

**ANALISIS *PROBLEM SOLVING* TERHADAP MINAT
PEDAGANG DALAM MEMILIH JASA PERBANKAN
SYARIAH (PASAR SENTRAL PALOPO)**

Skripsi

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi (S,E) pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan
Binis Islam Universitas Islam Negeri Palopo*



Diajukan oleh

RISKAWATI
20 0402 0157

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PALOPO
2025**

**ANALISIS *PROBLEM SOLVING* TERHADAP MINAT
PEDAGANG DALAM MEMILIH JASA PERBANKAN
SYARIAH (PASAR SENTRAL PALOPO)**

Skripsi

*Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat guna memenuhi gelar Sarjana
Ekonomi (SE) pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Palopo*



Diajukan Oleh:

Riskawati

20 0402 0157

pembimbing

Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.El., MA.

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PALOPO
2025**

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Riskawati
NIM : 20 0402 0157
Program Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa:

1. Skripsi ini benar hasil karya saya sendiri, bukan plagiasi atau duplikasi dari karya orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian dari skripsi ini adalah karya saya sendiri kecuali kutipan yang ditunjukkan sumbernya, segala kekeliruan yang terdapat di dalamnya adalah tanggung jawab saya.

Demikian pernyataan ini dibuat sebagaimana mestinya. Bila mana di kemudian hari ternyata pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi perbuatan tersebut.

Palopo, 23 September 2025
Yang membuat pernyataan



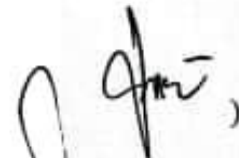
Riskawati
NIM. 20 0402 0157

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi berjudul *Analisis Problem Solving* terhadap Minat Pedagang dalam Memilih Jasa Perbankan Syariah (Studi Kasus Pasar Sentral Kota Palopo) yang ditulis oleh Riskawati Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 2004020157, mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Palopo, yang dimunaqasyahkan pada hari Senin, tanggal 21 Juli 2025 Miladiyah bertepatan dengan 25 Muharram 1447 Hijriah, telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan Tim Penguji, dan diterima sebagai syarat meraih gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Palopo, 10 September 2025

TIM PENGUJI

- | | | |
|--|-------------------|---|
| 1. Dr. Hj. Anita Marwing, S.H.I., M.H.I. | Ketua Sidang | () |
| 2. Ilham, S.Ag., M.A. | Sekretaris Sidang | () |
| 3. Edi Indra Setiawan, S.E., M.M. | Penguji I | () |
| 4. Umar. S.E., M.S.E. | Penguji II | () |
| 5. Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.EI., M.A. | Pembimbing | () |

Mengetahui:



a.n. Rektor UIN Palopo
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Hj. Anita Marwing, S.H.I., M.H.I.
NIP.198201242009012006



Ketua Program Studi
Perbankan Syariah

Edi Indra Setiawan, S.E., M.M.
NIP.198912072019031005

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ
وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ، أَمَّا بَعْدُ

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah swt yang telah menganugerahkan rahmat, hidayah serta kekuatan lahir dan batin. Selawat dan salam kepada Nabi Muhammad saw, kepada para keluarga, sahabat dan pengikut-pengikutnya, Sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul “Analisis Problem Solving Terhadap Minat Pedagang Dalam Memilih Jasa Perbankan Syariah (Studi Pasar Sentral Palopo)”. Skripsi ini disusun sebagai syarat yang harus diselesaikan, guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Perbankan Syariah pada Universitas Islam Negeri (UIN) Palopo.

Penulisan skripsi ini dapat terselesaikan berkat bantuan, bimbingan serta dorongan dari banyak pihak walaupun penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga dengan penuh ketulusan hati dan keikhlasan. Terkhusus kepada kedua orang tuaku tercinta Bapak **Saprianus Gau** dan Ibu **Nurlia** yang telah mengasuh dan mendidik penulis dengan penuh kasih sayang sejak kecil hingga sekarang dan segala yang telah diberikan kepada anak-anaknya. Mudah-mudahan Allah swt, mengumpulkan kita semua dalam surga-Nya kelak. Selanjutnya penulis juga mengucapkan terimah kasih kepada:

1. Rektor UIN Palopo, Bapak Dr. Abbas Langaji, M.Ag, beserta Wakil Rektor Bidang Akademik dan kelembagaan, Bapak Dr. Munir Yusuf, M.Pd, Wakil

Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, Bapak Dr. Masruddin, S.S., M. Hum dan Wakil Rektor Bidang kemahasiswaan dan Kerjasama Bapak Dr. Takdir Ishak Pagga, S.H., M.H. yang telah memberikan kesempatan kepada peneliti untuk menuntut ilmu UIN Palopo.

2. Dr. Hj. Anita Marwing, S.H.I., M.H.I. selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Palopo. Ilham, S.Ag., M.A. Selaku wakil Dekan Akademik, Selaku Wakil Bidang Dekan Akademik Dan Kelembagaan, Dr. Alia Lestari, M.Si. Selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan Dan Keuangan, Bapak Muhammad Ilyas, S.Ag., M.A Selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan Dan Kerjasama.
3. Edi Indra Setiawan S.E., M.M, selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah UIN Palopo serta para Dosen dan Staf yang telah banyak memberi arahan dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.El., MA. selaku pembimbing utama yang senantiasa memberikan motivasi, saran dan masukan serta doa sehingga skripsi ini bisa terselesaikan dengan baik, saya selaku penulis skripsi mengucapkan banyak terima kasih.
5. Penguji I Edi Indra Setiawan, S.E., M.M. dan Penguji II Umar, S.E., M,SE. yang telah membantu mengarahkan penyelesaian skripsi ini.
6. Dr. Arzal Syah, SE., M.Ak. selaku Dosen Penasehat Akademik.
7. Seluruh Dosen beserta seluruh staf pegawai UIN Palopo yang telah mendidik penulis selama berada di UIN Palopo dan memberikan bantuan dalam penyusunan skripsi ini.

8. Abu Bakar S.Pd., M.Pd selaku Kepala Unit Perpustakaan beserta Karyawan dan Karyawati dalam ruang lingkup UIN Palopo, yang telah banyak membantu, khususnya dalam mengumpulkan literatur yang berkaitan dengan pembahasan skripsi ini.
9. Kepada Pedagang Pasar Sentral Palopo yang telah memberikan informasi dan izin untuk melakukan penelitian mengenai skripsi ini.
10. Kepada teman perjuangan; Nurfadillah, Sindi Nur Anisa, Ovi Sosinta, yang telah membantu penulis dalam proses ini yang selalu kebersamai penulis dalam suka duka, dan selalu memberikan support kepada penulis.
11. Kepada seluruh teman-teman Program Studi Perbankan syariah khususnya PBS F yang telah membantu dan memberikan support.

Akhirnya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini meskipun banyak hambatan dan ketegangan namun dapat dilewati dengan baik, Semoga Allah Swt, senantiasa menjaga dan meridhoi setiap langkah kita sekarang dan selamanya. Aamiin.

Palopo, 1 Agustus 2024
Penulis

Riskawati
NIM 2004020157

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB – LATIN DAN SINGKATAN

A. Transliterasi Arab-Latin

Pedoman Transliterasi Arab Latin pada penulisan skripsi ini mengacu pada hasil Keputusan Bersama (SKB) Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I Nomor: 158 Tahun 1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

1. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak di lambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	Ṣ	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	Ḥ	Ha (dengan titik diatas)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Ẓ	Zet (dengan titik diatas)

ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	Sad	Ş	Es (dengan titik diatas)
ض	Dad	Ḍ	De (dengan titik diatas)
ط	Ta	Ṭ	Te (dengan titik diatas)
ظ	Za	Ẓ	Zet (dengan titik diatas)
ع	‘ain	‘	Apostrof terbaik
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
ؤ	Wau	W	We

ه	Ha	H	Ha
ء	Hamza	‘	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamsah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa di beri tanda apa pun. Jika terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (‘).

2. Vokal

Vokal bahasa Arab. Seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

Vokal tunggal bahasa arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	<i>Fathah</i>	A	A
اِ	<i>Kasrah</i>	I	I
اُ	<i>Dammah</i>	U	U

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat an huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَي	<i>Fathah dan ya</i>	Ai	A dan I
اَو	<i>Fathah dan wau</i>	Au	A dan U

Contoh:

كَيفَ : *kaifa*

هَؤُلَ : *haula*

3. Maddah

Maddah atau vokal Panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Harkat dan huruf	Nama	Huruf dan tanda	Nama
أَ آ ... ي ...	<i>Fathah dan Alif atau ya</i>	Ā	A dengan garis diatas
إِ	<i>Kasrah atau ya</i>	ī	I dan garis di atas
ؤُ	<i>Dhammah atau wau</i>	Ū	U dan garis diatas

Garis datar di atas huruf *a*, *i*, dan *u* bisa juga di ganti dengan garis lengkung seperti huruf *v* yang terbalik menjadi *â*, *î*, dan *û*. Model ini sudah dibakukan dalam font semua sistem operasi.

Contoh:

مَاتَ : *mâta*

رَمَى : *ramâ*

يَمُوتُ : *yamûtu*

4. Ta marbûṭah

Transliterasi untuk *ta marbūṭah* ada dua, yaitu: *ta marbūṭah* yang hidup atau mendapat harkat *Fathah*, *Kasrah* dan *Dammah* transliterasinya adalah [t]. Sedangkan *ta marbūṭah* yang mati atau mendapat harkat sukun transliterasinya adalah [h].

Kalau kata yang terakhir dengan *ta marbūṭah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbūṭah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *raudah al-atfāl*
الْمَدِينَةُ الْفَضْلَةُ : *al-madīnah al-fāḍilah*
الْحِكْمَةُ : *al-hikmah*

5. Syaddah (*Tasydid*)

Syaddah atau *Tasydid* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah *Tasydid*(^{◌ْ◌ْ}), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan pengulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*

Contoh:

رَبَّنَا : *rabbānā*
نَجِّنَا : *najjaīnā*
الْحَقُّ : *al-ḥaqq*
الْحَجُّ : *al-ḥajj*
نُحْمٍ : *nu'ima*
أَدُوُّ : *'aduwwun*

Jika huruf *ber-tasydid* di akhir sebuah kata dan didahului oleh huruf kasrah, maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah(i)*.

Contoh:

حَلِي : 'alī (bukan 'aly atau 'aliyy)

حَرَبِي : 'arabi (bukan 'arabiyy atau 'araby)

6. Kata sandang

Kata sandang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf ال (*alif lam ma'arifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang transliterasi seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiah* maupun huruf *qomariah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh:

الشَّمْسُ : *Al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

الزَّلْزَلَةُ : *Al-zalزالah* (*az-zalزالah*)

الْفَلْسَفَةُ : *Al-falsafah*

الْبِلَادُ : *Al-bilādu*

7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf *hamzah* menjadi apostrof hanya berlaku bagi *hamzah* yang terletak di tengah dan di akhir kata. Namun bila *hamzah* terletak di

awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa *alif*.

Contoh :

تَأْمُرُونَ : *ta'murūna*

النَّوْءُ : *al-nau'*

شَيْءٌ : *syai'un*

أُمِرْتُ : *umirtu*

8. Penulisan Bahasa Arab yang Lazim digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari perbendaharaan Bahasa Indonesia, atau sudah sering ditulis dalam tulisan Bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata *Al-Qur'an* (dari *al-Qur'ān*), *sunnah*, *khusus* dan *umum*. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka mereka harus ditransliterasi secara utuh.

Contoh:

FīZilāl al-Qur'ān

Al-Sunnah qabl al-tadwīn

Al-'Ibārāt bi 'umūm al-lafz lā bi khuṣūṣ al-sabab

9. *Lafz al-Jalālah* (الله)

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti *jar* dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *muḍāf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf *hamzah*. Contoh:

دِينُ اللَّهِ : *dīnullāh*

بِاَللّٰهِ : *billāh*

Adapun *ta marbūṭah*di akhir kata yang disandarkan kepada *Lafẓ al-Jalālah*ditransliterasikan dengan huruf [t].

Contoh:

هُم فِي رَحْمَةِ اللّٰهِ *hum fi raḥmatillāh*

10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital (*All caps*) dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenai ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman Ejaan Bahasa Indonesia (EYD) yang berlaku. Huruf kapital misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama dalam permulaan kalimat.

Bila nama diri didahului oleh kata sandang (*al-*), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata tersebut menggunakan huruf kapital (*Al-*). Ketentuan juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang *al-*, baik ketika ia ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan (CK,DP,CDK dan DR).

Contoh :

Wa mā Muḥammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wuḍi'a linnāsi lallaẓī bi Bakkata mubārakan

Syahru Ramaḍān al-laẓī unzila fih al-Qur'ān

Naṣīr al-Dīn al-Ṭūsī

Abū Naṣr al-Farābī

Al-Gazālī

Al-munqiz min al-Ḍalāl

B. Daftar singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

Swt., : Subhanahu Wata'ala

Saw., : Sallallahu 'Alaihi Wassallam

QS : Qur'an Surah

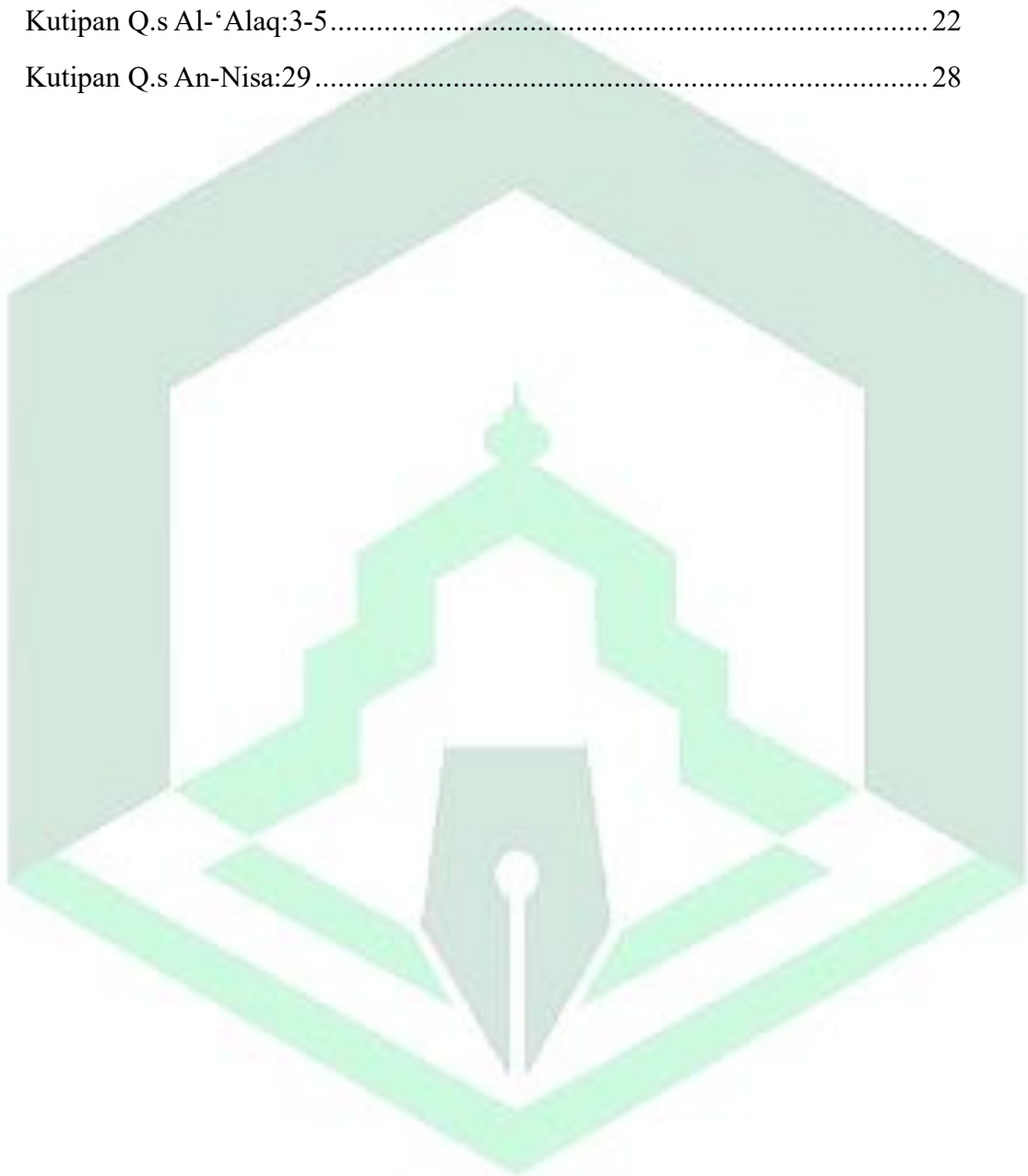
HR : Hadis Riwayat

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	iii
PRAKATA	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN	vii
DAFTAR ISI	xvi
DAFTAR AYAT	xvii
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR TABEL	xix
ABSTRAK.....	xx
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar belakang	1
B. Rumusan masalah	7
C. Tujuan masalah	7
D. Manfaat penelitian	7
BAB II KAJIAN TEORI	9
A. Penelitisan terdahulu yang relevan.....	9
B. Landasan teori	12
C. Kerangka pikir.....	34
BAB III METODE PENELITIAN	35
A. Jenis Penelitian	35
B. Lokasi dan waktu penelitian	36
C. Data dan sumber data.....	36
D. Instrumen penelitian	37
E. Teknik pengumpulan data.....	37
F. Teknik analisis data.....	39
BAB IV DESKRIPSI DAN ANALISIS DATA	41
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	41
B. Hasil Penelitian	49
C. Pembahasan.....	57
BAB V PENUTUP.....	65
A. Kesimpulan	65
B. Saran	66
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR AYAT

Kutipan Q.s Al-Baqarah: 275	3
Kutipan Q.s Al-Ankabut:49.....	13
Kutipan Q.s Al-‘Alaq:3-5.....	22
Kutipan Q.s An-Nisa:29	28



DAFTAR GAMBAR

Kerangka pikir	34
Struktur Desa	58



GAFTAR TABEL

Tabel 1.1 data statistic perbankan syariah permaret OJK	3
Tabel 1.2 hasil reduksi data menggunakan model GROW	49
Tabel 1.3 analisis problem solving menggunakan model GROW.....	58



ABSTRAK

Riskawati, 2025 “Analisis *Problem Solving* Terhadap Minat Pedagang Dalam Memilih Jasa Perbankan Syariah (Pasar Sentral Palopo)”. Skripsi program studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo (IAIN). Dibimbing oleh Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.EI., MA.

Skripsi ini membahas tentang Analisis *Problem Solving* Terhadap Minat Pedagang Dalam Memilih Jasa Perbankan Syariah (Pasar Sentral Palopo). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apa yang menjadi kendala atau masalah pedagang dalam memilih jasa perbankan syariah, untuk mengetahui Langkah penyelesaian atau Solusi seperti apa yang bisa memecahkan masalah yang di hadapi oleh pedagang. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Informan dalam penelitian ini pedagang di pasar sentral kota palopo. Teknik pengumpulan datanya menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Setelah semua data terkumpul selanjutnya disusun menggunakan analisis kualitatif yang bersifat mendeskripsikan data sehingga dapat ditarik kesimpulan untuk menjawab permasalahan ini. Jumlah informan dalam penelitian ini sebanyak 6 (Enam) orang. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa: *Pertama, problem* atau kendala pedagang dalam memilih jasa perbankan syariah yaitu kurang pemahaman terkait perbankan syariah baik dalam hal jasa maupun produknya yang diakibatkan oleh kurangnya promosi dan sosialisasi secara langsung kepada pedagang dan juga masalah proses pengurusan yang di anggap rumit dan Lokasi yang susah dijangkau oleh para pedagang. *Kedua*, Langkah penyelesaian masalah atau Solusi terhadap minat pedagang kepada perbankan syariah yaitu melakukan sosialisasi dan memberikan edukasi kepada pedagang terkait perbankan baik itu jasa maupun produknya dan memberikan edukasi mengenai layanan digital bank yang dapat mempermudah para pedagang untuk mengakses bank syariah dan juga memperluas jaringan didaerah sekitaran pasar sentral palopo.

Kata Kunci: minat pedagang dalam memilih, *problem solving*.

ABSTRACT

Riskawati, 2025 "Problem Solving Analysis of Traders' Interest in Choosing Islamic Banking Services (Palopo Central Market)". Thesis of the Islamic Banking study program, Faculty of Islamic Economics and Business, Palopo State Islamic Institute (IAIN). Supervised by Dr. Muh. Ruslan Abdullah, S.EI., MA.

This thesis discusses the Problem Solving Analysis of Traders' Interest in Choosing Islamic Banking Services (Palopo Central Market). This study aims to find out what are the obstacles or problems of traders in choosing Islamic banking, to find out what steps or solutions can solve the problems faced by traders. This type of research is qualitative research. The informants in this study were traders in the central market of Palopo City. The data collection technique used observation, interviews, and documentation. After all the data was collected, it was then compiled using qualitative analysis that was descriptive of the data so that conclusions could be drawn to answer this problem. The number of informants in this study was 6 (six) people. The results of this study indicate that: First, the problem or obstacle of traders in choosing Islamic banking services is a lack of understanding regarding Islamic banking both in terms of services and products which is caused by a lack of promotion and direct socialization to traders and also the problem of complicated management processes and locations that are difficult for traders to reach. Second, the steps to solve the problem or solution to traders' interest in Islamic banking are to conduct socialization and provide education to traders regarding banking, both services and products, and provide education about digital banking services that can make it easier for traders to access Islamic banks and also expand networks in the area around the Palopo central market.

Keywords: traders' interest in choosing, problem solving

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank menjadi salah satu kegiatan usaha yang memegang peranan penting dalam mendorong perekonomian di Indonesia. Bank banyak mengeluarkan produk-produk yang menjadi langganan masyarakat modern saat ini. Sama halnya dengan bank yang basisnya adalah syariah pada saat minat dalam keuangan Islam tumbuh, penting untuk memahami bagaimana pertimbangan berbasis syariah dapat berdampak pada bisnis atau transaksi, karena penting untuk ditegaskan bahwa kemunculan keuangan Islam relatif baru dan upaya yang berkelanjutan diperlukan untuk mengembangkan standar industri dan praktik terbaik.¹

Undang-undang no. 21 pasal 1 ayat 7 tahun 2008 menjelaskan bahwa perekonomian Islam dimulai dengan kehadiran perbankan syariah, yaitu bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Sebagai lembaga keuangan yang berlandaskan etika, dengan dasar Al-Qur'an dan Hadis tentu dalam praktiknya akan menghindari penggunaan instrumen bunga (riba) dan beroperasi dengan prinsip bagi hasil, Penilaian tersebut diperkuat dengan munculnya fatwa yang dikeluarkan Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang menyatakan bahwa bunga bank sama dengan riba dan hukumnya haram dalam syariah Islam. Sebagaimana firman Allah SWT dalam al-Qur'an banyak sekali yang

¹ Shaykh Yusuf Talal DeLorenzo, "Shari'ah Compliance Risk," *Chi. J. Int'l L.* 7(2006): 397.

menyebutkan diharamkannya riba, Sesuai dengan firman Allah SWT dalam Q.S Al-Baqarah : 275.²

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَحَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Terjemahannya:

“Orang-orang yang memakan (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri, kecuali seperti orang yang berdiri sempoyongan karena kesurupan setan. Demikian itu terjadi karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Siapa pun yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya (menyangkut riba), lalu dia berhenti sehingga apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi (transaksi riba), mereka itulah penghuni neraka. Mereka kekal di dalamnya”.

Bank syariah memiliki peranan yang sangat penting untuk membangun pemahaman mengenai pemanfaatan produk dan jasa perbankan syariah karena bank syariah pengelolaannya sesuai aturan syariah dan terhindar dari riba. Dengan adanya akses yang mudah untuk dijangkau dengan layanan yang tidak kalah efisien dari lembaga keuangan lainnya seharusnya mampu menjadi minat untuk para pedagang menggunakan bank syariah dengan cara transaksi yang halal dan berkah.³

Berdasarkan statistik perbankan syariah yang diterbitkan otoritas jasa keuangan (OJK) dapat di lihat total nasabah pembiayaan per maret 2022-2023, terjadi peningkatan nasabah pembiayaan sebesar 13,01%⁴.

² Agama, Kementrian RI, *Al-Quran Dan Terjemahan*, Bandung:Pt Madina,2012

³ Efi Melina, “Pengaruh Faktor Emosional Motivasi Dan Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Pedagang Pasar Pada Penggunaan Jasa Perbankan Syariah (Studi Empiris Pasar Wage Purwekerto)”. UIN PROF. K.H. Saifuddin Zuhri Purwekerto 2023.

⁴ Otoritas Jasa Keuangan, “Statistic Perbankan Syariah (SPS) Desember 2022”.

Tabel 1.1

	Jumlah nasabah	Peningkatan
Tahun/maret	Pembiayaan	
2023	2.011.800	0
2024	2.273.799	261.999

Sumber: data statistik perbankan syariah permaret OJK

Dari laporan statistik tersebut juga menginformasikan bahwa nasabah pembiayaan perbankan syariah menggunakan dananya untuk tiga hal yaitu: modal kerja, investasi dan konsumsi. Tercatat pedagang (UKM dan UMKM) merupakan mayoritas nasabah pembiayaan tersebut yang menggunakan dana untuk keperluan usaha (modal dan investasi).

Dalam pemulihan ekonomi, perbankan dituntut untuk tetap eksis memberikan pembiayaan kepada para pelaku usaha, khususnya bank syariah yang identik dengan sektor riil. UMKM dalam keadaan normal sangat sulit mendapatkan pendanaan karena tidak terpenuhinya persyaratan yang harus dipenuhi untuk mendapatkan pendanaan.⁵ Dengan Adanya indikasi kenaikan jumlah nasabah pembiayaan kategori pedagang, sehingga perlu di ketahui problem sloving pedagang dalam memilih produk atau jasa perbankan syariah.

Berkembangnya lembaga keuangan bank syariah diindonesia akan membutuhkan dukungan dari masyarakat Islam diindonesia dengan berbagai

⁵ Muh.Ruslan Abdullah & Fasiha "The Impact Covid-19 to Financing SMEs Sharia Banking In Indonesia" Jurnal Ekonomi, Keuangan dan Perbankan Syariah. vol.5 no.2 2021

macam profesi, seperti salah satunya pedagang, pedagang adalah seseorang yang memperjual belikan hasil produksi sendiri maupun tidak diproduksi sendiri kepada konsumen guna memperoleh keuntungan, pedagang yang sudah memiliki banyak uang tunai pasti membutuhkan jasa lembaga keuangan untuk menyimpan uang mereka dan sebagai alat lalu lintas pembayaran.

Dalam mengembangkan usaha salah satu instrumen pokoknya adalah modal. Ketercukupan modal dapat menjadikan muara masalah bagi pelaku usaha termasuk di dalamnya pedagang pasar tradisional. Banyaknya sumber permodalan di kalangan masyarakat menyebabkan pedagang harus membuat preferensi dalam menentukan sumber permodalan yang tepat.⁶

pedagang dalam menentukan pilihan sumber permodalannya akan memiliki berbagai pertimbangan dan alasan sehingga pilihan sumber permodalannya dapat memberikan manfaat bagi pedagang tersebut. Pedagang pada umumnya dalam menentukan preferensinya disesuaikan dengan kemampuan dan kesesuaian penggunaannya. Selain itu, pedagang juga mayoritas menentukan pilihan sumber permodalannya melihat dari prosedur pengajuan dan pembayaran pinjaman yang mudah.

Dalam menjalankan kegiatan perdagangannya para pedagang menggunakan bermacam-macam sumber permodalan.⁷ Hal seperti ini yang nantinya menentukan bagaimana pandangan dan minat pedagang terhadap bank syariah. inilah yang

⁶ Dewi Ratna Sari, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Pedagang Sayur Bertransaksi Di Bank Syariah (Studi Kasus Pedagang Pasar Atas Curup). Skripsi IAIN CURUP 2022.

⁷ Dewi Laela Hilyatin, "Preferensi Permodalan Pedagang Pasar Wage Purwokerto, Penguatan Destinasi Keuangan Dan Perbankan Syariah Vis A Vis Rentenir Di Pasar Tradisional". Jurnal Ekonomi Islam | Islamic Economics Journal Vol. 7 No. 2 Juli-Desember 2019.

menjadi masalah bagi pedagang pasar sentral palopo, dimana para pedagang masih belum paham betul terkait jasa perbankan syariah sehingga dalam hal ini pedagang berminat mencari permodalan yang mudah digunakan untuk usaha yang dijalani.

Minat ialah perilaku yang menunjukkan kecenderungan konsumen untuk bertindak sebelum keputusan membeli benar-benar dilakukan. Faktor internal yang mempengaruhi minat konsumen salah satunya yaitu pengetahuan produk dan prosedur pembiayaan merupakan faktor eksternal yang mempengaruhi minat konsumen. Pengetahuan produk ialah informasi yang dimiliki konsumen terkait dengan karakteristik dan manfaat produk. Prosedur pembiayaan sebuah proses yang akan dilalui oleh konsumen berkaitan dengan bagaimana ia mendapatkan pinjaman dari sebuah lembaga keuangan.⁸

Minat dapat berperan secara efektif untuk menunjang pengambilan keputusan seseorang. Pada dasarnya minat berperan penting akan penerimaan suatu hubungan antara diri dengan sesuatu yang di luar diri, semakin kuat atau dekat hubungan tersebut semakin besar minatnya.⁹

Kondisi seperti ini menjadikan pekerjaan bagi pihak Bank Syariah di Indonesia untuk meraih pangsa pasar Perbankan Nasional dan dapat mempertahankan nasabahnya agar tidak pindah ke Bank lain dapat menarik minat masyarakat sebanyak mungkin untuk menjadi nasabah Bank Syariah. Perlu siasat dan taktik yang tepat untuk menaikkan minat nasabah menabung di bank Syariah salah

⁸ Yulia Nur Sasih, "Pengaruh Pengetahuan Produk Dan Prosedur Pembiayaan Terhadap Minat Pedagang Pasar Wage Purwokerto Mengajukan Pembiayaan Arrum Bpkb Di Pegadaian Syariah" Skripsi Uin Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto 2022

⁹ Ronal Demantio Tambunan, "Pengaruh *Service Quality* Dan *Relationship Quality* Terhadap Minat Pedagang Menggunakan Jasa Perbankan Syariah". Skripsi Uin Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan 2023.

satunya dengan memberikan pemahaman dan mengedukasi kepada mahasiswa dan masyarakat mengenai perbankan Syariah.¹⁰

Suatu masalah biasanya memuat situasi yang mendorong seseorang untuk menyelesaikannya akan tetapi tidak tahu secara langsung apa yang harus dikerjakan untuk menyelesaikannya. Sesuatu dianggap masalah bergantung kepada orang yang menghadapi masalah tersebut disamping secara implisit suatu soal bisa memiliki karakteristik sebagai masalah.¹¹ Dalam pengertiannya pemecahan masalah atau Problem sloving seperti yang di artikan Syaiful Bahri Djaramah Dan Aswan Zain adalah suatu cara berfikir secara ilmiah untuk mencari pemecahan suatu masalah.¹² Pemecahan masalah dipengaruhi faktor-faktor situasional dan personal, faktor-faktor situasional terjadi misalnya pada stimulus yang menimbulkan masalah, pada sifat-sifat masalah, sulit mudah, baru-lama, penting-kurang penting, melibatkan sedikit atau banyaknya masalah lain.¹³

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul **“Analisis Problem Solving terhadap Minat Pedagang dalam memilih jasa perbankan syariah (pasar sentral palopo)”**.

¹⁰ Putri Sugesti And Luqman Hakim, ‘Peran Religiusitas Dalam Memoderasi Disposable Income Dan Pengetahuan Perbankan Syariah Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah’, Al-Mashrafiyah: Jurnal Ekonomi, Keuangan, Dan Perbankan Syariah, 5.1 (2021), 47–58.

¹¹ Safira Nuraini, “Strategi Penyelesaian Masalah Penggunaan Aplikasi Mobile Banking Dalam Pengajuan Kredit Pembiayaan Rumah (KPR) di BRI Syariah”. Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang 2021

¹² Syaiful Bahri Djaramah Dan Aswan Zain, Strategi Belajar Mengajar, (Jakarta: Rineka Cipta , 2002), Cet.2, H. 103-104.

¹³ Jalaludin Rahmat, Psikologi Komunikasi (Bandung: Pt. Remaja Rosdakarya, 1998), 73-

B. Rumusan masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apa problem pedagang dalam memilih jasa perbankan syariah?
2. Bagaimana Langkah penyelesaian masalah minat pedagang dalam memilih jasa perbankan syariah?

C. Tujuan masalah

Berdasarkan dari rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui problem pedagang dalam memilih jasa perbankan syariah
2. Untuk mengetahui Langkah penyelesaian masalah minat pedagang dalam memilih jasa perbankan syariah.

D. Manfaat penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat teoritis

hasil dari penelitian ini diharapkan menjadi sarana yang berguna dalam mengembangkan wawasan keilmuan dan dapat digunakan sebagai masukan dan referensi bagi akademisi, pelajar dan pihak lainnya tentang penelitian yang serupa. Serta menambah keilmuan khususnya ekonomi syariah dalam bidang syariah.

2. Manfaat praktis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan perbankan syariah dalam mengembangkan kualitas bank yang khususnya menarik minat nasabah. Dan juga dapat menjadi acuan untuk pembaca dalam melakukan penelitian yang berkaitan dengan masalah ini.



BAB II

TINJUAN PUSTAKA

A. Kajian Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan penulis dalam melakukan penelitian dan bertujuan untuk mengetahui hubungan antara penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya dengan yang akan dilakukan.

1. Safira Nuraini (2021) “strategi penyelesaian masalah menggunakan aplikasi mobile banking dalam pengajuan kredit pembiayaan rumah (KPR) di BRI Syariah”. hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa strategi penyelesaian masalah dalam menggunakan mobile banking ini pihak kesemarang hanyalah sebagai pelaksana dan hanya menjalankan perintah dari pembuat aplikasi, dari revisi digital banking di BSI (ex BRI Syariah) membantu proses memperbarui atau mereload halaman yang terkendala selebihnya pihak bak akan membuat laporan kepada develop. Mengingat fitur ini baru pada aplikasi mobile banking. Persamaan pada kedua penelitian ini adalah menggunakan metode penelitian kualitatif. Adapun perbedaan pada kedua penelitian ini adalah penelitian terdahulu membahas terkait pemecahan masalah pada mobile banking sedangkan penelitian ini pemecahan masalah terhadap minat pedagang.
2. Nurianna Sihombing & M. Chaerul Rizky (2024) “Analisis Manajemen Keuangan Terhadap *Problem Solving* Pada Mahasiswa”. Hasil dari penelitian menyatakan bahwa penguasaan mahasiswa pada manajemen

keuangan terhadap *problem solving* sangat baik. Persamaan pada kedua penelitian ini yaitu menggunakan metode penelitian kualitatif. Adapun perbedaan pada kedua penelitian ini yaitu perbedaan waktu penelitian dan tempat penelitian.

3. Syunu Trihantoyo, Windasari, Ayu Wulandari, Suruti, Siti Zulaikha (2023) “Model GROW dalam Peningkatan Kompetensi dan Pengembangan Profesi Pendidik Sekolah Dasar Bawean Gresik” hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata pada implementasi dilapangan kompetensi guru pada level cakap. Pada aspek pengetahuan profesional guru sudah mampu menyusun konsep serta menetapkan tujuan pembelajaran yang berfokus pada pembelajaran berdiferensiasi. Pada praktek pembelajaran profesional dilapangan guru sudah mampu merancang berbagai asesmen yang digunakan sebagai bahan untuk perbaikan pada proses pembelajaran. Persamaan pada penelitian yaitu menggunakan penelitian kualitatif dan membahas terkait model GROW. Adapun perbedaan pada penelitian ini adalah penelitian terdahulu objek penelitiannya adalah guru SD sedangkan penelitian ini objek penelitiannya adalah pedagang di pasar sentral.
4. Sasmita Dewi, Yulastri Arif, Zifriyanti Minanda Putri, Dewi Murni (2023) “Keefektifan Model GROW Pada Kemampuan Pengarahan Supervisor Keperawatan: *Literature Review*” hasil penelitian menunjukkan bahwa model T-GROW efektif dalam teaching, learning, dan supervision, pelatihan model T-GROW efektif meningkatkan skill dan perilaku guru dalam memberikan pengarahan dan pembelajaran kepada siswa dan juga

efektif digunakan dalam menyelenggarakan diklat kepemimpinan. Persamaan pada penelitian ini adalah sama-sama menggunakan penelitian kualitatif. Perbedaan pada penelitian terdahulu adalah menjelaskan tentang model GROW terkait pengarahan supervisor keperawatan, sedangkan pada penelitian ini menjelaskan tentang model GROW terkait minat pedagang memilih jasa perbankan syariah.

5. Puput Agustina (2020) “cenderungnya minat pedagang terhadap bank konvensional dengan bank syariah (studi kasus pedagang di pasar kota metro pusat)”. Hasil dari penelitian ini adalah cenderungnya minat pedagang terhadap bank konvensional dengan bank syariah adalah faktor internal dan eksternal, faktor internal yang mempengaruhi adalah kepribadian, sikap, motivasi dan kepercayaan. Sedangkan faktor eksternal yang mempengaruhi adalah pelayanan dan lokasi. Faktor internal yang dominan yaitu faktor kepribadian sedangkan faktor eksternal yang dominan adalah pelayanan. Persamaan pada penelitian ini adalah membahas terkait minat pedagang. Kemudian perbedaan pada penelitian ini adalah terkait lokasi penelitian.

B. Landasan Teori

1. Problem Solving

Problem solving merupakan suatu pemikiran yang terarah dengan tujuan untuk merubah situasi saat ini menjadi kondisi yang diharapkan dengan

memunculkan solusi-solusi yang dapat mengatasi permasalahan.¹⁴ Pemecahan masalah merupakan suatu pemikiran yang terarah secara langsung untuk menemukan Solusi dan jalan keluar untuk suatu masalah yang spesifik.¹⁵

Problem solving atau proses memecahkan masalah merupakan usaha yang keras dalam menghadapi permasalahan dan berusaha untuk mengupayakan agar permasalahan tersebut agar cepat diatasi.¹⁶ *problem solving* merupakan kegiatan yang dilakukan individu dengan tujuan mencari solusi atau cara efektif dalam mengatasi kondisi saat ini menjadi kondisi yang diharapkan (*present state into future state or desired goals*).¹⁷

problem sloving adalah suatu pendekatan pengajaran yang menggunakan masalah dunia nyata sebagai suatu konteks bagi siswa untuk belajar tentang cara berfikir kritis dan keterampilan permasalahan, serta untuk memperoleh pengetahuan dan konsep esensial dari materi pembelajaran.¹⁸

Hakikatnya pemecahan masalah (*problem solving*) adalah seseorang menghadapi situasi yang harus memberi respon, tetapi tidak mempunyai informasi, konsep-konsep, prinsip-prinsip dan cara-cara yang dapat di

¹⁴Fatwa Tentama, Budi Santosa, & Muhammad Ali, "Buku Monograf Model Pembelajaran" Yogyakarta 2022.

¹⁵Robert L. Solso, Psikologi Kognitif (Jakarta:Erlangga, 2007).

¹⁶ Davidoff, L. (1988). Psikologi: Suatu pengantar. Erlangga.

¹⁷ Anderson, L. (2000). A taxonomy for learning, teaching, and assessing (a revision of Bloom's taxonomy of educational objectives, abridged edition). Longman.

¹⁸ Nurhadi, Kurikulum 2004: Pertanyaan Dan Jawaban, (Jakarta: Pt Grasindo, 2004).

pergunakan dengan segera untuk memperoleh pemecahan.¹⁹ Sebagaimana Firman Allah SWT dalam Al-Quran surah Al-Ankabut ayat 69 yang berbunyi:²⁰

وَالَّذِينَ جَاهَدُوا فِينَا لَنَهْدِيَنَّهُمْ سُبُلَنَا ۚ وَإِنَّ اللَّهَ لَمَعَ الْمُحْسِنِينَ

Terjemahan:

“Orang-orang yang berusaha dengan sungguh-sungguh untuk (mencari keridhoan) kami benar-benar akan kami tunjukkan kepada mereka jalan-jalan kami. Sesungguhnya allah benar-benar Bersama orang-orang yang berbuat kebaikan”.

Ayat ini menekankan pentingnya Upaya dan usaha dalam menghadapi permasalahan dengan keyakinan bahwa Allah akan membimbing mereka yang berusaha. Ayat ini juga mengajarkan bahwa Allah tidak membebani seseorang melainkan apa yang diberikan allah kepadanya, dan bahwa ujian adalah sesuai dengan kekuatan yang telah diberikan. . Terdapat model-model analisis problem solving yang terdiri dari empat yaitu:

a. Model GROW (*Goal, Reality, Options, Will*)²¹

- 1) *Goal* (tujuan) yaitu mengidentifikasi tujuan yang ingin di capai.
- 2) *Reality* (realita) yaitu mengevaluasi situasi saat ini dan pemahaman mendalam tentang masalah yang dihadapi.
- 3) *Options* (opsi) yaitu mengenerasi berbagai alternatif atau Solusi untuk mencapai tujuan.

¹⁹ Slameto, “Belajar Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhinya”. Jakarta : Rineka Cipta, 2010 Cet 5

²⁰ Mushaf Madinah|Hal. 403| Mushaf Kemenag RI 2019 Jakarta Selatan.

²¹ Michael Bungay Stanier “The Choaching Habit (Summary): Say Less, Ask More & Change The Way You Lead” Book 2016

- 4) *Will* (kesepakatan) yaitu merumuskan rencana Tindakan yang konkret dan komitmen untuk melaksanakannya.

b. Model *Osborn-Parnes Creative Problem Solving* (CPS)²²

- 1) *Clarify* (klarifikasi) yaitu mendefinisikan masalah secara jelas dan memahami konteksnya.
- 2) *Ideate* (ideasi) yaitu menghasilkan sebanyak mungkin ide atau Solusi yang kreatif.
- 3) *Develop* (pengembangan) yaitu mengevaluasi dan mengembangkan ide-ide yang paling menjanjikan.
- 4) *Implement* (implementasi) yaitu menerapkan Solusi yang di pilih dan mengukur hasilnya.

c. Model *six sigma DMAIC* (*Define, Measure, Analyze, Improve, Control*)²³

- 1) *Define* (definisi) yaitu mendefinisikan masalah atau tujuan yang ingin dicapai secara spesifik.
- 2) *Measure* (pengukuran) yaitu mengumpulkan data untuk mengevaluasi situasi saat ini dan mengidentifikasi penyebab akar masalah.
- 3) *Analyze* (analisis) yaitu menganalisis data untuk memahami faktor-faktor yang mempengaruhi masalah dan mengidentifikasi peluang perbaikan.

²² Pepkin, "Creative Problem Solving In Math" Book 2004

²³ Vincent Gaspersz, 2002 "Pedoman Implementasi Program Six Sigma" Gramedia

- 4) *Improve* (perbaikan) yaitu mengembangkan dan menerapkan Solusi untuk mengatasi masalah yang diidentifikasi.
- 5) *Control* (kendali) mengawasi dan mempertahankan perbaikan yang telah dilakukan untuk memastikan keberlanjutan dan konsistensi.

d. Model SCAMPER²⁴

- 1) *Substitute* (substitusi) yaitu mencari ide-ide baru dengan mengganti elemen yang ada.
- 2) *Combine* (gabungan) yaitu menggabungkan atau menghubungkan elemen yang ada untuk menciptakan Solusi baru
- 3) *Adapt* (adaptasi) mengubah atau menyesuaikan elemen yang ada untuk memenuhi kebutuhan baru.
- 4) *Put to Another Use* (penggunaan baru) mengubah bentuk, ukuran, atau fitur elemen yang ada.
- 5) *Eliminate* (eliminasi) menghilangkan elemen yang tidak di perlukan atau tidak relevan.
- 6) *Reverse* (memutar) membalikkan atau memutar perspektif untuk melihat masalah dari sudut pandang yang berbeda.

terdapat beberapa indikator problem solving, yaitu:²⁵

- a. Menggunakan berbagai macam prosedur
- b. Manipulasi

²⁴ Listika Yusi Risnani, 2019. “Teknik SCAMPER: Stimulasi Kreativitas Mahasiswa Calon Guru Biologi Pada Aktivitas Laboratorium”. Jurnal Pendidikan Biologi VOL.12 No.1

²⁵ Davidoff, L. (1988). Psikologi: Suatu pengantar. Erlangga.

- c. Memahami konsep
- d. Mencatat kesamaan
- e. Perbedaan dan analogi
- f. Identifikasi suatu hal yang kritis dan memilih menggunakan prosedur yang sesuai
- g. Menganalisis perincian yang tidak benar
- h. Dapat menginterpretasi hubungan antar fakta
- i. Membuat generalisasi

Langkah pemecahan masalah yang dapat mempermudah dalam menyelesaikan masalahnya yaitu:²⁶

- a. Memahami masalah, Langkah ini meliputi menentukan apa yang diketahui dan ditanyakan dan memberikan keterangan tentang soal apakah cukup mencari apa yang ditanyakan.
- b. Merencanakan penyelesaian masalah, Langkah ini meliputi mengidentifikasi masalah kemudian mencari cara yang tepat untuk menyelesaikan masalah tersebut.
- c. Penyelesaian masalah, pada Langkah ini ditekankan pelaksanaan rencana penyelesaian melaksanakan sesuai rencana yang di buat.
- d. Memeriksa Kembali hasil, Langkah ini dilakukan dengan memeriksa kebenaran jawaban, dicari dengan cara yang lain dan dapatkan jawaban atau cara tersebut digunakan untuk soal-soal lain.

²⁶ Dianti Purba, Zulfadli, & Roslian Lubis, "Pemikiran George Polya Tentang Pemecahan Masalah" *Jurnal Mathematic Education Journal* 2021.

ada enam aspek dalam problem solving yang harus diperhatikan, yaitu:²⁷

- a. *Identify/define the problem* (mengidentifikasi atau mendefinisikan suatu permasalahan)
- b. *Analyze possible causes or assumptions* (menganalisis kemungkinan penyebab dan asumsi-asumsi)
- c. *Identify possible solutions* (mengidentifikasi kemungkinan solusi-solusi)
- d. *Select best solution* (memilih solusi yang terbaik)
- e. *Implement the solution* (mengimplementasikan solusi dari permasalahan)
- f. *Evaluate progress and revise as needed* (mengevaluasi perkembangan dan melakukan revisi apabila dibutuhkan)

Mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi *problem solving*, , terdapat lima faktor yang mempengaruhi *problem solving*, yaitu:²⁸

- a. Kemampuan memori, memori mempunyai peran penting ketika melakukan pemecahan masalah, karena memori dibutuhkan untuk mengumpulkan informasi dan mengaitkan permasalahan.
- b. Pemberian makna pada masalah, yaitu masalah dapat terselesaikan apabila individu dapat memaknai masalah dengan baik.
- c. Pemahaman individu akan informasi yang relevan dengan masalah, yaitu jika individu mengumpulkan informasi yang relevan semakin banyak, maka

²⁷ Barkman& Machtmes, “*Designing Quantitative Instrument*. West Lafayette: Purdue University. Cipta; P.92 Dan R%D. Bandung:Alfabeta.

²⁸ Ormrod, J. “*Educational psychology: Developing learners*. Pearson Education Inc” 2003

akan semakin banyak alternatif pemecahan masalah serta solusi yang dapat diimplementasikan.

- d. Kemampuan recall dan memori jangka panjang, yaitu untuk melihat proses mengumpulkan kembali beberapa informasi dan pengetahuan yang dimiliki serta mengelaborasi informasi tersebut.
- e. Proses metakognitif, yaitu pemahaman individu tentang kemampuan kognitif dengan upaya yang optimal.

Adapun prinsip-prinsip *problem solving* adalah:²⁹

- a. Keberhasilan dalam memecahkan masalah dapat dicapai jika diarahkan ke masalah yang ia mampu memecahkannya. Pada prinsip ini dijelaskan bahwa masalah yang kita hadapi ada yang mudah dipecahkan dan ada pula yang sulit. Jika kita menghadapi masalah yang sulit hendaknya kita menganalisa masalah itu yaitu mengurai ke dalam masalah-masalah Tunggal yang lebih mudah di hadapi/dipecahkan.
- b. Dalam memecahkan masalah pakailah data atau keterangan yang ada. Sering data yang ada tidak lengkap atau belum kita ketahui relevasinya. Data sangat kita perlukan , karena dengannya kita akan dapat mengenal persoalannya.
- c. Titik tolak pemecahan masalah ialah mencari kemungkinan-kemungkinan jalan keluar, proses pemecahan masalah dimulai dengan mencari beberapa kemungkinan jalan keluar. Sehingga akhirnya kita dapat memilih satu jalan

²⁹ Kartono, Kartini. Bimbingan Dan Dasar-Dasar Pelaksanaannya, Jakarta CV Rajawali, 1985

keluar yang kita pandang paling tepat. Setelah kita memilih usaha kita pusatkan pada perencanaan dan pelaksanaan jalan keluar itu dan kita sisihkan kemungkinan lain.

- d. Menyadari masalah harus didahulukan dari usaha memecahkan masalah. Prinsip ini menyadarkan kita untuk tidak terburu-buru dalam memecahkan masalah, tetapi pemecahan masalah itu haruslah dengan usaha yang benar-benar dipikirkan terlebih dahulu agar kita sampai kepada pemecahan tuntas dan tepa.
- e. Proses menciptakan ide-ide baru hendaknya dipisahkan dari proses evaluasi ide, sebab yang akhir ini menghambat yang pertama. Prinsip ini menekankan bahwa dalam pemecahan masalah kita dibebaskan untuk menciptakan ide baru tanpa harus terikat atau terkait dengan ide-ide lama.
- f. Situasi-situasi pilihan hendaknya dijadikan situasi masalah, situasi masalah ditandai dengan adanya hambatan situasi pilihan biasanya perhatian ditujukan dua alternatif yang harus dipilih. Dalam situasi persoalan diri perhatian tidak diarahkan kepada ide-ide baru karena pemusatan perhatian ditunjukan kepada “bagaimana” memilih yang tepa antara dua kemungkinan itu. Jika dua alternatif yang ada tidak dapat dipilih atau tidak diinginkan barulah dicari kemungkinan lain dengan mencari ide-ide baru.
- g. Situasi masalah kadang perlu diubah menjadi situasi pilihan, tujuan situasi masalah adalah menghilangkan hambatan jika ditemukan dua pemecahan masalah maka situasi masalah itu bisa dirubah menjadi situasi pilihan.

- h. Pemecahan masalah yang diusulkan pemimpin sering dievaluasi secara kurang obyektif. Usul pemecahan masalah dari pemimpin biasanya diterima oleh anggota dengan sikap khusus. Hal ini biasanya diterima oleh adanya anggapan bahwa pemimpin adalah orang yang berkuasa. Situasi ini kurang baik karena sering mengurangi rasa tanggung jawab anggota dan anggota akan menyalahkan pemimpin jika pemecahan masalah yang ditemukan tidak mendapatkan hasil yang di harapkan.

2. Minat

Minat adalah perilaku seseorang yang cenderung melakukan tindakan sebelum benar-benar mengambil keputusan pembelian. minat merupakan perilaku yang hadir sebagai tanggapan terhadap suatu objek dan memperlihatkan keinginan konsumen untuk membelinya.³⁰ Tingkat minat seseorang merupakan faktor signifikan yang dapat memengaruhi pilihan dan tindakan mereka. Ketertarikan yang intens terhadap atau kerinduan terhadap sesuatu merupakan definisi etimologis dari minat. Kecenderungan untuk fokus dan mengambil bagian dalam apa pun, bersama dengan emosi positif, adalah apa yang dimaksud Abdul Rahman Shaleh ketika ia mengatakan bahwa seseorang tertarik.³¹

³⁰ Yulia Nur Sasih, "Pengaruh Pengetahuan Produk Dan Prosedur Pembiayaan Terhadap Minat Pedagang Pasar Wage Purwokerto Mengajukan Pembiayaan ARUM BPKB Di Pegadaian Syariah". Skripsi 2022.

³¹ Santi Handayani & Cahya Agung Mulyana, "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Pedagang Pasar Atas Bukittinggi Menggunakan Pembiayaan Utsman di BPRS Jam Gadang". Inisiatif: Jurnal Ekonomi, Akuntansi dan Manajemen Vol.3, No.4 Oktober 2024.

minat adalah sumber motivasi yang mendorong orang untuk melakukan sesuatu yang mereka inginkan bila mereka bebas memilih.³² Pengertian minat diartikan sebagai keinginan, kehendak, atau kesukaan. Minat juga dapat diartikan keinginan dan dorongan yang muncul dari dalam diri atau dari luar diri (lingkungan) kepada faktor penggerak kearah tujuan yang ingin dicapai.³³

Dalam Al-Quran berbicara tentang minat terdapat surah pertama turun. Pada ayat pertama dari surah pertama turun perintahnya adalah agar kita membaca. Membaca yang dimaksud bukan hanya membaca buku atau dalam artian tekstual, akan tetapi juga semua aspek. Apakah itu tuntunan untuk membaca cakrawala jagat yang merupakan tanda kebesaran-Nya, serta membaca potensi diri, sehingga dengannya kita dapat memahami apa yang sebenarnya hal yang menarik minat kita dalam kehidupan ini.³⁴ Sebagaimana Firman Allah SWT dalam Al-Quran surah Al-‘Alaq, ayat 3-5 yang berbunyi:³⁵

اقْرَأْ وَرَبُّكَ الْأَكْرَمُ الَّذِي عَلَّمَ بِالْقَلَمِ عَلَّمَ الْإِنْسَانَ مَا لَمْ يَعْلَمْ

Terjemahannya:

“Bacalah! Tuhanmulah Yang Mahamulia; yang mengajar (manusia) dengan pena; Dia mengajarkan manusia apa yang tidak diketahuinya”.

Minat adalah sikap jiwa orang seorang termasuk ketiga fungsi jiwanya (kognisi, konasi, dan emosi), yang tertuju pada sesuatu dan dalam hubungan itu

³² Hamdiah & Likdanawati, “Strategi Peningkatan Minat Nasabah Dalam Penggunaan Internet Mobile Banking (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Di Lhokseumawe)”. Jurnal Visioner & Strategis Volume 10, Nomor 1, Maret 2021

³³ Sri Wahyuni, Kamus Besar Bahasa Indonesia (Jakarta: Pusat Pheonix, 2007), hal.586.

³⁴ Abdul Rahman Shaleh & Muhibb Abdul Wahab, “Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam”. Jakarta:Kencana, 2004. Hlm.273

³⁵ Al-Quran Al Karim Dan Terjemahannya Departemen Agama RI

unsur perasaan yang kuat. minat adalah suatu kecenderungan yang erat kaitannya dengan perasaan terutama perasaan senang terhadap sesuatu yang dianggapnya berharga atau sesuai kebutuhan dan memberi kepuasan kepadanya. Sesuatu itu dapat berupa aktifitas, orang, pengalaman atau benda yang dapat dijadikan sebagai stimuli atau rangsangan yang memerlukan respon terarah.

Apabila sesuatu itu dianggapnya sesuai dengan kebutuhan atau menyenangkan baginya maka sesuatu itu akan dilaksanakan. minat adalah sugesti yang dapat menggerakkan orang untuk mengerjakan sesuatu yang diinginkan, suatu kebutuhan akan dipuaskan dengan minat.³⁶ Minat yang timbul pada diri seseorang biasanya melalui proses, dengan adanya perhatian dan interaksi dengan lingkungan maka minat tersebut dapat terus berkembang. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat terhitung cukup banyak, namun secara garis besar minat dikelompokkan menjadi dua yaitu minat dari dalam diri individu dan minat yang berasal dari luar diri. Minat yang bersumber dari dalam diri individu antara lain yaitu: jenis kelamin, bobot, umur, pengalaman, dan kepribadian.³⁷

³⁶ Sukanto. Nafsiologi. Jakarta: integritas press.1085

³⁷ Jalil, A., & Hamzah, S.A. "Pengaruh Bagi Hasil Dan Kebutuhan Modal Terhadap Minat UMKM Mengajukan Pembiayaan Pada Lembaga Keuangan Syariah Dikota Palu. *Jurnal Perbankan Dan Keuangan Syariah* 2(2)

bahawa minat itu mengandung tiga unsur, yaitu:³⁸

- a. Unsur kognisi (menenal), dalam pengertian bahwa minat itu didahului oleh pengetahuan dan informasi mengenai obyek yang dituju oleh minat tersebut.
- b. Unsur emosi (perasaan), karena dalam partisipasi atau pengalaman itu disertai dengan perasaan tertentu (biasanya perasaan senang).
- c. Unsur konasi (kehendak), merupakan kelanjutan dari dua unsur diatas yaitu diwujudkan dalam bentuk kemauan dan hasrat untuk melakukan suatu kegiatan.

minat dapat didefinisikan melalui indikator-indikator sebagai berikut:³⁹

- a. Minat transaksional yaitu kecenderungan seseorang untuk membeli produk.
- b. Minat referensial yaitu kecenderungan seorang untuk mereferensikan suatu produk kepada orang lain.
- c. Minat preferensial yaitu minat yang menggambarkan perilaku seorang yang mempunyai preferensi utama pada produk tersebut. Preferensi ini cuma bisa dapat digantikan bila terjalin sesuatu dengan produk preferensinya.

³⁸ Amirul Mukminin, Ahmad Syahrizal, & Victor Diwantara. "Pengaruh Pengetahuan Dan Persepsi Bagi Hasil Terhadap Minat Menjadi Nasabah Di Bank Syariah (Studi Kasus Di Desa Bukit Tigo Kecamatan Singkut Kabupaten Sarolangun)". Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen Vol.1, No.4 Desember 2023

³⁹ Muhammad Abdul Kohar Septyadi, Mukhayati Salamah, & Siti Nujiyatillah. "literature review Keputusan pembelian dan minat beli konsumen pada smarphone: harga dan promosi". Jurnal manajemen Pendidikan dan ilmu sosial. 2022

- d. Minat eksploratif yaitu minat yang menggambarkan tentang perilaku seseorang yang selalu mencari informasi untuk mendukung sifat-sifat positif dari produk tersebut.

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat yaitu Minat tidak akan muncul dengan sendirinya secara tiba-tiba dari dalam diri individu. Minat dapat timbul pada diri seseorang melalui proses. Dengan adanya perhatian dan interaksi dengan lingkungan, maka minat tersebut dapat berkembang. Munculnya minat ini biasanya ditandai dengan adanya dorongan, perhatian, rasa senang, kemampuan, kecocokan maupun kesesuaian⁴⁰

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi minat yaitu sebagai berikut, yaitu :⁴¹

- a. Faktor budaya

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

- b. Faktor sosial

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

⁴⁰ Tubagus Wahidin, 'Pengaruh Uang Saku Dan Peran Orang Tua Terhadap Minat Menabung Mahasiswa (Survei Pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan Ekonomi Angkatan 2018 Dan 2019 FKIP Universitas Siliwangi)' (Universitas Siliwangi, 2021)

⁴¹ Marini, "Minat Pedagang Pasar Kepahiang Menggunakan Produk Pembiayaan Mikro Pada Bank Syariah". Skripsi Iain Curup 2022.

c. Faktor pribadi

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

d. Faktor psikologis

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

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi minat menurut teori dari Rambat Lupiyoadi yaitu sebagai berikut:⁴²

a. Bauran Pemasaran

merupakan sesuatu yang sangat berpengaruh pada Perusahaan dalam memasarkan produk serta jasa. Kegiatan promosi tidak hanya berperan sebagai alat komunikasi antara Perusahaan dengan konsumen, melainkan juga sebagai alat guna mempengaruhi konsumen pada kegiatan pembelian atau menggunakan jasa sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya.

b. Kebutuhan

Kebutuhan yaitu sama dengan keinginan. Kebutuhan merupakan sesuatu yang dibutuhkan manusia untuk mempertahankan hidup serta untuk memperoleh kenyamanan, kesejahteraan dan kelangsungan hidup. Pada

⁴² Rambat Lupiyoadi dan A. Hamdani. *Manajemen Pemasaran Asa*. (Jakarta: Salemba Empat, 2019).183

dasarnya minat transaksi dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk persepsi konsumen terhadap produk atau layanan, kualitas yang dirasakan, nilai yang ditawarkan, dan dengan pengalaman sebelumnya. Adapun tahapan minat ini terdiri dari beberapa tahap antara lain:⁴³

- a. Pengetahuan mengenai produk yang didapat dari Informasi yang lengkap.
- b. Setelah pengetahuan lalu adanya pertimbangan mengenai informasi yang didapat
- c. Setelah melakukan pertimbangan maka yang terakhir adalah keputusan untuk menggunakan.

3. Pedagang

Pedagang adalah orang atau badan membeli, menerima atau menyimpan barang penting dengan maksud untuk dijual, diserahkan, atau dikirim kepada orang atau badan lain, baik yang masih berwujud barang penting asli, maupun yang sudah dijadikan barang lain⁴⁴ Secara etimologis, pedagang merupakan orang yang berdagang ataupun bisa juga di bilang pedagang, pedagang yaitu orang yang memperdagangkan produk atau barang yang tidak diproduksi untuk mencari keuntungan.⁴⁵ Pedagang yaitu mereka yang melakukan perbuatan

⁴³ Dita Septiana Cahyaningrum, "Analisis Minat Pedagang Muslim Di Pendopo Alit Kabupaten Boyolali Dalam Menggunakan Produk Perbankan Syariah". Skripsi 2023.

⁴⁴ Ridho Pratama and M Sahnun, "Analisis Ketimpangan Distribusi Pendapatan Pedagang Di Kecamatan Tanjung Morawa-Deli Serdang," JEKKP (Jurnal Ekonomi, Keuangan dan Kebijakan Publik) , no. 1 (2019).

⁴⁵ Eko Sujatmiko, Kamus IPS (Surakarta: Aksara Sinergi Media Cet. 1. 2014) h.231

perniagaan pada umumnya merupakan perbuatan pembelian barang untuk dijual lagi.⁴⁶pedagang dapat dikategorikan menjadi:⁴⁷

- a. Reseller/agen/grosir yaitu distributor yang membeli atau menjual menerima barang-barang mereka dari dealer atau agen individu yang biasanya ditugaskan ke wilayah penjualan/ dealer tertentu, kurang dari luas mitra dagang.
- b. Pengecer atau distributor yang menjual produk yang dijual langsung kepada pengguna akhir maupun konsumen dalam satuan atau eceran.

Secara sederhana, pedagang ini bergerak di bidang usaha penjualan. Setiap badan usaha yang melakukan pembelian dan penjualan barang atau jasa dengan tujuan memperoleh keuntungan disebut pedagang. Kepentingan pedagang dapat diartikan sebagai preferensi dan keterlibatan yang tidak dipaksakan dalam kegiatan perdagangan. Setiap badan usaha yang melakukan pembelian dan penjualan produk dan jasa di pasar disebut pedagang.

Istilah "pedagang" mengacu pada setiap individu atau organisasi yang terlibat dalam penjualan barang atau jasa secara langsung atau tidak langsung kepada pengguna akhir. Istilah "jual beli" mengacu pada setiap transaksi di

⁴⁶ C.,S.T. Kansil dan Christine S.T. Kansil, "*pokok-pokok pengetahuan hukum dagang indonesia*", (Jakarta: Sinar Grafika, 2008). H.15

⁴⁷ Albara, "*analisis pengaruh perilaku pedagang terhadap inflasi*", h.248

mana dua pihak sepakat untuk memperdagangkan barang yang diinginkan dengan harga yang sesuai dengan harga yang diminta penjual.⁴⁸

Ini adalah ayat 29 dari Q.S. An-Nisa, bagian Al-Qur'an yang membahas tentang perdagangan :⁴⁹

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا
 أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Terjemahan:

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.

Dalam suatu aktivitas perdagangan, pedagang merupakan orang yang memperjual belikan barang dagangannya dan menawarkannya kepada konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung. Dalam ekonomi pedagang dibedakan menurut jalur distribusi yang dilakukan Dimana pedagang distributor, pedagang partai besar dan pedagang eceran.⁵⁰ Prinsip dasar perdagangan dalam islam yaitu dengan adanya unsur kebebasan dalam melakukan setiap transaksi namun tetap memperhatikan keridhaan dan

⁴⁸ Santi Handayani & Cahya Agung Mulyana, “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Pedagang Pasar Atas Bukittinggi Menggunakan Pembiayaan Utsman di BPRS Jam Gadang”. Inisiatif: Jurnal Ekonomi, Akuntansi dan Manajemen Vol.3, No.4 Oktober 2024.

⁴⁹ Al-Quran Al Karim Dan Terjemahannya Departemen Agama RI

⁵⁰ Wiwik Rahmawati, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Pedagang Muslim Dalam Memilih Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus Pasar Rakyat Daleman Kec. Wonosari Klaten) Skripsi 2022.

melarang pemaksaan. System kebebasan tersebut merupakan salah satu Upaya untuk mempersingkat mata rantai antara produsen dan konsumen.⁵¹

4. Bank Syariah

Di Indonesia sistem perbankan yang digunakan adalah dual banking system dimana beroperasi dua jenis usaha bank yaitu bank syariah dan bank konvensional. Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank Umum Syariah dan bank Pembiayaan Rakyat Syariah.⁵²

Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah, prinsip syariah adalah prinsip hukum islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang di keluarkan oleh Lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah. Bank syariah sudah tidak lagi dianggap sebagai tamu asing, hal ini sebabkan kinerja dan kontribusi perbankan syariah terhadap perkembangan industri perbankan di Indonesia hasilnya dapat dilihat secara realita. Optimalnya kinerja perbankan syariah semakin nyata Ketika krisis ekonomi melanda Indonesia.⁵³

Eksistensi bank syariah memiliki peranan dan kontribusi penting dalam mendukung percepatan Pembangunan nasional, khususnya pembangunan ekonomi berkelanjutan. Pengembangan bank syariah memberikan pengaruh

⁵¹ Kartika, A. T., & Ediwijoyo, S.P. (2021) Dampak Kredit Dan Usaha Melalui Rentenir Terhadap Usaha Pedagang Pasar. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 5(7), 7501-7510

⁵² Arzal Syah, Muh Aldhy Hamid & Sofyan Hamid “Analitical Procedure Penentuan Pembiayaan Perbankan Syariah di Indonesia” Vol.4 Issue 1 2021.

⁵³ Muammar Arafat Yusmad, “Aspek Hukum Perbankan Syariah Dari Teori Ke Praktik”. HLM:24,26,29.

besar terhadap perekonomian nasional, karena model atau prinsip ekonomi yang digunakan berdasarkan prinsip syariah yang artinya sistem operasional dan pengelolaan yang dikembangkan mengutamakan prinsip masalah atau kesejahteraan umat yang merupakan ajaran dalam islam.⁵⁴ Sebagai salah satu Lembaga yang berfungsi untuk menghimpun dana Masyarakat, bank syariah harus memiliki sumber dana yang optimal sebelum disalurkan Kembali ke Masyarakat. Di samping itu, sebagai bank yang dituntut untuk mempraktikkan kaidah syariat islam, maka perlu di pahami terlebih dahulu dana Masyarakat dan transaksi-transaksinya yang tidak bertentangan dengan syariat islam.

Sumber dana yang dapat dihimpun dari Masyarakat terdiri dari tiga jenis dana, yaitu: dana modal yaitu dana dari pendiri bank dan dari para pemegang saham bank tersebut, dana titipan Masyarakat baik yang di kelolah oleh bank dengan system wadi'ah maupun yang di investasikan melalui bank dalam bentuk dana investasi khusus (*mudharabah muqayyadah*) atau investasi terbatas (*mudharabah mutlaqah*), dan dana zakat, infak dan sedekat.⁵⁵ Adapun produk-produk yang ada di dalam bank syariah dapat di bagi menjadi dua yaitu:

⁵⁴ Muh.Nur Alam,Erwin,Ambas Hamida & Sukran “Bank Syariah: Strategi Pengentasan Kemiskinan Di Indonesia (Solusi Perekonomian Umat Dalam Memutuskan Rantai Kemiskinan). Hal.1 2023.

⁵⁵Gemala Dewi, “Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan Dan Perasuransian Syariah Di Indonesia” Edisi Ketiga, Hlm 87. Depok Desember 2017.

a. Produk himpunan dana (*funding*)

1) *Giro wadiah*

adalah titipan pihak ketiga pada bank syariah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana pemerintah lainnya, atau dengan cara pemindahbukuan. Pemegang rekening giro wadiah dapat mencairkan dananya berkali-kali dalam sehari dengan catatan dana yang tersedia masih mencukupi dan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

2) Tabungan *mudharabah*

dimana nasabah menyerahkan pengelolaan dana tabungan mudharabah secara mutlak kepada mudharib (bank syariah), tidak ada Batasan baik dilihat dari jenis investasi, jangka waktu, maupun sektor usaha, dan tidak boleh bertentangan dengan prinsip syariah.

3) *Deposito mudhabah*

merupakan dana investasi yang ditempatkan oleh nasabah yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu, sesuai akad perjanjian yang dilakukan antara bank dan nasabah investor.

4) Tabungan bentuk lain

berdasarkan prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah*. Misalnya tabungan Haji mudharabah, tabungan Qurban dimana simpanan pihak ketiga, penarikannya dilakukan pada saat nasabah akan menunaikan ibadah yang bersangkutan atau pada kondisi-kondisi tertentu sesuai dengan perjanjian dan kesepakatan antara pihak bank syariah dan nasabah.

b. Produk penyaluran dana

1) *Mudharabah*

yaitu dimana bank syariah memberikan modal sebanyak 100% dan nasabah menjalankan kegiatan usahanya. Bagi hasil atas pembiayaan mudharabah akan dibagi antara bank syariah dan nasabah dengan nisbah bagi hasil yang telah disepakati.

2) *Salam*

merupakan akad jual beli barang pesanan antara pembeli dan penjual dengan pembayaran dilakukan pada saat akhir kontak, barang pesanan harus jelas spesifikasinya.

3) *Istishna*

merupakan akad kontrak jual beli barang antara dua pihak berdasarkan pesanan dari pihak lain, dan barang pesanan akan diproduksi sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya dengan harga dan cara pembayaran yang disetujui terlebih dahulu.

4) *Ijarah wa iqtina*

Merupakan penggabungan sewa dan beli, dimana si penyewa mempunyai hak untuk memiliki barang pada akhir masa sewa.

5) *Murabahah*

merupakan akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian menjual kepada pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang di harapkan sesuai jumlah tertentu.

6) *Al-qardhul hasan*

merupakan Pinjaman lunak bagi pengusaha yang benar-benar kekurangan modal. Nasabah tidak perlu membagi keuntungan kepada bank, tetapi hanya membayar biaya administrasi saja.

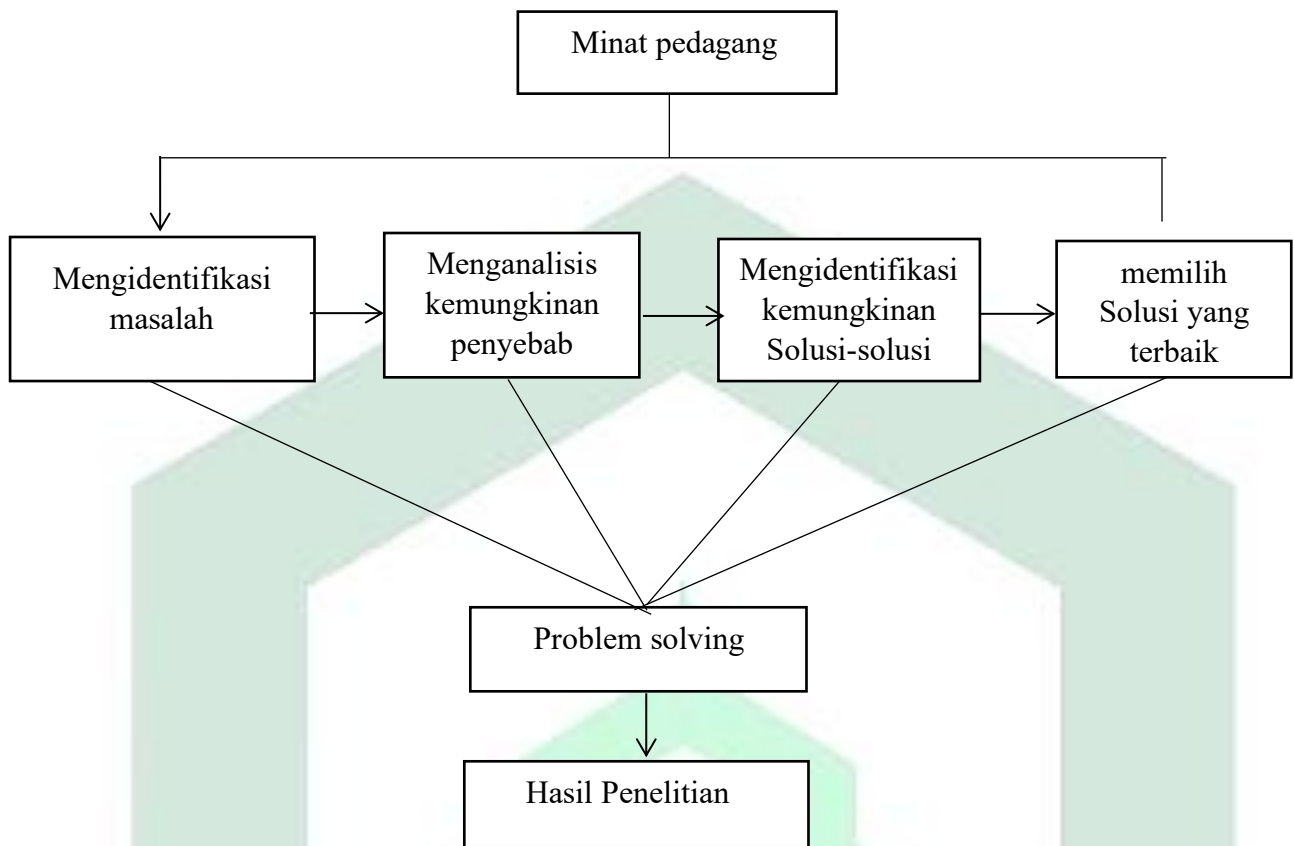
7) *Musyarakah*

merupakan akad Kerja sama usaha antara dua pihak atau lebih dalam menjalankan usaha, dimana masing-masing pihak menyertakan modalnya sesuai kesepakatan, dan bagi hasil usaha Bersama diberikan sesuai dengan kontribusi dana atau sesuai kesepakatan Bersama.⁵⁶

C. Kerangka Pikir

Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah, dan tujuan penelitian di atas maka penelitian ini diajukan untuk pedagang pasar sentral kota palopo. Untuk menjelaskan alur pemikiran penulis, maka kerangka konseptual penelitian ini adalah :

⁵⁶Ismail, “perbankan syariah” Jakarta 2011

Gambar 1.1 kerangka pikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dimana untuk menemukan secara khusus dan *realistic* apa yang sedang terjadi dilapangan tentang analisis *problem solving* terhadap minat pedagang dalam memilih jasa perbankan syariah pasar sentral palopo. Pendekatan yang peneliti gunakan yaitu pendekatan kualitatif, untuk memperoleh data yang mendalam dan mengandung maksud tertentu.⁵⁷

Sehingga penelitian ini dilakukan secara langsung dilapangan guna memperoleh data yang valid dengan menggunakan metode pengamatan dan wawancara. Metode penelitian kualitatif adalah metode yang digunakan pada latar alamiah sebagai instrument kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan purposive dan snowball, Teknik pengumpulan dengan triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi.⁵⁸ Objek penelitian ini ada minat pedagang terhadap bank syariah

Dalam penelitian ini model yang digunakan dalam problem solving yaitu model GROW (*Goal, Reality, Options, Will*), Dimana model ini lebih fokus pada Langkah-langkah yang sistematis dan struktur. Dengan menggunakan model problem solving

⁵⁷ Sugiyono, metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan R&D (bandung : alfabeta, 2016).

⁵⁸ Albi anggito & johan setiawan, metode penelitian kualitatif (sukabumi :CV jejak, 2018)

, individu atau tim dapat menghadapi berbagai masalah atau tantangan dengan lebih terstruktur dan efektif.

B. Lokasi dan waktu penelitian

Penelitian ini dilakukan di kota palopo, provinsi Sulawesi Selatan, dengan subjek pedagang di pasar sentral palopo. Dan waktu penelitiannya bulan juni-agustus tahun 2024.

C. Data dan Sumber Data

1. Data primer

data primer adalah data yang berasal dari sumber asli. Data primer ini tidak tersedia dalam bentuk terkompilasi ataupun dalam bentuk file-file. Data ini harus dicari melalui narasumber atau dalam istilah teknisnya sering disebut responden, yaitu orang-orang yang kita jadikan objek penelitian atau orang yang kita jadikan sebagai sarana mendapatkan informasi atau data.⁵⁹ Dalam penelitian ini data primer bersumber dari pedagang pasar sentral palopo, disini peneliti melakukan wawancara dengan objek yang bersangkutan secara langsung.

2. Data sekunder

Data sekunder merupakan data atau informasi yang diperoleh secara tidak langsung dari objek penelitian bersifat public, yang terdiri atas: struktur organisasi

⁵⁹ Arif Furchan, Pengantar Metodologi Penelitian Kualitatif (Surabaya: Usaha Nasional,1992),21

data kearsipan, dokumen, laporan-laporan serta buku-buku dan lain sebagainya yang berkenaan dengan penelitian ini.⁶⁰

D. Instrumen Penelitian

Instrument penelitian adalah alat yang dipakai dalam sebuah kegiatan penelitian yang khususnya sebagai pengukuran dan pengumpulan data. Bisa berupa angket, seperangkat soal tes, lembar observasi, dan lain sebagainya. Instrumen penelitian juga merupakan sarana harus dibuat guna menampung dan mengolah berbagai data yang dikumpulkan. Instrument yang digunakan dalam penelitian ini yaitu pedoman wawancara.

E. Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan dengan mengamati ruang lingkup penelitian sekitar. Wawancara ditunjukkan langsung kepada pedagang yang mengetahui perbankan syariah khususnya bank syariah Indonesia (BSI).

1. Observasi

Menggunakan mata sebagai alat utamanya, Bersama dengan lima Indera lainnya seperti kulit, pendengaran, penciuman, dan mulut. Observasi merupakan aktivitas manusia sehari-hari. Akibatnya kemampuan untuk menggunakan observasi yang dilakukan oleh lima Indera mata dan diciptakan oleh kelima Indera

⁶⁰ Wahyu Puthantara, Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), 79.

lainnya dikenal sebagai observasi. Dengan kata lain, observasi merupakan Teknik untuk mengumpulkan informasi melalui penginderaan dan pengamatan.⁶¹

Teknik pelaksanaan observasi dapat dilakukan dengan dua cara, yakni secara langsung yaitu saat pengamat berada dalam jarak dekat terhadap objek yang diteliti dan secara tidak langsung yaitu pengamatan dilakukan pada waktu setelah kejadian yang diteliti.⁶² Dalam penelitian ini akan melakukan observasi terhadap pedagang pada saat penelitian dan pasca-penelitian yang digunakan sebagai metode pembantu.

2. Wawancara

Wawancara adalah Teknik pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan langsung oleh pewawancara kepada responden, dan jawaban-jawaban responden dicatat dan direkam. Wawancara dilakukan secara bebas terbuka kepada pihak-pihak yang bersangkutan untuk mendapatkan informasi yang real dengan menggunakan alat berupa daftar pertanyaan yang tidak menutup kemungkinan akan menambah pertanyaan lain Ketika proses wawancara berlangsung. Dalam penelitian ini peneliti akan melakukan wawancara terhadap pedagang dengan memberikan pertanyaan.

3. Dokumentasi

Metode dokumentasi dalam penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh data dengan cara dokumentasi, yaitu mempelajari dokumen yang berkaitan dengan

⁶¹ M. Burhan Bungin, "Penelitian Komunikasi; Ekonomi; Kebijakan Public, Dan Ilmu Sosial Lainnya". Hlm 115

⁶² Ahmad Tanze, "Metodologi Penelitian Praktis" (Yogyakarta: Penerbit Teras, 2011)

seluruh data yang diperlukan dalam penelitian. Dokumentasi berbentuk seperti tulisan, seperti catatan Sejarah dan lain sebagainya, serta dokumentasi peneliti akan melakukan dokumentasi terhadap pedagang untuk mendapatkan informasi.

F. Teknik Analisis Data

1. Reduksi Data

Reduksi data adalah merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan Gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya serta mencarinya bila diperlukan. Dalam penelitian ini reduksi data dilakukan dengan cara penulis merangkum apa yang disampaikan pedagang pasar sentral palopo terhadap *problem solving* pedagang memilih jasa perbankan syariah. Selanjutnya peneliti meringkas data yang menjadi tema utama yang berkaitan dengan minat pedagang terhadap bank syariah. Dimana hasil dari reduksi data ini membantu peneliti apa saja masalah yang mempengaruhi keputusan pedagang dalam memilih perbankan syariah khususnya Bank Syariah Indonesia (BSI).

2. Penyajian data

Setelah data direduksi, maka Langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Penyajian data merupakan semua informasi yang terkumpul sehingga data informasi tersebut dapat ditarik sebuah Kesimpulan yang kemudian dilakukan pengambilan Tindakan penyajian data yang biasanya digunakan adalah dengan teks

yang bersifat naratif.⁶³ Dalam hal ini data yang disajikan berupa keterangan pihak pedagang pasar sentral palopo terkait problem solving pedagang memilih jasa perbankan syariah. Keterangan ini diambil dari pedagang yang mengetahui adanya bank syariah.

3. Penarikan Kesimpulan

Penarikan Kesimpulan merupakan proses perumusan makna dari hasil penelitian yang diungkapkan dengan kalimat yang singkat padat dan mudah dipahami, serta dilakukan dengan cara berungkali melakukan peninjauan mengenai kebenaran dari penyimpulan itu, khususnya berkaitan dengan relevansi dan konsistensinya terhadap judul, tujuan, dan rumusan masalah yang ada.

Penarikan Kesimpulan dilakukan selama proses penelitian berlangsung seperti halnya proses reduksi data, setelah data sementara,, dan setelah data terkumpul cukup memadai maka selanjutnya diambil Kesimpulan sementara, dan setelah data benar-benar lengkap maka diambil Kesimpulan akhir.⁶⁴ Penarikan Kesimpulan dalam penelitian ini yaitu Dimana dari masalah yang di hadapi oleh pedagang dalam memilih bank syariah, maka perlu adanya Solusi langsung dari pedagang itu sendiri terhadap masalah yang di hadapi kemudian dari Solusi-solusi tersebut di Tarik Kesimpulan.

⁶³ Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D, 294. 2014.

⁶⁴ Sirajuddin Saleh, "Analisis Data Kualitatif", Penerbit Pustaka Ramadhan, Bandung 2017.

BAB IV

DESKRIPSI DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Singkat Kota Palopo

Berdasarkan Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 42 Tahun 1986, Kota Palopo adalah kota administratif (Kotip) yang dimana merupakan Ibu Kota Kabupaten Luwu. Tanggal 2 Juli 2002, merupakan salah satu tonggak sejarah perjuangan pembangunan Kota Palopo, dengan di tanda tangannya prasasti pengakuan atas daerah otonom Kota Palopo oleh Bapak Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia, berdasarkan Undang-Undang No. 11 Tahun 2002 tentang Pembentukan Daerah Otonom Kota Palopo dan Kabupaten Mamasa Provinsii Sulawesi Selatan, yang akhirnya menjadi sebuah Daerah Otonom, dengan bentuk dan model pemerintahan serta letak wilayah geografis tersendiri, berpisah dari induknya yakni Kabupaten Luwu.

Diawal terbentuknya sebagai daerah otonom, Kota Palopo hanya memiliki 4 Wilayah Kecamatan yang meliputi 19 Kelurahan dan 9 Desa. Namun seiring dengan perkembangan dinamika Kota Palopo dalam segala bidang sehingga untuk mendekatkan pelayanan pelayanan pemerintahan kepada masyarakat, maka pada tahun 2006 wilayah kecamatan di Kota Palopo kemudian dimekarkan menjadi 9 Kecamatan dan 48 Kelurahan.

a. Letak Geografis

Kota Palopo yang dibentuk berdasarkan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2002 tanggal 10 April 2002 tentang Pembentukan Kabupaten Mamasa dan Kota Palopo di Provinsi Sulawesi Selatan terletak pada $02^{\circ}53'15''$ - $03^{\circ}04'08''$ LS dan $120^{\circ}03'10''$ - $120^{\circ}14'34''$ BT. Kota Palopo yang merupakan daerah otonom kedua terakhir dari empat daerah otonom di Tanah Luwu. Secara Geografis Kota Palopo Kurang Lebih 375 Km dari Kota Makassar ke arah Utara dengan posisi antara 120 derajat 03 sampai dengan 120 derajat 17,3 Bujur Timur dan 2 derajat 53,13 sampai dengan 3 derajat 4 Lintang Selatan, pada ketinggian 0 sampai 300 meter di atas permukaan laut.

Kota Palopo di bagian sisi sebelah Timur memanjang dari Utara ke Selatan merupakan dataran rendah atau kawasan Pantai seluas kurang lebih 30% dari total keseluruhan, sedangkan lainnya bergunung dan berbukit di bagian Barat, memanjang dari Utara ke Selatan, dengan ketinggian maksimum adalah 1000 meter di atas permukaan laut.

b. Visi dan Misi Kota Palopo

1) Visi Kota Palopo

Semangat untuk mengantarkan daerah menuju keadaan yang lebih baik menjadi inti dari gagasan yang tercantum dalam visi setiap daerah. Dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah (RPJMD) ini rumusan visi menggambarkan harapan dan gagasan ideal yang akan dicapai oleh Pemerintah Kota Palopo yang didukung masyarakat Kota Palopo pada akhir tahun 2018.

Berdasarkan ketentuan Permendagri 54/2010, visi RPJMD adalah rumusan visi Walikota dan Wakil Walikota terpilih yang diselaraskan dan diserasikan dengan substansi Visi Pembangunan Jangka Panjang Daerah, substansi Visi Pembangunan Jangka Panjang dan Jangka Menengah Provinsi Sulawesi Selatan, dan Nasional serta kaitan sinergisnya dengan dokumen perencanaan lainnya. Dengan mengacu pada hasil proses penyelarasan dan penyerasian substansi visi tersebut, maka visi RPJMD Kota Palopo periode 2018-2023 dirumuskan sebagai berikut : “Terwujudnya Palopo sebagai Kota Maju, Inovatif dan Berkelanjutan pada tahun 2023”.

2) Misi Kota Palopo

Misi dalam RPJMD ini merupakan pernyataan upaya-upaya yang hendak dijalankan demi terwujudnya visi. Misi RPJMD Kota Palopo 2018-2023 dan penjelasan pokok-pokoknya adalah sebagai berikut:

- a) Melaksanakan layanan pendidikan, kesehatan serta jaminan dan perlindungan sosial untuk kelompok rentan;
- b) Mewujudkan lingkungan yang layak huni melalui pengembangan infrastruktur perkotaan, penataan permukiman, sanitasi, dan ruang terbuka hijau;
- c) Memodernisasi layanan publik, meningkatkan kualitas aparatur dan tata kelola pemerintahan, serta memendorong partisipasi publik dalam pembangunan;

- d) Mendorong kewirausahaan berbasis jasa dan niaga melalui peningkatan keterampilan hidup, permodalan, dan pendampingan bisnis;
- e) Mewujudkan iklim yang toleran terhadap pengembangan pariwisata & ekonomi kreatif yang bercirikan nilai budaya luwu;⁶⁵

2. Sejarah Singkat Pasar Sentral Kota Palopo

Pasar induk palopo yang dibuka pada 10 september 2002 ini juga menjadi batu loncatan mendiang Bupati Luwu H. Kamrul Qasim. Pada tahun 2004 terjadi kebakaran di Pasar Induk Kota Palopo yang kemudian direnovasi untuk memperbaiki barang-barang yang rusak serta tidak dapat digunakan.

Adanya pasar sentral kota palopo sangat strategis karena terletak dikota palopo dengan transportasi umum, rute, sehingga akan mudah diakses Masyarakat. Keberadaan pasar induk palopo tak hanya dirasakan pada warga palopo saja, tapi juga Masyarakat yang tinggal di luar palopo karena mudah dijangkau dengan kendaraan umum.

Untuk mempercepat pengembangan pasar sentral palopo, sehingga Dewan Perwakilan Rakyat Daerah (DPRD) membentuk tim khusus guna memeriksa ditempat apakah tempat itu benar-benar tidak memiliki kelebihan dan kekurangan Masyarakat pasar sentral kota palopo yang dibangun diatas tanah seluas kurang lebih 4 hektar yang masih memiliki Sebagian tanah milik pribadi dan ulayat, namun diserahkan dengan pemerintah dengan syarat pertokoan dan ruma, maka dari tahun

⁶⁵ Pemerintah kota palopo, <https://palopokota.go.id>

2001 disepakati kesepakatan antara pemerintah daerah (PEMDA) dan pengembang, yang menurutnya durasi kontrak sekitar 25 tahun.

a. Visi dan Misi Pasar Sentral Palopo

Visi dan Misi untuk pasar sentral palopo mencakupi beberapa hal yaitu:

- 1) Meningkatkan kualitas pengelolaan pasar.
- 2) Meningkatkan sarana dan prasarana pasar.
- 3) Menjamin kebersihan, keamanan, dan ketertiban pasar.
- 4) Meningkatkan daya saing produk yang ada di dalam pasar sentral.
- 5) Meningkatkan baik pedagang administrasi, dan pemungutan retribusi, serta system pelaporan yang akurat.

b. Letak Geografis Pasar Sentral Palopo

Untuk Lokasi geografis pasar sentral, penulis akan mencoba walau tidak secara rinci menggambarkan secara keseluruhan, dan masih banyak kekurangan peneliti tentang pasar sentral palopo. Berdasarkan letak geografisnya pasar sentral palopo berada pada Tengah kota palopo. Pasar sentral ini berada didekat terminal kota palopo yang merupakan Lokasi transformasi bagi Masyarakat umum. Pasar sentral ini mudah di akses oleh penduduk kota palopo itu sendiri maupun diluar kota palopo. Pasar sentral palopo dibangun di atas tanah seluas kurang lebih empat hektar dengan batas sebagai berikut:

1. Diselatan perbatasan dengan terminal Hazardakko, kota palopo
2. Disebelah utara perbatasan dengan KH. Ahmad Dahlan
3. Kemudian disebelah barat perbatasan dengan jalan mangga

4. Dan disebelah timur perbatasan dengan jalan rambutan.

c. Data Pedagang Pasar Sentral Palopo

1) Ruko PNP

- a) Jumlah Keseluruhan : 178
- b) Pedagang Yang Aktif : 96
- c) Pedagang yang Tidak Aktif : 82

2) Rambutan Tahap I

- a) Jumlah Keseluruhan : 172
- b) Pedagang yang Aktif : 66
- c) Pedagang Yang Tidak Aktif : 106

3) Rambutan Tahap II

- a) Jumlah Keseluruhan : 347
- b) Pedagang Yang Aktif : 128
- c) Pedagang Yang Tidak Aktif : 219

4) Mangga Tahap I

- a) Jumlah Keseluruhan : 223
- b) Pedagang Yang Aktif : 70
- c) Pedagang Yang Tidak Aktif : 153

5) Mangga Tahap II

- a) Jumlah Keseluruhan : 284
- b) Pedagang Yang Aktif : 113
- c) Pedagang Yang Tidak Aktif : 171

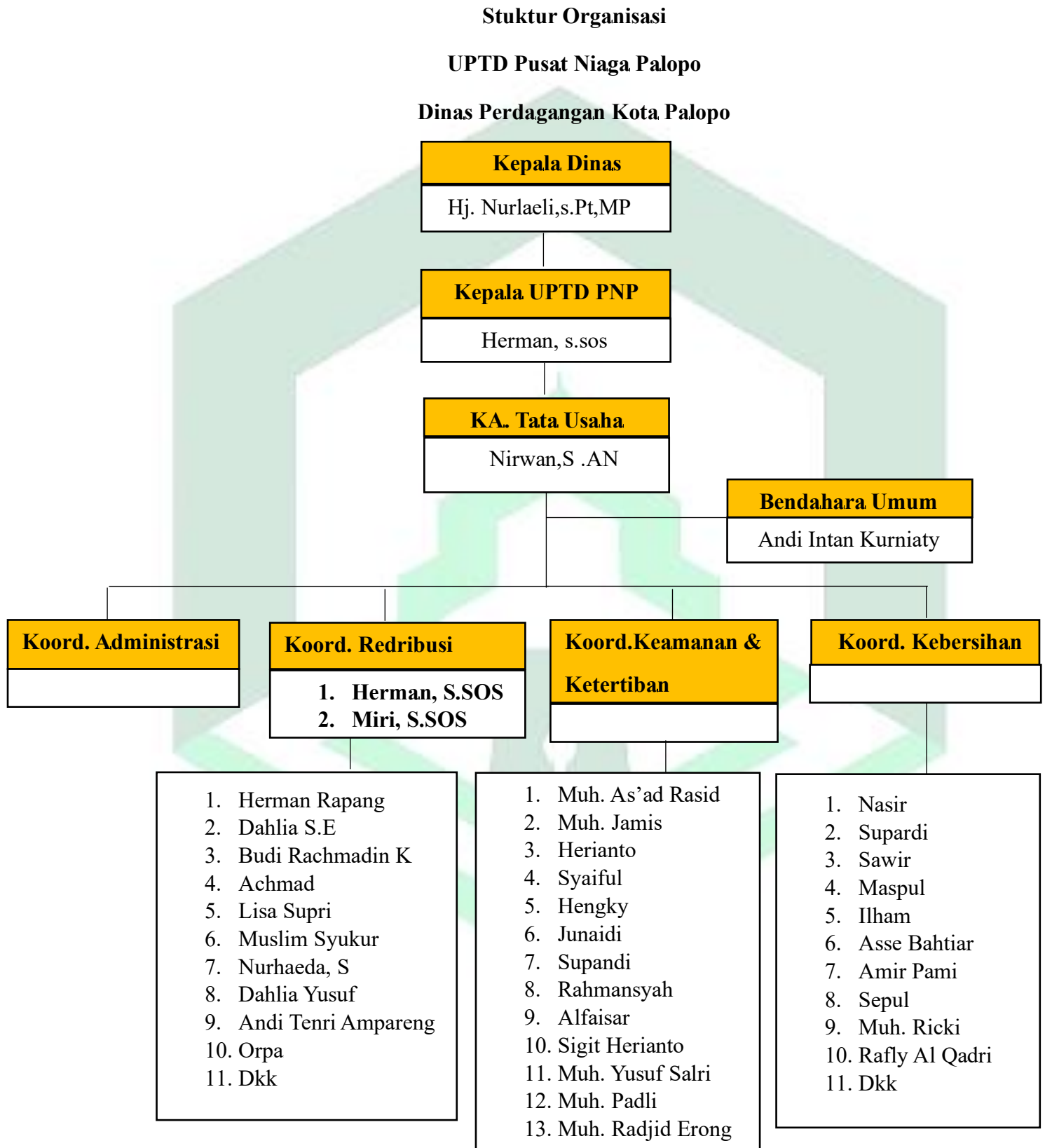
6) Losd Tenda Biru

- a) Jumlah Keseluruhan : 197
 - b) Pedagang Yang Aktif : 35
 - c) Pedagang Yang Tidak Aktif : 162
- 7) Losd Kereta
- a) Jumlah Keseluruhan : 70
 - b) Pedagang Yang Aktif : 31
 - c) Pedagang Yang Tidak Aktif : 39
- 8) Losd Basah
- a) Jumlah Keseluruhan : 193
 - b) Pedagang Yang Aktif : 48
 - c) Pedagang Yang Tidak Aktif : 145
- 9) Pelataran
- a) Jumlah Keseluruhan : 209
 - b) Pedagang Yang Aktif : 106
 - c) Pedagang Yang Tidak Aktif : 103

Dari data tersebut jumlah keseluruhan pedagang yang ada dipasar sentral kota palopo yaitu sebanyak 1.873⁶⁶

⁶⁶ Andi Intan Kurniaty, bendahara penerima pembantu, “data” 29 oktober 2024

d. Susunan Struktur Organisasi UPTD Pusat Niaga Palopo



B. HASIL PENELITIAN

Model GROW dapat menjadi alat yang sangat berguna untuk memahami minat pedagang dalam memilih jasa perbankan syariah, dimana model ini penting untuk menentukan Solusi terbaik dari pedagang itu sendiri kepada perbankan syariah. Berikut Seperti Gambaran singkat terkait wawancara dengan pedagang pasar sentral palopo.

Tabel 1.2

Hasil Reduksi Data menggunakan Model GROW

NO	Model GROW	Pernyataan Narasumber	Persen (%)
1.	<i>Goal</i>	1.a. rencana ingin menggunakan bank syariah untuk bertransaksi dengan menambah modal usaha.	66,6%
		b. Ingin menggunakan bank syariah untuk menabung untuk usaha dan untuk Tabungan anak	33,3%
		2. kalau sesuai dengan kebutuhan dan dari pihak bank mau berikan berikan pasti bisa tercapai.	100%
2.	<i>Reality</i>	1.a. tidak mengetahui letak bank syariah Dimana, dan taku lama/rumit pengurusan kalau mau mengajukan pinjaman.	33,3%

b. tidak begitu paham dengan bank syariah
termasuk produknya apalagi ini berbasis syariah 66,6%
mungkin agak berbeda.

2.a. masih menggunakan bank lain termasuk
dengan bank konvensional. 50%

b. masih system manual seperti membuat laporan
keuangan sendiri. 33,3%

c. masih menggunakan koperasi 16,6%

3. pengetahuan bahwa bank syariah itu bank
tanpa riba 100%

3. Options 1.a. ada opsi lain seperti beberapa bank 83,3%
konvensional karena masih terikat dan juga di liat
dari pilihan Tabungan.

b. masih menggunakan pembiayaan koperasi 16,6%

2.a. sudah banyak yang memakai bank syariah
jadi tertarik juga menggunakan bank syariah. 50%

b. karena bank ini berlabel syariah jadi kurang 33,3%

potongan dan bunganya.

c. karena sedang membutuhkan modal usaha jadi 16,6%
tertarik.

4. *Will* 1.a. mencari tau terlebih dahulu terkait bank 83,3%

syariah apa produknya sudah ada yang sesuai dengan usaha yang di jalankan, dan bisa kah mempermudah.

b. masih ada yang kurang paham mengenai 16,6%
Langkah yang akan di lakukan

Dari tabel yang disajikan dapat disimpulkan bahwa wawancara menggunakan model GROW menunjukan bahwa kebanyakan tujuan utama pedagang untuk menggunakan bank syariah untuk menambah modal usaha, dimana para pedagang ini yakin jika tujuannya dapat di capai jika memang sesuai dengan kebutuhan usaha dan disisi lain pihak bank bersedia membantu, namun kebanyakan kendala yang di hadapi oleh pedagang yaitu masih kurang memahami terkait bank syariah itu sendiri. Dan juga para pedagang ini sudah terbiasa menggunakan bank konvensional dan sistem manual juga salah satu yang mempengaruhi pedagang untuk beralih ke bank syariah. Hal ini juga yang membuat para pedagang memiliki banyak pilihan untuk mempertimbangkan berbagai faktor sebelum memutuskan

untuk beralih. Oleh karena itu pentingnya bank syariah memberikan edukasi kepada para pedagang terkait produk maupun jasanya yang kemudian mengembangkan bank syariah yang inovatif dan sesuai dengan kebutuhan pedagang ataupun Masyarakat. Dengan Upaya yang tepat maka perbankan syariah dapat tumbuh dan berkembang menjadi pilihan utama bagi pedagang maupun Masyarakat.

1. Problem pedagang dalam memilih jasa perbankan syariah

Dengan menggunakan model GROW dapat membantu pedagang untuk mengetahui situasi yang menjadi masalah atau kendala yang dihadapi dalam memilih bank syariah. Dimana *problem* pedagang berada di bagian *Reality* (keadaan atau situasi saat ini) dibagian model GROW, Dimana tahap ini kita melakukan evaluasi terkait apa saja kendala atau masalah yang di hadapi *Problem* pedagang dalam memilih jasa perbankan syariah merupakan masalah atau tantangan yang dihadapi pedagang, Dimana situasi atau keadaan yang tidak sesuai dengan harapan pedagang ini memerlukan cara penyelesaian. pedagang sering kali menghadapi kesulitan dalam memilih jasa perbankan syariah yang Dimana Jasa perbankan syariah adalah layanan keuangan yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah dan menghindari riba berbeda dengan bank konvensional yang akibatnya, meskipun bank syariah menawarkan keuntungan sesuai prinsip islam, minat pedagang tetap rendah.

Sebagaimana kutipan hasil wawancara dengan menggunakan model GROW dengan pedagang baju yang ada di pasar sentral kota palopo yaitu saudara bapak Andi Baso yang menyatakan bahwa:⁶⁷

“tidak saya tau letak bank syariah Dimana. Itu juga takut lama prosesnya dek.”

Kutipan hasil wawancara dengan pedagang kosmetik yang ada di pasar sentral kota palopo yaitu saudara bapak sandi yang menyatakan bahwa:⁶⁸

“Kendalanya itu mungkin agak lama pengurusannya klau mau ki meminjam di bank syariah jadi itu buat berfikir lagi.”

Kutipan hasil wawancara dengan pedagang kerudung yang ada di pasar sentral kota palopo yaitu saudari ibu Nurhaena yang menyatakan bahwa:⁶⁹

“tidak begitu paham produk-produknya apalagi BSI ini berbasis syariah mungkin agak berbeda.”

Kutipan hasil wawancara dengan pedagang beras yang ada di pasar sentral kota palopo yaitu saudari ibu Fira yang menyatakan bahwa:⁷⁰

“masih ragu beralih ke bank syariah karena masih belum begitu paham dengan bank syariah.”

Kutipan hasil wawancara dengan pedagang campuran yang ada di pasar sentral kota palopo yaitu saudari ibu Herni Bushan yang menyatakan bahwa:⁷¹

“kendalanya itu kayak masih bingung ji karena banyak pilihannya.”

⁶⁷ Andi Baso, “pedagang pakaian”, wawancara (pasar sentral kota palopo) tanggal 21 desember 2024

⁶⁸ Sandi, “pedagang kosmetik”, wawancara (pasar sentral kota palopo) tanggal 21 desember 2024

⁶⁹ Nurhaena, “pedagang kerudung”, wawancara (pasar sentral kota palopo) tanggal 21 desember 2024

⁷⁰ Fira, “pedagang beras”, wawancara (pasar sentral kota palopo) tanggal 21 desember 2024

⁷¹ Herni Bushan, “pedagang campuran”, wawancara (pasar sentral kota palopo) tanggal 21 desember 2024

Kutipan hasil wawancara dengan pedagang buah yang ada di pasar sentral kota palopo yaitu saudari ibu Dian yang menyatakan bahwa:⁷²

“bank syariah ini setau saya masih baru, banyak orang belum tau toh, jadi pasti masih kurang cabangnya dan juga ATM nya. Dan saya juga sudah ada nama di bank lain.”

Dari hasil wawancara diatas kebanyakan para pedagang mengalami masalah yang sama, Dimana masalah yang di rasakan oleh pedagang yaitu kurangnya pemahaman terkait perbankan syariah sendiri, baik dari segi produk dan jasanya. dan juga kurangnya sosialisai bank syariah menganggap bahwa bank syariah ini tidak jauh berbeda dengan bank konvensional. Sehingga hal ini yang membuat pedagang lebih memilih bank konvensional yang di anggap lebih mudah di akses dan juga sudah lama mengetahui tentang bank konvensional tersebut. dan pedagang juga mengalami kesulitan dalam mengakses layanan dan prosedur yang rumit. Masalah-masalah inilah yang menjadi hambatan dalam Keputusan mereka beralih ke bank syariah.

2. Langkah Penyelesaian Masalah Minat Pedagang dalam Memilih Jasa Perbankan Syariah

Penyelesaian masalah mengenai minat pedagang dalam memilih jasa perbankan syariah merupakan suatu cara untuk mendapatkan Solusi terbaik dari pedagang itu sendiri, Dimana Solusi-solusi yang diberikan oleh pedagang ini yang nantinya bisa menjadi bahan pertimbangan untuk kemajuan bank syariah yang lebih baik. pemecahan masalah merupakan usaha yang dilakukan untuk mencari jawaban dari

⁷² Dian, “pedagang buah”, wawancara (pasar sentral kota palopo) tanggal 21 desember 2024

masalah yang di alami, Dimana melalui beberapa Langkah penyelesaiannya agar mendapat hasil Solusi untuk mencapai tujuannya. Di dalam model GROW terdapat Solusi atau dukungan yaitu di tahap *Will* Dimana tahap ini memilih salah satu Solusi untuk merubah rencana menjadi kenyataan.

Sebagaimana kutipan hasil wawancara dengan menggunakan model GROW dengan pedagang baju yang ada di pasar sentral kota palopo yaitu saudara bapak Andi Baso yang menyatakan bahwa:⁷³

“iye bisa mungkin tambah cabang daerah sini biar kita juga mudah kedepannya.”

Kutipan hasil wawancara dengan pedagang kosmetik yang ada di pasar sentral kota palopo yaitu saudara bapak sandi yang menyatakan bahwa:⁷⁴

“bisa mungkin diberikan seperti informasi yang tentang cara cepatnya untuk pengurusan seperti ini”.

Kutipan hasil wawancara dengan pedagang kerudung yang ada di pasar sentral kota palopo yaitu saudari ibu Nurhaena yang menyatakan bahwa:⁷⁵

“bagusnya mungkin sosialisasi bank syariah biar kita tau bank syariah atau kah brosur tentang BSI”

Kutipan hasil wawancara dengan pedagang beras yang ada di pasar sentral kota palopo yaitu saudari ibu Fira yang menyatakan bahwa:⁷⁶

“dukungannya yah paling dari informasi tentang BSI bagus tidaknya, Amanah kah, seperti itu ji mungkin.”

⁷³ Andi Baso, “pedagang pakaian”, wawancara (pasar sentral kota palopo) tanggal 21 desember 2024

⁷⁴ Sandi, “pedagang kosmetik”, wawancara (pasar sentral kota palopo) tanggal 21 desember 2024

⁷⁵ Nurhaena, “pedagang kerudung” , wawancara (pasar sentral kota palopo) tanggal 21 desember 2024

⁷⁶ Fira, “pedagang beras”, wawancara (pasar sentral kota palopo) tanggal 21 desember 2024

Kutipan hasil wawancara dengan pedagang campuran yang ada di pasar sentral kota palopo yaitu saudari ibu Herni Bushan yang menyatakan bahwa:⁷⁷

“sosialisasi tentang Tabungan saja itu sudah cukup.”

Kutipan hasil wawancara dengan pedagang buah yang ada di pasar sentral kota palopo yaitu saudari ibu Dian yang menyatakan bahwa:⁷⁸

“iya itu informasi tentang bank penting, bagusnya itu kalau yang sudah tau tentang bank syariah bisa kasih tau.”

Dari hasil wawancara diatas para pedagang banyak memberikan dukungan maupun saran yang di ambil dari masalah yang di hadapi untuk memilih perbankan syariah itu sendiri. Dan rata-rata memiliki Solusi yang sama, Dimana Solusi yang berikan yaitu memperluas jaringan Dimana ini memungkinkan nasabah mengakses layanan diberbagai Lokasi tanpa biaya tambahan. Upaya ini yang nantinya meningkatkan minat pedagang dalam berkontribusi dengan bank syariah.

Kemudian melakukan promosi dan memberikan edukasi kepada pedagang tentang perbankan syariah sehingga pedagang mengetahui perbedaan bank syariah dengan bank konvensional dan juga memahami manfaat dari produk dan jasa perbankan syariah yang nantinya akan mendorong para pedagang untuk bertransaksi. Dalam melakukan promosi dan memberikan edukasi kepada pedagang baiknya melakukan interaksi secara langsung sehingga strategi ini sangat efektif untuk meningkatkan kesadaran dan minat pedagang.

⁷⁷ Herni Bushan, “pedagang campuran”, wawancara (pasar sentral kota palopo) tanggal 21 desember 2024

⁷⁸ Dian, “pedagang buah”, wawancara (pasar sentral kota palopo) tanggal 21 desember 2024

C. PEMBAHASAN

Pembahasan penelitian ini mengenai problem solving terhadap minat pedagang dalam memilih bank syariah di pasar sentral palopo. Dengan menggunakan model GROW yang merupakan jalan efektif untuk memecahkan masalah. Model ini terdiri dari empat tahap yaitu *Goal* untuk menentukan tujuan yang jelas, *Reality* untuk menganalisa situasi saat ini seperti kekuatan;kelemahan;peluang;dan ancaman. *Options* untuk mengidentifikasi berbagai pilihan, dan *Will* untuk memilih opsi terbaik.

Table 1.3
Analisis problem solving menggunakan model Grow

Model GROW (Reality and will)		
No	Problem	Solusi
1.	Lokasi yang sulit dijangkau dalam hal ini para pedagang yang ada, Tidak mengetahui letak layanan di lapangan serta perbankan syariah di daerah meningkatkan infrastruktur mana	Memanfaatkan teknologi digital yang ada, mengembgkan agen meningkatkan jaringan.

-
2. Takut agak lama dan rumit Penjelasan terkait tentang aplikasi pengurusan dalam peminjaman mobile dan layanan digital bank modal dan transaksi lainnya. syariah yang bisa mempermudah.
 3. Masih kurang tau mengenai Melakukan sosialisasi secara perbankan syariah baik itu langsung kepada pedagang, tentang pelayanan dan jasanya. dengan cara tatap muka, pembagian brosur dan promosi.
 4. Tidak begitu paham terkait Mempromosikan dan menawarkan produknya bank syariah yang produk kepada pedagang yang sesuai dengan usaha yang di susuai dengan usaha yang di jalani. jalani
-

Dari tabel di atas berisi penyajian permasalahan dan solusinya terkait minat pedagang dalam memilih jasa perbankan syariah. dari tabel di atas dapat diketahui permasalahan utama yang diidentifikasi yaitu kurangnya pengetahuan pedagang terkait perbankan syariah, kemudian mengalami kesulitan dalam akses ke bank syariah, dan juga para pedagang kurang pemahaman terkait produk-produk yang ditawarkan. Maka dari itu, untuk mengatasi masalah yang di hadapi oleh para pedagang ini maka Solusi yang diberikan yaitu seperti melakukan perluasan cabang, melakukan sosialisasi baik langsung maupun tidak langsung, serta menjelaskan kepada pedagang terkait produk apa saja yang sesuai dengan usaha yang di jalani oleh para pedagang.

Pembahasan penelitian ini mengenai problem solving terhadap minat pedagang dalam memilih bank syariah di pasar sentral palopo. Dengan menggunakan model GROW yang merupakan jalan efektif untuk memecahkan masalah. GROW adalah sebuah model coaching yang bertujuan untuk membantu seseorang meraih tujuan dan mengembangkan diri secara efektif. Model ini menstrukturkan proses coaching dengan langkah-langkah yang jelas untuk menetapkan tujuan, mengidentifikasi kondisi saat ini, mengeksplorasi opsi, dan menetapkan komitmen aksi.

Model GROW dikembangkan oleh Sir Jhon Whitmore dan digunakan luas dalam lingkungan kerja dan pengembangan pribadi untuk memaksimalkan potensi sumber daya manusia. Model ini terdiri dari empat tahap yaitu *Goal* untuk menentukan tujuan yang jelas, dimana tahap ini dimana kita harus memulai sesi coaching dengan membantu coachee memperjelas tujuan yang ingin dicapainya, ada dua jenis tujuan yang perlu diperjelas dalam tahap ini yaitu tujuan jangka panjang (tujuan personal atau profesional) dan tujuan jangka pendek. Tujuan jangka panjang adalah sesuatu yang ingin diraihny dalam jangka waktu tertentu sementara tujuan jangka pendek adalah target persesi sebagai bagian dalam langkah mencapai tujuan panjang tersebut.

Selanjutnya *Reality* untuk menganalisa situasi saat ini seperti kekuatan;kelemahan;peluang;dan ancaman, dimana tahap ini seringkali jadi tahap yang memakan waktu, karena banyak coachee yang sulit menhadapi kenyataan dirinya sendiri, atau mengakui masalah yang dihadapinya, baik

karena masalah privasi, atau seringnya karena tidak mau mengakuinya bahwa dirinya yang menghambat progresnya sendiri. *Options* untuk mengidentifikasi berbagai pilihan, tahap ini berfungsi sebagai tahap solutif yang akan membuat ide, menghasilkan pilihan, dan memberikan alternatif-alternatif solusi atau langkah yang bisa menjadi solusi untuk tantangan yang ada dalam mencapai tujuan.

kemudian *Will* untuk memilih opsi terbaik, tahap ini dari seluruh proses GROW adalah tahap yang menentukan perwujudan kenyataan dan pencapaian, bagaimana mereka akan bertindak, bagaimana langkah nyata akan diambil, kapan mereka akan melakukan rencana ini, dan sebagainya. “*will*” adalah penutupan sebuah sesi coaching yang menutup proses kita dengan suatu hal yang terukur dan langkah nyata, apa yang dijadikan komitmen oleh coachee dalam tahap ini akan dapat dititik kembali sebagai suatu bentuk *accountability* disesi berikutnya.⁷⁹

Adapun manfaat menggunakan model Grow yaitu membantu para pedagang untuk berfokus pada tujuan yang ingin di capai, dapat menyediakan kerangka kerja yang sistematis untuk memecahkan masalah, dapat di sesuaikan dengan berbagai situasi dan kebutuhan, dan juga memberdayakan pedagang untuk mengambil Keputusan yang tepat. Dengan menggunakan model GROW, di

⁷⁹ Muhamad Ghazali Bagus Ani Putra, 2023 “efektivitas *GROW* coaching training dan habituasi dalam peningkatan coaching skill pemimpin junior perusahaan.” Jurnal of psychological research, vol.2 no.4

harapkan pedagang dapat memilih jasa perbankan syariah sesuai dengan kebutuhan bisnisnya.

1. Problem pedagang dalam memilih jasa perbankan syariah

a. Kurang pemahaman tentang BSI

Masalah yang di hadapi pedagang yaitu masalah kurang pemahaman tentang BSI Dimana banyak dari mereka yang masih kurang memahami konsep dan produk pada bank syariah serta tidak mengetahui cara mengakses layanan tersebut. masalah ini juga timbul karena kurangnya literasi pedagang tentang bank syariah dan juga akses informasi yang terbatas dan kurangnya sosialisasi tentang bank syariah. Dimana hal ini banyak pedagang yang menganggap bahwa prosedur pada bank syariah lebih sulit di bandingkan dengan bank konvensional. Sehingga mereka lebih memilih jasa keuangan yang lain yang di anggap lebih mudah dan cepat. Sesuai dengan penelitian terdahulu dengan judul penelitian Analisis Pemahaman Masyarakat Terhadap Bank Syariah Indonesia Setelah Merger. Salah satu faktor yang menghalangi Masyarakat mengakses bank BSI yaitu kebanyakan orang itu tidak mengetahui tentang perbankan syariah itu.⁸⁰

b. Kurang sosialisasi

⁸⁰ Nashrullah Hidir, Muslimin Kara, Ayu Ruqayyah Yunus, 2023 “Analisis Pemahaman Masyarakat Terhadap Bank Syariah Indonesia Setelah Merger.” Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam

Kurangnya sosialisasi bank syariah kepada pedagang menyebabkan rendahnya pemahaman pedagang tentang produk maupun layanan pada bank syariah itu sendiri, banyak pedagang yang tidak mengetahui produk yang sesuai dengan yang dibutuhkan sehingga memilih jasa keuangan yang lain. Dan juga selain itu sosialisasi yang sering dilakukan menggunakan Bahasa yang baku atau istilah yang sulit di pahami oleh pedagang yang mengakibatkan para pedagang tetap tidak paham tentang manfaat dan keunggulan dari perbankan syariah itu sendiri. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian terdahulu dengan judul penelitian persepsi pedagang UMKM terhadap eksistensi bank syariah di Banjarmasin bahwa bank syariah kurang strategi sosialisasi dan edukasi kepada pedagang untuk menaikkan ekonomi dan dan memberikan pinjaman, pembayaran dan jasa pada bank syariah.⁸¹

c. Lokasi yang sulit di jangkau

Lokasi bank syariah yang sulit dijangkau akibat jarak yang jauh dari pasar membuat dampak pada pedagang, terutama pada penggunaan layanan. Lokasi yang sulit di jangkau dapat menghambat kemampuan bank syariah untuk mendapat atau menjangkau nasabah yang lebih banyak dan meningkatkan Kerjasama kepada pedagang, dan berujung pada rendahnya minat pedagang ke bank syariah. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian terdahulu yang berjudul pengaruh pengetahuan dan Lokasi

⁸¹ Yamani Naufal, 2024 “Persepsi Pedagang UMKM Terhadap Eksistensi Bank Syariah di Banjarmasin” jurnal Journal of Internasional Multidisciplinary Research

terhadap minat menjadi nasabah di Bank Syariah (studi kasus Masyarakat kec. Dolok kabupaten padang lawas utara) bahwa Lokasi bank syariah yang cukup jauh juga menjadi salah satu faktor yang menyebabkan rendahnya minat Masyarakat menjadi nasabah bank syariah.⁸²

2. Langkah penyelesaian masalah minat pedagang dalam memilih jasa perbankan syariah

a. Sosialisasi dan edukasi

Teori sosialisasi George Herbert Mead yang menjelaskan bahwa sosialisasi adalah proses dimana manusia belajar melalui cara, nilai dan menyesuaikan Tindakan dengan Masyarakat dan budaya, izinya melihat bagaimana manusia meningkatkan pertumbuhan pribadi mereka agar sesuai dengan keadaan, nilai, norma dan budaya sebuah Masyarakat. Mead menguraikan tahap pengembangan diri manusia berlangsung melalui tahap-tahap seperti tahap persiapan, tahap meniru, tahap siap bertindak, dan tahap penerimaan norma kolektif.⁸³ edukasi atau bisa disebut sebagai Pendidikan adalah suatu proses perubahan perilaku yang dinamis, dimana perubahan tersebut bukan sekedar proses transfer materi atau teori dari seseorang ke orang lain dan bukan pula

⁸² Parida Mahrani siregar, 2019 “pengaruh pengetahuan dan Lokasi terhadap minat menjadi nasabah di Bank Syariah (studi kasus Masyarakat kec. Dolok kabupaten padang lawas utara)” skripsi.

⁸³ Ritser, George Dan Goodman, Douglas J. 2001 “Teori Marxis Dan Berbagai Ragam Teori Neo Marxian” Kreasi Wacana:Antul Yogyakarta.

seperangkat prosedur, akan tetapi perubahan tersebut terjadi karena adanya kesadaran dari dalam individu, kelompok, atau Masyarakat sendiri.⁸⁴

Sosialisasi dan edukasi tentang bank syariah penting untuk meningkatkan pemahaman Masyarakat mengenai prinsip dan produk bank syariah. Dimana metode sosialisasi mencakup penjelasan tentang BSI, kuesioner, dan diskusi langsung antara bank syariah dengan pedagang yang terbukti dapat meningkatkan kesadaran akan manfaat bank syariah. Langkah ini bertujuan untuk mendorong Masyarakat atau pedagang dapat bertransaksi sesuai prinsip syariah, serta memanfaatkan layanan perbankan yang sesuai dengan nilai-nilai islam. Melakukan sosialisasi terkait aplikasi mobile dan platform digital dimana hal ini yang semakin mempermudah para pedagang dalam melakukan transaksi maupun pengajuan pinjaman. Dan Langkah ini dilakukan untuk menyadarkan Masyarakat bahwa bank syariah dan bank konvensional itu berbeda dalam prinsip operasional dan tujuannya.

b. Memperluas jaringan

Memperluas jaringan adalah proses menjalin hubungan dengan orang-orang yang dapat mendukung tujuan bisnis atau karir. Ini melibatkan membangun relasi yang kuat, memperluas lingkungan, menemukan peluang baru dan meningkatkan kredibilitas. Memperluas jaringan ini juga dengan bekerja sama organisasi local dan pemerintah untuk memahami kebutuhan Masyarakat dan

⁸⁴ Masayu Rosyidah, Nidya Wisudawati, Dkk 2021, "Edukasi Informasi Adaptasi Era New Normal Bagi Masyarakat" Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat Vol.3

menyediakan layanan yang sesuai. Dan saran memperluas jaringan pada bank syariah yang di maksud pedagang pasar sentral kota palopo yaitu memperluas cabang di sekitaran pasar Dimana nantinya akan mempermudah pedagang dalam melakukan transaksi Tarik tunai yang penting untuk operasional bisnisnya



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian melalui pengamatan dan wawancara Analisis Problem Solving Terhadap Minat Pedagang Dalam Memilih Jasa Perbankan Syariah (pasar sentral palopo).

1. Problem pedagang dalam memilih jasa perbankan syariah yaitu kurangnya pengetahuan tentang perbankan syariah menjadi masalah bagi banyak orang, begitupun dengan para pedagang pasar sentral palopo. Karena mereka kurang memahami konsep dan produk bank syariah serta tidak memahami bagaimana cara mengakses layanannya. Dimana hal ini diakibatkan dari kurangnya promosi dan sosialisasi tentang bank syariah sehingga menurunnya minat pedagang, karena banyak pedagang yang tidak menyadari pentingnya nilai dan pengaruh bank syariah. Selain itu juga mengenai masalah Lokasi bank syariah yang di anggap jauh dari pasar sentral palopo Dimana letak pencarian para pedagang sehingga dalam hal ini dapat menyulitkan pedagang dalam melakukan transaksi.
2. Adapun Langkah penyelesaian masalah minat pedagang dalam memilih jasa perbankan syariah yaitu melakukan sosialisasi dan edukasi untuk meningkatkan pemahaman pedagang terhadap bank syariah, memastikan transaksi memenuhi prinsip syariah dan membedakan bank syariah dengan bank konvensional. Memanfaatkan teknologi digital yang ada, Melakukan promosi yang mudah di pahami dan baiknya dilakukan interaksi secara

langsung sehingga efektif untuk meningkatkan minat pedagang kepada bank syariah.

B. Saran

1. Untuk Bank Syariah sebaiknya melakukan beberapa Solusi dari pedagang langsung yang mengalami masalah dalam memilih perbankan syariah, Dimana bank syariah perlu meningkatkan tentang sosialisasi dan literasi mengenai bank syariah, melakukan pemasaran yang luas yang mudah di pahami oleh pedagang, dan juga memperluas jaringan dan meningkatkan kepercayaan pedagang kepada bank syariah itu sendiri. Karena masih banyak pedagang sendiri yang masih kurang paham tentang bank syariah itu sendiri dan masih menganggap bahwa bank syariah itu sama dengan pembiayaan lainnya.
2. Untuk OJK dalam membantu pedagang dalam memilih jasa perbankan syariah yang dapat berperan aktif seperti mengadakan program edukasi yang berfokus pada prinsip dasar perbankan syariah dan produk-produk yang relevan untuk pedagang, Dan OJK bisa mendorong bank syariah untuk menyederhanakan produknya. OJK juga dapat membuat platform digital yang memuat perbandingan produk perbankan syariah dari berbagai bank, termasuk biaya dan persyaratan.
3. Bagi peneliti selanjutnya yang ingin mengkaji mengenai problem solving terhadap minat pedagang dalam memilih jasa perbankan syariah sebaiknya lebih luas objek penelitian serta mengkaji komunitas yang berbeda dengan menggunakan teori dan sudut pandang yang berbeda juga, agar nantinya dapat

memperkaya keilmuan mengenai problem solving terhadap bank syariah itu sendiri. Serta mengembangkan penjelasan masalah pedagang dan solusinya yang berkaitan dengan perbankan syariah itu sendiri, yang tidak dikaji dalam penelitian ini.



DAFTAR PUSTAKA

JURNAL

Abdul Kohar Septyadi, Muhammad, Mukhayati Salamah, and Siti Nujiyatillah. 2022. "Literature Review Keputusan Pembelian Dan Minat Beli Konsumen Pada Smartphone: Harga Dan Promosi." *Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Ilmu Sosial* 3 (1): 301–13. <https://doi.org/10.38035/jmpis.v3i1.876>.

Abdullah, Muhammad Ruslan & Fasiha 2021 "The Impact Covid-19 to Financing SMEs Sharia Banking In Indonesia" *Al-Mashrafiyah: Jurnal Ekonomi, Keuangan dan Perbankan Syariah* ISSN (p): 2597-4904 ISSN (e) : 2620-5661 Volume 5, Nomor 2, Oktober (2021), h. 40-46 10.24252/al-mashrafiyah.v5i2.20430

Arzal Syah, Muh Aldhy Hamid & Sofyan Hamid "Analitical Procedure Penentuan Pembiayaan Perbankan Syariah di Indonesia" Vol.4 Issue 1 2021.

Delorenzo, Shaykh Yusus Talal. "Shari'ah Compliance Riskh." *Chi. J. Int'I L.* 7 (2006): 397.

Handayani, Sri & Cahya Agung Mulyana, 2024. "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Pedagang Pasar Atas Bukittinggi Menggunakan Pembiayaan Utsman di BPRS Jam Gadang". Inisiatif: *Jurnal Ekonomi, Akuntansi dan Manajemen* Vol.3, No.4 .

Hasibuan, Faisal Umardani, and Rahma Wahyuni. 2020. "Pengaruh Pengetahuan Masyarakat Dan Minat Penerapan Nilai Islam Terhadap Keputusan Menggunakan Tabungan Perbankan Syariah (Studi Kasus Masyarakat Kota Langsa)." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 6 (1): 22–33. <https://doi.org/10.29040/jiei.v6i1.790>.

Hasibuan, Muthia Hafsari, and M. Irwan Padli Nasution. 2022. "Mengembangkan Produk Pada Layanan Jasa Informasi Perbankan Dengan Syariah Governance Untuk Pengaplikasian Keuangan Digital Syariah." *Sci-Tech Journal* 2 (2):

157–65. <https://doi.org/10.56709/stj.v2i2.76>.

Hamdiah, and Likdanawati. 2021. “Strategi Peningkatan Minat Nasabah Dalam Penggunaan Internet Mobile Banking (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Di Lhokseumawe).” *Jurnal Visioner & Strategis* 10 (1): 1–8.

Hilyatin, Dewi Laela. 2019. “Preferensi Permodalan Pedagang Pasar Wage Purwokerto, Penguatan Destinasi Keuangan Dan Perbankan Syariah Vis a Vis Rentenir Di Pasar Tradisional.” *El-Jizya : Jurnal Ekonomi Islam* 7 (2): 215–35. <https://doi.org/10.24090/ej.v7i2.3453>.

Jalil, A., & Hamzah, S.A. “Pengaruh Bagi Hasil Dan Kebutuhan Modal Terhadap Minat UMKM Mengajukan Pembiayaan Pada Lembaga Keuangan Syariah Dikota Palu. *Jurnal Perbankan Dan Keuangan Syariah* 2(2)

Kartika, A. T., & Ediwijoyo, S.P. (2021) Dampak Kredit Dan Usaha Melalui Rentenir Terhadap Usaha Pedagang Pasar. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 5(7), 7501-7510

Masayu Rosyidah, Nidya Wisudawati, Dkk 2021, “Edukasi Informasi Adaptasi Era New Normal Bagi Masyarakat” *Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat* Vol.3

Mukminin, amirul, Ahmad Syahrizal, & Victor Diwantara. “Pengaruh Pengetahuan Dan Persepsi Bagi Hasil Terhadap Minat Menjadi Nasabah Di Bank Syariah (Studi Kasus Di Desa Bukit Tigo Kecamatan Singkut Kabupaten Sarolangun)”. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen* Vol.1, No.4

Nashrullah Hidir, Muslimin Kara, Ayu Ruqayyah Yunus, 2023 “Analisis Pemahaman Masyarakat Terhadap Bank Syariah Indonesia Setelah Merger.” *Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*

Nisrina, Hana, Dwi Saviana Risqi Agustin, and Umi Mahmudah. 2021. “Etnomatematika: Analisis Problem Solving Pada Mata Kuliah Program Linier Berbasis Kearifan Lokal.” *JMPM: Jurnal Matematika Dan Pendidikan Matematika* 6 (1): 72–80. <https://doi.org/10.26594/jmpm.v6i1.2075>.

- Purba, Dianti, Zulfadli, and Roslian Lubis. 2021. "Pemikiran George Polya Tentang Pemecahan Masalah." *Mathematic Education Journal* 4 (1): 25–31. <http://journal.ipts.ac.id/index.php/>.
- Publising, Kampus Akademik. 2023. "Terhadap Minat Menjadi Nasabah Di Bank Syariah" 1 (4): 444–58.
- Ratana Subha Tusitadevi, and Suhandi Astuti. 2021. "Meta Analisis Efektivitas Model Pembelajaran Problem Based Learning Dan Problem Solving Terhadap Kemampuan Berpikir Kritis Pada Mata Pelajaran Matematika Kelas V." *Inventa* 5 (1): 1–15. <https://doi.org/10.36456/inventa.5.1.a3528>.
- Pratama, Ridho and M Sahnann, 2019 "Analisis Ketimpangan Distribusi Pendapatan Pedagang Di Kecamatan Tanjung Morawa-Deli Serdang," JEKKP (Jurnal Ekonomi, Keuangan dan Kebijakan Publik) , no. 1
- Sholihin, Anwar, And Bunga Rahma Aulia. 2022. "Analisis Pengaruh Lokasi Dan Pelayanan terhadap Minat Menabung Di Bprs Ampek Angkek Canduang (Studi Kasus Pedagang Pasar Aur Kuning Bukittinggi)." *Jesya* 5 (2): 1193–1204. <https://doi.org/10.36778/Jesya.V5i2.584>.
- Sugesti, Puutri, and Luqman Hakim. 2021. "Disposable Income, Knowledge of Islamic Banking, Interest in Saving. Religiosity." 5 (1): 47–58.
- Warneri, Warneri, And Iwan Ramadhan. 2023. "Pengembangan Modul Berbasis Model Pembelajaran Problem Solving Materi Rekonsiliasi Bank Di Smk Negeri 2 Singkawang." *Ideas: Jurnal Pendidikan, Sosial, Dan Budaya* 9 (2): 489. <https://doi.org/10.32884/Ideas.V9i2.1311>.
- Yamani Naufal, 2024 "Persepsi Pedagang UMKM Terhadap Eksistensi Bank Syariah di Banjarmasin" jurnal Journal of Internasional Multidisciplinary Research

SKRIPSI

Cahyaningrum, dita septiana. 2023. “analisis minat pedagang muslim di pendopo alit kabupaten boyolali dalam menggunakan produk perbankan syariah”. Skripsi UIN Raden Mas Said Surakarta.

Marini, “minat pedagang pasar kapahiang menggunakan produk pembiayaan mikro pada bank syariah”. Skripsi IAIN CURUP 2022

Melina, Efi, 2023. “Pengaruh Faktor Emosional Motivasi Dan Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Pedagang Pasar Pada Penggunaan Jasa Perbankan Syariah (Studi Empiris Pasar Wage Purwekerto)”. UIN PROF. K.H. Saifuddin Zuhri Purwekerto

Nuraini, Safira.”Strategi Penyelesaian Masalah Penggunaan Aplikasi Mobile Banking Dalam Pengajuan Kredit Pembiayaan Rumah (KPR) Di BRI Syariah”. UIN Walisongo Semarang 2021.

Parida Mahrani siregar, 2019 “pengaruh pengetahuan dan Lokasi terhadap minat menjadi nasabah di Bank Syariah (studi kasus Masyarakat kec. Dolok kabupaten padang lawas utara)” skripsi.

Rahmawati, Wiwik. 2022 “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Pedagang Muslim Dalam Memilih Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus Pasar Rakyat Daleman Kec. Wonosari Klaten) Skripsi

Sari, dewi ratna. 2022. “faktor-faktor yang mempengaruhi minat pedagang sayur bertransaksi dibank syariah (studi kasus pedagang pasar atas curup), skripsi IAIN Curup

Sari, bela puspita. 2022. “literasi dan minat Masyarakat terhadap produk perbankan syariah (studi kasus desa sukajadi kec.batanghari nuban lampung timur)”. Skripsi IAIN METRO.

Sari, Eka Novita, 2019. “Pengaruh Lks Berbasis Problem Solving Untuk Meningkatkan Keterampilan Berfikir Kritis Siswa”.Skripsi Uiversitas Lampung Bandar Lampung.

Sasih, Yulia nur. 2022. “pengaruh pengetahuan produk dan prosedur pembiayaan terhadap minat pedagang pasar wage purwokerto mengajukan pembiayaan ARUM BPKB di pegadaian syariah”. Skripsi UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

Tambunan, ronal demantio. 2023. “pengaruh service quality dan relantionship quality terhadap minat pedagang menggunakan jasa perbankan syariah”. Skripsi UIN syekh ali hasan ahmad addary padangsidimpuan.

Wahidin, tubagus. 2021. “pengaruh pengetahuan produk perbankan syariah terhadap minat menabung dosen FIAI kopertais lii D.I Yogyakarta di bank syariah”. Skripsi uin Yogyakarta.

BUKU

Abdul Rahman Shaleh & Muhibb Abdul Wahab, “Psikologi Suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam”. Jakarta:Kencana, 2004. Hlm.273

Albara, “analisis pengaruh perilaku pedagang terhadap inflasi”, h.248

Alam, Muh.Nur ,Erwin,Ambas Hamida & Sukran, 2023 “Bank Syariah: Strategi Pengentasan Kemiskinan Di Indonesia (Solusi Perekonomian Umat Dalam Memutuskan Rantai Kemiskinan). Hal.1.

Anderson, L. (2000). A taxonomy for learning, teaching, and assessing (a revision of Bloom's taxonomy of educational objectives, abridged edition). Longman.

Anggito, Albi & johan setiawan, 2018 “metode penelitian kualitatif” (sukabumi :CV jejak)

Barkman & machtmes. "*designing quantitative instrument*" cipta ; P.92
(bandung:alfabeta).

Bungin, M. Burhan, "Penelitian Komunikasi; Ekonomi; Kebijakan Public, Dan Ilmu

Sosial Lainnya". Hlm 115

C,.S.T. Kensil dan Christine S.T. Kansil, "pokok-pokok pengetahuan hukum dagang indonesia", (Jakarta: Sinar Grafika, 2008). H.15

Davidoff, L. (1988). Psikologi: Suatu pengantar. Erlangga.

Danang, Sunyoto.2010."Uji Khi Kuadrat & Regresi Untuk Penelitian".
(Yogyakarta: Graha Sciece).

Djaramah,syaiful bahri & aswan zain, 2002. "strategi belajar mengajar". (Jakarta: rineka cipta.), cet.2.

Eko Sujatmiko, Kamus IPS (Surakarta: Aksara Sinergi Media Cet. 1. 2014) h.231

Fatwa Tentama, Budi Santosa, & Muhammad Ali, "Buku Monograf Model Pembelajaran" Yogyakarta 2022.

Furchan, arif, 1992. "pengantar metodologi penelitian kualitatif". (Surabaya: usaha nasional).

Gemala Dewi, 2017 "Aspek-Aspek Hukum Dalam Perbankan Dan Perasuransian Syariah Di Indonesia" Edisi Ketiga, Hlm 87. Depok.

Ismail, 2011. "perbankan syariah" Jakarta

Jalaludin Rahmat, Psikologi Komunikasi (Bandung: Pt. Remaja Rosdakarya, 1998),
73-74

Kartono, Kartini. "Bimbingan Dan Dasar-Dasar Pelaksanaannya". Jakarta CV Rajawali, 198.

Muammar Arafat Yusmad, "Aspek Hukum Perbankan Syariah Dari Teori Ke Praktik". HLM:24,26,29

Mushaf Madinah | Hlm. 403| Mushaf Kemenag RI 2019 Jakarta Selatan

Nurhadi, 2004.”pertanyaan dan jawaban”. (Jakarta: PT. Grasindo).

Nana Syaodih Sukmadinata, 2006. Metode Penelitian Pendidikan, (Bandung: Remaja Rosdakarya),H.60

Ormrod, J. 2003. “*educational psychology: developing learners. Pearson educational inc*”.

Priatno, Duwi.2019. “ belajar olah data Statistik Dengan Spss”. Edisi Pertama, (Yogyakarta:ANDI)

Puthantara, wahyu. 2010, “metode penelitian kualitatif untuk bisnis”. (Yogyakarta: graha ilmu).

Ritser, George Dan Goodman, Douglas J. 2001 “Teori Marxis Dan Berbagai Ragam Teori Neo Marxian” Kreasi Wacana:Antul Yogyakarta.

Rambat Lupiyoadi dan A. Hamdani. 2019 ”Manajemen Pemasaran Asa”. (Jakarta: Salemba Empat).183

Robert L. solso, 2007. “psikologi kognitif”. (Jakarta: erlangga).

Sirajuddin Saleh, 2017.”Analisis Data Kualitatif”, Penerbit Pustaka Ramadhan, Bandung.

Slameto. 2010. “Belajar dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhinya”. Jakarta:Rineka Cipta, cet.5

Sri Wahyuni, 2007.”Kamus Besar Bahasa Indonsia” (Jakarta: Pusat Pheonix), hal.586.

Sugiyono, 2014. Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, R&d.: (Bandung : Alabeta.2016

Sukanto.1985.”Nafsiologi”.(Jakarta:integritas pres)

Tanze, Ahmad, 2011. “Metodologi Penelitian Praktis” (Yogyakarta: Penerbit Teras)

Wahyuni,Sri. “Kamus Besar Bahasa Indonesia” Jakarta:Pusat Phoenix, 2007. Hlm 568

WBSITE

Badan Pusat Statistik 2019

Otoritas Jasa Keuangan 2022 & 2023



L

A

M

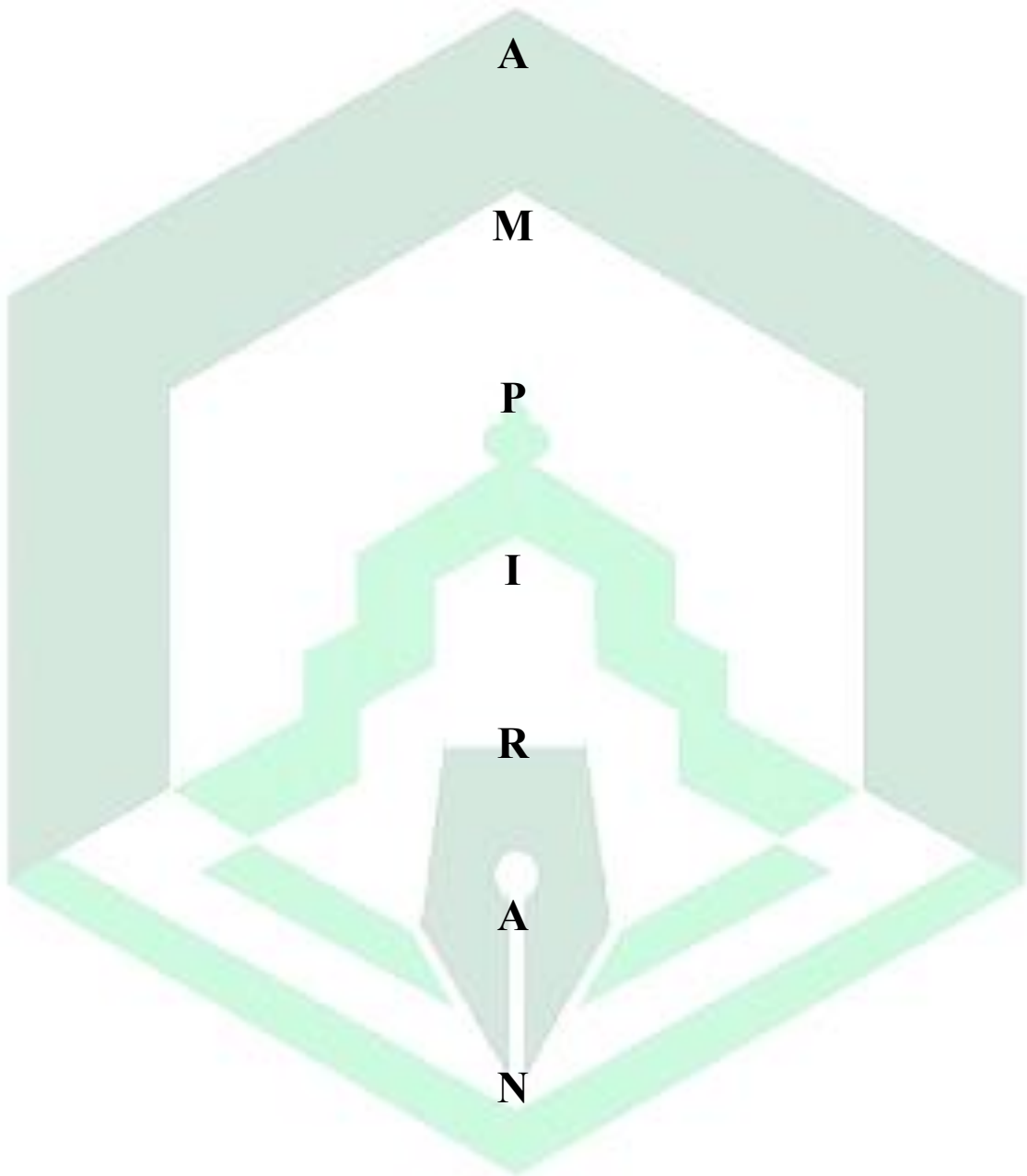
P

I

R

A

N



IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama Pedagang:
2. umur:
3. berapa lama berdagang:

“ANALISIS *PROBLEM SOLVING* TERHADAP MINAT PEDAGANG DALAM MEMILIH JASA PERBANKAN SYARIAH (PASAR SENTRAL PALOPO)

1. Apa tujuan anda dalam memilih jasa perbankan syariah?
2. apakah yang anda harapkan dapat dicapai dengan menggunakan jasa perbankan syariah?
3. apa saja kendala yang anda hadapi sekarang dalam memilih jasa perbankan syariah?
4. bagaimana saat ini anda mengelola transaksi keuangan usaha?
5. Apa yang anda ketahui tentang bank syariah
6. Apakah ada opsi lain yang anda pertimbangkan selain perbankan syariah?
7. Apa yang menarik anda menjadikan perbankan syariah sebagai pertimbangan?
8. Jika anda memutuskan untuk beralih ke bank syariah Langkah apa yang pertama kali anda lakukan?
9. Dukungan atau Solusi apa yang anda butuhkan untuk beralih ke bank syariah?

Lampiran 1: pertanyaan dan jawaban menggunakan model GROW

No	Narasumber	Model GROW	Pertanyaan	Jawaban
1.	Pedagang baju	Goal	1.apa tujuan anda dalam memilih bank syariah? 2.apa yang anda harapkan dapat dicapai dengan menggunakan jasa perbankan syariah?	1.Rencananya mau coba pakai BSI untuk tambah modal. 2. ya saya harap bisa bank syariah kasih pinjaman untuk kita pedagang.
		Reality	1.apa saja kendala yang anda hadapi sekarang dalam memilih perbankan syariah? 2.bagaimana anda saat ini mengelola transaksi keuangan usaha? 3.apa yang anda ketahui tentang perbankan syariah?	1.tidak saya tau letak bank syariah Dimana. Itu juga takut lama prosesnya dek. 2. saat ini saat masih pakai bank BRI 3. saya Taunya itu bank syariah nda pakai bunga.
		Options	1.apakah ada opsi lain yang anda pertimbangkan selain perbankan syariah? 2.apa yang menarik anda menjadikan perbankan syariah sebagai pertimbangan	1.iya ada, itu tadi saya sudah pakai bank BRI 2. karena di bank syariah itu kan tanpa bunga jadi mungkin sedikit potongan.
		Will	1.jika anda memutuskan untuk beralih ke bank syariah Langkah apa yang pertama kali anda lakukan? 2.dukungan atau Solusi apa yang anda butuhkan untuk beralih ke bank syariah?	1. mungkin langsung ke bank syariah biar bisa di tau tentang kreditnya bagaimana. 2.iye bisa mungkin tambah cabang daerah sini biar kita juga mudah kedepannya.

2.	pedagang kosmetik	Goal	1.apa tujuan anda dalam memilih bank syariah? 2.apa yang anda harapkan dapat dicapai dengan menggunakan jasa perbankan syariah?	1. untuk tambah modal usaha dek 2. kalau sesuai sama kebutuhan mungkin bisa.
		Reality	1.apa saja kendala yang anda hadapi sekarang dalam memilih perbankan syariah? 2.bagaimana anda saat ini mengelola transaksi keuangan usaha? 3.apa yang anda ketahui tentang perbankan syariah?	1. Kendalanya itu mungkin agak lama pengurusannya klaw mau ki meminjam di bank syariah jadi itu buat berfikir lagi. 2. saya buat laporan keuangannya, dan saya juga alhamdulillah belum pernah meminjam di bank. 3. bank tanpa riba
		Options	1.apakah ada opsi lain yang anda pertimbangkan selain perbankan syariah? 2.apa yang menarik anda menjadikan perbankan syariah sebagai pertimbangan	1.paling itu bank yang mudah proses nya tidak bikin lama. 2. semua bank saya pertimbangkan jadi nda yang bagaimana-bagaimana dek, intinya itu tadi yang mudah di proses
		Will	1.jika anda memutuskan untuk beralih ke bank syariah Langkah apa yang pertama kali anda lakukan? 2.dukungan atau Solusi apa	1. yang pastinya saya cari tau dulu pembiayaan yang saya mau sesuai juga dengan usaha ku

			yang anda butuhkan untuk beralih ke bank syariah?	2. bisa mungkin diberikan seperti informasi yang lebih banyak tentang bank syariah.
3.	Pedagang kerudung	Goal	1.apa tujuan anda dalam memilih bank syariah? 2.apa yang anda harapkan dapat dicapai dengan menggunakan jasa perbankan syariah?	1. insya allah untuk menabung di' dan hal-hal keuangan 2. pasti bisa karena bank kan fungsinya memang untuk itu.
		Reality	1.apa saja kendala yang anda hadapi sekarang dalam memilih perbankan syariah? 2.bagaimana anda saat ini mengelola transaksi keuangan usaha? 3.apa yang anda ketahui tentang perbankan syariah?	1. tidak begitu paham produk-produknya apalagi BSI ini berbasis syariah mungkin agak berbeda. 2. masih manual tapi juga pakai bank. 3. bank syariah itu kalau nda salah ada Tabungan haji nya.
		Options	1.apakah ada opsi lain yang anda pertimbangkan selain perbankan syariah? 2.apa yang menarik anda menjadikan perbankan syariah sebagai pertimbangan	1. ada Bank BNI karena saya masih jadi nasabahnya. 2. mungkin karena bank berlabel syariah.
		Will	1.jika anda memutuskan untuk beralih ke bank syariah Langkah apa yang pertama kali anda lakukan? 2.dukungan atau Solusi apa yang anda butuhkan untuk beralih ke bank syariah?	1. Cari tau dulu tentang bagaimana pelaksanaannya bank syariah, sesuai ji kah dengan syariat islam betulan toh, jangan sampai salah ki. 2. bagusnya mungkin sosialisasi bank syariah biar

				kita tau bank syariah atau kah brosur tentang BSI
4.	pedagang beras	Goal	1.apa tujuan anda dalam memilih bank syariah? 2.apa yang anda harapkan dapat dicapai dengan menggunakan jasa perbankan syariah?	1. untuk bertransaksi karena sudah ada bank BSI di jalur dua jalan durian kalau nda salah dek 2. iya
		Reality	1.apa saja kendala yang anda hadapi sekarang dalam memilih perbankan syariah? 2.bagaimana anda saat ini mengelola transaksi keuangan usaha? 3.apa yang anda ketahui tentang perbankan syariah?	1. masih ragu beralih ke bank syariah karena masih belum begitu paham dengan bank syariah. 2. soal keuangan saya Kelola sendiri, biasa juga pakai bank BRI. 3.saya itu Taunya Cuma beda bank syariah itu tidak pakai system bunga.
		Options	1.apakah ada opsi lain yang anda pertimbangkan selain perbankan syariah? 2.apa yang menarik anda menjadikan perbankan syariah sebagai pertimbangan	1. iye ada, bank BRI dan sisanya itu saya atur sendiri nda pakai bank. 2. karena saya kira sudah banyak yang pakai bank BSI jadi saya rasa sudah cukup baik dan terkenal bagus mi ini bank.
		Will	1.jika anda memutuskan untuk beralih ke bank syariah Langkah apa yang pertama kali anda lakukan?	1. karena ini soal keuangan jualan pastinya cari tau ki dulu produknya, bisa kah mempermudah kita juga ini

			2.dukungan atau Solusi apa yang anda butuhkan untuk beralih ke bank syariah?	pedagang kecil pakai layanannya BSI 2. dukungannya yah paling dari informasi tentang BSI bagus tidaknya, Amanah kah, seperti itu ji mungkin
	Pedagang campuran	Goal	1.apa tujuan anda dalam memilih bank syariah? 2.apa yang anda harapkan dapat dicapai dengan menggunakan jasa perbankan syariah?	1. buat Tabungan anak sekolah. 2. iya insyaallah bisa
		Reality	1.apa saja kendala yang anda hadapi sekarang dalam memilih perbankan syariah? 2.bagaimana anda saat ini mengelola transaksi keuangan usaha? 3.apa yang anda ketahui tentang perbankan syariah?	1. kendalanya itu kayak masih bingung ji karena banyak pilihannya. 2. masih pakai beberapa koperasi, ada juga bank tapi begitu mi. 3. iya tau sedikit, katanya bank BSI beda prinsipnya dengan bank lain yang nda ada syariahnya.
		Options	1.apakah ada opsi lain yang anda pertimbangkan selain perbankan syariah? 2.apa yang menarik anda menjadikan perbankan syariah sebagai pertimbangan	1. kalau untuk Tabungan itu pilihannya Cuma bank-bank yang lain. 2. dari segi amanahnya jadi merasa aman ki.
		Will	1.jika anda memutuskan untuk beralih ke bank syariah	1. kalau itu belum tau pi

			Langkah apa yang pertama kali anda lakukan? 2.dukungan atau Solusi apa yang anda butuhkan untuk beralih ke bank syariah?	2. sosialisasi tentang Tabungan saja itu sudah cukup.
	pedagang buah	Goal	1.apa tujuan anda dalam memilih bank syariah? 2.apa yang anda harapkan dapat dicapai dengan menggunakan jasa perbankan syariah?	1. untuk mempermudah atur keuangan sama kalau bisa untuk tambah modal 2. iya kalau di kasih bank
		Reality	1.apa saja kendala yang anda hadapi sekarang dalam memilih perbankan syariah? 2.bagaimana anda saat ini mengelola transaksi keuangan usaha? 3.apa yang anda ketahui tentang perbankan syariah?	1. bank syariah ini setau saya masih baru, banyak orang belum tau toh, jadi pasti masih kurang cabangnya dan juga ATM nya. Dan saya juga sudah ada nama di bank lain 2. saya atur keuangan sendiri, tapi untuk penambahan modal itu biasa pakai bank. 3. iya katanya beda dengan bank konven.
		Options	1.apakah ada opsi lain yang anda pertimbangkan selain perbankan syariah? 2.apa yang menarik anda menjadikan perbankan syariah sebagai pertimbangan	1. iya ad aitu bank yang saya pakai sekarang 2. karena sudah banyak yang pakai dan ada juga temanku itu bilang di sistemnya terbuka jadi di tau.

		Will	1.jika anda memutuskan untuk beralih ke bank syariah Langkah apa yang pertama kali anda lakukan? 2.dukungan atau solusi apa yang anda butuhkan untuk beralih ke bank syariah?	1. tidak tau kalau soal itu, pastinya kalau jadi saya tanya dulu sama teman yang sudah pakai bagaimana-bagaimananya. 2. iya itu informasi tentang bank penting, bagusnya itu kalau yang sudah tau tentang bank syariah bisa kasih tau.
--	--	------	---	--



Lampiran 2: Dokumentasi Penelitian





Lampiran 3: Hasil Turnitin

ANALISIS PROBLEM SOLVING TERHADAP MINAT PEDAGANG
DALAM MEMILIH JASA PERBANKAN SYARIAH (PASAR SENTRAL
PALOPO)

ORIGINALITY REPORT

1 %

SIMILARITY INDEX

1 %

INTERNET SOURCES

0 %

PUBLICATIONS

%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

jurnal.stie-aas.ac.id

Internet Source

1 %

Exclude quotes On

Exclude matches < 1%

Exclude bibliography On

Lampiran 4: Surat Izin Penelitian



PEMERINTAH KOTA PALOPO DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

Jl. K. H. M. Hasyim, No. 5, Kota Palopo, Kode Pos: 91921
Telp/Fax.: (0471) 326048, Email: dpmtsp@palopokota.go.id, Website: http://dpmtsp.palopokota.go.id

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

NOMOR : 500.16.7.2/2024.1048/IP/DPMTSP

DASAR HUKUM :

1. Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2019 tentang Sistem Nasional Ilmu Pengetahuan dan Teknologi;
2. Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja;
3. Peraturan Mendagri Nomor 3 Tahun 2008 tentang Penerbitan Surat Keterangan Penelitian;
4. Peraturan Wali Kota Palopo Nomor 23 Tahun 2016 tentang Penyederhanaan Perizinan dan Non Perizinan di Kota Palopo;
5. Peraturan Wali Kota Palopo Nomor 31 Tahun 2023 tentang Pelimpahan Kewenangan Perizinan dan Nonperizinan Yang Diberikan Wali Kota Palopo Kepada Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.

MEMBERIKAN IZIN KEPADA

Nama : RISKAWATI
Jenis Kelamin : P
Alamat : Dsn. Mabasi, Kec. Burau, Kab. Luwu Timur
Pekerjaan : Mahasiswa
NIM : 2004020157

Maksud dan Tujuan mengadakan penelitian dalam rangka penulisan Skripsi dengan Judul :

ANALISIS PROBLEM SOLVING TERHADAP MINAT PEDAGANG DALAM MEMILIH JASA PERBANKAN SYARIAH (PASAR SENTRAL PALOPO)

Lokasi Penelitian : Pasar Sentral Palopo
Lamanya Penelitian : 9 Oktober 2024 s.d. 9 Januari 2025

DENGAN KETENTUAN SEBAGAI BERIKUT :

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan penelitian kiranya melapor kepada Wali Kota Palopo cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.
2. Menaati semua peraturan perundang-undangan yang berlaku, serta menghormati Adat Istiadat setempat.
3. Penelitian tidak menyimpang dari maksud izin yang diberikan.
4. Menyerahkan 1 (satu) exemplar foto copy hasil penelitian kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.
5. Surat Izin Penelitian ini dinyatakan tidak berlaku, bilamana pemegang izin ternyata tidak menaati ketentuan-ketentuan tersebut di atas.

Demikian Surat Keterangan Penelitian ini diterbitkan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Kota Palopo
Pada tanggal : 9 Oktober 2024



Ditandatangani secara elektronik oleh :
Kepala DPMTSP Kota Palopo
SYAMSURIADI NUR, S.STP
Pangkat : Pembina IV/a
NIP : 19850211 200312 1 002

Tembusan, Kepada Yth.:

1. Wali Kota Palopo;
2. Dandim 1403 SWG;
3. Kapolres Palopo;
4. Kepala Badan Kesbang Prov. Sul-Sel;
5. Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Kota Palopo;
6. Kepala Badan Kesbang Kota Palopo;
7. Instansi terkait tempat dilaksanakan penelitian.

Dokumen ini ditandatangani secara elektronik menggunakan Sertifikat Elektronik yang diterbitkan oleh Balai Sertifikasi Elektronik (BSrE), Badan Siber dan Sandi Negara (BSSN)



Lampiran 5: Daftar Riwayat Hidup

RIWAYAT HIDUP



RISKAWATI, Mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Negeri (UIN) Palopo. lahir di Burau pada tanggal 16 Januari 2002. Penulis merupakan anak pertama dari tiga bersaudara dari pasangan

seorang ayah bernama Saprianus Gau dan ibu Nurlia. Saat ini, penulis bertempat tinggal di Desa Jalajja, Kec. Burau Kabupaten Luwu Timur. Pendidikan di Taman Kanak-kanak diselesaikan pada tahun 2008 di Taman Kanak-kanak mulia, pendidikan dasar penulis diselesaikan pada tahun 2014 di SDN No.103 Lumbewe, kemudian Pendidikan Sekolah Menengah Pertama diselesaikan pada tahun 2017 di SMP Negeri 03 burau, selain itu penulis aktif dalam organisasi palang merah remaja dan UKS, selanjutnya masuk Pendidikan Sekolah Menengah Atas yang diselesaikan pada tahun 2020 di SMA Negeri 07 Luwu Timur. Penulis aktif di organisasi UKS dan aktif di Eskul Drumband, setelah itu penulis memutuskan untuk masuk Perguruan Universitas Islam Negeri (UIN) Palopo dan mengambil jurusan yang di tekuni yaitu Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada tahun 2020 sampai sekarang.

Contact person penulis : 42064801068@iainpalopo.ac.id