#### FAKTOR-FAKTOR KEPUTUSAN PEDAGANG DALAM MEMILIH JASA PINJAMAN BANK KONVENSIONAL DIBANDINGKAN PEMBIAYAAN BANK SYARIAH

(Studi Kasus Pasar Pagi Kepahiang)

#### **SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S.1) Dalam Ilmu Perbankan Syariah



OLEH: MIRA MAHARANI NIM: 16631072

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP 2020



#### KEMENTERIANAGAMA INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP FAKULTAS SYARI'AH DAN EKONOMI ISLAM PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARI'AH

Jl. Dr. Ak. Gani Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-7003044 FAX (0732) 21010 CURUP 39119 Homepage: http://www.iaincurup.ac.id, Email; admin@iaincurup.ac.id

Hal: Pengajuan Permohonan Skripsi

Kepada Yth. Dekan Fakultas Syariah Dan Ekonomi Islam Di

Curup

Assalamu'alaikum wr.wb

Setelah mengadakan pemeriksaan dan perbaikan seperlunya maka kami berpendapat bahwa skripsi saudari Mira Maharani mahasiswa IAIN Curup yang berjudul "FAKTOR-FAKTOR KEPUTUSAN PEDAGANG DALAM MEMILIH JASA PINJAMAN BANK KONVENSIONAL DIBANDINGKAN PEMBIAYAAN BANK SYARIAH (STUDI KASUS PASAR PAGI KEPAHIANG)"sudah dapat diajukan dalam sidang Munaqasyah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Demikian permohonan ini kami ajukan. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Curup, Juni 2020

Mengetahui,

Pembimbing I

Dr. Muhammad Istan, SE., M. Pd., MM

NIP: 197502192006041008

Pembimbing II

Musda Asmara, MA

NIP: 198709102019032014

#### PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : MIRA MAHARANI

Nim : 16631072

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Syariah Dan Ekonomi Islam

Dengan ini saya menyatakan bahwa Tugas Akhir Skripsi yang berjudul "FAKTOR-FAKTOR KEPUTUSAN PEDAGANG DALAM MEMILIH JASA PINJAMAN BANK KONVENSIONAL DIBANDINGKAN PEMBIAYAAN BANK SYARIAH (STUDI KASUS PASAR PAGI KEPAHIANG)" ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang sepengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis diajukan atau dirujuk dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila dikemudian hari bahwa pernyataan ini tidak benar saya bersedia menerima hukuman atau sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, semoga dapat dipergunakan seperlunya.

wara Maharani Nim. 16631072

Curup,

Juli 2020

Penulis,



URUP IAIN CUR

SURUP IAIN CURUP SA

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

Jalan Dr. AK Gani No. 01 Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-21759 Fax 21010 Kode Pos 39119

#### PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA

JAIN CURUP JAIN Nomor: 5556 /In.34/FS/PP.00.9/07/2020 JAIN OURUP JAIN CURUP

Nama V CURUP IA: Mira Maharani CURUP IAIN CURUP IAIN CURUP IAIN CURUP NIM IN CURUP IA: 16631072P IAIN CURUP IAIN CURUP IAIN CURUP IAIN CURUP

Fakultas CURUP IA: Syari'ah dan Ekonomi Islam IIV CURUP IAIN CURUP IAIN CURUP

Prodi N CURUP A: Perbankan Syariah

URUP IAIN CURUP Judul Guran Pedagang dalam Memilih Jasa Am Charles PIAIN CURUP IA Pinjaman Bank Konvensional Dibandingkan Pembiayaan Bank

P IAIN CURUP IA Syariah (Studi Kasus Pasar Pagi Kepahiang) IN CURUP IAIN CURUP

Telah dimunaqasyahkan dalam sidang terbuka Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, pada; N CURUP IAIN

Hari/Tanggal : Senin, 29 Juni 2020 Pukul 2 2 2 14.00 - 15.30 WIB

Tempat : Ruang 2 Gedung GIS IAIN Curup

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

TIM PENGUJI

Curup, Juli 2020 P IAIN CURUP

RUP IAIN GURUP IAIN CURUP.

RUP IAIN CURUP

Sekretaris, URUP IAIN CURUP N CURUP IAIN CURUP

Dr. Muhammad Islan, SE., MPd., MM NIP 197502192006041008

Ketua,

Fitmawati, MA NIDN. 2024038902

Penguji I, RUP IAIN CURUP IAIN CUR

Penguji II,

Dwi Sulastyawati, M. Sc Muhammad Abdul Ghoni, M.Ak NIP 19840222 200912 2 010 NIP. 199301012018011004

URUP IAIN CURUP IAIN CURUP IAIN CURUP IAIN CURUP IAIN CURUP IAIN CURUP

URUP IAIN CURUP IAIN C

URUP IAIN CURUP IAIN CUR

URUP IAIN CURUP IAIDekan Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam IV CURUP IAIN CURUP TERIAN 40

> URUP IAIN CURUP IAIN CURUP NIP 19700202 199803 1 007 JAM CURUP IAIN CURUP

#### **ABSTRAK**

#### Faktor-Faktor Keputusan Pedagang Dalam Memilih Jasa Pinjaman Bank Konvensional Dibandingkan Pembiayaan Bank Syariah (Studi Kasus Pasar Pagi Kepahiang)

Oleh: Mira Maharani Nim: 16631072

Bank adalah lembaga keuangan yang fungsinya mengumpulkan dana dari masyarakat serta memberikan pelayanan jasa. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pedagang dalam memilih bank konvensional sebagai jasa pinjaman dibandingkan pembiayaan bank syariah, (2) faktor yang paling dominan yang mempengaruhi, dan (3) pandangan pedagang mengenai lembaga keuangan syariah. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (field research), artinya sebagai penelitian yang menghasilkan data-data deskriftif. Dalam pengumpulan menggunakan sumber data primer yaitu diambil dari observasi dan wawancara, serta data sekunder berupa studi kepustakaan serta dokumentasi lainnya dan data tersier berupa kamus ensikplodia, surat kabar, majalah maupun dimedia elektronik seminar berita dan informasi dari internet.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat empat faktor yang memepengaruhi pedagang memilih bank konvensional sebagai jasa pinjaman yakni, faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi, dan faktor psikologis. Dan faktor yang paling dominan yang mempengaruhi pedagang memilih bank konvensional sebagai jasa pinjaman adalah faktor pribadi. Dimana untuk memenuhi kebutuhan modal usaha mereka di Pasar Pagi Kepahiang. Selain itu untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari serta kebutuhan lainnya yang mendesak (kebutuhan tak terduga). Adapun pandangan atau pemahaman para pedagang mengenai bank syariah adalah rata-rata dari mereka banyak yang hanya sekedar mengetahui namanya saja, serta benar-benar kurang memahami bagaimana sistem dan proses pembiayaan lembaga keuangan syariah.

Kata kunci: Keputusan, Keuangan, Ekonomi

#### MOTTO

# بِسْمِ اللهِ لرَّحْمٰنِّ الرَّحِيْمِ

"Selalu maju dalam kebenaran"

"Kerjakan yang kau cintai. Cintailah yang kau kerjakan dan kehidupan akan mencintaimu"

"Kecewanya tidak lama. Şedihnya tidak panjang. Dia segera bangkit dan memperbaiki diri"

"Menghapuskan ego, mengeluh, perbanyak doa dan usaha untuk perubahan lebih baik"

Mira Maharani. Nim: 16631072

### PERSEMBAHAN

## بِسْمِ اللهِ لرَّحْمُنِّ الرَّحِيْمِ

#### Tugas Akhir ini saya persembahkan kepada:

- 1. [JCapan syukur dan terimahkasih untuk Allah SWT yang tak henti-henti memberikan saya petunjuk dan kelancaran atas terselesainya skripsi saya.
- 2. Terimahkasih untuk bapak saya tercinta SARIP ALI, ibunda terkasih BENTI, atas segalah dukungan do'a, perjuangannya yang tidak pernah lelah untuk menguliahkan saya, kasih sayang, dukungan, arahan, semangat, motivasi dan nasihatnasihat yang tidak pernah berhenti menemani perjalanan hidup Saya.
- 3. Terimahkasih kepada saudara saya tersayang dan tercinta, kakak saya, SONI FRANSISKO dan adik saya RAHMAT ILAHI atas kerjasamanya, yang selalu memberi semangat dan tidak pernah mengganggu saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
- 4. Terimahkasih kepada pembimbing tercinta saya yakni Pembimbing 1 Bapak Dr. Muhammad Istan, SE, M.Pd., MM dan Pembimbing 2 saya Ibu Musda Asmara, MA. Berkat kesabaran kalian dan cinta kasih kalian sebagai dosen untuk membimbing saya dalam menyelesaikan skripsi saya hingga selesai.
- 5. Terimahkasih kepada seluruh dosen-dosen yang pernah mengajar saya dan membimbing saya, kalian adalah pahlawan tanpa tanda jasa bagi saya, atas ilmu-ilmu dan didikan yang kalian berikan kepada saya sehingga saya bisa sampai dititik ini hingga dapat menyelesaikan skripsi ini tepat waktu.
- 6. Terimahkasih kepada teman-teman seperjuangan saya yaitu teman-teman Perbankan Syariah angkatan 2016 lokal A, B, C, D, E, terimahkasih untuk kebersamaan dan kerjasamanya selama masa perkuliahan. Kalian semua pasti saya rindukan.
- 7. Terimahkasih untuk HP, Laptop, printer, modem, dan bendabenda yang terlibat dalam penyelesaian skripsi saya.
- 8. Terimahkasih untuk almamater kebanggaaan saya.

Mira Maharani. Nim: 16631072

#### KATA PENGANTAR

Alhamdullillah puji syukur kepada Allah SWT atasan limpahan rahmat dan nikmat-Nya, berupa kesempatan dan pengetahuan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul "Faktor-Faktor Keputusan Pedagang Dalam Memlih Jasa Pinjaman Bank Konvensional Dibandingkan Pembiayaan Bank Syariah (Studi Kasus Pasar Pagi Kepahiang)". Shalawat beserta salam semoga terus tercurah kepada Rasullullah SAW, beserta keluarga dan para sahabat. Penulis sangat bersyukur atas selesainya penyusunan skripsi ini. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan program sarjana (S1) pada Program Studi Perbankan Syari'ah Fakutas Syariah dan Ekonomi Islam di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup).

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa tanpa adanya dorongan dan bantuan dari berbagai pihak, maka tidak mungkin penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, untuk itu dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang memberikan sumbangsi dalam menyelesaikan skripsi ini terutama kepada:

- Bapak Dr. Rahmad Hidayat, M.Pd., M.Ag, selaku Rektor Institut Agama
   Islam Negeri (IAIN) Curup.
- Bapak Dr. Yusefri, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi
   Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

- Bapak Dr. Muhammad Istan, SE., M.Pd., MM, selaku wakil Dekan I Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.
- 4. Bapak Noprizal, M.Ag, selaku wakil Dekan II Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.
- 5. Bapak Khairul Umam Khudhori, ME.I, selaku Ketua Jurusan Program Studi Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.
- 6. Bapak Hendrianto, MA, selaku Penasehat Akademik yang selalu bersedia memberikan nasehatnya khususnya dalam proses akademik penulis.
- 7. Bapak Dr. Muhammad Istan, SE.,M.Pd.,MM, selaku pembimbing I yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini.
- 8. Ibu Musda Asmara, MA, selaku pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini.
- 9. Kepala beserta staf perpustakaan IAIN Curup, terima kasih atas kemudahan, arahan, dan bantuannya kepada penulis dalam mempeoleh data-data kepustakaan dalam penulisan skripsi ini.
- 10. Segenap dosen Prodi Pebankan Syari'ah dan karyawan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup yang telah membantu masa perkuliahan penulis.
- 11. Segenap pihak kantor Kelurahan Pensiunan dan Pedagang Kaki Lima (PKL) pasar pagi Kepahiang, terima kasih atas kemudahan, arahan dan bantuannya kepada penulis dalam memperoleh hasil penelitian untuk penyusunan skripsi ini.

12. Kedua orang tua, Ayah Sarip Ali, dan Ibu Benti, terima kasih telah

memberi warna disetiap hari-hariku dengan do'a kalian.

13. Teman-teman seperjuangan Jurusan Perbankan Syari'ah angkatan 2016

yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terima kasih atas dorongan

kalian dan bantuannya.

14. Semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini yang

tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Demikianlah dalam penulisan skripsi ini, saya selaku penulis skripsi ini

menyadari bahwa masih banyak kekurangan dan keterbatasan, oleh karena itu

kritik dan saran membangun sangat penulis harapkan. Semoga skripsi ini

bermanfaat dan dapat digunakan sebagai tambahan informasi dan pengetahuan

bagi semua pihak yang membutuhkan. Amin Ya Rabbal'alamin.

Curup, Juli 2020

Penulis

Mira Maharani

NIM. 16631072

Х

#### **DAFTAR ISI**

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGAJUAN PERMOHONAN SKRIPSI	ii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Batasan Masalah	8
D. Tujuan Masalah	8
E. Manfaat Penelitian	9
F. Definisi Operasional	10
G. Kajian Pustaka	15
H. Metodelogi Penelitian	18
BAB II LANDASAN TEORI	25
A. Teori Keputusan Konsumen	25
B. Keputusan	32
C. Motivasi	39

A.	Sejarah Pasar Pagi Kepahiang4/						
B.	Letak Geo	ografis Pasar l	Pagi Kepa	hiang			49
C.	Struktur	Organisasi	UPTD	Kelurahan	Pensiunan	Pasar	Pagi
	Kepahiang	g		•••••	•••••		50
D.	Visi Dan	Misi Kabupat	en Kepah	iang			51
E.	Program I	Kegiatan Kelu	ırahan Pei	nsiunan Pasar	Pagi Kepahi	ang	54
F.	Sketsa Per	ta Kelurahan	Pensiuana	ın Pasar Pagi	Kepahiang		55
BAB IV	HASIL D	OAN PEMBA	HASAN.	••••••	••••••	•••••	56
<b>A.</b> ]	Hasil penel	itian					56
В. 1	Pembahasa	n					63
BAB V	PENUTU	P	••••••	••••••	••••••	••••••	75
<b>A.</b> ]	Kesimpular	1					75
В. 3	Saran						76
DAFT	AR PUST	AKA	•••••			xii	ii-xvii

#### LAMPIRAN-LAMPIRAN

#### **BAB I**

#### **PENDAHULUAN**

#### A. Latar Belakang Masalah

Perekonomian dunia sekarang ini mengalami kemajuan yang luar biasa. Termasuk di Indonesia, perkembangan perekonomian ini menuntut masyarakat untuk memilih perbankan yang cocok untuk melaksanakan sirkulasi data yang ada (dari perorangan atau organisasi). Konsumen mempunyai pertimbangan dan alasan untuk menentukan keputusan mereka dalam memilih bank sebagai organisasi yang digunakan untuk sirkulasi dana mereka.<sup>1</sup>

Bank adalah lembaga keuangan yang fungsinya mengumpulkan dana dari masyarakat serta memberikan pelayan jasa.<sup>2</sup> Bank konvensional seperti yang diketahui selama ini merupakan bank yang menerapkan sistem bunga baik itu untuk pembagian keuntungan bagi para penabung atau deposan dan bunga pada nasabah peminjam dana yang menjadi biaya tambahan terhadap pinjaman yang dilakukan oleh nasabah kredit. Bunga ini sifatnya pembayarannya tetap atau *flat* setiap bulan. Sifat bunga ini *flat* tidak memandang untung maupun ruginya para nasabah. Sistem bunga seperti ini dalam islam jelas merupakan larangan yang harus dihindari oleh semua muslim karena sistem bunga ini tergolong ke riba karena ada tanbahan biaya atas dana yang dipinjam oleh nasabah.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Ismail, Manajemen Perbankan, (Jakarta: Prenada Media Group, 2010), h. 7

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Adiwarman Karim, Bank Islam, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), h. 4

Bank syariah berkembang seiring dengan sistem perbankan yang ada di Indonesia secara umum. Sistem perbankan syariah diatur oleh Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 dimana bank umum adalah yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah yaitu berdasarkan Alquran dan Hadis dan tidak terdapat unsur yang dilarang seperti riba dalam transaksinya.<sup>3</sup>

Sistem bagi hasil menjadi "Ruh" bagi perbankan syariah dimana membawa manfaat yang lebih adil dari semua pihak. Dimana prinsip-prinsip perbankan syariah ini pertama kali diterapkan di dunia yaitu di negara Pakistan dan Malaysia sejak sekitar tahun 1940-an. Berdirinya bank syariah didasari oleh Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan syariah melakukan usaha dengan sistem bagi hasil.<sup>4</sup>

Sebagai lembaga keuangan, bank syariah memiliki fungsi yang sama dengan lembaga keuangan lainnya, yaitu menyalurkan dana dari pihak surplus ke pihak *deficit* dalam berbagai bentuk produk jasa yang ditawarkan. Namun, karena bank syariah beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah, maka sistem dan produk yang ditawarkan pun juga tidak sama dengan perbankan konvensional. Hal ini dikarenakan pada umumnya, bank syariah

<sup>3</sup> Ahmad Yopi Sumara, Skripsi: "Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Muslim Untuk Memilih Bank Konvensional (Studi Kasus Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sunan Kali Jaga)", (Yogyakarta:UIN, 2017), h. 1,2,3

<sup>4</sup> Zukipli Zainudin, "Analisis Faktor Dalam Pengambilan Keputusan Nasabah Memilih Produk Pembiayaan Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Ciputat)". Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis Vol.1 No. 1, 2016, h. 2

-

memegang teguh prinsip syariah untuk menjalakan aktivitasnya sesuai dengan Alquran dan Hadis.

Sejak awal kelahirannya, perbankan syari'ah dilandasi dengan kehadiran dua gerakan *Renaissance* Islam modern *neorevivalis* dan *modernis*. Tujuan utama dari pendirian lembaga keuangan berlandaskan etika ini adalah tiada lain sebagai upaya kaum muslim untuk mendasari segenap aspek kehidupan ekonominya berlandaskan al-quran dan Al-hadis.<sup>5</sup>

Sejarah perbankan Indonesia, Bank Konvensional merupakan bank yang telah berdiri lebih awal dibandingkan Bank Syariah di indonesia. Dengan waktu yang lebih lama itulah bank konvensional sudah lama menguasai pasar perbankan nasional dengan jumlah bank yang sudah banyak. Namun seiring dengan perkembangan dunia perbankan dan adanya kebutuhan masyarakat muslim untuk mendapatkan layanan jasa keuangan yang berdasarkan Syariat Islam yaitu prinsip bagi hasil. Setelah mengahadapi krisis moneter antara pertengahan tahun 1997 hingga sekarang, terbukti telah menunjukkan ketangguhannya. Terbukti pada tahun 1992 Bank Muamalat Indonesia berdiri sebagai tanda dimulainya dual Definisi Bank Umum dan Bank Pengkreditan Rakyat dalam Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Pasal 1 tentang Perbankan.<sup>6</sup>

Bank Konvensional memiliki produk utama berupa kesepakatan kontrak untuk penyimpanan dan peminjaman uang, sedangkan didalam bank

<sup>6</sup> Agus Marimin, "Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia", Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol. 1, No. 2, 2015, h. 77

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> Eko Habib Muktar, "Preferensi Nasabah Terhadap Pembiayaan Konsumtif Syari'ah." Skripsi. (STAIN Curup, 2017), h. 1

syariah terdapat pula akad (perjanjian) penyertaan modal (*mudharabah/musyarakah*), jual beli (*murabahah*), dan berbagai jasa keuangan lainnya. Hal ini yang membedakan antara bank konvensional dan bank syariah terletak pada pengembalian dan pembagian keuntungan yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada nasabah. Sehingga terdapat istilah bunga dan bagi hasil.

