

**MINAT PEDAGANG PASAR KEPAHIANG
MENGUNAKAN PRODUK PEMBIAYAAN MIKRO
PADA BANK SYARIAH**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (SI)
Dalam ilmu Perbankan syariah



OLEH :

MARINI

NIM.17631061

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

IAIN CURUP

2022

Hal : Permohonan Pengajuan Skripsi

Kepada Yth,

Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam

di-

Curup

Assalamu 'alaikum Wr. Wb

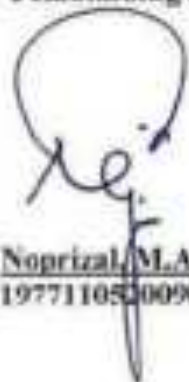
Setelah mengadakan pemeriksaan dan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara *Marini* mahasiswa IAIN Curup yang berjudul "*Mluat Pedagang Pasar Kepahiang Menggunakan Produk Pembiayaan Mikro Pada Bank Syariah*" sudah dapat diajukan dalam Sidang Munaqasyah Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Demikian permohonan ini kami ajukan, atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb

Curup, Desember 2021

Pembimbing I



Noprizal, M.Ag
NIP. 197711052009011007

Ax, Pembimbing II

(Muhammad Abdul Ghoni, S.E., M.Ak)



Khairul Umam Khudhari, M.E.I
NIP. 199607252018011001

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Marini
NIM : 17631061
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Prodi : Pechbankan Syariah

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul "*Minat Pedagang Pasar Kepahiang Menggunakan Produk Pembiayaan Mikro Pada Bank Syariah*" belum pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di suatu perguruan tinggi, dan sepengetahuan peneliti 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 terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya bersedia menerima hukuman atau sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, semoga dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 10 Desember 2021

Peneliti


Marini
NIM. 17631061



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

Jl. Dr. AC Gani No. 01 Kuala Pua 108 Telp. (0712) 21030-21739 Fax 21010 Kotagede 39119
Alamat/Hubung: Fakulter syariah dan ekonomi IAIN Curup. Email: ibrahim@syariahekonomiiaincurup.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA

Nomor: 0143 /In.34/FS/PP.00.9.00/2022

Nama : Marini
Nim : 17631061
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Prodi : Perbankan Syariah
Judul : Minat Pedagang Pasar Kepahiang Menggunakan Produk
Pembiayaan Mikro pada Bank Syariah

Telah dimunaqasyahkandulamsidangterbuka Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup,
pada:

Hari/ Tanggal : Selasa, 8 Februari 2022

Pukul : 11.00 – 12.30 WIB.

Tempat : Ruang 1 Gedung Munaqasah Fakultas Syariah IAIN Curup

Dan telahditerimauntukmelengkapisbagiansyarat-syaratgunamemperoleh gelar
SarjanaEkonomi (S.E) dalambidangIlmuPerbankan Syariah.

Ketua,

Habburrahman, S.H.I., M.H
NIP. 19853029 201903 1 005

Sekretaris,

Elkhairati, S.H.I., MA
NIP.19780517 201101 2 009

Penguji I,

Dr. Muhammad Yasin, SE., M.Pd., MM
NIP. 19730219 200604 1 008

Penguji II,

Khairul Umam Khudhori, M.E.I
NIP. 19900725 201501 1 001



Mengesahkan
Keputusan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam

Dr. H. Fezzi, M. Ag.

NIP. 19700202 199803 1 007

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya bagi seluruh umatnya. Shalawat kita kirimkan kepada Rasulullah Muhammad SAW yang memberikan dan menyampaikan petunjuk yang benar. Kepada keluarganya, para sahabat serta pengikutnya semoga tetap mendapatkan kesejahteraan dari Allah Ta'ala.

Alhamdulillah, akhirnya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“Minat Pedagang Pasar Kepahiang Menggunakan Produk Pembiayaan Mikro Pada Bank Syariah”**. Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam.

Peneliti menyadari bahwa dalam menyelesaikan skripsi ini, memang tidak sedikit kendala yang dihadapi oleh peneliti baik menyangkut waktu, pengumpulan data dan lain sebagainya. Namun berkat nikmat Allah SWT, rasa terima kasih yang tulus peneliti sampaikan karena telah memberikan kesehatan, kemampuan berpikir sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini. Kemudian peneliti tidak lupa juga mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Rahmad Hidayat, M.Ag selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.
2. Bapak Dr. Yusefri, M.Ag selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam.
3. Bapak Khairul Umam Khudhori, M.E.I selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah
4. Bapak Hendrianto, M..A selaku Pembimbing Akademik (PA) yang selalu mengarahkan dan memotivasi peneliti.
5. Bapak Noprizal, M.Ag Pembimbing I dan Bapak M.Abdul Ghoni, M.AK Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan arahan dengan rasa sabar dan ikhlas dalam penyelesaian skripsi ini.

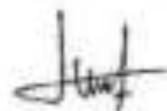
dan ikhlas dalam penyelesaian skripsi ini.

6. Seluruh dosen IAIN Curup yang telah mengajarkan banyak ilmu selama masa perkuliahan.
7. Seluruh narasumber yang peneliti wawancarai terutama pedagang pasar di Kepahiang
8. Seluruh pihak yang telah berpartisipasi dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu.

Akhir kata, peneliti mengharapkan dari pembaca untuk memberikan kritik dan saran karena peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih sangat jauh dari kesempurnaan. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua. Atas kritik dan saran dari pembaca peneliti mengucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Curup, Desember 2021



Marini
NIM. 17631061

Motto

**“SETIAP ORANG PASTI MEMPUNYAI MIMPI. BEGITU JUGA SAYA,
NAMUN BAGI SAYA YANG PALING PENTING ADALAH BUKAN
SEBERAPA BESAR MIMPI YANG KAMU PUNYA, TAPI ADALAH
SEBERAPA BESAR USAHA KAMU UNTUK MEWUJUDKAN MIMPI
ITU”**

بِأَنْفُسِهِمْ مَا يُغَيِّرُوا حَتَّىٰ بِقَوْمٍ مَا يُغَيِّرُ لَا اللَّهُ إِنَّ

**SESUNGGUHNYA ALLAH TIDAK MERUBAH KEADAAN
SESUATU KAUM SEHINGGA MEREKA MERUBAH
KEADAAN YANG ADA PADA DIRI MEREKA SENDIRI
(SURAT AR RA'D AYAT:11)**

PERSEMBAHAN

Bimillahirrahmaanirrahim

Puji syukur Alhamdulillah, Atas Ridha dan Rahmat dari-Mu ya Allah sehingga skripsi ini dapat terselesaikan, dan dapat dengan tulus ku persembahkan untuk:

1. Skripsi ini saya persembahkan kepada dua orang hebat dalam hidup saya, Bapak Rusmayadi (uus) dan Ibu Maryati (Almh). Keduanyalah yang membuat segalanya menjadi mungkin sehingga saya bisa sampai pada tahap ini. Terimakasih untuk segala pengorbanan, nasihat dan doa baik yang tidak pernah berhenti kalian berikan kepadaku.
2. Yang tersayang saudara-saudara kandungku Ayukku Maya Sari, Selvi Sundari, dan adikku Sella Nur Apni yang selalu memberikan semangat, suport, motivasi dan dukunganya hingga saat ini bisa menyelesaikan skripsi ini. Dan untuk keponakan kecilku Hafis Putra Al-qori, Habib Putra Ramadhan dan Ayra Qianzi Pransisca yang selalu menghibur diriku hingga diriku selalu semangat dalam mengerjakan perskripsian ini.
3. Teruntuk dosen pembimbing saya yaitu Bapak Noprizal, M.Ag dan Bapak M.Abdul Ghoni, M.AK dan Bapak Hendrianto, MA selaku dosen PA saya yang telah bersabar dalam membimbing saya untuk menyelesaikan skripsi ini.
4. Untuk sahabat-sahabatku Nadia Anggita Sari, Rina Rahayu, Estin Gustika, Denara Maharani, Sri Pertiwi Agesti, Iin Khalistina PW, Erlin Susanti, Feni Oktavia, Meza Lestari, Melati Anggraini teman seperjuangan yang selalu penulis repotkan dan selau bersama dikala suka maupun duka.
5. Terima kasih untuk teman-teman seperjuanganku yang selalu menjadikan keluarga selama kuliah ini khususnya Perbankan Syariah 8 B.
6. Almamaterku tercinta Institus Agama Islam Negeri Curup dan Program Studi Perbankan Syariah yang telah memberikan pengalaman yang sangat berharga untuk membuka kehidupan yang lebih baik.

MINAT PEDAGANG PASAR KEPAHANG MENGGUNAKAN PRODUK PEMBIAYAAN MIKRO PADA BANK SYARIAH

Abstrak

Masalah yang dibahas dalam penelitian ini adalah melihat bagaimana minat pedagang Pasar Kepahiang menggunakan produk pembiayaan mikro di bank syariah dan faktor apa saja yang mempengaruhi minat pedagang Pasar Kepahiang menggunakan produk pembiayaan mikro di bank syariah.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Data yang terdapat dalam penelitian ini di peroleh melalui 1) Wawancara 2) Dokumentasi. Data yang diperoleh kemudian dipaparkan dengan bahasa peneliti sendiri tetapi tetap berpedoman pada aturan penulisan pada karya ilmiah. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer, data yang diperoleh langsung dari pedagang Pasar Kepahiang dengan memberikan pertanyaan secara langsung. Dan data sekunder berupa buku referensi, jurnal, litelature yang berhubungan dengan penelitian tersebut. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu 1) reduksi data, 2) penyajian data, dan 3) penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa minat pedagang Pasar Kepahiang kurang berminat menggunakan pembiayaan mikro di bank syariah karena mereka masih menggunakan pembiayaan di bank konvensional dan faktor usia juga mereka tidak menggunakan pembiayaan mikro di bank syariah, ada 4 faktor yang mempengaruhi minat pedagang Pasar Kepahiang menggunakan pembiayaan mikro yaitu 1) Faktor budaya, 2) Faktor sosial, 3) Faktor pribadi, 4) Faktor psikologis. Dari faktor tersebut bahwa faktor sosial merupakan faktor yang paling berpengaruh dalam minat pedagang Pasar Kepahiang menggunakan produk pembiayaan mikro di bank syariah. Dari 14 orang pedagang, ada 5 orang yang berminat menggunakan produk pembiayaan mikro, dan 3 orang yang berminat dan telah menggunakan pembiayaan mikro di bank syariah.

Kata kunci : Minat, Pembiayaan Mikro, Bank Syariah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
SURAT PENGAJUAN SKRIPSI	i
SURAT PERYATAAN BEBAS PLAGIASI	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Batasan dan Rumusan Masalah	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
D. Kajian Literatur	6
E. Penjelasan judul	9
F. Metodologi Penelitian	11
G. Sistematika penulisan	15
BAB II LANDASAN TEORI	17
A. Teori Minat	17
B. Teori Pedagang	19
C. Pembiayaan Mikro	24

BAB III GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN	34
A. Sejarah PT.Bank Syariah Indonesia.tbk	34
1. Visi dan Misi	35
2. Lambang Perusahaan	36
3. Struktur organisasi BSI Kepahiang	37
4. Produk-Produk BSI Kepahiang.....	38
B. Sejarah Pasar Kepahiang	42
1. Letak Geografis Pasar Kepahiang.....	44
2. Visi dan Misi Dinas Perdagangan.....	45
3. Struktur Organisasi Dinas Perdagangan.....	46
4. Sarana dan Prasarana Pasar Kepahiang.....	47
5. Karakteristik Pedagang	47
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	49
A. Hasil penelitian	49
1. Minat Pedagang Pasar Kepahiang Menggunakan Pembiayaan Mikro Pada Bank Syariah	49
2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Pedagang Pasar Kepahiang Menggunakan Pembiayaan Mikro Pada Bank Syariah	60
BAB V PENUTUP.....	68
A. Kesimpulan	68
B. Saran	69

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABLE

	Halaman
1.1 Peneliti Terdahulu	7
3.1 Data Sarana dan Prasarana Pasar Kepahiang	47
3.2 Data Pedagang Pasar Kepahiang	47
4.1 Minat Pedagang Pasar Kepahiang Menggunakan Pembiayaan Mikro Pada Bank Syariah	50
4.2 Pedagang Pasar Kepahiang Yang Menggunakan Pembiayaan Mikro Pada Bank Syariah	60

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
3.1 Lambang BSI	36
3.2 Stuktur Organisasi BSI.....	37
3.3 Struktur Organisasi Dinas Perdagangan Kabupaten Kepahiang	46

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Awal lahirnya perbankan syariah di Indonesia tidak terlepas dari perkembangan bank-bank syariah di negara Islam di dunia. Lahirnya sistem perbankan syariah di negara-negara Islam adalah dilandasi oleh dua gerakan *renaissance* Islam modern, yaitu neo revivalis dan modernis sebagai upaya kaum muslimin untuk mendasari segenap aspek ekonominya berlandaskan Al-Qur'an dan As-Sunnah.¹

Bank Syariah memiliki peran sebagai lembaga perantara (*intermediary*) antara unit - unit ekonomi yang mengalami kelebihan dana (*surplus units*) dengan unit-unit yang lain yang mengalami kekurangan dana (*deficit units*). Melalui bank, kelebihan dana tersebut dapat disalurkan kepada pihak-pihak yang memerlukan sehingga memberikan manfaat kepada kedua belah pihak. Kualitas Bank Syariah sebagai lembaga perantara ditentukan oleh kemampuan manajemen Bank untuk melaksanakan peranannya. Untuk memenuhi modal pembiayaan, Bank Syariah memiliki ketentuan-ketentuan yang berbeda dengan Bank Konvensional.²

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia jika dicermati akan menarik karena dampak perkembangan Bank syariah di Indonesia sudah

¹ Fani Ulfa Aulia, *Akuntansi Bank Syariah* (Jawa Timur: IAIN Madura Press, 2020), hal.12.

² Darsono, *Perbankan Syariah di Indonesia* (Jakarta: Rajawali Pers, 2017), hal.33.

menampakkan tanda-tanda perkembangan saat ini. Salah satu bentuk perkembangan bank syariah yaitu terdapat di Kabupaten Kepahiang, yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI).

Pertumbuhan perbankan tersebut berimbas juga pada adanya persaingan antar bank. Masing-masing bank berlomba-lomba untuk menarik minat nasabah, dan pada akhirnya nasabah mendapatkan keuntungan dari keadaan tersebut, karena itu perbankan tidak mempunyai banyak pilihan kecuali meningkatkan profesionalisme, kompetensi, dan daya saing. Persaingan antar perbankan memicu bank-bank melakukan berbagai usaha dalam meningkatkan minat nasabah untuk menyimpan uangnya di bank.¹

Salah satu fungsi pokok Bank Syariah adalah menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor² 21 Tahun 2008. Penyaluran pembiayaan tersebut merupakan salah satu bisnis utama dan oleh karena itu menjadi sumber pendapatan utama Bank Syariah. Sejalan dengan perkembangan perbankan syariah yang relatif baru di Indonesia, pembiayaan syariah dengan segala jenis akad dan karakteristiknya masih belum dipahami dengan baik oleh masyarakat, dan bahkan oleh pegawai dan pejabat bank syariah sendiri. Pemahaman yang baik tentang pembiayaan terutama oleh pegawai dan pejabat Bank Syariah, akan sangat menentukan kualitas pembiayaan, yang pada gilirannya akan berdampak pada perolehan laba Bank Syariah tersebut.

¹ Arif, *Lembaga Keuangan Syariah* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2012), hal.25.

² Wahyuni Sri, *Perbankan Syariah* (Jawa Timur:CV Pererbit Qiara Media,2019), Hal.75

Salah satu pembiayaan yang ada di BRI Syariah adalah pembiayaan mikro, adapun yang menjadi target pembiayaan mikro adalah usaha-usaha yang produktif yaitu usaha mikro, kecil, dan menengah atau UMKM.³

Khusus untuk produk penyaluran dana kepada masyarakat, Bank Syariah Indonesia (BSI) di Kabupaten Kepahiang telah mengeluarkan produk pembiayaan mikro yang bertujuan untuk membantu pedagang pasar yang berjualan di Pasar Kepahiang.

Pedagang menurut kamus ekonomi adalah seseorang atau lembaga yang membeli dan menjual barang, dengan tujuan untuk mendapatkan suatu keuntungan,⁴ Dalam penelitian ini pedagang yang ingin diteliti yaitu pedagang Pasar Kepahiang, pedagang yang memperjual belikan barang yang diproduksi sendiri dan barang yang sudah jadi. Banyaknya pedagang yang berjualan di pasar dengan berbagai macam dagangan yang diperjual belikan, tetapi tidak banyak pedagang yang menggunakan produk pembiayaan mikro pada Bank Syariah.

