

## BAB IV

### PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

#### A. Penyajian Data

##### 1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

###### a. Sejarah Desa Bawah Layung

Desa Bawah Layung sudah ada sebelum penjajah zaman Jepang datang ke negara kita Indonesia. Pada waktu dahulu Desa Bawah Layung merupakan gabungan dari Desa Tambak Karya, Tambak Sarinah, kemudian memisahkan diri dari kedua Desa tersebut dan berdiri sendiri. Menurut kisah orang tua dahulu yang ceritanya dikutip dari mulut kemulut, katanya pada masa dahulu di Desa Bawah Layung banyak terdapat pohon Halayung sehingga dinamakanlah jadi Desa Bawah Layung. Orang yang menamakan Desa Bawah Layung sendiri adalah Datu Amping dan isteri beliau bernama Datu Sura.

###### b. Susunan Badan Pengurus Desa Bawah Layung.

Tabel 4.1

Susunan Badan Pengurus Desa Bawah Layung

No	Nama	Jabatan	Jabatan dalam tim Penyusun RPJM Desa
1	Yahya	Kepala Desa	Pembina
2	Masrudin	Sekretaris Desa	Ketua

3	H. Antung M. Amir	Ketua LPM	Sekretaris
4	Athoilah Ilhasani	Ketua TU, Umum dan Perencanaan	Anggota
5	Mutiara Hikmah	Kaur Keuangan	Anggota
6	Hudari	Kepala Dusun I	Anggota
7	H. Ahmad Rifai	Kepala Dusun II	Anggota
8	Mardaniah	Kepala Dusun III	Anggota
9	Muhammad Fadeli	Kepala Dusun IV	Anggota
10	Miftahul Jannah	Staff Kepala Dusun I	Anggota
11	Rohanah	Ketua TP PKK	Anggota

Sumber data dari kantor Desa Bawah Layung 2020

c. Seperti kebanyakan desa-desa yang lain, Desa Bawah Layung juga memiliki visi dan misi desa diantaranya sebagai berikut:

a. Visi

Visi adalah gambaran tentang bagaimana keadaan masa depan yang diinginkan melihat dari potensi dan kebutuhan yang diinginkan desa. Maka, visi dari Desa Bawah Layung adalah “ Membangun Desa Bawah Layung Dari Desa, Oleh Warga Desa dan Untuk Warga Desa”. Dengan makna yang terkandung didalamnya sebagai berikut:

- 1) Membangun: Terkandung didalamnya suatu usaha dalam mewujudkan masyarakat Desa Bawah Layung yang makmur dan sejahtera, yaitu membangun sumber daya manusia yang berkualitas

dan sumber daya pembangunan yang berkelanjutan dan memanfaatkan sumber daya alam.

- 2) Desa Bawah Layung: Terkandung didalamnya satu kesatuan masyarakat hukum dengan segala potensinya dalam sistem pemerintah di wilayah Desa Bawah Layung.
- 3) Dari warga desa: Terkandung di dalamnya suatu amanah dan partisipasi warga desa dalam perencanaan pembangunan desa.
- 4) Oleh warga desa: Terkandung di dalamnya suatu upaya partisipasi warga desa dalam pelaksanaan pembangunan desa, yang bersifat padat karya tunai
- 5) Untuk warga desa: Terkandung di dalamnya suatu hasil dari pelaksanaan pembangunan desa yang akan dinikmati bersama warga desa.

b. Misi

Misi dari Desa Bawah Layung adalah sebagai berikut:

- 1) Mewujudkan pemerintah desa yang tertib dan berwibawa.
- 2) Menciptakan SDM yang berkualitas.
- 3) Mewujudkan sarana dan prasarana desa yang memadai.
- 4) Mewujudkan keamanan dan kesejahteraan warga desa.

d. Keadaan Geografis

Desa Bawah Layung adalah salah satu Desa yang berada di Kecamatan Kurau Kabupaten Tanah Laut, Provinsi Kalimantan Selatan. Secara geografis, Desa Bawah Layung berbatasan dengan Desa Tambak Karya dan Padang Luas

di sebelah Utara, Desa Sungai Bakau di sebelah Selatan, Desa Tambak Sarinah dan Desa Maluka Baulin di sebelah Timur, dan Laut Jawa di sebelah Barat. Desa Bawah Layung memiliki luas wilayah 1.102,25 Ha yang luas pemukiman 789,25 hektar, Desa ini memiliki 13 (tiga belas) RT dan 4 (empat) Dusun, jarak tempuh ke pusat Kecamatan sejauh kurang lebih 6 KM, ke ibukota Kabupaten kurang lebih 33 KM, dan ke ibukota Provinsi kurang lebih 65 KM.

e. Penduduk

Penduduk di desa Bawah Layung berdasarkan data tahun 2020 sebanyak 1.852 jiwa yang terdiri atas 919 jiwa penduduk laki-laki, 933 jiwa penduduk perempuan dan 610 kepala keluarga.

f. Sosial

Desa Bawah Layung mempunyai lembaga pemerintahan dan sudah memiliki kantor desa di dalamnya meliputi kepala Desa, Perangkat Desa, Dusun, RT, BPD, Lembaga Pemberdayaan Masyarakat (LPM), Karang Taruna, Rukunan Kematian, Organisasi Masyarakat, Kelompok Masyarakat dll.