Keputusan adalah pemilihan diantara alternatif-alternatif yang mengandung tiga pengertian yaitu; (1) Ada pilihan atas dasar logika atau pertimbangan; (2) Ada beberapa alternatif yang harus dan di pilih salah satu yang terbaik; (3) Ada tujuan yang ingin dicapai, dan keputusan ini makin mendekatkan pada tujuan tersebut.<sup>7</sup>

Banyaknya kantor bank konvensional yang berdiri, masyarakat khususnya pedagang pasar pagi kepahiang dihadapkan dengan banyak pilihan akan produk yang ditawarkan oleh bank konvensional. bagi pedagang, pelayanan yang bermutu sangatlah penting. Oleh karena itu persaingan akan sangat dipengaruhi oleh kemampuan bank memberikan pelayanan yang terbaik dan bermutu. Hal ini sangat berpengaruh terhadap masyarakat terutama pedagang pasar pagi Kepahiang memilih bank konvensional karena kepuasan nasabah terhadap pelayananan perusahaan tersebut. Karena kepuasan merupakan aspek penting untuk mempertahankan citra perusahaan di masyarakat luas, sehingga pelayanan yang bermutu bagi nasabah perluh ditingkatkan oleh lembaga keuangan syariah.

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> Ghozali Maski, "Analisis Keputusan Nasabah Menabung: Pendekatan Komponen Dan Model Logistik (Studi Pada Bank Syariah Di Malang)", Journal Of Indonesian Applied Economics, Vol. 4 No. 1, 2010, h. 46

Selain itu tingkat pemahaman konsumen merupakan hal yang sangat berpengaruh bagi pedagang pasar pagi Kepahiang. Pemahaman konsumen adalah semua informasi yang dimiliki konsumen mengenai berbagai macam produk dan jasa. Permasalahan lain adalah kurangnya pemahaman pedagang pasar pagi Kepahiang terhadap lembaga keuangan syariah baik sistem dan proses pembiayaannya baik mengenai produk dan jasa dari lembaga keuangan syariah tersebut membuat pilihan mereka menjadi ke lembaga keuangan konvensional. Mereka juga tidak mencoba membuka mata mereka atau merubah cara pandang mereka terhadap lembaga keuangan syariah. Dari beberapa mereka memandang bahwa lembaga keuangan syariah dengan lembaga keuangan konvensional itu sistemnya sama saja.

Selain itu perkembangan bank syariah di Indonesia kesannya agak lambat dibandingkan lembaga keuangan konvensional karena lembaga keuangan syariah kurang dikelola secara profesional. Terkhususnya bank syariah di Kepahiang. Karyawannya kurang aktif mensosialisasikan langsung kepada mereka bagaimana sistem dan proses pembiayaannya. Sehingga para pedagang pasar pagi Kepahiang tidak tertarik melakukan pembiayaan di lembaga keuangan syariah.

Masalah lain terletak pada keputusan masyarakat terutama pedagang dalam memilih jasa pinjaman uang kepada bank konvensional. Keputusan yang mereka ambil dari segi sosial dan ekonomi bisa dikatakan benar, dengan alasan mereka membutuhkan uang yang cepat dan proses yang cepat untuk mendapatkan pinjaman dana tanpa bertele-tele, tetapi tidak dari segi agama, karena Allah Swt. Sangat melarang adanya perilaku pinjam-

meminjam yang berujung dengan bunga, hal itu karena bunga sudah hukumnya haram dan tidak boleh dimakan oleh setiap manusia, seperti yang dikutip dari ayat Alquran pada Surah Al-Imran ayat 130, yaitu:

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan."

Sangat jelas larangan dari Allah Swt. mengenai riba, karena dalam keadaan apapun manusia tidak boleh meminjam, meminjamkan, menjadi saksi, dan menjadi perantara dari sebuah pinjaman yang menghasilkan bunga, karena dalam hukumnya adalah haram dilakukan dan konsekuensinya adalah masuk neraka yang kekal.

Berikut data observasi awal yang dilakukan peneliti:

Tabel 1.1 Jumlah dan Jenis Usaha Pedagang Kaki Lima (PKL) Pasar Pagi Kepahiang Tahun 2020.

No.	Jenis Usaha	Bank	Bank Syariah	
		Konvensional		
1.	Penjual Ayam Potong	4	-	
2.	Penjual Sayuran	4	-	
3.	Penjual Tempoyak	1	-	
4.	Penjual Santan	1	-	
5.	Penjual Tahu	5	2	
6.	Penjual Bawang	2	-	

<sup>&</sup>lt;sup>8</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2011), h.18

Tabel 1.1 Lanjutan				
7.	Penjual Beras	1	-	
8.	Penjual Rempahan	-	1	
9.	Penjual Cendol	-	1	
10.	Penjual Ikan Laut	-	1	

Berdasarkan data observasi diatas yaitu data para Pedagang Kaki Lima (PKL) pasar pagi Kepahiang. Dimana mereka lebih dominan bertransaksi atau melakukan pinjaman di bank konvensional dibandingkan melakukan pembiayaan di bank syariah. Namun ada juga dari beberapa para pedagang tidak ada sama sekali yang berhubungan dengan lembaga keuangan baik bank konvensional maupun bank syariah atau lembaga keuangan lainnya.

Dengan demikian, maka peneliti termotivasi untuk mengangkat permasalahan ini guna untuk mengetahui permasalahan lainnya dan ingin mengetahui lebih dalam keputusan apa saja yang membuat pedagang meminjam di bank konvensional daripada bank syariah. Sehingga peneliti mengangkat judul "Faktor-Faktor Keputusan Pedagang Dalam Memilih Jasa Pinjaman Bank Konvensional Dibandingkan Pembiayaan Bank Syariah (Studi Kasus Pasar Pagi Kepahiang)".

#### B. Rumusan Masalah

- 1. Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pedagang pasar pagi Kepahiang memilih bank konvensional sebagai jasa pinjaman?
- 2. Faktor apa yang paling dominan yang mempengaruhi keputusan pedagang pasar pagi Kepahiang memilih bank konvensional sebagai jasa pinjaman?
- 3. Bagaimana pandangan pedagang pasar pagi Kepahiang terhadap bank syariah?

#### C. Batasan Masalah

Untuk menghindari pembahasan yang tidak terarah dan mengakibatkan tidak tepatnya sasaran yang diharapkan, maka penulis perlu membatasi permasalahan yang akan diteliti yaitu faktor yang mempengaruhi keputusan pedagang memilih jasa pinjaman bank konvensional di pasar pagi Kepahiang. Subyek dalam penelitian ini adalah Pedagang Kaki Lima (PKL) pasar pagi Kepahiang. Dimana penelitian ini difokuskan hanya kepada pedagang yang meminjam di lembaga keuangan konvensional. Dan lokasi penelitian ini adalah di JL. Syahrial kelurahan pensiunan pasar pagi Kepahiang.

#### D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, adapun tujuan penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- Untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pedagang pasar pagi Kepahiang memilih bank konvensional sebagai jasa pinjaman.
- Untuk menganalisis faktor yang paling dominan yang mempengaruhi keputusan pedagang pasar pagi Kepahiang memilih bank konvensional sebagai jasa pinjaman.
- Untuk menganalisis pandangan pedagang pasar pagi Kepahiang terhadap bank syariah.

#### E. Manfaat Penelitian

#### 1. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan dalam aspek teoritis, yaitu sebagai bacaan ilmiah khususnya bagi kalangan mahasiswa dan umumnya bagi kalangan ilmuan dan masyarakat. Dan berguna sebagai usaha pengembangan ilmu pengetahuan khususnya dalam bidang lembaga keuangan perbankan.

#### 2. Secara Praktis

#### a. Bagi Penulis

Diharapkan penelitian ini dapat menjadi bahan pemikiran dan dapat menambah wawasan keilmuan tentang keputusan pedagang dalam memilih jasa pinjaman bank konvensional dibandingkan pembiayaan bank syariah serta dapat meningkatkan pengetahuan serta kemampuan dalam hal kepenulisan dan analisis.

#### b. Bagi Pedagang

Memberikan pemahaman kepada pedagang pasar pagi kepahiang yang terfokus kepada Pedagang Kaki Lima (PKL) bahwa melakukan pinjaman di bank konvensional untuk perputaran modal dagang mereka sangat merugikan dan menyengsarakan kehidupan mereka sendiri tanpa di sadari karena mengandung unsur ribawi.

#### c. Bagi Kampus

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi dan menjadi bahan ilmiah bagi pembaca khususnya dapat memberikan banyak masukan kepada orang-orang yang ingin meneliti lebih lanjut tentang hal ini yaitu sebagai bahan referensi bagi peneliti selanjutnya.

#### d. Bagi Perbankan

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dan menjadi bahan evaluasi serta sebagai motivasi untuk perusahaan dalam meningkatkan nasabahnya khususnya di lembaga keuangan syariah.

#### F. Definisi Operasional

#### 1. Faktor

Faktor merupakan suatu hal (Keadaan, Peristiwa) yang dapat mempengaruhi (menyebabkan) terjadinya sesuatu. Faktor dapat diartikan sebagai sebuah penyebab atau keadaan yang memungkinkan seorang memilih jasa pinjaman bank konvensional dibandingkan pembiayaan di bank syariah.

#### 2. Keputusan

Secara umum keputusan adalah pemilihan dari dua atau lebih alternatif pilihan. Dengan kata lain untuk membuat keputusan harus terdapat alternatif pilihan. Sebaliknya jika nasabah tidak memiliki alternatif untuk memilih maka tidak dapat dikategorikan sebagai pengambilan keputusan. Tidak semua nasabah dalam mengambil keputusan memerlukan usaha yang besar, maka konsumen perlu meluangkan waktu untuk melakukan proses keputusan. 10

#### 3. Pinjaman

Pinjaman merupakan penberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan.<sup>11</sup>

h. 83

<sup>&</sup>lt;sup>9</sup> Nur Laili Maghfiroh, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Untuk Menabung (Studi Kasus pada Nasabah BMT An- Nur Rewwin Sidoarjo)". Skripsi. (UIN Sunan Ampel, 2018), h. 15

Mujiyana, Ingge Elissa, " Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian VIA Internet Pada Toko Online", Jurnal Jati Undip, Vol. VIII, No. 3, 2013, h. 149

<sup>&</sup>lt;sup>11</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2013),

Pinjaman (,,*Ariyah*) adalah nama sesuatu yang dipinjam, diambil dari kata ,,*ara* (malu), karena sesungguhnya dalam mencari pinjaman tersebut ada rasa malu dan aib. Tetapi pendapat tersebut disanggah, karena dalam kenyataannya Rasulullah Saw pernah melakukannya. <sup>12</sup>

Jadi dapat dikatakan pinjaman adalah penyediaan dana atau tagihan yang dapat dipersamakana dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatana antara peminjam dan pihak meminjamkan yang mewajibkan peminjam melunasi hutannya setelah jangka waktu tertentu.

#### 4. Bank Konvensional

Bank dalam pasal 1 ayat (2) Undang-Undang Tahun 1998 tentang Undang-Undang No. 7 Tahun 1998 tentang perbankan adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lain dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Bank adalah suatu badan yang bertujuan untuk memuaskan kebutuhan kredit, baik dengan alat-alat pembayarannya sendiri atau dengan uang yang diperolehnya dari orang lain maupun dengan jalan memperedarkan alat-alat penukar baru berupa uang giral. Bank adalah sebuah lembaga intermediasi keuangan, umumnya didirikan dengan

12 Ahmad Wardi Muslich, Fiqh Muamalat, (Jakarta: Amzah, 2010), h. 446

-

Wenny Djuarni, "Analisis Perbandingan Metode Pemberian Kredit di Bank Konvensional dengan Pembiayaan Musyarakah di Bank Syariah pada PT Bank Jabar Banten dan PT Bank Jabar Syariah Tbk", Jurnal Sosial Ekonomi dan Humaniora, Vol. 2 No.1, 2011, h. 251-252

kewenangan untuk menerima simpan uang, meminjam uang, dan menerbitkan promes atau yang dikenal sebagai bank note.<sup>14</sup>

Bank konvensional merupakan lembaga keuangan yang tidak harus memenuhi prinsip syariah, dimana disini fungsi uang merupakan sebagai komoditas yang diperdagangkan, penggunaannya tidak harus ada transaksi yang mendasarinya. Dimana bank konvensional ini menerapkan sistem bunga, sudah sangat jelas mengandung unsur riba. Selanjutnya bank konvensional tidak menggunakan konsep kemitraan bagi hasil tidak terpengaruh pada pendapatan bank, dimana hanya mengacu kepada ketentuan suku bunga SBI. 15.

#### 5. Pembiayaan

Pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh satu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.<sup>16</sup>

Pembiayaan diartikan sebagai suatu kegiatan pemberian fasilitas keuangan/finansial yang diberikan satu pihak kepada pihak lain untuk mendukung kelancaran usaha maupun untuk mendukung kelancaran usaha maupun untuk investasi yang telah direncanakan. Dalam arti sempit pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang

.

<sup>&</sup>lt;sup>14</sup> Ahmad Munajim, " Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menjadi Nasabah Bank Syariah", Jurnal Ilmiah Indonesia, Vol.1 No. 2, 2016, h. 42

<sup>&</sup>lt;sup>15</sup> Gita Danupranata, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Jakarta: Selemba Empat, 2013), h.

<sup>38
&</sup>lt;sup>16</sup> Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), h. 681

dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah. Pembiayaan secara luas berarti financing atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain.

Manajemen pembiayaan bank syariah adalah sebuah proses perencanaan, pengkoordinasian, dan pengontrolan sumber daya yang dilakukan oleh bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dalam hal pemberian fasilitas keuangan/finansial yang kepada pihak lain berdasarkan prinsip-prinsip syariah untuk mendukung kelancaran usaha maupun untuk mendukung kelancaran usaha maupun investasi yang telah direncanakan.<sup>17</sup>

Jadi dapat dikatakan pembiayaan adalah fasilitas pendanaan atau penyediaan dana baik berupa uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, oleh suatu pihak (lembaga) kepada pihak lain dengan persyaratan atau mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu yang sudah disepakati bersama dengan imbalan maupun tanpa imbalan dan bagi hasil.

#### 6. Bank Syariah

Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usaha/operasionalnya berdasarkan prinsip-prinsip syariah yang berpedoman kepada fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). 18

Kasmir, Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), h. 9
 Mardani, Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia, (Jakarta: Prenada

<sup>&</sup>lt;sup>18</sup> Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2015), h. 12

Bank syariah merupakan bank yang secara operasional berbeda dengan bank konvensional. Salah satu ciri khas bank syariah yaitu tidak menerima atau membebani bunga kepada nasabah, akan tetapi menerima atau membebankan bagi hasil serta imbalan lain sesuai dengan akad-akad yang diperjanjikan. Konsep dasar bank syariah didasarkan pada Alquran dan hadis. Semua produk dan jasa yang ditawarkan tidak boleh bertentangan dengan isi Alquran dan hadis Rasulullah Saw. 19

Di Indonesia, regulasi mengenai Bank Syariah tertuang dalam UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah, dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.<sup>20</sup>

#### G. Kajian Kepustakaan

1. Hasil riset Ulfa Susanti dengan judul "Minat Mahasiswa STAIN Curup Dalam Memilih Menabung di Bank Konvensional (Studi Kasus Prodi PAI Angkatan 2009/2010)"

Penelitian Ulfa Susanti merupakan jenis penelitian deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Dan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa mahasiswa memilih menabung di BRI karena biaya administrasi yang diberikan BRI lebih murah dibandingkan bank lain dan mereka lebih

<sup>&</sup>lt;sup>19</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2011). h.29 <sup>20</sup> Tantri, "Keputusan Pedagang Muslim Dalam Memilih Pembiayaan Bank Syariah

<sup>(</sup>Studi Kasus Pedagang Muslim Pasar Ciputat)", Skripsi, (UINSH Jakarta: 2018), h. 37

mengenal BRI daripada bank lain. Kemudian menurut mahasiswa BRI ini juga mudah dijangkau oleh siapa saja apalagi untuk orang tua yang berada di pedesaan yang ingin mentransfer uang kepada anaknya yang banyak menggunakan BRI.<sup>21</sup>

Sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti ingin mengetahui bagaimana faktor-faktor keputusan pedagang dalam memilih pinjaman bank konvensional daripada pembiayaan bank syariah. Subyek pada penelitian Ulfa Susanti terpaku kepada mahasiswa PAI Angkatan 2009-2010, sedangkan subyek peneliti terfokus kepada pedagang pasar pagi Kepahiang. Selain itu, obyek pada penelitian Ulfa Susanti teletak pada "menabung" sedangkan penelitian peneliti terfokus kepada "pinjaman". Dan perbedaan lainnya adalah studi kasus yang dilakukan, penelitian Ulfa Susanti dilakukan di STAIN Curup khususnya di Prodi PAI, sedangkan penelitian peneliti terletak di pasar pagi Kepahiang.