Namun demikian, Dengan adanya produk pembiayaan mikro pada Bank Syariah Indonesia (BSI), Minat pedagang Pasar Kepahiang untuk menggunakan produk pembiayaan mikro Bank Syariah masih tergolong rendah. Dengan kata lain, masih banyak pedagang yang justru lebih memilih menggunakan produk yang ditawarkan oleh Bank Konvensional dibanding Bank Syariah. Dan para pedagang di pasar juga tidak menggunakan pembiayaan mikro karena usianya yang tidak muda lagi, maka dari itu

³ Arif, *Lembaga Keuangan Syariah* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2012), hal.12.

⁴H.Fakhry Zamzam dan Havis Aravik, *Etika Bisnis Islam Seni Berbisnis Keberkahan* (Yogyakarta: Hak Cipta, 2020), hal.73.

sebagian dari mereka tidak menggunakan pembiayaan mikro pada bank syariah.⁵

Pasar Kepahiang merupakan salah satu pasar yang ada di Kabupaten Kepahiang, letak Pasar Kepahiang sangat strategis, Pasar Kepahiang juga merupakan pasar yang memiliki jumlah pedagang paling banyak dibandingkan dengan pasar pekan. Jumlah toko-toko di pasar memiliki jumlah yang cukup banyak yaitu sebanyak 592 toko, dan memiliki 25 blok, yaitu dari blok A sampai dengan blok Y. Dengan berbagai macam dagangan yang diperjual belikan, mulai dari toko sepatu, baju, emas, sayuran, ikan dan lain - lain.⁶

Pasar tersebut beroperasi setiap hari (senin sampai minggu). Dengan banyaknya pedagan pasar, tetapi mereka masih banyak yang belum menggunakan produk pembiayaan mikro pada Bank Syariah, walaupun mayoritas pedagang beragama Islam.

Berdasarkan pemaparan yang telah di uraikan di atas maka penulis tertaik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Minat Pedagang Pasar Kepahiang Menggunakan Produk Pembiayaan Mikro Pada Bank Syariah“**

⁵I.Sugiarti, *Analisis Pengaruh Pemerintahan Pembiayaan Produktif di BNI Syariah* (Surakarta: IAIN Surakarta, 2012), hal.56.

⁶ Ulista, (Staf Dinas Perdagangan Kabupaten Kepahiang), Wawancara, 20 April 2020, Pukul 13.30 Wib.

B. Batasan dan Rumusan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan dapat dipahami dengan jelas. Oleh karena itu, Peneliti membatasi pembahasan skripsi hanya berkaitan dengan minat pedagang Pasar Kepahiang menggunakan produk pembiayaan mikro pada Bank Syariah .Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana minat pedagang Pasar Kepahiang menggunakan produk pembiayaan mikro pada Bank Syariah?
2. Apa faktor yang mempengaruhi minat pedagang Pasar Kepahiang menggunakan produk pembiayaan mikro pada Bank Syariah ?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Setelah merumuskan masalah pokok yang akan diteliti, maka penulis membuat tujuan dari penelitian ini, adapun tujuan dari penelitian ini ialah :

- a. Untuk mengetahui minat pedagang Pasar Kepahiang menggunakan produk pembiayaan mikro pada Bank Syariah?
- b. Untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi minat pedagang Pasar Kepahiang menggunakan produk pembiayaan mikro pada Bank Syariah?

2. Manfaat Penelitian

Adapun Manfaat dari penelitian ini adalah manfaat secara teoritis maupun praktis, sebagai berikut :

a. Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis, penulis berharap penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk menambah informasi mengenai hal-hal yang melatar belakangi minat pedagang Pasar Kepahiang menggunakan produk pembiayaan mikro pada Bank Syariah.

b. Manfaat Praktis

Manfaat praktis, pembahasan ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi pembaca, dan dapat dijadikan sebagai bahan acuan bagi kalangan akademisi dalam menambah wawasan pengetahuan mengenai minat pedagang Pasar Kepahiang menggunakan produk pembiayaan mikro pada Bank Syariah.

D. Kajian Literatur

Sebagai suatu bahan rujukan dalam penelitian ini, penulis mencantumkan beberapa penelitian-penelitian terdahulu yang telah dilakukan oleh pihak lain yang memiliki korelasi dengan penelitian yang penulis lakukan.

Table 1.1

Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti / Judul/ Tahun	Variable/ Objek	Metode	Hasil
1	Anggi Anggraini/ Strategi Bank Syariah Mandiri cabang curup dalam memasarkan produk pembiayaan mikro/ 2018	Strategi, memasarkan pembiayaan mikro/ Bank Syariah Mandiri cabang curup	Deskriptif kualitatif	Strategi BSM KC curup dalam memasarkan produk pembiayaan mikro ada 6 strategi khusus yaitu : Prosepek pasar (<i>propekting can vasing</i>), <i>door to door</i> , syiar, <i>open table</i> , periklanan, FAS (<i>Financing Aplication System</i>)
2	Ahmad Miftahuddin/ Pengaruh minat pedagang pasar terhadap keputusan menggunakan pembiayaan IB mikro syariah bank Dki cabang pembantu syariah Bintaro/ 2016	Pengaruh, minat, / Bank DKi cabang pembantu syariah Bintaro	Deskriptif kuantitatif	Hasil dari penelitian ini menunjukkan faktor <i>Product Knowledge</i> (pengetahuan terhadap pengetahuan), perilaku konsumen dan pelayanan mempengaruhi minat pedagang pasar dikarenakan seseorang atau pedagang pasar akan mengajukan pembiayaan jika mengetahui

				barang atau jasa yang diperlukan, menyeleksi sesuai dengan kebutuhan dan merasakan kepuasan terhadap pelayanan yang telah dilakukan karyawan perbankan kepada para pedagang pasar.
3	Annisaq Ulfa Siregar/ Analisis perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) setelah memperoleh pembiayaan mudharabah (Studi kasus : Koperasi syariah mitra niaga aceh besar)/ 2016	Perkembangan UMKM, pembiayaan mudharabah/ Koperasi syariah niaga Aceh besar	Deskriptif kualitatif	Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa perkembangan UMKM setelah memperoleh pembiayaan pada variabel modal, omzet serta keuntungan mengalami peningkatan.
4	Siti Imroah/ Analisis peranan pembiayaan mikro terhadap pengembangan usaha nasabah UMKM (Studi kasus pedagang di pasar kota metro pusat)/ 2019	Pembiayaan mikro, UMKM/ Pasar kota metro pusat	Deskriptif kualitatif	Hasil penelitian ini menyimpulkan peran pembiayaan mikro pada BRI Syariah KCP Metro dalam mengembangkan usaha UMKM kurang berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan

				usaha nasabah, hal tersebut dapat terbukti dengan tidak adanya peningkatan pendapatan terhadap beberapa usaha nasabah yang telah melakukan pembiayaan mikro di BRI Syariah KCP Metro.
5	Rani Indri Astuti/ Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Usaha Mikro Dan Pembiayaan Serbaguna Mikro Pada PT.Bank Syariah Mandiri Kcp Stabat/ 2019	Minat, pembiayaan usaha mikro, pembiayaan serbaguna mikro/ PT.Bank Syariah Mandiri Kcp Stabat	Deskriptif kualitatif	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa minat nasabah terhadap pembiayaan usaha mikro lebih banyak yaitu sebesar 75% (15 Responden) sedangkan pada pembiayaan serbaguna mikrosebesar 25% (5 Responden).

E. Penjelasan Judul

Agar tidak terjadi kesalah pahaman dalam memahami dari judul penelitian ini, maka perlu ditegaskan arti dari masing-masing kata yaitu senagai berikut:

1. Minat

Minat adalah keinginan kebutuhan manusia yang dibentuk oleh budaya dan kepribadian seseorang.⁷ dalam penelitian ini minat yang dimaksud adalah minat pedagang Pasar Kepahiang menggunakan produk pembiayaan mikro pada bank syariah.

2. Pedagang

Pedagang menurut kamus ekonomi adalah seseorang atau lembaga yang membeli dan menjual barang, dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan .⁸ Pedagang yang di maksud dalam penelitian ini adalah orang yang memperjual belikan barang yang diproduksi sendiri atau barang yang sudah jadi.

3. Pembiayaan Mikro

Pembiayaan mikro adalah penyediaan atau tagihan, berdasarkan persetujuan dan kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil, yang diperuntukan bagi usaha mikro yang dikelola oleh pengusaha mikro, dimana pemberian pembiayaan tersebut diberikan dengan tujuan untuk membantu para pengusaha kecil untuk mengembangkan usahanya yang terhambat oleh adanya keterbatasan modal.⁹

⁷ Philip Kolter dan Gary Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2011), hal.18.

⁸ H.Fakhry Zamzam dan Havis Aravik, hal.73.

⁹ Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Raja Grafindo Perdasa, 2001), hal.92.

4. Bank Syariah

Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya dengan didasarkan pada prinsip syariah dan menurut jenisnya bank syariah terdiri dari BUS (Bank Umum Syariah), Unit Usaha Syariah (UUS), dan BPRS.¹⁰

F. Metode Penelitian

1. Rancangan Penelitian

Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan adalah suatu penelitian yang dilakukan di lapangan atau di lokasi untuk menyelidiki gejala objektif sebagai yang terjadi di lokasi tersebut.¹¹ Istilah penelitian kualitatif dimaksudkan sebagai jenis penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya. Maka dalam kajian ini digunakan jenis data kualitatif. Kualitatif adalah suatu data yang diperoleh dengan mengkaji dan menggali fenomena dalam lingkungan yang dituju sebagai bahan penelitian dan sumber data secara objektif di lapangan mengenai minat pedagang Pasar Kepahiang menggunakan produk pembiayaan mikro pada Bank Syariah.

¹⁰ Wahyuni Sri, *Perbankan Syariah* (Jawa Timur: CV Penerbit Qiara Media, 2019), hal.2.

¹¹ Abdurrahmad Fatoni, *Metode Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi* (Jakarta: PT Renika Cipta, 2011), hal.96.

2. Lokasi penelitian

Penelitian ini dilakukan di Jln. Syamsudin, Kelurahan Pensiunan, Kabupaten Kepahiang, Kecamatan Kepahiang.

3. Data dan Sumber Data

a. Data Primer

Sumber data primer adalah subyek yang memberikan informasi penelitian yang dibutuhkan secara langsung dari sumber asal yang belum diolah dan diuraikan. Sedangkan data primer merupakan data atau hasil yang diperoleh langsung dari sumber pertama atau subyek penelitian.¹² Dalam mendapatkan data tersebut, peneliti mewawancarai langsung kepada pedagang Pasar Kepahiang yang berkaitan dengan produk pembiayaan mikro pada Bank Syariah.

b. Data sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau dokumen-dokumen terkait.¹³ Data sekunder dalam penelitian ini yaitu buku-buku referensi, *literature* dan artikel yang berhubungan permasalahan peneliti.

¹² Suraya Mucitaningrum, *Metode Penelitian Ekonomi Islam* (Bandar Lampung: Ta'lim Press, 2013), hal.26.

¹³ Sugiono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2014), hal.218.

4. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang *valid* maka dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode sebagai berikut:

a. Observasi

Untuk mendapatkan data yang actual secara langsung maka observasi lapangan sangat diperlukan. Observasi ini dilakukan langsung oleh peneliti dengan cara penelitian langsung terhadap responden yang sudah ditetapkan menjadi objek penelitian ini.

b. Wawancara

Wawancara merupakan metode yang digunakan untuk mendapatkan informasi dengan cara bertanya langsung dengan responden. Wawancara adalah bentuk komunikasi seperti percakapan yang bertujuan untuk memperoleh informasi dengan menggunakan panduan wawancara. Wawancara yang digunakan dalam penelitian ini yaitu wawancara terstruktur, pengumpulan data dengan cara mengajukan beberapa pertanyaan kepada sumber data yaitu pedagang Pasar Kepahiang dengan menggunakan pedoman wawancara.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode untuk mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan-catatan, buku harian, transkrip, buku, surat kabar, majalah, notulen rapat, agenda, dan lain sebagainya yang berkaitan dengan objek penelitian.

5. Teknik Analisis Data

Menurut Susan Stainback, mengemukakan bahwa analisis data merupakan hal yang kritis dalam proses penelitian kualitatif. Analisis digunakan untuk memahami hubungan dan konsep dalam data sehingga hipotesis dapat dikembangkan dan dievaluasi.¹⁴

Dalam karangan Sugiyono yang dikutip Miles dan Huberman mengemukakan bahwa aktifitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, hingga datanya jenuh. Terdapat tiga hal penting dalam analisis data, yaitu reduksi data, penyajian data, gambaran kesimpulan dan verifikasi.

- a. *Data Reduction* (Reduksi Data) merupakan proses berfikir sensitif yang memerlukan kecerdasan, keluasan, dan kedalaman wawasan yang tinggi. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencari bila perlu.
- b. *Data Display* (Penyajian Data) yaitu dengan menyusun sekumpulan data berdasarkan pola pikir, pendapat, dan kriteria tertentu untuk menarik kesimpulan. Penyajian data membantu untuk memahami peristiwa data yang harus dilakukan untuk analisa data lebih jauh dan lebih dalam berdasarkan pemahaman terhadap peristiwa tersebut.

¹⁴ Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan* (Bandung: Alfabeta, 2018), hal.335.

- c. *Concluding Drawing* atau *Verification* (penarikan kesimpulan) yaitu penarikan simpulan berdasarkan data-data yang telah disajikan.

G. Sistematika Penulisan

Dalam menghasilkan tulisan yang baik, maka pembahasan harus diuraikan secara sistematis, untuk mempermudah penulisan yang teratur yang terbagi dalam bab-bab yang saling berkaitan satu sama lain. Adapun sistematika penulisan skripsi ini adalah:

BAB I : Bab pendahuluan yang berisikan latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi operasional, tinjauan pustaka, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : Bab teori yang menyajikan pembahasan teori yang menguraikan hal-hal yang berisi tentang mengenai pengertian minat, pengertian pedagang, pengertian produk, pengertian pembiayaan mikro

BAB III : Bab ini membahas mengenai gambaran umum seperti kondisi objektif penelitian. Sejarah singkat Bank syariah Indonesia di Kepahiang dan Sejarah singkat Pasar Kepahiang

BAB IV : Bab hasil penelitian dan pembahasan tentang data yang di peroleh minat pedagang Pasar Kepahiang menggunakan produk pembiayaan mikro pada bank syariah dan faktor yang

mempengaruhi minat pedagang Pasar Kepahiang menggunakan produk pembiayaan mikro pada bank syariah.

BAB V : Bab penutup yang berisikan kesimpulan dan saran.

DAFTAR PUSTAKA

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Teori Minat

1. Pengertian Minat

Minat merupakan keinginan yang timbul dari diri sendiri tanpa ada paksaan dari orang lain untuk mencapai suatu tujuan tertentu.¹ Pengertian minat diartikan sebagai keinginan, kehendak, atau kesukaan. Minat juga dapat diartikan keinginan dan dorongan yang muncul dari dalam diri atau dari luar diri (lingkungan) kepada faktor penggerak kearah tujuan yang ingin dicapai.²

Menurut Gunarso minat adalah sesuatu yang pribadi dan berhubungan erat dengan sikap, minat dapat menyebabkan seseorang giat untuk melakukan sesuatu yang telah menarik minatnya.³

Minat merupakan sikap seseorang yang mempunyai keinginan yang tinggi terhadap sesuatu atau suatu rasa kemauan yang kuat untuk suatu hal untuk mencapai tujuan tertentu. Atau dengan kata lain bahwa minat merupakan suatu rasa suka atau senang terhadap sesuatu yang di minati orang tersebut, dorongan atau ketertarikan dari dalam diri seseorang yang mengarahkannya pada objek yang di minatnya.

¹ Sofian Assauri, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), hal.141.

² Sri Wahyuni, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Pusat Pheonix, 2007), hal.586.

³ Makmun Khairani, *Psikologi Belajar* (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2014), hal.136.

2. Macam-Macam Minat

Menurut Abdul Rahman dan Muhib Abdul Wahab dalam bukunya minat digolongkan menjadi 3 bagian yaitu sebagai berikut :

- a. Berdasarkan timbunya, minat dapat dibedakan menjadi minat primitif dan minat kultural, minat primitif adalah minat yang timbul karena kebutuhan biologis atau jaringan-jaringan tubuh. Minat kultural atau minat sosial adalah minat yang timbulnya karena proses belajar, minat ini tidak secara langsung berhubungan dengan diri kita.
- b. Berdasarkan arahnya, minat dapat dibedakan menjadi minat intrinsik dan ekstrinsik. Minat intrinsik adalah minat yang langsung berhubungan dengan aktifitas itu sendiri, ini merupakan minat yang lebih mendasar atau minat asli. Sedangkan ekstrinsik adalah minat yang berhubungan dengan tujuan akhir dari kegiatan tersebut, apabila tujuannya sudah tercapai ada kemungkinan minat tersebut.
- c. Berdasarkan cara mengungkapkan.¹

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi minat yaitu sebagai berikut, yaitu :

- a. Faktor budaya

Budaya (culture) adalah determinan dasar keinginan dan perilaku seseorang. Kelas budaya seperti adat istiadat dan kelas sosial seperti penghasilan, sangat mempengaruhi perilaku pembelian konsumen.

