FAKTOR MASYARAKAT MEMILIH KOPERASI KONVENSIONAL DIBANDINGKAN BAITUL MAAL WAT TAMWIL PADA JUAL BELI KREDIT
(Studi Kasus Masyarakat Lingkungan I, Indralaya Mulya)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana (S.1)
dalam Ilmu Perbankan Syariah

OLEH :

JUNIKO ULMAWANDRI
NIM. 17631054

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

TAHUN 2022

Hal: Pengajuan Skripsi

Kepada

Yth. Bapak Rektor IAIN Curup

Di

Curup

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah mengadakan pemerikaan dan perbaikan seperlunya maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara Juniko Ulmawandri mahasiswa IAIN Curup yang berjudul: **"Faktor Masyarakat Memilih Koperasi Konvensional Dibandingkan Baitul Maal Wat Tamwil pada Jual Beli Kredit (Studi Kasus Masyarakat Lingkungan 1 Indralaya Mulya)"** sudah dapat diajukan dalam sidang munaqasyah Institut Agama Islam Negri (IAIN) Curup.

Demikian permohonan ini kami ajukan. Terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Curup, Januari 2022

Pembimbing 1	**Pembimbing 2**
HENDRIATO, M. A	**AHMAD DANU SAPUTRA**
NIDN. 202168701	**NIP. 198904242019031011**

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama	: **JUNIKO ULMAWANDRI**
Nomor Induk Mahasiswa	: **17631054**
Fakultas	: **SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**
Program Studi	: **PERBANKAN SYARIAH**

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis 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 dipergunakan seperlunya.

Curup, 27 Januari 2022

Penulis

JUNIKO ULMAWANDRI

NIM. 17631054

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN CURUP)
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
Jl.Dr. AK Gani NO. 01 Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-21759 Fax 21010 kodepos 39119
Website facebook: FakultasSyariahdanEkonomi Islam IAIN Curup. Email: fakultassyariah&ekonomiislam@gmail.com

PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA

Nomor : 017 /In.34/FS/PP.00.9/07/2022

Nama	:	**Juniko Ulmawandri**
Nim	:	**17631054**
Fakultas	:	**Syariah dan Ekonomi Islam**
Prodi	:	**Perbankan Syariah**
Judul	:	**Faktor Masyarakat Memilih Koperasi Konvensional Dibandingkan Baitul Maal Wat tamwil pada Jual Beli Kredit (Studi Kasus Masyarakat Lingkungan I, Indralaya Mulya)**

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

Hari/ Tanggal : **Kamis, 9 Desember 2021**
Pukul : **11.00-12.30 WIB.**
Tempat : **Ruang 1 Gedung Munaqasah Fakultas Syariah IAIN Curup**

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

Ketua

Dr. Busman Edyar, S.Ag, MA
NIP. 19750406 201101 1002

Sekretaris

David Aprizon Putra, S.H.,M.H
NIP. 19900405 201903 1 013

Penguji I,

Dr. Busman Edyar, S.Ag, MA
NIP. 19750406 201101 1002

Penguji II,

Fitmawati, M.E
NIDN. 2024038902

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam

Dr. Yusefri, M. Ag.
NIP. 19700202 199803 1 007

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim. Alhamdulillahirabbil'alamin. Segala puji bagi ALLAH SWT, yang telah mengadakan segala sesuatu disertai kelembutan kekuasaan-Nya dan rahmat serta hidayah-Nya bagi seluruh alam semesta. Shalawat berangkai salam semoga selalu tercurahkan kepada sang pelita kehidupan, pembebas manusia dari gelapnya kebodohan, Nabi besar Muhammad SAW beserta keluarganya, sahabat dan seluruh pengikutnya yang senantiasa *istiqamah*dan selalu merindukan bertemu wajah kekasih abadi, ALLAH SWT.

Alhamdulillah, penulis akhirnya dapat menyelesaikan sebuah skripsi dengan judul: **"Faktor Masyarakat Memilih Koperasi Konvensional Dibandingkan Baitul Maal Wat Tamwil pada Jual Beli Kredit (Studi Kasus Masyarakat Lingkungan 1 Indralaya Mulya)"**, pada waktu yang tepat. Skripsi ini disusun untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar sarjana (S.1) pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam.

Dalam menyelesaikan skripsi ini, penulis menyadari telah banyak memperoleh bantuan, motivasi dan petunjuk dari banyak pihak yang turut andil, baik moril maupun materil. Untuk itu dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga kepada:

1. Bapak Dr. Rahmad Hidayat, M. Ag., M.Pd selaku Rektor IAIN Curup.
2. Bapak Dr. Yusefri, M.Ag selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup.
3. Bapak Khairul Umam Khudhori, M.E selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah yang tidak henti-hentinya selalu memberi motivasi kepada penulis.
4. Bapak Dr. Muhammad Istan, S.E, M.Pd, MM selaku Penasehat Akademik, yang selama ini telah membantu dalam menyelesaikan masa perkuliahan penulis.
5. Bapak Hendrianto, M.A selaku pembimbing I, yang telah membimbing dan membuka wawasan penulis dalam penelitian skripsi ini.
6. Bapak Ahmad Danu Saputra, M.Si selaku pembimbing II, yang juga telah membimbing dan memberikan motivasi kepada penulis dalam rangka penulisan skripsi ini.
7. Segenap dosen dan karyawan IAIN Curup yang telah membantu masa perkuliahan penulis.
8. Seluruh narasumber yang penulis wawancarai dalam penelitian ini, yaitu Pemerintahan Prov. Sumatera Selatan, Pemerintah Kab. Ogan Ilir, Kecamatan Indralaya dan Kelurahan Indralaya Mulya serta Masyarakat Lingkungan 1 Indralaya.

9. Seluruh keluarga besar penulis, teruntuk Ayahanda Hulmi dan Ibunda Siti Zulaika, yang telah memberikan dukungan dan mengusahakan saya dari awal kuliah sampai dengan saya Lulus, serta adik-adik saya, Nanda Fitra Danuawarta, Ketrin Syakilla Fajriani, Kania Syakira Azrina yang tiada pernah hentinya selama ini memberi semangat, doa, dorongan, nasehat dan kasih sayang serta pengorbanan yang tak tergantikan hingga penulis selalu kuat.
10. Seluruh keluarga besar pihak Ayah (Keluarga Besar Hayuma) dan Keluarga Besar pihak Ibu (Keluarga Besar Maria) terimakasih atas dorongan, semangat dan doa kalian semua.
11. Kepada Sahabatku 7 CM (M. Ivan Dwi Saputra, Waldino, Khomisah Salimah, Dini Prasandya Khamala Putri, Yulli Novella, Nengsih A.R. Situmorang), terimakasih atas dorongan, motivasi, dan bantuannya selama ini, terima kasih sudah menjadi sahabat serta keluarga bagi penulis kalian luar biasa. Dan terimakasih telah mengizinkan penulis menjadi beban bagi diri kalian.
12. Rekan-rekan Sepermainan dirumah (Yuk Anggun, Nisak, Aldoni, Rian) maupun dikampus (Feby Lestari Puti, Hasbi Chairil, Hengky Pransisko Putra, Nidilia Saputri, Helmida, Muhamat Tantowi, M. Hendra Gunawan, Novita Sari M, Anita Mala) Rekan Perbankan Lokal B, Rekan FOKES, Rich Squad, telah membersamai penulis. Terimakasih sudah menjadi sahabat dan mau saya Repotkan.
13. Semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis mengucapkan terima kasih dan semoga skripsi ini dapat menjadi pembelajaran bagi kita semua di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca sekalian.

Curup,…….2021

Penulis

JUNIKO ULMAWANDRI

NIM. 17631054

PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan Khusus Untuk :

Ayahanda Hulmi dan Ibunda Siti Zulaika

Adik-Adikku Nanda, Ketrin dan Kania

Aku persembahkan bukti kecil ini sebagai kado balas budi atas kerja keras dan keringat Orang Tuaku, serta untuk membalas semua pengorbanan kalian demi hidupku.

Keikhlasan kalian mengorbankan segala perasaan tanpa kenal lelah, tanpa tahu lapar serta tidak perduli rasa kenyang, kalian berjuang bertaruh separuh nyawa hingga segalanya.

Terimakasih atas Semangat, Dorongan dan Doa kalian

Semoga tetesan keringat kalian Mendapat balasan

pahala dari Allah SWT

Aamiin !!

Serta kepada Kalian....

ORANG ORANG YANG BERTANYA KAPAN LULUS KULIAH !!!

Motto

Kamu bisa Menjadi Apapun Selama Kamu Orang baik

"Keep Smile, Always and Forever"

...Maka sesungguhnya bersama Kesulitan ada Kemudahan(٥) Sesungguhnya bersama Kesulitan ada Kemudahan(٦)...

Qs. Al-Insyirah/94:5-6.

FAKTOR MASYARAKAT MEMILIH KOPERASI KONVENSIONAL DIBANDINGKAN BAITUL MAAL WAT TAMWIL PADA JUAL BELI KREDIT (Studi Kasus Masyarakat Lingkungan 1 Indralaya Mulya)

Oleh : Juniko Ulmawandri

Abstrak

Dengan lingkungan masyarakat yang masih memperhatikan dan menjunjung tinggi nilai-nilai agama Islam, lembaga keuangan syariah seharusnya lebih banyak digunakan sebagai tempat bertransaksi dalam kehidupan berumah tangga. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penyebab masyarakat memilih bertransaksi menggunakan lembaga konvensional dibandingkan lembaga syariah dalam memenuhi kebutuhan barang eletronik rumah tangga.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif analisis. Jenis data yang digunakan adalah data primer melalui instrumen observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan data sekunder diperoleh berdasarkan data-data dan dokumen-dokumen.

Dari penelitian ini diperoleh bahwa masyarakat belum mengenal dengan baik apa itu Baitul Maal Wat Tamwil, bisa dikatakan bahwa pengetahuan mereka tentang Baitul Maal Wat Tamwil masih rendah. Selain pengetahuan yang rendah pandangan tersebut juga dipengaruhi oleh pengalaman informan selama menggunakan produk dan jasa lembaga keuangan khususnya Baitul Maal Wat Tamwil dan Faktor paling dominan yang mempengaruhi Masyarakat Lingkungan 1 Indralaya Mulya memilih koperasi konvensional sebagai penyedia jasa pada jual beli kredit mereka adalah faktor pribadi, dimana hal ini yang paling utama adalah untuk memenuhi kebutuhan barang elektronik rumah tangga mereka.

Kata kunci : *baitul maal wat tamwil, masyarakat, faktor dominan*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sejarah panjang keberadaan transaksi koperasi konvensional, nyatanya masih ada sampai sekarang. Praktek koperasi konvensional dapat ditemui mulai dari masyarakat kota sampai dengan masyarakat desa, begitupun dengan masyarakat lingkungan 1, Indralaya mulya yang merupakan salah satu yang masih menggunakan sistem koperasi konvensional dalam transaksi keuangannya. Secara hukum positif transaksi koperasi konvensional ini memang tidak ada larangan ataupun sanksi tertulisnya. Berbeda halnya dengan norma agama dan norma masyarakat yang secara tegas tidak membenarkan adanya transaksi ini.

Transaksi koperasi konvensional secara etika kehidupan bermasyarakat, dianggap sebagai transaksi yang tidak diterima dan merupakan perbuatan yang tercela, menurut Plato beliau mengutuk bunga dan memandangnya sebagai praktik yang zalim. Sebagai filsuf Yunani yang terkemuka pada masa itu, pemikiran Plato dapat dipandang cukup mewakili pandangan filsuf Yunani, begitupun dalam agama Islam, transaksi keuangan dengan sistem koperasi konvensional adalah salah satu transaksi yang diharamkan. Larangan terhadap transaksi ini secara jelas Allah sampaikan dalam Al-Quran surah Ali-Imran ayat 130 yang artinya:

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.”

Tidak hanya agama Islam, transaksi koperasi konvensional juga dianggap sebagai transaksi yang dilaran, dalam Alkitab kaum Nasrani menyampaikan bahwa pada Imamat 25;36 :

“*Janganlah engkau mengambil bunga uang atau riba dari padanya, melainkan engkau harus takut akan Allahmu, supaya saudara-mu bisa hidup di antaramu.”*

Berdasarkan pandangan sosial dan agama, transaksi riba/koperasi konvensional merupakan bentuk transaksi yang ditentang dan dianggap tidak baik. karena Koperasi konvensional seperti yang diketahui selama ini merupakan jasa yang menerapkan sistem bunga untuk para nasabah peminjam dana yang menjadi biaya tambahan terhadap pinjaman yang dilakukan oleh nasabah kredit. Walaupun adanya aturan yang melarang serta pandangan yang buruk terkait transaksi koperasi konvensional, tidak menyebabkan transaksi ini hilang begitu saja. Seperti halnya Masyarakat lingkungan 1, Indralaya Mulya hampir seluruh masyrakatnya beragama Islam, dan masyarakatnya masih menggunakan transaksi koperasi konvensional dalam aktivitas ekonominya. Sistem bunga seperti ini dalam islam jelas merupakan larangan yang harus dihindari oleh semua muslim karena sistem bunga ini tergolong ke riba karena ada tanbahan biaya atas dana yang dipinjam oleh nasabah.

Pada perkembangannya di Indonesia sekarang, ada beberapa pihak yang menyambungkan permasalahan ekonomi saat ini dengan prinsip syariah. Sistem perekonomian yang sesuai dengan prinsip syariah telah dipraktikkan dan melembaga di Indonesia sejak lama, masyarakat Indonesia telah mengenal ekonomi syariah bahkan jauh sebelum sistem kapitalis dikenal bangsa Indonesia, yaitu dengan praktik bagi hasil antara petani penggarap dengan pemilik lahan. Dalam perkembangannya bahkan memiliki peran secara nasional terbukti dengan didirikannya Syarikat Dagang Islam pada tahun 1909. Kemudian muncul konsep perbankan syariah dan diikuti lembaga keuangan di luar struktur perbankan, seperti Baitul Maal wa Tamwil, asuransi Takaful, pegadaian syariah dan pasar modal syariah.

Perkembangan lembaga keuangan syariah di Indonesia tidak diikuti dengan pengaturan atau landasan hukum yang memadai, sebagai contoh Baitul Maal wa Tamwil atau BMT yang memiliki karakteristik yang khas dibandingkan dengan jenis jenis koperasi yang telah ada, karena selain memiliki misi komersial (baitut tamwil) juga memiliki misi sosial (baitul maal), oleh karenanya BMT bisa dikatakan sebagai jenis baru dari jenis-jenis koperasi yang telah ada. belum ada landasan hukum yang memadai bagi beroperasinya BMT di Indonesia, walaupun beberapa BMT mengambil bentuk hukum koperasi, namun hal ini masih bersifat pilihan, dan bukan keharusan. Untuk BMT yang berbadan hukum koperasi, maka Undang-undang Nomor 25 Tahun 1992 tentang Koperasi Jo Undang-undang Nomor 17 Tahun 2012 Tentang Perkoperasian. Disisi lain, dalam prakteknya BMT melakukan kegiatan operasionalnya

berdasarkan Keputusan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah No. : 91 /Kep/M.KUKM/IX/2004 Tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah.

Jika BMT memilih menggunakan badan hukum dengan bentuk koperasi, maka BMT memiliki persamaan dengan koperasi simpan pinjam mengenai status badan hukumnya yang berbentuk koperasi. Disisi lain BMT mempunyai perbedaan dengan koperasi simpan pinjam, dilihat dari prinsipnya sudah jelas berbeda karena koperasi simpan pinjam berbasis konvensional sedangkan BMT berbasis syariah. Dari sini dapat dilakukan perbandingan hukum dengan koperasi simpan pinjam mengingat adanya kekaburan hukum mengenai pengaturan BMT yang berbasis syariah dalam peraturan perundang-undangan. Dilihat dari aspek status kelembagaan, pengaturan pendirian dan konsep dasar operasional.[1]

Koperasi konvensional memiliki produk utama berupa kesepakatan kontrak untuk penyimpanan dan peminjaman uang, sedangkan didalam Baitul Maal Wat Tamwil terdapat pula akad (perjanjian) penyertaan modal (*mudharabah/musyarakah*), jual beli (*murabahah*), dan berbagai jasa keuangan lainnya. Hal ini yang membedakan antara koperasi konvensional dan Baitul Maal Wat Tamwil terletak pada pengembalian yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada nasabah. Sehingga terdapat istilah bunga dan bagi hasil. Berikut ini data Lembaga Keuangan terdekat di Indralaya Mulya :

[1] Toto Tohir *Eksistensi Baitul Maal wa Tamwil (BMT) sebagai lembaga keuangan syariah di Indonesia*, jurnal hukum Pro Justitia tahun 2002 No.4 Oktober 2004.