Semangat gontong royong masih melekat kuat dalam setiap kegiatan masyarakat.

1) Tingkat Pendidikan

Pada tahun 2020 pendataan pendidikan di Desa Bawah Layung antara lain sebagai berikut:

Tabel 4.2

## Tingkat Pendidikan Masyarakat Desa Bawah Layung

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah
1	PAUD dan TK	64 orang
2	SD Sederajat	219 orang
3	SMP Sederajat	153 orang
4	SMA Sederajat	113 orang
5	DIII	3 orang
6	S1	19 orang

Sumber data dari kantor Desa Bawah Layung 2020

## 2) Mata Pencaharian

Ada beberapa pekerjaan atau mata pencaharian yang terdapat di Desa Bawah Layung sebagai berikut :

Tabel 4.3

## Jenis Mata Pencaharian Masyarakat Desa Bawah Layung

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah
1	Nelayan	215 orang
2	Petani	189 orang
3	Pegawai Negeri Sipil	8 orang
4	Pedagang	15 orang
5	TNI/POLRI	1 orang
6	Perawat Swasta	3 orang
7	Bidan Swasta	1 orang
8	Seniman	3 orang
9	Peternak	18 orang
10	Montir	5 orang
11	Karyawan Perusahaan Swasta	45 orang

Sumber data dari kantor Desa Bawah Layung 2020

## 3) Agama

Penduduk Desa Bawah Layung mayoritas penduduk memeluk agama Islam, terdiri dari masyarakat suku Banjar, Jawa, Madura, dan Bugis. Desa Bawah Layung mempunyai fasilitas sarana keagamaan berupa 1(satu) mesjid dan 2(dua) musholla.

## 4) Pertanian

Tabel 4.4

## Tanaman Pangan Masyarakat Desa Bawah Layung

No	Nama Pangan	Jumlah Hasil Produksi
1	Padi	196,87 Ton
2	Cabe	300 Ton
3	Tomat	350 Ton
4	Terong	300 Ton

Sumber data dari kantor Desa Bawah Layung 2020

## 5) Perikanan

Jenis ikan yang ditangkap ada beberapa jenis dapat dilihat dalam tabel berikut.

Tabel 4.5

## Hasil Perikanan Desa Bawah Layung

No	Nama Ikan	Jumlah Hasil Ikan yang didapat
1	Kakap	1 Ton
2	Pari	3 Ton
3	Belanak	5 Ton
4	Cumi	7 Ton

5	Udang	1000 Ton
6	Rajungan	30 Ton
7	Otek	200 Ton
8	Telang Tenggiri	250 Ton
9	Tongkol	150 Ton
10	Peda	200 Ton
11	Bawal	70 Ton

Sumber data dari kantor Desa Bawah Layung 2020

## 2. Informasi informan

Jumlah informan dalam penelitian ini sebanyak 10 orang, berikut ini penjabarannya, yaitu:

### a. Informan 1

Nama : Basrani  
 Usia : 32 Tahun  
 Alamat : Desa Bawah Layung RT 11, Dusun 3,  
 Kecamatan Kurau, Kabupaten Tanah Laut  
 Jumlah Tanggungan : 3 tanggungan  
 Pendidikan Terakhir : SMA Sederajat

Bapak Basrani merupakan nelayan juragan yang memiliki 2 kapal, Bapak Basrani bekerja sekitar 15 Tahun, dulu pertama kali melaut ikut orang tuanya, Basrani mengatakan kalau sekarang terkadang saja ikut melaut, lebih sering di rumah dan menunggu hasil, karena kapal-kapal yang dia punya sudah dioperasikan oleh orang lain. Dalam satu kali

pergi melaut memerlukan modal sebesar Rp. 10.000.000 s/d Rp. 13.000.000.

b. Informan 2

Nama : Abdul Khair  
Usia : 39 Tahun  
Alamat : Desa Bawah Layung RT 11, Dusun 3,  
Kecamatan Kurau, Kabupaten Tanah Laut  
Jumlah Tanggungan : 3 Tanggungan  
Pendidikan Terakhir : SMP/SLTP Sederajat

Abdul Khair merupakan buruh nelayan yang bekerja dengan nelayan juragan, Abdul Khair sudah 15 Taun bekerja sebagai nelayan, dengan lama waktu melaut kurang lebih 15 hari, namun jika gelombang besar atau cuaca buruk waktu melautnya berkisar antara 4 s/d 7 hari atau biasa terjadi pada bulan Oktober sampai Desember tergantung cuacanya, yang biasa di sebut dengan masa penceklik sehingga nelayan tidak bisa pergi melaut. Jika cuacanya bagus maka hasil tangkapan yang didapatkan kurang lebih 1 Ton, namun sebaliknya jika cuaca buruk akan mengurangi hasil tangkapan yang didapat.