¹ Abdur Rahman Shaleh dan Muhib Abdulwahab, *Psikologi suatu pengantar dalam perspektif Islam* (Jakarta: Peranda Media, 2004), hal.266.

b. Faktor sosial

Faktor sosial seperti kelompok referensi, keluarga, serta peran sosial dan status mempengaruhi perilaku pembelian.

c. Faktor pribadi

Keputusan pembeli juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi. Faktor pribadi meliputi usia dan tahap dalam siklus hidup pembeli, pekerjaan dan keadaan ekonomi, kepribadian dan konsep diri, serta gaya hidup dan nilai.

d. Faktor psikologis

Pilihan pembeli seseorang yang juga dipengaruhi oleh empat faktor psikologis yang utama, yaitu motivasi, persepsi, belajar, serta kepercayaan dan sikap.²

B. Teori Pedagang

1. Pengertian Pedagang

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia pedagang adalah seseorang yang pekerjaannya adalah berdagang.³ Pedagang adalah orang yang melakukan perdagangan, memperjual belikan barang dengan tujuan untuk memperoleh suatu keuntungan.⁴ Perdagangan pada prinsipnya adalah pertukaran suatu komoditas dengan komoditas lain yang berbeda atau komoditas satu

² Philip Kolter dan Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2001), hal.196.

³ Ahmad A.K, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia* (Surabaya: Reality Publisher, 2006), hal.167.

⁴ Eko Sujatmiko, *Kamus IPS* (Surakarta: Aksara Sinergi Medis Cet, 2014), hal.231.

dengan alat tukar berupa uang.⁵

Pedagang adalah seseorang yang melakukan tindakan perdagangan yang dilakukan oleh pedagang sebagai pekerjaannya sehari-hari.⁶ Pedagang ialah mereka yang melakukan perbuatan perniagaan sebagai pekerjaannya sehari-hari. Perbuatan perniagaan pada umumnya merupakan perbuatan pembelian barang untuk di jual lagi, sehingga untuk mendapatkan suatu keuntungan.⁷

Menurut Akhinayasrin berpendapat bahwa pedagang memiliki beberapa jenis, yaitu sebagai berikut :⁸

a. Pedagang Keliling

Pedagang keliling adalah pedagang yang menawarkan barang dagangannya dengan cara berkeliling, berkeliling biasanya dilakukan dari RT de RW, dari RW ke RW, dari kampung ke kampung, atau pun dari desa ke desa. Barang yang biasanya mereka dagangan biasanya digendong, didorong dengan gerobak, dengan menggunakan sepeda, atau pun dengan menggunakan kendaraan motor. Pedagang ini tidak menetap atau mangkal di suatu tempat tidak permanen, tetapi berpindah sesuai keperluan. Barang yang jual biasanya merupakan kebutuhan sehari-hari, seperti sayuran, makanan kecil, jajanan anak, es cream, dan lain-lain. Yang termasuk pedagang jenis ini adalah jamu

⁵ M.Ismail Yusanto dan M.Arif Yunus, *Pengantar Ekonomi Islam* (Bogor: Aazhar Perss, 2011), hal.224.

⁶ Frida Hasim, *Hukum Berdagang* (Jakarta: Sinar Grafika, 2009), hal.15.

⁷ Kensil dan Christine S.T.Kansil, *Pokok-Pokok Pengetahuan Hukum Berdagang Indonesia* (Jakarta: Sinar Grafika, 2018), hal.15.

⁸ Akhiyanasrin, *Definisi Pedagang dan Jenis pedagang* (Yogyakarta: Graha, 2011), hal.28.

gendong, pedagang bakso, pedagang es cream, dan lain-lain.

b. Pedagang Asongan

Pedagang asongan kurang lebih hampir mirip dengan pedagang keliling, tetapi dalam bentuk yang lebih kecil, jangkauannya pun lebih sempit, misalnya di sekitar terminal atau di sekitar pasar. Pedagang asongan adalah pedagang yang menawarkan barang dagangannya dengan cara menemukannya di kotak kecil atau dibawa dengan jinjingan sehingga mereka mudah membawanya, dan barang-barang yang mereka tawarkan biasanya berupa kacang, kertas tissue, kuaci, buah, dan barang-barang ringan lainnya. Pedagang asongan menjual barang dagangannya langsung ke tangan konsumen.⁹

c. Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima adalah pedagang yang menawarkan barang dagangannya dengan cara menggelnnya di trotoar di tepi jalan yang ramai. Untuk menggelar dagangannya, mereka menggunakan tikar, terpal, barang yang mereka tawarkan biasanya berupa pakaian, sepatu, makanan, buah-buahan, dan lain-lain. Pedagang kaki lima menjual barang dagangannya tidak berkeliling.

d. Pedagang Grosir

Pedagang ini merupakan bagian dari pedagang besar, mereka menjual barang dagangannya kepada penjual lain yang lebih kecil (bisa disebut pedagang eceran), pedagang grosir banyak ditemukan dikota-

⁹ Akhiyanasrin, hal.29.

kota besar, misalnya adalah Matahari, Makro, Alfa.

Grosir merupakan yang dalam menawarkan barang tidak langsung berhadapan dengan pembeli, sebagaimana pedagang eceran, melainkan calon pembelilah yang mendatangi pedagang grosir.¹⁰

Pedagang dapat dikategorikan menjadi beberapa bagian, yaitu:

- 1) Pedagang menengah, agen, grosir ialah pedagang yang membeli atau mendapatkan barang dagangannya dari distributor atau agen tunggal yang biasanya akan diberi daerah kekuasaan penjualan atau pedagang tertentu yang lebih kecil dari daerah kekuasaan distributor.
- 2) Pedagang eceran atau pengecer adalah pedagang yang menjual barang yang dijual langsung ke tangan pemakai akhir atau konsumen dengan jumlah satuan atau eceran.¹¹

Sedangkan perdagangan adalah proses tukar menukar barang dan jasa dari suatu wilayah dengan wilayah lainnya. Kegiatan sosial ini muncul karena adanya perbedaan kebutuhan dan sumber daya yang dimiliki.

Dapat diartikan bahwa perdagangan merupakan suatu aktivitas atau kegiatan jual dan beli antara produsen dan konsumen yang bertujuan untuk memperoleh suatu keuntungan serta dapat memenuhi kebutuhan bersama.

¹⁰ Akhiyanasrin, hal.30.

¹¹ Al Bara, "Pengaruh Perilaku Pedagang" vol.5 No 2 (2016): hal.49.

2. Dasar Hukum Berdagang

Islam mengatur apa dan bagaimana manusia untuk memenuhi kebutuhannya sehari-hari, yaitu salah satunya dengan praktek bisnis yang membawa berkah dan kemaslahatan. Berdagang adalah aktifitas paling umum dilakukan di pasar, oleh karena itu aktifitas berdagang diperbolehkan dalam Islam.¹² Sebagaimana firman Allah SWT. Dalam surah Al-Furqaan ayat 20 :

وَمَا أَرْسَلْنَا قَبْلَكَ مِنَ الْمُرْسَلِينَ إِلَّا إِنَّهُمْ لَيَأْكُلُونَ الطَّعَامَ وَيَمْشُونَ فِي الْأَسْوَاقِ^{١٢} وَجَعَلْنَا بَعْضَكُمْ لِبَعْضٍ فِتْنَةً أَتَصْبِرُونَ^{١٣} وَكَانَ رَبُّكَ بَصِيرًا

Artinya:

“Dan Kami tidak mengutus Rasul-Rasul sebelum kamu, melainkan mereka sungguh memakan makanan dan berjalan di pasar-pasar. Dan Kami jadikan sebagian kamu cobaan bagi sebagian yang lain. Maukah kamu bersabar? ; Dan adalah Tuhanmu Maha Melihat.”

Ada perangkat atau ketentuan yang harus dipenuhi dan dipatuhi saat akan melakukan aktifitas berdagang yang sesuai dengan Ekonomi Syariah, diantaranya¹³:

1. Komoditi barang atau jasa yang diperdagangkan

Barang atau jasa yang diperdagangkan harus halal. Tidak dibenarkan memperjual belikan barang atau jasa yang diharamkan oleh syariat. Di samping halal, barang yang diperdagangkan harus jelas. Tidak dibenarkan memperdagangkan barang yang tidak jelas atau samar.

¹² Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam* (Jakarta: Kencana, 2007), hal.158.

¹³ Achmat Subekan, “*Mengenal Etika Dagang Syariah*”, artikel diakses pada 12 Mei 2015

2. Pelaku perdagangan

Penjual dan pembeli harus memenuhi syarat *aqil* dan *baligh* untuk dapat melaksanakan transaksi perdagangan. Persyaratan ini dimaksudkan untuk melindungi keduanya dari tindakan penipuan dan tindakan lain yang merugikan. Dan kedua belah pihak harus memiliki etika akhlak yang mulia seperti *shiddiq* (*jujur*), *amanah* (*tanggung jawab*), *tidak menipu*, *menepati janji*, *murah hati*, dan *tidak melupakan akhirat*.

3. Tempat

Perdagangan hendaknya dilakukan di tempat yang baik yang memungkinkan penjual dan pembeli dapat melakukan tawar menawar dan saling merelakan dalam bertransaksi.

4. Proses perdagangan

Proses perdagangan harus dilakukan sesuai dengan syariat. Untuk keperluan ini harus dipenuhi adanya *aqid* (*pihak yang melakukan akad jual beli yaitu penjual dan pembeli*), *ma'qud* (*barang yang diperjualbelikan*), *sighat Ijab dan Qabul*.

C. Pembiayaan Mikro

1. Pembiayaan Mikro

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan atau financing adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata

lain, pembiayaan adalah pendanaan yang telah dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.¹⁴

Menurut M.Syafi'i Antonio menjelaskan bahwa pembiayaan ialah salah satu tugas pokok bank yaitu fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*.¹⁵

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yaitu transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah, transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bit tamlik, transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam dan istshna. Transaksi simpan meminjam dalam bentuk piutang dan qardh, dan transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multi jasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah atau unit usaha syariah (UUS) dan pihak lain yang mewajibkan pihak-pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ijarah, tanpa imbalan atau bagi hasil.¹⁶

Sedangkan pengertian pembiayaan menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan hal itu yaitu sebagai berikut :

1) transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah.

¹⁴ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta: Ekonesia, 2015), hal.15.

¹⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dan Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani Press, 2010), hal.160.

¹⁶ Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah* (Yogyakarta: Pustaka Setia, 2016), hal.160.

- 2) transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bitamlik.
- 3) transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istishna.
- 4) transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh.
- 5) transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ijarah, tanpa imbalan , atau bagi hasil.

b. Pengertian Pembiayaan Mikro

Pembiayaan usaha mikro kecil menengah (UMKM) ini tergolong pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan modal kerja atau investasi untuk memenuhi kebutuhan produksi dan peningkatan usaha. Pembiayaan mikro adalah suatu kegiatan pembiayaan usaha berupa penghimpunan dana yang di pinjamkan bagi usaha mikro (kecil) yang di kelola oleh pengusaha mikro yaitu masyarakat menengah ke bawah yang memiliki penghasilan dibawah rata-rata.¹⁷

2. Unsur-Unsur Pembiayaan

Unsur-unsur yang terdapat dalam pembiayaan yaitu sebagai

¹⁷Ramadani Tri Permatasari, *Pembiayaan Sektor Mikro Dan Pembiayaan Corporate*, Tnp,Ttp,2012

berikut :

1. Bank syariah

Bank Syariah merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.

2. Mitra Usaha (*partner*)

Merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari Bank Syariah, atau pengguna dana yang disalurkan oleh Bank Syariah.

3. Kepercayaan (*Trust*)

Bank Syariah memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana bank syariah sesuai dengan jangka waktu tertentu yang telah diperjanjikan.

4. Akad

Akad merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara bank syariah dan pihak nasabah.

5. Resiko

Setiap dana yang disalurkan atau diinvestasikan oleh bank syariah selalu mengandung resiko tidak kembali dana. Resiko pembiayaan merupakan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.

6. Angka Waktu

Jangka waktu merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah

diberikan oleh bank syariah.

7. Balas Jasa

Balas jasa atas dana yang disalurkan oleh bank syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati antara bank dan nasabah.¹⁸

3. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Masyarakat merupakan individu, pengusaha, lembaga, badan usaha, dan lain-lainnya yang membutuhkan dana.¹⁹

Pembiayaan memiliki fungsi yaitu antara lain :

1. Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar menukar barang dan jasa.

Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar barang, hal ini seandainya belum tersedia uang sebagai alat pembayaran, maka pembiayaan akan membantu melancarkan lalu lintas pertukaran barang dan jasa.

2. Pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan *idle fund*.

Bank dapat mempertemukan pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang memerlukan dana. Pembiayaan merupakan satu cara untuk mengatasi gap antara pihak yang memiliki dana dengan

¹⁸ Ismail, *Perbankan syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), hal.107.

¹⁹ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hal.135.

pihak yang membutuhkan dana. Bank dapat memanfaatkan dana yang *idle* untuk di salurkan kepada pihak yang membutuhkan.

3. Pembiayaan sebagai alat pengendali harga

Ekspansi pembiayaan akan mendorong meningkatnya jumlah uang yang beredar, dan peningkatan peredaran uang akan mendorong kenaikan harga. Sebaliknya, pembatasan pembiayaan akan berpengaruh pada jumlah uang yang beredar, dan keterbatasan uang yang beredar di masyarakat memiliki dampak pada penurunan harga. Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada.

4. Pembiayaan *mudarabah* dan *musyarakah* yang diberikan oleh bank syariah memiliki dampak pada kenaikan makro-ekonomi.

Mitra (pengusaha), setelah mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, akan memproduksi barang, mengelola bahan baku menjadi bahan jadi, meningkatkan volume perdagangan, dan melaksanakan kegiatan ekonomi lainnya.²⁰

4. Tujuan Pembiayaan

Secara mikro pembiayaan memiliki tujuan yaitu sebagai berikut :

1. Upaya memaksimalkan laba, artinya: setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasikan laba usaha.
2. Upaya meminimalkan resiko, artinya: usaha yang dilakukan agar mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul.

²⁰ Ismail, hal.108.

3. Penyaluran kelebihan dana, artinya: dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan.²¹

5. Produk Pembiayaan Syariah

produk pembiayaan syariah terbagi ke dalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu:²²

- a. Pembiayaan dengan prinsip jual-beli

Prinsip jual-beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya pemindahan kepemilikan barang atau benda (*transfer of property*). Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual. Transaksi jual-beli dapat dibedakan berdasarkan bentuk pembayarannya dan waktu penyerahan barangnya, yakni sebagai berikut:

- 1) Pembiayaan *murabahah*

Murabahah adalah transaksi jual-beli di mana bank menyebutkan jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (*margin*). Kedua belah pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran.

²¹ Muhammad, hal.137.

²² Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), hal.122.

2) Pembiayaan *salam*

Salam adalah transaksi jual-beli di mana barang yang diperjual- belikan belum ada. Oleh karena itu, barang diserahkan secara tangguh sementara pembayaran dilakukan tunai.

3) Pembiayaan *istishna*

Produk *istishna*' menyerupai produk *salam*, tapi dalam *istishna*' pembayaran dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali pembayaran.²³

b. Pembiayaan dengan prinsip sewa (*ijarah*)

Transaksi *ijarah* diandasi adanya perpindahan manfaat. Jadi pada dasarnya *ijarah* sama saja dengan prinsip jual-beli, tapi perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual-beli objek transaksinya adalah barang, pada *ijarah* objek transaksinya adalah jasa.

Pada akhir masa sewa, bank dapat saja menjual barang yang disewakannya kepada nasabah. Karena itu dalam perbankan syariah dikenal *ijarah muntahiyah bittamlik* (sewa yang diikuti dengan berpindahnya kepemilikan).

c. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil

Prinsip bagi hasil digunakan untuk usaha kerja sama yang ditunjukkan guna mendapatkan barang dan jasa sekaligus. Produk pembiayaan syariah yang didasarkan atas prinsip bagi hasil adalah

²³ Ascarya, hal.123.

sebagia berikut:

1) Pembiayaan *musyarakah*

Bentuk umum dari usaha bagi hasil dalam *musyarakah* (*syirkah* atau *syarikah*). Transaksi *musyarakah* dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerja sama untuk meningkatkan nilai asset yang mereka miliki secara bersama-sama. Semua bentuk usaha yang melibatkan dua pihak atau lebih di mana mereka secara bersama-sama memandukan seluruh bentuk sumber daya baik yang berwujud maupun yang tidak berwujud.