### 2. Hasil riset Ela Patriana dan Nulismalatri dengan judul "Analisis Faktor Penentu Keputusan Konsumen Muslim Dalam Memilih Jasa Perbankan: Bank Syariah Vs Bank Konvensional"

Tujuan dari penelitian Ela Patriana dan Nulismalatri adalah untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pilihan pelanggan Muslim terhadap bank syariah dan bank konvensional. Objek penelitian adalah bank syariah dan bank konvensional di Indonesia Daerah Tangerang Selatan. Data dikumpulkan melalui kuesioner. Dari hasil penelitian, ada empat faktor penentu keputusan nasabah di bank syariah

-

<sup>&</sup>lt;sup>21</sup> Ulfa Susanti, "Minat Mahasiswa STAIN Curup Dalam Memilih Menabung di Bank Konvensional (Studi Kasus Prodi PAI Angkatan 2009/2010)". Skripsi. (STAIN Curup, 2012), h. ix

adalah: faktor 1 (proses), faktor 2 (jaminan), faktor 3 (intens untuk digunakan) dan faktor 4 (promosi). Faktor yang mempengaruhi keputusan untuk memilih yang konvensional produk bank adalah: faktor 1 (keandalan), faktor 2 (manusia), faktor 3 (perasaan) dan faktor 4 (promosi). Pengukuran kualitas layanan bank diharapkan dapat memberikan informasi yang bermanfaat bagi manajemen bank dalam meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan.<sup>22</sup>

Perbedaan pada penelitian ini adalah pertama dari segi tujuan, tujuan dari penelitian peneliti adalah untuk mengetahui faktor keputusan pedagang mengapa lebih memilih meminjam di bank konvensional daripada pembiayaan di bank syariah. Perbedaan kedua, dari segi subyek yang diteliti, subyek pada penelitian Ela Patriana dan Nulismalatri adalah konsumen muslim, sedangkan subyek penelitian peneliti yaitu pedagang pasar pagi Kepahiang. Dan perbedaan ketiga, dari segi tempat, studi kasus pada penelitian Ela Patriana dan Nulismalatri di daerah Tanggerang Selatan, sedangkan penelitian peneliti di Pasar Pagi Kepahiang atau dikenal pasar Kepahiang.

3. Hasil riset Shintyana Nurfiasari Faradillah dengan judul "Analisis Faktor Pedagang Pasar Tidak Memilih Pembiayaan Di Bank Syariah (Studi Kasus Pedagang di Pasar Gede Hardjonagoro Surakarta)"

<sup>&</sup>lt;sup>22</sup> Ela Patriana dan Nulismalatri, "Analisis Faktor Penentu Keputusan Konsumen Muslim Dalam Memilih Jasa Perbankan: Bank Syariah Vs Bank Konvensional." Jurnal. (Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, Universitas Pamulang, Vol. 3, No. 1, 2019), h. 51, diakses melalui file:///C:/Users/User/Downloads/168-499-2-SP.pdf, pada tanggal 12 Oktober 2019, pukul 19.00 WIB

Metode analisis data menggunakan analisis faktor dengan pendekatan principle componen analysis (PCA). Hasil analisis menyimpulkan bahwa dari 18 indikator yang diajukan hanya ada duabelas indikator yang dapat diteliti lebih lanjut yang artinya enam indikator yang tidak memenuhi syarat harus dikeluarkan dari penelitian. Dari duabelas indikator tersebut terbentuk lima faktor utama yang menjadi pertimbangan pedagang pasar Gede Hardjonagoro tidak memilih pembiayaan di bank syariah antara lain: faktor pengetahuan jasa, faktor pengetahuan produk, faktor pesaing, faktor lokasi dan faktor promosi. Faktor pengetahuan jasa merupakan faktor yang paling dipertimbangan oleh pedagang pasar tidak memilih pembiayaan di bank syariah dengan nilai eigen sebesar 2,721. Kemudian faktor pengetahun produk bank syariah dengan nilai eigen sebesar 1,491. Faktor pesaing memiliki nilai eigen 1,273. Faktor lokasi memiliki nilai eigen sebesar 1,154. Faktor promosi memiliki nilai eigen sebesar 1,037.<sup>23</sup>

Perbedaan dengan penelitian peneliti adalah pada penelitian Shintyana Nurfiasari Faradillah, metode analisis data menggunakan analisis faktor dengan pendekatan *principle componen analysis* (PCA), sedangkan penelitian peneliti menggunakan metode kualitatif deskriftif. Perbedaan selanjutnya adalah studi kasus. Studi kasus pada penelitian Shintyana Nurfiasari Faradillah di Pasar Gede Hardjonagoro Surakarta, sedangkan penelitian peneliti di pasar pagi Kepahiang.

<sup>&</sup>lt;sup>23</sup> Shintyana Nurfiasari Faradillah, "Analisis Faktor Pedagang Pasar Tidak Memilih Pembiayaan di Bank Syariah (Studi Kasus Pedagang di Pasar Gede Hardjonagoro Surakarta)." Skripsi. (IAIN Surakarta, 2018), h. xii, diakses melalui <u>eprints.iain-surakarta.ac.id/3320/1/SKRIPSI.pdf</u>, pada tanggal 12 Oktober 2019, pukul 19.45 WIB

#### H. Metodologi Penelitian

#### 1. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini metode yang digunakan adalah metode kualitatif. Dimana metode kualitatif ini menghasilkan data deskriftif, misalnya ucapan, perilaku, atau tulisan yang berasal dari subjek penelitian yang di amati. Karakteristik utama penelitian kualitatif adalah melakukan penelitian dalam kondisi yang alamiah, langsung ke sumber data, dan peneliti menjadi instrumen kunci, menyajikan data-data dalam bentuk kata-kata atau gambar, dan tidak menekankan pada angka-angka, mengutamakan proses dari pada produk, melakukan analisis data secara induktif, dan lebih menemukan makna dibalik data yang diamati. Selain itu penelitian kualitatif dilakukan secara intensif dengan partisipasi peneliti yang mendalam dilapangan. Peneliti mencatat fenomena yang ditemui secara hati-hati, kemudian melakukan analisis terhadap berbagai dokumen yang ditemukan di lapangan, dan pada akhirnya menyusun sebuah laporan penelitian yang mendetail.<sup>24</sup> Sehingga dapat memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek peneliti misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain.

Penggunaan metode ini karena permasalahan belum jelas, dinamis dan penuh makna. Selain itu metode ini bermaksud memahami situasi sosial secara mendalam.<sup>25</sup>

<sup>25</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif Kualitatif dan R dan D*, (Bandung, Alfabeta, 2010), h. 399

<sup>&</sup>lt;sup>24</sup> Sumasno Hadi, "Pemeriksaan Keabsahan Data Penelitian Kualitatif Pada Skripsi", Jurnal Ilmu Pendidikan, Vol. 22 No. 1, 2016, h. 74-75

#### 2. Lokasi Penelitian

Lokasi yang dipilih dalam penelitian ini yaitu di Jln. Syahrial yaitu di Pasar Pagi Kepahiang, Kecamatan Kepahiang, Kabupaten Kepahiang, Provinsi Bengkulu. Tepatnya di Pasar Kepahiang.

#### 3. Sumber Data

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

#### a. Data Primer

Data primer adalah berbagai informasi dan keterangan yang diperoleh langsung dari sumbernya, yaitu para pihak yang dijadikan informan penelitian.<sup>26</sup> Sumber data primer adalah data yang diperoleh lansung dari pasar pagi kepahiang yang berupa hasil wawancara. Wawancara terfokus dilakukan langsung dengan Pedagang Kaki Lima (PKL).<sup>27</sup>

Dengan menggunakan penelitian deskriptif kualitatif, maka pada penelitian ini data primer bersumber dari hasil wawancara yang terstruktur. Wawancara yang dilakukan peneliti adalah wawancara dengan pedoman wawancara. Wawancara dengan penggunaan pedoman (interview guide) dimaksudkan untuk wawancara yang lebih mendalam dengan memfokuskan pada persoalan-pesoalan yang akan diteliti. Pedoman wawancara biasanya tidak berisi pertanyaan-pertanyaan yang mendetail, tetapi sekedar garis besar tentang data atau informasi apa yang ingin didapatkan dari narasumber yang nanti

<sup>27</sup> Bungin, *Penelitian Kuantitatif*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), h. 132

<sup>&</sup>lt;sup>26</sup> Sugiono, Metode Penelitian Pendidikan, (Jakarta: Alfabeta, 2011), h. 15

dapat disumbangkan dengan memperhatikan perkembangan konteks dan situasi wawancara.

#### b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang dikumpulkan dari tangan kedua atau dari sumber-sumber lain yang telah tersedia sebelum penelitian dilakukan. Sumber sekunder meliputi komentar. interprestasi, atau pembahasan tentang materi original.<sup>28</sup>

Data sekunder merupakan data pendukung yang diperoleh dari literature (bahan kepustakaan) dan data tersebut merupakan data yang penting untuk melengkapi data primer agar penelitian dapat dipertanggung jawabkan secara ilmiah.

#### c. Data Tersier

Data terier adalah keterangan-keterangan yang berkaitan dengan sumber data primer dan data sekunder yang berasal dari kamus ensikplodia, surat kabar, majalah maupun di media elektronik semitar berita dan informasi dari internet. <sup>29</sup>

#### 4. Teknik Pengumpulan Data

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

#### a. Observasi

Observasi merupakan aktivitas mencatat suatu gejala dengan bantuan instrumen-instrumen dan merekamnya dengan tujuan ilmiah

 Wiratna Sujarweni, Metodologi Penelitian, (Yogyakarta: Pustaka Baru, 2014), h. 73
 Leni Dwi Nurmala, "Perlindungan Hukum Terhadap Tenaga Pendidik" Jurnal Ilmu Hukum, Vol. 1 No. 1, 2018, h. 70

atau tujuan lain. Lebih lanjut bahwa observasi merupakan kumpulan kesan tentang dunia sekitar berdasarkan semua kemampuan daya tangkap pancaindera manusia. Dimana dalam penelitian ini peneliti melakukan observasi langsung kepada Pedagang Kaki Lima (PKL) Pasar Pagi Kepahiang. Kemudian dijadikan bahan penelitian dalam mencatat secara sistematis mengenai masalah-masalah yang diteliti.

#### b. Wawancara

Wawancara ini dilakukan dengan maksud memperoleh data primer, studi lapangan dilakukan dengan mengadakan pendekatan pada pihak-pihak yang bersangkutan di pasar pagi kepahiang.<sup>31</sup> Adapun cara yang dipergunakan untuk memperoleh data primer tersebut penulis melakukan wawancara (*interview*) yaitu dilakukan dengan cara bersilatuhrahmi ke pasar pagi kepahiang. Tujuannya adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak yang diwawancarai, yang dalam hal ini adalah Pedagang Kaki Lima (PKL) Pasar Pagi Kepahiang. Ide-ide dari narasumber dapat dijadikan sebagai tambahan informasi untuk memudahkan peneliti dalam mengelolah data kedepannya.

Disamping menggunakan wawancara terstruktur, penulis menggunakan *purposive sampling*, dimana *purposive sampling* adalah salah satu teknik sampling non random sampling dimana peneliti menentukan pengambilan sampel dengan cara menetapkan ciri-ciri

.

h. 26

<sup>&</sup>lt;sup>30</sup> Hasyim Hasanah, "Teknik-Teknik Observasi", Jurnal at-Taqaddum, Vol. 8 No. 1, 2016,

<sup>&</sup>lt;sup>31</sup> Opcit, Sugiono,h. 334

khusus yang sesuai dengan tujuan penelitian sehingga diharapkan dapat menjawab pemasalahan penelitian.

#### c. Dokumentasi

Menurut Gottschalk, Dokumentasi adalah berupa setiap proses pembuktian yang didasarkan atas jenis sumber apapun, baik itu yang bersifat tulisan, lisan, gambaran, atau arkeologis.<sup>32</sup> Metode ini tujuannya adalah untuk memperoleh data-data Pedagang Kaki Lima (PKL) Dari Pasar Pagi Kepahiang.

Dalam penelitian ini, metode dokumentasi yang penulis terapkan adalah penulis mengambil data Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Pagi Kepahiang berupa arsip dokumen, data pedagang, struktur organisasi, dan lain-lain, sehingga data dalam penelitian ini bisa konkret atau nyata sehingga tidak adanya manipulasi data dalam penulisan ini.

#### d. Kepustakaan

Teknik ini digunakan untuk mendapatkan data yang berkenaan dengan teori yang sesuai dengan judul penelitian penulis yaitu faktor-faktor keputusan pedagang dalam memilih jasa pinjaman bank konvensional dibandingkan pembiayan bank syariah yakni dari informasi yang diperoleh bahan-bahan kepustakaan yang bersangkut paut dengan masalah penelitian, seperti buku-buku referensi, internet, jurnal, skripsi, dan tesis.

-

<sup>&</sup>lt;sup>32</sup> Gottschalk dalam Imam Gunawan, Metode Penelitian Kualitatif, (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), h. 175

#### 5. Teknik Analisis Data

Didalam teknis analisis data penulis menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dokumentasi dan kepustakaan, sehingga dapat dengan mudah dipahami dan temuan dilapangan yang dapat dijadikan informasi kepada orang lain. Sesuai dengan pendekatan yang digunakan maka analisis data dengan teknik berikut:

#### a. Reduksi Data (Data Reduksi)

Merangkum memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, mencari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data.

#### b. Penyajian Data

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya Penyajian Data dalam penelitian kualitatif penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, sehingga memberi kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan.

#### c. Penarikan Kesimpulan

Dilakukan setelah adanya Reduksi Data dan Penyajian Data.

Penarikan kesimpulan adalah hasil analisis yang dapat digunakan untuk mengambil tindakan.<sup>33</sup>

33 Rensi Rosalia, "Analisis Pemahaman Pedagang Kaki Lima Terhadap Sistem Bagi Hasil Pada Produk Pembiayaan Mudharabah (Studi Kasus Pada Pedagang Kaki Lima Pasar Pagi Bumi Ayu Kota Bengkulu)", Skripsi, (IAIN Bengkulu,2019), h. 110

Dalam penelitian ini setelah adanya data yang diperoleh dari pihak objek langsung kemudian data yang didapat di analisis dengan menggunakan deskriftif kualitatif yaitu bentuk uraian-uraian terhadap subjek yang diteliti yaitu Pedagang Kaki Lima (PKL) pasar Pagi Kepahiang, selanjutnya pembahasan dapat disimpulkan secara deduktif menarik sebuah kesimpulan.

Data yang telah didapatkan dengan menggunakan metode di atas kemudian dirangkum dan diklafikasikan sesuai dengan katagorinya masing-masing baru kemudian dianalisis data. Yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif, dengan analisis non statistic yang tidak dapat di ukur dengan angka.

#### **BAB II**

#### LANDASAN TEORI

#### A. Teori Keputusan Konsumen

Keputusan adalah suatu reaksi terhadap beberapa solusi alternatif yang dilakukan secara sadar dengan cara menganalisa kemungkinan-kemungkinan dari alternatif tersebut bersama konsekuensinya. Setiap keputusan akan membuat pilihan terakhir, dapat berupa tindakan atau opini. Teori keputusan adalah berasal dari teori kemungkinan yang merupakan konsekuensi dari beberapa keputusan yang telah dievaluasi.<sup>1</sup>

Keputusan pembelian adalah tahap-tahap yang dilewati konsumen dalam membeli barang atau jasa. Keputusan pembelian juga merupakan proses keputusan dan aktivitas pembelian dari orang-orang yang membeli produk untuk penggunaan pribadi atau rumah tangga dan untuk tujuan bisnis.<sup>2</sup>

Sebuah proses pengambilan keputusan nasabah tidak hanya berakhir dengan terjadinya transaksi. Akan tetapi diikuti dengan tahap perilaku nasabah (terutama dalam pengambilan keputusan yang luas). Dalam tahap ini nasabah merasakan tingkat kepuasan atau ketidakpuasan tertentu yang

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Shaila Wida Raharja, Dr. Zainul Arifin, dan MS., Drs. Wilopo, MAB, "Pengaruh Psikologi Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada PT. Winnertech Lintas Nusa)", Jurnal Administrasi Bisnis, Vol. 3 No. 1, 2013, h. 3

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Mohamad Rizan, Kartika Lestari Handayani dan Agung Kresnamurti RP, "Pengaruh Citra Merek Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Banding Konsumen Indomie Dan Mie Sedap)", Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia, Vol, 6 No, 1, 2015, h. 459

akan mempengaruhi perilaku berikutnya. Jika nasabah merasa puas maka akan memperlihatkan peluang yang besar untuk melakukan transaksi secara terus-menerus di perusahaan yang sama di masa mendatang.<sup>1</sup>

Berdasarkan penjelasan dari teori diatas manfaat penting bagi peneliti adalah dimana memberikan pemahaman kepada peneliti bahwa teori keputusan konsumen adalah salah satu tahap dimana seorang konsumen memutuskan untuk melakukan pembelian atas suatu produk yang dianggap memenuhi segala kebutuhan.

## 1. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen

Faktor merupakan suatu hal (Keadaan, Peristiwa) yang dapat mempengaruhi (menyebabkan) terjadinya sesuatu.<sup>2</sup> Faktor dapat diartikan sebagai sebuah penyebab atau keadaan yang memungkinkan seorang memilih jasa pinjaman bank konvensional dibandingkan pembiayaan di bank syariah.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) faktor merupakan hal (keadaan, peristiwa) yang ikut menyebabkan atau mempengaruhi terjadinya sesuatu misalnya untuk menjadi atlet yang tangguh, kemampuan fisik, ketahanan mental, dan semangat juang merupakan faktor yang sangat menentukan.<sup>3</sup> Faktor-faktor juga berarti

<sup>2</sup> Nur Laili Maghfiroh, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Untuk Menabung (Studi Kasus Pada Nasabah BMT An- Nur Rewwin Sidoarjo)". Skripsi. (UIN Sunan Ampel, 2018), h. 15

<sup>3</sup> Umi Kalsum Susanti, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Guru Non Muslim SMA Xaverius Menjadi Nasabah Bank Syariah", Skripsi. (STAIN Curup, 2013). h. 18

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Musnaini, "Prilaku Nasabah Dalam Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Memilih Produk Bank Syariah", Jurnal International Standard Serial Number (ISSN): 2085-0972, Vol. 2 No. 1, 2010, h. 25

suatu kendala atau penyebab dari seseorang yang dapat mengakibatkan sesuatu hal.<sup>4</sup>

Ada empat faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen menurut Kotler, yaitu:

## a. Faktor budaya

- 1) Budaya merupakan penyebab paling mendasar dari keinginan dan perilaku seseorang. Setiap kelompok atau masyarakat memiliki budaya, dan pengaruh budaya pada perilaku pembelian sangat beraneka ragam di tiap negara.
- Subkebudayaan meliputi, kewarganegaraan, agama, ras, dan daerah geografis.
- 3) Kelas sosial, adalah bagian-bagian masyarakat yang relatif permanen dan tersusun rapi yang anggota-anggotanya mempunyai nilai-nilai, kepentingan, dan perilaku yang sama.

#### b. Faktor sosial

- 1) Kelompok, perilaku seseorang dipengaruhi oleh banyak kelompok (group). Kelompok adalah dua orang atau lebih yang berinteraksi untuk mencapai sasaran individu maupun bersama.
- Keluarga, Anggota keluarga dapat sangat mempengaruhi perilaku keputusan seseorang.