Karenanya cuaca yang buruk akan mempengaruhi pada tangkapan yang didapat sehingga hasilnya tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.



## c. Informan 3

Nama : Zuhri  
 Usia : 35 Tahun  
 Alamat : Desa Bawah Layung RT 10, Dusun 3,  
 Kecamatan Kurau, Kabupaten Tanah Laut  
 Jumlah Tanggungan : 4 (empat) tanggungan  
 Pendidikan Terakhir : SD Sederajat

Bapak Zuhri merupakan nelayan buruh yang sudah bekerja selama 25 Tahun, namun zuhri mempunyai kerja sampingan menjual ikan asin dan dibantu istrinya dengan jualan sembako di depan rumah untuk menambah penghasilan.

Bapak Zuhri biasanya melaut menggunakan alat tangkap jaring atau jala, ada berbagai jenis ikan yang ditangkap antara lain ; Tenggiri, Tongkol, Kakap merah, Cumi, Udang dll. Hasil pendapatan yang Bapa Zuhri dapatkan tidak menentu karna tergantung banyaknya hasil tangkapan biasanya berkisar antara Rp. 3.000.000 s/d Rp. 5.000.000.

## d. Informan 4

Nama : Ahmad  
 Usia : 50 Tahun  
 Alamat : Desa Bawah Layung RT 10, Dusun 3,  
 Kecamatan Kurau, Kabupaten Tanah Laut  
 Jumlah Tanggungan : 3 (tiga) tanggungan  
 Pendidikan Terakhir : SD Sederajat

Bapak Ahmad sudah 20 Tahun bekerja sebagai buruh nelayan, dalam satu kapal biasanya ada 5 (lima) orang Anak Buah Kapal (ABK). Namun, Bapak Ahmad mempunyai pekerjaan sampingan sebagai petani, jadi jika tidak bisa pergi melaut karna cuaca buruk, maka Bapak Zuhri akan bekerja di ladang sawah miliknya untuk menambah penghasilannya.

Sama seperti nelayan yang lain Bapak Zuhri juga menggunakan alat tangkap jenis jala, dan jenis ikan yang diperolehpun relatif sama.

e. Informan 5

Nama : Saipul  
 Usia : 45 Tahun  
 Alamat : Desa Bawah Layung RT 11, Dusun 3,  
 Kecamatan Kurau, Kabupaten Tanah Laut  
 Jumlah Tanggungan : 5 (lima) tanggungan  
 Pendidikan Terakhir : SD Sederajat

Bapak Saipul sudah 22 Tahun menjadi buruh nelayan, namun juga mempunyai pekerjaan sampingan sebagai buruh tani, untuk menambah penghasilan dan dibantu istrinya dengan mengolah hasil tangkapan ikan menjadi kerupuk, salah satunya membuat kerupuk udang.

Hasil tangkapan yang didapat kurang lebih sama dengan nelayan yang lainnya.

f. Informan 6

Nama : Roni

Usia : 23 Tahun  
Alamat : Desa Bawah Layung RT 01, Dusun 01,  
Kecamatan Kurau, Kabupaten Tanah Laut  
Jumlah Tanggungan : 2 (dua) tanggungan  
Pendidikan Terakhir : SMP Sederajat

Bapak Roni merupakan buruh nelayan, sejak umur 15 Tahun sudah ikut melaut dengan orang tuanya, walaupun hasil yang didapatkan tidak banyak namun cukup untuk memenuhi kebutuhan hidupnya jika cuaca buruk atau masa penceklik.

Bapak Roni biasanya pergi melautnya ke laut Sampit, Masa Lembu, Pulau Keramaian, Pulau Muara Batuan, dan Kuala Pembuang.

g. Informan 7

Nama : Rudi  
Usia : 30 Tahun  
Alamat : Desa Bawah Layung RT 04, Dusun 01,  
Kecamatan Kurau, Kabupaten Tanah Laut  
Jumlah Tanggungan : 3 (tiga) tanggungan  
Pendidikan Terakhir : SMP Sederajat

Bapak Rudi sudah 10 Tahun bekerja sebagai buruh nelayan, alat yang digunakan pun sama dengan nelayan yang lainnya yaitu jala, dan hasil yang di dapatpun juga sama seperti ; kakap, peda,tongkol dan lain-lainnya. Dalam bekerja sebagai nelayan modal yang diperlukan

berkisar Rp. 8.000.000 s/d Rp. 12.000.000, dengan waktu melaut selama 15 hari.

h. Informan 8

Nama : Arsani  
Usia : 29 Tahun  
Alamat : Desa Bawah Layung RT 05, Dusun 2,  
Kecamatan Kurau, Kabupaten Tanah Laut  
Jumlah Tanggungan : 2 (dua) tanggungan  
Pendidikan Terakhir : SMA Sederajat

Bapak Arsani sudah selama 10 Tahun bekerja jadi buruh nelayan, dalam sekali melaut menghabiskan modal awal sebesar Rp. 10.000.000 s/d Rp.13.000.000, dengan waktu melaut kurang lebih 15 hari atau bisa kurang dari itu jika cuaca buruk. Hasil ikann tangkapan yang didapat pun sama saja dengan nelayan yang lainnya. Yang membedakan hanya berapa banyak yang didapat.

i. Informan 9

Nama : Mu'ammarr  
Usia : 35 Tahun  
Alamat : Desa Bawah Layung RT 06, Dusun 2,  
Kecamatan Kurau, Kabupaten Tanah Laut  
Jumlah Tanggungan : 2( dua) tanggungan  
Pendidikan Terakhir :Pondok Pesantren Takhasus

Bapak Mu'ammam merupakan nelayan yang menggunakan kapal kecil/perahu atau yang biasa disebut nelayan perorangan, Bapak Mu'ammam bekerja dari subuh sampai sore, dengan modal berkisar Rp. 150.000s/d Rp.200.000, dalam bekerja sebagai nelayan Mu'ammam memperoleh hasil yang tidak menentu karna banyak nya hasil dipengaruhi oleh cuaca.

Biasanya kalau malam hari seminggu dua kali Mu'ammam mengisi maj'lis pengajian yang ada di Desa Bawah Layung.

j. Informan 10

Nama : Ahmad Idris

Usia : 46 Tahun

Alamat : Desa Bawah Layung RT 07, Dusun 2,  
Kecamatan Kurau, Kabupaten Tanah Laut

Jumlah Tanggungan : 3 (tiga) tanggungan

Pendidikan Terakhir : SMP Sederajat

Bapak Ahmad Idris sama seperti Bapak Mu'ammam yang merupakan nelayan yang menggunakan kapal kecil atau perahu, yang biasa disebut nelayan perorangan dengan waktu melaut biasanya berangkat malam dan pulang subuh, dan hasil ikan yang didapat tidak sebanyak yang menggunakan kapal besar. Bapak Ahmad Idris mempunyai usaha sampingan yang di bantu istrinya yaitu warung sembako dan alat-alat kebutuhan nelayan seperti jala dan lain-lain.

## B. Analisis Data

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dikumpulkan oleh peneliti melalui metode yang sudah ditentukan yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi terkait dengan minat nelayan terhadap pembiayaan modal kerja bank syariah dan faktor-faktor yang melatarbelakangi minat dan belum berminat nelayan terhadap pembiayaan modal kerja pada bank syariah, peneliti menganalisis data dalam bentuk deskriptif menggunakan data yang didapat atau diperoleh kemudian diuraikan dengan penjelasan sebagai berikut:

### 1. Analisis Minat Nelayan Terhadap Pembiayaan Modal Kerja Pada Bank Syariah.

Dari hasil penelitian dapat dikatakan bahwa minat seseorang sangat mempengaruhi keputusan para masyarakat khususnya para nelayan dalam memilih jasa di bank syariah. Perlu diperhatikan dengan seksama oleh pihak bank syariah agar selalu meningkatkan mutu, kualitas, dan pelayanan yang terbaik untuk para nelayan sehingga menimbulkan citra yang baik di benak pikiran nelayan tersebut.

Minat nelayan Desa Bawah Layung terhadap pembiayaan modal kerja pada bank syariah sudah mulai berkembang terlihat dari adanya tekad, keinginan untuk melakukan pembiayaan modal kerja pada bank syariah untuk kebutuhan modal kerja usaha mereka.

Minat ini merupakan dorongan kuat bagi seseorang yang timbul dari dalam diri seseorang untuk mewujudkan suatu pencapaian dari sebuah tujuan dan cita-cita yang menjadi keinginan. Minat juga dapat dikatakan sebagai

perangkat mental dari perasaan, harapan, pendirian, dan kecenderungan lain yang mengarahkan individu pada suatu pilihan tertentu.

Minat juga tergambar dalam firman Allah QS. Ali Imran ayat 159

فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ

Kemudian, apabila engkau telah membulatkan tekad, maka bertawakallah kepada Allah, Sungguh Allah mencintai orang yang bertawakal.

Minat yang besar pada suatu hal merupakan modal yang besar untuk membangkitkan semangat untuk melakukan tindakan yang diminati. Minat adalah sebuah motivasi yang mendorong seseorang untuk melakukan sesuatu yang mereka inginkan dan mereka bebas memilih. Setiap minat akan memberikan kepuasan pada kebutuhan.

Minat disini terhadap para nelayan yang kekurangan modal kerja usaha mereka atau menambah modal kerja usaha mereka, karena kurangnya kebutuhan peralatan untuk menangkap ikan dan lain sebagainya.

Pembiayaan merupakan suatu kegiatan penyediaan modal, pemberian modal atau penyaluran modal yang dilakukan oleh pihak bank kepada pihak yang dibiayai, dengan ketentuan dan perjanjian yang disepakati kedua pihak menggunakan akad-akad yang berdasarkan prinsip syariah.

2. Analisis terhadap faktor-faktor yang melatarbelakangi minat dan belum berminat nelayan terhadap pembiayaan modal kerja bank syariah.

Menurut Sukmadinata faktor-faktor yang melatarbelakangi minat ada 2 faktor yaitu faktor internal dan eksternal. Internal terdiri dari motivasi dan

pengetahuan tentang riba. Sedangkan faktor eksternal terdiri dari Pelayanan, Sosial dan Promosi. diantaranya sebagai berikut:

#### 1. Faktor Internal

Faktor internal merupakan faktor yang berasal dari dalam diri yaitu faktor psikologis, faktor psikoilogis disini terdiri dari motivasi dan pengetahuan riba.

##### a) Motivasi

Motivasi adalah dorongan dalam diri individu seseorang dan memaksa dia untuk berbuat (Nitisusastro, 2013, hal. 77). Motivasi merupakan dorongan yang muncul dari dalam diri seseorang yang menjadi faktor penggerak untuk mencapai tujuan tertentu. Dorongan tersebut dihasilkan oleh suatu tekanan yang timbul akibat dari suatu kebutuhan yang belum terpenuhi, sehingga dapat diartikan motivasi sebagai proses dimana kebutuhan-kebutuhan mendorong seseorang untuk melakukan serangkaian kegiatan untuk mencapai tujuan tertentu (A.M, 2012, hal. 94).

Teori ini diperkuat oleh pendapat Bapak Basrani, penjabarannya sebagai berikut.

Bapak Basrani mengemukakan aku awalnya sebelum melakukan pembiayaan di bank syariah, mempunyai masalah mengenai kapal ku yang digunakan untuk melaut, aku mempunyai 2 (dua) kapal tetapi salah satu kapal mengalami kerusakan, dan jala yang digunakan sebagai alat tangkap pun juga sudah rusak, tapi untuk memperbaiki itu semua aku butuh modal, karna uang yang di punyapun tidak cukup jadi selama 3 (tiga) bulan kapal itu terbengkalai karna tidak bisa digunakan. Tetapi karna ada dorongan kuat dari dalam diri dan ada motivasi untuk bisa bangkit lagi, jadi aku memutuskan untuk mengambil pembiayaan modal kerja yang ada disalah satu bank syariah.



Dari hasil wawancara diatas memperkuat teori bahwa motivasi dapat melatarbelakangi seseorang untuk memutuskan mengambil pembiayaan di bank syariah seperti yang dialami oleh Bapak Basrani.

Hal serupa juga dialami Bapak Arsani

Bapak Arsani mengemukakan, dalam hal pendapatan aku bekerja sebagai nelayan tidak menentu, apalagi jika cuaca buruk, aku awalnya dulu sebelum jadi nelayan, aku ikut membantu usaha paman di gudang penggilingan padi, kemudian pamanku mengalami kebangkrutan dalam usaha penggilingan padinya jadi tidak dioperasikan lagi, kemudian paman menyerahkannya kepadaku usahanya itu, tapi karna aku tidak punya tambahan modal untuk mengembangkan lagi usaha itu, jadi aku memutuskan untuk melakukan pembiayaan di bank syariah, aku termotivasi dengan keyakinanaku bahwa bantuan modal dari bank syariah bisa membantuku dalam usaha ini, dan ternyata memang benar, sekarang jika hasil pendapatan aku sebagai nelayan tidak bisa mencukupi kebutuhanku, aku masih ada penghasilan dari usaha gudang penggilingan padi itu.

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa motivasi dari dirinya mendorongnya untuk melakukan pembiayaan di bank syariah.

#### b) Pengetahuan Riba

Pengetahuan adalah suatu perubahan dalam perilaku suatu individu yang berasal dari pengalaman. Pengetahuan adalah informasi yang sudah dikombinasikan dengan pemahaman dan potensi untuk bertindak yang lantas melekat dibenak seseorang (Kotler, 2000).

Berdasarkan penjabaran diatas dapat dipahami bahwa pengetahuan adalah informasi yang dimiliki seseorang yang dapat secara langsung atau tidak langsung dari diri sendiri, orang lain maupun perangkat ilmiah. Perangkat ilmiah yang dimaksud seperti buku, jurnal maupun artikel.