2) Pembiayaan *mudharabah*

Mudharabah adalah bentuk kerja sama antara dua atau lebih pihak di mana pemilik modal (*shahib al-maal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan. Bentuk ini menegaskan kerja sama dalam panduan kontribusi 100% modal kas dari *shahib al-maal* dan keahlian dari *mudharib*.²⁴

d. Pembiayaan dengan akad pelengkap

1) *Hiwalah* (alih utang-piutang)

Tujuan fasilitas *hiwalah* adalah untuk membantu supplier mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya. Bank mendapat ganti-biaya atas jasa pemindahan piutang.

²⁴ Ascarya, hal.124.

2) *Rahn* (gadai)

Tujuan akad *rahn* adalah untuk memberikan jaminan pembayaran kembali kepada bank dalam memberikan pembiayaan.

3) *Qardh*

Qardh adalah pinjaman uang. Aplikasi *qardh* dalam perbankan biasanya dalam hal empat hal, yaitu: sebagai pinjaman talangan haji, sebagai pinjaman tunai, sebagai pinjaman kepada pengusaha kecil, dan sebagai pinjaman kepada pengurus bank.

4) *Wakalah* (perwakilan)

Wakala dalam aplikasi perbankan terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti pembukuan *L/C*, *inkaso* dan transfer uang.

5) *Kafalah* (garansi bank)

Garansi bank dapat diberikan dengan tujuan untuk menjamin pembayaran suatu kewajiban pembayaran.²⁵

²⁵ Ascarya, hal.125.

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah PT. Bank Syariah Indonesia.tbk

Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, memiliki potensi untuk menjadi yang terdepan dalam industri keuangan syariah. Meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap *halal matter* serta dukungan *stakeholder* yang kuat, merupakan faktor penting dalam pengembangan ekosistem industri halal di Indonesia. Termasuk di dalamnya adalah Bank Syariah. Bank Syariah memainkan peranan penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal. Inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan trend yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya Bank Syariah yang melakukan aksi korporasi. Tidak terkecuali dengan Bank Syariah yang dimiliki Bank BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah.¹

Pada tanggal 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI). Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah

¹Bank Syariah Indonesia, Sejarah Bank Syariah Indonesia”
<http://BRISyariah.co.id/profil.html>, diakses 21 mei 2021

melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing ditingkat global. Keberadaa Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah Perbankan Syariah di Indonesia juga menjadi cerminan wajah Perbankan Syariah Indonesia yang modern.¹

Setelah melihat segmentasi pasar dan prospek yang baik, bank BRI Syariah kembali membuka jaringan ke daerah Kabupaten Kepahiang yang diberi nama *outlet* BRI Syariah yang didirikan pada tanggal 1 januari 2013, setelah adanya perubahan nama dari BRI Syariah menjadi Bank Syariah Indonesia (BSI) yang berlokasi di Jalan Merdeka Dusun Kepahiang, Kecamatan Kepahiang, Kabupaten Kepahiang.²

1. Visi Dan Misi BSI

Adapun visi dan misi dari Bank Syariah Indonesia adalah sebagai berikut :

a. Visi BSI

Top 10 Global Islamic Bank yaitu dengan menciptakan Bank Syariah yang masuk ke dalam 10 besar menurut kapitalisasi pasar secara global dalam waktu 5 tahun ke depan.

b. Misi BSI

Adapun misi dari BSI adalah :

1. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia. Melayani >20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan aset

¹Bank Syariah Indonesia, Sejarah Bank Syariah Indonesia”
<http://BRISyariah.co.id/profil.html>, diakses 21 mei 2021

² Asep Setiawan, (Pimpinan Bank Syariah Indonesia, Kabupaten Kepahiang), 29 Juli 2021, Pukul 10.20 Wib

(500+T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025.

2. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham. Top 5 bank yang paling profitable di Indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2).
3. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia. Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja.³

2. Lambang Perusahaan

Setiap perusahaan senantiasa dilengkapi dengan lambang perusahaan, Lambang perusahaan BSI ini dapat di lihat sebagai berikut :

Gambar 3.1

Lambang BSI



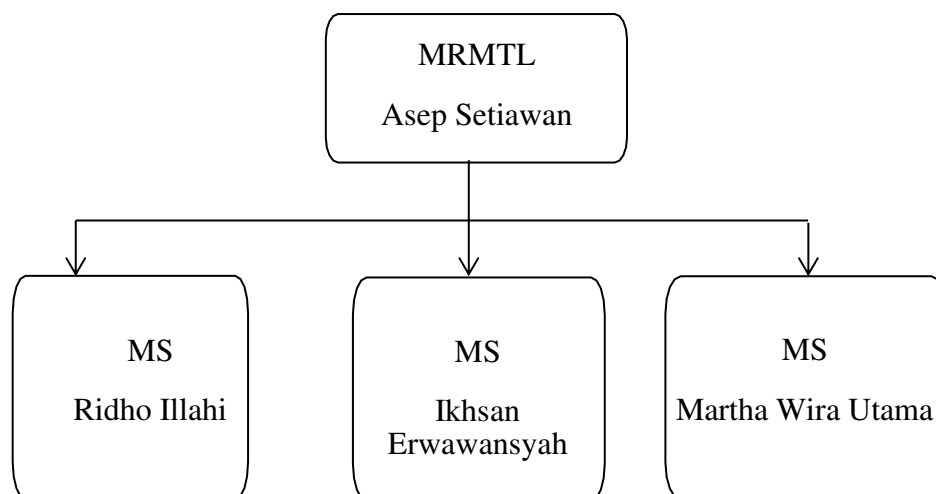
Sumber : Company Profile BSI

³Bank Syariah Indonesia, Sejarah Bank Syariah Indonesia”
<http://BRISyariah.co.id/profil.html>, diakses 16 mei 2021.

3. Struktur Organisasi

Gambar 3.2

Struktur Organisasi BSI Kepahiang



Sumber: Arsip Bank Syariah Indonesia Kabupaten Kepahiang 2021

Untuk membantu berhasinya organisasi tersebut dalam pencapaian tujuannya, adapun tugas atau Daftar Uraian Jabatan (DUS) dari masing-masing dalam struktur organisasi antara lain.

- a. Micro Relationship Manager Team Leader (MRMTL), merencanakan, mengkoordinasikan, dan menyediakan kegiatan unit mikro Syariah untuk menjamin tercapainya target yang telah ditetapkan secara efektif dan efisien.
- b. Mikro Staff (MS), mempersiapkan dan melaksanakan rencana atas account pembiayaan untuk mencapai portofolio pembiayaan yang berkembang, sehat dan menguntungkan serta menjalankan disiplin proses sales, dan bertanggung jawab untuk mempersiapkan,

melaksanakan serah menetapkan prioritas pembinaan *account* pembiayaan yang berkembang, sehat dan menguntungkan, melakukan pembinaan terhadap komunitas melalui pelatihan yang terprogram.

4. Produk-Produk

Bank Syariah Indonesia banyak meluncurkan produk-produk handal yang berkarakter syariah, adapun produk-produk dari BSI yaitu, sebagai berikut: ⁴

a. Penghimpun Dana (*Funding*)

Penghimpunan dana di BSI Kepahiang dilakukan dengan atau melalui dana bentuk tabungan/simpanan, giro dan deposito. Bentuk penghimpunan dana dari BSI adalah sebagai berikut :

1. Tabungan Faedah Bank Syariah Indonesia

Produk simpanan dari BSI untuk nasabah perorangan yang menginginkan kemudahan transaksi keuangan sehari-hari. Akad yang dipakai adalah akad *Wadi'ah yad dhamanah*.

2. Tabungan Faedah Bank Syariah Indonesia Segmen Bisnis Individu

ialah Produk simpanan untuk nasabah non- perorangan yang menginginkan kemudahan transaksi keuangan sehari-hari. Akad yang digunakan adalah *Wadi'ah yad dhamanah*.

3. Tabungan Haji

Merupakan kerjasama nasabah dengan pihak bank, dimana nasabah menitipkan dananya sebagai tabungan haji yang tidak dapat diambil

⁴ Dokumentasi Bank Syariah Indonesia Kabupaten Kepahiang, Dikutip Pada Tanggal 27 Juli 2021

sewaktu-waktu hanya saja dapat diambil ketika nasabah menutup rekening haji. Jadi produk simpanan dari BRI Bank Syariah Indonesia bagi calon jemaah Haji Reguler yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH). Akad yang digunakan adalah *Mudharabah Muthlaqah*.

4. Tabungan Impian

Konsep pada tabungan impian ini seperti tabungan faedah yang dananya dititipkan kepada pihak bank dengan setoran yang tidak ditentukan, kemudian dana yang diinginkan dapat dibelikan barang-barang yang diinginkan. Akad yang digunakan adalah *Mudharabah Muthlaqah*.

5. Tabungan SimPel (Simpanan Pelajar)

SimPel iB kependekan dari Simpanan Pelajar iB adalah tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank- bank di Indonesia dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

6. Giro Bank Syariah Indonesia

Ialah Produk simpanan dari Bank Syariah Indonesia bagi nasabah perorangan maupun perusahaan untuk kemudahan transaksi bisnis sehari-hari dimana penarikan dana menggunakan cek & bilyet giro. Akad yang digunakan *Wadi'ah yad dhamanah*.

7. Deposito Bank Syariah Indonesia

Ialah produk investasi berjangka dari Bank Syariah Indonesia bagi nasabah perorangan maupun perusahaan yang memberikan keuntungan optimal. Akad yang digunakan mudharabah muthaqaq.

b. Produk Penyaluran Dana (lending)

Adapun produk penyaluran dana yang ditawarkan dari BSI Kepahiang sebagai berikut:

1. Kredit Kendaraan Bermotor (KKB) Bank Syariah Indonesia

KKB Bank Syariah Indonesia merupakan produk jual-beli yang menggunakan sistem murabahah, dengan akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh bank dan nasabah sebagai harga jual (fixedmargin).

Manfaat yang diberikan dengan menggunakan produk ini adalah system syariah, jangka waktu maksimal 5 tahun, cicilan tetap dan meringankan selama jangka waktu serta bebas pinalti untuk pelunasan sebelum jatuh tempo. Produk ini dilanching bertujuan untuk pembelian mobil baru, second, take over atau pengalihan pembiayaan KKB dari pembiayaan lain.⁵

2. Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Bank Syariah Indonesia

Merupakan Pembiayaan Kepemilikan Rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan hunian dengan menggunakan prinsip jual beli

⁵ Asep Setiawan, (Pimpinan Bank Syariah Indonesia, Kabupaten Kapahiang), Wawancara, 29 Juli 2021, Pukul 10.30 Wib.

(Murabahah) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan. Tujuan dari produk ini adalah: Pembelian property, pembangunan atau renovasi rumah dan take Over atau Pengalihan Pembiayaan KPR.

3. Pembiayaan Mikro Reguler (Umum)

Pembiayaan mikro adalah pembiayaan bank kepada nasabah perorangan atau badan usaha yang bergerak dibidang UMKM untuk membiayai kebutuhan usahanya melalui pembiayaan modal kerja atau pembiayaan investasi dengan plafon pembiayaan Rp. 5.000.000,- sampai Rp. 200.000.000,-

Akad yang digunakan dalam pengajuan pembiayaan mikro ini adalah akad *murabahah bil wakalah*, yang diharapkan prospek kedepannya mampu membantu calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan yang menggunakan prinsip syariah yang jauh dari kata riba.

4. KUR IB pembiayaan dengan plafon Rp 5.000.000 sampai dengan Rp 500.000.000 yang bertujuan untuk modal kerja dan investasi.
5. KUR Super Mikro, KUR ini adalah salah satu fasilitas pembiayaan di BSI yang diperuntukan bagi para pelaku usaha Mikro, kecil dan menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja serta investasi dengan plafon Rp 5.000.000 sampai dengan Rp 10.000.000.

6. KUR Mikro merupakan KUR BSI yang dapat digunakan sebagai modal kerja serta investasi, dan bisa untuk digunakan pengembangan bisnis UMKM, dengan besar plafon Rp 10.000.000 sampai dengan Rp 50.000.000.
7. KUR Kecil merupakan jenis KUR dengan tujuan untuk mengembangkan bisnis, yang digunakan untuk modal kerja serta investasi UMKM, dengan besar plafon Rp 50.000.000 sampai dengan Rp 500.000.000.⁶

B. Sejarah Pasar Kepahiang

Zaman perjuangan melawan kolonial Belanda menjadi saksi sejarah mulai dikenalnya nama Kepahiang. Pada masa itu, Kota Kepahiang dikenal sebagai ibu kota Kepahiang Rejang Lebong yaitu disebut *Afdeling Rejang Lebong*. Setelah itu 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 Rejang Lebong sekaligus sebagai basis kota perlawanan. Sebab, mulai dari pemerintahan sipil dan seluruh kekuatan perjuangan yang terdiri dari Laskar Rakyat, Badan Perlawanan Rakyat (BPR dan TKR yang kemudian menjadi

⁶ Asep Setiawan, (Pimpinan Bank Syariah Indonesia, Kabupaten Kepahiang), Wawancara, Pukul 11.00 Wib.

cikal bakal TNI), semua berpusat di Kepahiang.⁷

Pada masa Kemerdekaan Indonesia pada akhir tahun 1948, khususnya menjelang agresi militer Belanda kedua, seluruh fasilitas Kota Kepahiang dibumihanguskan. Dimulai dari kantor bupati, gedung daerah, kantor polisi, kantor pos, telepon, penjara dan jembatan yang menghubungkan 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.

Pasar Kepahiang berdiri sejak tahun 1960. Pada awalnya merupakan pasar hewan yang terletak di lapangan Santoso. Kemudian berkembang menjadi pasar tradisional pada tahun 1966 yaitu sudah mulai adanya pembangunan *los-los* (Bangsal atau rumah besar panjang) untuk melakukan transaksi jual beli. Awalnya hanya ada 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 1995.⁸

Pada tahun 2000 pasar Kepahiang pindah ke Jln. Syahrial di Kelurahan Pensiunan dikarenakan di lapangan Santoso melakukan pembangunan. Pada tahun ini merupakan awal mula pasar pagi Kepahiang dimulai. Pada awalnya

⁷ Sumber dari Dinas Perdagangan, Tahun 2021

⁸ A. Suhandi, (Kepala Bidang Perdagangan), Wawancara, 9 September 2021, Pukul 10.10

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 kelontong, los sepatu, los sandal, los baju, dan sebagiannya, dengan berjalanya waktu pada tahun 2020 adanya perubahan pembangunan di bagian depan, dan sekarang sudah banyak los dan penjual di pasar Kepahiang. Dan sekarang pasar Kepahiang terus menerus berkembang sampai saat ini.⁹

1. Letak Geografis Pasar Kepahiang

Pasar Kepahiang berlokasi di Kelurahan Pensiunan, Jalan Syahril, Kecamatan Kepahiang, Kabupaten Kepahiang, Provinsi Bengkulu tepatnya di pasar Kepahiang, berikut ini adalah posisi pasar kepahiang :¹⁰

- a. Sebelah Timur : Berbatasan dengan Jalan Syahril
- b. Sebelah Selatan : Berbatasan dengan Jalan Santoso
- c. Sebelah Barat : Berbatasan dengan Jalan Syamsudin
- d. Sebelah Utara : Berbatasan dengan Jalan Syahril

Pasar Kepahiang merupakan tempat belanja yang strategis, dan dipasar juga banyak dan lengkap barang yang di perjual belikan. Pengunjung pun ramai membeli barang yang mereka butuhkan.

⁹ Sumber dari Dinas Perdagangan Kabupaten Kepahiang, tahun 2021.