Tabel 1.1 Jenis Lembaga diIndralaya Mulya

No.	Jenis Lembaga Keuangan	Jumlah	Jarak (km)
1.	Bank Syariah	1	3 km
2.	Koperasi konvensional	2	2 km
3.	Bai'tul mal wa tamwil	2	1-3 km
4	Bank konvensional	3	3-8 km

Sumber: **Penelitian 2021**

Keputusan adalah pemilihan diantara alternatif-alternatif yang mengandung tiga pengertian yaitu; (1) Ada pilihan atas dasar logika atau pertimbangan; (2) Ada beberapa alternatif yang harus dan di pilih salah satu yang terbaik; (3) Ada tujuan yang ingin dicapai, dan keputusan ini makin mendekatkan pada tujuan tersebut. Lebih lanjut keputusan adalah suatu pengakhiran daripada proses pemikiran tentang suatu masalah atau problema untuk menjawab pertanyaan apa yang harus diperbuat guna mengatasi masalah tersebut, dengan menjatuhkan pilihan pada suatu alternatif.[2]

Keputusan yang menjadi persoalan dalam hal ini adalah keputusan masyarakat dalam memilih jasa jual beli kredit pada koperasi konvensional. Keputusan yang mereka ambil dari segi sosial dan ekonomi bisa dikatakan benar, dengan alasan mereka membutuhkan uang yang cepat dan proses yang cepat untuk mendapatkan

[2] Ghozali Maski, *" Analisis Keputusan Nasabah Menabung: Pendekatan Komponen Dan Model Logistik (Studi Pada Bank Syariah Di Malang)", Journal Of Indonesian Applied Economics,* Vol. 4 No. 1, 2010, h. 46

pinjaman dana dan pembelian barang tanpa bertele-tele, tetapi tidak dari segi agama, karena Allah Swt.

Berdasarkan data observasi awal yaitu data masyarakat lingkungan 1, indralaya mulya yang penulis lakukan, penulis mendapatkan beberapa pengamatan bahwa banyaknya Masyarakat lingkungan 1, indralaya mulya menggunakan jasa di Koperasi konvensional terutama mengambil jasa jual beli kredit untuk alat-alat rumah tangga yang mereka inginkan, sehingga mereka banyak memilih meminjam dan melakukan transaksi tersebut di Koperasi konvensional. Sedangkan untuk awal pengamatan yang penulis lakukan, mendapatkan data bahwa belum ada yang melakukan pembiayaan di Baitul Maal Wat Tamwil dikarenakan kepercayaan mereka terhadap Baitul Maal Wat Tamwil masih minim serta kurangnya pemahaman masyarakat terhadap produk dari perbankan syariah itu sendiri.

Selain itu, observasi yang penulis lakukan langsung Kepada masyarakat lingkungan 1, indralaya mulya dengan melakukan wawancara, beliau mengungkapkan bahwa dia tidak mengetahui apa itu Baitul Maal Wat Tamwil dan apa saja produk dari Baitul Maal Wat Tamwil, serta lebih baik bertransaksi di koperasi konvensional karena prosesnya yang cepat dan bisa mudah. Wawancara tersebut merupakan salah satu penyebab nasabah lebih memilih koperasi konvensional daripada Baitul Maal Wat Tamwil.

Berdasarkan observasi awal data masyarakat lingkungan 1, indralaya mulya. Dimana masyarakatnya mendominasi ketika melakukan transaksi di koperasi

konvensional dibandingkan Baitul Maal Wat Tamwil. Namun ada juga dari beberapa masyarakat tidak ada sama sekali yang berhubungan dengan lembaga keuangan baik koperasi konvensional maupun Baitul Maal Wat Tamwil atau lembaga keuangan lainnya.

Dengan demikian, maka peneliti tertarik untuk mengangkat permasalahan ini guna untuk mengetahui permasalahan lainnya dan ingin mengetahui lebih dalam keputusan apa saja yang membuat masyarakat bertransaksi di koperasi konvensional daripada Baitul Maal Wat Tamwil. Sehingga peneliti mengangkat judul **"FAKTOR MASYARAKAT MEMILIH KOPERSI KONVENSIONAL DIBANDINGKAN BAITUL MAAL WAT TAMWIL PADA JUAL BELI KREDIT (Studi Kasus Masyarakat lingkungan 1, indralaya mulya)".**

B. Batasan Masalah dan Rumusan masalah

1. Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan dapat dipahami dengan jelas, maka peneliti harus memberikan batasan masalah yaitu :

a. Subyek dalam penelitian ini terfokus kepada Masyarakat lingkungan 1, Indralaya mulya, dan Studi kasus dalam penelitian ini di Lingkungan 1, Indralaya Mulya.

b. Responden dalam penelitian ini yaitu masyarakat yang mengambil jasa jual beli kredit di koperasi konvensional, dan barang yang dipilih barang elektronik (Televisi, Mesin cuci, dll.)

2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan pada latar belakang , maka rumusan masalahnya adalah :

a. Apa pandangan Masyarakat lingkungan 1, Indralaya Mulya terhadap Koperasi Konvensional dan Baitul Maal Wat Tamwil?
b. Faktor apa yang paling dominan yang mempengaruhi Masyarakat lingkungan 1, Indralaya Mulya memilih koperasi konvensional pada jasa jual beli kredit?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

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

a. Untuk mengidentifikasi bagaimana pandangan masyarakat lingkungan 1, Indralaya mulya terhadap Baitul Maal Wat Tamwil.
b. Untuk mengidentifikasi faktor-faktor keputusan apa saja yang membuat Masyarakat lingkungan 1, Indralaya mulya memilih koperasi konvensional sebagai jasa dalam jual beli kredit serta untuk mengidentifikasi faktor apa yang paling dominan yang mempengaruhi keputusan Masyarakat lingkingan 1, Indralaya Mulya memilih koperasi konvensional konvensional sebagai transaksi jual beli kredit.

2. Manfaat Penelitian

a. Secara Teoritis

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

b. Secara Praktis

1) Bagi Penulis

Diharapkan penelitian ini dapat menjadi bahan pemikiran dan dapat menambah wawasan keilmuan tentang keputusan masyarakat dalam memilih jasa pada koperasi konvensional dibandingkan Baitul Maal Wat Tamwil serta dapat meningkatkan pengetahuan serta kemampuan dalam hal kepenulisan dan analisis.

2) Bagi Masyarakat

Memberikan pemahaman kepada masyarakat lingkungan1, Indralaya mulya bahwa melakukan transakasi konvensional bisa sangat merugikan dan menyengsarakan kehidupan mereka sendiri tanpa di sadari karena mengandung unsur ribawi.

3) Bagi Kampus

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

D. Definisi Operasional

1. Faktor

Faktor merupakan suatu hal (Keadaan, Peristiwa) yang dapat mempengaruhi (menyebabkan) terjadinya sesuatu.[3] Faktor dapat diartikan sebagai sebuah penyebab atau keadaan yang memungkinkan seorang memilih jasa koperasi konvensional dibandingkan Baitul Maal Wat Tamwil**.**

2. Keputusan

Secara umum keputusan adalah pemilihan dari dua atau lebih alternatif pilihan. Dengan kata lain untuk membuat keputusan harus terdapat alternatif pilihan. Sebaliknya jika nasabah tidak memiliki alternatif untuk memilih maka tidak dapat dikategorikan sebagai pengambilan keputusan. Tidak semua nasabah

[3] Nur Laili Maghfiroh, *"Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Untuk Menabung (Studi Kasus pada Nasabah BMT An- Nur Rewwin Sidoarjo)".* Skripsi. (UIN Sunan Ampel, 2018), h. 15

dalam mengambil keputusan memerlukan usaha yang besar, maka konsumen perlu meluangkan waktu untuk melakukan proses keputusan.[4]

3. Jual Beli Kredit

Jual beli dengan sistem kredit adalah jual beli yang dilakukan tidak secara kontan dimana pembeli suah menerima barang sebagai objek jual beli, namun belum membayar harga, baik keseluruhan maupun sebagian. Dibolehkan menjual barang secara kontan atau berjangka waktu (kredit). Dibolehkan pula membayar sbagian harga dimuka dan sebaian lagi di tangguhkan atau dibayar belakang. Syaratnya, kedua pelaku transaksi saling ridha dan tidak terpaksa. Jika pembayaran dilakukan seara kredit, lalu si penjual menambahkan harga karena alasan penangguhan waktu pembayaran, maka transaksi seperti ini tetap dibolehkan. Sebab, masa penangguhan sebagian dari harga. Pendapat ini dikemukakan oleh kalangan madzhab hanafi, madzhab Asy-Syafi'i, Zaid bin Ali, Muayyad Bilah, dan mayoritas fuqaha. Pendapat serupa juga dikuatkan oleh Asy-Syaukani.[5]

4. Koperasi Konvensional

Koperasi adalah organisasi otonom, menolong diri sendiri serta diawasi oleh para anggotanya. Apabila koperasi mengadakan perjanjian dengan organisasi lain, termasuk pemerintah, atau memupuk modal dari sumber luar, koperasi

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

[5] Imam Mustofa, *Fiqih Mu'amalah Kontemporer*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h.49

melakukannya berdasarkan persyaratan yang menjamin pengawasan demokratis oleh para anggotanyadan yang mempertahankan otonomi mereka.

Koperasi melakukan kegiatan untuk pengembangan masyarkat sekitarnya secara berkelanjutan, melalui kebijakan-kebijakan yang diputuskan oleh rapat anggota.[6]

E. Kajian Kepustakaan

1. Hasil riset Mira Maharani dengan judul "Faktor-Faktor Keputusan Pedagang Dalam Memilih Jasa Pinjaman Bank Konvensional Dibandingkan Pembiayaan Bank Syariah (Studi Kasus Pasar Pagi Kepahiang)"

Penelitian Mira Maharani merupakan jenis penelitian deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Dan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Pedagang Kaki Lima (PKL) Pasar Pagi kepahiang memilih pembiayaan di bank konvensional karena biaya administrasi yang diberikan lebih cepat dan dapa menyambung apabila pinjaman yang diambil akan habis. Kemudian menurut Pedagang Kaki Lima (PKL) Pasar Pagi kepahiang bank konvensional ini juga mudah dijangkau oleh siapa saja.[7]

---

[6] Notohamidjojo, *Rahasia Hukum*, Jakarta, BPK Gunung Mulia, 1973, hal 46

[7] Mira maharani, "*Faktor-Faktor Keputusan Pedagang Dalam Memilih Jasa Pinjaman Bank Konvensional Dibandingkan Pembiayaan Bank Syariah (Studi Kasus Pasar Pagi Kepahiang)*" Skripsi. (STAIN Curup, 2020)

Sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti ingin mengetahui bagaimana faktor penyebab masyarakat dalam memilih transaksi jual beli kredit di koperasi konvensional dari pada Baitul Maal Wat Tamwil. Subyek pada penelitian Mira Maharani terpaku kepada Pedagang Kaki Lima (PKL) Pasar Pagi Kepahiang, sedangkan subyek peneliti terfokus kepada Masyarakat Lingkungan 1, Indralaya Mulya. Selain itu, obyek pada penelitian Mira Maharani teletak pada "pinjaman" sedangkan penelitian peneliti terfokus kepada "Jual beli kredit". Dan perbedaan lainnya adalah studi kasus yang dilakukan, penelitian Mira Maharani dilakukan di Kab. Kepahiang khususnya Para pedagang Pasar pagi, sedangkan penelitian peneliti terletak di Lingkungan 1, Indralaya Mulya.

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

Tujuan dari penelitian Ela Patriana dan Nulismalatri adalah untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pilihan pelanggan Muslim terhadap bank syariah dan bank konvensional. Objek penelitian adalah bank syariah dan bank konvensional di Indonesia Daerah Tangerang Selatan. Data dikumpulkan melalui kuesioner. Dari hasil penelitian, ada empat faktor penentu keputusan nasabah di bank syariah adalah: faktor 1 (proses), faktor 2 (jaminan), faktor 3 (intens untuk digunakan) dan faktor 4 (promosi). Faktor yang mempengaruhi keputusan untuk memilih yang konvensional produk bank

adalah: faktor 1 (keandalan), faktor 2 (manusia), faktor 3 (perasaan) dan faktor 4 (promosi). Pengukuran kualitas layanan bank diharapkan dapat memberikan informasi yang bermanfaat bagi manajemen bank dalam meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan.[8]

Perbedaan pada penelitian ini adalah pertama dari segi tujuan, tujuan dari penelitian peneliti adalah untuk mengetahui faktor penyebab mengapa lebih memilih bertransaksi jual beli kredit di koperasi konvensional dari pada di Baitul Maal Wat Tamwil. Perbedaan kedua, dari segi subyek yang diteliti, subyek pada penelitian Ela Patriana dan Nulismalatri adalah konsumen muslim, sedangkan subyek penelitian peneliti yaitu Masyarakat lingkungan 1, Indralaya Mulya. Dan perbedaan ketiga, dari segi tempat, studi kasus pada penelitian Ela Patriana dan Nulismalatri di daerah Tanggerang Selatan, sedangkan penelitian peneliti di Lingkungan 1, Indralaya mulya.

3. **Hasil riset Hudoro P, Findi M, Ayyubi** dengan Judul "Faktor-faktor yang Memengaruhi Pemilihan Pinjaman dengan Sistem Rente di Desa Studi Kasus: Desa Panulisan Timur Kecamatan Dayeuhulur Kabupaten Cilacap (Periode Tahun 2013-2014)".

   Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan sistem rentenir yang terjadi di Desa Panulisan Timur Kecamatan Dayeuhluhur Kabupaten Cilacap, menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi masyarakat masih memilih

[8] Ela Patriana dan Nulismalatri, "*Analisis Faktor Penentu Keputusan Konsumen Muslim Dalam Memilih Jasa Perbankan: Bank Syariah Vs Bank Konvensional*." Jurnal. (Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, Universitas Pamulang, Vol. 3, No. 1, 2019), h. 51

pinjaman rente kemudian memberikan solusi untuk menggantikan sistem rentenir tersebut. Objek penelitian adalah rentenir di Daerah Panulisan Timur Kecamatan Dayeuhulur Kabupaten Cilacap. Hasil penelitian menunjukkan rentenir memiliki peran mendukung ketersediaan dana yang bersifat kecil dan segera. Rentenir hidup dalam kehidupan sosial masyarakat bertahan-tahun sehingga keberadaannya dapat diterima oleh masyarakat.[9]

Perbedaan pada penelitan ini terletak pada deskripsi hasil penelitian yang lebih banyak menjelaskan keunggulan sistem rente sehingga dapat diterima oleh masyarakat sedangkan peneliti mengangkat koperasi konvensional. Keunggulan yang dimiliki oleh sistem rentenir dan koperasi konvensional selanjutnya disarankan agar menjadi acuan bagi Lembaga Keuangan Mikro khususnya Lembaga Keuangan Mikro Syariah agar mampu memberikan keunggulan paling tidak setara dengan apa yang diberikan oleh rentenir kepada masyarakat.

F. Metodologi Penelitian

1. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini metode yang digunakan adalah metode kualitatif. Dimana metode kualitatif ini menghasilkan data deskriftif, misalnya ucapan, perilaku, atau tulisan yang berasal dari subjek penelitian yang di amati.

