syariah. Pemberlakuan undang-undang tersebut memberikan angin segar bagi perkembangan system bank di Indonesia.

L

A

M

P

I

R

A

N

Instrumen Wawancara

Untuk penulisan skripsi dengan judul:

“Analisis Minat Pedagang Pakaian untuk Menggunakan Produk Bank Syariah (Studi Kasus Pedagang Pakaian Pasar Ampera Kota Manna Kabupaten Bengkulu Selatan)”

1. Apakah bapak/ibu sudah mengetahui tentang bank syariah?
2. Jika iya, Dari mana bapak/ibu mengetahui Bank Syariah sebelumnya?
3. Sudah berapa lama bapak/ibu mengetahui Bank Syariah?
4. Apakah bapak/ibu mengetahui tentang produk-produk atau akad yang ada di bank syariah?
5. Apakah pernah ada promosi/sosialisasi dari pihak bank syariah kepada bapak/ibu atau masyarakat disini?
6. Apakah menurut bapak/ibu reputasi bank syariah buruk, sehingga menyebabkan bapak/ibu kurang berminat untuk menjadi nasabah di bank syariah tersebut?
7. Apakah bapak/ibu masih kurang yakin terhadap kualitas dari bank syariah?
8. Apakah lokasi bank syariah jauh dari rumah sehingga menyebabkan kurangnya minat bapak/ibu untuk menjadi nasabah di bank tersebut?
9. Apakah cabang dari bank syariah masih terlalu sedikit sehingga bapak/ibu kurang berminat untuk menjadi nasabah di bank syariah?
10. Menurut bapak/ibu apakah sistem administrasi untuk menjadi nasabah di bank syariah lebih sulit dibanding dengan bank konvensional sehingga bapak/ibu kurang berminat untuk menjadi nasabah di bank syariah?

Daftar Informan

No	Nama	Jenis Kelamin	Usia	Pekerjaan
1	Rifka Mursyah	Perempuan	32 Tahun	Pedagang pakaian
2	Muhammad Muklis	Laki-laki	51 Tahun	Pedagang pakaian
3	Leni Purnama Sari	Perempuan	30 Tahun	Pedagang pakaian
4	Odet	Laki-laki	46 Tahun	Pedagang pakaian
5	Boyok	Laki-laki	55 Tahun	Pedagang pakaian
6	Murni	Perempuan	50 Tahun	Pedagang pakaian
7	Nur	Perempuan	38 Tahun	Pedagang pakaian
8	Winda Sari	Perempuan	29 Tahun	Pedagang pakaian
9	Zeiham Merdianto	Laki-laki	25 Tahun	Pedagang pakaian
10	Ani Susilawati	Perempuan	42 Tahun	Pedagang pakaian
11	Dendi Apriadi	Laki-laki	28 Tahun	Pedagang pakaian
12	Rina Purnama	Perempuan	41 Tahun	Pedagang pakaian
13	Resmen	Laki-laki	52 Tahun	Pedagang pakaian
14	Kasma Yulia	Perempuan	50 Tahun	Pedagang pakaian
15	Rifni	Perempuan	30 Tahun	Pedagang pakaian
16	Hery Gunawan	Laki-laki	35 Tahun	Pedagang pakaian
17	Rida	Perempuan	40 Tahun	Pedagang pakaian
18	Muhammad Oki	Laki-laki	36 Tahun	Pedagang pakaian



IAIN CURUP

SURAT KEPUTUSAN
DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
Nomor : 178/In.34/FS/PP.00.9/11/2020

Tentang
PENUNJUKAN PEMBIMBING I DAN PEMBIMBING II
PENULISAN SKRIPSI

DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP

- Menimbang** : 1. Bahwa untuk kelancaran penulisan skripsi mahasiswa perlu ditunjuk dosen pembimbing I dan II yang bertanggung jawab dalam penyelesaian penulisan yang dimaksud;
2. Bahwa saudara yang namanya tercantum dalam surat keputusan ini dipandang cakap dan mampu serta memenuhi syarat untuk diserahi tugas tersebut.
- Mengingat** : 1. Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
3. Undang-undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
4. Peraturan pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan;
5. Peraturan pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
6. Peraturan Presiden Nomor 24 Tahun 2018 tentang IAIN Curup;
7. Keputusan Menteri Agama RI Nomor: B.II/3/15447, tanggal 18 April 2018 tentang Pengangkatan Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup Periode 2018-2022;
8. Surat Keputusan Rektor IAIN Curup Atas nama Menteri Agama RI Nomor: 0050/In.34/2/KP.07.6/01/2019 tentang Penetapan Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

MEMUTUSKAN

- Menetapkan** : Menunjuk saudara:
- Pertama** : 1. Noprizal, M.Ag NIP. 197711052009011007
2. Ahmad Danu Syaputra, S.E.I., M.Si NIP. 198904242019031011

Dosen Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup masing-masing sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II dalam penulisan skripsi mahasiswa:

NAMA : Akhlakul Karimah Rizki
NIM : 16631006
PRODI/FAKULTAS : Perbankan Syariah (PS)/Syariah dan Ekonomi Islam
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS MINAT PEDAGANG PAKAJIAN UNTUK MENGGUNAKAN PRODUK BANK SYARIAH (Studi Kasus Pedagang Pakaian Pasar Ampera Kota Manna Kabupaten Bengkulu Selatan)

- Kedua** : Kepada yang bersangkutan diberi honorarium sesuai dengan peraturan yang berlaku;
- Ketiga** : Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dan berakhir setelah skripsi tersebut dinyatakan sah oleh IAIN Curup atau masa bimbingan telah mencapai satu tahun sejak SK ini ditetapkan;
- Keempat** : Ujian skripsi dilakukan setelah melaksanakan proses bimbingan minimal tiga bulan semenjak SK ini ditetapkan
- Kelima** : Segala sesuatu akan diubah sebagaimana mestinya apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan dan kesalahan.
- Keenam** : Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan.

Ditetapkan di : Curup
Pada tanggal : 06 Nopember 2020

Dekan,



Dr. Yusoffi, M.Ag
NIP. 197012021998031007

- Tembusan :**
1. Ka.Biro AU, AK IAIN Curup
 2. Pembimbing I dan II
 3. Rektors IAIN Curup



IAIN CURUP

KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA
NIM
FAKULTAS/PRODI
PEMBIMBING I
PEMBIMBING II
JUDUL SKRIPSI

: AHLIAWAL YARIMAH RIDA
: 163106
: SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
: PERBANKYAHAN SYARIAH
: NORRIZAL M. A.
: AHMAD DANU SYARIFIA S.E.I.M.S.
: ANALISIS MINAT PEDAGANG UNTUK MERKANTILISASI
: KEDUA BAHU SYARIAH (STUDI KASUS YEDKELAHG
: DAYAHAN PEGAR ANTARA KOTA MANNA
: LABRATEN BENGKAWU SELATAN)

* Kartu konsultasi ini harap dibawa pada setiap konsultasi dengan pembimbing 1 atau pembimbing 2:

* Dianjurkan kepada mahasiswa yang menulis skripsi untuk berkonsultasi sebanyak mungkin dengan pembimbing 1 minimal 2 (dua) kali, dan konsultasi pembimbing 2 minimal 5 (lima) kali dibuktikan dengan kolom yang di sediakan:

* Agar ada waktu cukup untuk perbaikan skripsi sebelum diujikan diharapkan agar konsultasi terakhir dengan pembimbing dilakukan paling lambat sebelum ujian skripsi.



IAIN CURUP

KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA
NIM
FAKULTAS/PRODI
PEMBIMBING I
PEMBIMBING II
JUDUL SKRIPSI

: AHLIAWAL YARIMAH RIDA
: 163106
: SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
: PERBANKYAHAN SYARIAH
: NORRIZAL M. A.
: AHMAD DANU SYARIFIA S.E.I.M.S.
: ANALISIS MINAT PEDAGANG UNTUK MERKANTILISASI
: KEDUA BAHU SYARIAH (STUDI KASUS YEDKELAHG
: DAYAHAN PEGAR ANTARA KOTA MANNA
: LABRATEN BENGKAWU SELATAN)

Kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diajukan untuk ujian skripsi IAIN Curup.

Pembimbing I

NORRIZAL M. A.
NIP. 197711052009010007

Pembimbing II

AHMAD DANU SYARIFIA S.
NIP. 19890424200903101



IAIN CURUP

NO	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing I	Paraf Mahasiswa
1	01/01/2022	Revisi Bab I		
2	20/01/2022	ACC Bab I Revisi Bab II		
3	03/02/2022	ACC BAB II Revisi BAB III		
4	24/02/2022	ACC BAB III Revisi BAB IV		
5	07/03/2022	ACC BAB IV Revisi BAB V		
6	10/03/2022	ACC BAB V		
7	12/07/2022	ACC Untuk Ujian		
8				



IAIN CURUP

NO	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing II	Paraf Mahasiswa
1	01/01/2022	Revisi BAB I		
2	20/01/2022	ACC BAB I Revisi BAB II		
3	03/02/2022	ACC BAB II Revisi BAB III		
4	24/02/2022	ACC BAB III Revisi BAB IV		
5	07/03/2022	ACC BAB IV Revisi BAB V		
6	10/03/2022	ACC BAB V		
7	12/07/2022	ACC Untuk Ujian		
8				



**PEMERINTAH DAERAH
KABUPATEN BENGKULU SELATAN
(PASAR AMPERA)**

Jalan Mahakam Namum, Kel. Ketapang Besar Kabupaten Bengkulu Selatan

Manna, Oktober 2021

SURAT KETERANGAN SELESAI MELAKSANAKAN PENELITIAN

Nomor : 20 / BKS-S/P-A/X/2021

Saya yang bertanda tangan di bawah ini Kepala Pasar Ampera Kabupaten Bengkulu Selatan.

Nama : Ujang Trakup

Jabatan : Kepala Pasar Ampera Kabupaten Bengkulu Selatan

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Akhlakul Karimah Rizki

NIM : 16631006

Telah selesai melaksanakan kegiatan penelitian di Pasar Ampera Kabupaten Bengkulu Selatan, dengan judul penelitian :

**ANALISIS MINAT PEDAGANG PAKAIAN UNTUK MENGGUNAKAN
PRODUK BANK SYARIAH
(Studi Kasus Pedagang Pakaian Pasar Ampera Kota Manna Kabupaten Bengkulu Selatan)**

Demikianlah Surat Keterangan ini kami buat dengan sebenarnya dan agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Mengetahui,

Kepala Pasar

Pasar Ampera

Ujang Trakup

Lampiran-lampiran
Bukti Foto Wawancara