¹⁰ Sumber dari Dinas Perdagangan Kabupaten Kepahiang.Tahun2021

2. Visi Dan Misi Dinas Perdagangan

Adapun visi dan misi Dinas Perdagangan Kabupaten Kepahiang adalah sebagai berikut :¹¹

a. Visi

Terwujudnya Kepahiang terdepan dalam industri di dukung oleh koperasi, Ukm, yang mandiri dan perdagangan yang tangguh.

b. Misi

Adapun misi dari Dinas Perdagangan yaitu sebagai berikut :

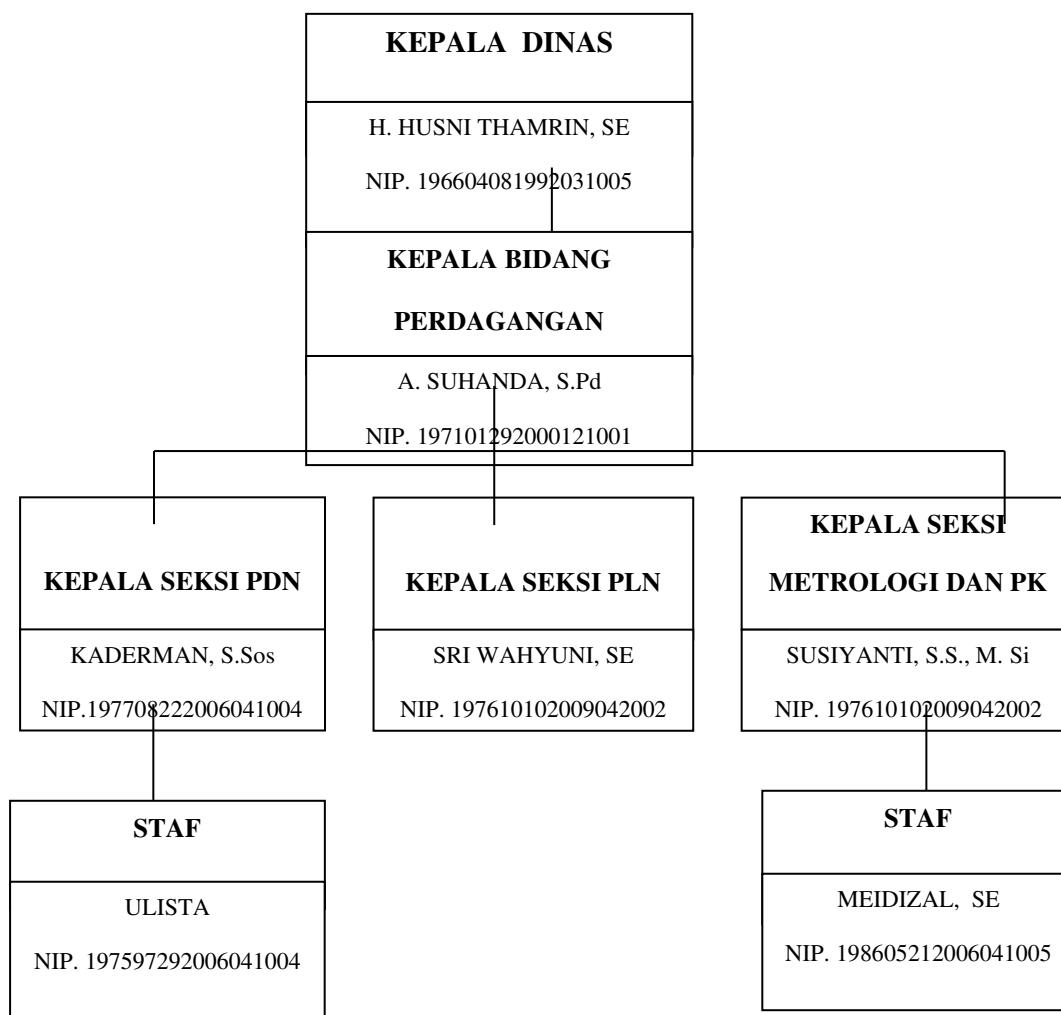
1. Melaksanakan kebijakan-kebijakan pembinaan, pengembangan sarana dan prasarana serta pengawasan di bidang koperasi, Ukm, dan perdagangan.
2. Meningkatkan dan koordinasi kerja sama dan pelayanan dalam rangka pembinaan dan pengembangan di bidang koperasi, Ukm, dan perdagangan.
3. Mengembangkan sistem ekonomi kerakyatan yang bertumpu pada mekanisme pasar yang berkeadilan berbasis pada sumber daya alam dan SDM yang produktif, mandiri, maju, berdaya saing, berwawasan lingkungan dan berkelanjutan.

¹¹ Spanduk Dinas Perdagangan Kabupaten Kepahiang. Tahun 2021.

3. Struktur Organisasi Dinas Perdagangan Kabupaten Kepahiang

Gambar 3.3

Stuktur Organisasi Dinas Perdagangan Kabupaten Kepahiang



4. Sarana dan Prasarana

Pada Pasar Kepahiang memiliki sarana dan prasarana yang sudah memadai untuk semua kegiatan perdagangan. Berikut ini adalah data sarana dan prasarana yang ada pada wilayah Pasar Kepahiang Kabupaten Kepahiang

Tabel 3.1
Data Sarana Dan Prasarana Pasar Kepahiang

No	Jenis Sarana Dan Prasarana	Jumlah
1.	Kios	485
2.	Kaki Lima	196
3.	WC	17
4.	Mushola	1
5.	Kantor	1

Sumber : Dinas Perdagangan Kabupaten Kepahiang

Berdasarkan table yang ada di atas sarana dan prasarana pada pasar Kepahiang yaitu terdapat 485 kios, 196 pedagang kaki lima, 17 WC, 1 mushola, dan 1 kantor.

5. Karakteristik Pedagang

Pada Pasar Kepahiang memiliki banyak jenis dagangan seperti pakaian, sepatu, sayuran, perabotan dan lain-lain.

Tabel 3.2
Data Pedagang Pasar Kepahiang

No.	Karakteristik Dagangan	Jumlah
1.	Pakaian	340 Orang
2.	Sepatu/sandal/tas	12 rorang
3.	Emas dan perak	10 orang
4.	Sayur-sayuran	19 orang
5.	Ayam	11 orang
6.	Ikan	5 orang
7.	Makanan Atau Kue	4 orang
8.	Pecah Belah	7 orang
9.	Manisan	20 orang
10.	Tembakau	4 orang

Lanjutan Tabel 3.2		
11.	Penjahit	15 orang
12.	Daging	4 orang
13.	Pupuk	5 orang
14.	Lainnya	20 orang
Total Pedagang		475 orang

Sumber : Serikat dagang Pasar Kepahiang

Berdasarkan tabel yang ada di atas, data pedagang Pasar Kepahiang menjual beberapa jenis dagangan yaitu pakaian 340 orang, sepatu/sandal dan tas 12 orang, emas dan perak 10 orang, sayur-sayuran 19 orang, ayam 11 orang, ikan 5 orang, makanan atau kue 4 orang, pecah belah 7 orang, manisan 20 orang, tembakau 4 orang, penjahit 15 orang, daging 4 orang, pupuk 5 orang, dan lain sebagiannya 20 orang.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Minat Pedagang Pasar Kepahiang Menggunakan Produk Pembiayaan Mikro pada Bank Syariah

Bank Syariah Indonesia yang ada di Kepahiang pada dasarnya adalah salah satu Lembaga keuangan Syariah yang ada di provinsi Bengkulu. Pembiayaan Bank Syariah Indonesia sendiri terbagi menjadi beberapa jenis program pembiayaan. Diantaranya adalah Pembiayaan Bank Syariah Indonesia Kredit Usaha Rakyat Mikro yang merupakan jenis kredit usaha rakyat oleh Bank Syariah Indonesia multi guna, sehingga pembiayaan tersebut dapat digunakan sebagai modal kerja, investasi kerja maupun digunakan sebagai sarana kredit konsumtif. Disini penulis maksudkan adalah kredit pembiayaan mikro Syariah yang disajikan Bank Syariah Indonesia ini selain bisa digunakan sebagai sarana pengembangan bisnis UMKM khususnya yang ada di Pasar Kepahiang, dana dari pembiayaan mikro Syariah ini juga dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari seperti membayar biaya Pendidikan, kebutuhan rumah tangga, dan lain sebagainya. Pembiayaan mikro Syariah yang diberikan Bank Syariah Indonesia ini merupakan pembiayaan yang diberikan oleh Bank Syariah Indonesia untuk membantu penambahan modal usaha bagi pedagang pasar di Pasar Kepahiang khususnya agar dapat meningkatkan pendapatan.

Ketertarikan seseorang akan suatu barang atau pun jasa untuk dikonsumsi olehnya atau pun dimiliki olehnya merupakan minat. Minat adalah suatu bentuk kecenderungan dari jiwa seseorang kepada sesuatu, biasanya disertai dengan perasaan senang akan hal tersebut. Minat biasanya tidak timbul secara tiba-tiba, melainkan timbul karena adanya partisipasi, pengalaman dan kebiasaan yang ada. Setelah penulis melakukan wawancara kepada 14 orang pedagang pasar di Pasar Kepahiang yang menjadi responden dari penelitian yang penulis lakukan ini, maka minat pedagang pasar di Pasar Kepahiang dapat dilihat pada tabel yang penulis sajikan di bawah ini :

Tabel 4.1
Minat Pedagang Pasar di Pasar Kepahiang terhadap Pembiayaan
Mikro Pada Bank Syariah Indonesia

No.	Nama	Minat
1	Yanti (Toko Pakaian)	Berminat dan menggunakan
2	Nurhaya (Toko Sepatu, Sandal, dan Tas)	Berminat tetapi tidak dapat menggunakan karena faktor usia
3	Gadis (Emas dan Perak)	Berminat dan menggunakan
4	Maya Sari (Sayur-sayuran)	Tidak Berminat dan tidak mengetahui adanya pembiayaan mikro di bank syariah

5	Andre Setiawan (Penjual Ayam)	Tidak berminat
6	Titin (Penjual Ikan)	Tidak berminat karena belum memberanikan diri
7	Yenti (Pedagang Kue)	Tidak berminat karena faktor usia lanjut
8	Suryati (Pedagang Pecah-Belah)	Berminat dan menggunakan
9	Resiska (Warung Manisan)	Tidak berminat karena adanya pembiayaan di bank konvensional yang belum tuntas
10	Riyan (Pedagang Tembakau)	Tidak berminat karena belum mengetahui adanya pembiayaan mikro syariah
11	Lilis (Penjahit)	Tidak berminat karena faktor usia lanjut dan dagangan sepi
12	Ivan Pebrian (Pedagang Daging)	Tidak berminat karena masih ada pembiayaan di bank lain
13	Hariantoni (Pedagang pupuk)	Tidak berminat karena tidak mengetahui adanya pembiayaan mikro syariah
14	Muniati (Penjual Parang)	Berminat tetapi tidak menggunakan pembiayaan mikro karena faktor usia

Dari tabel 4.2 di atas menunjukkan bahwa dari 14 (empat belas) orang responden yang penulis wawancara di Pasar Kepahiang pada bulan Oktober 2021 terdapat 5 (lima) orang yang berminat menggunakan produk pembiayaan mikro pada Bank Syariah Indonesia. Diantara 5 (lima) orang tersebut, terdapat 3 (tiga) orang yang sudah menggunakan produk

pembiayaan mikro pada Bank Syariah Indonesia. Sedangkan 2 (dua) orang lainnya tidak dapat menikmati penggunaan produk pembiayaan mikro syariah pada Bank Syariah Indonesia karena menurutnya usianya yang sudah memasuki usia lanjut, sehingga tidak memungkinkan lagi untuk menggunakan pembiayaan dari bank.

Dari 14 (empat belas) orang responden yang penulis wawancarai di Pasar Kepahiang, 3 (tiga) orang responden berminat dan menggunakan pembiayaan mikro di Bank Syariah Indonesia beralasan bahwa pembiayaan yang mereka ambil tersebut sesuai dengan kebutuhan yang mereka perlukan dan juga disertai dengan kemudahan yang ditawarkan pihak bank untuk memperoleh pembiayaan mikro syariah tersebut di Bank Syariah Indonesia. Sesuainya kebutuhan mereka mempengaruhi mereka untuk dapat tertarik dan berminat untuk dapat menggunakan pembiayaan mikro syariah tersebut. Misalkan untuk biaya investasi dan modal kerja yang mereka perlukan untuk usaha mereka masing-masing. Adanya kemudahan yang ditawarkan oleh pihak bank juga mempengaruhi minat responden untuk menggunakan pembiayaan mikro syariah.

Dari 14 (empat belas) orang responden yang penulis wawancara di Pasar Kepahiang terkait minat responden terhadap pembiayaan mikro syariah di Bank Syariah Indonesia terdapat 9 (sembilan) orang yang tidak berminat dan belum mengetahui apa itu pembiayaan mikro syariah di Bank Syariah Indonesia.

Dari wawancara yang penulis lakukan kepada Ibu Yanti¹, penulis memperoleh hasil wawancara bahwa Ibu Yanti selaku perwakilan pemilik toko pakaian di Pasar Kepahiang, menggunakan pembiayaan mikro Syariah di Bank Syariah Indonesia. Ibu Yanti menggunakan pembiayaan mikro Syariah sejumlah Rp100.000.000 (Seratus Juta Rupiah) yang Ia gunakan sebagai modal kerja untuk usaha jual-beli pakaian di toko pakaian miliknya di Pasar Kepahiang. Menurut hasil wawancara yang penulis lakukan kepada Ibu Yanti di Pasar Kepahiang di kedai miliknya, Ibu Yanti menggunakan pembiayaan mikro Syariah dari hasil ajakan temannya. Menurutnya pembiayaan mikro Syariah yang ada di Bank Syariah Indonesia, bunga atau margin pinjaman yang ada kecil adanya. Menurutnya, jika dibandingkan dengan bunga atau margin pinjaman di bank konvensional, margin pinjaman di program pembiayaan mikro Syariah oleh Bank Syariah Indonesia ini lebih ringan. Selain dari margin pembiayaan yang rendah, Ibu Yanti juga berminat menggunakan pembiayaan mikro Syariah ini karena menurutnya proses pengajuan pembiayaan mikro Syariah di Bank Syariah Indonesia tidak berbelit-belit, sehingga Ia dimudahkan untuk menikmati pembiayaan mikro Syariah yang ada tersebut. Dari hasil wawancara ini, penulis menyimpulkan bahwa ketertarikan atau minat ibu Yanti selaku pelaku usaha pakaian di Pasar Kepahiang, tumbuh dari adanya ajakan rekan sesama pedagang, rendahnya margin pembiayaan, dan proses pembiayaan yang dipermudah oleh pihak pemberi pembiayaan, dalam hal ini penulis

¹Yanti, *Hasil Wawancara Pedagang Toko Pakaian di Pasar Kepahiang* pada tanggal 10 Oktober 2021 Pukul 10.00 WIB

maksudkan adalah pihak Bank Syariah Indonesia tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan pada Ibu Nurhaya² selaku perwakilan dari pemilik toko sepatu, sandal dan tas. Ibu Nurhaya tidak menggunakan pembiayaan mikro Syariah yang ada di Bank Syariah Indonesia. Karena menurutnya, dengan faktor usianya yang sudah tidak muda lagi tersebut, Ia tidak dapat menikmati program pembiayaan mikro Syariah yang diselenggarakan oleh Bank Syariah Indonesia tersebut. Ibu Nurhaya lebih memilih untuk memutar modal bisnis yang ada untuk keberlangsungan bisnis penjualan sepatu, sandal, dan tas miliknya di Pasar Kepahiang. Selain hal tersebut di atas, Ibu Nurhaya juga tidak berminat dan tidak menggunakan pembiayaan mikro dimanapun menurutnya. Dari hasil wawancara kepada Ibu Nurhaya tersebut di atas, penulis menyimpulkan bahwa Ibu Nurhaya tidak berminat untuk menggunakan pembiayaan mikro Syariah di Bank Syariah Indonesia dikarenakan beliau sudah merasa cukup dengan hasil perdagangan yang ia terima saat ini. Diusianya yang tidak lagi muda, Ibu Nurhaya lebih memilih untuk berbisnis dengan tenang dan tanpa beban pikiran untuk membagi hasil penjualan di toko sepatu, sandal, dan tas miliknya untuk membayar angsuran pembiayaan dari bank.

Berdasarkan hasil wawancara penulis pada tanggal 10 Oktober 2021 kepada pedagang emas dan perak di Pasar Kepahiang yakni Ibu Gadis, diperoleh hasil wawancara bahwa pemilik toko emas dan perak di Pasar Kepahiang ini menggunakan pembiayaan mikro Syariah yang

² Nurhaya, *Hasil Wawancara Pedagang Toko Sepatu, Sandal, dan Tas di Pasar Kepahiang* pada tanggal 10 Oktober 2021 Pukul 11.20 WIB

diselenggarakan oleh Bank Syariah Indonesia. Ibu Gadis menggunakan pembiayaan mikro di Bank syariah Indonesia sebesar (Rp 150.000.000,.). Menurutnya, pembiayaan mikro Syariah yang ia jalankan sekarang ini sangat membantu untuk menambah modal berdagang emas dan perak di toko miliknya di Pasar Kepahiang. Menurut Ibu Gadis, pembiayaan mikro Syariah yang diberikan Bank Syariah Indonesia kepadanya sangatlah mudah untuk didapat. Proses pembiayaan yang berlangsung mudah baginya. Dari hasil wawancara yang penulis lakukan kepada Ibu gadis selaku penjual emas dan perak di Pasar Kepahiang ini, menurutnya hasil penjualannya meningkat setelah modal kerja yang bertambah dari hasil pinjaman di program pembiayaan mikro Syariah di Bank Syariah Indonesia³. Menurut penulis, Ibu gadis tertarik untuk melakukan pinjaman dengan pembiayaan mikro Syariah ini karena keinginan kuat beliau untuk mengoptimalkan penjualan di toko emas dan perak miliknya. Minat Ibu gadis untuk menggunakan produk pembiayaan mikro pada Bank Syariah Indonesia ini timbul dari keinginan dalam dirinya untuk menambah modal kerjanya.