[9] Salahuddin El Ayyubi dkk., "*Faktor-faktor yang Memengaruhi Pemilihan Pinjaman dengan Sistem Rente di Desa Studi Kasus: Desa Panulisan Timur Kecamatan Dayeuhulur Kabupaten Cilacap (Periode Tahun 2013-2014)"* Jurnal (Institut Pertanian Bogor, Vol. 2 No. 2, 2014) h.202

Karakteristik utama penelitian kualitatif adalah melakukan penelitian dalam kondisi yang alamiah, langsung ke sumber data, dan peneliti menjadi instrumen kunci, menyajikan data-data dalam bentuk kata-kata atau gambar, dan tidak menekankan pada angka-angka, mengutamakan proses dari pada produk, melakukan analisis data secara induktif, dan lebih menemukan makna dibalik data yang diamati. Selain itu penelitian kualitatif dilakukan secara intensif dengan partisipasi peneliti yang mendalam dilapangan. Peneliti mencatat fenomena yang ditemui secara hati-hati, kemudian melakukan analisis terhadap berbagai dokumen yang ditemukan di lapangan, dan pada akhirnya menyusun sebuah laporan penelitian yang mendetail.[10] Sehingga dapat memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek peneliti misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain.

Penggunaan metode ini karena permasalahan belum jelas, dinamis dan penuh makna. Selain itu metode ini bermaksud memahami situasi sosial secara mendalam.[11]

2. Lokasi Penelitian

Lokasi yang dipilih dalam penelitian ini yaitu di Jln. Lintas timur Km. 36 yaitu di Lingkungan 1, Indralaya Mulya, Kecamatan Indralaya, Kabupaten Ogan Ilir, Provinsi Sumatera Selatan.

---

[10] Sumasno Hadi, *"Pemeriksaan Keabsahan Data Penelitian Kualitatif Pada Skripsi",* Jurnal Ilmu Pendidikan, Vol. 22 No. 1, 2016, h. 74-75

[11] Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif Kualitatif dan R dan D,* (Bandung, Alfabeta, 2010), h. 399

3. Sumber Data

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

a. Data Primer

Data primer adalah berbagai informasi dan keterangan yang diperoleh langsung dari sumbernya, yaitu para pihak yang dijadikan informan penelitian.[12] Sumber data primer adalah data yang diperoleh lansung dari pasar pagi kepahiang yang berupa hasil wawancara. Wawancara terfokus dilakukan langsung dengan Masyarakat sekitar.[13]

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

---

[12] Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan,* (Jakarta: Alfabeta, 2011), h. 15
[13] Bungin, *Penelitian Kuantitatif*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), h. 132

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang dikumpulkan dari tangan kedua atau dari sumber-sumber lain yang telah tersedia sebelum penelitian dilakukan. Sumber sekunder meliputi komentar, interprestasi, atau pembahasan tentang materi original.[14]

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

4. Teknik Pengumpulan Data

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

a. Observasi

Observasi merupakan aktivitas mencatat suatu gejala dengan bantuan instrumen-instrumen dan merekamnya dengan tujuan ilmiah atau tujuan lain. Lebih lanjut bahwa observasi merupakan kumpulan kesan tentang dunia sekitar berdasarkan semua kemampuan daya tangkap pancaindera manusia.[15] Dimana dalam penelitian ini peneliti melakukan observasi langsung kepada Masyarakat Lingkunga 1, Indralaya Mulya. Kemudian dijadikan bahan penelitian dalam mencatat secara sistematis mengenai masalah-masalah yang diteliti.

[14] Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Baru, 2014), h. 73
[15] Hasyim Hasanah, *"Teknik-Teknik Observasi",* Jurnal at-Taqaddum, Vol. 8 No. 1, 2016, h. 26

b. Wawancara

Wawancara ini dilakukan dengan maksud memperoleh data primer, studi lapangan dilakukan dengan mengadakan pendekatan pada pihak-pihak yang bersangkutan di Lingkungan 1, Indralya Mulya.[16] Adapun cara yang dipergunakan untuk memperoleh data primer tersebut penulis melakukan wawancara (*interview)* yaitu dilakukan dengan cara bersilatuhrahmi ke pasar pagi kepahiang. Tujuannya adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak yang diwawancarai, yang dalam hal ini adalah masyarakat di Lingkungan 1, Indralaya Mulya. Ide-ide dari narasumber dapat dijadikan sebagai tambahan informasi untuk memudahkan peneliti dalam mengelolah data kedepannya.

Disamping menggunakan wawancara terstruktur, penulis menggunakan *purposive sampling*, dimana *purposive sampling* adalah salah satu teknik sampling non random sampling dimana peneliti menentukan pengambilan sampel dengan cara menetapkan ciri-ciri khusus yang sesuai dengan tujuan penelitian sehingga diharapkan dapat menjawab pemasalahan penelitian.

c. Dokumentasi

Menurut Gottschalk, Dokumentasi adalah berupa setiap proses pembuktian yang didasarkan atas jenis sumber apapun, baik itu yang bersifat

[16] *Opcit*, Sugiono,h. 334

tulisan, lisan, gambaran, atau arkeologis.[17] Metode ini tujuannya adalah untuk memperoleh data-data masyarakat Lingkungan 1, Indralaya Mulya.

Dalam penelitian ini, metode dokumentasi yang penulis terapkan adalah penulis mengambil data Masyarakat lingkungan 1, Indralaya Mulya berupa arsip dokumen, data masyarakat, struktur organisasi, dan lain-lain, sehingga data dalam penelitian ini bisa konkret atau nyata sehingga tidak adanya manipulasi data dalam penulisan ini.

d. Kepustakaan

Teknik ini digunakan untuk mendapatkan data yang berkenaan dengan teori yang sesuai dengan judul penelitian penulis yaitu faktor penyebab masyarakat memilih koperasi konvensional dibandingkan Baitul Maal Wat Tamwil pada jual beli kredit, yakni dari informasi yang diperoleh bahan-bahan kepustakaan yang bersangkut paut dengan masalah penelitian, seperti buku-buku referensi, internet, jurnal, skripsi, dan tesis.

5. Teknik Analisis Data

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

---

[17] Gottschalk dalam Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), h. 175

a. Reduksi Data *(Data Reduksi)*

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

b. Penyajian Data

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

c. Penarikan Kesimpulan

Dilakukan setelah adanya Reduksi Data dan Penyajian Data. Penarikan kesimpulan adalah hasil analisis yang dapat digunakan untuk mengambil tindakan. Dalam penelitian ini setelah adanya data yang diperoleh dari pihak objek langsung kemudian data yang didapat di analisis dengan menggunakan deskriftif kualitatif yaitu bentuk uraian-uraian terhadap subjek yang diteliti yaitu Masyarakat Lingkunga 1, Indralaya mulya, selanjutnya pembahasan dapat disimpulkan secara deduktif menarik sebuah kesimpulan.

Data yang telah didapatkan dengan menggunakan metode di atas kemudian dirangkum dan diklafikasikan sesuai dengan katagorinya masing-masing baru kemudian dianalisis data. Yang digunakan dalam

penelitian ini adalah analisis data kualitatif, dengan analisis non statistic yang tidak dapat di ukur dengan angka.

G. Sistematika Penulisan

Dalam memaparkan isi di dalam proposal ini, penulis menjabarkan sitematika pemulisan secara global, hal ini dibagi menjadi lima bab, dimana setiap terdiri dari sub-sub bab permasalahan berikut:

BAB I Pendahuluan, dalam bab ini menjelaskan latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kerangka teori, definisi operasional, kajian kepustakaan, metodologi penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II Tinjauan Pustaka, dalam bab ini membahas teori mengenai faktor, keputusan, jual beli kredit, koperasi konvensional dan baitul maal wat tamwil.

BAB III Gambaran Umum, dalam bab ini berisikan Letak geografis lingungan 1, Indralaya mulya, struktur organisasi, visi dan misi.

BAB IV Hasil Dan Pembahasan, dalam bab ini berisikan hasil penelitian mengenai faktor penyebab masyarakat memilih koperasi konvensional pada transaksi jual beli kredit dari pada baitul maal wat tamwil.

BAB V Penutup, dalam bab ini berisikan membahas mengenai kesimpulan dan saran.

BAB II

TEORI DAN KERANGKA PIKIR

A. Teori Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen adalah perilaku yang ditunjukkan konsumen dalam mencari, menukar, menggunakan, menilai, mengatur barang atau jasa yang dianggap mampu memuaskan kebutuhan mereka.[18]

Menurut Nugroho, perilaku konsumen adalah tindakan yang langsung terlibat dalam mendapatkan, mengkonsumsi, dan menghabiskan produk atau jasa, termasuk proses keputusan yang mendahului dan menyusul tindakan ini.[19]Menurut Ujang Sumarwan perilaku konsumen adalah suka menawar,membandingkan produk dan harga, menyukai merek yang trendi, dan konsumen itu raja yang ingin dihargai. Konsumen memilih kualitas, memilih harga, cenderung mengikuti tren, mengikuti idola, memilih pakaian sesuai usia, mencari informasi tentang produk atau jasa yang akan dibeli, melihat merek, melihat manfaat atau fungsi dan mengikuti selera.[20]

Teori perilaku konsumen yang dikembangkan di barat sering dikenal dengan rasionalisme ekonomi dan *utilitarianisme. Rasionalisme* ekonomi menggambarkan manusia sebagai sosok yang sangat perhitungan dalam setiap aktivitas ekonominya, dimana kategori kesuksesan dihitung dari besaran materi yang berhasil dikumpulkan.

[18]Sukarno Wibowo dan Dedi Supriadi, *"Ekonomi Mikro Islam"*,(Bandung: CV. Pustaka Setia, 2013) h. 235

[19] Nugroho J. Setiadi, SE., MM., "*Perilaku Konsumen Konsep dan Implikasi Untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran"*, (Jakarta: Prenada Media, 2003), h. 3

[20]Ujang Sumarwan*, "Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran",* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2011), h. 12.

Sehingga berdasarkan teori ini, maksimalisasi keputusan adalah tujuan utama dari seorang konsumen.Manusia dianggap sebagai sosok *homo economicus* yaitu sosok yang distimulus dalam aktivitasnya dengan materi.[21]

Menurut Swastha dan Handoko dalam Sunyoto teori-teori yang berkaitan dengan perilaku konsumen dapat dibedakan menjadi empat bagian yaitu:

1. Teori Ekonomi Mikro

   Teori ekonomi mikro atau teori ekonomi mikro klasik ini dikembangkan oleh ahli-ahli ekonomi kasik seperti Adam Smith dan kawan-kawannya. Menurut teori ini keputusan untuk membeli merupakan hasil perhitungan ekonomis, rasional yang sadar. Jaremy Benthom memandang manusia sebagai makhluk yang memperhitungkan dan mempertimbangkan untung dan rugi yang akan di dapat dari segala tingkah laku yang akan di lakukan.

   Teori ini disempurnakan oleh Alfred Marshall yang sekarang dikenal dengan teori kepuasan modern. Menurut teori ini, setiap konsumen akan berusaha mendapatkan kepuasan maksimal dan konsumen akan meneruskan pembeliannya terhadap suatu produk untuk jangka waktu lama, apabila ia telah mendapatkan kepuasan dari yang telah dikonsumsinya.

2. Teori psikologis, Teori psikologis ini mendasari diri pada faktor-faktor psikologis individu yang selalu dipengarhi oleh kekuatan-kekuatan lingkungan.

[21]*Arif,* M. Nur Rianto dan Euis *Amalia, "Teori Mikroekonomi: Suatu Perbandingan. Ekonomi Islam dan Ekonomi Konvensional"*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, *2010), h. 133*

3. Teori Sosiologi, Teori sosiologi atau disebut juga teori psikologi sosial, telah menitikberatkan pada hubungan dan pengaruh antara individuindividu yang dikaitkan dengan perilaku mereka.
4. Teori Antropologis, Teori antropologis menekankan perilaku pembelian dari suatu kelompok masyarakat yang ruang lingkupnya sangat luas seperti kebudayaan, sub-budaya dan kelas sosial.

Perilaku konsumen adalah tindakan-tindakan yang dilakukan oleh individu, kelompok atau organisasi yang berhubungan dengan proses pengambilan keputusan dalam mendapatkan, menggunakan barang-barang atau jasa ekonomis yang dapat dipengaruhi lingkungan.[22]

Perilaku konsumen dapat terpenuhi oleh barbagai faktor yang ada disekitarnya. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen, sebagai berikut:

1. Faktor budaya

   Faktor-faktor budaya mempunyai pengaruh yang paling meluas dan mendalam terhadap perilaku konsumen.Kebudayaan merupakan suatu hal yang kompleks yang meliputi ilmu pengetahuan, kepercayaan, seni, moral, adat, kebiasaan dan norma-norma yang berlaku pada masyarakat.

   a. Kultur (kebudayaan), Kultur adalah cerminan yang paling menonjol dari keinginan dan perilaku seseorang.

[22] A.A.Anwar Prabu Mangkunegara, "*Perilaku Konsumen"*, (Bandung: PT. Refika Aditama, 2005), h.4

b. Sub-kultur, Setiap kultur (budaya) terdiri dari sub-sub kultur (budaya) yang lebih kecil yang memberikan identifikasi dan sosialisasi anggotanya yang lebih spesifik.

a. Kelas sosial, Kelas sosial adalah bagian-bagian yang relatif homogen dan tetap dalam suatu masyarakat, yang tersusun secara berkepemimpinan dan anggota-anggotanya memiliki nilai, minat, dan perilaku yang mirip.

2. Faktor sosial

Perilaku seorang konsumen juga dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial, diantaranya:

a. Kelompok acuan, Kelompok acuan seseorang terdiri dari semua kelompok yang mempunyai pengaruh langsung atau pengaruh tidak langsung terhadap pendirian atau perilaku seseorang. Semua ini adalah kelom

b. pok dimana orang tersebut berada atau berinteraksi.Sebagian merupakan kelompok primer dimana orang tersebut secara terus menerus berinteraksi dengan mereka. Seseorang juga termasuk dalam kelompok sekunder yang cenderung bersifat formal dan mempunyai interaksi yang tidak begitu rutin.

c. Keluarga, Keluarga merupakan faktor pengambilan keputusan pembelian yang sangat berpengaruh. Keluarga terdiri dari orang tua,dan saudara kandung seseorang. Dari orang tua lah seseorang mendapatkan pandangan tentang benar atau tidaknya suatu keputusan yang akan diambil.[23] Keluarga dapat

[23] Nugroho J. Setiadi, *Op.Cit*, h.12

didefinisikan sebagai unit masyarakat yang terkecil yang perilakunya sangat mempengaruhi dan menentukan dalam pengambilan keputusan membeli.[24]

d. Peran dan status, Peran dan status seseorang mempengaruhi pola konsumsinya, dimana masing-masing mempunyai kelompok dan kedudukan yang ditentukan berdasarkan peran dan status.[25] Peran meliputi kegiatan yang diharapkan akan dilakukan oleh seseorang. Masing-masing peran menghasilkan status.[26]

3. Faktor Pribadi

Keputusan seorang pembeli juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi, yaitu:

a. Usia dan tahap siklus hidup, Usia seseorang mempengaruhi pola konsumsinya, dimana bertambah usianya seseorang, maka ia akan merubah barang-barang atau baju-baju yang akan ia beli.
b. Pekerjaan, Pekerjaan seseorang mempengaruhi pola konsumsinya. Seseorang yang mempunyai pekerjaan yang layak, maka ia mempunyai minat terhadap produk dan jasa yang diatas rata-rata.
c. Keadaan Ekonomi, Keadaan ekonomi meliputi pendapatan yang dapat dibelanjakan dari keadaan ekonomi pula seseorang dapat mengkonsumsi barang dan jasa sesuai dengan pendapatan yang ia hasilkan.
d. Gaya Hidup, Pola kehidupan seseorang yang diekspresikan dalam aktivitas, ketertarikan, dan opini orang tersebut. Gaya hidup seseorang berbeda-beda

[24] A. Anwar Prabu Mangkunegara, *Op.*Cit, h.44
[25] Nugroho J. Setiadi, *Op.Cit*, h.13
[26] Philip Kotler, "*Manajemen Pemasaran"*, Edisi kedua belas, (PT Index, 2009), h.221

walaupun pekerjaan dan kelas sosialnya sama, begitu pula perilaku konsumsi mereka akan berbeda-beda.

e. Kepribadian dan Konsep Pribadi, Kepribadian adalah karakteristik unik dari psikologi yang memimpin kepada kestabilan dan respon terus menerus terhadap lingkungan orang itu sendiri, contohnya orang yang percaya diri, dominan, suka bersosialisasi, mudah beradaptasi, agresif. Tiap orang memiliki gambaran diri yang kompleks, dan perilaku seseorang cenderung konsisten dengan konsep diri tersebut.