Menurut Istilah teknis, riba adalah pengambilan tambahan dari harta pokok atau modal secara batil (Arif, 2015). Menurut Sayyid Sabiq riba adalah tambahan modal, baik itu sedikit maupun banyak (Rozalinda, 2016, hal. 110).

Berdasarkan penjelasan diatas dapat dipahami bahwa riba adalah tambahan yang berlipat dan diperoleh tidak dengan sebuah usaha yang dilakukan sehingga menghasilkan tambahan. Yang dimaksud pengetahuan riba adalah informasi yang dimiliki seseorang baik secara langsung maupun tidak langsung mengenai riba.

Seperti yang dikemukakan oleh informan yang memutuskan mengambil pembiayaan modal kerja di bank syariah

”Abdul Khair mengemukakan kita orang Muslim agama kita Islam jadi kita harus memilih yang halal, karena dari sesuatu yang halal Inn Sya Allah usaha kitapun berkah.”

Bapak Zuhri juga mengatakan alasannya mengambil pembiayaan modal kerja di bank syariah. aku orang Muslim, dan aku takut dosa, makanya aku lebih memilih yang pasti kehalalannya yaitu bank syariah.

Hal serupa juga dikatakan oleh Bapak Ahmad

Bapak Ahmad mengemukakan, aku lebih memilih pembiayaan di bank syariah ini karna aku tau yang namanya syariah itu sudah pasti kehalalannya, dari pada aku memilih riba dan banyak kerugiannya, jelas aku memilih yang halal,tapi karena kemarin ada persyaratannya yang kurang jadi belum aku ajukan ke bank.

Dari hasil wawancara diatas, menunjukkan bahwa pengetahuan tentang riba dapat mempengaruhi seseorang untuk memutuskan mengajukan pembiayaan yang ada di bank syariah.

Dasar hukum riba ada QS. Al-Baqarah: 275-276 dan QS. Al-Imran 130.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

يَمَحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيَرْبِي الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ

Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. Allah memusnahkan riba dan menyuburkan sedekah. Dan Allah tidak menyukai setiap orang yang tetap dalam kekafiran, dan selalu berbuat dosa.

QS. Al-Imran : 130

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan (RI, 2014).

## 2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor yang berasal dari luar yang meliputi faktor sosial, pelayanan, dan promosi sebagai berikut:

a) Faktor Sosial

Faktor sosial ini terdiri dari kelompok referensi, keluarga, peranan, dan status. Yang dimaksud kelompok referensi adalah kelompok yang secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi sikap dan perilaku seseorang. Para anggota keluarga juga dapat memberikan pengaruh yang kuat terhadap perilaku pembeli, kedudukan seseorang dalam setiap kelompok dapat dijelaskan dalam peranan dan status. Setiap peran akan mempengaruhi perilaku pembelian seseorang (Anoraga, 2009, hal. 90).

Faktor sosial budaya sangat berkaitan dan mempengaruhi minat masyarakat, sebab sosial dan budaya saling berhubungan satu sama lainnya dalam menentukan keputusan masyarakat.

Bapak Muhammad Idris mengemukakan pekerjaan ku sebagai nelayan ini terkadang tidak bisa mencukupi kebutuhan hidup yang selalu bertambah, itu pun sudah dibantu dengan usaha warung sembako istri, kemudian Istri menyarankan agar jualan peralatan untuk nelayan seperti alat tangkap dan sebagainya, tapi karna aku tidak punya modal jadi aku memutuskan untuk melakukan pembiayaan di bank syariah, dan alhamdulillah setelah mendapat modal usaha ini makin lancar, bahkan kalau lagi rame bisa mendapatkan keuntungan yang banyak.

Dari hasil wawancara di atas, memperkuat teori faktor sosial, khususnya keluarga, seperti dialami oleh Bapak Muhammad Idris, karena pengaruh kuat dan dorongan dari istrinya untuk mengembangkan usahanya yang ada. Sehingga mempengaruhi keputusan Bapak Muhammad Idris untuk mengajukan pembiayaan di bank syariah.

Hal serupa juga dikemukakan oleh Bapak Abdul Khair

Abdul Khair mengemukakan, aku awalnya tau ada pembiayaan modal kerja syariah ini dari teman, terus dijelaskannya kalau pembiayaan ini lebih menguntungkan jadi aku tertarik dan berminat untuk melakukan

pembiayaan di bank syariah, tapi aku merundingkan dulu dengan keluargaku untuk keputusan ini, kemarin juga sudah tanya untuk berkas yang harus dilengkapi. Tapi belum mengajukan karna dalam persyaratannya masih ada yang kurang.

#### b) Faktor Pelayanan

Pelayanan merupakan setiap tindakan atau keinginan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Produksinya dapat dikaitkan atau tidak dikaitkan dengan suatu produk fisik.

Kualitas pelayanan adalah tingkat mutu dari suatu yang ditawarkan kepada pihak lain yaitu konsumen (Tjiptono, 2005, hal. 156).

Berdasarkan beberapa pendapat yang telah dijabarkan maka dapat dipahami bahwa pelayanan adalah kegiatan yang ditawarkan oleh suatu organisasi atau perorangan dan dilakukan untuk membantu keperluan konsumen.

Dari teori diatas, diperkuat dengan pendapat Bapa Saipul.

Bapak Saipul mengemukakan pelayanan itu penting, karna ada orang yang menilai dari pelayanan, salah satunya aku, kalau pelayanan baik, orang pun senang, misalnya orang yang melani ramah, sabar menghadapi nasabah dan itu bisa menjadi poin plusnya dari bank itu sendiri. untuk pembiayaan yang di bantu oleh bank syariah, aku gunakan untuk menambah modal istri dalam usaha kerupuknya.

Tentang pelayanan ini juga dikemukakan oleh Bapak Zuhri

Bapak Zuhri mengemukakan pelayanan itu sangat penting dalam suatu usaha yang ditawarkan, kemarin aku mau mengajukan pembiayaan modal kerja disalah satu bank syariah, tapi karna ada pergantian kepala banknya, jadi berkas atau persyaratan yang sudah ku serahkan, terlambat prosesnya. Pembiayaan yang didapat aku gunakan untuk menambah modal usaha warung sembako istri.

Dari hasil wawancara diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa pelayanan juga bisa melatarbelakangi seseorang untuk memutuskan mengambil pembiayaan di bank syariah.

Pelayanan memiliki dimensi dasar yang dapat dijadikan acuan dalam menilai pelayanan suatu perusahaan terdiri dari sebagai berikut:

- a) Keandalan (*reability*) yaitu kemampuan perusahaan untuk memberikan pelayanan sesuai yang dijanjikan dengan cepat, tepat, akurat, dan terpercaya.
- b) Daya Tanggap (*resposiveness*) yaitu berkenaan dengan kesediaan dan kemampuan para karyawan untuk membantu para pelanggan dan merespon permintaan mereka, serta menginformasikan kapan saja jasa akan diberikan dan kemudian memberikan jasa dengan tepat.
- c) Jaminan (*assuarnce*) yaitu perilaku karyawan mampu menumbuhkan kepercayaan pelanggan terhadap perusahaan bisa menciptakan rasa aman bagi para pelanggannya.
- d) Empati (*emphaty*) yaitu perusahaan memahami masalah para pelaggannya dan bertindak demi kepentingan pelanggan, serta memberikan perhatian personal kepada para pelanggan dan memiliki jam operasinal yang nyaman.
- e) Bukti fisik (*tangibles*) yaitu kemampuan suatu perusahaan dalam menunjukkan eksistensnya kepada pihak eksternal. Penampilan sarana dan prasarana fisik perusahaan dan lingkungan sekitar

adalah bukti fasilitas fisik/gedung, gudang, penampilan karyawan lain sebagainya (Tjiptono, 2005, hal. 157).

c) Faktor Promosi

Promosi adalah komunikasi yang persuasif, mengajak, mendesak, membujuk, dan meyakinkan (Mursid, 2014, hal. 86). Dapat dipahami promosi adalah upaya untuk menawarkan suatu produk atau jasa untuk menarik calon konsumen. Untuk membuat calon konsumen tertarik, konsumen sangat mempertimbangkan promosi yang dilakukan oleh suatu lembaga sebab dari promosi ini konsumen dapat mengetahui keunggulan suatu lembaga.

Sarana dan ukuran promosi terdiri dari pengiklanan, penjualan pribadi (*personal selling*), hubungan masyarakat dan publisitas, pemasaran langsung (*direct marketing*) serta promosi penjualan (*sales promotion*). Pengiklanan adalah bentuk persentasi dan ide promosi, barang atau jasa secara nonpersonal oleh sponsor yang teridentifikasi. Bentuk pengiklanan misalnya adalah brosur dan booklet, poster dan leaflet, bentuk audiovisual melalui media televisi, logo/symbol dan lain sebagainya. Lalu hubungan masyarakat dan publisitas adalah suatu program yang didesain untuk mempromosikan atau melindungi imej perusahaan atau produk perusahaan secara individual. Misalnya melalui seminar, laporan tahunan, sponsor kegiatan, donator dan lain sebagainya.

Pemasaran langsung adalah menggunakan surat, telepon, dan alat kontak nonpersonal lainnya untuk berkomunikasi atau mendapatkan respon dari pelanggan atau prospek tertentu. Bentuknya antara lain melalui katalog, telemarketing, elektronik, belanja melalui tv, dan lain sebagainya. Terakhir yaitu promosi penjualan adalah insentif jangka pendek untuk mendorong, mencoba atau membeli suatu produk. Bentuknya antara lain adalah pemberian sampel, kupon, hadiah, demonstrasi, dan lain sebagainya (Mursid, 2014, hal. 88).

Mengenai promosi ini sangat penting karena ini bisa mempengaruhi keinginan atau minat seseorang untuk melakukan pembiayaan di bank syariah, seperti penjelasan dibawah ini oleh informan yang telah di wawancarai.

Seperti yang diungkapkan Bapak Rudi, aku memang pernah mendengar ada pembiayaan di bank syariah, tapi tidak mengetahui secara rinci, bagaimana spesifikasi dan lain-lainnya, jadi aku di bank syaria itu hanya untuk menabung, kalau untuk pembiayaannya belum berminat.

Hal ini juga diungkapkan Bapak Roni aku di bank syariah itu hanya untuk menabung, kalau untuk pembiayaan-pembiayaan yang ada di bank itu sendiri aku memang pernah mendengar. Tetapi kalau untuk melakukan pembiayaan di bank itu aku belum berminat. Kerana aku hanya seorang buruh nelayan yang penghasilannya tidak menentu, Jadi belum ada minat untuk mengajukan pembiayaan di bank syariah, karna takut tidak bisa membayar angsurannya.

Hal serupa juga diungkapkan Bapak Mu'ammam, aku di bank syariah hanya menabung itu pun jarang, aku memilih menabung di bank syariah karna menghindari adanya riba, untuk pembiayaan yang ada di bank syariah memang pernah mendengar tapi belum berminat untuk mengajukan pembiayaan di bank syariah takut tidak bisa melunasinya.



Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa kurangnya promosi yang dilakukan oleh bank menyebabkan masyarakat hanya mengetahuinya dari mulut kemulut belum mengetahui secara jelas mengenai sistem pembiayaan yang ada di bank itu sendiri. Dan mereka juga belum berminat karena takut tidak bisa membayar angsurannya.

Dari hasil wawancara dan data-data yang telah didapatkan, dapat ditarik kesimpulan bahwa yang berminat ada sebanyak 7 orang dan belum berminat ada 3 orang, penjabarannya sebagai berikut :

Tabel 4.6

Faktor yang melatarbelakangi berminat dan belum berminat

No	Nama	Berminat karna Faktor yang Melatarbelaknginya	Belum Berminat karna faktor yang melatarbelkangnya
1	Basrani	Berminat dalam pembiayaan bank syariah karena dilatarbelakangi oleh faktor motivasi dari diri sendiri agar usahanya dapat berjalan kembali.	-
2	Zuhri	Berminat dalam pembiayaan bank syariah karena dilatarbelakangi faktor pengetahuan tentang riba.	
3	Abdul Khair	Berminat dalam pembiayaan bank syariah karena dilatarbelakangi faktor sosial khususnya teman, dari ajakan teman yang	-

		mendorong keinginan minat untuk melakukan pembiayaan di bank syariah.	
4	Ahmad	Berminat dalam pembiayaan bank syariah karena dilatarbelakangi faktor pengetahuan tentang riba	-
5	Muhammad Idris	Berminat dalam pembiayaan yang ada di bank syariah dilatarbelakangi faktor sosial keluarga, khususnya istri yang mendorong mengambil pembiayaan di bank syariah agar usahanya makin berkembang.	-
6	Saipul	Berminat dalam pembiayaan bank syariah karena dilatarbelakangi faktor pelayanan, karena pelayanan yang ramah, dan memperlakukan nasabahnya dengan baik.	-
7	Arsani	Berminat dalam pembiayaan bank syariah karena dilatarbelakangi oleh faktor motivasi dari diri sendiri agar usahanya dapat berjalan kembali.	-
8	Rudi	-	Belum berminat karna kurangnya promosi yang dilakukan, jadi hanya mendengar dari mulut kemulut, belum mengetahui secara

			rinci bagaimana sistem pembiayaan di bank syariah khususnya pembiayaan modal kerja dan takut tidak bisa membayar angsurannya.
9	Roni	-	Belum berminat karna kurangnya promosi yang dilakukan, jadi hanya mendengar dari mulut kemulut, belum mengetahui secara rinci bagaimana sistem pembiayaan di bank syariah khususnya pembiayaan modal kerja dan takut tidak bisa membayar angsurannya
10	Mu' ammar	-	Belum berminat karna kurangnya promosi yang dilakukan, jadi hanya mendengar dari mulut kemulut, belum mengetahui secara rinci bagaimana sistem pembiayaan di bank syariah khususnya pembiayaan modal kerja dan takut tidak bisa membayar angsurannya

Sumber: Sa'adah, data diolah dari data primer,2021