Berdasarkan hasil wawancara penulis kepada Ibu Maya Sari⁴ selaku pedagang sayur-sayuran dan Bapak Andre Setiawan⁵ selaku pedagang ayam di Pasar Kepahiang, didapat bahwa mereka berdua belum menggunakan produk pembiayaan mikro Syariah di Bank Syariah Indonesia. Ibu Maya

³ Gadis, *Hasil Wawancara Pedagang Emas dan Perak di Pasar Kepahiang* pada tanggal 10 Oktober 2021 Pukul 13.00 WIB

⁴ Maya Sari, *Hasil Wawancara Pedagang Sayur-sayuran di Pasar Kepahiang* pada tanggal 10 Oktober 2021 Pukul 14.00 WIB

⁵Andre Setiawan, *Hasil Wawancara Pedagang Ayam di Pasar Kepahiang* pada tanggal 10 Oktober 2021 Pukul 15.10 WIB

dan Bapak Andre belum mengetahui keberadaan pembiayaan mikro Syariah di Bank Syariah Indonesia. Lain halnya dengan hasil wawancara yang penulis lakukan kepada Ibu Titin selaku penjual ikan di Pasar Kepahiang. Ibu Titin tidak menggunakan pembiayaan mikro Syariah di Bank Syariah Indonesia karena belum berani melakukan dan atau mengambil pinjaman atau pembiayaan di bank. Ibu Titin sudah mengetahui adanya pembiayaan mikro Syariah di Bank Syariah Indonesia. Pengetahuan Ibu Titin terhadap produk pembiayaan mikro Syariah di Bank Syariah Indonesia ini diperolehnya dari temannya sesama pedagang di Pasar Kepahiang.

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan kepada Ibu Yenti⁶, Ia tidak menggunakan dan tidak berminat menggunakan produk pembiayaan mikro Syariah karena faktor usianya yang sudah menua. Selain karena usianya yang sudah tidak muda lagi, menurut Ibu Yenti, Ia tidak berminat melakukan pengajuan pembiayaan mikro Syariah karena bisnisnya mulai sepi, ditakutkan bahwa nanti jika Ia melakukan pembiayaan mikro Syariah, Ia tidak mampu untuk mengangsur pembiayaan mikro Syariah yang Ia ambil tiap bulannya. Ibu Yenti juga belum mengetahui adanya pembiayaan mikro Syariah di Bank Syariah Indonesia.

Berdasarkan hasil wawancara penulis bersama Ibu Suryati⁷ selaku pedagang pecah-belah, beliau sudah melakukan pembiayaan mikro Syariah di Bank Syariah Indonesia. Ibu Suryati meminjam uang di Bank Syariah

⁶Yenti, *Hasil Wawancara Pedagang Kue di Pasar Kepahiang* pada tanggal 11 Oktober 2021 Pukul 10.00 WIB

⁷Suryati, *Hasil Wawancara Pedagang Pecah-Belah di Pasar Kepahiang* pada tanggal 11 Oktober 2021 Pukul 11.30 WIB

Indonesia sebesar (Rp 180.000.000,.) Menurut Ibu Suryati, pembiayaan mikro Syariah yang Ia dapatkan dari Bank Syariah Indonesia sangat berperan penting dalam penambahan stok barang dagangan miliknya. Uang pinjaman dari pembiayaan mikro Syariah yang Ia dapatkan digunakan untuk menambah modal usaha yang Ia miliki selama ini. Menurut Ibu Suryati, proses pembiayaan mikro Syariah di Bank Syariah Indonesia tidak berbelit-belit, sehingga Ia merasa dimudahkan untuk itu. Menurut Ibu Suryati, bunga atau margin pinjaman di Bank Syariah Indonesia tidaklah besar, jadi meringankan bagi yang melakukan pembiayaan mikro Syariah tersebut. Menurut penulis, dari hasil wawancara terhadap Ibu Suryati di atas, munculnya minat untuk melakukan atau mengambil pembiayaan mikro Syariah di bank Syariah oleh Ibu Suryati diatas, timbul karena adanya kemudahan yang ditawarkan oleh pihak penyelenggara pembiayaan dalam hal ini pembiayaan mikro Syariah oleh Bank Syariah Indonesia. Kemudahan-kemudahan ini berupa proses pembiayaan yang tidak berbelit-belit, bunga atau margin yang kecil, dan pengetahuan dasar atas pembiayaan mikro Syariah sendiri yang sudah didapatkan oleh Ibu Suryati selaku pedagang pecah-belah di Pasar Kepahiang.

Beda halnya dengan wawancara yang penulis lakukan pada Ibu Resiska⁸ selaku pemilik warung manisan di Pasar Kepahiang. Ibu Resiska sudah mengetahui adanya produk pembiayaan mikro Syariah di Bank Syariah Indonesia. Namun, Ibu Resiska tidak berminat untuk meminjam

⁸ Resiska, *Hasil Wawancara Pemilik Warung Manisan di Pasar Kepahiang* pada tanggal 11 Oktober 2021 Pukul 13.30 WIB

pembiayaan tersebut. Berdasarkan hasil wawancara kepada Ibu Resiska seperti yang sudah penulis sebutkan di atas, Ibu Resiska tidak berminat mengambil pembiayaan mikro Syariah karena Ia sekarang ini masih menggunakan produk pembiayaan di bank konvensional.

Dari hasil wawancara yang penulis lakukan kepada Bapak Riyan⁹ selaku pedagang tembakau dan Bapak Hariantoni¹⁰ selaku pedang pupuk di Pasar Kepahiang, diperoleh hasil wawancara bahwa mereka berdua belum mengetahui adanya produk pembiayaan mikro Syariah di Bank Syariah Indonesia, Sehingga dengan ketidak tahuan mereka ini, belum bisa menghadirkan minat mereka untuk menggunakan produk pembiayaan mikro Syariah di Bank Syariah Indonesia.

Penulis juga melakukan wawancara kepada pelaku usaha mikro kecil dan menengah lainnya di Pasar Kepahiang. Dari hasil wawancara kepada Ibu Lilis¹¹ selaku penjahit di Pasar Kepahiang dan Bapak Ivan Pebrian selaku pedagang daging di Pasar Kepahiang, didapat informasi bahwa mereka berdua sudah memperoleh informasi seputar produk pembiayaan mikro Syariah di Bank Syariah Indonesia. Ibu lilis memperoleh informasi dari saudaranya, sedangkan bapak Ivan Pebrian memperoleh informasi seputar produk pembiayaan mikro Syariah dari teman sesama pelaku usaha kecil mikro dan menengah di Pasar Kepahiang. Selain responden yang

⁹ Riyan, *Hasil Wawancara Pedagang Tembakau di Pasar Kepahiang* pada tanggal 11 Oktober 2021 Pukul 15.00 WIB

¹⁰ Hariantoni, *Hasil Wawancara Pedagang Toko Pakaian di Pasar Kepahiang* pada tanggal 12 Oktober 2021 Pukul 13.00 WIB

¹¹ Lilis, *Hasil Wawancara Penjahit di Pasar Kepahiang* pada tanggal 12 Oktober 2021 Pukul 09.30 WIB

tersebut di atas, penulis juga melakukan wawancara kepada Ibu Muniati¹² selaku pebisnis lainnya yakni penjual parang di Pasar Kepahiang. Ibu Muniati tidak menggunakan produk pembiayaan mikro Syariah yang ada. Karena usia Ibu Muniati yang tidak lagi muda, tetapi ibu Muniati tertarik untuk melakukan pinjaman pembiayaan mikro Syariah di Bank Syariah Indonesia. Menurut ibu Muniati pembiayaan yang ada di Bank syariah pembiayaan dengan adanya unsur syariah, dan bunga nya pun tidak besar jika dibandingkan dengan bank konvensional. Ibu muniati mengetahui adanya produk pembiayaan mikro syariah di Bank Syariah Indonesia dari cerita yang dibicarakan teman-temannya di Pasar Kepahiang.

2. Faktor yang Mempengaruhi Minat Pedagang Pasar Kepahiang Menggunakan Produk Pembiayaan Mikro pada Bank Syariah

Berikut ini dari hasil wawancara yang penulis lakukan kepada empat belas orang pedagang pasar di Pasar Kepahiang, diperoleh 3 orang pedagang yang beminat dan sudah menggunakan pembiayaan mikro syariah pada bank Syariah Indonesia.

¹² Muniati, *Hasil Wawancara Pedagang parang di Pasar Kepahiang* pada tanggal 12 Oktober 2021 Pukul 14.10 WIB

Tabel 4.2
Pedagang Pasar Kepahiang yang Menggunakan Produk Pembiayaan
Mikro Syariah di Bank Syariah Indonesia

No	Nama Pedagang	Alamat Pedagang
1	Ibu Yanti	Jalan Pelita RT. 10 RW. 04 No. 16 Kelurahan Pasar Sejangung
2	Ibu Gadis	Desa Kutorejo Gang Raflesia 5 No. 10
3	Ibu Suryati	Jalan Ki Hajar Dewantara Kelurahan Pensiunan No.06

Berdasarkan pada teori mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi minat pada BAB sebelumnya, terdapat empat faktor utama yang mempengaruhi minat seseorang, yaitu faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi, dan faktor psikologis.

a. Faktor Budaya

Faktor budaya merupakan faktor yang mempengaruhi minat seseorang untuk melakukan sesuatu berdasarkan keinginan dan perilaku seseorang layaknya adat istiadat atau kebiasaan. Dilihat dari hasil wawancara penulis selama melakukan penelitian ini, tidak satupun dari pedagang pasar di Pasar Kepahiang ini menyatakan atau menyinggung soal budaya atau kebiasaan mereka untuk melakukan pembiayaan atau pinjaman di bank.

b. Faktor Sosial

Faktor sosial merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi timbulnya minat, karena manusia dikenal dengan makhluk sosial yang akan saling bertukar informasi. Pada bab sebelumnya, penulis

mendefinisikan faktor sosial seperti kelompok referensi, keluarga, serta peran sosial dan status. Seperti halnya informasi mengenai pengetahuan produk pembiayaan mikro syariah, seseorang akan tertarik karena dampak positif yang sudah dialami kemudian diceritakan dan pendengar akan merasa tertarik. Seperti halnya yang penulis temukan pada saat wawancara responden di Pasar Kepahiang. Ada sebagian dari responden yang penulis wawancara sudah mengetahui produk pembiayaan mikro Syariah di Bank Syariah Indonesia dan ada juga yang sama sekali belum mengetahui akan hal tersebut. Kebanyakan dari responden yang penulis wawancara tersebut mengetahui adanya produk pembiayaan mikro Syariah dari rekan sesama bisnis maupun dari saudara mereka dirumah.

Dari hasil wawancara kepada Ibu Yanti,

“saya menggunakan pembiayaan mikro dari ajakan teman, menurut teman saya tersebut, pembiayaan mikro di Bank Syariah Indonesia bunga pinjamannya kecil jika dibandingkan dengan bank lainnya.”¹³

Menurut Ibu yanti di atas, Ia berminat menggunakan pembiayaan mikro syariah karena informasi dari rekan sesama pedagangnya di Pasar Kepahiang tersebut. Minat ibu Yanti timbul setelah di informasikan oleh temannya sesama pedagang. Informasi ini merupakan salah satu faktor sosial penentu yang menumbuhkan minat seseorang untuk menggunakan produk pembiayaan mikro syariah di Bank Syariah Indonesia. Menurut penafsiran penulis dari wawancara bersama Ibu Yanti di atas, informasi

¹³ Yanti, *Hasil Wawancara Pedagang Toko Pakaian di Pasar Kepahiang* pada tanggal 10 Oktober 2021 Pukul 10.00 WIB

tersebut berisikan ajakan untuk menggunakan produk pembiayaan mikro syariah yang berlandaskan pengalaman temannya yang sudah merasakan keuntungan untuk menggunakan produk pembiayaan tersebut. Informasi sosial dari mulut ke mulut merupakan informasi yang sangat dipercaya di lingkungan sosial. Karena si pelaku sebelumnya sudah merasakan dan menikmati keuntungan dari apa yang diinformasikan tersebut.

Faktor lingkungan seperti ini sangatlah erat kaitannya dengan menumbuhkan minat masyarakat pedagang Pasar Kepahiang untuk menggunakan produk pembiayaan mikro Syariah di Bank Syariah Indonesia. Karena lingkungan sosial inilah menjadi faktor terbesar untuk menumbuhkan minat pribadi dan psikologis seseorang khususnya pedagang pasar di Pasar Kepahiang untuk menggunakan produk pembiayaan mikro syariah di Bank Syariah Indonesia.

c. Faktor Pribadi

Faktor ke tiga adalah faktor pribadi, yakni faktor yang mempengaruhi minat seseorang berdasarkan pada karakteristik pribadi seseorang, siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi (modal usaha), konsep diri, dan gaya hidup mereka. Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan kepada pedagang pasar di Pasar Kepahiang ini, ada tiga orang yang menyinggung soal faktor pribadi ini khususnya seputar modal bisnis yang mereka lakukan. Ketiga orang tersebut adalah Ibu Yanti, Ibu Gadis, dan Ibu Suryati

Dari ketiga faktor yang disebutkan oleh Abdur Rahman Saleh dan

Muhid Abdul Wahab, berikut pemaparan penulis berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan.

“...saya menggunakan pembiayaan mikro untuk modal usaha, saya meminjam uang Rp100.000.000 digunakan untuk jual-beli pakaian...”¹⁴

Diteruskan oleh Ibu Gadis,

“...saya menggunakan pembiayaan mikro syariah di Bank Syariah Indonesia untuk menambah modal usaha, saya meminjam uang di bank syariah sebesar Rp 150.000.000, uang tersebut saya gunakan untuk penambahan barang di toko.”¹⁵

Menurut Ibu Suryati,

“Pembiayaan mikro di Bank Syariah Indonesia sangat membantu dalam penambahan stok barang dagangan pecah-belah saya. Uang pinjaman tersebut saya jadikan tambahan modal untuk usaha saya meminjam uang di bank syariah sebesar 180.000.000, uang tersebut saja jadikan modal usaha, dan menambahkan stok barang di toko,”¹⁶

Berdasarkan kepada pernyataan di atas, permasalahan modal menjadi momok yang menakutkan bagi banyak pedagang di Kepahiang. Hal ini dibuktikan banyak pedagang yang mengalami kebangkrutan sehingga terjadi penutupan ruko oleh pedagang. Tidak hanya penutupan ruko, menipisnya stok barang yang ada di toko juga menjadi acuan untuk melihat suatu toko masih dalam kondisi sehat atau tidak permodalannya. Dari hasil wawancara yang penulis lakukan di Pasar Kepahiang, penulis melihat banyak pedagang yang sudah mulai kehabisa stok barang

¹⁴ Yanti, *Hasil Wawancara Pedagang Toko Pakaian di Pasar Kepahiang* pada tanggal 10 Oktober 2021 Pukul 10.00 WIB

¹⁵ Gadis, *Hasil Wawancara Pedagang Emas dan Perak di Pasar Kepahiang* pada tanggal 10 Oktober 2021 Pukul 13.00 WIB

¹⁶ Suryati, *Hasil Wawancara Pedagang Pecah-Belah di Pasar Kepahiang* pada tanggal 11 Oktober 2021 Pukul 11.30 WIB

dagangan karena perdagangan di Pasar Kepahiang yang cenderung makin sepi, sehingga yang tadinya hasil jualan dikembalikan ke toko sebagai modal kerja dari sebagian hasil penjualan, sekarang hasil penjualan mereka hamper keseluruhan digunakan untuk modal hidup sehari-hari. Setelah penulis melakukan wawancara terhadap para pedagang, ada beberapa pedagang yang mulai tertarik untuk mengambil pinjaman produk pembiayaan mikro Syariah di Bank Syariah Indonesia. Dengan adanya kondisi modal yang menipis, serta informasi baru seputar wadah untuk memperoleh modal kerja tambahan, akan memunculkan minat mereka selaku pedagang di Pasar Kepahiang untuk menggunakan produk pembiayaan mikro Syariah di Bank Syariah Indonesia.