4. Faktor Psikologi

Pada suatu saat tertentu seseorang mempunyai banyak kebutuhan baik bersifat lahir maupun bhatin.Kebutuhan ini timbul dari suatu keadaan fisiologis tertentu seperti rasa lapar, haus dan sebagainya.Sedangkan kebutuhan yang bersifat psikologis adalah kebutuhan yang timbul dari keadaan fisiologis tertentu seperti kebutuhan untuk diakui, harga diri, atau kebutuhan untuk diterima oleh lingkungannya.[27]

a. Motivasi, Definisi motivasi menurut Kotler dan Amstrong adalah suatu kebutuhan yang cukup menekan seseorang untuk mengejar kepuasan suatu kebutuhan akan menjadi motif apabila ia tumbuh pada sampai suatu tingkat intensitas yang cukup.

[27] Bilson Simamora, *"Panduan Riset Perilaku Konsumen"*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2008), h.11

b. Persepsi, Orang memiliki persepsi yang berbeda atas objek yang sama karena adanya tiga proses persepsi:

1)Perhatian Selektif, Karena seseorang tidak mungkin menggapai semua rangsangan itu, sebagian besar rangsangan akan disaring.

2) Distorsi Selektif, Kecenderungan orang untuk mengubah informasi menjadi bermakna pribadi dan menginterprestasikan informasi itu dengan cara yang akan mendukung pro-konsepsi mereka.

3) Ingatan/Retensi Selektif, Ingatan akan informasi yang mereka terima akan berpengaruh pada keyakinan mereka.

b. Pengetahuan, Pengetahuan menjelaskan perubahan dalam perilaku suatu individu yang berasal dari pengalaman, seperti: Pengetahuan tentang baitul maal wat tamwil dapat diperoleh melalui teman/kampus/relasi bisnis, sesuai dengan pendapat Philip Kotler yang menyatakan bahwa kelompok acuan merupakan salah satu dari faktor-faktor utama yang mempengaruhi perilaku pembeli. Kelompok acuan merupakan penjabaran dari faktor social, teman/kampus/relasi bisnis merupakan kelompok primer yang mana orang tersebut terus menerus berinteraksi dengan mereka.

c. Kepercayaan dan Sikap Pendirian, Suatu kepercayaan adalah pikiran seseorang dalam menerima suatu hal. Sedangkan pendirian menjelaskan perasaan emosional dan kecenderungan yang menonjol dari seseorang terhadap suatu obyek atau ide.

B. Keputusan

1. Pengertian Keputusan

Keputusan merupakan pemilihan diantara alternatif-alternatif yang mengandung tiga pengertian yaitu: ada pilihan atas dasar logika atau pertimbangan, ada tujuan yang ingin dicapai, dan keputusan yang diambil semakin mendekatkan tujuan tersebut.[28]Keputusan merupakan suatu hal yang diputuskan, nasabah memutuskan pilihan pembelian barang maupun jasa.Keputusan adalah pilihan dari dua atau lebih kemungkinan.[29]Masyarakat diharapkan mau untuk memutuskan menjadi nasabah, hal ini berkaitan dengan masyarkat.

Pengambilan keputusan adalah suatu pendekatan yang sistematis terhadap hakikat alternatif yang dihadapi dan mengambil tindakan yang menurut perhitungan merupakan tindakan yang paling tepat.Pengambilan keputusan artinya memilih satu diantara sekian banyak alternatif (minimal dua alternatif) berdasar pertimbangan atau kriteria tertentu yang dianggap paling menguntungkan bagi pengambil keputusan atau *decision maker*. Pengambilan keputusan juga diartikan proses memilih suatu alternatif cara bertindak dengan metode yang efisien sesuai situasi.[30]

---

[28] Ghozali Maski, *"Analisis Keputusan Menabung: Pendekatan Komponen Dan Model Logistik (Studi Pada Bank Syariah Di Malang", Journal Of Indonesian Applied Economics,* Vol. 4 No. 1, 2010, h. 43

[29] Irham Fahmi, *Manajemen Pengambilan Keputusan*, (Bandung: Alvabeta, 2013), h. 54

[30] Fahmi Arief Al-Faraqi, *"Pengaruh Kelompok Referensi Dan Efikasi Diri Terhadap Pengambilan Keputusan Dalam Memilih Jurusan Kedokteran Siswa Kelas XII IPA SMAN 1 Samarinda", eJournal Psikologi,* Vol. 4 No. 1, 2015, h. 733-744

Berdasarkan definisi pengambilan keputusan diatas dapat disimpulkan bahwa pengambilan keputusan adalah suatu pemutusan daripada suatu proses pemikiran tentang suatu masalah atau *problem* dengan menjatuhkan pilihan pada satu alternatif dari sekian banyak alternatif lainnya berdasarkan pertimbangan atau kriteria tertentu untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

2. Tahapan Dalam Proses Keputusan

Adapun tahapan dalam proses keputusan pembelian adalah sebagai berikut:

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

1) Kebutuhan primer

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

2) Kebutuhan sekunder

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

3) Kebutuhan tersier

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

b. Pencarian informasi.

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

c. Evaluasi alternative

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

a. Keputusan pembelian

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

b. Perilaku pasca pembelian

Setelah menggunakan produk dari Koperasi, anggota akan merasakan tingkat kepuasan atau ketidakpuasan tertentu. Akhirnya anggota pula akan melakukan tindakan saat menggunakan produk.[31]

Berdasarkan tahapan dalam proses keputusan diatas dapat disimpulkan bahwa tahapan dalam pengambilan keputusan ada 5 indikator yaitu pengenalan kebutuhan, pencapaian informasi, evaluasi alternative, keputusan pembelian dan perilaku pasca pembelian.

3. Proses Pengambilan Keputusan

a. Proses pengambilan keputusan yang luas merupakan jenis pengambilan keputusan yang paling lengkap, bermula dari pengenalan masalah konsumen yang dapat dipecahkan melalui pembelian beberapa produk.

b. Proses pengambilan keputusan terbatas terjadi apabila konsumen mengenal masalahnya, kemudian mengevaluasi beberapa alternatif produk atau (hanya melakukan sedikit usaha) mencari informasi baru tentang produk atau merek tersebut. Ini biasanya berlaku untuk pembelian produk-produk yang kurang penting atau pembelian yang bersifat rutin.

c. Proses pengambilan keputusan yang bersifat kebiasaan merupakan proses yang paling sederhana, yaitu konsumen mengenal masalahnya kemudian

[31] Wahyu Lestari, *"Faktor-Faktor Yang Menetukan Keputusan Nasabah Menjadi Agen BRI Link",* Skripsi. (IAIN Curup, 2019), h. 17-18

langsung mengambil keputusan untuk membeli merek kegemarannya (tanpa evaluasi alternatif).[32]

Berdasarkan proses pengambilan keputusan diatas dapat disimpulkan bahwa ada 3 indikator yang dapat mempengaruhi yaitu proses pengambilan keputusan yang luas, proses pengambilan keputusan terbatas, dan proses pengambilan keputusan yang bersifat kebiasaan.

4. Proses Pengambilan Keputusan Pembelian

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

a. Promosi

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

b. Harga

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

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

c. Desain produk

Kotler berpendapat desain adalah pemberian penampilan atau tentuan yang berbeda pada suatu produk. Menurut saladin desain merupakan bagian dari teknis pengembangan produk.[33]

Berdasarkan proses pengambilan keputusan pembelian diatas dapat disimpulkan bahwa ada 3 indikator yang dapat mempengaruhi yaitu promosi, harga, dan desain produk.

5. Analisis Pengambilan Keputusan

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

a. Sudut pandang ekonomis. Pandangan ini melihat konsumen sebagai orang yang membuat keputusan secara rasional. Ini berarti bahwa konsumen harus mengetahui semua alternatif produk yang tersedia dan harus mampu membuat peringkat dari setiap alternatif yang ditentukan.

b. Sudut pandang pasif. Sudut pandang ini berlawanan dengan sudut pandang ekonomis. Pandangan ini menyatakan bahwa konsumen pada dasarnya pasrah pada kepentingannya sendiri dan menerima secara pasif usaha-usaha promosi dari para pemasar. Kelemahan pandangan ini adalah bahwa pandangan ini tidak mempertimbangkan kenyataan bahwa

[33]Nur Achidah, M Mukery Warso, dan Leonardo Budi Hasiolan, *"Pengaruh Promosi Dan Desain Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Mio GT (Studi Empiris Pada Yamaha Mio GT Di Weleri – Kendal), Journal Of Management,* Vol. 2 No. 2, 2016, h. 6-7

konsumen memainkan peranan penting dalam setiap pembelian yang mereka lakukakan.

c. Sudut pandang kognitif. Menurut pandangan ini, konsumen merupakan pengolah informasi yang senantiasa mencari dan mengevaluasi informasi tentang produk dan gerai. Pengolahan informasi selalu berujung pada pembentukan pilihan, selanjutnya terjadi inisiatif untuk membeli atau menolak produk. Jadi, *congitive man* dapat diibaratkan berdiri diantara *economic man* dan *passive man.*

d. Sudut pandang emosional. Pandangan ini menekankan emosi sebagai pendorong utama sehingga konsumen membeli suatu produk. Favoritisme merupakan salah satu bukti bahwa seseorang berusaha mendapatkan produk favoritnya, apapun yang terjadi.[34]

Berdasarkan analisis pengambilan keputusan diatas dapat disimpulkan bahwa ada 3 analisis yang dapat mempengaruhi. Diantaranya: sudut pandang ekonomis, sudut pandang kognitif, dan sudut pandang emosional.

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

C. Motivasi

1. Pengertian Motivasi

Motivasi berasal dari kata motif *(Motive)* yang berarti dorongan, sebab atau alasan seseorang melakukan sesuatu.Oleh karena itu, motivasi dapat berarti suatu kondisi yang mendorong atau menjadi sebab seseorang melakukan suatu perbuatan/kegiatan yang berlangsung secara wajar.[35]

Motivasi adalah dorongan dalam individu yang memaksa mereka untuk bertindak yang timbul sebagai akibat kebutuhan yang tidak terpenuhi.Motivasi konsumen mewakili dorongan untuk memuaskan kebutuhan, baik yang bersifat fisiologis maupun psikologis melalui pembelian dan penggunaan suatu produk.[36]Faktor pendorong diri seseorang untuk melakukan suatu aktivitas pada umumnya adalah kebutuhan dan keinginan.

Motivasi merupakan suatu dorongan seseorang untuk mencapai keinginan dengan melakukan kegiatan tertentu agar keinginannya dapat segera terwujud. Motivasi adalah proses pembentukan dari perilaku yang ditandai dengan kegiatan-kegiatan melalui proses psikologis untuk mencapai tujuan yang diinginkan.[37]

---

[35]Ulfa Nurhayani, *"Pengaruh Motivasi Terhadap Minat Mahasiswa Akuntansi Untuk Mengikuti Pendidikan Profesi Akuntansi (Ppak) (Studi Empiris Pada Perguruan Tinggi Swasta Medan,)* Jurnal Mediasi, Vol. 4 No. 1, 2012, h. 61

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

[37]Aminatun Nisa Dan Luki Zulaika, *"Pengaruh Pemahaman Investasi, Modal Minimal Investasi Dan Motivasi Terhadap Minat Mahasiswa Berinvestasi Dipasar Modal",* Jurnal PETA, Vol. 2 No. 2017, h.27

Berikut ini Etta Mamang Sangaji dan Sopiah akan mengemukakan beberapa pengertian motivasi menurut para ahli.[38]

a. Robbins

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

b. Sopiah

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

c. Setiadi

Motivasi adalah kesediaan untuk mengeluarkan tingkat upaya yang tinggi kearah tujuan yang hendak dicapai, yang dikondisikan oleh kemampuan upaya untuk memenuhi suatu kebutuhan individual.

d. Sunarto

Motivasi adalah keadaan yang diaktivasi atau digerakkan dimana seseorang mengarahkkan perilaku berdasarkan tujuan.[39]

---

[38]Etta Mamang Sangaji Dan Sopia, *Prilaku Konsumen Pendekatan Praktis Disertai Himpunan Jurnal Penelitian*, (Yogyakarta: Andi Ofiset, 2013), h. 154-155

Berdasarkan definisi motivasi diatas dapat disimpulkan bahwa motivasi merupakan dorongan seseorang untuk melakukan suatu hal demi untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

2. Motivasi-Motivasi Yang Mempengaruhi Minat

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

a. Motivasi sosial

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

b. Motivasi karir

Karir dapat diartikan sebagai rangkaian sikap dan perilaku yang berhubungan dengan perjalanan kerja seseorang sepanjang kehidupan kerjanya.Motivasi karir menunjuk pada dorongan yang timbul dalam diri seseorang untuk meningkatkan kemampuan pribadinya dalam rangka mencapai kedudukan, jabatan/karir yang lebih baik dari sebelumnya. Motivasi karir dapat diukur dengan mengetahui seberapa besar keinginan seseorang dalam meningkatkan karirnya yaitu memperoleh kesempatan promosi jabatan, pekerjaan yang sesuai dengan latar belakang, mendapat

[39]*Ibid.*, 155

perlakuan profesional, mendapatkan pengetahuan berkaitan dengan pertanggungjawaban dalam bekerja, meningkatkan kemampuan berprestasi, mampu melaksanakan beban pekerjaan dengan baik dan mendapatkan pengetahuan yang berkaitan dengan dunia pekerjaannya.

c. Motivasi ekonomi

Motivasi ekonomi adalah suatu dorongan yang timbul dari dalam diri seseorang untuk meningkatkan kemampuan pribadinya dalam rangka mencapai penghargaan finansial yang diinginkannya.Motivasi ekonomi dinilai dari seberapa besar dorongan meningkatkan penghargaan ekonomi baik berupa penghargaan langsung. Seperti pembayaran gaji pokok, atau upah dasar, *overtime/*gaji dari lembur, pembayaran untuk hari libur, pembagian dari laba dan berbagai bentuk bonus berdasarkan kinerja lainya, sedangkan penghargaan tidak langsung meliputi asuransi pembayaran liburan, tunjangan biaya sakit, program pensiun dan berbagai manfaat lainnya. [40]

Berdasarkan motivasi-motivasi yang mempengaruhi minat diatas dapat disimpulkan bahwa ada 3 indikator yang dapat mempengaruhi. Diantaranya: motivasi sosial, motivasi karir, dan motivasi ekonomi.

[40]Amir Mahmud. *"Pengaruh Motivasi Terhadap Minat Mahasiswa Untuk Mengikuti Pendidikan Profesi Akuntan",* Jurnal Pendidikan Ekonomi, Vol. 3 No. 1, 2010. h. 29

3. Teori Motivasi

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

a. Teori hierarki kebutuhan

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

1) Kebutuhan psikologis yaitu kebutuhan dasar tubuh manusia untuk mempertahankan hidup seperti makanan, air, udara, rumah, dan pakaian.

2) Kebutuhan rasa aman yaitu kebutuhan yang diperlukan individu untuk melindungi diri, tidak hanya dalam arti fisik tetapi mental, psikologikal dan intelektual.

3) Kebutuhan sosial yaitu membutuhkan rasa cinta dari orang lain, kasih sayang dari orang lain, rasa memiliki, serta diterima oleh orang yang ada disekelilingnya.

4) Kebutuhan prestise atau penghargaan yaitu kebutuhan untuk berprestasi sehingga mencapai derajat kehidupan yang lebih tinggi.