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Juniarseh, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pilihan Nasabah Dalam Menabung Di Bank Safir Bengkulu Cabang Curup", Skripsi. (STAIN Curup, 2015), h. 10

3) Peran dan status, posisi seseorang dalam setiap kelompok dapat ditetapkan baik lewat perannya maupun statusnya dalam organisasi tersebut.<sup>5</sup>

## c. Faktor pribadi

- 1) Usia dan tahap daur hidup, seseorang membeli suatu barang dan jasa yang berubah-ubah selama hidupnya. Para pemasar sering menetapkan pasar sasaran mereka berupa kelompok-kelompok dari tahap kehidupan tertentu dan mengembangkan produk dan rencana pemasaran yang tepat bagi kelompok tersebut.
- Pekerjaan, pola konsumsi juga dipengaruhi oleh pekerjaannya. Para pemasar mencoba mengidentifikasi kelompok-kelompok pekerjaan atau jabatan yang memiliki kecenderungan minat di atas rata-rata dalam produk dan jasa mereka.
- 3) Kondisi ekonomi, keadaan ekonomi seseorang akan besar pengaruhnya terhadap pilihan produk. Keadaan ekonomi seseorang terdiri dari pendapatan yang dapat dibelanjakan, tabungan dan milik kekayaan, kemampuan meminjam dan sikapnya terhadap pengeluaran dibanding menabung.
- 4) Gaya hidup, orang hidup yang berasal dari sub-budaya kelas sosial, bahkan dari pekerjaan yang sama, mungkin

.

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> Gent Graha, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Kecap Manis Merk ABC (Studi Kasus Pada Ibu Rumah Tangga Di Daerah Tembalang)", Skripsi, (Universitas Diponegara Semarang, 2011), h. 31-33

memiliki gaya hidup yang berbeda. Gaya hidup seseorang adalah pola hidup seseorang dalam dunia kehidupan sehari-hari yang dinyatakan dalam kegiatan, minat, pendapat yang bersangkutan. Gaya hidup melukiskan "keseluruhan pribadi" yang berinteraksi dengan seseorang.

5) Kepribadian, setiap seseorang mempunyai kepribadian yang berbeda-beda yang akan mempengaruhi perilaku membeli. Yang dimaksud dengan kepribadian adalah ciriciri psikologis yang membedakan seseorang, yang menyebabkan terjadinya jawaban yang secara relatif tetap dan bertahan lama terhadap lingkungannya.

## d. Faktor psikologis

- 1) Motivasi, seseorang memiliki banyak kebutuhan pada waktu tertentu. Suatu kebutuhan menjadi salah satu dorongan apabila kebutuhan itu muncul hingga mencapai taraf itensitas yang cukup. Motif adalah suatu kebutuhan yang cukup kuat mendesak untuk mengarahkan seseorang agar dapat mencari pemuasan terhadap kebutuhan tersebut.
- 2) Persepsi, seseorang yang termotivasi siap untuk melakukan suatu perbuatan. Bagaimana seseorang yang termotivasi berbuat sesuatu adalah dipengaruhi oleh persepsinya terhadap situasi yang dihadapinya. Dua orang yang mengalami keadaan dorongan yang sama dan tujuan

situasi yang sama mungkin akan berbuat sesuatu yang berbeda karena mereka menanggapi situasi secara berbeda pula.

- 3) Belajar, seseorang yang berbuat akan belajar. Belajar menggambarkan perubahan dalam perilaku seseorang individu yang bersumber dari pengalaman. Kebanyakan perilaku manusia diperoleh dengan mempelajarinya.
- 4) Kepercayaan dan sikap, hal ini mempengaruhi tingka laku membeli mereka. Kepercayaan adalah suatu gagasan deskriptif yang dianut seseorang tentang sesuatu. Sikap menggambarkan penilaian kognitif yang baik maupun yang tidak baik, perasaan-perasaan emosional, dan kecenderungan berbuat yang bertahan selama waktu tertentu terhadap beberapa obyek atau gagasan.<sup>6</sup>

Berdasarkan penjelasan dari teori diatas manfaat penting bagi peneliti adalah dimana memberikan pemahaman kepada peneliti bahwa prilaku konsumen adalah proses dan aktivitas ketika seseorang berhubungan dengan pencarian, pemilihan, pembelian, penggunaan, serta pengevaluasian produk dan jasa demi untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen yakni pengambilan keputusan seseorang dalam memilih barang atau jasa yang diharapkan. Perilaku

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> Rengganing Jatun, "Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Mengambil Pembiayaan Pada Kospin Jasa Layanan Syariah Pekalongan", Skripsi. (Universitas Diponegoro, Semarang, 2015, h. 15-18

konsumen juga sangat mempengaruhi keputusan konsumen dalam menetapkan pilihannya.

Selain itu teori ini juga sangat membantu peneliti dalam mengarahkan pertanyaan yang ada pada rumusan masalah untuk menghasilkan jawaban atau makna yang paling baik yang diinginkan oleh peneliti untuk memprediksi fakta lebih lanjut yang harus ditemukan oleh peneliti.

## 2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Konsumen

Menurut Sukmadinata di dalam bukunya yang berjudul Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Konsumen yaitu:<sup>7</sup>

## a. Pengetahuan

Pengetahuan merupakan hasil tahu yang terjadi setelah orang melakukan penginderaan terhadap objek tertentu. Penginderaan terjadi melalui panca indra manusia, yaitu: indra penglihatan, pendengaran, penciuman, rasa dan raba. Sebagian besar pengetahuan manusia diperoleh melalui pendidikan, pengalaman orang lain, media masa maupun lingkungan.<sup>8</sup>

## b. Pengalaman

Pengalaman sebagai sumber pengetahuan adalah suatu cara untuk memperoleh kebenaran pengetahuan dengan cara mengulang kembali pengetahuan yang diperoleh dalam memecahkan masalah yang dihadapi masa lalu.

<sup>8</sup> Notoatmodjo, S. *Promosi Kesehatan Teori Dan Aplikasi,* (Jakarta: Rineka Ilmu, 2010), h. 23

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> Sukmadinata, N. Metode Penelitian Pendidikan, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2010). h. 58

#### c. Informasi

Secara umum informasi dapat didefinisikan sebagai hasil dari pengolahan data dalam suatu bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi penerimanya yang menggambarkan suatu kejadian-kejaadian yang nyata yang digunakan untuk pengambilan keputusan. Informasi merupakan data yang telah diklasifikasikan atau diolah atau diinterpretasikan untuk digunakan dalam proses pengambilan keputusan.

Berdasarkan penjelasan dari teori diatas manfaat penting bagi peneliti adalah dimana memberikan pemahaman kepada peneliti bahwa faktor pengetahuan, pengalaman, dan informasi sangat mempengaruhi minat seseorang memilih suatu produk/jasa.

## B. Keputusan

## 1. Pengertian Keputusan

Keputusan merupakan pemilihan diantara alternatif-alternatif yang mengandung tiga pengertian yaitu: ada pilihan atas dasar logika atau pertimbangan, ada tujuan yang ingin dicapai, dan keputusan yang diambil semakin mendekatkan tujuan tersebut. <sup>10</sup> Keputusan merupakan suatu hal yang diputuskan, nasabah memutuskan pilihan

<sup>10</sup> Ghozali Maski, "Analisis Keputusan Menabung: Pendekatan Komponen Dan Model Logistik (Studi Pada Bank Syariah Di Malang", Journal Of Indonesian Applied Economics, Vol. 4 No. 1, 2010, h. 43

<sup>&</sup>lt;sup>9</sup> Desi Wulandari, "Analisis Faktor-Faktor Yang Menarik Minat Masyarakat Muslim Melakukan Pembiayaan Mikro Di Bank Syariah Mandiri Capem Curup Dan Di Bank Rakyat Indonesia Kanca Curup (Studi Kasus Masyarakat Kelurahan Sidorejo Curup Tengah)", Skripsi. (STAIN Curup, 2017), h. 23

pembelian barang maupun jasa. Keputusan adalah pilihan dari dua atau lebih kemungkinan. Masyarakat diharapkan mau untuk memutuskan menjadi nasabah, hal ini berkaitan dengan masyarkat.

Pengambilan keputusan adalah suatu pendekatan yang sistematis terhadap hakikat alternatif yang dihadapi dan mengambil tindakan yang menurut perhitungan merupakan tindakan yang paling tepat. Pengambilan keputusan artinya memilih satu diantara sekian banyak alternatif (minimal dua alternatif) berdasar pertimbangan atau kriteria tertentu yang dianggap paling menguntungkan bagi pengambil keputusan atau *decision maker*. Pengambilan keputusan juga diartikan proses memilih suatu alternatif cara bertindak dengan metode yang efisien sesuai situasi. 12

Berdasarkan penjelasan dari teori diatas manfaat penting bagi peneliti adalah dimana memberikan pemahaman kepada peneliti bahwa pengambilan keputusan adalah suatu pemutusan daripada suatu proses pemikiran tentang suatu masalah atau *problem* dengan menjatuhkan pilihan pada satu alternatif dari sekian banyak alternatif lainnya berdasarkan pertimbangan atau kriteria tertentu untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

## 2. Tahapan Dalam Proses Keputusan

Adapun tahapan dalam proses keputusan pembelian adalah sebagai berikut:

<sup>&</sup>lt;sup>11</sup> Irham Fahmi, *Manajemen Pengambilan Keputusan*, (Bandung: Alvabeta, 2013), h. 54

<sup>&</sup>lt;sup>12</sup> Fahmi Arief Al-Faraqi, "Pengaruh Kelompok Referensi Dan Efikasi Diri Terhadap Pengambilan Keputusan Dalam Memilih Jurusan Kedokteran Siswa Kelas XII IPA SMAN 1 Samarinda", eJournal Psikologi, Vol. 4 No. 1, 2015, h. 733-744

a. Pengenalan kebutuhan. Pengenalan kebutuhan merupakan proses pembelian. Pembeli dalam hal ini diibaratkan sebagai nasabah merasakan perbedaan antara keadaan aktual dengan keadaan yang diinginkan. Para pakar maqasid telah membagi kebutuhan kedalam beberapa bagian yaitu:

## 1) Kebutuhan primer

Kebutuhan primer adalah kemaslahatan yang menjadi dasar tegaknya kehidupan asasi manusia baik yang berkaitan dengan agama maupun dunia. Yang termasuk dalam kebutuhan primer ini adalah agama, jiwa, akal, keturunan dan harta.

#### 2) Kebutuhan sekunder

Kebutuhan sekunder adalah sesuatu yang tidak dimaksudkan untuk memelihara lima hal yang berkaitan dengan kebutuhan primer di atas tetapi di maksudkan untuk menghilangkan kesulitan terhadap lima hal yang termasuk dalam kebutuhan primer tersebut.

#### 3) Kebutuhan tersier

Kebutuhan tersier adalah tingkat kebutuhan yang apabila tidak terpenuhi tidak mengancam salah satu dari kelima pokok di atas serta tidak pula menimbulkan kesulitan.

#### b. Pencarian informasi.

Pencarian informasi bisa mulai dilakukan saat nasabah memandang bahwa kebutuhan tersebut dipenuhi dengan menikmati jasa dan melakukan pembelian produk.

#### Evaluasi alternative

Dalam tahap ini nasabah akan dihadapkan pada pilihan yang berkaitan dengan manfaat yang diharapkan. Hal yang menarik bagi nasabah berbeda misalnya nasabah memperhatikan produk yang ada di bank dan pelayanan yang diberikan oleh bank lebih menentukan keinginan nasabah untuk memutuskan menjadi agen atau teman BRI.

## d. Keputusan pembelian

Dalam tahap evaluasi, nasabah membentuk preferensi antara produk yang dibawa bank dalam kelompok pilihan. Nasabah juga akan membentuk minat pembelian untuk membeli produk yang paling baik.

## e. Perilaku pasca pembelian

Setelah menggunakan produk dari bank, nasabah akan merasakan tingkat kepuasan atau ketidakpuasan tertentu. Akhirnya nasabah pula akan melakukan tindakan saat menggunakan produk. 13

Berdasarkan penjelasan dari teori diatas manfaat penting bagi peneliti adalah dimana memberikan pemahaman kepada peneliti

<sup>13</sup> Wahyu Lestari, "Faktor-Faktor Yang Menetukan Keputusan Nasabah Menjadi Agen BRI Link", Skripsi. (IAIN Curup, 2019), h. 17-18

\_

bahwa tahapan dalam pengambilan keputusan bisa dipengaruhi 5 indikator penting yaitu pengenalan kebutuhan, pencapaian informasi, evaluasi alternative, keputusan pembelian dan perilaku pasca pembelian.

## 3. Proses Pengambilan Keputusan

- a. Proses pengambilan keputusan yang luas merupakan jenis pengambilan keputusan yang paling lengkap, bermula dari pengenalan masalah konsumen yang dapat dipecahkan melalui pembelian beberapa produk.
- b. Proses pengambilan keputusan terbatas terjadi apabila konsumen mengenal masalahnya, kemudian mengevaluasi beberapa alternatif produk atau (hanya melakukan sedikit usaha) mencari informasi baru tentang produk atau merek tersebut. Ini biasanya berlaku untuk pembelian produk-produk yang kurang penting atau pembelian yang bersifat rutin.
- c. Proses pengambilan keputusan yang bersifat kebiasaan merupakan proses yang paling sederhana, yaitu konsumen mengenal masalahnya kemudian langsung mengambil keputusan untuk membeli merek kegemarannya (tanpa evaluasi alternatif).<sup>14</sup>

Berdasarkan penjelasan dari teori diatas manfaat penting bagi peneliti adalah dimana memberikan pemahaman kepada peneliti

-

Adli Nazrian Dan Paidi Hidayat, " Studi Tentang Keputusan Nasabah Dalam Menabung Di Bank Sumut Cabang USU Medan Metode Analytichal Hierarchi Process (AHP)", Jurnal Ekonomi Dan Keuangan, Vol. 1 No. 1, 2012, h. 14-15

bahwa terdapat 3 indikator yang dapat mempengaruhi pengambilan keputusan yaitu proses pengambilan keputusan yang luas, proses pengambilan keputusan terbatas, dan proses pengambilan keputusan yang bersifat kebiasaan.

## 4. Proses Pengambilan Keputusan Pembelian

Menurut Kotler dan Armstrong keputusan pembelian adalah tahap dalam proses pengambilan keputusan pembelian dimana konsumen benar-benar akan membeli.

#### a. Promosi

Lupiyoadi berpendapat bahwa promosi merupakan salah satu variabel dalam bauran pemasaran yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam memasarkan produk jasa.

## b. Harga

Tandjung menyatakan bahwa harga adalah jumlah uang telah disepakati oleh calon pembeli dan penjual untuk ditukar dengan barang atau jasa dalam transaksi bisnis normal.

## c. Desain produk

Kotler berpendapat desain adalah pemberian penampilan atau tentuan yang berbeda pada suatu produk. Menurut saladin desain merupakan bagian dari teknis pengembangan produk. <sup>15</sup>

Berdasarkan penjelasan dari teori diatas manfaat penting bagi peneliti adalah dimana memberikan pemahaman kepada peneliti

\_

<sup>&</sup>lt;sup>15</sup> Nur Achidah, M Mukery Warso, dan Leonardo Budi Hasiolan, "Pengaruh Promosi Dan Desain Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Mio GT (Studi Empiris Pada Yamaha Mio GT Di Weleri –Kendal), Journal Of Management, Vol. 2 No. 2, 2016, h. 6-7

bahwa keputusan pembelian merupakan tahap dimana konsumen mempunyai pilihan alternatif atau lebih dalam memutuskan membeli atau tidaknya membeli suatu barang. Dimana ada 3 indikator yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian yaitu promosi, harga, dan desain produk.

#### 5. Analisis Pengambilan Keputusan

Ada 4 sudut pandang dalam menganalisis pengambilan keputusan konsumen, yaitu:

- a. Sudut pandang ekonomis. Pandangan ini melihat konsumen sebagai orang yang membuat keputusan secara rasional. Ini berarti bahwa konsumen harus mengetahui semua alternatif produk yang tersedia dan harus mampu membuat peringkat dari setiap alternatif yang ditentukan.
- b. Sudut pandang pasif. Sudut pandang ini berlawanan dengan sudut pandang ekonomis. Pandangan ini menyatakan bahwa konsumen pada dasarnya pasrah pada kepentingannya sendiri dan menerima secara pasif usaha-usaha promosi dari para pemasar. Kelemahan pandangan ini adalah bahwa pandangan ini tidak mempertimbangkan kenyataan bahwa konsumen memainkan peranan penting dalam setiap pembelian yang mereka lakukakan.
- c. Sudut pandang kognitif. Menurut pandangan ini, konsumen merupakan pengolah informasi yang senantiasa mencari dan mengevaluasi informasi tentang produk dan gerai. Pengolahan

informasi selalu berujung pada pembentukan pilihan, selanjutnya terjadi inisiatif untuk membeli atau menolak produk. Jadi, *congitive man* dapat diibaratkan berdiri diantara *economic man* dan *passive man*.

d. Sudut pandang emosional. Pandangan ini menekankan emosi sebagai pendorong utama sehingga konsumen membeli suatu produk. Favoritisme merupakan salah satu bukti bahwa seseorang berusaha mendapatkan produk favoritnya, apapun yang terjadi.<sup>16</sup>

Berdasarkan penjelasan dari teori diatas manfaat penting bagi peneliti adalah dimana memberikan pemahaman kepada peneliti bahwa terdapat 3 analisis yang dapat mempengaruhi pengambilan keputusan yakni: sudut pandang ekonomis, sudut pandang kognitif, dan sudut pandang emosional.

#### C. Motivasi

1. Pengertian Motivasi

Motivasi berasal dari kata motif (*Motive*) yang berarti dorongan, sebab atau alasan seseorang melakukan sesuatu. Oleh karena itu, motivasi dapat berarti suatu kondisi yang mendorong atau menjadi sebab seseorang melakukan suatu perbuatan/kegiatan yang berlangsung

Rahayu Istiqomah, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa Perbankan Syariah Stain Salatiga Untuk Menjadi Nasabah Di Perbankan Syariah", Skripsi. (STAIN Salatiga, 2015), h. 37-38

\_

secara wajar. <sup>17</sup> Motivasi adalah suatu usaha sadar untuk mempengaruhi perilaku seseorang supaya mengarah tercapainya tujuan organisasi. 18 Motivasi adalah hal yang menyebabkan, menyalurkan dan mendukung perilaku manusia agar mau bekerja giat dan antusias mencapai hasil yang optimal.<sup>19</sup> Motivasi merupakan suatu kondisi yang menggerakkan diri pegawai yang terarah untuk mencapai tujuan keria..<sup>20</sup>

Motivasi adalah dorongan dalam individu yang memaksa mereka untuk bertindak yang timbul sebagai akibat kebutuhan yang tidak terpenuhi. Motivasi konsumen mewakili dorongan untuk memuaskan kebutuhan, baik yang bersifat fisiologis maupun psikologis melalui pembelian dan penggunaan suatu produk.<sup>21</sup> Faktor pendorong diri seseorang untuk melakukan suatu aktivitas pada umumnya adalah kebutuhan dan keinginan.

Motivasi merupakan suatu dorongan seseorang untuk mencapai keinginan dengan melakukan kegiatan tertentu agar keinginannya dapat segera terwujud. Motivasi adalah proses pembentukan dari perilaku

Syariah, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2015). h. 264

2011), h. 17
Titi Aryati, "Analisis Faktor-Faktor Pembentuk Kinerja Karyawan Bank Syariah", Skripsi. (STAIN Curup, 2016), h. 37-38

<sup>&</sup>lt;sup>17</sup>Ulfa Nurhayani, "Pengaruh Motivasi Terhadap Minat Mahasiswa Akuntansi Untuk Mengikuti Pendidikan Profesi Akuntansi (Ppak) (Studi Empiris Pada Perguruan Tinggi Swasta Medan)", Jurnal Mediasi, Vol. 4 No. 1, 2012, h. 61

Burhanudin Yusuf, Manajemen Sumber Daya Manusia Di Lembaga Keuangan

Malayu S.P Hasibuan, Manajemen Sumber Daya Manusia, (Jakarta: Bumi Aksara,

Vinna Sri Yuniarti, Perilaku Konsumen Teori Dan Praktik, (Bandung: Pusaka Setia, 2015), h. 79

yang ditandai dengan kegiatan-kegiatan melalui proses psikologis untuk mencapai tujuan yang diinginkan.<sup>22</sup>

Berikut ini Etta Mamang Sangaji dan Sopiah akan mengemukakan beberapa pengertian motivasi menurut para ahli.<sup>23</sup>

#### a. Robbins

Motivasi didefinisikan sebagai kesediaan untuk mengeluarkan tingkat upaya yang tinggi untuk tujuan organisasi, yang dikondisikan oleh kemampuan upaya itu untuk memenuhi sesuatu kebutuhan individual.

## b. Sopiah

Motivasi adalah daya pendorong yang mengakibatkan seorang anggota mau dan rela untuk menggerakkan kemampuan dalam bentuk keahlian atau keterampilan, tenaga, dan waktunya untuk menyelenggarakan berbagai kegiatan yang menjadi tanggung jawabnya dan menunaikan kewajibanny, dalam rangka pencapaian tujuan dan berbagai sasaran organisasi yang telah ditentukan sebelumnya.

#### c. Setiadi

Motivasi adalah kesediaan untuk mengeluarkan tingkat upaya yang tinggi kearah tujuan yang hendak dicapai, yang

<sup>23</sup> Etta Mamang Sangaji Dan Sopia, *Prilaku Konsumen Pendekatan Praktis Disertai Himpunan Jurnal Penelitian*, (Yogyakarta: Andi Ofiset, 2013), h. 154-155

-

<sup>&</sup>lt;sup>22</sup>Aminatun Nisa Dan Luki Zulaika, "Pengaruh Pemahaman Investasi, Modal Minimal Investasi Dan Motivasi Terhadap Minat Mahasiswa Berinvestasi Dipasar Modal", Jurnal PETA, Vol. 2 No. 2017, h.27

dikondisikan oleh kemampuan upaya untuk memenuhi suatu kebutuhan individual.

#### d. Sunarto

Motivasi adalah keadaan yang diaktivasi atau digerakkan dimana seseorang mengarahkkan perilaku berdasarkan tujuan.<sup>24</sup>

Berdasarkan penjelasan dari teori diatas manfaat penting bagi peneliti adalah dimana memberikan pemahaman kepada peneliti bahwa dorongan seseorang untuk melakukan suatu hal demi untuk mencapai tujuan yang diinginkan sangat berpengaruh bagi pengambilan keputusan konsumen dalam memilih suatu barang dan jasa.

## 2. Motivasi-Motivasi Yang Mempengaruhi Minat

Dalam teori motivasi banyak sekali jenis motivasi yang dikemukakan oleh para ahli. Dalam penelitian ini, peneliti mengambil 3 (tiga) jenis motivasi yaitu:

#### a. Motivasi sosial

Motivasi sosial diartikan sebagai suatu dorongan seseorang untuk melakukan perbuatan dengan tujuan/bernilai sosial, memperoleh pengakuan maupun penghargaan dari lingkungan dimana seseorang berada. Motivasi sosial berhubunngan dengan keinginan seseorang untuk diakui eksistensinya.

<sup>&</sup>lt;sup>24</sup> *Ibid.*, 155

#### b. Motivasi karir

Karir dapat diartikan sebagai rangkaian sikap dan perilaku yang berhubungan dengan perjalanan kerja seseorang sepanjang kehidupan kerjanya. Motivasi karir menunjuk pada dorongan yang timbul dalam diri seseorang untuk meningkatkan kemampuan pribadinya dalam rangka mencapai kedudukan, jabatan/karir yang lebih baik dari sebelumnya.

Motivasi karir dapat diukur dengan mengetahui seberapa besar keinginan seseorang dalam meningkatkan karirnya yaitu memperoleh kesempatan promosi jabatan, pekerjaan yang sesuai dengan latar belakang, mendapat perlakuan profesional, mendapatkan pengetahuan berkaitan dengan pertanggungjawaban dalam bekerja, meningkatkan kemampuan berprestasi, mampu melaksanakan beban pekerjaan dengan baik dan mendapatkan pengetahuan yang berkaitan dengan dunia pekerjaannya.

#### c. Motivasi ekonomi

Motivasi ekonomi adalah suatu dorongan yang timbul dari dalam diri seseorang untuk meningkatkan kemampuan pribadinya dalam rangka mencapai penghargaan finansial yang diinginkannya. Motivasi ekonomi dinilai dari seberapa besar dorongan meningkatkan penghargaan ekonomi baik berupa penghargaan langsung. Seperti pembayaran gaji pokok, atau upah dasar, *overtime*/gaji dari lembur, pembayaran untuk hari

libur, pembagian dari laba dan berbagai bentuk bonus berdasarkan kinerja lainya, sedangkan penghargaan tidak langsung meliputi asuransi pembayaran liburan, tunjangan biaya sakit, program pensiun dan berbagai manfaat lainnya. <sup>25</sup>

Berdasarkan penjelasan dari teori diatas manfaat penting bagi peneliti adalah dimana memberikan pemahaman kepada peneliti bahwa terdapat 3 indikator yang bisa mempengaruhi keputusan konsumen. Diantaranya: motivasi sosial, motivasi karir, dan motivasi ekonomi.

#### 3. Teori Motivasi

Beberapa teori motivasi menurut Usman Effendi dalam bukunya Psikologis Konsumen yaitu sebagai berikut:

#### a. Teori hierarki kebutuhan

Teori ini dikemukakan oleh Abraham H Maslow yang mengatakan bahwa manusia memiliki lima kebutuhan berdasarkan tingkat kepentingannya, yaitu:

- Kebutuhan psikologis yaitu kebutuhan dasar tubuh manusia untuk mempertahankan hidup seperti makanan, air, udara, rumah, dan pakaian.
- Kebutuhan rasa aman yaitu kebutuhan yang diperlukan individu untuk melindungi diri, tidak hanya dalam arti fisik tetapi mental, psikologikal dan intelektual.

<sup>&</sup>lt;sup>25</sup> Amir Mahmud. "Pengaruh Motivasi Terhadap Minat Mahasiswa Untuk Mengikuti Pendidikan Profesi Akuntan", Jurnal Pendidikan Ekonomi, Vol. 3 No. 1, 2010. h. 29

- 3) Kebutuhan sosial yaitu membutuhkan rasa cinta dari orang lain, kasih sayang dari orang lain, rasa memiliki, serta diterima oleh orang yang ada disekelilingnya.
- Kebutuhan prestise atau penghargaan yaitu kebutuhan untuk berprestasi sehingga mencapai derajat kehidupan yang lebih tinggi.
- 5) Kebutuhan aktualisasi diri yaitu keinginan dari individu untuk menjadikan dirinya sebagai orang yang terbaik sesuai dengan potensi dan kemampuan yang dimilikinya, baik potensi psikologis maupun fisiologis. Kebutuhan aktualisasi diri juga menggambarkan keinginan seseorang untuk mengetahui memahami dan membentuk suatu sistem nilai untuk mempengaruhi orang lain. <sup>26</sup>

Berdasarkan kelima kebutuhan tersebut manusia berusaha untuk memenuhi kebutuhannya mulai dari tingkat yang paling dasar sebelum memenuhi kebutuhan yang paling tinggi. Jika kebutuhan dasar sudah terpenuhi, maka kebutuhan lain juga akan muncul. Dari kelima kebutuhan tersebut kebutuhan yang diprioritaskan terlebih dahulu sehingga kebutuhan yang dirasa kurang harus segera terpenuhi.

<sup>&</sup>lt;sup>26</sup> *Ibid.*, h. 261-262

## b. Teori motivasi berprestasi<sup>27</sup>

Teori ini dikemukakan oleh David Mc Clelland yang menyatakan bahwa ada tiga kebutuhan dasar yang memotivasi seseorang individu untuk berperilaku, diantaranya:

- 1) Kebutuhan untuk sukses atau pencapaian (need for achievement) yaitu dorongan untuk melebihi, mencapai standar-standar, berusaha keras untuk berhasil.
- 2) Kebutuhan kekuatan (need for power) yaitu kebutuhan untuk membuat individu lain berperilaku sedemikian rupa sehingga mereka tidak akan berperilaku sebaliknya.
- 3) Kebutuhan berafiliasi atau berhubungan (need for affiliation) yaitu keinginan untuk menjalin suatu hubungan antar personal yang ramah dan akrab.

Berdasarkan penjelasan dari teori diatas manfaat penting bagi peneliti adalah dimana memberikan pemahaman kepada peneliti bahwa kebutuhan dasar yang memotivasi seseorang individu untuk berperilaku adalah dimana kebutuhan untuk sukses yang tinggi untuk mencapai standar dengan cara berusaha keras untuk berhasil melalui dorongan seseorang untuk mencapai prestasi yang sebaik mungkin.

Nurul Hasanah, "Pengaruh Motivasi Dan Lokasi Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Di BRI Syariah KCP Magetan", Skripsi. (IAIN Ponorogo, 2019) h. 12

#### **BAB III**

#### GAMBARAN UMUM PASAR PAGI KEPAHIANG

#### A. Sejarah Pasar Pagi Kepahiang

Zaman perjuangan melawan kolonial Belanda Menjadi saksi sejarah mulai dikenalnya nama Kepahiang. Pada masa itu, Kota Kepahiang dikenal sebagai ibu kota Kabupaten Rejang Lebong yang disebut Afdeling Rejang Lebong. Sesaat setelah beralih kekuasaan dari penjajahan Belanda Ke Jepang, hingga kemudian Jepang menjajah bumi pertiwi 3,5 tahun lamanya, Kota Kepahiang tetap merupakan pusat pemerintahan bagi Kabupaten Rejang Lebong. Bahkan, setelah proklamasi kemerdekaan Republik Indonesia, yakni sejak 18 agustus 1945 hingga 1948, Kepahiang tetap menjadi ibu kota Kabupaten Rejang Lebong sekaligus sebagai basis kota perjuangan. Sebab, mulai dari pemerintahan sipil dan seluruh kekuatan perjuangan yang terdiri dari Laskar Rakyat, Badan Perlawanan Rakyat (BPR dan TKR yang kemudian sebagai cikal bakal TNI), semua berpusat di Kepahiang.

Pada Masa Kemerdekaan Indonesia pada akhir tahun 1948, khususnya menjelang agresi militer Belanda kedua, seluruh fasilitas vital Kota Kepahiang dibumihanguskan. Dimulai dari kantor bupati, gedung daerah, kantor polisi, kantor pos, telepon, penjara dan jembatan yang menghubungkn Kota Kepahiang dengan tempat-tempat lainnya. Pada tahun 1956, Kota Curup ditetapkan sebagai ibu kota Rejang Lebong Berdasarkan Undang-Undang.

Masa Reformasi (1998-sekarang), setelah Undang-Undang Nomor 22 Tahun 1999 tentang Pemerintahan Daerah yang lazim disebut sebagai undang-undang tentang otonomi daerah disahkan, maka masyarakat Kepahiang sepakat untuk mengusulkan daerah ini menjadi Kabupaten Kepahiang.<sup>1</sup>

Pasar Kepahiang berdiri sejak tahun 1960. Pada awalnya merupakan pasar hewan yang terletak dilapangan Sentoso. Kemudian berkembang menjadi pasar tradisional pada tahun 1966 yaitu sudah mulai dibangunnya los-los untuk melakukan transaksi jual beli. Awalnya cuma 2 los kain, 1 los sepatu, 1 rumah makan dan 1 los manisan dimana los tersebut dibangun masih menggunakan bahan kayu. Seiring berjalannya waktu kemudian disempurnakan dengan bahan permanen pada tahun 1995.

Pada tahun 2000 pasar Kepahiang pindah ke Jln. Syahrial di Kelurahan Pensiunan dikarenakan diapangan Sentoso melakukan pembangunan. Pada tahun ini merupakan awal mula pasar pagi Kepahiang dimulai. Pada awalnya pasar pagi Kepahiang dinamai pasar kaget karena pada saat itu para pedagang masih sedikit yang melakukan transaksi jual beli dan pada saat itu juga hanya ada warung-warung manisan kecil saja.

Kemudian pada tahun 2002 sudah mulai banyak pedagang yang melakukan transaksi jual beli dipasar pagi Kepahiang tersebut, mulai dari los kelontongan, los sepatu, sendal, dan sebagainya, begitupun dengan

-

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup>Sumber Dari Kantor Bupati Kabupaten Kepahiang, Tahun 2020

pedagang kaki lima sudah mulai banyak yang berjualan di pasar pagi Kepahiang. <sup>1</sup> Kemudian terus menerus berkembang sampai saat ini.

## B. Letak Geografis Pasar Pagi Kepahiang

Pasar pagi Kepahiang berlokasi di Jln. Syahrial yaitu Kelurahan Pensiunan, Kecamatan Kepahiang, Kabupaten Kepahiang, Provinsi Bengkulu tepatnya di pasar Kepahiang. Dimana letak wilayah Kabupaten Kepahiang adalah:

- Sebelah Utara berbatasan dengan Kecamatan Curup, Kecamatan Sidang Kelingi dan Kecamatan Padang Ulak Tanding Kabupaten Rejang Lebong.
- Sebelah Timur berbatasan dengan Kecamatan Ulu Musi Kabupaten
   Lahat Provinsi Sumatera Selatan.
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Taba Penanjung Kabupaten Bengkulu Tengah.
- 4. Sebelah Barat berbatasan dengan Kecamtan Pagar Jati Kabupaten Bengkulu Utara dan Kec. Bermani Ulu Kabupaten Rejang Lebong.

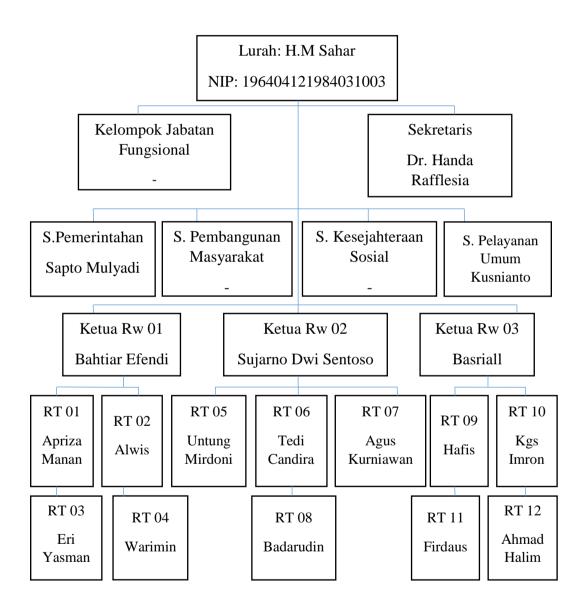
Pasar pagi Kepahiang merupakan tempat belanja yang strategis karena bagi yang menggunakan kendaraan umum tidak sulit untuk menuju kepasar tersebut. <sup>2</sup> Hal ini menyebabkan pasar pagi Kepahiang merupakan salah satu pasar yang berlokasi paling strategis dan ramai penjual dan pengunjungnya.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Sumber Dari Kantor Kelurahan UPTD Pasar Pagi Kepahiang, Tahun 2020

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Sumber Dari Kantor Kelurahan UPTD Pasar Pagi Kepahiang, Tahun 2020

# C. Struktur Organisasi UPTD Kelurahan Pensiunan Pasar Pagi Kepahiang<sup>1</sup>

Bagan 3.1 Struktur Organisasi Kelurahan Pensiunan Pasar Pagi Kepahiang Kelurahan Pensiunan Tahun 2020.



\_

 $<sup>^{\</sup>rm 1}$  Sumber Dari Struktur Organisasi UPTD Pasar Pagi Kepahiang, Tahun 2020

## E. Dan Misi Kabupaten Kepahiang<sup>1</sup>

Adapun visi dan misi Kabupaten Kepahiang adalah sebagai berikut:

#### 1. Visi

"Terwujudnya Kabupaten Kepahiang yang maju, mandiri dan sejahtera".

Dalam rangka mewujudkan masyarakat Kabupaten Kepahiang yang maju, mandiri dan sejahtera dari beberapa sektor yang akan diprioritaskan diantaranya adalah:

- Melanjutkan dan percepatan pembangunan jalan tembus Tebat
   Monok sampai pusat perkantoran.
- b. Membuka akses jalan pada yang sudah ada untuk dilanjutkan dan ditingkatkan dengan menghubungkan Kecamatan Kabawetan, Ujanmas dan Merigi sebagai jalur alternatif untuk meningkatkan sektor transportasi dan produksi barang/jasa.
- c. Membuka akses jalan Taba Saling, Padang Lekat, sampai Kelilik sebagai upaya pengembangan sektor pertanian dan permukiman.
- d. Meningkatkan akses jalan Kabawetan, Kepahiang Indah dan Warung Pojok, Renah Kurung dan Talang Tige dikecamatan Muara Kemumu serta jalan Utama Seberang Musi Tebat Karai.
- e. Pembangunan sarana permukiman khususnya bagi warga tidak mampu dengan menyediakan rumah layak huni atau bedah rumah.

.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Sumber Dari Kantor Bupati Kabupaten Kepahiang, Tahun 2020

- f. Seluruh desa di 8 kecamatan Kepahiang pada akhir tahun 2021 diharapkan akan tersedia jaringan listrik.
- g. Melalui program pansimas dan dukungan lembaga terkait ditargetkan pada tahun 2021 Kepahiang bebas air bersih, sehingga pelayanan Penerima Bantuan Iuran (PBI) sebanyak 16.600 jiwa serta layanan kesehatan bagi penduduk miskin melalui program jaminan kesehatan nasional sebanyak 66.600 jiwa.
- h. Tersedianya program sertifikasi tanah untuk membantu masyarakat dalam proses pembuatan sertifikat lahannya sehingga mempunyai kekuatan hukum.
- Terbentuknya usaha kecil dan menengah serta koperasi di 8 kecamatan dengan target sampai dengan tahun 2021 harus ada 160 kelembagaan yang sehat dan produktif.
- j. Di bidang pertanian akan diusahakan pembangunan jalan usaha tani sebanyak 57 titik, sumber air pertanian/irigasi sebanyak lebih kurang 320 unit dan berbagai jenis untuk mendukung ketahanan pangan, sehingga dapat meningkatkan produksi sektor pertanian dari 60% menjadi 75% sampai dengan tahun 2021.
- k. Di bidang perkebunan untuk program penyambungan kopi, kondisi saat ini seluas 6.250 ha diharapkan meningkat 100% menjadi 12.500 ha. Panjang jalan produksi perkebunan 15 km untuk mendukung intensifikasi perkebunan seluas 5.000 ha.
- Untuk mendukung penataan bidang lingkugan ditargetkan tersedianya TPA baru sesuai standar SNI, tersedianya instalasi

pengolaan limbah tinja/ipit sesuai standar dan penerbitan dokumen lingkungan sebanyak 354 dunia usaha produktif dikabupaten Kepahiang.

#### 2. Misi

Misi untuk pencapaian visi pembangunan Kabupaten Kepahiang 5 tahun kedepan disusun sebagai berikut:

- a. Mengembangkan sumber daya manusia Kabupaten Kepahiang yang sehat, cerdas, terampil dan produktif yang dilandasi nilainilai keimanan dan ketaqwaan. Upaya yang akan dilakukan adalah dengan pelayanan kesehatan dan pendidikan yang bermutu serta peningkatan kapasitas pemerintahan daerah sesuai dengan kondisi, karakteristik dan kebutuhan masyarakat.
- b. Meningkatkan efektifitas pemerintah daerah dalam mewujudkan reformasi birokrasi. Upaya yang dilakukan melalui pengembangan kapasitas birokrasi yang profesional, handal dan akuntabel percepatan pelayanan publik, meningkatkan kualitas demokrasi dan penegakan supermasi hukum.
- c. Meningkatkan ketersediaan dan kualitas infrastruktur. Upaya ini dilakukan dengan upaya percepatan penyediaan infrastruktur yang mampu mendukung kegiatan ekonomi, sosial dan budaya masyarakat.
- d. Mengembangkan perekonomian Kabupaten Kepahiang yang berdaya saing, berkeadilan dan memberdayakan ekonomi kerakyatan. Upaya ini dilakukan melalui penciptaan iklim usaha

yang kondusif, peningkatan investasi yang menyerap tenaga kerja lokal, penyediaan informasi, fasilitas dan inter-mediasi perbankan bagi koperasi dan usaha kecil menengah.

e. Mendorong peningkatan penerimaan pajak dan Penerimaan Negara Bukan Pajak (PNPB) serta meningkatkan penerimaan pajak daerah dan pendapatan asli daerah lainnya. Upaya ini dilakukan dengan menggali semaksimal mungkin potensi-potensi pajak daerah dengan tetap mempertimbangkan kepentingan daerah serta tidak memberatkan masyarakat umum sebagai wajib pajak.

## F. Program Kegiatan Kelurahan Pensiunan Pasar Pagi Kepahiang<sup>1</sup>

Adapun kegiatan Kepahiang Maju Mandiri Sejahtera dalam program pelayanan administrasi perkantoran adalah sebagai berikut:

- Kegiatan jasa surat menyurat untuk jasa keperluan kantor Kelurahan Pensiunan dan jasa lainnya.
- Peningkatan sarana dan prasarana dengan melakukan kegiatan pemeliharaan peralatan gedung kantor, bangunan gedung kantor dan sebagainya.
- Pemberdayaan masyarakat yaitu dengan melaksanakan sosialisasi mengenai kesehatan, keamanan, kebersihan, dan ketertiban yang ada di Kelurahan Pensiunan.

 $<sup>^{\</sup>rm 1}$ Sumber Dari Program Kantor Kelurahan Pensiunan UPTD Pasar Pagi Kepahiang, Tahun 2020

## G. Sketsa Peta Kelurahan Pensiunan Pasar Pagi Kepahiang $^1$

Gambar 3.1 Peta Kelurahan Pensiunan Pasar Pagi Kepahiang Tahun 2020.



 $<sup>^{\</sup>rm 1}$ Sumber Dari Kantor Kelurahan UPTD Pasar Pagi Kepahiang, Tahun 2020

#### **BAB IV**

#### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil wawancara kepada Pedagang Kaki Lima (PKL) pasar pagi Kepahiang Kelurahan Pensiunan Kecamatan Kepahiang dengan menggunakan panduan wawancara dengan jumlah 20 partisipan mengenai faktor apa saja keputusan pedagang memilih bank konvensional sebagai jasa pinjaman mereka adalah sebagai berikut.

# Faktor-Faktor Keputusan Pedagang Dalam Memilih Bank Konvensional Sebagai Jasa Pinjaman.

## a. Faktor budaya

Sebagaimana 3 partisipan yakni Bapak Roni, Ibu Sadia, dan Ibu Herna menyatakan:

Alasan mereka memilih melakukan transaksi di bank konvensional yakni di BRI Unit 01 Kepahiang ini karena mereka melihat lokasi kantornya cukup terjangkau dari tempat tinggal mereka sehingga mereka tidak membutuhkan waktu yang lama untuk menjangkaunya begitupun dengan tampilan gedung kantornya pun cukup menarik perhatian bagi mereka. <sup>1</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa faktor budaya hanya mempengaruhi 3 partisipan yakni Bapak Roni, Ibu Sadia dan Herna. Penentuan lokasi dan kondisi

57

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Roni, Sadia, dan Herna, Wawancara, Tanggal 9 Maret 2020

gedung yang baik adalah salah satu faktor yang penting bagi 3 partisipan ini. Dimana penentuan lokasi dan tampilan gedung memiliki pengaruh yang signifikan dalam aktivitas penghimpun dana masyarakat serta menyalurkan pembiayaan kembali kepada masyarakat. Mereka memilih lembaga keuangan konvensional sebagai jasa pinjaman mereka karena melihat dari sisi geografis yakni lokasi yang cukup terjangkau dari tempat tinggal mereka sehingga sangat mempermudah mereka melakukan transaksi dan lebih menghemat biaya transportasi. Karena bisa juga dengan berjalan kaki untuk pergi ke suatu bank tersebut.

Selain itu 3 partisipan ini juga memilih lembaga keuangan konvensional sebagai jasa pinjaman mereka karena melihat dari gedungnya yang kesan megah dan suasana ruangan yang terasa luas dan nyaman sehingga membuat mereka memilih bertransaksi di lembaga keuanagan konvensional.

Namun berbeda dengan 17 partisipan <sup>1</sup> lainnya, berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa faktor budaya tidak mempengaruhi mereka memilih bank konvensional untuk melakukan transaksi. Mereka memiliki alasan yang lain yang membuat mereka menetapkan pilihannya di lembaga keuangan konvensional, artinya mereka tidak terpengaruhi oleh faktor budaya seperti letak geografis atau lokasi yang strategis

\_

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Benti Susianti, Nurlela Wati, Linda Sari, Sumiati, Susilawati, Ike Trisnawati, Hendra Wati, Lesi Marlenda, Nining, Tantri, Anis Marsela, Imal, Hendra, Ferdi, Erwin, Fero, dan Yanto, *Wawancara*, Tanggal 9 Maret 2020

maupun tampilan gedungnya yang mega dan luas. Karena menurut mereka banyak orang yang di luar Kabupaten saja rela memilih lembaga keuangan konvensional ini untuk melakukan transaksi khususnya dalam jasa pinjaman. Jadi, faktor budaya ini tidak mempengaruhi mereka dalam memilih jasa pinjaman di bank konvensional.

#### b. Faktor sosial

Sebagaimana 7 Parisipan yakni Ibu Benti Susianti, Nurlela Wati, Sumiati, Nining, Anis Marsela, Herna, dan Bapak Ferdi menyatakan:

Alasan mereka memilih pinjaman di bank konvensional yakni bank BRI Unit 01 dan Unit 02 Kepahiang serta Danamon karena disebabkan oleh ajakan teman dan keluarga sehingga mereka melakukan transaksi pinjaman di bank konvensional.<sup>2</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa faktor sosial hanya mempengaruhi 7 partisipan karena menurut mereka ajakan teman dan keluarga juga merupakan kelompok acuan primer yang paling berpengaruh bagi mereka untuk melakukan transaksi di bank konvensional.

Namun berbeda dengan 13 partisipan<sup>3</sup> lainnya, berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa faktor sosial tidak memiliki pengaruh penting bagi mereka melakukan transaksi di

<sup>3</sup> Linda Sari, Sadia, Susilawati, Ike Trisnawati, Hendra Wati, Lesi Marlenda, Tantri, Roni, Imal, Hendra, Erwin, Fero, dan Yanto, Wawancara, Tanggal 9 Maret 2020

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Benti Susianti, Nurlela Wati, Sumiati, Nining, Anis Marsela, Herna, dan Ferdi, Wawancara, Tanggal 9 Maret 2020

lembaga keuangan konvensional. Namun mereka lebih memilih untuk survey langsung dari bank ke bank untuk mencari perbandingannya. Selain itu dengan melakukan survey dapat secara langsung menyampaikan kebutuhan, uneg-uneg, dan bisa menyampaikan saran terhadap perusahaannya. Dari survey juga mereka juga dapat menilai bagaimana pelayanan suatu perusahaan tersebut dan bisa mengetahui informasi produk dengan jelas di bank tersebut terutama jasa pinjamannya.

## c. Faktor pribadi

Sebagaimana dari 20 partisipan yakni Ibu Benti Susianti, Nurlela Wati, Linda Sari, Sadia, Sumiati, Susilawati, Ike Trisnawati, Hendra Wati, Lesi Marlenda, Nining, Anis Marsela, Tantri, Herna, serta Bapak Roni, Imal, Hendra, Ferdi, Erwin, Fero, dan Bapak Yanto, yang menyatakan:

Alasan mereka memilih meminjam di bank konvensional yakni di bank BRI Unit 01 dan Unit 02 Kepahiang serta di bank Danamon dan BTPN ini karena menurut mereka bank tersebut membantu kondisi ekonomi mereka terutama memenuhi keperluan modal usaha mereka berjualan di Pasar Pagi Kepahiang tersebut. Selain itu dana yang dipinjamkan oleh mereka juga dapat mereka gunakan untuk keperluan yang mendesak sewaktu-waktu mereka

dapat menggunakannya. Hal inilah yang membuat mereka memilih bank konvensional sebagai jasa pinjaman mereka. <sup>4</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa 20 partisipan Pedagang Kaki Lima (PKL) Pasar Pagi Kepahiang memutuskan pilihannya di lembaga keuangan konvensional seluruhnya dipengaruhi oleh faktor pribadi. Dimana keadaan ekonomi sangat mempengaruhi mereka untuk memenuhi keperluannya Dimana keadaan ekonomi yang sedang merosot banyak keperluan mereka harus dipenuhi terutama untuk kebutuhan modal usaha serta keperluan yang tak terduga atau mendesak lainnya. Sehingga mereka memilih meminjam di lembaga keuangan konvensional.

# d. Faktor psikologis

Sebagaimana Sebagaimana 14 Parisipan yakni Ibu Benti Susianti, Nurlela Wati, Sadia, Sumiati, Ike Trisnawati, Hendra Wati, Lesi Marlenda, Ibu Nining, serta Bapak Roni, Imal, Hendra, Ferdi, Erwin, dan Bapak Fero, yang menyatakan:

Alasan mereka memilih pinjaman di bank konvensional yakni bank BRI Unit 01 dan Unit 02 Kepahiang serta Danamon dan

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Benti Susianti, Nurlela Wati, Linda Sari, Sadia, Sumiati, Susilawati, Ike Trisnawati, Hendra Wati, Lesi Marlenda, Nining, Anis Marsela, Tantri, Herna, Roni, Imal, Hendra, Ferdi, Erwin, Fero, dan Yanto, *Wawancara*, Tanggal 10 Maret 2020

BTPN karena mereka sangat yakin dan percaya dengan produk suatu bank tersebut. <sup>5</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa faktor psikologis mempengaruhi 14 partisipan. Menurut 14 partisipan ini faktor psikologis berpengaruhi positif bagi mereka karena menurut mereka kepercayaan dan sikap sangat berpengaruh dalam memilih bank konvensional untuk melakukan pinjaman. Dimana mereka sangat yakin dan percaya terhadap suatu produk bank tersebut. Namun berbeda dengan 6 partisipan lainnya, berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa faktor psikologis tidak mempengaruhi mereka. Dengan demikian mereka awalnya hanya sekedar kebetulan saja dan hanya coba-coba saja.

# 2. Pandangan Pedagang Pasar Pagi Kepahiang Terhadap Bank Syariah.

Sebagaimana menurut 12 Partisipan yakni Ibu Nurlela Wati, Sadia, Sumiati, Susilawati, Hendra Wati, Lesi Marlenda, Anis Marsela, Tantri, Herna, serta Bapak Hendra, Roni, dan Bapak Erwin, yang menyatakan:

Mereka tidak tahu dengan bank syariah baik sistem dan prosesnya, halal atau haramnya, mereka hanya mengetahui atau

<sup>6</sup> Linda Sari, Susilawati, Anis Marsela, Tantri, Herna, dan Yanto, *Wawancara*, Tanggal 10 Maret 2020

\_

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> Benti Susianti, Nurlela Wati, Sadia, Sumiati, Ike Trisnawati, Hendra Wati, Lesi Marlenda, Ibu Nining, Bapak Roni, Imal, Hendra, Ferdi, Erwin, dan Fero, Wawancara, Tanggal 10 Maret 2020

mendengar namanya saja. Bahkan di antara mereka tidak berminat sama sekali berhubungan dengan lembaga keuangan syariah karena mereka sudah nyaman di lembaga keuangan konvensional. <sup>7</sup>

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan terdapat 12 partisipan yang benar-benar tidak mengetahui bank syariah. Ini disebabkan karena mereka sudah menjadi nasabah lama di lembaga keuangan konvensional serta sudah merasa nyaman dengan bank tersebut. Sehingga mereka tidak berminat dan tidak ingin mencari informasi mengenai lembaga keuangan syariah.

Sedangkan menurut 8 Partisipan yakni Ibu Benti Susianti, Linda Sari, Ike Trisnawati, Nining, serta Bapak Imal, Ferdi, Fero, dan Bapak Yanto, yang menyatakan:

Mereka mengetahui bank syariah. Dimana menurut mereka bank syariah adalah lembaga yang tidak mengandung ribawi dan bank ini halal, disana juga sitemnya bagi hasil antara bank dengan nasabahnya yang dilihat dari perkembangan usahanya, bukan dengan bunga seperti bank konvensional yang tidak peduli untung atau rugi usaha dari nasabah tersebut.

Akan tetapi pada saat itu mereka lagi membutuhkan dana dengan cepat untuk memenuhi kebutuhan modal usaha mereka dan kebutuhan yang mendesak lainnya sehingga mereka menjatuhkan pilihannya untuk meminjam di lembaga keuangan konvensional. Selain itu menurut mereka lembaga syariah prosesnya bertele-tele,

-

 $<sup>^7</sup>$  Nurlela Wati, Roni, Sadia, Sumiati, Susilawati, Hendra Wati, Lesi Marlenda, Anis Marsela, Tantri, Herna, Hendra, dan Erwin,  $\it Wawancara$ , Tanggal 10 Maret 2020

bahkan ada juga beberapa dari mereka berpendapat bank syariah sama saja dengan lembaga keuangan konvensional hanya saja berbeda dipenyebutannya saja, kalau bank syariah disebut bagi hasil, sedangkan bank konvensional mengandung sistem bunga. <sup>8</sup>

Namun berbeda dengan 8 partisipan di atas, berdasarkan hasil wawancara disimpulkan bahwa mereka sudah mengenal lembaga keuangan syariah. Mereka sudah mengetahui bagaimana sistem dan proses pembiayaannya. Bahkan dari mereka sudah mengetahui perbedaan antara lembaga keuangan syariah dengan lembaga keuangan konvensional. Namun mereka tetap tidak memperdulikannya dan tetap melakukan pinjaman di lembaga keuangan konvensioanal tersebut. Hal ini disebabkan karena mereka tidak suka dengan sistem dan prosesnya bertele-tele dan proses antriannya sangat lama. Sedangkan mereka membutuhkan dana ingin dengan proses yang cepat dan mudah untuk memenuhi kebutuhan mereka.

#### B. Pembahasan

 Faktor-Faktor Keputusan Pedagang Dalam Memilih Bank Konvensional Sebagai Jasa Pinjaman.

Berdasarkan hasil wawancara kepada Pedagang Kaki Lima (PKL) pasar pagi Kepahiang di atas dengan jumlah 20 partisipan dapat disimpulkan bahwa rata-rata Pedagang Kaki Lima (PKL) pasar pagi

\_

 $<sup>^8</sup>$ Benti Susianti, Linda Sari, Ike Trisnawati, Nining, Imal, Ferdi, Fero, dan Yanto,  $\it Wawancara$ , Tanggal 10 Maret 2020

Kepahiang banyak memilih lembaga keuangan konvensional sebagai jasa pinjaman mereka disebabkan ada banyak faktor yang mempengaruhi diantaranya yaitu faktor budaya, sosial, pribadi, dan faktor psikologis.

Tabel 4.1 Hasil wawancara dengan Pedagang Kaki Lima (PKL) pasar pagi Kepahiang.<sup>9</sup>

No.	Indikator	Pilihan Jawaban Responden		Jumlah
		Ya	Tidak	
1.	Budaya	3	17	20
2.	Sosial	7	13	20
3.	Pribadi	20	-	20
4.	Psikologi	14	6	20

Menurut Kotler dikutip dari jurnal Gent Graha, faktor yang mempengaruhi konsumen/nasabah adalah:

#### a. Faktor budaya

Merupakan penentu keinginan dan perilaku yang paling dasar. Masing-masing budaya terdiri dari sejumlah sub-budaya yang lebih menampakkan wilayah geografis. 10

Tahun 2020
Gent Graha, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Pulan Tangga Di Daerah Tembalang)", Skripsi, (Universitas Diponegara Semarang, 2011), h. 31-33

<sup>&</sup>lt;sup>9</sup> Tabel Hasil Wawancara Dengan Pedagang Kaki Lima (PKL) Pasar Pagi Kepahiang

Berdasarkan teori di atas dapat peneliti simpulkan dari hasil wawancara kepada Pedagang Kaki Lima (PKL) pasar pagi Kepahiang bahwa, faktor budaya terdapat 3 orang partisipan Pedagang Kaki Lima (PKL) pasar pagi Kepahiang memilih bank konvensional sebagai jasa pinjaman mereka karena melihat lokasi yang cukup terjangkau dari tempat tinggalnya sehingga menghemat biaya bagi mereka. serta mereka juga memilih karena melihat gedungnya cukup baik dan menarik.

Sedangkan 17 partisipan lainnya Pedagang Kaki Lima (PKL) pasar pagi Kepahiang memilih bukan dipengaruhi oleh faktor budaya karena menurut mereka untuk jangkauan lokasi dan tampilan gedung wajar-wajar saja dan tidak begitu berpengaruh bagi mereka untuk memilih bank konvensional sebagai jasa pinjman mereka. Itu artinya faktor sosial tidak menjadi tolak ukur mereka menjadikan bank konvensional sebagai jasa pinjaman mereka.

### b. Faktor sosial

Faktor sosial seperti:

 Kelompok, perilaku seseorang dipengaruhi oleh banyak kelompok (group). Kelompok adalah dua orang atau lebih yang berinteraksi untuk mencapai sasaran individu maupun bersama. 2) Keluarga, anggota keluarga dapat sangat mempengaruhi perilaku keputusan seseorang.<sup>11</sup>

Berdasarkan teori di atas dapat peneliti simpulkan dari hasil wawancara kepada Pedagang Kaki Lima (PKL) pasar pagi Kepahiang bahwa, faktor sosial terdapat 7 orang partisipan dimana Pedagang Kaki Lima (PKL) pasar pagi Kepahiang memilih lembaga keuangan konvensional sebagai jasa pinjaman mereka karena dipengaruhi oleh ajakan teman dari teman mereka dan keluarga.

Sedangkan 13 partisipan lainnya para Pedagang Kaki Lima (PKL) pasar pagi Kepahiang memilih lembaga keuangan konvensional sebagai jasa pinjaman mereka bukan karena dipengaruhi oleh faktor sosial melainkan mereka langsung survey ke lembaganya. Dan mereka juga membandingkannya dengan bank lain. Itu artinya bahwa faktor sosial tidak begitu mempengaruhi mereka memilih jasa pinjaman di bank konvensional. Dengan kata lain mereka tidak dipengaruhi dengan adanya ajakan teman/saudara tetapi mereka langsung ke lapangan sendiri yakni antara bank ke bank.

# c. Faktor pribadi

Keputusan nasabah untuk memilih juga dipengaruhi oleh faktor pribadi. Dimana kondisi ekonomi atau keadaan ekonomi seseorang akan besar pengaruhnya terhadap pilihan produk.

.

<sup>&</sup>lt;sup>11</sup> *Ibid.*, 31-32

Keadaan ekonomi seseorang terdiri dari pendapatan yang dapat dibelanjakan, tabungan dan milik kekayaan, kemampuan meminjam dan sikapnya terhadap pengeluaran dibanding menabung.<sup>12</sup>

Berdasarkan teori di atas dapat peneliti simpulkan dari hasil wawancara kepada Pedagang Kaki Lima (PKL) pasar pagi Kepahiang bahwa, faktor pribadi terdapat 20 partisipan Pedagang Kaki Lima (PKL) pasar pagi Kepahiang seluruhnya memilih lembaga keuangan konvensional itu sebagai jasa pinjaman mereka yakni dipengaruhi oleh faktor pribadi karena mereka memilih sesuai untuk keperluan mereka terutama untuk keperluan modal usaha mereka berjualan di pasar pagi Kepahiang serta keperluan yang mendesak seperti salah satunya untuk membayar uang sekolah anak mereka dan untuk keperluan pribadi mereka lainnya. Itu artinya bahwa faktor pribadi menjadi tolak ukur mereka untuk menjadikan bank konvensional sebagai pilihan mereka melakukan transaksi khususnya transaksi pinjaman.

Hal ini dipengaruhi karena stigma mereka memilih karena keperluan hidup mereka yang paling utama adalah untuk modal usaha mereka berjualan di pasar pagi Kepahiang. Selain itu

<sup>12</sup> Rengganing Jatun, "Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Mengambil Pembiayaan Pada Kospin Jasa Layanan Syariah Pekalongan", Skripsi. (Universitas Diponegoro, Semarang, 2015, h. 15-18

\_

untuk memenuhi keperluan yang tak terduga atau mendesak sewaktu-waktu jika mereka memerlukannya.

# d. Faktor psikologis

Faktor psikologis ini dipengaruhi oleh kepercayaan dan sikap. Faktor kepercayaan dan sikap mempunyai hubungan yang erat dalam menentukan produk yang akan dipilih pada suatu lembaga keuangan karena kepercayaan dan sikap merupakan suatu penilaian yang ditunjukan seseorang terhadap suka atau tidaknya dalam memilih suatu produk yang ditawarkan. Kepercayaan juga berarti gambaran pemikiran yang dianut sesorang tentang gambaran sesuatu.<sup>13</sup>

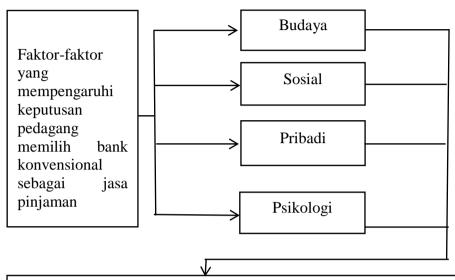
Berdasarkan teori di atas dapat peneliti simpulkan dari hasil wawancara kepada Pedagang Kaki Lima (PKL) pasar pagi Kepahiang bahwa, faktor psikologis dari 20 partisipan Pedagang Kaki Lima (PKL) pasar pagi Kepahiang terdapat 14 orang dari mereka memilih bank konvensional sebagai jasa pinjaman karena mereka percaya dan yakin dengan suatu produk yang ditawarkan lembaga keuangan konvensional tersebut. Sedangkan 6 partisipan dari mereka memilih bank konvensional bukan karena faktor psikologis.

<sup>&</sup>lt;sup>13</sup> *Ibid.*, 15-18

# Faktor Paling Dominan Yang Mempengaruhi Keputusan Pedagang Pasar Pagi Kepahiang Memilih Bank Konvensional Sebagai Jasa Pinjaman.

Berdasarkan analisis peneliti dapat diperoleh Bagan mengenai faktor apa yang paling dominan dari empat faktor di bawah ini yakni faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologis. Dimana disini akan ditarik kesimpulan dari empat faktor tesebut yakni untuk mengetahui faktor apa yang paling dominan yang menyebabkan Pedagang Kaki Lima (PKL) Pasar Pagi Kepahiang lebih memilih lembaga keuangan konvensional dibandingkan pembiayaan lembaga keuangan syariah. Adapun bagan tersebut adalah sebagai berikut.

Bagan 4.1 Faktor yang dominan mempengaruhi Pedagang Kaki Lima (PKL) pasar pagi Kepahiang. <sup>14</sup>



Berdasarkan analisis penelitian, faktor utama yang melatarbelakangi keputusan pedagang memilih bank konvensional sebagai jasa pinjaman mereka adalah karena faktor pribadi, dimana mereka memilih bank konvesional sebagai jasa pinjaman untuk memenuhi kebutuhan mereka khususnya untuk modal usaha mereka berjualan di pasar pagi Kepahiang tersebut. Selain itu untuk kebutuhan mereka yang mendesak dan untuk memenuhi kebutuhan pribadi mereka lainnya.

Sumber: Penelitian, 2020

Berdasarkan bagan di atas dapat peneliti simpulkan bahwa banyak faktor yang mempengaruhi keputusan pedagang pasar pagi Kepahiang khusunya Pedagang Kaki Lima (PKL) rata-rata memilih bank konvensional sebagai jasa pinjaman mereka. Disini rata-rata dari mereka banyak meminjam di bank Bri Unit 1 dan Unit 2 Kepahiang. Adapun faktor yang melatarbelakangi mereka antara lain karena faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologis.

Faktor Yang Dominan Mempengaruhi Pedagang Kaki Lima (PKL) Kelurahan Pensiunan Pasar Pagi Kepahiang Kecamatan Kepahiang Berdasarkan Analisis Peneliti Tahun 2020

٠

Adapun faktor yang mempengaruhi tersebut peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa faktor utama mereka rata-rata memilih bank konvensional sebagai jasa pinjaman mereka adalah disebabkan oleh faktor pribadi yakni kondisi ekonomi mereka. Dimana untuk memenuhi kebutuhan mereka khususnya untuk kebutuhan modal usaha mereka serta untuk kebutuhan mendesak mereka seperti untuk kebutuhan anak-anak mereka sekolah dan kebutuhan pribadi mereka lainnya. Disini mereka rata-rata banyak mengambil pijaman kur yaitu kredit usaha rakyat tentunya untuk kebutuhan modal usaha mereka berjualan di pasar pagi Kepahiang tersebut.

# 3. Pandangan Pedagang Pasar Pagi Kepahiang Terhadap Bank Syariah.

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat peneliti simpulkan bahwa dari 20 partisipan Pedagang Kaki Lima (PKL) pasar pagi Kepahiang tersebut terdapat 12 partisipan tidak tahu sama sekali dengan bank syariah, mereka hanya sekedar sering mendengar namanya saja tanpa mengetahui sistem dan proses pembiayaannya.

Selain itu 8 partisipan lainnya mereka memang tidak ingin tahu bagimana sistem dan proses pembiayaan dari bank syariah tersebut meskipun mereka sudah mengetahui bagaimana sistem dan proses pembiayaan dari lembaga keuangan syariah tersebut bahkan beberapa dari mereka tidak lagi mempertimbangkan halal haramnya dari suatu lembaga keuangan konvensional itu alasannya hanya sekedar sudah

menjadi nasabah tetap di bank konvensional tempat mereka melakukan pinjaman dan sudah merasa nyaman dengan lembaga tersebut.

Adapun dari mereka menganggap bahwa bank konvensional bisa memenuhi keperluannya terutama untuk modal usahanya, rata-rata dari mereka mengambil pinjaman KUR (Kredit Usaha Rakyat) serta untuk kebutuhan keluarganya yang mendesak seperti salah satunya untuk membayar biaya sekolah anak mereka dan untuk kebutuhan pribadi lainnya hal ini terjadi karena proses dan sistem lembaga konvensional yang cepat dan tidak bertele-tele sehingga mereka memilih lembaga konvensional sebagai jasa pinjaman mereka.

Pengambilan patisipan yang berjumlah 20 orang ini berpedoman pada pendapat Suharmisi Arikonto yaitu, apabila subjek kurang dari 100, lebih baik diambil keseluruhan. Selanjutnya jika populasi lebih dari 100 maka diambil 10-15% atau 20-25% atau lebih, tergantung setidak-tidaknya dari kemampuan peneliti.<sup>15</sup>

Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah pengambilan sampel secara acak atau random sederhana (Simple Random Sampling). Dimana dalam Simple Random Sampling dari 20 individu yang dipilih peneliti menjadi sampel tidak dibatasi dari segi usia, jenis Kelamin, ataupun jenis profesinya dipasar pagi Kepahiang, melainkan cara pemilihan sampel yang berjumlah 20

<sup>&</sup>lt;sup>15</sup> Suharmi Arikonto, *Prosedur Suatu Pendekatan dan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2004), h. 12

partisipan ini dilakukan secara bebas. 16 Kriterianya difokuskan hanya kepada Pedagang Kaki Lima (PKL) yang memilih jasa pinjaman bank konvensional. wawancara ini dilakukan selama kurang lebih dalam jangka waktu yang diberikan dari tanggal 28 Februari sampai dengan 28 April 2020. Berikut ini tabel profil partisipan yang penulis wawancarai.

Tabel 4.2 Profil Partisipan Wawancara Pedagang Kaki Lima (Pkl) Pasar Pagi Kepahiang.

No.	Nama	Profil
P1	Benti	Seorang Wanita Berumur 46 Tahun (Empat
	Susianti	Puluh Enam Tahun). Beliau Adalah Seorang
		Penjual Gula Merah Di Pasar Pagi Kepahiang
		Kelurahan Pensiunan Tersebut. Beliau Tinggal
		Di Desa Daspetah Kecamatan Kepahiang.
P2	Roni	Seorang Laki-Laki Berumur 25 Tahun (Dua
		Puluh Lima Tahun). Dikenal Di Jalan Syahrial
		Pasar Pagi Kepahiang Kelurahan Pensiunan
		Sebagai Penjual Kue Kukis Yang Merupakan
		Salah Satu Pedagang Kaki Lima Dipasar Pagi
		Kepahiang Tersebut. Alamat Beliau Terletak
		Dipensiunan.
P3	Imal	Seorang Laki-Laki Berumur 37 Tahun (Tiga
		Puluh Tujuh Tahun). Dia Bekerja Sebagai
		Penjual Ikan Di Pasar Pagi Kepahiang
		Kelurahan Pensiunan. Beliau Tinggal Di
		Kampung Bogor Kabawetan Kecamatan
- D.1		Kepahiang.
P4	Hendra	Seorang Laki-Laki Berumur 45 Tahun (Empat
		Puluh Lima Tahun). Beliau Merupakan
		Seorang Penjual Tempoyak Dipasar Pagi
		Kepahiang Kelurahan Pensiunan Kecamatan
		Kepahiang. Beliau Tinggal Di Kampung
Dr	N. 1.1	Pensiunan Kepahiang.
P5	Nurlela	Seoarang Wanita Berumur 53 Tahun (Lima
	Wati	Puluh Tiga Tahun). Dia Dikenal Di Pasar Pagi
		Kepahiang Sebagai Penjual Sayuran. Beliau
		Tinggal Di Desa Sidodadi Kepahiang.

 $<sup>^{16}</sup>$  Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R & D, (Bandung: Alfabeta, 2011), h. 82

Tabel 4.2 Lanjutan		
P6	Linda Sari	Seorang Wanita Berumur 39 Tahun (Tiga
		Puluh Sembilan Tahun). Penjual Ayam Potong.
P8	Sumiati	Seorang Perempuan Berumur 36 Tahun (Tiga
		Puluh Enam Tahun). Dia Bekerja Sebagai
		Penjual Gorengan Di Pasar Pasar Pagi
		Kepahiang Kelurahan Pensiunan Kecamatan
		Kepahiang. Tempat Tinggal Beliau Di Jalan
		Syahrial Kepahiang.
P9	Susilawati	Seorang Perempuan Berumur 57 Tahun (Lima
		Puluh Tujuh Tahun). Dia Bekerja Sebagai
		Penjual Buah Sawo Di Pasar Pasar Pagi
		Kepahiang Kelurahan Pensiunan Kecamatan
		Kepahiang. Tempat Tinggal Beliau Di Jalan
7.10		Asholihin Kepahiang.
P10	Ike	Seorang Wanita Yang Berumur 30 Tahun (Tiga
	Trisnawati	Puluh Tahun). Beliau Dikenal Sebagai Penjual
		Jengkol Dipasar Pagi Kepahiang Kelurahan
		Pensiunan Kecamatan Kepahiang. Dia Tinggal
D11	TT 1	Di Pensiunan Kepahiang.
P11	Hendra	Seorang Wanita Berumur 38 Tahun (Tiga
	Wati	Puluh Delapan Tahun). Dia Dikenal Sebagai
		Penjual Peyek Dipasar Pagi Kepahiang Kelurahan Pensiunan Kecamatan Kepahiang.
		Tempat Tinggalnya Adalah Di Padang Lekat
		Kepahiang.
P12	Lesi	Seorang Wanita Berumur 34 Tahun (Tiga
112	Marlenda	Puluh Empat Tahun). Dia Merupakan Seorang
	Marienda	Penjual Jengkol Dan Sayuran Di Pasar Pagi
		Kepahiang Kelurahan Pensiunan Kecamatan
		Kepahiang. Beliau Tinggal Di Desa Padang
		Lekat Kepahiang.
P13	Nining	Seorang Wanita Berumur 48 Tahun (Empat
		Puluh Delapan Tahun). Dia Tinggal Di Desa
		Bogor Baru Kepahiang. Beliau Merupakan
		Sebagai Penjual Tahu Di Pasar Pagi Kepahiang
		Kelurahan Pensiunan Kecamatan Kepahiang.
P14	Anis	Seorang Wanita Berumur 40 Tahun (Empat
	Marsela	Puluh Tahun). Beliau Tinggal Di Jalan
		Asholihin Kepahiang. Beliau Di Pasar Pagi
		Kepahiang Kelurahan Pensiunan Kecamatan
		Kepahiang Sebagai Penjual Petai.

Tabe	Tabel 4.2 Lanjutan		
P15	Lela Harti	Seorang Wanita Berumur 88 Tahun (Delapan Puluh	
		Delapan Tahun). Beliau Di Pasar Pagi Kepahiang	
		Sebagai Penjual Cendol Grobak. Beliau Tinggal Di	
		Pensiunan Kepahiang.	
P16	Erwin	Seorang Laki-Laki Berumur 30 Tahun (Tiga Puluh	
		Tahun). Dia tinggal Di Desa Air Sempiang. Beliau	
		Di Pasar Pagi Kepahiang Kelurahan Pensiunan	
		Kecamatan Kepahiang Sebagai Penjual Tahu.	
P17	Fero	Seorang Laki-Laki Berumur 33 Tahun (Tiga Puluh	
		Tiga Tahun). Dia Tinggal Di Pasar Ujung	
		Kepahiang. Beliau Di Pasar Pagi Kepahiang	
		Sebagai Penjual Ayam Potong.	
P18	Yanto	Seorang Laki-Laki Berumur 43 Tahun (Empat	
		Puluh Tiga Tahun). Dia Tinggal Di Jalan	
		Asholihin. Beliau Di Pasar Pagi Kepahiang	
		Kelurahan Pensiunan Kecamatan Kepahiang	
		Sebagai Penjual Kue.	
P19	Tantri	Seorang Wanita Berumur 49 Tahun (Empat Puluh	
		Sembilan Tahun). Dia Tinggal Di Desa Suro	
		Lembak. Beliau Di Pasar Pagi Kepahiang	
		Kelurahan Pensiunan Kecamatan Kepahiang	
		Sebagai Penjual Semangka.	
P20	Herna	Seorang Wanita Berumur 38 Tahun (Tiga Puluh	
		Delapan Tahun). Dia Tinggal Di Kampung Bogo	
		Kepahiang. Sebagai Penjual Sayuran. 17	

Sumber: Penelitian, 2020

\_

<sup>17</sup> Profil Partisipan *Wawancara* Pedagang Kaki Lima (PKL) Pasar Pagi Kepahiang Kelurahan Pensiunan Kecamatan Kepahiang Kabupaten Kepahiang Tahun 2020

#### **BAB V**

#### **PENUTUP**

# A. Kesimpulan

- Faktor yang mempengaruhi keputusan Pedagang Kaki Lima (PKL)
  pasar pagi Kepahiang lebih memilih bank konvensional sebagai jasa
  pinjaman dibandingkan pembiayaan bank syariah terdapat 4 faktor
  yakni: (1) Faktor budaya, (2) Faktor sosial, (3) Faktor pribadi, dan (4)
  Faktor psikologis.
- 2. Faktor yang dominan yang mempengaruhi keputusan Pedagang Kaki Lima (PKL) pasar pagi Kepahiang lebih memilih bank konvensional sebagai jasa pinjaman dibandingkan pembiayaan bank syariah adalah faktor pribadi. Dimana keadaan ekonomi yang menyebabkan mereka memilih lembaga keuangan konvensional yakni untuk memenuhi kebutuhan modal usaha dan memenuhi keperluan hidup sehari-hari serta kebutuhan lainnya yang mendesak seperti membayar uang sekolah anak mereka.
- 3. Pandangan para Pedagang Kaki Lima (PKL) pasar pagi Kepahiang mengenai bank syariah dimana terdapat 12 partisipan tidak tahu sama sekali dengan bank syariah. Mereka hanya sekedar sering mendengar namanya saja tanpa mengetahui sistem dan proses pembiayaannya. Sedangkan 8 partisipan lainnya mereka memang tidak ingin tahu bagaimana sistem dan pembiayaan bank syariah. Bahkan dari mereka tidak lagi mempertimbangkan halal haramnya dari suatu lembaga

keuangan konvensional tersebut meskipun beberapa dari mereka sudah mengetahui perbedaan bank konvensional dengan bank syariah.

# B. Saran

- Kepada pihak lembaga keuangan syariah seharusnya lebih memperbanyak karyawan mereka. sehingga dengan memperbanyak karyawan maka bisa lebih banyak melakukan promosi terhadap pembiayaan lembaga keuangan syariah tersebut.
- 2. Untuk para karyawan lembaga keuangan syariah harus lebih memperjelas secara rinci perbedaan antara lembaga keuangan konvensional dengan lembaga keuangan syariah terutama mengenai sistem bunga dan bagi hasil ketika melakukan promosi sehingga calon nasabah tidak salah memahami perbedaan dari keduanya.
- Kepada lembaga keuangan syariah harus menerapkan sistem yang cepat dan tidak bertele-tele. Hal ini bertujuan agar dapat meningkatkan nasabah di bank syariah.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, Arviyan dan Veithzal Rivai, *Islamic Banking*, Jakarta: Bumi Aksara, 2010
- Arikonto, Suharmi *Prosedur Suatu Pendekatan dan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, 2004
- Bungin, Penelitian Kuantitatif, Jakarta: Rajawali Pers, 2011
- Danupranata, Gita, *Manajemen Perbankan Syariah*", Jakarta: Selemba Empat, 2013
- Fahmi, Irham *Manajemen Pengambilan Keputusan*, Bandung: Alvabeta, 2013
- Gottschalk, dalam Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Bumi Aksara. 2014
- Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2013
- Hasibuan, Malayu S.P, Manajemen Sumber Daya Manusia, Jakarta: Bumi Aksara, 2011
- Ismail, Manajemen Perbankan, Jakarta: Prenada Media Group, 2010
- , *Perbankan Syariah*, Jakarta: Prenada Media Group, 2011
- Karim, Adiwarman, Bank Islam, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014
- Kasmir, Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Jakarta: Rajawali Pers, 2014
- Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, Jakarta: Prenada Media Group, 2015
- Muslich, Ahmad Wardi, Fiqh Muamalat, Jakarta: Amzah, 2010
- N, Sukmadinata. *Metode Penelitian Pendidikan*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2010
- Sujarweni, Wiratna, Metodologi Penelitian, Yogyakarta: Pustaka Baru, 2014

- Sugiyono, Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif Kualitatif dan R dan D, Bandung: Alfabeta, 2010
- S, Notoatmodj. *Promosi Kesehatan Teori Dan Aplikasi*, Jakarta: Rineka Ilmu, 2010
- Supardi, Kinerja Guru, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014
- Yuniarti, Vinna Sri *Perilaku Konsumen Teori Dan Praktik*, Bandung: Pusaka Setia, 2015
- Yusuf, Burhanudin, *Manajemen Sumber Daya Manusia Di Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2015

# Skripsi Dan Jurnal

- Al-Faraqi, Fahmi Arief "Pengaruh Kelompok Referensi Dan Efikasi Diri Terhadap Pengambilan Keputusan Dalam Memilih Jurusan Kedokteran Siswa Kelas XII IPA SMAN 1 Samarinda", eJournal Psikologi, Vol. 4 No. 1, 2015
- Aryati, Titi "Analisis Faktor-Faktor Pembentuk Kinerja Karyawan Bank Syariah", Skripsi. STAIN Curup, 2016
- Djuarni, Wenny, "Analisis Perbandingan Metode Pemberian Kredit di Bank Konvensional dengan Pembiayaan Musyarakah di Bank Syariah pada PT Bank Jabar Banten dan PT Bank Jabar Syariah Tbk", Jurnal Sosial Ekonomi dan Humaniora, Vol. 2 No.1, 2011
- Faradillah, Shintyana Nurfiasari, "Analisis Faktor Pedagang Pasar Tidak Memilih Pembiayaan di Bank Syariah (Studi Kasus Pedagang di Pasar Gede Hardjonagoro Surakarta)." Skripsi. (IAIN Surakarta, 2018), h. xii, diakses melalui eprints.iain-surakarta.ac.id/3320/1/SKRIPSI.pdf, pada tanggal 12 Oktober 2019, pukul 19.45 WIB
- Hasanah, Hasyim, "Teknik-Teknik Observasi", Jurnal at-Taqaddum, Vol. 8 No. 1, 2016
- Hadi, Sumasno, "Pemeriksaan Keabsahan Data Penelitian Kualitatif Pada Skripsi", Jurnal Ilmu Pendidikan, Vol. 22 No. 1, 2016
- Hasanah, Nurul "Pengaruh Motivasi Dan Lokasi Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Di BRI Syariah KCP Magetan", Skripsi. IAIN Ponorogo, 2019

- Ingge Elissa, Mujiyana, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian VIA Internet Pada Toko Online", Jurnal Jati Undip, Vol. VIII, No. 3, 2013
- Istiqomah, Rahayu "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa Perbankan Syariah Stain Salatiga Untuk Menjadi Nasabah Di Perbankan Syariah", Skripsi. STAIN Salatiga, 2015
- Juniarseh, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pilihan Nasabah Dalam Menabung Di Bank Safir Bengkulu Cabang Curup ", Skripsi. STAIN Curup, 2015
- Jatun, Rengganing "Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Mengambil Pembiayaan Pada Kospin Jasa Layanan Syariah Pekalongan", Skripsi. (Universitas Diponegoro, Semarang, 2015
- Lestari, Wahyu "Faktor-Faktor Yang Menetukan Keputusan Nasabah Menjadi Agen BRI Link", Skripsi. IAIN Curup, 2019
- Leonardo Budi Hasiolan, Nur Achidah, dan M Mukery Warso, "Pengaruh Promosi Dan Desain Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Mio GT (Studi Empiris Pada Yamaha Mio GT Di Weleri Kendal), Journal Of Management, Vol. 2 No. 2, 2016
- Luki Zulaika, Dan Aminatun Nisa "Pengaruh Pemahaman Investasi, Modal Minimal Investasi Dan Motivasi Terhadap Minat Mahasiswa Berinvestasi Dipasar Modal", Jurnal PETA, Vol. 2 No. 2017
- Muktar, Eko Habib, "Preferensi Nasabah Terhadap Pembiayaan Konsumtif Syari'ah." Skripsi. STAIN Curup, 2017
- Maghfiroh, Nur Laili, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Untuk Menabung (Studi Kasus pada Nasabah BMT An- Nur Rewwin Sidoarjo)". Skripsi. UIN Sunan Ampel, 2018
- Maski, Ghozali, "Analisis Keputusan Nasabah Menabung: Pendekatan Komponen Dan Model Logistik (Studi Pada Bank Syariah Di Malang)", Journal Of Indonesian Applied Economics, Vol. 4 No. 1, 2010
- Marimin, Agus, "Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia", Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol. 1, No. 2, 2015
- Munajim, Ahmad, "Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menjadi Nasabah Bank Syariah, Jurnal Ilmiah Indonesia, Vol.1 No. 2, 2016

- Musnaini, "Prilaku Nasabah Dalam Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Memilih Produk Bank Syariah", Jurnal International Standard Serial Number (ISSN): 2085-0972, Vol. 2 No. 1, 2010
- Nurmala, Leni Dwi, "Perlindungan Hukum Terhadap Tenaga Pendidik" Jurnal Ilmu Hukum, Vol. 1 No. 1, 2018
- Nulismalatri dan Ela Patriana, "Analisis Faktor Penentu Keputusan Konsumen Muslim Dalam Memilih Jasa Perbankan: Bank Syariah Vs Bank Konvensional." Jurnal. (Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, Universitas Pamulang, Vol. 3, No. 1, 2019), h. 51, diakses melalui file:///C:/Users/User/Downloads/168-499-2-SP.pdf, pada tanggal 12 Oktober 2019, pukul 19.00 WIB
- Nurhayani, Ulfa "Pengaruh Motivasi Terhadap Minat Mahasiswa Akuntansi Untuk Mengikuti Pendidikan Profesi Akuntansi (Ppak) (Studi Empiris Pada Perguruan Tinggi Swasta Medan,) Jurnal Mediasi, Vol. 4 No. 1, 2012
- Paidi Hidayat, Adli Nazrian Dan " Studi Tentang Keputusan Nasabah Dalam Menabung Di Bank Sumut Cabang USU Mean Metode Analytichal Hierarchi Process (AHP)", Jurnal Ekonomi Dan Keuangan, Vol. 1 No. 1, 2012
- Rosalia, Rensi, "Analisis Pemahaman Pedagang Kaki Lima Terhadap Sistem Bagi Hasil Pada Produk Pembiayaan Mudharabah (Studi Kasus Pada Pedagang Kaki Lima Pasar Pagi Bumi Ayu Kota Bengkulu)", Skripsi, IAIN Bengkulu,2019
- Raharja, Shaila Wida Dr. Zainul Arifin, dan MS., Drs. Wilopo, MAB, "Pengaruh Psikologi Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada PT. Winnertech Lintas Nusa)", Jurnal Administrasi Bisnis, Vol. 3 No. 1, 2013
- Rizan, Mohamad Kartika Lestari Handayani dan Agung Kresnamurti RP, "Pengaruh Citra Merek Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Banding Konsumen Indomie Dan Mie Sedap), Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia, Vol, 6 No, 1, 2015
- Susanti, Ulfa, "Minat Mahasiswa STAIN Curup Dalam Memilih Menabung di Bank Konvensional (Studi Kasus Prodi PAI Angkatan 2009/2010)." Skripsi. STAIN Curup, 2012
- Sumara, Ahmad Yopi, Skripsi: "Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Muslim Untuk Memilih Bank Konvensional

- (Studi Kasus Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sunan Kali Jaga)", Yogyakarta:UIN, 2017
- Susanti, Umi Kalsum "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Guru Non Muslim SMA Xaverius Menjadi Nasabah Bank Syariah", Skripsi. STAIN Curup, 2013
- Sopia, Dan Etta Mamang Sangaji *Prilaku Konsumen Pendekatan Praktis Disertai Himpunan Jurnal Penelitian*, (Yogyakarta: Andi Ofiset, 2013), h. 154-155 Amir Mahmud. "*Pengaruh Motivasi Terhadap Minat Mahasiswa Untuk Mengikuti Pendidikan Profesi Akuntan*", Jurnal Pendidikan Ekonomi, Vol. 3 No. 1, 2010
- Tantri, "Keputusan Pedagang Muslim Dalam Memilih Pembiayaan Bank Syariah (Studi Kasus Pedagang Muslim Pasar Ciputat), "Skripsi, UINSH Jakarta: 2018
- Wulandari, Desi "Analisis Faktor-Faktor Yang Menarik Minat Masyarakat Muslim Melakukan Pembiayaan Mikro Di Bank Syariah Mandiri Capem Curup Dan Di Bank Rakyat Indonesia Kanca Curup (Studi Kasus Masyarakat Kelurahan Sidorejo Curup Tengah)", Skripsi. .STAIN Curup, 2017
- Zainudin, Zukipli, "Analisis Faktor Dalam Pengambilan Keputusan Nasabah Memilih Produk Pembiayaan Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada PT Bank Syariah Mandiri Cabang Ciputat)". Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis Vol.1 No. 1, 2016

L

A

M

P

I

R

A

N



# SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM Nomor : is#/in.34/FS/PP.00.9/02/2020

## 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

Mengingat

6. 7.

bahwa untuk kelancaran penulisan skripsi mahasiswa perlu ditunjuk Dosen Pembimbing I dan II yang bertanggung jawab dalam penyelesaian penulisan yang dimaksud; bahwa saudara yang namanya tercantum dalam Surat Keputusan ini dipandang cakap dan mampu serta memenuhi syarat untuk diserahi tugas tersebut.

Jindang-undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
Undang-undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi
Undang-undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
Peraturan pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan;
Peraturan pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
Peraturan Presiden Nomor 24 Tahun 2018 tentang IAIN Curup;
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;
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. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

#### MEMUTUSKAN

Menunjuk saudara: Menetapkan

 Dr. Muhammad Istan, SE., M.Pd., MM
 Musda Asmara, MA NIP. 197502192006041008 NIP. 198709102019032014 Pertama

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

COLY

Kedua Ketiga

PRODI/FAKULTAS : Perbankan Syari'ah /Syari'ah dan Ekonomi Islam

JUDUL SKRIPSI : Faktor-Faktor Keputusan Pedagang dalam Memilih Jasa Pinjaman

Bank Konvensional dibandingkan Pembiayaan Bank Syariah
(Studi Kasus Pasar Pagi Kepalhiang)

Kepada yang bersangkutan diberi honorarium sesuai dengan peraturan yang berlaku;
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;
Ujian skripsi dilakukan setelah melaku

Ujian skripsi dilakukan setelah melaksanakan proses bimbingan minimal tiga bulan semenjak SK Keempat

ini ditetapkan Segala sesuatu akan diubah sebagaimana mestinya apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan Kelima

dan kesalahan. Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan. Keenam

> : CURUP Ditetankan di

Pada tanggal : 05 Februari 2020

694, M.Ag 002021998031007

n : Pembimbing I dan II Bendahara IAIN Curup Kabag TU FSEI IAIN Curup Kepala Perpustakaan IAIN Curup Yang bersangkutan Arsip



#### INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP

#### FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Dr. AK, Gani Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-7003044 Fax (0732) 21010 Curup 39119 hook: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Email Fakultassyariah&ekonomiislam@gmail.com

Nomor Lamp Hal : 225/In.34/FS/PP.00.9/02/2020 : Proposal dan Instrumen : Rekomendasi Izin Penelitian

28 Februari 2020

Kepada Yth, Lurah Pensiunan Pasar Pagi Kecamatan Kepahiang

Kepahiang

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka penyusunan skripsi S1 pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Nama NIM

: Mira Maharani

Prodi

16631072 Perbankan Syariah

Fakultas

Judul

Syari'ah dan Ekonomi Islam
 Faktor-Faktor Keputusan Pedagang dalam Memilih Jasa Pinjaman Bank Konvensional dibandingkan Pembiayaan Bank Syariah (Studi Kasus Pasar Pagi

Waktu penelitian : 28 Februari sampai dengan 28 April 2020
Tempat Penelitian : Kelurahan Pensiunan Pasar Pagi Kepahiang

Mohon kiranya, Bapak/Ibu berkenan memberikan izin penelitian kepada mahasiswa yang bersangkutan.

Demikian surat rekomendasi izin penelitian ini kami sampaikan, atas kerja sama dan izinnya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Dekan,

Dr. Yasefri, M.Ag NIP.197 02021998031007

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama: Ma

Usia: 37 fahun

Alamat: Fampung bogor

Pekerjaan: Penjual ikan

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa:

Nama

: Mira Maharani

NIM

: 16631072

Prodi

: Perbankan Syari'ah

Fakultas

: Syari'ah dan Ekonomi Islam

Pada tanggal 09 maret 2020, telah benar-benar melakukan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul: "Faktor-Faktor Keputusan Pedagang dalam Memilih Jasa Pinjaman Bank Konvensional dibandingkan Pembiayaan Bank Syariah (Studi Kasus Pasar Pagi Kepahiang)", guna memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar sarjana S.1 fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Kepahiang, 09 Maret 2020 Partisipan

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama: Roni Arseandi

Usia: 25 tahun

Alamat: Pensiunan

Pekerjaan: Penjuat kue

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : Mira Maharani

NIM : 16631072

Prodi : Perbankan Syari'ah

Fakultas : Syari'ah dan Ekonomi Islam

Pada tanggal 09 maret 2020, telah benar-benar melakukan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul: "Faktor-Faktor Keputusan Pedagang dalam Memilih Jasa Pinjaman Bank Konvensional dibandingkan Pembiayaan Bank Syariah (Studi Kasus Pasar Pagi Kepahiang)", guna memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar sarjana S.1 fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Kepahiang, 09 Maret 2020

Partisipar

Vani Arriandi

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama: BENTI

Usia: 46 Tahun

Alamat: Das Peta · Dua

Pekerjaan: 🙀 Penjual Gulo meRa

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa:

Nama

: Mira Maharani

NIM

: 16631072

Prodi

: Perbankan Syari'ah

Fakultas

: Syari'ah dan Ekonomi Islam

Pada tanggal 09 maret 2020, telah benar-benar melakukan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul: "Faktor-Faktor Keputusan Pedagang dalam Memilih Jasa Pinjaman Bank Konvensional dibandingkan Pembiayaan Bank Syariah (Studi Kasus Pasar Pagi Kepahiang)", guna memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar sarjana S.1 fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Kepahiang, 09 Maret 2020 Partisipan

BENT

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama: Hendra

Usia: 45 fahun

Alamat: Kampung Pensiunan

Pekerjaan: Penjual Tempoyak

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa:

Nama

: Mira Maharani

NIM

: 16631072

Prodi

: Perbankan Syari'ah

Fakultas

: Syari'ah dan Ekonomi Islam

Pada tanggal 09 maret 2020, telah benar-benar melakukan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul: "Faktor-Faktor Keputusan Pedagang dalam Memilih Jasa Pinjaman Bank Konvensional dibandingkan Pembiayaan Bank Syariah (Studi Kasus Pasar Pagi Kepahiang)", guna memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar sarjana S.1 fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Kepahiang, 09 Maret 2020

Partisipan

Hendra