d. Faktor Psikologis

Faktor psikologis dipengaruhi oleh empat faktor yang utama yaitu motivasi seseorang, persepsi, belajar, serta kepercayaan dan sikap. Faktor kepercayaan dan sikap terjadi karena adanya perhatian dan perasaan suka, seperti tingkat pelayanan yang memuaskan dan fasilitas yang lengkap. Pernyataan penulis ini sejalan dengan hasil wawancara yang penulis lakukan di Pasar Kepahiang terhadap pedagang pasar di sana yaitu;

Hasil wawancara bersama Ibu Yanti, Ibu Gadis, dan Ibu Suryati,

“proses pembiayaan di Bank Syariah Indonesia tidak berbelit-belit dan proses pembiayaan yang dilakukan juga lumayan mudah”

Dari hasil wawancara tersebut, tergambar bahwa pelayanan dari pihak Bank Syariah Indonesia terhadap produk pembiayaan mikro syariah yang mereka berikan kepada nasabahnya sangat membantu dan mempermudah segala proses pelayanannya. Dengan pelayanan seperti ini, akan menumbuhkan hubungan emosional yang baik antara pihak bank sebagai pemberi pinjaman pembiayaan dengan pedagang selaku penerima produk pembiayaan. Hubungan emosional ini perlu dijaga karena tidak kalah penting dengan faktor lainnya, malahan menjadi faktor yang amat sangat penting dalam mempengaruhi minat pedagang pasar untuk menggunakan produk pembiayaan mikro syariah di Bank Syariah Indonesia. Faktor ini dapat menimbulkan loyalitas seseorang karena adanya rasa suka dan kenyamanan yang paling sulit untuk menemukannya. Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan

kepada pedagang pasar di Pasar Kepahiang, setiap nasabah yang sudah melakukan pinjaman mikro Syariah menyatakan lebih memilih produk pembiayaan mikro Syariah karena layanan proses pembiayaannya yang tidak sulit dan tidak terbelit-belit seperti yang penulis sebutkan di atas. Berdasarkan paparan di atas, bahwa pelayanan sangat berpengaruh untuk hubungan emosional khususnya psikologis antara pihak bank dan nasabah. Semakin bagus pelayanannya maka nasabah akan semakin loyal tentunya. Selain pelayanan, fasilitas dari lembaga keuangan tersebut juga mempengaruhi hubungan psikologis antara nasabah dan Bank. Jika fasilitas lengkap, maka nasabah semakin nyaman bertransaksi sehingga keluhan dari nasabah tidak akan ditemukan dan nasabah sulit untuk berpindah ke Bank lain karena nasabah merasa semua kebutuhannya terpenuhi.

Dari ke empat faktor yang penulis sebutkan di atas, maka penulis menarik kesimpulan bahwa faktor sosial merupakan faktor yang paling berpengaruh dalam mempengaruhi minat pedagang pasar di Pasar Kepahiang untuk menggunakan produk pembiayaan mikro syariah di Bank Syariah Indonesia. Berlandaskan pada teori yang ada pada bab sebelumnya faktor sosial menjadi faktor yang paling dominan yang mempengaruhi minat pedagang pasar di Pasar Kepahiang untuk menggunakan produk pembiayaan mikro Syariah di Bank Syariah Indonesia ini karena pedagang pasar di Pasar Kepahiang ini lebih sering untuk bertemu kelompok referensi dan keluarga mereka yang sudah lebih

dulu merasakan keuntungan menggunakan produk pembiayaan mikro syariah di Bank Syariah Indonesia. Faktor pribadi untuk menggunakan produk pembiayaan mikro syariah biasanya muncul setelah diri (pedagang pasar di Pasar Kepahiang) memperoleh informasi dari luar (lingkungan sekitar mereka berdagang). Faktor psikologis juga tidak dapat tumbuh dengan sendirinya, faktor psikologis disini dapat tumbuh karena adanya rangsangan dari lingkungan sosial pedagang pasar di Pasar Kepahiang dan dari pihak pemasar di Bank Syariah Indonesia.

Jika perasaan senang sudah dirasakan oleh seseorang akibat dari informasi lingkungan sosial seputar pengetahuan tentang produk pembiayaan mikro syariah di Bank Syariah Indonesia yang diperolehnya, maka secara emosional akan menumbuhkan minat seseorang untuk merasakannya secara langsung. Dengan merasakannya secara langsung dalam hal ini menggunakan produk pembiayaan mikro syariah yang diberikan oleh Bank Syariah Indonesia, kebutuhan pedagang pasar tersebut akan modal yang merupakan salah satu komponen faktor pribadi akan terpenuhi, dan hal ini akan memperkuat minat mereka dalam hal untuk terus menggunakan produk pembiayaan mikro syariah di Bank Syariah Indonesia.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian di atas yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya dapat disimpulkan bahwa :

1. Minat Pedagang Pasar Kepahiang Menggunakan Produk Pembiayaan Mikro pada Bank Syariah

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan kepada pedagang pasar di Pasar Kepahiang Terdapat 5 (lima) orang yang berminat menggunakan produk pembiayaan mikro pada Bank Syariah Indonesia. Diantara 5 (lima) orang tersebut, terdapat 3 (tiga) orang yang sudah menggunakan produk pembiayaan mikro pada Bank Syariah Indonesia dan sisanya tidak. Ketiga orang tersebut beralasan bahwa pembiayaan yang mereka ambil tersebut sesuai dengan kebutuhan yang mereka perlukan dan juga di sertai dengan kemudahan yang ditawarkan pihak bank untuk memperoleh pembiayaan mikro syariah tersebut di Bank Syariah Indonesia. Sesuainya kebutuhan mereka mempengaruhi mereka untuk dapat tertarik dan berminat untuk dapat menggunakan pembiayaan mikro syariah tersebut. Misalkan untuk biaya investasi dan modal kerja yang mereka perlukan untuk usaha mereka masing-masing.

2. Faktor yang Mempengaruhi Minat Pedagang Pasar Kepahiang Menggunakan Produk Pembiayaan Mikro pada Bank Syariah

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat pedagang pasar di Pasar Kepahiang dalam menggunakan produk pembiayaan mikro di Bank Syariah Indonesia ada 4 faktor utama yaitu; a) Faktor Budaya, b) Faktor Sosial, c) Faktor Pribadi, d) Faktor Psikologis. Dari ke empat faktor yang penulis sebutkan di atas, bahwa faktor sosial merupakan faktor yang paling berpengaruh dalam mempengaruhi minat pedagang pasar di Pasar Kepahiang untuk menggunakan produk pembiayaan mikro syariah di Bank Syariah Indonesia.

B. Saran

Dari hasil penelitian yang sudah penulis lakukan terhadap minat pedagang pasar Pasar Kepahiang menggunakan produk pembiayaan mikro syariah pada Bank Syariah, penulis menyarankan beberapa hal berikut ini demi kebaikan bersama :

1. Terkait dengan tumbuhnya minat pedagang pasar di Pasar Kepahiang menggunakan produk pembiayaan mikro syariah di Bank Syariah Indonesia, hendaknya pedagang pasar saling bersosialisasi tentang keuntungan menggunakan produk pembiayaan yang sudah mereka rasakan. Jadi dengan saling bersosialisasi minat pedagang lain yang belum menggunakan diharapkan makin tumbuh dan ikut menggunakan untuk memperbaiki kondisi modal jualan mereka masing-masing.

2. Selanjutnya bagi officer di Bank Syariah Indonesia hendaknya lebih giat melakukan pemasaran produk di wilayah tempat pedagang pasar bekerja yakni di Pasar Kepahiang, agar produk-produk pembiayaan syariah lebih dikenal lanjut oleh para pedagang pasar di Pasar Kepahiang.
3. Bagi peneliti selanjutnya hendaknya dapat mengkaji lebih dalam mengenai minat pedagang menggunakan produk pembiayaan di lingkup penelitian yang lebih besar atau di wilayah lainnya, agar lingkup gambaran minat pedagang menggunakan produk pembiayaan mikro syariah didapatkan lebih baik lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad A.K. 2006. *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*. Surabaya: Reality Publisher.
- Akhiyanasrin. 2011. Definisi Pedagang dan Jenis pedagang. Yogyakarta: Graha.
- Anggraini, Anggi. 2018. Strategi bank syariah mandiri cabang Curup dalam memasarkan produk pembiayaan mikro. Curup : Perbankan Syariah.
- Antonio, Syafi'i Muhammad. 2010. *Bank Syariah dan Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Arif, 2012. *Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung : CV Pustaka Setia.
- Ascarya. 2013. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Assauri, Sofian. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Rajawali Pers.
- Aulia, Ulfa Fani. 2020. *Akuntansi Bank Syariah*. Jawa Timur : IAIN Madura Press.
- Bara, Al. 2016. Pengaruh Perilaku Pedagang. vol.5 No 2.
- Darsono, 2017. Perbankan Syariah di Indonesia. Jakarta : Rajawali Press
- Dita, Ambarwati Dita. 2021. *Manajemen Operasional*. Magelang: Pustaka Rumah Cinta.
- Fatoni, Abdurrahmad. 2011. *Metode Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: PT Renika Cipta.
- H. Zamzam, Fakhry,. & Aravik, havis. 2020. *Etika Bisnis Islam Seni Berbisnis Keberkahan* Yogyakarta: Hak Cipta.
- Hasim, Frida. 2009. *Hukum Berdagang*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Imroah, Siti. 2019. Analisis peranan pembiayaan mikro terhadap pengembangan usaha nasabah UMKM. Metro: Perbankan Syariah.
- Indriastuti, Rani. 2019. Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Usaha Mikro Dan Pembiayaan Serbaguna Mikro Pada PT Bank Syariah Mandiri KCP Stabat. Sumatra utara: perbankan syariah.
- Ismail. 2011. *Perbankan syariah*. Jakarta: Kencana, 2011).
- Kasmir. 2001. *Manajemen Perbankan*. Jakarta : Raja Grafindo Perdasa.

- Kensil & Kensil S.T, Christine. 2018. *Pokok-Pokok Pengetahuan Hukum Berdagang Indonesia*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Khairani, Makmun. 2014. *Psikologi Belajar*. Yogyakarta: Aswaja Pressindo.
- Kolter, Philip dan GaAmstrong, Gary. 2011. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta : Erlangga.
- M. Yusanto, Ismail dan M. Yunus, Alif. 2011. *Pengantar Ekonomi Islam*. Bogor : Aazhar Perss.
- Miftahuddin, Ahmad. 2016. Pengaruh minat pedagang pasar terhadap keputusan menggunakan pembiayaan IB mikro syariah bank Dki cabang pembantu syariah Bintaro. Jakarta : Manajemen dakwah.
- Mucitaningrum, Suraya. 2013. *Metode Penelitian Ekonomi Islam*. Bandar Lampung : Ta'lim Press.
- Muhammad. 2014. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Nasution, Edwin Mustafa. 2007. *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*. Jakarta: Kencana.
- Permatasari, Tri Ramadani. 2012. *Pembiayaan Sektor Mikro Dan Pembiayaan Corporate*, Tnp,Ttp.
- Rahman, Shaleh Abdur & Abdulwahab, Muhib. 2004. Psikologi suatu pengantar dalam prespektif Islam. Jakarta : Peranda Media.
- Rizky, Muh Adi Hirmawan. 2015. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bertransaksi di Bank Syariah*. Surakarta:Program Studi Akutansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis.
- Sirgar, Ulfa Annisaq. 2016. Analisis perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) setelah memperoleh pembiayaan mudharabah. Aceh : Ekonomi Syariah.
- Sri, Wahyuni. 2019. *Perbankan Syariah*. Jawa Timur : CV Penerbit Qiara Media.
- Sugiarti, I. 2012. *Analisis Pengaruh Pemerintahan Pembiayaan Produktif di BNI Syariah*. Surakarta : IAIN Surakarta.
- Sugiono. 2014. *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Sujatmiko, Eko. 2014. *Kamus IPS*. Surakarta: Aksara Sinergi Medis Cet.
- Umam, Khaerul. 2016. *Manajemen Perbankan Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Setia.

LAMPIRAN

PEDOMAN WAWANCARA

Nama Informan :

Jabatan :

Hari/Tanggal :

Judul Penelitian : **Minat Pedagang Pasar Kepahiang Menggunakan Produk
Pembiayaan Mikro Pada Bank Syariah**

No	Indikator	Sub Indikator	Pertanyaan
1	Bagaimana minat pedagang pasar Kepahiang menggunakan produk pembiayaan mikro pada Bank Syariah ?	Minat pedagang terhadap produk pembiayaan mikro Bank Syariah	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah Bapak/Ibu sudah sering melakukan pembiayaan mikro ? 2. Apakah Bapak/Ibu sangat membutuhkan produk pembiayaan Mikro ? 3. Apakah alasan Bapak/Ibu berminat memilih menggunakan produk pembiayaan mikro pada Bank Syariah ? ? 4. Apakah Bapak/Ibu tertarik melakukan pembiayaan karena adanya saran dari seseorang ? 5. Apakah Bapak/Ibu melakukan pembiayaan karena ingin merasakan manfaatnya ? 6. Menurut Bapak/Ibu

			<p>apakah kelemahan dan kelebihan dari suatu produk pembiayaan mikro ?</p> <p>7. Setelah bapak/ibu melakukan pembiayaan mikro di bank syariah, apakah bapak/ibu akan menyarankan pedagang lain agar melakukan pembiayaan karena manfaatnya ?</p>
2	<p>Faktor apa saja yang mempengaruhi minat pedagang pasar Kepahiang menggunakan pembiayaan mikro pada Bank syariah ?</p>	<p>Faktor :</p> <p>a. Faktor Budaya</p> <p>Faktor Sosial</p> <p>Faktor pribadi</p> <p>Faktor psikologis</p>	<p>a. Faktor Budaya</p> <p>1. Apakah Bapak/Ibu menggunakan produk pembiayaan mikro di bank syariah sudah lama ?</p> <p>2. Menurut bapak/ibu pekerjaan mempengaruhi penghasilan menggunakan menggunakan produk pembiayaan mikro di bank syariah ?</p> <p>b. Faktor Sosial</p> <p>1. Apakah Bapak/Ibu menggunakan produk pembiayaan mikro</p>

			<p>keinginan dari diri sendiri ?</p> <p>2. Apakah Bapak/Ibu menggunakan produk pembiayaan mikro dari atas ajakan dari keluarga atau sahabat ?</p> <p>c. Faktor Pibadi</p> <p>1. Apakah pekerjaan bapak/ibu mempengaruhi penghasilan menggunakan produk pembiayaan mikro ?</p> <p>2. Menurut bapak/ibu apakah faktor usia dapat mempengaruhi minat seseorang menggunakan pembiayaan mikro di bank syariah ?</p> <p>d. Faktor Psikologis</p> <p>1. Apakah motivasi dan tujuan bapak/ibu menggunakan produk pembiayaan mikro di bank syariah ?</p> <p>2. Apakah persepsi bapak/ibu terhadap produk pembiayaan</p>
--	--	--	--

			<p>mikro di bank syariah ?</p> <p>3. menurut bapak/ibu apakah salah satu faktor penghambat pedagang lain kurang berminat melakukan pembiayaan mikro di bank syariah karena prosesnya berbelit-belit ?</p>
--	--	--	---

KEPTUKAN AGENSI...
KEMENTERIAN ALAM LESTARI...
PRODI PERUBAHAN...
A. DAFTAR...
B. DAFTAR...

DAFTAR ACARA SEMINAR...
Nomor : ...

Pada hari ini, SEBES, tanggal 21, bulan April, tahun 2021, telah dilaksanakan Seminar...
Materi : ...
Tempat : ...
Waktu : ...

Agenda : ...
1. ...
2. ...
3. ...
4. ...
5. ...

Dengan berbagai alasan...
1. ...
2. ...
3. ...
4. ...
5. ...

Dengan berbagai alasan...
1. ...
2. ...
3. ...
4. ...
5. ...

Dengan berbagai alasan...
1. ...
2. ...
3. ...
4. ...
5. ...

Dengan berbagai alasan...
1. ...
2. ...
3. ...
4. ...
5. ...

Dengan berbagai alasan...
1. ...
2. ...
3. ...
4. ...
5. ...