5) Kebutuhan aktualisasi diri yaitu keinginan dari individu untuk menjadikan dirinya sebagai orang yang terbaik sesuai dengan potensi dan kemampuan yang dimilikinya, baik potensi psikologis

maupun fisiologis. Kebutuhan aktualisasi diri juga menggambarkan keinginan seseorang untuk mengetahui memahami dan membentuk suatu sistem nilai untuk mempengaruhi orang lain.[41]

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

b. Teori motivasi berprestasi[42]

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

1) Kebutuhan untuk sukses atau pencapaian *(need for achievement)* yaitu dorongan untuk melebihi, mencapai standar-standar, berusaha keras untuk berhasil.

[41]*Ibid.*, h. 261-262

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

2) Kebutuhan kekuatan *(need for power)* yaitu kebutuhan untuk membuat individu lain berperilaku sedemikian rupa sehingga mereka tidak akan berperilaku sebaliknya.
3) Kebutuhan berafiliasi atau berhubungan *(need for affiliation)* yaitu keinginan untuk menjalin suatu hubungan antar personal yang ramah dan akrab.

Berdasarkan teori motivasi berprestasi diatas dapat disimpulkan bahwa kebutuhan dasar yang memotivasi seseorang individu untuk berperilaku adalah dimana kebutuhan untuk sukses yang tinggi untuk mencapai standar dengan cara berusaha keras untuk berhasil melalui dorongan seseorang untuk mencapai prestasi yang sebaik mungkin.

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Kabupaten Ogan Ilir[43]

Nama Ogan Ilir sebagai identifikasi bagi suatu kesatuan wilayah dipergunakan sejak masa sebelum kemerdekaan. Paling tidak, pada abad ke-19 pada masa kolonial belanda, identifikasi ini telah ditetapkan dalam pengertian territorial dan administrative. Dalam Reegenering Almanak yang diterbitkan Belanda merupakan zona ekonomi *Afdeeling* yang berlangsung berada di bawah keresidenan Palembang. Pada waktu waktu itu dalam keresidenan Palembang terdapat 9 *Afdeeling*, yaitu:

1. *Afdeeling* Palembang
2. *Afdeeling* Tebing Tinggi
3. *Afdeeling* Lematang Ulu dan Ilir
4. *Afdeeling* Komering Ulu, Ogan Ulu dan Ilir.
5. *Afdeeling* Rawas
6. *Afdeeling* Musi Ilir
7. *Afdeeling* Ogan Ilir dan Belinda
8. *Afdeeling* Komering Ilir
9. *Afdeeling* Iliran dan Banyu Asin

Pembagian wilayah *Afdeeling* ini mengalami beberapa perubahan. Pada tahun 1987 terjadi peristiwa Regrouping dari 9 *Afdeeling* menjadi 7 *Afdeeling*

[43] *Https://Inspektorat.Oganilirkab.Go.Id* Diakses 1 Mei 2021 Pada Pukul 11.23

dan pada tahun 1878 menjadi 6 *Afdeeling* kemudian dalam Staablads 1918 Nomor 612 *Afdeeling* menjadi 4 *Afdeeling*, yaitu : 1. *Afdeeling* Hofdspaats, Palembang (Kota Palembang dan sekitarnya) 2. *Afdeeling* Palembangsche Benedenladen (Palembang Hilir). Pada tahun 1921, melalui staablad nomor 465 dan pada tahun 1930 melalui staablad nomor 352, keresidenan Palembang di Sumatera selatan diubang menjadi 3 *Afdeeling* yaitu 1. *Afdeeling* Palembang Hilir di bawah seorang asisten residen yang berkedudukan di Kota Palembang. 2. *Afdeeling* Palembang Hulu di bawah seorang asisten residen berkedudukan di Lahat. 3. *Onder Afdeeling* Ogan dan Komering Ulu di bawah asisten residen berkedudukan di Baturaja.

Pada waktu itu Ogan Ilir tidak lagi sebagai *Afdeeling* tetaoi berubah menjadi *Afdeeling* Ogan Ilir sebuatan Ogan Ilir, dikaitkan dengan keberadaan wilayah kabupaten Ogan Ilir yang terletak di bagian hilir sungai Ogan. Sungai Ogan merupakan suatu wilayah satu dari Sembilan sungau besar di wilayah Provinsi sumatera selatan atau disebut batang hari Sembilan, yaitu :

1. Sungai Ogan.
2. Sungai Komering.
3. Sungai Lematang.
4. Sungai Kelingi.
5. Sungai Lakitan.
6. Sungai Rawas.
7. Sungai Rupit.
8. Sungai Btang Hari Leko.

9. Sungai Musi.[44]

Eksistensi sejarah pembentukan kabupaten Ogan Ilir, keberadaan Ogan Ilir sebagai suatu kesatuan wilayah tersendiri telah ada sejak masa sebelum kemerdekaan, yaitu dalam status wilayah *Afdeeling* Ogan Ilir yang kemudian berubah menjadi *Onder Afdeeling* Ogan Ilir dengan ibukotanya Tanjung Raja. Pada kemerdekaan, bersama-sama dengan *Onder Afdeeling* Komering Ilir, Marga-marga dalam wilayah ini digabungkan dan bernaung dalam satu kabupaten yaitu kabupaten Ogan Ilir berstatus sebai wilayah kewedanaan dengan ibukota tetap berada di Tanjung Raja, meliputi marga-marga dalam *Onder Afdeeling* Ogan Ilir setelah dikurangi marga yang digabungkan ke kabupaten Muara Enim. Gagasan pembentukan kabupaten Ogan Ilir dan perhatian khusunya sudah muncul sejak lama, antara lain dapat tercatat dari generasi muda yang belajar di Kota Jogjakarta pada tahun 1985.

Dari kota Jogjakarta generasi muda Ogan Ilir membentuk suatu organisasi Ogan Ilir yang disingkat menjadi IPOI (Ikatan Pelajar Ogan Ilir) dengan ketua Dr. H. Ahmad Asof dari Tanjung Raja dan sebagai sekretaris Dr. H. Hasan Zaini dari desa Kerinjing, serta bendahara bapak Prof. Dr. Ki. Amri Yahya dari Desa Sukaraja. Pada masa itu mereka masih merupakan generasi muda yang berstatus pelajar dan mahasiswa. Gerkan yang dilakukan oleh generasi muda itu adalah focus pada upaya memindahkan ibukota kabupaten Ogan Komering Ilir dari kota Kayu Agung ke Kota Tanjung Raja. Pada penghujung desa-warsa 1960-an muncul pula di kota

[44] *Ibid*

Palembang suatu organisasi Badan Musyawarah Pembangunan Ogan Ilir (BAMUPOI), organisasi ini secara resmi berdiri pada tanggal 13 Oktober 1969. Dua tahun kemudian tepatnya pada tanggal 3 Oktober 1971, organisasi BAMUPOI berubah nama menjadi Badan Musyawarah Keluarga Ogan Ilir disingkat menjadi (BAMUKOI), dengan ketua pertama BAMUKOI H. M. Zen Umar alias Tjuing dari Kecamatan Tanjung Batu, sebagai sekretaris BAMUKOI Adalah Drs. H. Abdullah Yahya dari kecamatan Tanjung Indralaya, dan sebagai Bendahara adalah Tadjudin Hakiki dari kecamatan Muara Kuang.

Langkah perjuangan Bamukoi Antara lain menghimpun putra dan putri asal wilayah ogan ilir (6) Kecamatan yang berada di kota Palembang menjadi keluarga besar Ogan Ilir. Pada tahun 1972 dilakukan gerakan lebih terarah oleh beberapa tokoh masyarakat Ogan ilir untuk upaya pemerkaran kabupaten Ogan Ilir, mereka adalah Letkol M. Nur Teguh dari Sukaraja, Letkol Syarnubi Insi dari Kerinjing, Ambon Alim dari Tanjung Balai, Muhsin Ishak dari Tanjung Raja, H. M. Yusuf Yahya dari sungai Pinang, H. Dimyati Anwar dari Seribandung, H. Djakfar Siddik dari Muara Kuang, H. Bakri Pasirah dari rantau Alai, A. Rifai Pasirah dari Tambangan Rambang, serta beberapa tokoh yang bertempat tinggal di kota Palembang antara lain : Basyaruddin Icon asal Talang Aur, H. Zainal Arifin asal Sungai Pinang, H. Nawawi Zahir asal lubuk Keliat, Hatiyar asal Tanjung Sejaro. Mereka menghadap Bupati Ogan Komering Ilir yang pada waktu itu dijabati oleh H. A. Latief Rais, dengan mengajukan permohonan agar kabupaten OKI dibagi dua

yaitu Ogan Ilir menjadi kabupaten tersediri yang wilayahnya berasal dari marga-marga bekas kewedanan Tanjung Raja.

Akan tetapi perjuangan ini belum Tanjung Raja. Akan tetapi perjuangan ini belum membuahkan hasil. Salah satu alasannya adalam menurut Basyaruddin Icon meneurut gubernur Sumatera Selatan pada waktu itu dijabat oleh H. Asnawi Mangku Alam bahwa pemekaran terlalu riskan Bagi usaha persatuan dan kesatuan nasional pasca desintegrasi akibat mala petaka gerakan 30 september 1965 PKI. Basyaruddin Icon pada waktu itu bersamaan memperjuangkan pemerkaran Marga Pagegan Ilir Suku I (PIS I) dan Pegagan Ilir Suku II (PIS II) yang berikubota di Dusun Talang Aur. Bangkitnya harapan baru pemerkaran Ogan Ilir tiga puluh tahun kemudian mulai tahun 2000 dan memasuki masa reformasi, rencana pembentukan Kbupaten Ogan Ilir ini dipicu oleh suatru perbincangan tidak sengaja dalam seminar tentang Tata Ruang kecamatan Indralaya di kampus Universitas Sriwijaya dalam pembahasan tata ruang ini disimpulkan rencana pembentukan kota Indralaya sebagai satelit.

Dalam seminar itu, sesuai dengan keberadaannya sebagai kota Stelit UNSRI menuntut kepada pemerintah kabupaten OKI agar kecamatan Indralaya mendapatkan sarana perkotaan terutama untuk menunjang aktivitas kampus baru dan bagi mahasiswa UNSRI yang berada di Indralaya. Pada waktu itu Camat Indralaya tidak mungkin mendapatkan fasilitas lebih dibandikan dengan kecamatan di kabupaten OKI. Kecuali apabila Indralaya dijadikan sebagai kbupaten baru. Pernyataan dalam seminar resmi yang dihadiri oleh pembantu rector UNSRI Dr.

Mahyuddin Sp. OG itu selanjutnya terus bergulur, semakin terarah dan membangkitkan kembali rencana lama yang sempat tertunda. Perjuangan lama kembali diteruskan dalam suasana reformasi dengan semangat dan strategi yang baru. Berbagai kekuatan rakyat bergerak secara simultan dan bersama-sama menyuarakan suara yang sama.

Di sela-sela itu, memang terjadi sikap yang bersifat kontra antara lain dengan ditopang oleh alasan perlu persiapan yang lebih matang sebelum terbentuk suatu kabupaten. Tetapi kehawatiran ini dikalahkan oleh arus yang lebih besar menghendaki suatu kabupaten baru sebagai kabupaten pemekaran dari Kabupaten OKI. Perjuangan pemekaran mandapat titik terang setelah melalui BAPPEDA Kab OKI pada Tahun 2001 menganggarkan dana untuk kegiatan Seminar Kabupaten OKI menjadi beberapa alternatif kabupaten dengan Survey Potensi Wilayah Rencana Pemekaran Kabupaten OKI bekerjasama dengan Universitas Sriwijaya.

Daerah yang wilayahnya terlalu luas mempersulit jangkauan bagi pemerintah daerah untuk memberikan pelayanan terbaik bagi masyarakat dalam meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan rakyatnya. Suatu daerah yang akan dimekarkan menjadi beberapa daerah seyogyanya harus menjamin bahwa daerah tersebut benar-benar mampu untuk mandiri dalam arti bisa mengatur dan mengurus kebutuhan dan kepentingan rumah tangganya sendiri tanpa banyaknya ketergantungan. Surver ini bertujuan untuk : Melakukan pengkajian pemekaran wilayah Kabupaten OKI menurut alternatif wilayah Barat-Timur, Utara-Selatan, Ogan Ilir-Komering Ilir (ex kewedanaan), dan menurut wilayah pembantu Bupati

wilayah I, II dan wilayah III.Teknik analisa data berpedoman pada Pasal 11 Peraturan Pemerintah Nomor 129 Tahun 2000, yakni berdasarkan penilaian 7 kriteria yaitu : 1) kemampuan ekonomi, 2) potensi daerah, 3) sosial budaya, 4) sosial politik, 5) jumlah penduduk, 6) luas daerah, dan 7) pertimbangan lain.

Hasil survey ini menhasilkan 4 alternatif pemekaran namun menurut kesimpulan kajian analisa data yang dilaksanakan oleh Tim Survey Universitas Sriwijaya ini, Kabupaten OKI belum layak untuk dimekarkan. Adalah Ir. H. Mawardi Yahya yang pada waktu itu menjabat sebagai Ketua DPRD Kabupaten OKI, asal wilayah Ogan Ilir secara kreatif terpanggil menawarkan kepada anggotanya agar pembahasan tentang pemekaran ini diagendakan lebih terfokus, melalui hak inisiatif DPRD. Dengan menganggarkan kembali survey pemekaran Kabupaten OKI bekerjasama dengan STPDN Jatinangor Jawa Barat. Survey ini menganalisi lebih mendalam dengan 7 kriteria sesuai dengan PP Nomor 129 tahun 2000. Akhirnya hasil kerja Tim Survey STPDN merekomendasikan Kabupaten OKI sangat layak dimekarkan menjadi 2 kabupaten yakni Kabupaten Ogan Ilir dengan wilayah 6 kecamatan dan Kabupaten OKI induk dengan wilayah 12 kecamatan.

Dari perkembangan hasil survey Tim STPDN Jatinangor kemudian memunculkan beberapa pendapat di lingkungan DPRD itu namun akhirnya lahirlah Surat Keputusan DPRD Kabupaten OKI Nomor 12 Tahun 2002 tanggal 2 September 2002 tentang Persetujuan atas usul pemekaran Kabupaten OKI untuk pembentukan Kabupaten Ogan Ilir. Surat Keputusan ini ditandatangani oleh Ketua DPRD Kabupaten OKI Ir. H. Mawardi Yahya. Pada tahap sebelumnya DPRD

Kabupaten OKI bersama-sama dengan pihak Eksekutif telah menetapkan Peraturan Daerah (PERDA) Nomor 22 Tahun 2002 tanggal 12 Agustus 2002 tentang Rekomendasi Pemekaran Kabupaten OKI.

Tahap selanjutnya adalah membawa usulan pemekaran kabupaten ini ke tingkat Provinsi Sumsel, dengan mendapatkan dukungan dari DPRD Provinsi Sumsel dengan Surat Keputusan DPRD Provinsi Sumatera Selatan Nomor 12 Tahun 2002 tanggal 11 September 2002 tentang Dukungan dan Persetujuan terhadap Rencana Pemekaran Kabupaten OKI di Provinsi Sumsel. Kemudian dengan dilengkapi Surat Gubernur Sumsel Nomor 130/4081/i menyambut baik dan mendukung rencana pemekaran Kabupaten OKI menjadi 2 kabupaten, berkas usulan disampaikan kepada Menteri Dalam Negeri RI dan DPR RI di Jakarta. Dalam proses ini dan dengan gerakan masyarakat yang besar untuk memekarkan dan membentuk Kabupaten Ogan Ilir, telah dilakukan rapat akbar di halaman Polsek Indralaya yang menghadirkan Tim dari Kementerian Dalam Negeri RI dan dari Anggota DPR RI dengan jumlah massa yang sangat fantastik, dan menghasilkan kebulatan tekad masyarakat yang berada dan berasal dari 6 kecamatan yaitu Kecamatan Indralaya, Pemulutan, Tanjung Raja, Tanjung Batu, Muara Kuang dan Kecamatan Rantau Alai dengan menghasilkan Deklarasi Kebulatan Tekad Pembentukan Kabupaten Ogan Ilir terpisah dari Kabupaten OKI.

Pada waktu masih bergabung dengan Kabupaten Ogan Komering Ilir hingga awal terbentuknya Kabupaten Ogan Ilir, Wilayah Ogan Ilir terdiri dari 6 kecamatan terdapat 161 desa/kelurahan, yaitu :

1. Kecamatan Indralaya, terdapat 28 desa.
2. Kecamatan Tanjung Raja, terdapat 26 desa dan 3 kelurahan.
3. Kecamatan Tanjung Batu, terdapat 31 desa.
4. Kecamatan Muara Kuang, terdapat 27 desa.
5. Kecamatan Pemulutan, terdapat 28 desa
6. Kecamatan Rantau Alai.terdapat 21 desa.

Guna mempercepat kemajuan dan kemandirian wilayah maka pada tahun 2003, wacana pembentukan Kabupaten Ogan Ilir mulai digulirkan dengan melakukan penelitian pemekaran wilayah Kabupaten OKI yang dilaksanakan oleh Universitas Sriwijaya bekerjasama dengan BAPPEDA Kabupaten Ogan Komering Ilir. Penelitian dilanjutkan oleh Sekolah Tinggi Pemerintahan Dalam Negeri (STPDN) dengan lebih intensif bekerjasama dengan DPRD Kabupaten Ogan Komering Ilir dibawah pimpinan Ir. H. Mawardi Yahya yang sekarang menjadi BUPATI OGAN ILIR, yang menyimpulkan bahwa pembentukan kabupaten baru Kabupaten Ogan Ilir sangat layak dan sudah waktunya untuk membentuk Pemerintahan sendiri menjadi Wilayah kabupaten yang otonom yang terdiri dari 6 wilayah kecamatan, yaitu : Kecamatan Indralaya, Tanjung Raja, Tanjung Batu, Muara Kuang, Pemulutan, dan Kecamatan Rantau Alai. Otonomi daerah yang nyata dan bertanggungjawab merupakan amanah dari Undang-Undang Nomor 32 Tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah.

Pembentukan Kabupaten Ogan Ilir bertujuan untuk:

- Mempersingkat rentang kendali pemerintahan sehingga tercapai efektivitas dan efisiensi pelaksanaan pemerintah yang baik.
- Meningkatkan pelayanan kepada masyarakat sehingga tercapai suatu pelayanan dalam rangka otonomi daerah secara nyata, luas, dinamis dan bertanggung jawab.
- Meningkatkan efektivitas penggalian dan pendayagunaan sumber daya yang terkandung di daerah untuk kesejahteraan masyarakat.
- Mempercepat penyebaran dan pemerataan hasil-hasil pembangunan sehingga akan dapat memotivasi masyarakat untuk berpartisipasi dalam mencapai tingkat kesejahteraan masyarakat yang merata.
- Memperkokoh sistem keamanan dan ketertiban masyarakat yang merupakan bagian integral dari sistem pertahanan dan keamanan dalam NKRI.

Tabel 3.1
PEJABAT BUPATI OGAN ILIR PROVINSI SUMATERA SELATAN

No.	Nama	Lama menjabat
1.	H. INDRA RUSDI, SH (Penjabat Bupati Ogan Ilir)	14 JANUARI 2004 - 22 AGUSTUS 2005

Tabel 3.1 Lanjutan

2.	Ir. H. MAWARDI YAHYA (Bupati Ogan Ilir)	22 AGUSTUS 2005 - 22 AGUSTUS 2010
3.	Ir. H. MAWARDI YAHYA (Bupati Ogan Ilir)	22 AGUSTUS 2010 - 27 JULI 2015
4.	DRS. H.M. DAUD HASYIM (Plt. Bupati Ogan Ilir)	27 JULI 2015 - 22 AGUSTUS 2015
5.	H. HERMAN, SH, MM (Plh. Bupati Ogan Ilir)	22 AGUSTUS - 25 AGUSTUS 2015
6.	H. YULIZAR DINOTO, SH. (Penjabat Bupati Ogan Ilir)	25 AGUSTUS 2015 - 17 FEBRUARI 2016
7.	AHMAD WAZIR NOFIADI MAWARDI, S.Psi (Bupati Ogan Ilir)	17 FEBRUARI 2016 - 21 MARET 2016
8.	H.M. ILYAS PANJI ALAM, SH, SE, MM (Plt. Bupati Ogan Ilir)	21 MARET 2016 – 25 FEBRUARI 2021
9.	PANCA WIJAYA AKBAR, SH	25 FEBRUARI 2021 - SEKARANG

Sumber : inspektorat pemkab ogan ilir tahun 2021

Kabupaten Ogan Ilir Provinsi Sumatera Selatan mendapatkan otonomi daerah secara penuh dan terpisah dari kabupaten induk Kabupaten Ogan Komering Ilir melalui Undang-Undang Nomor 37 tahun 2003 yang ditetapkan pada tanggal 18 Desember 2003 tentang Pembentukan Kabupaten OKU Timur, Kabupaten OKU Selatan dan Kabupaten Ogan Ilir di Provinsi Sumatera Selatan. Kabupaten Ogan Ilir

diresmikan oleh Menteri Dalam Negeri di Jakarta pada Tanggal 7 Januari 2004 bersama-sama dengan pembentukan 24 kabupaten/kota di Indonesia. Peresmian Kabupaten Ogan Ilir dilaksanakan di Aula Departemen Dalam Negeri Jalan Medan Merdeka Utara Nomor 07 Jakarta Pusat oleh Menteri Dalam Negeri H. Moh. Ma'ruf dihadiri perwakilan 24 kabupaten/kota baru tersebut.

Pada kesempatan peresmian Menteri Dalam Negeri RI berpesan agar pelaksanaan pemerintah kabupaten/kota pemekaran benar-benar berpihak pada peningkatan kesejahteraan rakyat dan memanfaatkan potensi sumberdaya yang dimiliki secara arif dan bijaksana. Mulai efektif dilaksanakan secara nyata sejak tanggal 14 Januari 2004 dengan dilantiknya Penjabat Bupati Ogan Ilir Drs. H. Indra Rusdi yang waktu itu menjabat sebagai Sekretaris Daerah Kabupaten Ogan Komering Ilir (OKI) oleh Gubernur Sumatera Selatan Ir. H. Syahrial Oesman, MM bertempat di Gedung Panti Sosial Bina Remaja (PSBR) jalan raya Lintas Timur Palembang-Indralaya km 34 milik Pemerintah Provinsi Sumatera Selatan. Pada kesempatan pelantikan penjabat Bupati Ogan Ilir Drs. H. Indra Rusdi sesuai dengan Keputusan Menteri Dalam Negeri Nomor : 131.26-12 Tahun 2004 yang ditandatangani oleh H. Moh. Ma'ruf pada tanggal 6 Januari 2004, dihadiri antara lain pejabat pemerintahan provinsi Sumatera Selatan, Pejabat pemerintahan Kabupaten Ogan Komering Ilir dan pemuka masyarakat lainnya. Penjabat Bupati Ogan Ilir mendapat tugas sebagai pelaksana tugas umum penyelenggaraan pemerintahan dan pembangunan, serta memfasilitasi pelaksanaan Pemilihan Bupati

dan Wakil Bupati. Saat-saat pelantikan penjabat Bupati Ogan Ilir (Bupati pertama) Drs. H. Indra Rusdi tanggal 14 Januari 2004 oleh Gubernur Sumatera Selatan Ir. H. Syachrial Oesman.

B. Marga Ogan Ilir[45]

Nama Ogan Ilir pada zaman itu yang disebut : *Afdeeling* Ogan Ilir termasuk pada pada keresidenan Palembang. Sejak tahun 1921, *Afdeeling* Ogan Ilir waktu itu berpusat pemerintahan di Kota Tanjung Raja, ada 19 marga Pemerintahan, yaitu :

7. 13 Marga : 1. Marga pegagangan Ilir Suku, 2. Marga Pegagan Rantau Alai, 3. Marga pegagan Ilir suku, 4. Marga pegagan ulu suku, 5. Marga Pemulutan, 6. Marga Sakatiga, 7. Marga Meranjat, 8. Marga Burai, 9. Marga Tanjung Batu, 10. Marga Parit, 11. Marga Muara Kuang, 12. Marga Lubuk Keliat, dan 13. Marga Tamabangan Kelekar.
8. 6 Marga Pemerintahan yang termasuk dalam wilayah Kabupaten Muara Enim yaitu : 1. Marga Gelumbang, 2. Marga Alai, 3. Marga Lembak, 4. Marga Kerta Mulia, 5. Marga Lubai Suku, 6. Marga Rembang Empat Suku.

Marga dipimpin oleh seorang Pasirah yang ditetapkan berdasarkan hasil pemilihan langsung oleh rakyat (Mancang), ibukota Pnder *Afdeeling* Ogan Ilir ertempat di tanjung Raja yang terletak di tepian Sungai Ogan. Pada bulan Januari 1939 *Onder Afdeelig* Ogan Ilir dipimpin oleh A.V. Peggemeier dan berkantor di Tanjung Raja. Sebutan pemerintahan di bawah Marga disebut dengan Dusun. Pemerintahan

[45] *Ibid*

Marga terdiri dari beberapa dusun yang dipempin oleh Pesirah. Beberapa dusun yang dipimpin oleh seorang Kerio. Pada tahun 1983 sebutan dusun diganti dengan desa, sebutan marga pun dihapuskan.

C. Sejarah Kelurahan Indralaya[46]

Tujuan pemberian otonomi Daerah menurut Undang-Undang No. 32 Tahun 2014 adalah *meningkatkan pelayanan dan kesejahteraan masyarakat yang semakin baik, perkembangan kehidupan demokrasi, keadilan dan pemerataan daerah serta hubungan pemerintah pusan dan pemeriintah daerah, dalam menjaga keutuhan Negara Kesatuan Republik Indonesia.*

Berkenaan dengan itu Kabupaten ogan ilir yang merupakan Kabupaten baru semaksimal Mungkin untuk mewujudkan komitmen diatas, pada tahun 2007 telah melakukan pemekaran desa sehingga akan mempermudah pelayanan kepda masyarakat, memperpendek tentang urusan dan mempercepat laju pembangunan.

Sebagaimana kita ketahui kelurahan merupakan salah satu ujung tombak dalam pemerintahan. Kelurahan memegang peranan penting dalam pelayanan langsung pada masyarakat, kelurahan dalam hal ini adalah *kelurahan Indralaya Mulya* merupakan salah satu dari banyaknya kelurahan yang ada di kabupaten ogan ilir, juga berperan besar dalam memberikan kontribusi dalam perkembangan wilayah di Kabupaten ogan ilir ini.

[46] Kelurahan Indralaya Mulya, Profil Kelurahan

D. Keadaan Demografis Kelurahan Indralaya Mulya[47]

Kelurahan Indralaya Mulya berada di pusat kota kabupaten, maka jarak tempuh ke Ibukota Kabupaten hanya memerlukan waktu ±15 menit, Kelurahan ini juga merupakan salah satu dari 3 (tiga) kelurahan yang ada dalam Kecamatan indralaya dengan luas 3.00 Km serta berpenduduk lebih kurang 5142 jiwa, diantaranya 2522 jiwa laki-laki dan 2620 jiwa perempuan, dengan jumlah KK 1.372. Kelurahan Indralaya Mulya secara adminitratif terdiri dari 5 (lima) lingkungan yang dikepalai oleh kepala lingkungan dan masing masing lingkingan tersebut terdapat 2 rukun tetangga jadi total terdapat yaitu 10 (sepuluh) rukun tetangga.

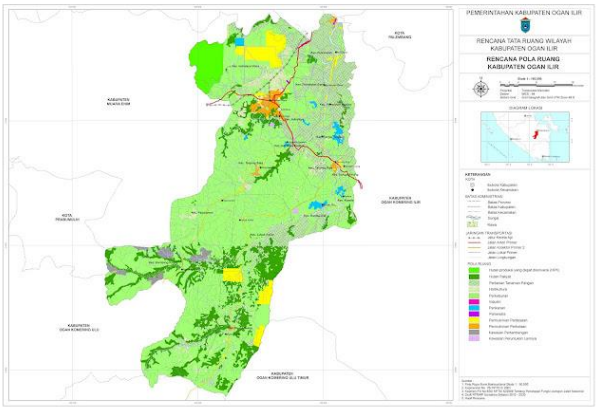
E. Keadaan Geografis Kelurahan Indralaya Mulya[48]

Adapun wilayah kerja Kelurahan Indralay Mulya terbentang mulai dari Pasar Indralaya sampai Komplek Perumahan Taman Permata Indah Indralaya (TPI) yang luas wilayah sekitar 3.00 Km, letak Geografis Kelurahan Indralay Mulya sebagai berikut :

- Sebelah Barat berbatasan dengan Sungai Kleakar
- Sebelah Timur berbatasan dengan Desa tanjung Seteko
- Sebelah Utara berbatasan dengan Kelurahan Indralaya Raya
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Sakatiga Seberang

[47] *Ibid*
[48] *Ibid*

Secara geografisnya Kelurahan Indralaya Mulya memiliki bentuk wilayah daratan mencapai 75% dan rawa 25%.



Gambar 3.1 Peta Indralaya

F. Visi dan Misi Kelurahan Indralaya Mulya[49]

9. Visi Kelurahan Indralaya Mulya

Kelurahan Indralaya Mulya merupakan perangkat kecamatan yang di pimpin oleh Kepala kelurahan yang disebut Lurah yang berada di bawah Camat dan bertanggungjawab kepada Camat. Karena Visi kantor Kelurahan Indralya Mulya yaitu "**MENJADI INSTANSI PEMERINTAHAN YANG TERBAIK DALAM MEMBERIKAN PELAYANAN KEPADA MASYARAKAT.**

10. Misi Kelurahan Indralaya Mulya

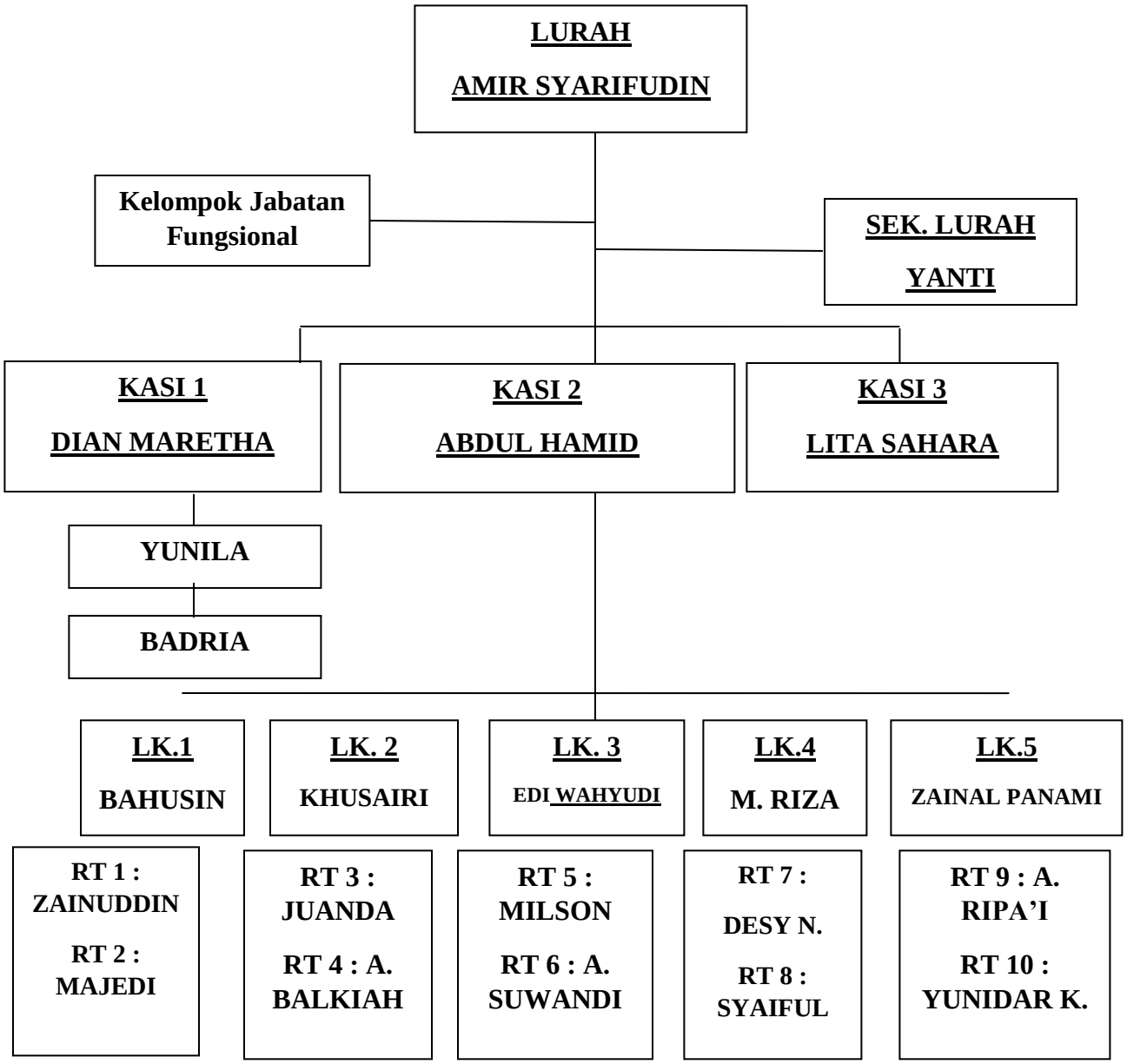
Untuk memberikan pelayan pemerintahan yang terbaik kepada masyarakat setiap Aparat Kelurahan Indralaya Mulya menegakkan prinsip-prinsip pemerintahan yang bersih dan bertanggungjawab serta selalu berupaya untuk meningkatkan kecepatan dan ketepatan proses administrasidan pelayanan

[49] *Ibid*

terutama masyarakat yang berurusan kepada pemerintahan, maka misi dari kelurahan Indralaya Mulya yaitu:

1. Pelaksanaan kegiatan pemerintahan kelurahan.
2. Pemberdayaan masyarakat.
3. Pelayanan masyarakat.
4. Penyelenggaraan ketentraman dan ketertiban umum
5. Pemeliharaan prasarana dan fasilitas pelayanan umum.

G. Struktur Organisasi Kelurahan Indralaya Mulya[50]



Keterangan :

Sek. Lurah : Sekretaris Lurah

[50] *Ibid*

Kasi 1 : Kepala Seksi Pemerintahan

Kasi 2 : Kepala Seksi Tata Tertib Dan Pelayanan Umum

Kasi 3 : Kepala Seksi Pembangunan Dan Kesejahteraan Sosial

LK 1-5 : Lingkungan 1-5

RT 1-10 : Rukun Tetangga 1-10

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Menururt hasil penelitian yang didapatkan melalui wawancara yang dilakukan oleh penulis. Dimana informan yang diwawancarai secara mendalam adalah masyarakat terkhusus Ibu Rumah Tangga di Lingkungan 1 Indralaya Mulya. Berdasarkan wawancara yang dilakukan penulis terhadap informan mengenai faktor masyarakat memilih koverasi konvensional dibandingkan Baitul Maal Wat Tamwil pada jual beli kredit. Diperoleh hasil yang hampir serupa antara jawaban informan yang satu dengan informan lainnya, maka jawaban dari beberapa informan di bawah ini dianggap mewakili dari keseluruhan jawaban informan. Berikut adalah hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis.

Selanjutnya dalam hal ini penulis sedikit menjelaskan tentang profil partisipan dalam wawancara yang dilakukan selama kurang lebih dalam jangka waktu yang diberikan dari tanggal 26 Juli sampai dengan 31 Agustus 2021. Dimana pengambilan patisipan yang berjumlah 27 orang ini berpedoman pada pendapat Suharmisi Arikonto yaitu, apabila subjek kurang dari 100, lebih baik diambil keseluruhan. Selanjutnya jika populasi lebih dari 100 maka diambil 10-15% atau 20-25% atau lebih, tergantung

setidak-tidaknya dari kemampuan peneliti.[51] berikut ini tabel profil partisipan yang penulis wawancarai.

Tabel 4.1

Profil Partisipan Wawancara Masyarakat Lingkungan 1 Indralaya Mulya.

No.	Nama	Profil
P1	Betsai	Perempuan Berumur 31 Tahun, Beliau Adalah Seorang yang berjualan dikedai Nasi Di pinggir jalan lingkungan 1 Indralaya Mulya.
P2	Ulliya	Perempuan Berumur 39 Tahun, Sebagai Penjual Mie ayam di pasar Indralaya.
P3	Hilma	Perempuan berumur 48 Tahun, Bekerja Sebagai Penjual kelapa parut di pasar Indralaya.
P4	Elly	Perempuan Berumur 36 Tahun, Beliau Merupakan Seorang Penjual ikan di pasar indralaya.
P5	Nurlela	Perempuan Berumur 52 Tahun, Penjual manisan di pasar indralaya.
P6	Linda	Perempuan Berumur 39 Tahun, Beliau Mempunyai Usaha Yang Ditekuninya Sehari-Hari Sebagai penjual gorengan Di Pasar Indralaya.
P7	Ellyati	Perempuan Yang Berumur 43 Tahun, Membuka warung nasi di pasar indralaya.
P8	Neli	Perempuan yang berumur 41 tahun, Menjual rempah rempah di pasar Indralaya.

[51] Weni Purnama Sari, *"Pengaruh Latar Pendidikan Nasabah Terhadap Minat Menjadi Nasabah Baitul Maa Wat Tamwil Mandiri Rejang Lebong",* Skripsi. (IAIN Curup, 2019). h. 15

Tabel 4.1 Lanjutan

P9	Nur Sila	Perempuan yang berumur 49 tahun, penjual gorengan di pasar indralaya.
P10	Sukma wati	Perempuan yang berumur 37 tahun, penjual gorengan dipasar indralaya.
P11	Mimi	Perempuan yang berumur 35 tahun, penjual nasi di pasar indralaya.
P12	Dewi	Perempuan yang berumur 41 tahun penjual sayur di pasar indralya
13	Surtina	Perempuan yang berumur 36 tahun, seorang penjual buah di pasar indralaya
P14	Susi eva	Perempuan yang berumur 42 tahun penjual ayam potong di pasar indralaya.
P15	Wiwin	Perempuan berumur 27 tahun penjual buah dipasar indralaya.
P16	Nil	Perempuan berumur 33 tahun penjual ikan di pasar indralaya
P17	Mita	Perempuan berumur 25 tahun seorang ibu rumah tangga.
P18	Merry ana	Perempuan berumur 27 tahun seorang ibu rumah tangga
P19	Yuni	Perempuan berumur 51 tahun seorang penjual asoy di pasar indralaya
P20	Yuna	Perempuan berumur 48 tahun seorang penjual obat herbal di pasar indralaya
P21	Usni	Perempuan berumur 44 tahun seorang ibu rumah tangga.

Tabel 4.1 lanjutan

P22	Ros	Perempuan 25 tahun seorang ibu rumah tangga
P23	Maruya	Perempuan 50 tahun seorang penjual gorengan
24	Cit	Perempuan 50 tahun seorang penjual gorengan
P25	Witri	Perempuan 53 tahun seorang penjual makanan ringan
P26	Mitra	Perempuan 25 tahun seorang ibu rumah tangga
P27	Citra	Perempuan 24 tahun seorang ibu rumah tangga

Sumber : Penelitian 2021

1. Pandangan Masyarakat Lingkungan 1, Indralaya Mulya Terhadap Koperasi Konvensional dan Baitul Maal Wat Tamwil.

Menurut hasil wawancara yang dilakukan penelii menyimpulkan bahwa dari 27 partisipan Masyarakat Lingkungan 1 Indralaya Mulya, terdapat 18 partisipan tidak tahu sama sekali dengan Baitul Maal Wat Tamwil, mereka hanya sekedar sering mendengar namanya saja tanpa mengetahui sistem dan proses pembiayaannya. Selain itu 9 partisipan lainnya mereka memang tidak ingin tahu bagimana sistem dan proses pembiayaan dari Baitul Maal Wat Tamwil tersebut.

Sedangkan mereka sudah mengetahui bagaimana sistem dan proses pembiayaan dari koperasi konvensional bahkan beberapa dari mereka tidak lagi mempertimbangkan halal haramnya dari suatu lembaga konvensional itu alasannya hanya sekedar sudah menjadi anggota "langganan" di koperasi konvensional tempat mereka melakukan pinjaman dan melakukan transaksi jual beli kredit serta sudah merasa nyaman dengan lembaga tersebut, dan mereka menganggap koperasi

konvensional bisa memenuhi keperluannya seperti mengambil dan melakukan kredit barang barang elektronik, rata-rata dari mereka mengambil kredit barang eletronik untuk kebutuhan rumah tangga seperti mesin cuci, *magicom* dan kulkas. Hal ini terjadi karena proses dan sistem lembaga konvensional yang cepat dan tidak bertele-tele sehingga mereka memilih lembaga konvensional sebagai jasa pinjaman mereka.

a) Pernah ditawari oleh pihak BMT dan dilakukan sosialisasi tentang lembaga Keuangan Syariah, dilihat dari hasil wawancara dengan ibu Ullya :

"Seingat saya belum ada dari pihak Baitul Maal Wat Tamwil melakukan sosialisasi di sini"

Sebagaimana dari hasil wawancara yang dilakukan dengan ibu Yuna :

"Kalau dulu ada sosialisasi Bank Syariah kepedagang bukan Baitul Maal wat Tamwil"

Sebagaimana dari hasil wawancara yang dilakukan oleh Merry Ana

"Saya dulu pernah ditawari menggunakan Baitul Maal Wat Tamwil, tapi saya tidak begitu paham terus nggak jadi, karena kata saya dengar dengar itu ribet"

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis dapatkan bahwa mayoritas masyarakat di lingkungan 1, Indralaya Mulya menyatakan baitul maal wat tamwil belum pernah melakukan sosialisasi atau edukasi mengenai apa itu Baitul Maal Wat Tamwil dan produk-produknya. Sedangkan masyarakat yang menyatakan pernah ditawarkan langsung oleh

pihak Baitul Maal Wat Tamwil untuk mengambil pembiayaan karena memiliki kenalan yang bekerja di Baitul Maal Wat Tamwil.

Seharusnya pihak Baitul Maal Wat Tamwil melakukan pendekatan terhadap masyarakat, dan tidak terlalu pilah-pilih dalam menawarkan produk pembiayaan. Hal ini mengingat sosialisasi dan promosi yang dilakukan dari mulut ke mulut oleh masyarakat cenderung lebih efektif.

b) Pandangan masyarakat tentang koperasi konvensional dan Baitul Maal Wat Tamwil, diliat sebagaimana dari hasil wawancara yang dilakukan dengan Ibu Ellyati dan Ibu Mita

"Menurut saya Baitul Maal Wat Tamwil itu merupakan salah satu lembaga seperti koperasi yang tidak menggunakan bunga atau riba tetapi katanya menggunakan bagi hasil, lembaga seperti ini melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip Syariah sedangkan koperasi konvensional itu kebalikannya dimana prinsipnya tidak menggunakan prinsip syariah, dan menggunakan bunga atau riba."

Berdasarkan wawancara masyarakat bahwa mereka sudah tahu gambaran lembaga Keungan non Bank seperti BMT ini. Baitul Maa Wat Tamwil adalah lembaga keuangan non bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip Syariah, yaitu aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan Syariah.

c) Sebagai masyarakat yang kurang lebih mengetahui Baitul Maa Wat Tamwil, maka seharusnya masyarakat cenderung memilih lembaga tersebut sebagai mitra. Namun dalam kenyataannya sedikit sekali yang telah menjadikan BMT sebagai pertner mereka dalam pelaksanaan transaksi jual beli kredit.

2. Faktor Masyarakat memilih Koperasi Konvensional pada Jual Beli kredit.

a) Faktor budaya

Seperti yang peneliti dapatkan dari hasil wawancara dengan 27 partisipan, 11 diantara mereka, penulis menyimpulkan bahwa mereka menyatakan Alasan mereka memilih melakukan transaksi di koperasi konvensional yaitu:

> *"Karena mereka melihat lokasi lembaga tersebut cukup terjangkau dari tempat tinggal mereka dan pegawai dari lembaga tersebut terjun langsung ke para pedadang sehingga mereka tidak membutuhkan waktu yang lama untuk menjangkaunya begitupun proses pelayanan di koperasi konvensional ini juga bagus yakni tidak terlalu lama dalam proses pencairan dan proses pengantriannya".*[52]

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa faktor budaya mempengaruhi sebagian partisipan. Penentuan lokasi dan kondisi gedung yang baik adalah salah satu faktor yang penting bagi partisipan ini. Dimana hal ini memiliki pengaruh yang signifikan dalam aktivitas penghimpun dana masyarakat serta menyalurkan pembiayaan kembali kepada masyarakat. Mereka memilih lembaga konvensional sebagai

[52] *Wawancara*, Tanggal 27 Juli 2021

jasa pinjaman dan transaksi jual beli kredit mereka karena melihat dari sisi lokasi yang cukup terjangkau dari tempat tinggal mereka sehingga sangat mempermudah mereka melakukan transaksi dengan cepat dan mudah dijangkau oleh kendaraan, sehingga membuat mereka merasa nyaman dalam memilih bertransaksi di lembaga konvensional.

Sedangkan menurut 16 Partisipan lainnya penulis menyimpulkan bahwa mereka menyatakan alasan mereka memilih meminjam di koperasi konvensional yakni :

"Di koperasi ini proses dan sistem layanannya sangat mudah, bunganya kecil dan prosenya cepat serta memang berdasarkan keinginan dari mereka sendiri untuk memilih koperasi ini, karena sangat membantu apa kebutuhan mereka, bukan faktor utama bagi mereka hanya sekedar melihat dari sisi tampilan gedung yang menarik ataupun dari letak geografisnya yang terjangkau".[53]

b) Faktor sosial

Kemudian menurut 18 Parisipan lainnya menyatakan alasan mereka memilih pinjaman dibank konvensional yakni :

"karena ajakan teman, keluarga dan melihat melalui brosur yang menawarkan dan mengajak mereka untuk melakukan transaksi di koperasi konvensional karena sistem dan prosesnya yang sangat cepat dan bisa memenuhi kebutuhan mereka dan mereka ada yang mengenal dari pihak koperasi tersebut sehingga mereka tidak perlu repot mengurus segala

[53] *Wawancara*, Tanggal 27 Juli 2021

keperluan dan persyaratannya serta proses dan sistemnya sudah pasti lebih cepat".[54]

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa faktor sosial mempengaruhi 4 partisipan karena menurut mereka suatu pelayanan yang baik sangat berpengaruh signifikan terhadap keputusan mereka memilih lembaga konvensional untuk melakukan transaksi. Sehingga mereka merasa kebutuhannya terpenuhi dan membuat timbulnya rasa kepuasan tersendiri bagi mereka. Selain itu strategi promosi yang tepat yang dilakukan karyawan seperti terjun langsung ke para pedagang mempengaruhi mereka karena memiliki daya tarik tersendiri bagi mereka untuk melakukan transaksi di lembaga konvensional ini. Dan ajakan teman atau keluarga juga merupakan kelompok acuan primer yang paling berpengaruh bagi mereka untuk melakukan transaksi di koperasi konvensional.

Sedangkan menurut 9 Partisipan lainnya, penulis menyimpulakn bahwa mereka menyatakan alasan mereka memilih bertransaksi dikoperasi konvensional yakni:

"Mereka melakukan cara survey langsung kelembaganya untuk mencari perbandinngan ternyata menurut mereka, proses dan sistemnya mudah serta proses pencairannya sangat cepat 1 sampai 2 hari barang tersebut sudah langsung bisa didapatkan, selain itu diantara mereka memang real dari hati dan kemauan mereka sendiri untuk bertransaksi di koperasi konvensional dan dari beberapa mereka memang sudah menjadi anggota lama di lembaga tersebut sehingga mereka merasa nyaman dan

[54] *Wawancara*, Tanggal 4 Agustus 2021

tidak ingin pindah ke tempat lain, karena menurut mereka pelayananannya mempermudah dalam memenuhi kebutuhan mereka".[55]

c) Faktor pribadi

Kemudian penulis menyimpulkan bahwa dari 27 partisipan, mereka menyatakan alasan mereka memilih bertransaksi di koperasi konvensional karena menurut mereka koperasi tersebut membantu memenuhi kebutuhan mereka terutama untuk kebutuhan peralatan rumah tangga. Tentunya menurut mereka koperasi konvensional tersebut bunganya yang kecil, sistem dan proses yang sangat cepat dan tidak bertele-tele. Hal inilah yang membuat mereka memilih koperasi konvensional sebagai mitra bertransaksi pada jual beli kredit mereka.[56]

Hal ini menjadikan pilihan mereka melakukan transaksi di lembaga konvensional seluruhnya dipengaruhi oleh faktor pribadi. Faktor ptibadi adalah pola kebiasaan seseorang yang dipengaruhi oleh lingkungan terdekat dalam menentukan pilihan, kemudian diekspresikan dalam suatu tindakan. Dimana keadaan ekonomi sangat mempengaruhi mereka untuk memenuhi kebutuhannya. Dimana keadaan ekonomi yang sedang merosot banyak keperluan dan kebutuhan mereka harus dipenuhi terutama untuk kebutuhan modal usaha serta kebutuhan yang tak terduga atau mendesak lainnya. Sehingga mereka memilih keputusan meminjam di lembaga konvensional

[55] *Wawancara,* Tanggal 6 Agustus 2021
[56]*Wawancara,* Tanggal 12 Agustus 2021

karena menurut mereka sistem dan proses pencairannya yang cepat dan mudah. Artinya kebutuhan mereka dapat terpenuhi dengan cepat.

d) Faktor psikologi.

Selanjutnya 19 Parisipan menyatakan alasan mereka memilih bertransaksi dikoperasi konvensional yakni:

> *"Mereka sangat yakin dan percaya dengan jasa pinjaman ini dapat membantu mereka untuk memenuhi keinginan sesuai dengan kebutuhhan rumah tangga yang mereka perlukan karena menurut mereka sistemnya mudah, murah, angsurannya kecil/ringan, pelayanannya bagus sehingga sangat mudah memenuhi kebutuhan mereka".*[57]

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa faktor psikologis mempengaruhi 19 partisipan. Menurut 19 partisipan ini faktor psikologis berpengaruhi positif bagi mereka karena menurut mereka informasi pengetahuan yang mereka miliki sebelumnya, alasan atau motivasi, kepercayaan dan sikap serta persepsi individu untuk menyerap informasi yang dapat mempengaruhi mereka memilih bank konvensional untuk melakukan pinjaman. Dimana mereka sangat yakin dan percaya bahwa bank tersebut bisa memenuhi kebutuhan mereka dengan cepat dan mudah.

Sedangkan menurut 8 Partisipan, mereka menyatakan alasan mereka memilih bertransaksi di koperasi konvensional yakni:

[57] *Wawancara*, Tanggal 13 Agustus 2021

> *"Menurut mereka lumayan membantu mereka untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga mereka dengan prosesnya sangat mudah dan cepat". Dan ada juga beberapa dari mereka kurang begitu yakin dan hanya sekedar kebetulan saja untuk memilih meminjam di koperasi konvensional. Mereka awalnya berfikir prosesnya lama dan sulit tetapi setelah mencoba mereka ternyata nyaman dengan lembaga konvensional tersebut sehingga dari mereka ada yang menjadi nasabah lama di lembaga tersebut".*[58]

B. Pembahasan

1. Pandangan Masyarakat Lingkungan 1 Indralaya Mulya Terhadap Koperasi Konvensional dan Baitul Maal Wat Tamwil

Dari penelitian yang telah penulis lakukan di Lingkungan 1 Indralaya Mulya, penulis ingin menjelaskan dan menyimpulkan mengenai pandangan Masyarakat Lingkungan 1 Indralaya Mulya terhadap Baitul Maal Wat Tamwil dan Koperasi Konvensional dengan hasil dibawah ini:

Baitul Maal Wat Tamwil atau Baitul Tamwil juga memiliki pengertian badan usaha yang beranggotakan orang seorangan atau badan hukum koperasi dengan melandaskan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan atas asas kekeluargaan dan menggunakan prinsip-prinsip syariah sedangakan koperasi konvensional memiliki makna sebaliknya yaitu badan hukum berbentuk lembaga yang tidak menggunakan prinsip prinsip syariah.

Kesimpulan yang dapat penulis ambil dari pandangan atau pendapat masyarakat Lingkungan 1 Indralaya Mulya menunjukkan bahwa masyarakat

[58] *Wawancara*, Tanggal 14 Agustus 2021

belum mengenal dengan baik apa itu Baitul Maal Wat Tamwil, bisa dikatakan bahwa pengetahuan mereka tentang Baitul Maal Wat Tamwil masih rendah. Selain pengetahuan yang rendah pandangan tersebut juga dipengaruhi oleh pengalaman informan selama menggunakan produk dan jasa lembaga keuangan khususnya Baitul Maal Wat Tamwil.

Beberapa masyarakat yang sudah pernah bersentuhan dan ditawari untuk melakukan transaksi di Baitul Maal Wat Tamwil oleh pihak BMT itu sendiri, tetapi tidak sampai bertahan lama atau hanya untuk jangka waktu singkat, maka dari itu dapat disimpulkan bahwa sebagian masyarakat Lingkungan 1 Indralaya Mulya belum mengetahui Baitul Maal Wat Tamwil, dan sebagian dari mereka sudah pernah bersentuhan dan ditawai oleh pihak BMT akan tetapi mereka tidak puas.

2. Faktor Paling Dominan Yang Mempengaruhi Masyarakat Lingkungan 1 Indralaya Mulya memilih Koperasi Konvensional dibandingkan Bitul Maal Wat Tamwil pada Jual Beli Kredit.

Menurut analisis yang penulis lakukan dapat diperoleh tabel mengenai faktor yang paling dominan seperti faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologis. Dimana disini akan ditarik kesimpulan dari empat faktor tesebut yakni untuk mengetahui faktor apa yang paling dominan yang menyebabkan Masyarakat Lingkungan 1 Indralaya Mulya lebih memilih lembaga

konvensional dibandingkan lembaga syariah. Dari penelitian yang telah penulis lakukan di Lingkungan 1 Indralaya Mulya, penulis memperoleh hasil:

Tabel 4.2
Hasil wawancara dengan Masyarakat Lingkungan 1 Indralaya Mulya.[59]

No.	Indikator	Pilihan Jawaban Responden		Jumlah
1.	Budaya	11	16	27
2.	Sosial	18	9	27
3.	Pribadi	27	-	27
4.	Psikologi	19	8	27

Sumber: Penelitian 2021

Berdasarkan bagan di atas dapat peneliti simpulkan bahwa banyak faktor yang palingh dominan yang mempengaruhi Masyarakat Lingkungan 1 Indralaya Mulya rata-rata memilih Koperasi Konvensional suntuk melakukan transaksi jual beli kredit mereka. Adapun faktor yang melatarbelakangi mereka antara lain karena faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologis. Dari berbagai faktor yang mempengaruhi tersebut peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa faktor utama mereka rata-rata memilih koperasi konvensional adalah disebabkan oleh faktor pribadi. Dimana untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga mereka khususnya untuk kebutuhan barang barang elektronik yang mereka perlukan. Disini mereka rata-rata banyak mengambil alat elektronik seperti mesin cuci, kulkas, *magicom,* dll.

[59] Tabel Hasil *Wawancara*,Tanggal 22 Agustus 2021

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Masyarakat Lingkungan 1 Indralaya Mulya menunjukkan bahwa masyarakat belum mengenal dengan baik apa itu Baitul Maal Wat Tamwil, bisa dikatakan bahwa pengetahuan mereka tentang Baitul Maal Wat Tamwil masih rendah. Selain pengetahuan yang rendah pandangan tersebut juga dipengaruhi oleh pengalaman informan selama menggunakan produk dan jasa lembaga keuangan khususnya Baitul Maal Wat Tamwil. Beberapa masyarakat yang sudah pernah bersentuhan dan ditawari untuk melakukan transaksi di Baitul Maal Wat Tamwil oleh pihak BMT itu sendiri, tetapi tidak sampai bertahan lama atau hanya untuk jangka waktu singkat.

Faktor yang mempengaruhi masyarakat lingkungan 1 Indralaya Mulya lebih memilih koperasi konvensional pada jual beli kredit ada empat faktor yakni, faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi, dan faktor psikologis.

Faktor yang dominan yang mempengaruhi Masyarakat Lingkungan 1 Indralaya Mulya memilih koperasi konvensional sebagai penyedia jasa pada jual beli kredit mereka adalah faktor pribadi, dimana yang paling utama adalah untuk memenuhi kebutuhan barang elektronik rumah tangga mereka.

B. Saran

Mengingat minimnya pengetahuan dan informasi masyarakat Lingkungan 1 Indralaya Mulya mengenai jasa keuangan syariah dan produk-produknya, maka sebaiknya bank lembaga keuangan syariah dapat lebih aktif dalam mensosialisasikan dan menawarkan produk-produknya kepada masyarakat. Kemudian Lembaga syariah harus lebih memperjelas secara rinci perbedaan antara lembaga konvensional dengan lembaga mereka yaitu lembaga syariah terutama mengenai sistem bunga dan bagi hasil ketika melakukan promosi sehingga calon nasabah/anggota tidak salah memahami perbedaan lembaga konvensional dengan lembaga syariah.

DAFTAR PUSTAKA

Toto Tohir *Eksistensi Baitul Maal wa Tamwil (BMT) sebagai lembaga keuangan syariah di Indonesia*, jurnal hukum Pro Justitia tahun 2002 No.4 Oktober 2004.

Ghozali Maski, *" Analisis Keputusan Nasabah Menabung: Pendekatan Komponen Dan Model Logistik (Studi Pada Bank Syariah Di Malang)", Journal Of Indonesian Applied Economics*, Vol. 4 No. 1, 2010

Nur Laili Maghfiroh, *"Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Untuk Menabung (Studi Kasus pada Nasabah BMT An- Nur Rewwin Sidoarjo)".* Skripsi. (UIN Sunan Ampel, 2018)

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

Imam Mustofa, *Fiqih Mu'amalah Kontemporer*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016)

Notohamidjojo, *Rahasia Hukum*, Jakarta, BPK Gunung Mulia, 1973

Mira maharani, "*Faktor-Faktor Keputusan Pedagang Dalam Memilih Jasa Pinjaman Bank Konvensional Dibandingkan Pembiayaan Bank Syariah (Studi Kasus Pasar Pagi Kepahiang)*" Skripsi. (STAIN Curup, 2020)

Ela Patriana dan Nulismalatri, "*Analisis Faktor Penentu Keputusan Konsumen Muslim Dalam Memilih Jasa Perbankan: Bank Syariah Vs Bank Konvensional*." Jurnal. (Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, Universitas Pamulang, Vol. 3, No. 1, 2019)

Salahuddin El Ayyubi dkk., "*Faktor-faktor yang Memengaruhi Pemilihan Pinjaman dengan Sistem Rente di Desa Studi Kasus: Desa Panulisan Timur Kecamatan Dayeuhulur Kabupaten Cilacap (Periode Tahun 2013-2014)"* Jurnal (Institut Pertanian Bogor, Vol. 2 No. 2, 2014)

Sumasno Hadi, *"Pemeriksaan Keabsahan Data Penelitian Kualitatif Pada Skripsi",* Jurnal Ilmu Pendidikan, Vol. 22 No. 1, 2016

Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif Kualitatif dan R dan D,* (Bandung, Alfabeta, 2010)

Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan,* (Jakarta: Alfabeta, 2011)

Bungin, *Penelitian Kuantitatif,* (Jakarta: Rajawali Pers, 2011)

Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Baru, 2014)

Hasyim Hasanah, *"Teknik-Teknik Observasi",* Jurnal at-Taqaddum, Vol. 8 No. 1, 2016

Gottschalk dalam Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif,* (Jakarta: Bumi Aksara, 2014)

Sukarno Wibowo dan Dedi Supriadi, *"Ekonomi Mikro Islam"*,(Bandung: CV. Pustaka Setia, 2013)

Nugroho J. Setiadi, SE., MM., "*Perilaku Konsumen Konsep dan Implikasi Untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran"*, (Jakarta: Prenada Media, 2003)

Ujang Sumarwan*, "Perilaku Konsumen Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran",* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2011)

Arif, M. Nur Rianto dan Euis *Amalia, "Teori Mikroekonomi: Suatu Perbandingan. Ekonomi Islam dan Ekonomi Konvensional",* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, *2010)*

A.A.Anwar Prabu Mangkunegara, "*Perilaku Konsumen"*, (Bandung: PT. Refika Aditama, 2005)

Philip Kotler, "*Manajemen Pemasaran"*, Edisi kedua belas, (PT Index, 2009)

Bilson Simamora, *"Panduan Riset Perilaku Konsumen"*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2008)

Ghozali Maski, *"Analisis Keputusan Menabung: Pendekatan Komponen Dan Model Logistik (Studi Pada Bank Syariah Di Malang", Journal Of Indonesian Applied Economics,* Vol. 4 No. 1, 2010

Irham Fahmi, *Manajemen Pengambilan Keputusan,* (Bandung: Alvabeta, 2013)

Fahmi Arief Al-Faraqi, *"Pengaruh Kelompok Referensi Dan Efikasi Diri Terhadap Pengambilan Keputusan Dalam Memilih Jurusan Kedokteran Siswa Kelas XII IPA SMAN 1 Samarinda", eJournal Psikologi,* Vol. 4 No. 1, 2015

Wahyu Lestari, *"Faktor-Faktor Yang Menetukan Keputusan Nasabah Menjadi Agen BRI Link",* Skripsi. (IAIN Curup, 2019)

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

Nur Achidah, M Mukery Warso, dan Leonardo Budi Hasiolan, *"Pengaruh Promosi Dan Desain Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Mio GT (Studi Empiris Pada Yamaha Mio GT Di Weleri –Kendal), Journal Of Management,* Vol. 2 No. 2, 2016

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

Ulfa Nurhayani, *"Pengaruh Motivasi Terhadap Minat Mahasiswa Akuntansi Untuk Mengikuti Pendidikan Profesi Akuntansi (Ppak) (Studi Empiris Pada Perguruan Tinggi Swasta Medan,)* Jurnal Mediasi, Vol. 4 No. 1, 2012

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

Aminatun Nisa Dan Luki Zulaika, *"Pengaruh Pemahaman Investasi, Modal Minimal Investasi Dan Motivasi Terhadap Minat Mahasiswa Berinvestasi Dipasar Modal",* Jurnal PETA, Vol. 2 No. 2017

Etta Mamang Sangaji Dan Sopia, *Prilaku Konsumen Pendekatan Praktis Disertai Himpunan Jurnal Penelitian*, (Yogyakarta: Andi Ofiset, 2013)

Amir Mahmud. *"Pengaruh Motivasi Terhadap Minat Mahasiswa Untuk Mengikuti Pendidikan Profesi Akuntan",* Jurnal Pendidikan Ekonomi, Vol. 3 No. 1, 2010.

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

Weni Purnama Sari, *"Pengaruh Latar Pendidikan Nasabah Terhadap Minat Menjadi Nasabah Baitul Maa Wat Tamwil Mandiri Rejang Lebong",* Skripsi. (IAIN Curup, 2019)

Https://Inspektorat.Oganilirkab.Go.Id Diakses 1 Mei 2021 Pada Pukul 11.23

Kelurahan Indralaya Mulya, Profil Kelurahan

Wawancara, Tanggal 27 Juli 2021

Wawancara, Tanggal 27 Juli 2021

Wawancara, Tanggal 4 Agustus 2021

Wawancara, Tanggal 6 Agustus 2021

Wawancara, Tanggal 12 Agustus 2021

Wawancara, Tanggal 13 Agustus 2021

Wawancara, Tanggal 14 Agustus 2021

Tabel Hasil *Wawancara,*Tanggal 22 Agustus 2021