PEMERINTAH KABUPATEN KEPAHANG
DINAS PERANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
Jl. Alpa Muli Komplek Pemerintahan Perkotaan, Kecamatan Tigo, Kabupaten Kepulauan Riau, Kepulauan Riau 20911
KEPAHANG

IZIN PENELITIAN

Nomor : 503/1024/1-Pem.10/KEPANTEN/2021

DAFTAR

1. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2011 tentang Peraturan Pemerintah Desa/ Kelurahan dan Kecamatan
2. Peraturan Bupati Kepulauan Riau Nomor 16 Tahun 2017 tentang Peraturan Bupati Kepulauan Riau Nomor 14 Tahun 2017 tentang Pelaksanaan Kebijakan Penelitian dan Penelitian/ Kegiatan Penelitian dan Non Penelitian dalam Rangka Peningkatan Kualitas Tenaga Kerja
3. Peraturan Bupati Kepulauan Riau Nomor 1 Tahun 2018 tentang Perubahan Kedua Atas Peraturan Bupati Kepulauan Riau Nomor 25 Tahun 2016 tentang Struktur Organisasi Perangkat Daerah Kabupaten Kepulauan Riau Daerah Kabupaten Kepulauan Riau 2018 Nomor 13
4. Surat Perizinan Izin Penelitian Nomor : 44/1a.5a/1024/1-Pem.10/2021 tanggal 9 April 2021.

DENGAN INI DIHERIKAN IZIN PENELITIAN KEPADA:

Nama : MAMU
 NPM : 1702104
 Instansi : MAHASISWA
 Lokasi Penelitian : PADANG KUBUHANG KABUPATEN KEPAHANG KANTON KEPAHANG
 Waktu Penelitian : 14-04-2021 s.d. 14-04-2021
 Tema : MELAKUKAN PENELITIAN
 Judul Proposal : MINAT PEDAGANG PADANG KUBUHANG MENYUNGGUH PRIBDIK BANG SYARON
 Peningkat, Dewi : KEMERIAH PERJALANAN SYARON KUBUHANG TERKOR DAN TERMINI ISLAM INDITTY JAGANG ISLAM NISFI-CHERY
 Tujuan :
 1. Agar mengetahui cara-cara dan upaya-cara untuk mendapat hasil dari melaksanakan penelitian.
 2. Mengetahui tentang ketertarikan masyarakat di lingkungan yang beragama.
 3. Setelah selesai melaksanakan kegiatan berdasarkan hasil dari hasil agar mengetahui berbagai aspek terkait kepada Bupati Kepulauan Riau dan Dinas Peranaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Kepulauan Riau.
 4. Izin Penelitian ini akan berlaku dan digunakan tidak pernah berlaku sebagai pengganti surat lain dan tidak dapat dipergunakan untuk keperluan lain seperti surat izin lain.

Kecephang, 14 April 2021

DR. SUPA SUDAR PERANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU KABUPATEN KEPAHANG



[Signature]

KEPHANG, 14 April 2021
DIT. PERIZINAN 200007 1 001



BIAYA GRATIS

- Disusun: Kementerian Kepulauan Riau
1. Bupati Kepulauan Riau (Kepala Daerah)
 2. Kepala Badan Perencanaan Kabupaten Kepulauan Riau
 3. Kepala Dinas Perizinan dan Kelengkapan Kabupaten Kepulauan Riau
 4. Kepala Bidang Tenaga Penelitian



DEKRET KEPATUNGAN
DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
Nomor : 107/FAKSYA/IAI/2019

Tentang
PENUNJUKAN PENYIDIK I DAN PENYIDIK II
PENULISAN SKRIPSI

DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CEMP

- Menyebut
1. Dalam rangka pelaksanaan prosedur setiap mahasiswa perlu ditunjuk dosen pembimbing I dan II yang bertanggung jawab dalam penyelesaian masalah yang dihadapi.
 2. Dalam rangka yang menjamin tercapainya hasil dari kegiatan ini diharapkan setiap dosen yang ditunjuk serta mahasiswa yang akan ditunjuk harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:
- Menyebut
1. Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional,
 2. Undang-undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi
 3. Undang-undang Nomor 14 Tahun 2010 tentang Guru dan Dosen,
 4. Peraturan pemerintah Nomor 19 Tahun 2009 tentang Struktur Minimal Pendidikan,
 5. Peraturan pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi,
 6. Peraturan Presiden Nomor 24 Tahun 2018 tentang IAIN Cemp,
 7. Keputusan Menteri Agama RI Nomor: 8.14/15467, tanggal 18 April 2018 tentang Pengangkatan Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Cemp Periode 2018-2022,
 8. Surat Keputusan Rektor IAIN Cemp Atas dasar Menteri Agama RI Nomor 0005/Da.14/2018/07.601/2018 tentang Penetapan Dosen Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Cemp.

MEMUTUSKAN

Menyebut
Rektor

Menyebut dosen

1. Nopriadi, M. Ag
2. Muhammad Abdul Ghani, SK, MAJ

HP 01171180200401007

HP 01183101010011004

Dosen hukum Agama Islam Negeri (IAIN) Cemp masing-masing sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II dalam penyelesaian setiap mahasiswa.

NAMA	Martini
NIM	17031061
PRODI/ARUKLJAA	Pendidikan Syariah (PS) / Syariah dan Ekonomi Islam
JIDUL SKRIPSI	Model Pedagogy Pemasar Kewirausahaan Mengembangkan Produk Pustakawan Masyarakat Desa Syariah

Ketua
Ketga
Ketempat
Ketlima
Ketenam

Kepada yang bersangkutan diarahkan agar memenuhi semua kriteria persyaratan yang tertera di atas. Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkannya dan berlaku untuk setiap mahasiswa yang akan ditunjuk oleh IAIN Cemp atau mahasiswa yang bersangkutan telah menempuh satu tahun sejak SK ini ditetapkannya. Untuk setiap dilakukannya untuk melaksanakan proses bimbingan minimal tiga bulan sebanyak SK ini ditetapkannya. Segala sesuatu akan ditindak selanjutnya apabila dilaksanakan hari terakhir ketetapan dan keabsahan. Surat Keputusan ini ditandatangani lengkap yang bersangkutan untuk ditanda-tandai dan dilaksanakan.

Husnulatah H. Cemp
Fakult (tanggal: 07 Mei 2019)

Dekan



Nopriadi, M. Ag
HP 01171180200401007

Disetujui
1. Nopriadi, M. Ag (Ketua)
2. Muhammad Abdul Ghani, SK, MAJ (Ketga)



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP
 PRODI PERBANKAN SYARIAH FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
 Jl. Dr. A.H. Gani Km.4 Pw. 108 Twp. 07022 21310-782004 Fax 07732 20112 Cemp. 01119

Nomor : 07/In.34/PS.D4/PP.009/04/2021
 Hal : Pengantar Penilaian Awal

Cemp. 08 April 2021

Kepada Yth.

Dinas Penanaman Modal dan PTSP
 Di -
 Tempat

Wassalamu alaikum Wr. Wb.

Selengkapnya dengan mahasiswa di bawah ini akan menyusun proposal skripsi dan memantapkan data awal untuk menyempurnakan proposal tersebut maka Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup, dengan ini kami mengharapkan Bapak dapat memberikan izin kepada:

No	NAMA	SEMESTER	JUDUL PROPOSAL
1.	Murni NIM.17021081	VII	Strat Pukung Piner Kepatung Manggungan Produk Bank Syariah

Untuk ketepatan penyusunan proposal bagi yang bersangkutan.

Demikianlah surat pengantar ini kami sampaikan atas kerendahan hati Bapak kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu alaikum Wr. Wb.


 Kepala Program Studi Perbankan Syariah
 KH. Abdul Ghan Khaliduri, M.C.I
 NIP. 197252018011001

KARTU KONSULTASI PEMERIHING SKRIPSI	
ASMA	PROFESI
NPM	STASIUN
KARUKAS	PROFESIONAL I
PROFESIONAL II	PROFESIONAL III
ALAM KONTAK	
<p> ASMA : Sherwin dan Etyandis, Hana NPM : N. 0411010010 KARUKAS : M. Nabil Ganes, P. M. PROFESIONAL I : Agus, Haryono, Pius, Fighlana, Nurulhuda, PROFESIONAL II : Purba, Purwanto, Agus, Fida, Janti, G. Didi, PROFESIONAL III : </p>	
<p> * Kartu konsultasi ini hanya berlaku untuk setiap konsultasi dengan pembimbing I atau pembimbing II. * Disarankan kepada mahasiswa yang memiliki skripsi untuk berkonsultasi terlebih dahulu dengan pembimbing I sebelum menemui atau berkonsultasi dengan pembimbing II sebelum menemui pembimbing III. * Agar ada waktu yang lebih produktif dalam skripsi, disarankan kepada agar mahasiswa berkonsultasi dengan pembimbing III paling lambat sebelum sidang skripsi. </p>	
ASMA NPM KARUKAS PROFESIONAL I PROFESIONAL II PROFESIONAL III	ASMA NPM KARUKAS PROFESIONAL I PROFESIONAL II PROFESIONAL III
<p> * Kartu konsultasi hanya dapat digunakan untuk satu departemen saja. </p>	
ASMA NPM KARUKAS PROFESIONAL I PROFESIONAL II PROFESIONAL III	ASMA NPM KARUKAS PROFESIONAL I PROFESIONAL II PROFESIONAL III

KETERANGAN TELAH BAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Tanti
 Jabatan : Anggota Dewan di Desa Kepohong

Menerangkan dengan sebenar-benarnya bahwa:

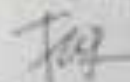
Nama : Marni
 NIM : 17631001
 Fakultas : Sosial dan Ekonomi Islam
 Jurusan : Perbankan Syariah

Telah mengadakan wawancara di Pasar Kepohong dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul "Minat Pedagang Pasar Kepohong Menggunakan Produk Pembiayaan Mikro Pada Bank Syariah".

Demikian surat keterangan ini dibuat sebenarnya untuk dapat dipertakan sebagaimana mestinya.

Kepohong, 27 Oktober 2021

Yang Mengetahui



(Tanti)

KETERANGAN TELAH WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : *Jadis*
Jabatan : *MANAJER EMAS PERBAH*

Menceritakan dengan sebenar-benarnya bahwa:

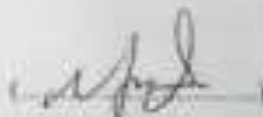
Nama : *Muzli*
NIM : *17031061*
Fakultas : *Syariah dan Ekonomi Islam*
Jurusan : *Perbankan Syariah*

Telah mengadakan wawancara di Pusat Kegiatan dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul "Minat Pedagang Pasar Kephasing Menggunakan Produk Pembiayaan Mikro Pada Bank Syariah".

Demikian surat keterangan ini dibuat sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Kephasing, 10 Oktober 2021

Yang Mengetahui



KETERANGAN TELAH WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : DUY KUNDU

Jabatan : PRODI SYARIAH, EKONOMI, DAN SYARIAH KEPABANG

Menerangkan dengan sebenar-benarnya bahwa:

Nama : Marti

NIM : 17031001

Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam

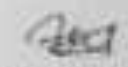
Jurusan : Perbankan Syariah

Tidak melakukan wawancara di Pasar Kepahang dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul "Minat Pedagang Pasar Kepahang Menggunakan Produk Pembiayaan Mikro Pada Bank Syariah".

Demikian surat keterangan ini dibuat sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Kepahang, 05 Oktober 2021

Yang Mengetahui


(DUY KUNDU)

KETERANGAN TELAH WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : *Mega Sari*
 Jabatan : *Pj. Dosen*

Merupakan dengan sebagai berikut ini

Nama : *Maria*
 NIM : *17611061*
 Fakultas : *Syariah dan Ekonomi Islam*
 Jurusan : *Perbankan Syariah*

Telah mengadakan wawancara di Pasar Kepahiang dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul "**Minat Pedagang Pasar Kepahiang Menggunakan Produk Pembiayaan Mikro Pada Bank Syariah**".

Demikian surat keterangan ini dibuat sebenarnya untuk dapat dipertanggungjawabkan sebagaimana mestinya.

Kepahiang, 10 Oktober 2021

Yang Mengetahui

Mega Sari
 (Mega Sari)

KETERANGAN TELAH WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : *ARIFTE SUHANOR*

Jabatan : *Penjual Produk*

Memerangkan dengan sebenarnya bahwa

Nama : *Marini*

NIM : *17631061*

Fakultas : *Syariah dan Ekonomi Islam*

Jurusan : *Perbankan Syariah*

Telah mengadakan wawancara di Pasar Kepohiang dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul "**Minat Pedagang Pasar Kepohiang Menggunakan Produk Pembiayaan Mikro Pada Bank Syariah**".

Demikian surat keterangan ini dibuat sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Kepohiang, 09 Oktober 2021

Yang Mengetahui

(_____)

KETERANGAN TELAH WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : *Ferti*
 Jabatan : *Penyusunan teks*

Merespon dengan jawaban sebagai berikut:


Nama : *Maria*
 NIM : *17611061*
 Fakultas : *Syariah dan Ekonomi Islam*
 Jurusan : *Perbankan Syariah*

Telah melakukan wawancara di Pasar Kepahiang dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul "**Minat Pedagang Pasar Kepahiang Menggunakan Produk Pembiayaan Mikro Pada Bank Syariah**".

Demikian surat keterangan ini dibuat sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Kepahiang, 11 Oktober 2021

Yang Mengetahui


(ferti)

KETERANGAN TELAH WAWANCARA

Yang berhadapan dengan diteliti ini

Nama : Titik

Jabatan : Manajer Ikatan

Meninggalkan dengan alamat sebenarnya adalah

Nama : Mami

NIM : 17011001

Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam


Jurusan : Perbankan Syariah

Telah mengadakan wawancara di Pusat Kepabisaan dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul "Minat Pedagang Pasar Kepabisaan Menggunakan Produk Pembiayaan Mikro Pada Bank Syariah".

Data dan nama wawancara ini dibuat sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Kepabisaan, 9 Oktober 2021

Yang Mengetahui


 (Titik)

KETERANGAN TELAH WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : SURJATI

Jabatan : PENJUAL PECAH BELAH

Menerangkan dengan sebenar-benarnya bahwa

Nama : Muzni

NIM : 17611061

Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam

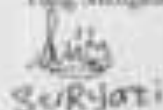
Jurusan : Perbankan Syariah

Telah mengadakan wawancara di Pasar Kepahang dalam rangka menyusun skripsi yang berjudul "Minat Pedagang Pasar Kepahang Menggunakan Produk Pembiayaan Mikro Pada Bank Syariah".

Dengan ini surat keterangan ini dibuat sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Kepahang, 10 Oktober 2021

Yang Mengetahui


SURJATI

(—————)



Wawancara 1 : Wawancara dengan ibu yanti selaku pedagang pakaian di Pasar Kepahiang



Wawancara 2 : Wawancara dengan ibu Nurhaya selaku pedagang sepatu,sandal dan tas di Pasar Kepahiang



Wawancara 3 : Wawancara dengan ibu Gadis selaku penjual emas dan perak di Pasar Kepahiang



Wawancara 4 : Wawancara dengan ibu Maya sari selaku pedagang sayuran di Pasar Kepahiang



Wawancara 5 : Wawancara dengan bapak Andre Setiawan selaku pedagang ayam potong di Pasar Kepahiang



Wawancara 6 :Wawancara dengan ibu Titin selaku pedagang ikan di Pasar Kepahiang



Wawancara 7 : Wawancara dengan ibu Yenti selaku pedagang makanan atau kue di Pasar Kepahiangan



Wawancara 8 : Wawancara dengan ibu Suryati selaku pedagang pecag belah di Pasar Kepahiangan



Wawancara 9 : Wawancara dengan ibu Resiska selaku pedagang manisan di Pasar Kepahiang



Wawancara 10 : Wawancara dengan bapak Riyan selaku pedagang tembakau di Pasar Kepahiang



Wawancara 11 : Wawancara dengan ibu Lilis selaku penjahit di Pasar Kepahiang



Wawancara 12 : Wawancara dengan bapak Ivan Pebrian selaku pedagang daging di Pasar Kepahiang



Wawancara 13 : Wawancara dengan ibu Muniati selaku pedagang parang atau pedagang lainnya di Pasar Kepahiang



Wawancara 14 : Wawancara dengan bapak Hariantoni selaku pedagang pupuk di Pasar Kepahiang

RIWAYAT HIDUP PENULIS



Nama Marini tempat tanggal lahir, Imigrasi Permu 18 Desember 1998, anak dari seorang ayah yang bernama Rusmayadi dan Ibu Maryati (Almh), ia merupakan anak ke tiga dari empat bersaudara yang mempunyai saudara perempuan semua.

Menempuh pendidikan dari Sekolah Dasar (SD) di SD N 10 Kepahiang, melanjutkan Sekolah Menengah Pertama (SMP) di SMP Negeri 05 Kepahiang, kemudian melanjutkan Sekolah Madrasah Aliah (MA) Negeri 02 KEPAHIANG. Selanjutnya melanjutkan di Perguruan Tinggi (PT) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup dengan mengambil program studi Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam.