

**PENGETAHUAN PEDAGANG PASAR TENTANG PRODUK
PEMBIAYAAN USAHA MIKRO BANK SYARIAH
INDONESIA**

Skripsi

*Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi (S.E.) pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo*



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

2023

**PENGETAHUAN PEDAGANG PASAR TENTANG PRODUK
PEMBIAYAAN USAHA MIKRO BANK SYARIAH
INDONESIA**

Skripsi

*Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi (S.E.) pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo*



Oleh:

Ria Resky Aulia

NIM. 1904020134

Dibimbing Oleh:

Dr. Adzan Noor Bakri, S.E.,Sy., MA.Ek

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO**

2023

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Ria Resky Aulia
NIM : 19 0402 0134
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa:

1. Skripsi ini merupakan hasil karya saya sendiri, bukan plagiasi atau duplikat dari tulisan/karya orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian dari skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan yang ditunjukkan sumbernya. Segala kekeliruan dan kesalahan yang ada di dalamnya adalah tanggung jawab saya.

Bilamana di kemudian hari pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi administratif atas perbuatan tersebut dan gelar akademik yang saya peroleh karenanya dibatalkan.

Demikian pernyataan ini di buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 1 Agustus 2023

Yang membuat pernyataan,



Ria Resky Aulia






NIM. 1904020134

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi berjudul Pengetahuan Pedagang Pasar Tentang Produk Pembiayaan Usaha Mikro Bank Syariah Indonesia yang ditulis oleh Ria Resky Aulia Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 1904020134 mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo, yang dimunaqasyahkan pada hari Kamis, tanggal 19 Oktober 2023 Miladiyah bertepatan dengan 4 Rabiul Akhir 1445 Hijriyah telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan Tim Penguji, dan diterima sebagai syarat meraih gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Palopo, 19 Oktober 2023

TIM PENGUJI

- | | | |
|--|-------------------|---|
| 1. Dr. Hj. Anita Marwing, S.H.I., M.H.I. | Ketua Sidang | () |
| 2. Dr. Fasiha, S.E.I., M.E.I. | Sekretaris Sidang | () |
| 3. Zainuddin. S, S.E., M.Ak. | Penguji I | () |
| 4. Akbar Sabani, S.E.I., M.E. | Penguji II | () |
| 5. Dr. Adzan Noor Bakri, S.E.,Sy., MA.Ek | Pembimbing | () |

Mengetahui:

a.n. Rektor IAIN Palopo
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Anita Marwing, S.H.I., M.H.I.
NIP 19820124 200901 2 006

Ketua Program Studi
Perbankan Syariah



Setiawan, S.E., M.M.
NIP 19891207 201903 1 005

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ، وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ
وَالْمُرْسَلِينَ سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَأَصْحَابِهِ أَجْمَعِينَ.

Puji syukur kehadiran Allah SWT Tuhan yang Maha Agung yang sedalam-dalamnya atas segala Rahmat, Nikmat, Karunia, dan Hidayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Pengetahuan Pedagang Pasar Tentang Produk Pembiayaan Usaha Mikro Bank Syariah Indonesia”** yang disusun bertujuan untuk tugas akhir sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana.

Shalawat dan salam atas junjungan Rasulullah Saw, Keluarga, sahabat dan seluruh pengikut-pengikutnya hingga akhir zaman. Nabi yang diutus Allah SWT. Sebagai Nabi Uswatun Khasanah (contoh teladan yang baik) bagi seluruh alam semesta. Banyak pihak yang telah membantu dan memberikan dukungan dalam penyusunan skripsi ini, untuk itu maka dengan segala kerendahan hati peneliti menyampaikan terima kasih dan penghargaan kepada kedua orang tuaku tercinta kepada Rahmawati. S mamaku tersayang terima kasih atas semua cinta dan kasihnya selama ini yang senantiasa memberi semangat dan motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan perkuliahan. Terima kasih telah kuat dan bertahan untuk melihat saya ada dititik sekarang. Sehat selalu dan tetap bahagia mama.

Kepada cinta pertamaku bapakku tersayang Muh Akbar(alm) yang sekarang sudah ada disurganya Allah. Saya bisa ada dititik sekarang juga karena bapak semoga bapak bisa bangga dan bahagia melihat saya dari atas sana *i loe you more*.

kesempatan ini penulis juga menyampaikan ucapan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Rektor IAIN Palopo, Bapak Dr. Abbas Langaji, M.Ag. selaku Rektor IAIN Palopo, Dr. Munir Yusuf, M.Pd. Selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan pengembangan Kelembagaan, Dr Masruddin, S.S., M.Hum Selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Dr. Mustammin, S.Ag., M.HI, Selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama, yang telah membina dan berupaya meningkatkan mutu perguruan tinggi ini, tempat penulis menimba ilmu pengetahuan.
2. Dr. Anita Marwing, S.HI., M.HI. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo, Dr, Fasiha, M.EI, Selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Muzayyanah Jabani, S.T., M.M, Selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Muhammad Ilyas, S.Ag., M.A, selaku wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama yang telah banyak memberikan motivasi serta mencurahkan perhatiannya dalam membimbing dan memberikan petunjuk sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
3. Edi Indra Setiawan, S.E., M.M. Selaku ketua program Studi Perbankan Syariah di IAIN Palopo Beserta staf yang telah membantu dan mengarahkan

dalam penyelesaian skripsi.

4. Abu Bakar, S.Pd, M. Pd. Selaku Kepala unit Perpustakaan beserta Karyawan dan Karyawati dalam ruang lingkup IAIN Palopo, yang telah banyak membantu, khususnya dalam mengumpulkan literatur yang berkaitan dengan pembahasan skripsi ini.
5. Dr. Adzan Noor Bakri, S.E.,Sy., MA.Ek Selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, masukan dan mengarahkan dalam rangka penyelesaian Skripsi.
6. Zainuddin S, S.E., M.Ak.. Selaku Penguji I dan Akbar Sabani, S.E.I, M.E., Penguji II yang telah banyak memberi arahan untuk menyelesaikan Skripsi ini.
7. Nur Ariani Aqidah, S.E., M.Sc. selaku Dosen Penasehat Akademik..
8. Terima kasih kepada pedagang pasar yang telah bersedia memberikan informasi kepada penulis.
9. Terima kasih kepada adikku tercinta, Rizaldi Anugrah, Rian Ramadan dan Revila Ramadani Safitri yang selalu mendukung serta memberi semangat dalam masa penyusunan skripsi.
10. Kepada Teman-teman seperjuangan penulis, Fhauziah Fikha Andini, Irna, Widya Elfira Suaib yang selalu mendukung dan messupport saya dalam pengerjaan skripsi ini, serta membantu dalam mengurus segala berkas yang dibutuhkan.
11. Kepada sahabat-sahabatku Nurnaini, Siti Amiroh Afifah, Icha Khodija, A. Wahyuddin, Muh Saddam, Mudiali yang selalu memotivasi penulis agar tetap

semangat dalam mengerjakan skripsi. Selalu mendengar keluh kesah penulis selama penyusunan skripsi ini *you are the best guyss*.

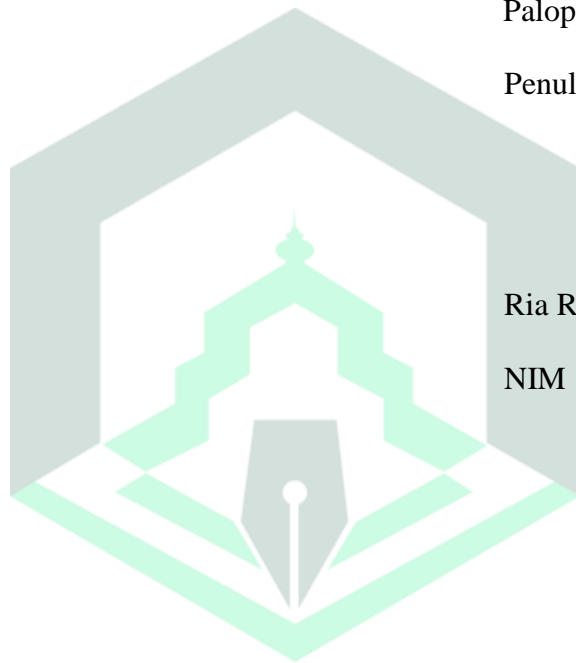
12. Dan terima kasih kepada semua pihak yang terlibat yang tidak bisa saya sebut satu-persatu.

Mudahan-mudahan bernilai ibadah dan mendapat pahala dari Allah Swt.

Aamiin

Palopo, 10 Agustus 2023

Penulis



Ria Resky Aulia

NIM 1904020134

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

A. Transliterasi Arab-Latin

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin dapat dilihat pada tabel berikut:

1. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	-	-
ب	Ba'	B	Be
ت	Ta'	T	Te
ث	Ša'	Š	Es dengan titik di atas
ج	Jim	J	Je
ح	Ha'	Ḥ	Ha dengan titik di bawah
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	Zet dengan titik di atas
ر	Ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Esdan ye
ص	Šad	Š	Es dengan titik di bawah

ض	Ḍaḍ	Ḍ	De dengan titik di bawah
ط	Ṭa	Ṭ	Te dengan titik di bawah
ظ	Ẓa	Ẓ	Zet dengan titik di bawah
ع	‘Ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Fa
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
هـ	Ha’	H	Ha
ء	Hamzah	’	Apostrof
ي	Ya’	Y	Ye

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apa pun. Jika ia 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>ḍammah</i>	u	u

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اِي	<i>fathah dan yā'</i>	ai	a dan i
اُو	<i>fathah dan wau</i>	au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ : *kaifa*
 هَوَّلَ : *hauḷa*

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ... اِ... اِ...	<i>fathah dan alif</i> atau <i>yā'</i>	ā	a dan garis di atas
اِي	<i>kasrah dan yā'</i>	ī	i dan garis di atas
اُو	<i>ḍammah dan wau</i>	ū	u dan garis di atas

مَاتَ : *māta*

رَمِيَ : *rāmā*

قِيلَ
 يَمُوتُ

: qīla

: yamūtu

4. *Tā marbūtah*

Transliterasi untuk *tā' marbūtah* ada dua, yaitu *tā' marbūtah* yang hidup atau mendapat harakat *fathah*, *kasrah*, dan *dammah*, transliterasinya adalah [t]. sedangkan *tā' marbūtah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang berakhir dengan *tā' marbūtah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *tā' marbūtah* itu ditransliterasikan dengan ha [h].

Contoh:

رَوْضَةَ الْأَطْفَالِ	:	<i>raudah al-atfāl</i>
الْمَدِينَةَ الْفَادِلَةَ	:	<i>al-madīnah al-fādilah</i>
الْحِكْمَةَ	:	<i>al-hikmah</i>

5. Syaddah (*Tasydīd*)

Syaddah atau *tasydīd* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydīd* (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*.

Contoh:

رَبَّنَا	:	<i>rabbānā</i>
نَجَّيْنَا	:	<i>najjainā</i>
الْحَقُّ	:	<i>al-haqq</i>
نُعْمٌ	:	<i>nu'ima</i>
عَدُوٌّ	:	<i>nu'ima</i>

: ‘*aduwwun*

Jika huruf **ي** ber-*tasydid* di akhir sebuah kata dan didahului oleh huruf **ك** (**كَي**), maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah* menjadi *ī*.

Contoh:

عَلِيٌّ

: ‘Alī (bukan ‘Aliyy atau A’ly)

عَرَبِيٌّ

: ‘Arabī (bukan A’rabiyy atau ‘Arabiy)

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf **ا** (*alif lam ma’rifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, al-, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsi yah* maupun huruf *qamariyah*. 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* (bukan *az-zalزالah*)

الفَلْسَفَةُ

: *al-falsafah*

الْبِلَادُ

: *al-bilādu*

7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (‘) hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan 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 Kata 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 sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, atau lazim digunakan dalam dunia akademik tertentu, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya, kata al-Qur'an (dari *al-Qur'ān*), alhamdulillah, dan munaqasyah. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka harus ditransliterasi secara utuh. Contoh:

Syarh al-Arba'in al-Nawāwī

Risālah fī Ri'āyah al-Maslahah

9. Lafz al-Jalālah

Kata "Allah" yang didahului partikel seperti huruf jarr dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudāf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

دِينُ اللَّهِ *dīnullāh* بِاللَّهِ *billāh*

Adapun *tā' marbūtah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-jalālah*, diteransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

هُم فِي رَحْمَةِ اللَّهِ

hum fī rahmatillāh

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 yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada 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 sandang tersebut menggunakan huruf kapital (*al-*). Ketentuan yang sama 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 Muhammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wudi'a linnāsi lallazī bi Bakkata mubārakan

Syahru Ramadān al-lazī unzila fīhi al-Qurān

Nasīr al-Dīn al-Tūsī

Nasr Hāmid Abū Zayd

Al-Tūfī

Al-Maslahah fī al-Tasyrī' al-Islāmī

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata Ibnu (anak dari) dan Abū (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi.

Abū al-Walīd Muhammad ibn Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd, Abū al-Walīd Muhammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walīd Muhammad Ibnu)

Nasr Hāmid Abū Zaīd, ditulis menjadi: Abū Zaīd, Nasr Hāmid (bukan, Zaīd Nasr Hāmid Abū)

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	iii
PRAKATA	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB DAN SINGKATAN	viii
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR AYAT	xviii
DAFTAR TABEL	xix
DAFTAR GAMBAR	xx
DAFTAR LAMPIRAN	xxi
DAFTAR ISTILAH	xxii
ABSTRAK	xxiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	4
BAB II KAJIAN TEORI	7
A. Penelitian Terdahulu	7
B. Landasan Teori.....	11
C. Kerangka Pikir	37
BAB III METODE PENELITIAN	38

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	38
B. Fokus Penelitian	38
C. Informan penelitian	38
D. Lokasi dan Waktu Penelitian	39
E. Definisi Istilah.....	39
F. Sumber Data.....	40
G. Instrumen Penelitian.....	40
H. Teknik Pengumpulan Data.....	41
I. Teknik Analisis Data.....	41
BAB IV DESKRIPSI DAN ANALISIS DATA	46
A. Lokasi Penelitian Deskripsi Informan.....	46
B. Hasil Penelitian	49
C. Pembahasan.....	65
BAB V PENUTUP.....	74
A. Kesimpulan	75
B. Saran	75

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

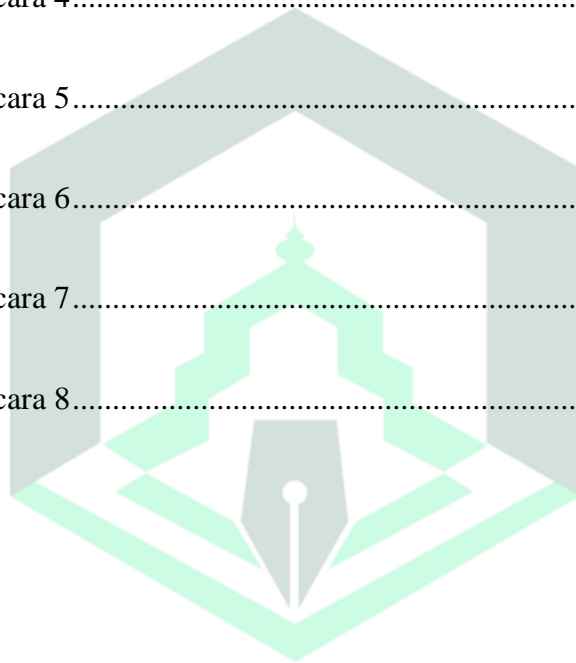
DAFTAR AYAT

Q.S Almaidah ayat 11	15
----------------------------	----



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Indikator Pengetahuan.....	20
Tabel 1.2 Wawancara 1.....	50
Tabel 1.3 Wawancara 2.....	53
Tabel 1.4 Wawancara 3.....	55
Tabel 1.5 Wawancara 4.....	56
Tabel 1.6 Wawancara 5.....	58
Tabel 1.7 Wawancara 6.....	59
Tabel 1.7 Wawancara 7.....	61
Tabel 1.8 Wawancara 8.....	62



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Screenshot Nvivo Olah Data Transkrip	43
Gambar 1.2 Screenshot Nvivo Coding Data	44
Gambar 1.2 Screenshot Mind Map	45
Gambar 1.4 Hasil Visualisasi Data Nvivo	65



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Instrumen Wawancara

Lampiran 2 Dokumentasi

Lampiran 3 Skrip Wawancara Dengan Dita

Lampiran 4 Skrip Wawancara Dengan Haidir Muhammad

Lampiran 5 Skrip Wawancara Dengan Harisa

Lampiran 6 Skrip Wawancara Dengan Mariati

Lampiran 7 Skrip Wawancara Dengan Pian

Lampiran 8 Skrip Wawancara Dengan Rajab

Lampiran 9 Skrip Wawancara Dengan Roymansyah

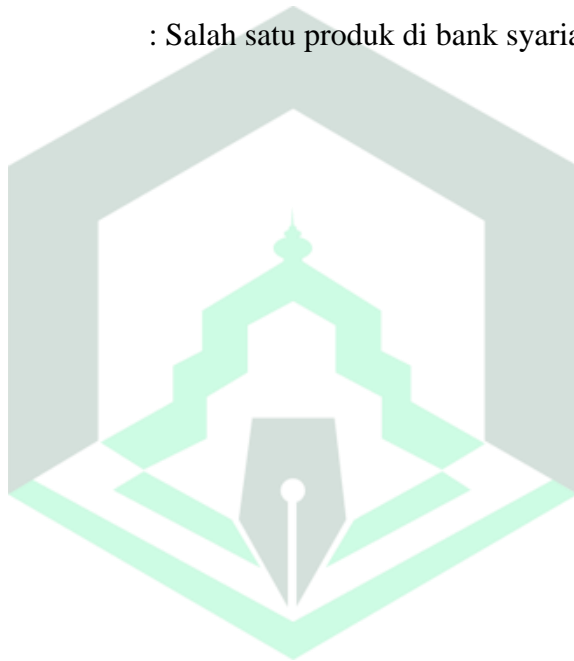
Lampiran 10 Skrip Wawancara Dengan Sarkia

Lampiran 11 Skripwawancara Dengan A.Nursiam

Lampiran 12 Skrip Wawancara Dengan Kurniati

DAFTAR ISTILAH

1. Mudharabah : Salah satu produk di bank syariah
2. Software : Program dalam komputer
3. Nvivo : Aplikasi untuk menganalisis data kualitatif
4. Coding : Pengolahan Kode
5. Mind Map : Pengelompokkan ide ke bentuk terstruktur
6. Ijarah : Salah satu produk di bank syariah
7. Murabahah : Salah satu produk di bank syariah



ABSTRAK

Ria Resky Aulia, 2023. “ Pengetahuan Pedagang Pasar Tentang Produk Pembiayaan Usaha Mikro Bank Syariah Indonesia”. Skripsi Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Palopo, Dibimbing oleh Dr. Adzan Noor Bakri.

Skripsi ini membahas tentang Pengetahuan Pedagang Pasar Tentang Produk Pembiayaan Usaha Mikro Bank Syariah Indonesia. Penelitian ini bertujuan: Untuk mengeksplorasi pengetahuan pedagang pasar tentang produk pembiayaan usaha mikro Bank syariah Indonesia: Untuk mengeksplorasi pemahaman pedagang pasar tentang prinsip syariah produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah Indonesia: Untuk mengeksplorasi kepercayaan pedagang pasar tentang produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah Indonesia. Jenis penelitian ini adalah kualitatif dan berfokus pada pedagang Pusat Niaga Kota Palopo. Teknik pemilihan informan pada penelitian ini yaitu teknik *purposive sampling*. Informan yang digunakan sebanyak 10 orang. Data diperoleh melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Selanjutnya, data penelitian ini dianalisis menggunakan aplikasi Nvivo. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pengetahuan pedagang pasar tentang produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah Indonesia hanya sebatas mereka mengetahui bahwa produk tersebut bebas riba, hanya tahu bank syariah saja dan hanya berpikir bahwa bank syariah tempat menabung, dan ada yang sama sekali tidak mengetahui dikarenakan tidak mendapat sosialisasi tentang produk tersebut, sedangkan pemahaman pedagang pasar tentang prinsip syariah yang ada didalam produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah Indonesia dikatakan sangat minim walaupun mereka menggunakan atau tahu tentang produk ini tapi mereka tidak begitu paham tentang prinsip yang ada didalamnya. Kepercayaan pedagang pasar tentang produk ini, yang percaya hanya yang sudah merasakan sendiri manfaat dari produk ini sedangkan yang tidak menggunakan mengatakan tidak percaya terhadap produk ini.

Kata Kunci : Produk, Pengetahuan, Pemahaman Prinsip, Kepercayaan.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pembiayaan mikro bank syariah masih dipandang beragam oleh masyarakat, masih banyak persepsi negatif dari masyarakat hal ini disebabkan karena rendahnya tingkat pengetahuan mereka mengenai produk pembiayaan usaha mikro bank syariah terlebih para pedagang di pasar. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi seperti tidak adanya sosialisasi yang mereka dapat, kurang informasi dan persepsi mereka yang sudah tertanam bahwa pembiayaan di bank itu ribet dan pembiayaan usaha mikro Bank syariah dianggap sama saja dengan Bank konvensional.

Sejauh ini ada beberapa peneliti yang membahas tentang pengetahuan pedagang terhadap pembiayaan usaha mikro bank syariah Contoh pada penelitian. Lidiawati” hasilnya tingkat pengetahuan masyarakat di sana mengenai pembiayaan terbilang masih rendah karena beberapa faktor yaitu pendidikan, pengalaman, lingkungan, dan sosial ekonomi ¹

Sedangkan penelitian Putri Wahyuni Hasil penelitiannya yaitu pemahaman para pedagang disana masih kurang baik disebabkan kurangnya kegiatan promosi yang dilakukan bank syariah sehingga kebanyakan dari mereka memilih

¹ Lidiawati, Skripsi: *"Analisis Tingkat Pemahaman Masyarakat Terhadap Produk-Produk Pembiayaan Pada Perbankan Syariah Desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah"* (Mataram: UIN Mataram: 2020)

menggunakan jasa rentenir daripada produk pembiayaan,² adapun penelitian Mirawati, hasilnya pengetahuan yang dimiliki pedagang disana masih sangat minim mereka tidak tahu mengenai produk yang ada di bank syariah, mereka hanya tahu Bank Syariah itu saja.³

Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan oleh kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pada pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan berkewajiban mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan.⁴

Tujuan penelitian ini dilakukan untuk mengeksplorasi pengetahuan pedagang pasar tentang produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah alasannya untuk mengeksplor bagaimana pengetahuan pedagang pasar mengenai produk pembiayaan usaha mikro pada Bank Syariah. Banyaknya pedagang yang beranggapan bahwa bank syariah itu sama saja dengan bank konvensional menjadi bukti akan rendahnya tingkat pengetahuan pedagang terhadap pembiayaan usaha mikro Bank Syariah, hal itu dapat menjadi masukan terhadap pihak Bank Syariah agar bagaimana memperkenalkan produk pembiayaan usaha

² Wahyuni, Putri, Skripsi: “*Pemahaman Pedagang Pajak Batu Tentang Pembiayaan Bank Syariah Di Kota Padangsidempuan*” (Padangsidempuan: IAIN Padangsidempuan:2022)

³ Mirawati, Skripsi: “*Persepsi Pedagang Pasar Tradisional Terhadap Pembiayaan Syariah Di Pasar Marelan Kota Medan*” (Medan : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara: 2022)

⁴ Drs. Ismail, *PERBANKAN SYARIAH*, Edisi Pert (Jakarta: KENCANA, 2017). 105-106

mikro Bank Syariah kepada masyarakat agar lebih diketahui oleh para pedagang sehingga mereka dapat mempertimbangkan untuk menggunakan produk tersebut, karena semakin tinggi pengetahuan seseorang akan mempengaruhi keputusan menggunakan produk.

Ketidaktahuan pedagang mengenai pembiayaan usaha mikro menyebabkan pedagang memilih pembiayaan yang didalamnya terdapat unsur riba dan tidak diperbolehkan dalam islam yang bukannya ekonomi pedagang jauh lebih baik akan tetapi membuat perekonomian pedagang merosot karna bunga yang cukup tinggi. Para pedagang yang memilih menggunakan pembiayaan yang mempunyai bunga yang cukup tinggi untuk modal usaha karna kurangnya tingkat pengetahuan mereka mengenai produk pembiayaan yang ada pada bank syariah yang bisa mereka gunakan untuk modal usaha, semakin tinggi tingkat pengetahuan seseorang maka semakin besar keputusan seseorang untuk menggunakan produk dan jasa Bank Syariah.

Apabila pengetahuan pedagang tinggi mengenai hukum riba dalam Islam dan pengetahuan mereka mengenai produk pembiayaan usaha Bank Syariah tergolong tinggi mereka pasti akan mempertimbangkan untuk menggunakan pembiayaan yang memiliki bunga dan lebih memilih menggunakan produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah. Dengan penjelasan latar belakang diatas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Pengetahuan Pedagang Pasar Tentang Produk Pembiayaan Usaha Mikro Bank Syariah Indonesia “**

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana pengetahuan pedagang pasar tentang produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah Indonesia?
2. Bagaimana pengetahuan pedagang pasar tentang prinsip syariah dalam pembiayaan usaha mikro Bank Syariah Indonesia?
3. Bagaimana kepercayaan pedagang pasar tentang produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah Indonesia?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengeksplorasi pengetahuan pedagang pasar tentang produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah Indonesia!
2. Untuk mengeksplorasi pengetahuan pedagang pasar tentang prinsip syariah dalam produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah Indonesia!
3. Untuk mengeksplorasi kepercayaan pedagang pasar tentang produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah Indonesia!

D. Manfaat Penelitian**1. Manfaat teoritis**

Penelitian ini diharap dapat menambah wawasan ilmu pengetahuan dan dapat menjadi informasi atau landasan untuk peneliti berikutnya yang memiliki ketertarikan untuk eksplorasi lebih dalam tentang pengetahuan pedagang pasar tentang produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah Indonesia.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi peneliti

Penelitian ini diharap dapat menambah pengetahuan dan wawasan peneliti tentang pengetahuan pedagang mengenai produk pembiayaan usaha bank syariah. Disamping itu penelitian ini guna untuk menyelesaikan studi guna mendapat gelar Sarjana Ekonomi.

b. Bagi Pedagang

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan para pedagang dalam menentukan pinjaman yang dilakukan untuk modal usaha.

c. Bagi Bank Syariah

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan untuk pihak bank syariah agar lebih mendekatkan diri kepada para pedagang untuk melakukan sosialisasi dan informasi-informasi mengenai produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah Indonesia.

E. Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN berisi tentang Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Dan Manfaat Penelitian.

BAB II KAJIAN TEORI berisi tentang Penelitian Terdahulu, Dan Landasan Teori yaitu : Pengetahuan Konsumen, Pengetahuan Produk, Prinsip Dalam Pembiayaan, Kepercayaan Konsumen Dan Kerangka Pikir.

BAB III METODE PENELITIAN berisi tentang Pendekatan Dan Jenis Penelitian, Fokus Penelitian, Definisi Istilah, Sumber Data, Teknik Pengumpulan Data, Teknik Analisis Data, Instrument Penelitian, Lokasi Penelitian.

BAB IV DESKRIPSI dan ANALISIS DATA berisi tentang Deskripsi Informan dan Lokasi penelitian, Hasil Penelitian, dan Pembahasan.

BAB V PENUTUP berisi tentang Kesimpulan dan Saran



BAB II

KAJIAN TEORI

A. Penelitian Terdahulu yang Relevan

Penelitian terdahulu dicantumkan agar penelitian ini berfokus dan tidak mengulang penelitian sebelumnya, penelitian terdahulu tentang pengetahuan pembiayaan usaha mikro bank syariah telah dibahas di beberapa tema yaitu: analisis tingkat pengetahuan masyarakat terhadap produk bank syariah, pengaruh pengetahuan produk terhadap minat menggunakan pembiayaan bank syariah, serta faktor-faktor yang mempengaruhi pengetahuan masyarakat tentang bank syariah.

Penelitian terdahulu mengenai tingkat pengetahuan terhadap produk bank syariah telah dibahas oleh beberapa peneliti yaitu: Ridho, Welly, Nyimas, Ratna dan Frisa. Pada penelitian Welly⁵, Frisa⁶ dan Ratna⁷ mereka mengatakan bahwa tingkat pengetahuan masyarakat tergolong rendah, masyarakat hanya tahu mengenai bank syariah tapi tidak tahu produk apa saja pada bank syariah. penelitian ini menggunakan metode kualitatif.

Penelitian Nyimas mengatakan bahwa tingkat pengetahuan masyarakat lebih tinggi 0,11% tentang bank konvensional, dibandingkan bank syariah,

⁵ Sari, Welly Puspita, Skripsi: " *Analisis Tingkat Pengetahuan Masyarakat Terhadap Produk Perbankan Syariah (Studi Masyarakat Kelurahan Talang Bakung Kecamatan Paal Merah Kota Jambi)*", (Jambi: Universitas Islam Negeri Sultan Thaha Saifuddin Jambi: 2021)

⁶ Sitorus, Frisa Silwy, Skripsi: "*Analisis Tingkat Pengetahuan Masyarakat Terhadap Produk Perbankan Syariah Kelurahan Pematang Pasir Kecamatan Teluk Nibung Kota Tanjungbalai*" (Medan: Universitas Islam Negeri Sumatera Utara 2019).

⁷ Ratna Dewi Yarni, Skripsi: " *Analisis Tingkat Pengetahuan Masyarakat Tentang Bank Syariah Studi Kasus Masyarakat Kecamatan Manggelwa Kabupaten Dompu Nusa Tenggara Barat*" (Muhammadiyah Makassar, 2020).

penelitian ini menggunakan metode gabungan yaitu kualitatif dulu terus dilanjutkan dengan penelitian kuantitatif.⁸

Penelitian Ridho mengatakan tingkat pengetahuan masyarakat mengenai pembiayaan tergolong cukup mengetahui dengan persentase 57%, penelitian ini menggunakan metode kuantitatif.⁹

Penelitian terdahulu dengan tema yang membahas pengaruh pengetahuan terhadap minat menggunakan pembiayaan bank syariah telah banyak dibahas yaitu: Gita, Weri, Yulia, Jumiati, dan Anis. Penelitian Gita,¹⁰ Yulia¹¹, dan Anis mengatakan bahwa variabel pengetahuan produk berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah pembiayaan, penelitian ini menggunakan metode kuantitatif.

Penelitian Weri¹² mengatakan bahwa pengetahuan produk secara parsial tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembiayaan *Murabahah*, penelitian ini menggunakan metode kuantitatif.

⁸ Aditya, Eka Putri Nyimas, 'Analisis Komparatif Tingkat Pengetahuan Masyarakat Terhadap Produk Perbankan Syariah Dan Konvensional Di Kelurahan Sumur Dewa Kecamatan Selebar Kota Bengkulu' *Skripsi*, 2019.

⁹ Ridho, Prasetya, 'Analisis Tingkat Pengetahuan Pelaku Usaha Mikro Tentang Pembiayaan BMT Di Kota Pekanbaru', *Skripsi* 2022.

¹⁰ Gita Silvia, 'Pengaruh Pengetahuan Masyarakat Atas Bunga, Bagi Hasil, Dan Produk Perbankan Syariah Terhadap Minat Menggunakan Pembiayaan BTPN Syariah (Studi Pada Perempuan Yang Menjadi Pelaku UMKM Di Desa Sukapura Kecamatan Sumberjaya Lampung Barat)', *Skripsi*, 2022.

¹¹ Yulia, Nur Sasih, 'Pengaruh Pengetahuan Produk Dan Prosedur Pembiayaan Terhadap Minat Pedagang Pasar Wage Purwokerta Mengajukan Pembiayaan Arum Bpkb Di Pegadaian Syariah' *Skripsi* 2022.

¹² W F Putri, 'Pengaruh Pengetahuan Nasabah Terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah Pada Bmt Al-Makmur Cubadak', *Skripsi*, 2019.

Penelitian Jumiaty¹³ mengatakan bahwa pengetahuan tentang bank syariah berpengaruh tidak signifikan terhadap minat memilih produk pembiayaan *Mudharabah* di bank syariah, penelitian ini menggunakan metode kuantitatif.

Penelitian terdahulu dengan tema yang membahas faktor-faktor yang mempengaruhi pengetahuan masyarakat tentang bank syariah telah banyak dibahas yaitu: Endang¹⁴, Taufik¹⁵ dan Ibnu¹⁶ pada penelitian ini mengatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pengetahuan masyarakat dalam menggunakan bank syariah antara lain, faktor pendidikan, faktor informasi, faktor sosial, budaya, promosi dan informasi, pengalaman, usia dan hubungan sosial. dan juga kurangnya sosialisasi.

Penelitian-penelitian terdahulu dalam bidang pengetahuan ini kerap terbatas pada pengujian sebatas tingkat pengetahuan masyarakat mengenai produk-produk perbankan syariah. Meskipun upaya ini memberikan gambaran awal, pendekatan semacam itu belum mampu menggali secara menyeluruh kedalam konteks pengetahuan masyarakat. Keterbatasan ini mencakup kurangnya pemahaman mendalam tentang bagaimana masyarakat memahami dan mengartikan konsep pembiayaan usaha mikro Bank Syariah. Selain itu, keterlibatan pihak terkait langsung seperti pelaku usaha mikro dan pedagang

¹³ Jumiaty, ' Pengaruh Pengetahuan Tentang Bank Syariah Terhadap Minat Memilih Produk Pembiayaan Mudharabah Di Bank Syariah (Studi Kasus Pada Masyarakat Kelurahan Kamonji)' *Skripsi*, 2020.

¹⁴ Nurmawati, Endang Rahayu, Skripsi: "*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengetahuan Pedagang Dalam Menggunakan Bank Syariah (Studi Pedagang Pasar Angso Duo Jambi)*", (Jambi: Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi: 2021).

¹⁵ T Ngizudin, 'Analisis Pengetahuan Masyarakat Dusun Banjeng Terhadap Menabung Di Bank Syariah', *Skripsi*, 2021.

¹⁶ Harahap, Ibnu Bandaharo, Skripsi: "*Analisis Pengetahuan Masyarakat Tentang Bank Syariah (Studi Kasus Desa Parsalakan Dusun V Huta Tunggal Kecamatan Angkola Barat)*", (Padangsidempuan: IAIN Padangsidempuan: 2021).

sebagai pengguna potensial produk Bank Syariah, cenderung minim dalam penelitian-penelitian sebelumnya. Hal ini menghasilkan celah informasi tentang persepsi, harapan, serta kendala yang mereka hadapi dalam mengakses dan menggunakan pembiayaan usaha mikro berbasis syariah.

Penelitian ini diharapkan dapat mengisi celah-celah tersebut dengan pendekatan yang lebih mendalam dan kontekstual. Melalui metode kualitatif, penelitian ini akan memberikan wawasan yang lebih tajam mengenai pengetahuan masyarakat tentang pembiayaan usaha mikro Bank Syariah, dengan melibatkan pelaku usaha mikro dan pedagang sebagai informan utama, penelitian ini akan menggali persepsi, pemahaman, serta pengalaman mereka terkait produk pembiayaan tersebut. Data-data yang terkumpul akan memberikan pandangan yang lebih komprehensif mengenai bagaimana pembiayaan usaha mikro dari Bank Syariah dapat mengakomodasi kebutuhan para pelaku usaha kecil dalam hal pembiayaan dan pengembangan usaha mereka. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi berharga dalam meningkatkan pemahaman kita tentang dinamika dan potensi pengembangan pembiayaan usaha mikro berbasis syariah serta memberi masukan berharga bagi perbaikan dan penyempurnaan produk-produk perbankan syariah di masa mendatang.

B. Deskripsi Teori

1. Pengertian Pengetahuan Konsumen

Pengetahuan konsumen adalah komponen yang perlu dipelajari oleh para pemasar dikarenakan pengetahuan bisa menjadi faktor penentu utama dari perilaku konsumen dimulai dari produk atau jasa yang dibeli, waktu pembelian, bagaimana kita membelinya, sampai lokasi atau tempat pembelian. Sehingga tak heran bahwa pengetahuan konsumen terhadap suatu produk maupun jasa juga dapat memberi pengaruh bagi proses pengambilan keputusan pada konsumen.

Konsumen yang memiliki banyak pengetahuan terhadap produk tertentu atau individu yang memiliki pengetahuan produk yang bervariasi lebih mampu berpikir secara mendalam tentang informasi dibandingkan mereka yang tidak atau sedikit memiliki pengetahuan. Selain hal tersebut individu yang tidak atau sedikit memiliki pengetahuan terhadap produk juga kesulitan dalam melakukan evaluasi produk mana yang paling sesuai untuk dirinya.¹⁷

Adapun beberapa teori mengenai pengetahuan antara lain:

- a. Pengetahuan konsumen adalah informasi yang dimiliki konsumen tentang berbagai produk dan jasa serta pengetahuan lainnya terkait dengan produk dan jasa tersebut.¹⁸
- b. Menurut Sumarwan pengetahuan konsumen adalah seluruh data yang di punyai konsumen mengenai berbagai produk ataupun jasa dan

¹⁷ et al. Irwansyah, *Perilaku Konsumen, Paper Knowledge . Toward a Media History of Documents*, 2021.

¹⁸ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran: Perspektif Asia, ISSN 2502-3632 (Online) ISSN 2356-0304 (Paper) Jurnal Online Internasional & Nasional Vol. 7 No.1, Januari – Juni 2019 Universitas 17*

pengetahuan yang lain yang terkait dengan produk serta jasa tersebut serta data yang berhubungan dengan gunanya sebagai konsumen.¹⁹

- c. Pengetahuan konsumen (*Customer Knowledge*) merupakan beberapa pengalaman tentang produk ataupun jasa tertentu yang dimiliki oleh seseorang. Dengan meningkatnya tingkat pengetahuan konsumen, hal ini memungkinkan bagi konsumen untuk berfikir tentang produk diantara beberapa ukuran yang lebih besar dan membuat perbedaan yang baik diantara produk-produk yang lain.²⁰
- d. Menurut Nitisusastro pengetahuan konsumen merupakan pengetahuan tentang nama produk, khasiat produk untuk kelompok mana diperuntukkan, berapa biayanya, serta dimana produk tersebut di peroleh.²¹

2. Pengetahuan Produk

Pengetahuan produk adalah kumpulan berbagai macam produk. Pengetahuan ini meliputi kategori produk, merek, terminologi produk, atribut atau fitur produk yaitu pengetahuan tentang karakteristik atau atribut produk, pengetahuan tentang manfaat produk dan pengetahuan tentang kepuasan yang diberikan produk bagi konsumen. Pengetahuan produk dibagi menjadi 3 jenis, yaitu pengetahuan tentang karakteristik atau atribut produk, pengetahuan tentang manfaat produk, dan pengetahuan ciri-ciri fisik dari

¹⁹ Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen (Teori Dan Penerapannya Dalam Pemasaran)* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2002), 27

²⁰ Jhon C. Mowen Michael Minor, *Perilaku Konsumen*, Jilid 1 (Jakarta : Pt. Penerbit Erlangga, 2002), 35

²¹ Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan* (Bandung : Alfabeta, 2012), 67

suatu produk sedangkan atribut abstrak menggambarkan karakteristik subjektif dari suatu produk berdasarkan persepsi konsumen. Dalam bank syariah suatu produk dikemas dalam berbagai prinsip sesuai syariah islam.

Konsumen akan merasakan dua jenis manfaat setelah mengkonsumsi suatu produk, yaitu manfaat fungsional dan manfaat psikososial. Manfaat suatu produk dapat dijadikan dasar untuk melakukan segmentasi pasar, disebut sebagai *benefit segmentation*. Pengetahuan tentang manfaat apa yang diketahui oleh konsumen atau yang dicari oleh konsumen dari suatu produk memberikan implikasi penting bagi strategi pemasaran.²²

Pengetahuan produk yang dimiliki oleh konsumen memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian, bahkan pembelian ulang. Ketika konsumen memiliki pengetahuan yang baik tentang produk, maka cenderung lebih mampu melakukan evaluasi produk dengan lebih baik tentang produk, mereka cenderung lebih mampu melakukan evaluasi produk dengan lebih baik lagi.

Pengetahuan konsumen tentang produk juga dapat membantu dalam membangun kepercayaan terhadap merek atau kategori produk secara keseluruhan. Konsumen yang memiliki pengetahuan yang baik tentang produk cenderung lebih percaya kualitas, performa atau manfaat yang dijanjikan oleh produk tersebut.²³

²² Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen Teori Dan Penerapannya Dalam Pemasaran*, (Bogor, Ghalia Indonesia, 2011), 158.

²³ Veronica Moniaga, Tinneke E. M Sumual, and Lydia Kumajas, 'Pengaruh Pengetahuan Produk Terhadap Niat Beli Produk Wardah Sebagai Kosmetik Halal Melalui Sikap Konsumen', *Manajemen Dan Kewirausahaan*, 4.1 (2023), 67–80 <<https://doi.org/10.53682/mk.v4i1.6789>>.

Produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan, atau dikonsumsi dan dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Mengingat produk memiliki karakteristik tersendiri yang membedakan satu sama lain, maka individu juga memiliki tingkat pengetahuan produk yang berbeda yang dapat mempengaruhi mereka dalam membuat keputusan pembelian. Pada tingkat pengetahuan rendah, konsumen merasa percaya diri dalam mengambil keputusan yang didasarkan hanya pada atribut artifisial namun seiring dengan pengetahuan bertambah, konsumen semakin akrab dengan atribut produk.

Terdapat tiga jenis pengetahuan produk konsumen yang terdiri dari:

a. Karakteristik atau atribut produk

Melalui proses kognitif konsumen, atribut produk membantu konsumen untuk memilih produk dan merek yang dibeli. Semakin banyak atribut yang dipahami oleh konsumen, maka semakin mudah bagi konsumen untuk memilih produk yang dibeli. Informasi mengenai atribut tertentu yang diekspos berulang kali tidak akan membawa pengaruh signifikan bagi konsumen, melainkan konsumen harus dihadapkan dengan ragam iklan yang menawarkan berbagai atribut produk untuk membuat konsumen memiliki persepsi positif.

b. Manfaat produk

Ketika membeli suatu produk, selain memperhatikan atribut produk, konsumen juga memikirkan manfaat produk, konsumen akan mendapatkan dua jenis manfaat yaitu manfaat fungsional dan manfaat

psikososial. Manfaat fungsional dapat mempengaruhi kondisi fisiologis individu ketika menggunakan suatu produk atau menggunakan jasa. Sedangkan manfaat psikososial mengacu pada kondisi psikologis dan dampak sosial dari penggunaan produk. Manfaat psikologis dapat mempengaruhi kondisi emosi atau situasi perasaan konsumen.

c. Produk sebagai pemuas nilai

Konsumen memiliki pengetahuan tentang nilai personal maupun simbolik yang dapat dipenuhi oleh suatu produk. Nilai sering kali melibatkan afeksi dan emosi yang terkait dengan tujuan dan kebutuhan individu yang sering kali bersifat subjektif.²⁴

Dalam Q.S Al-Mujadalah ayat 11 yang berbunyi

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا قِيلَ لَكُمْ تَفَسَّحُوا فِي الْمَجَالِسِ فَافْسَحُوا يَفْسَحِ
 اللَّهُ لَكُمْ وَإِذَا قِيلَ أَنْشُرُوا فَأَنْشُرُوا يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ ءَامَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ
 أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ

Terjemahan : Hai orang-orang beriman apabila dikatakan kepadamu: "Berlapang-lapanglah dalam majlis", maka lapangkanlah niscaya Allah akan memberi kelapangan untukmu. Dan apabila dikatakan: "Berdirilah kamu", maka berdirilah, niscaya Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat. Dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.

3. Tingkat Pengetahuan

Tingkatan Pengetahuan Menurut Notoatmojo. Intensitas tingkat pengetahuan seseorang terhadap objek berbeda-beda. Disini akan dijelaskan 6 tingkatan, yaitu sebagai berikut:²⁵

²⁴ Irwansyah.

²⁵ Notoatmojo, *Metodologi Penelitian Kesehatan* (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), 128.

- a. Tahu ialah penarikan kembali (panggilan) dari ingatan atau pengalaman yang sudah ada setelah mengamati sesuatu. Dengan menggunkan beberapa pertanyaan adalah cara untuk mengukur bahwa seseorang tahu akan sesuatu\Memahami yaitu mampu menafsirkan dengan benar tentang sesuatu yang menjadi objek.
- b. Aplikasi yaitu mampu menerapkan suatu objek yang diketahui dalam kehidupan.
- c. Analisis yaitu kemampuan mendeskripsikan dan menjelaskan serta memisahkan hubungan antar komponen yang diketahui.
- d. Sintesis yaitu membuat rangkuman dari pengetahuan yang dimiliki.
- e. Evaluasi pengulangan kembali apa yang telah diketahui.

Cara yang paling nyata dalam mengukur kemampuan pengetahuan adalah menilai secara langsung isi ingatan. Beberapa indikator pengetahuan, antara lain:²⁶

- a. Pengetahuan objektif (objektif knowledge)
Pengukuran yang menyadap apa yang benar-benar sudah disimpan oleh konsumen didalam ingatan.
- b. Pengetahuan subjektif (subjective knowledge)
Dipengaruhi oleh kepercayaan dari seseorang, yaitu bahwa orang yang percaya diri mungkin melaporkan secara berlebihan tingkat pengetahuan mereka.

²⁶ Anang Firmansyah, *Perilaku Konsumen (Sikap Dan Pemasaran)*, ed. by DEEPUBLISH, Cetakan Pe (Yogyakarta, 2004).

Pada dasarnya, konsumen diminta untuk menilai diri mereka sendiri berkenaan dengan pengetahuan produk atau keakraban mereka. Ukuran pengetahuan subjektif berpusat di sekitar kesan konsumen mengenai pengetahuan total dan keakraban mereka.

Akhirnya, pertimbangan diberikan pada metode alternatif untuk pengukuran pengetahuan. Pengalaman pembelian atau pemakaian, walaupun tentu saja berhubungan dengan pengetahuan, tidak harus memberikan indikasi yang akurat mengenai beberapa persisnya informasi yang dimiliki konsumen.

4. Metode Perolehan Pengetahuan

Antara individu dengan individu yang lain memiliki metode masing-masing untuk mendapatkan pengetahuan yang bermanfaat. Beberapa metode yang dilakukan untuk memperoleh pengetahuan dapat diklasifikasikan menjadi:²⁷

- a. Rasionalisme rasionalisme adalah aliran berpikir yang berpendapat bahwa pengetahuan yang benar mengandalkan akal dan ini menjadi dasar pengetahuan ilmiah. Mereka memandang rendah pengetahuan yang diperoleh melalui indera bukan dalam arti menolak nilai pengalaman dan melihat pengalaman sebagai perangsang bagi akal atau pikiran.
- b. Empirisme

Bagi filsuf empiris, sumber pengetahuan satu-satunya adalah pengalaman dan pengamatan inderawi. Data dan fakta yang ditangkap oleh panca

²⁷ Darsini, Fahrurrozi, and Eko Agus Cahyono, 'Pengetahuan ; Artikel Review', *Jurnal Keperawatan*, 12.1 (2019), 97.

indera manusia adalah sumber pengetahuan. Semua ide yang benar datang dari fakta ini. Sebab semua pengetahuan manusia berdifat empiris.

c. Kritisme

Tiga macam pengetahuan, pertama, pengetahuan analitis, dimana predikat sudah termuat dalam subyek atau predikat melalui dua analisis subyek. Kedua pengetahuan sintesis a posteriori, dalam mana predikat dihubungkan dengan subyek berdasarkan pengalaman inderawi. Ketiga pengetahuan sintesis a priori yang menegaskan bahwa akal budi dan pengalaman inderawi dibutuhkan secara serempak.

d. Postivisme

Positivisme selalu berpangkal pada apa yang telah diketahui, yang faktual dan positif. Semua yang diketahui secara positif adalah semua gejala atau sesuatu yang tampak. Yang paling penting adalah pengetahuan tentang kenyataan dan menyelidiki hubungan hubungan antar kenyataan untuk bisa memprediksi apa yang akan terjadi di kemudian hari.

5. Indikator Pengetahuan

Menurut Sumarwan indikator pengetahuan yaitu:²⁸

a. Pengetahuan produk

Pengetahuan produk merupakan berbagai kumpulan informasi tentang produk, pengetahuan itu sendiri meliputi kategori produk, merek,

²⁸ Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen Teori Dan Penerapannya Dalam Pemasaran*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), 148

terminology produk, atribut atau fitur produk, harga produk dan kepercayaan terhadap produk.

b. Pengetahuan pembelian

Pengetahuan pembelian meliputi informasi yang dimiliki konsumen yang memiliki kaitan erat dengan pemerolehan produk. Pengetahuan ini terdiri dari pengetahuan mengenai toko/instansi, dan lokasi produk.

c. Pengetahuan pemakaian

Suatu produk diyakini dapat memberikan manfaat terhadap konsumen jika produk tersebut telah digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen. Agar produk tersebut dapat memberi manfaat yang maksimal serta kepuasan yang tinggi pada konsumen, maka konsumen diharuskan bisa menggunakan produk tersebut secara baik dan benar.

Tabel 1.1
Indikator Pengetahuan

No	Indikator pengetahuan	Aspek dalam indikator
1.	Pengetahuan Produk	<ul style="list-style-type: none"> - Kategori produk - Merek - Terminology produk - Atribut produk - Harga produk - Kepercayaan produk
2.	Pengetahuan pembelian	<ul style="list-style-type: none"> - Pengetahuan instansi - Lokasi produk

3.	Pengetahuan pemakaian	- Cara menggunakan produk
----	-----------------------	---------------------------

6. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengetahuan

Faktor-faktor yang mempengaruhi pengetahuan adalah:

- a. Usia Semakin tua usia seseorang maka proses-proses perkembangan mentalnya bertambah baik. Akan tetapi, pada usia tertentu bertambahnya proses perkembangan mental ini tidak secepat seperti ketika berumur belasan tahun.
- b. Jenis Kelamin Sebagian orang berpendapat bahwa pengetahuan seseorang dipengaruhi oleh jenis kelaminnya. Dan hal ini sudah tertanam sejak zaman penjajahan. Namun, hal itu di zaman sekarang ini sudah terbantah karena apapun jenis kelamin seseorang, bila dia masih produktif, berpendidikan, atau berpengalaman maka ia akan cenderung mempunyai tingkat pengetahuan yang tinggi.
- c. Pekerjaan Memang secara tidak langsung pekerjaan turut andil dalam mempengaruhi tingkat pengetahuan seseorang. Hal ini dikarenakan pekerjaan berhubungan erat dengan faktor interaksi sosial dan kebudayaan, sedangkan interaksi sosial dan budaya berhubungan erat dengan proses pertukaran informasi. Dan tentunya hal ini akan mempengaruhi tingkat pengetahuan seseorang.
- d. Status ekonomi seseorang juga akan menentukan tersedianya suatu fasilitas yang diperlukan untuk kegiatan tertentu, sehingga status sosial ekonomi ini akan mempengaruhi pengetahuan seseorang.

- e. Lingkungan. Lingkungan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pengetahuan seseorang. Lingkungan memberikan pengaruh pertama bagi seseorang, di mana seseorang dapat mempelajari hal-hal yang baik dan juga hal-hal yang buruk tergantung pada sifat kelompoknya. Dalam lingkungan seseorang akan memperoleh pengalaman yang akan berpengaruh pada cara berpikir seseorang.²⁹
- f. Pendapatan, status ekonomi yang baik akan lebih mudah tercukupi dibanding orang berstatus ekonomi rendah dalam memenuhi kebutuhan primer maupun sekunder, sehingga semakin tinggi pendapatan seseorang maka semakin mudah mendapatkan pengetahuan.³⁰
- g. Pendidikan, adalah salah satu cara yang dapat dilakukan untuk mengembangkan semua keterampilan serta tingkah laku manusia melalui ilmu pengetahuan. Pendidikan harus mempertimbangkan hubungan antara usia dan proses kerjanya.
- h. Paparan media massa, dengan banyaknya jenis informasi yang tersedia di media cetak dan elektronik, melihat informasi lewat media sering kali mengarah pada lebih banyak mendapatkan informasi dan itu dapat mempengaruhi tingkat pengetahuan seseorang.
- i. Hubungan sosial, hubungan sosial sendiri dapat berdampak pada kapasitas seseorang untuk menerima berita dengan menggunakan model

²⁹ Aditya Eka Putri, 'Analisis Komparatif Tingkat Pengetahuan Masyarakat Terhadap Produk Perbankan Syariah Dan Konvensional Di Kelurahan Sumur Dewa Kecamatan Selebar Kota Bengkulu', *Skripsi*, 2019.

³⁰ Nurbaiti, Supaino, and Diena Fadhilah, 'Pengaruh Pengetahuan Terhadap Minat Menabung Masyarakat Pesantren Di Bank Syariah', *Jurnal Bilal (Bisnis Ekonomi Halal)*, 1.2 (2020), 31–37 <<http://ojs.polmed.ac.id/index.php/bilal/article/view/193/95>>.

komunikasi media, pengetahuan dapat berkembang jika seseorang memiliki hubungan sosial yang baik.

- j. Pengalaman, adalah sumber pengetahuan serta sarana untuk menemukan kebenaran mengenai pengetahuan. Hal ini dapat dilakukan untuk menyelesaikan masalah yang muncul di masa sekarang, yang dapat dicapai lewat mengingat dan menafsirkan pengalaman sebelumnya.³¹

7. Kepercayaan Konsumen

Menurut Khotimah & Febriansyah kepercayaan konsumen ialah keyakinan konsumen bahwa individu tertentu mempunyai integritas, bisa dipercaya, dan orang yang dipercayai dapat memenuhi seluruh kewajiban dalam menjalankan transaksi sebagaimana yang diinginkan.³²

Kepercayaan dapat meningkat apabila informasi yang didapat dinilai akurat, relevan, dan lengkap. Tingkat kepercayaan juga dapat dipengaruhi oleh pengalaman di masa lalu, pengalaman positif yang konsistensi masa lalu dengan suatu pihak dapat meningkatkan rasa saling percaya sehingga akan menumbuhkan harapan untuk hubungan yang baik di masa mendatang.³³

Dua dimensi paling penting dari kepercayaan konsumen adalah :³⁴

³¹ Soekidjo Notoatmodjo, *Pendidikan dan Perilaku Kesehatan* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2003), 19

³² Agus Sobandi Dan Bambang Somatri, “ *Pengaruh Kepercayaan Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Secara Online*” , Winter Jurnal Ilmwi Student Research Jurnal, Vol. 1 No.1, Agustus – November 2020

³³ Mega Usvita, ‘Pengaruh Religiusitas Dan Kepercayaan Nasabah Terhadap Keputusan Menabung Pada Bank Nagari Syariah Kcp Simpang Empat’, *Jurnal Apresiasi Ekonomi*, 9.1 (2021), 47–53 .

³⁴ Rosa Jatnika Sari and Ine Aprianti, ‘Pengaruh Kualitas Layanan Dan Kepercayaan Terhadap Keputusan Loyalitas Nasabah’, *JEMPER (Jurnal Ekonomi Manajemen Perbankan)*, 2.2 (2020), 77

a. Kepercayaan keyakinan(Trusting Belief)

Trusting belief adalah sejauh mana seorang percaya dan merasa yakin terhadap orang lain dalam suatu situasi tertentu. Trusting belief adalah persepsi pihak yang percaya (konsumen) terhadap pihak yang dipercaya (perusahaan/pemasar) dimana perusahaan memiliki karakteristik yang akan memberikan keuntungan bagi konsumen. Tiga elemen yang akan membangun trusting belief adalah benevolence, integrity dan competence.

1) Niat baik (*Benevolence*)

Berkaitan dengan seberapa besar seorang percaya kepada penjual untuk berperilaku baik kepada konsumen. Benevolence merupakan kesediaan penjual untuk melayani kepentingan konsumen secara berkelanjutan.

2) Integritas (*Integrity*)

Integritas berkenaan dengan seberapa besar keyakinan seseorang terhadap kejujuran penjual untuk menjaga dan memenuhi kesepakatan yang telah dibuat kepada konsumen.

3) Kompetensi (*Competence*)

Kompetensi adalah keyakinan seseorang terhadap kemampuan yang dimiliki penjual untuk membantu konsumen dalam melakukan sesuatu sesuai dengan yang dibutuhkan konsumen.

b. Niat mempercayai (*Trusting Intention*)

Trusting intention adalah suatu hal yang disengaja dimana seseorang siap bergantung pada orang lain dalam suatu situasi, ini terjadi secara pribadi dan mengarah langsung kepada orang lain.

1) Kesiediaan kebergantungan

Kesiediaan konsumen untuk bergantung kepada penjual berupa penerimaan resiko atau konsekuensi negatif yang mungkin terjadi.

2) Kesiediaan secara subyektif

Merupakan kesiediaan konsumen secara subyektif berupa pemberian informasi pribadi kepada penjual, melakukan transaksi serta bersedia untuk mengitu saran dari penjual

Membangun sebuah kepercayaan akan sangat berpengaruh penting karena apabila kepercayaan konsumen itu akan menjadi suatu kunci keberhasilan dalam suatu usaha mereka dalam jangka yang sangat panjang. Morgant dan Hunt mengutarakan pendapatnya bahwa kepercayaan yaitu sebuah variabel kunci yang digunakan untuk mengembangkan suatu keinginan yang tahan lama terhadap suatu hubungan dalam jangka panjang yang akan dijalin antara penjual dengan pembeli.

Kepercayaan konsumen pada suatu produk bisa diciptakan dengan cara memberikan ataupun menyampaikan suatu produk barang sesuai dengan spesifikasi yang diiklankan dalam website suatu perusahaan. Kemudian saat konsumen telah menerima suatu bara atau jasa itu sesuai dengan apa yang diiklankan perusahaan diwebsite itu dapat menumbuhkan rasa percaya dari konsumen kepada perusahaan, dan juga kepercayaan konsumen dapat

diciptakan melalui kejujuran dari para produsen atau pemasar dalam menyampaikan karakteristik suatu produk ataupun jasa yang dijual sedetail-detailnya kepada konsumen. Selain itu seorang produsen juga harus menerapkan sistem kepuasan pelanggan hal itu guna mempertahankan hubungan antara produsen dan konsumen.³⁵

Indikator-indikator dalam suatu kepercayaan konsumen, kepercayaan terbentuk dari 3 hal yaitu: Kejujuran penjual dalam bertransaksi, Tanggungjawab penjual kepada pembeli, Kepercayaan bahwa perusahaan memiliki reputasi yang baik.³⁶

8. Pengertian Pembiayaan

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

Dalam kondisi ini arti pembiayaan sempit dan pasif. Menurut M. Syafi'I Antonio menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana dan memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*.

Sedangkan menurut UU No.10 tahun 1998 tentang perbankan menyatakan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan

³⁵ Jurnal Ilmu Komputer and Manajemen Jikem, 'Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi Dan Manajemen (JIKEM)', 3.2 (2023), 3282–87.

³⁶ Muhammad Tho'in and others, 'Pengaruh Strategi Pemasaran Syariah , Kepuasan Konsumen Dan Kepercayaan Konsumen Terhadap Loyalitas Konsumen (Studi Kasus Pada Naughti Hijab Store)', *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7.02 (2021), 1117–27

yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk menembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.³⁷

Penyaluran dana dalam bank konvensional kita kenal dengan istilah kredit atau pinjaman. Sedangkan dalam Bank syariah untuk penyaluran dananya kita kenal dengan istilah pembiayaan. Jika bank konvensional keuntungan bank diperoleh dari bunga yang diberikan, maka dalam Bank Syariah tidak ada istilah bunga, tetapi bank syariah menerapkan sistem bagi hasil.³⁸

Pengertian pembiayaan dijelaskan pada pasal 1 ayat 25 UU No. 21 Tahun 2008, pembiayaan berlandaskan prinsip syariah ialah penyediaan dana atau tagihan seperti transaksi bagi hasil dengan menggunakan akad ijarah atau sewa beli dengan menggunakan akad muntahiya bittamilk, transaksi beli dengan menggunakan akad piutang murabahah, saham, dan istishna', transaksi pinjam meminjam dengan menggunakan akad ijarah untuk transaksi multijasa berdasarkan kesepakatan diantara dua belah pihak yaitu Bank Syariah atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang biayai atau diberi fasilitas dana guna mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujarah, tanpa imbalan atau bagi hasil.

³⁷ Andrianto and M. Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori Dan Praktek)*, CV. Penerbit Qiara Media, 2019. 305

³⁸ Dr. Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Revisi 2014 (Jakarta: PT RAJAGRAFINDO PERSADA, 2014). 169

Pembiayaan yang baik memiliki beberapa prinsip inisiasi yang harus menjadi perhatian pengelola pembiayaan. Prinsip-prinsip itu diantaranya.³⁹

- a. Mendasari setiap fasilitas pembiayaan yang disalurkan dengan prinsip kehati-hatian.
- b. Melakukan prinsip *Know Your Customer (KYC)* yaitu mengenal baik reputasi dan karakter calon nasabah. Sebelum menyalurkan pembiayaan setiap komponen yang terlibat dalam pemberian pembiayaan, mesti memiliki informasi yang cukup, baik informasi tentang usaha, jaminan dan latar belakang calon nasabah.
- c. Penerapan *Scoring System* atau *Risk Rating* yaitu suatu sistem yang digunakan untuk menilai resiko pembiayaan, sehingga menghasilkan penilaian risiko yang dapat dijadikan sebagai dasar untuk persetujuan pemberian pembiayaan, tanda peringatan dini, dan perhitungan biaya risiko pembiayaan.
- d. Dalam menilai keyakinan calon nasabah, analisis pembiayaan dilakukan dengan prinsip profesionalitas. *Profesionalitas* terlihat dari penerapan kebijakan pembiayaan secara komprehensif, menjunjung asas-asas pemberian pembiayaan yang sehat, dan terbebas dari benturan kepentingan.
- e. *Four Eye Principle* merupakan prinsip dalam proses pembiayaan yang memisahkan kewenangan diantara unit-unit yang terlibat dalam proses pembiayaan.

³⁹ Dadan Suryana, *Manajemen Pembiayaan Syariah*, (Pekanbaru: Cahaya Firdaus, 2013).

- f. Jumlah, jenis, tenor atau jangka waktu pembiayaan. Jadwal pembayaran angsuran dan tujuan pembiayaan harus disesuaikan dengan profil risiko calon nasabah dan aktivitas usahanya.
- g. Melakukan identifikasi resiko *Risk Acceptance Criteria (RAC)*. *RAC* merupakan kriteria-kriteria yang menunjukkan suatu resiko yang mungkin melanda bank. Identifikasi resiko dilakukan secara dini dan senantiasa memelihara hubungan yang baik dengan nasabah.
- h. Seluruh pihak yang terlibat dalam aktivitas proses pemberian fasilitas pembiayaan harus mematuhi seluruh kebijakan atau prosedur yang ditentukan perusahaan.

Salah satu instrumen penting yang paling populer dalam perbankan syariah adalah pembiayaan berdasarkan bagi hasil. Prinsip ini terdiri dari *al-musyarakah* dan *al-mudharabah*.⁴⁰

a. Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan musyarakah adalah akad bekerja sama usaha patunga dua belah pihak atau lebih pemilik modal untuk membiayai jenis usaha yang halal dan produktif.

b. Pembiayaan Mudhorabah

Pembiayaan mudhorabah adalah kad bekerja sama usaha anatar dua pihak atau lebih, dimana pemilik modal mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan.

⁴⁰ Zulkifli Rusby, *Manajemen Perbankan Syariah, Pusat Kajian Pendidikan Islam UR*, 2017.

c. Pembiayaan Muzara'ah

Pembiayaan muzara'ah adalah kerja sama pengolahan pertanian antara pemilik lahan dan peggarap, dimana pemilik lahan memberikan lahan kepada peggarap untuk ditanami dan dipelihara dengan imbalan bagian tertentu.

Konsep bank syariah pada pembiayaan tidak jauh berbeda dengan konsep pengkreditan rakyat ialah memiliki arti pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan dana pihak-pihak yang merupakan defidit umiy. Perbedaan yang mendasari antara keduanya adalah jika return kredit melalui bunga, maka return pembiayaan dilakukan menggunakan cara lain yang ditentukan berdasarkan dengan akad masing-masing pembiayaan syariah (berdasarkan prinsip bagi hasil, jual beli, atau sewa menyewa). Sedangkan dalam hubungan nasabah dan bank syariah terbentuk hubungan kemitraan, bukan hubungan debitur-kreditur seperti dalam bank konvensional.⁴¹

9. Pengertian Bank Syariah

Bank islam atau selanjutnya disebut dengan bank syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank islam atau biasa disebut dengan Bank tanpa bunga, adalah lembaga keuangan/perbankan yang operasionalnya dan produknya dikembangkan berlandaskan pada Al-Qur'an dan Hadis Nabi Saw. Atau dengan kata lain, Bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya

⁴¹ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank VS Syariah Dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001). 34

dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariah islam.⁴²

Setiap aktivitas perbankan yang dijalankan oleh bank syariah yang ada di Indonesia harus selalu berada pada jalur prinsip-prinsip syariah. Prinsip-prinsip (asas-asas) syariah adalah berdasarkan sumber-sumber hukum islam. Sumber hukum islam tersebut terdiri dari sumber sumber hukum primer yaitu, Al-Qur'an dan Al-Hadits dan sumber hukum sekunder yaitu, ijma' (konsesus para ulama), qiyas (penalaran/reasoning secara analogis) dan (penalaran hukum secara Mandiri).⁴³ Perkembangan bankbank syariah di negara-negara islam berpengaruh ke Indonesia pada awal periode 1980an, diskusi mengenai bank syariah sebagai pilar ekonomi islam mulai dilakukan. Akan tetapi, prakarsa lebih khusus untuk mendirikan bank islam di indonesia baru dilakukan pada tahun 1990. Majelis ulama indonesia (MUI) pada tanggal 18-20 Agustus 1990 menyelenggarakan lokakarya bunga Bank dan Pebankan di Cisarua Bogor, Jawa Barat. Hasil lokakarya tersebut dibahas lebih mendalam pada musyawarah Nasional IV MUI yang berlangsung di Hotel Sahid Jakarta, 22-25 Agustus 1990. Berdasarkan amanat Munas IV MUI, dibentuk kelompok kerja untuk mendirikan Bank islam di Indonesia.⁴⁴

⁴² Muhammaf, *Manajemen Dana Bank Syariah*, cetakan ke 3 (Depok: PT RAJAGRAFINDO PERSADA, 2017).

⁴³ Islamic Economics, 'Perception of Sharia Banks Comparison Between Baby Boomers Generations and Millennial Generations', 2019, 43–52.

⁴⁴ Antonio syafi'i Muhammad, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, Cet 1 (Depok: GEMA INSANI, 2001).

10. Produk-Produk Bank Syariah Di Indonesia

Pada sistem operasi bank syariah, pemilik dana menanamkan uangnya di bank tidak dengan motif mendapatkan bunga, tapi dalam rangka mendapatkan keuntungan bagi hasil. Dana nasabah tersebut kemudian disalurkan kepada mereka yang membutuhkan(misalnya modal usaha), dengan perjanjian pembagian keuntungan sesuai kesepakatan.

Secara garis besar, pengembangan produk bank syariah dikelompokkan menjadi tiga kelompok, yaitu:

a. Penyaluran Dana

1) Prinsip jual beli (Ba'i)

Jual beli dilaksanakan karena adanya pemindahan kepemilikan barang, keuntungan bank disebutkan di depan dan termasuk harga dari harga yang dijual. Terdapat tiga jenis jual beli dalam pembiayaan konsumtif, modal kerja dan investasi dalam bank syariah, yaitu: Ba'I Al-Murabahah, Ba'I As-salam, Ba'I Al-istishna.

2) Prinsip Sewa (Ijarah)

Ijarah adalah kesepakatan pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui sewa tanpa diikuti pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa. Dalam hal ini bank menyewakan peralatan kepada nasabah dengan biaya yang telah ditetapkan secara pasti sebelumnya.

3) Prinsip Bagi Hasil (Syirkah)

Dalam prinsip bagi hasil terdapat dua macam produk, yaitu:

- a) Musyarakah adalah salah satu produk bank syariah yang mana terdapat dua pihak atau lebih yang bekerja sama untuk meningkatkan aset yang dimiliki bersama dimana seluruh pihak memadukan sumber daya yang mereka miliki baik yang berwujud atau tidak berwujud.
- b) Mudharabah adalah kerja sama dua orang atau lebih dimana pemilik modal memberikan mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola dengan perjanjian pembagian keuntungan.

b. Penghimpun Dana

Produk penghimpun dana pada bank syariah meliputi giro, tabungan dan deposito. Prinsip yang diterapkan dalam bank syariah adalah:

1) Prinsip Wadiah

Penerapan prinsip wadiah yang dilakukan adalah wadiah yad dhamanah yang diterapkan pada rekening produk giro. Berbeda dengan wadiah amanah, di mana pihak yang dititipi (bank) bertanggung jawab atas keutuhan harta titipan sehingga ia boleh memanfaatkan harta titipan tersebut. Sedangkan pada wadiah amanah harta titipan tidak boleh dimanfaatkan oleh yang dititipi.

2) Prinsip mudharabah

Dalam prinsip mudharabah, penyimpan atau deposan bertindak sebagai pemilik modal, sedangkan bank bertindak sebagai pengelola. Dana yang tersimpan kemudian oleh bank digunakan

untuk melakukan pembiayaan, dalam hal ini apabila bank menggunakannya untuk pembiayaan mudharabah, maka bank bertanggung jawab atas kerugian yang mungkin terjadi. Prinsip mudharabah dibagi menjadi tiga bagian yaitu: Mudharabah mutlaqah, Mudharabah Muqayyadah, Mudharabah *muqayyah off balance sheet*

c. Jasa perbankan

Selain dapat melakukan kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana, bank juga dapat memberikan jasa kepada nasabah dengan mendapatkan imbalan berupa sewa atau keuntungan, jasa tersebut antara lain: sharf (Jual Beli Valuta Asing, Ijarah (Sewa)⁴⁵

11. Pengertian Usaha Mikro

Usaha mikro merupakan usaha informal yang memiliki aset, modal, omzet yang amat kecil, sehingga jenis komoditi usahanya sering berganti tempat usaha kurang tetap, tidak dapat dilayani oleh perbankan pada umumnya tidak memiliki legalitas usaha. Usaha mikro merupakan usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan (UU No. 20, 2008, Bab I, pasal I) yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan

⁴⁵ Muhammaf, *Manajemen Dana Bank Syariah*, cetakan ke 3 (Depok: PT RAJAGRAFINDO PERSADA, 2017

tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah). (UU No.20, 2008, bab IV, Pasal 6)⁴⁶

Karakteristik utama usaha mikro

- a. Beroperasi di struktur informal, usaha tidak terdaftar pajak jarang/tidak dibayarkan.
- b. Dijalankan oleh pemilik, tidak menerapkan pembaguan tenaga kerja internal (ILD).
- c. Kebanyakan menggunakan anggota keluarga yang dibayar.
- d. Derajat mekanisme sangat rendah/umumnya manual , tingkat teknologi sangat rendah
- e. Umumnya menjual ke pasar lokal untuk kelompok berpendapat rendah.
- f. Pendidikan rendah dan dari rumah tangga (RT) miskin
- g. Motivasi utama untuk bertahan hidup
- h. Kebanyakan menggunakan bahan lokal dan uang sendiri
- i. Kebanyakan tidak memiliki akses ke program-program pemerintah dan tidak memiliki hubungan-hubungan bisnis dengan usaha besar
- j. Rasio wanita terhadap pria yang berprofesi sebagai pengusaha sangat tinggi.⁴⁷

⁴⁶ Turmudi Muhamad, 'Pembiayaan Mikro BRI Syariah : Upaya Pemberdayaan Dan Peningkatan UMKM Oleh BRI Syariah Cabang Kendari', *Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2 (2017).

⁴⁷ M Azrul Tanjung, *Koperasi DAN UMKM Sebagai Fondasi Perekonomian Indonesia* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2017).

12. Sistem Operasional Produk Pembiayaan Usaha Mikro Di BSI

Pembiayaan modal kerja dan/atau investasi dengan plafond diatas 10 juta sampai dengan Rp 100 Juta

ada beberapa keunggulan produk ini antara lain:

- a. Menggunakan akad sesuai dengan prinsip syariah (Murabahah dan Ijarah)
- b. Syarat mudah dan proses cepat
- c. Tidak ada biaya provisi

Syarat dan ketentuan dari pembiayaan ini antara lain:

- a. Individu (perorangan) yang melakukan usaha produktif dan layak.
- b. Telah melakukan usaha secara aktif minimal 6 bulan
- c. Belum pernah menerima pembiayaan modal kerja/investasi komersil kecuali pembiayaan konsumsi untuk keperluan rumah tangga, pembiayaan skema/skala ultra mikro, pembiayaan pada perusahaan layanan pendanaan bersama berbasis teknologi informasi.
- d. Dapat sedang menerima pembiayaan secara bersamaan meliputi, KPR, KKP roda 2 produktif, pembiayaan dengan jaminan SK Pensiun, kartu kredit, pembiayaan Resi Gudang dan pembiayaan konsumsi untuk keperluan rumah tangga.
- e. Kolektibilitas lancar
- f. Persyaratan administrasi: KTP, Kartu Keluarga (KK), NPWP untuk plafon diatas RP 50 Juta dan surat Ijin Usaha

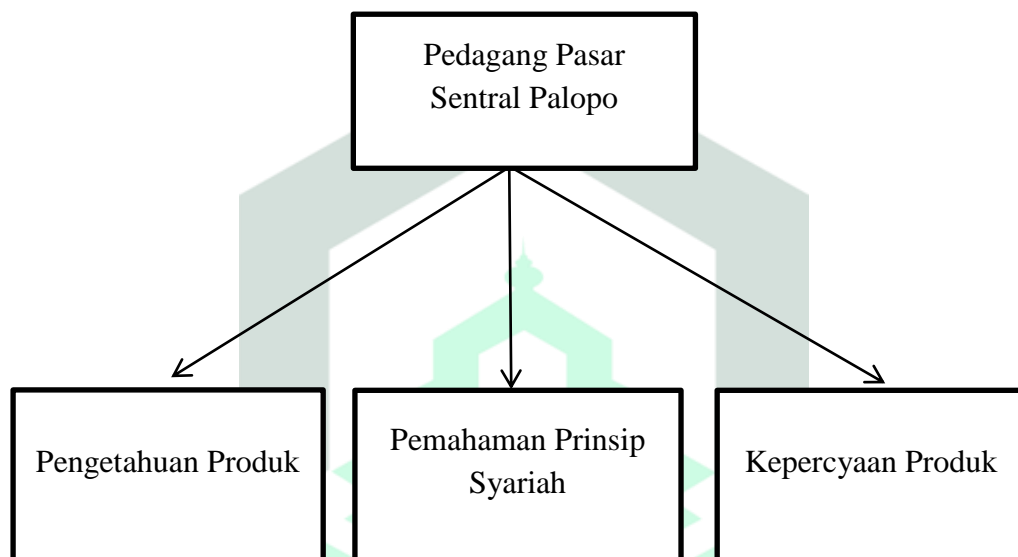
- g. Plafon minimum Rp.10.000.001,00 dan maksimum plafon 100.000.000,00
- h. Margin pertahun setara 6%
- i. Maksimum tenor reguler 36 Bulan⁴⁸



⁴⁸ BSI Bank Syariah Indonesia salam Digital
<https://salamdigital.bankbsi.co.id/produk/bsi-usaha-mikro-di-atas-rp-10juta-rp-100-juta>
pada tanggal 6 Oktober 2023

C. Kerangka Pikir

Untuk memudahkan dalam memahami atas apa yang menjadi objek penelitian yang diteliti maka diperlukan adanya kerangka pikir. Berikut ini adalah kerangka pikir yang akan dijadikan sebagai acuan peneliti terkait dengan” analisis pengetahuan pedagang pasar mengenai produk pembiayaan usaha mikro bank syariah.



Berdasarkan kerangka pikir diatas peneliti ingin mengeksplor seberapa jauh pengetahuan pedagang pasar sentral palopo mengenai produk pembiayaan usaha mikro bank syariah dengan melihat beberapa indikator.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan jenis penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif, karena peneliti ingin mendeskripsikan keadaan dan fenomena yang ada dilapangan dengan lebih spesifik dan mendalam tentang pengetahuan pedagang pasar mengenai produk pembiayaan usaha mikro bank syariah.

B. Fokus Penelitian

Penelitian ini berfokus pada pedagang pasar sentral palopo. Pada penelitian ini peneliti berfokus pada bagaimana pengetahuan pedagang di Pusat Niaga Kota Palopo mengenai produk pembiayaan usaha mikro bank syariah, pemahaman mengenai prinsip syariah dalam pembiayaan usaha mikro bank syaiah serta kepercayaan terhadap produk pembiayaan usaha mikro bank syariah.

C. Informan Penelitian

Teknik pemilihan informan pada penelitian ini yaitu *purposive sampling* yaitu peneliti hanya memilih informan yang menurut peneliti dapat membantu memberikan informasi yang peneliti inginkan. Dalam penelitian ini yang akan menjadi informan yaitu pedagang Pusat Niaga Kota Palopo. Adapun kriteria informan yang ditentukan oleh peneliti yaitu:

1. Merupakan pedagang tetap di tempat penelitian dilakukan
2. Siap memberikan informasi kepada peneliti
3. Usia kisaran 20-60 tahun

D. Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Pusat Niaga Kota Palopo 11 Juli – 25 Juli 2023

E. Definisi Istilah

Untuk menghindari kelalaian penafsiran maka penulis menjabarkan definisi operasional dengan judul “Pengetahuan Pedagang Pasar Tentang Produk Pembiayaan Usaha Mikro Bank Syariah Indonesia” antara lain :

1. Pengetahuan konsumen adalah komponen yang perlu dipelajari oleh para pemasar dikarenakan pengetahuan bisa menjadi faktor penentu utama dari perilaku konsumen dimulai dari produk atau jasa yang dibeli, waktu pembelian, bagaimana kita membelinya, sampai lokasi atau tempat pembelian. Sehingga tak heran bahwa pengetahuan konsumen terhadap suatu produk maupun jasa juga dapat memberi pengaruh bagi proses pengambilan keputusan pada konsumen.
2. Pengetahuan produk adalah kumpulan berbagai macam produk. Pengetahuan ini meliputi kategori produk, merek, terminologi produk, atribut atau fitur produk yaitu pengetahuan tentang karakteristik atau atribut produk, pengetahuan tentang manfaat produk dan pengetahuan tentang kepuasaan yang diberikan produk bagi konsumen.
3. Pembiayaan berlandaskan prinsip syariah ialah penyediaan dana atau tagihan seperti transaksi bagi hasil dengan menggunakan akad ijarah atau sewa beli dengan menggunakan akad muntahiya bittamilk, transaksi beli dengan menggunakan akad piutang murabahah, saham, dan istishna', transaksi pinjam meminjam dengan menggunakan akad ijarah untuk

transaksi multijasa berdasarkan kesepakatan diantara dua belah pihak yaitu Bank Syariah atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang biayai atau diberi fasilitas dana guna mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan atau bagi hasil.

4. Kepercayaan konsumen ialah keyakinan konsumen bahwa individu tertentu mempunyai integritas, bisa dipercaya, dan orang yang dipercayai dapat memenuhi seluruh kewajiban dalam menjalankan transaksi sebagaimana yang diinginkan.

F. Sumber Data

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan data primer dan data sekunder

1. Data Primer

Data yang diperoleh langsung dari informasi wawancara, observasi pada pedagang pasar di Pusat Niaga Kota Palopo.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung melalui buku-buku serta karya ilmiah lainnya yang bersangkutan dengan penelitian ini

G. Instrumen Penelitian

Instrument penelitian yang digunakan pada penelitian ini yaitu pedoman observasi dan pedoman wawancara

1. Pedoman observasi

Pedoman observasi dilakukan dengan terjun langsung ke lapangan dengan tujuan mengumpulkan data dengan cara mengamati langsung kepada objek yang akan diteliti contoh pedoman observasi dapat dilihat sebagai berikut:

- a) Mengamati langsung lingkungan dari tempat penelitian yang akan dilakukan
- b) Mengamati pedagang Pusat Niaga Kota Palopo terkait dari usia, pendidikan, pekerjaan, jenis kelamin serta sosial dan budayanya.

2. Pedoman wawancara

Pedoman wawancara digunakan untuk mengumpulkan informasi dengan menggunakan Tanya jawab antara peneliti dan informan. Pedoman wawancara ini digunakan kepada pedagang Pusat Niaga Kota Palopo yang sudah ditentukan oleh peneliti

H. Teknik pengumpulan data

Data dalam penelitian ini dikumpulkan dengan beberapa metode, yaitu:

1. Observasi

Pertama peneliti melakukan observasi dengan turun langsung ke Pusat Niaga Kota Palopo untuk melihat praktek pembiayaan para pedagang serta mengamati bagaimana mereka mendapatkan pembiayaan.

2. Wawancara

Setelah melakukan observasi peneliti melakukan wawancara dengan memberikan beberapa pertanyaan kepada para pedagang yang telah dipilih.

3. Dokumentasi

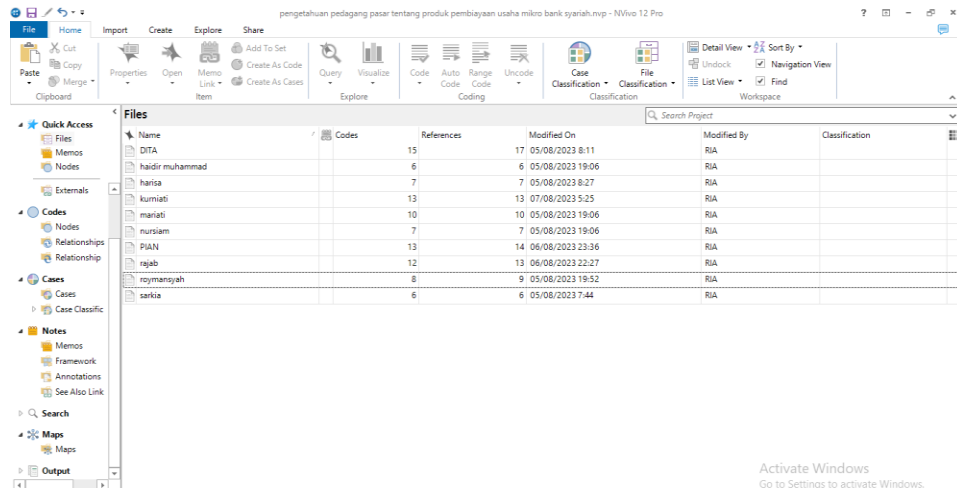
Disaat wawancara, peneliti melakukan dokumentasi dengan cara merekam proses wawancara agar tidak terdapat kesalahan informasi yang didapatkan. Dan juga mengambil gambar sebagai bukti wawancara.

I. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan tahap mengumpulkan dan menyusun dengan sistematis data yang diperoleh melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan yaitu teknik analisis deskriptif yaitu menjabarkan data kualitatif yang didapatkan dengan beberapa langkah yaitu:

1. Pertama melakukan pengumpulan data. Data didapatkan dari hasil observasi dan wawancara kepada para pedagang di Pusat Niaga Kota palopo.
2. Data tersebut direduksi yaitu mengambil data yang penting dan membuang data yang dianggap tidak penting kemudian
3. Menggunakan Aplikasi NVIVO, diaplikasi ini kita mengolah data yang sudah didapatkan dari hasil wawancara.

- a. yang pertama dilakukan memasukkan file transkrip wawancara yang telah dibuat.



Gambar 1.1

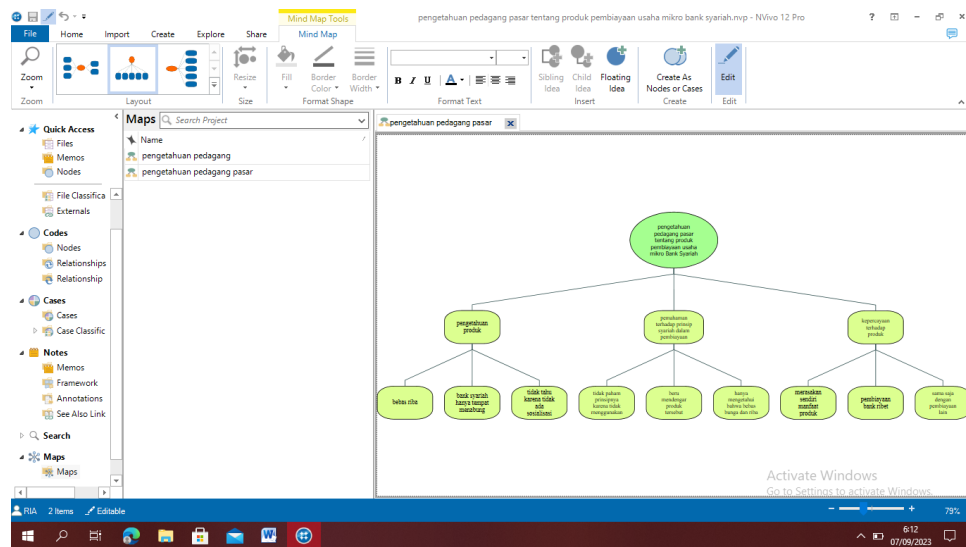
- b. Setelah file transkrip wawancara diimport kedalam Nvivo, kita dapat memulai melakukan coding data dengan cara klik codes dan nodes lalu pilih new node lalu beri nama sesuai hasil yang didapatkan di transkrip wawancara, setelah itu jika kita ingin menambahkan folder yang sama klik tanda plus dibagian nama untuk menambahkan codes yang sama dengan yang telah diberi nama.

The screenshot shows the NVivo 12 Pro interface with a list of nodes. The nodes are categorized into Quick Access, Files, Externals, Codes, Relationships, Cases, and Notes. The 'Nodes' table is as follows:

Name	Files	References	Created On	Created By	Modified On	Modified By
kendala yang dihadapi		2	05/08/2023 8:02	RIA	05/08/2023 19:26	
kepercayaan terhadap produk		4	05/08/2023 7:58	RIA	07/08/2023 5:18	RIA
kepuasan terhadap produk		4	05/08/2023 8:03	RIA	07/08/2023 5:18	RIA
pengetahuan produk		5	05/08/2023 7:46	RIA	07/08/2023 5:18	RIA
prinsip syariah		3	05/08/2023 7:56	RIA	16/08/2023 0:11	
saran terkait produk		5	05/08/2023 8:04	RIA	06/08/2023 22:13	RIA
sumber informasi produk		5	05/08/2023 7:55	RIA	07/08/2023 5:18	RIA
tidak memiliki pengetahuan terhadap produk		4	05/08/2023 8:09	RIA	05/08/2023 19:35	RIA
tidak percaya terhadap produk		5	05/08/2023 18:40	RIA	05/08/2023 19:42	RIA

Gambar 1.2

- c. Setelah melakukan coding data dengan transkrip wawancara kita dapat melihat apa saja yang banyak diungkapkan oleh para informan mengenai pengetahuan pedagang pasar tentang produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah.
- d. Dengan aplikasi Nvivo kita juga dapat membuat konstruk data dengan menggunakan fitur map, disini saya menggunakan fitur mind map. Mind map sendiri adalah visualisasi bentuk bebas yang terdiri dari berbagai bentuk dan konektor ini digunakan untuk memetakan ide-ide atau untuk mengeksplorasi dan menyajikan hubungan dalam suatu teori.



Gambar 1.3

4. Penyajian data, data yang didapat disusun secara sistematis dalam penyajian data tersebut nantinya data akan terorganisasikan dan tersusun.
5. Penarikan kesimpulan, peneliti mencari makna dari data yang telah terkumpul untuk menarik kesimpulan dari permasalahan yang ada.

BAB IV

Deskripsi dan Analisis Data

A. Lokasi Penelitian dan Deskripsi Informan

1. Sejarah Pusat Niaga Kota Palopo

Pasar Sentral kota palopo sekarang lebih dikenal dengan nama Pusat Niaga Kota Palopo (PNP) setelah dilakukan renovasi pada tanggal 16 Mei 2001 serta diresmikan tanggal 10 september 2002, sekaligus peletakan batu pertama yang oleh Bupati Luwu (Almarhum) H. Kamrul Kasim. Masa perampungan pasar sentral kota palopo sampai dengan tahun 2004.

2. Kondisi Geografis Pusat Niaga Kota Palopo

Untuk lebih mengetahui mengenai letak geografis Pusat Niaga Kota Palopo, maka penulis mencoba menguraikan walaupun tidak begitu detail hanya garis besar saja serta masih banyak kekurangan dan pengetahuan mengenai Pusat Niaga Kota Palopo. Jika dilihat dari letak geografis, Pusat Niaga Kota Palopo terletak di jantung kota palopo yang dimana merupakan salah satu kota termuda di Sulawesi Selatan. Pasar ini terletak dengan terminal kota palopo yang menjadi tempat transportasi bagi masyarakat umum serta pasar ini dilewati oleh berbagai angkutan umum. Maka dari itu pasar ini lebih mudah dijangkau, baik masyarakat di dalam kota ataupun masyarakat luar kota palopo, terlebih lagi jika mendekati hari besar seperti idul fitri, tahun baru, natal, dan lain-lain. Pusat Niaga Kota Palopo ini akan begitu ramai oleh para pengunjung.

Pusat Niaga Kota Palopo dibangun diatas tanah yang memiliki luas kurang lebih 4 hektar dengan batas-batas sebagai berikut :

- a. Sebelah selatan berbatasan dengan terminal dangerakko kota palopo,
- b. Sebelah utara berbatasan dengan jalan KH. Ahmad Dahlan,
- c. Sebelah Barat berbatasan dengan Jalan Gutto Patallo (Jalan Mangga)
- d. Sebelah timur berbatasan dengan Jalan Rambutan.

Dengan letak geografis Pusat Niaga Kota Palopo yang cukup strategis, maka diharapkan Pusat Niaga Kota Palopo dapat berkembang lebih pesat dimasa yang mendatang.

Adapun fasilitas yang ada di pasar sentral kota palopo yaitu :

- a) Mushollah
- b) Wc umum
- c) Tempat parkir

3. Deskripsi Informan

Informan merupakan seseorang ang memberi informasi dalam penelitian melalui wawancara. Dapat juga dikatakan bahwa informan adalah orang yang menjadi sumber data dalam penelitian atau narasumber. Adapun beberapa kriteria informan dalam penelitian ini:

- a. Merupakan pedagang tetap ditempat penelitian dilakukan
- b. Bersedia memberikan informasi kepada peneliti
- c. Usia kisaran 20-60 Tahun

Informan pada penelitian ini merupakan pedagang tetap di Pusat Niaga Kota Palopo bernama Dita, Pian, Rajab, Sarkia, Kurniati, Roymansyah, A.Nursiam, Harisa, Mariati, dan Haidir Muhammad. Berikut ini profil dari 10 Informan:

- 1) Dita berjenis kelamin perempuan dengan usia 27 tahun, pendidikan terakhir S1 dan pernah menggunakan pembiayaan usaha mikro Bank Syariah sebelumnya.
- 2) Pian berjenis kelamin laki-laki berusia 33 tahun, pendidikan terakhir S1 dan pernah menggunakan pembiayaan usaha mikro Bank Syariah sebelumnya.
- 3) Rajab berjenis kelamin laki-laki berusia 30 tahun, pendidikan terakhir S1 dan pernah menggunakan pembiayaan usaha mikro Bank syariah sebelumnya.
- 4) Sarkia berjenis kelamin perempuan berusia 45 tahun, pendidikan terakhir SMK dan tidak pernah menggunakan produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah sebelumnya.
- 5) Kurniati berjenis kelamin perempuan, berusia 50 tahun, pendidikan terakhir S1 dan pernah menggunakan pembiayaan usaha mikro Bank Syariah sebelumnya.
- 6) Roymansyah berjenis kelamin laki-laki, berusia 37 tahun, pendidikan terakhir SMP dan tidak pernah menggunakan pembiayaan usaha mikro Bank Syariah sebelumnya.
- 7) A. Nursiam berjenis kelamin laki-laki, berusia 52 tahun, pendidikan terakhir SMK dan tidak pernah menggunakan pembiayaan usaha mikro Bank Syariah sebelumnya.

- 8) Harisa berjenis kelamin perempuan, berusia 50 tahun, pendidikan terakhir SMP dan tidak pernah menggunakan pembiayaan usaha mikro Bank Syariah sebelumnya.
- 9) Mariati berjenis kelamin perempuan, berusia 48 tahun, pendidikan terakhir SMA dan tidak pernah menggunakan pembiayaan usaha mikro Bank Syariah sebelumnya.
- 10) Haidir Muhammad berjenis kelamin laki-laki, berusia 37 tahun, pendidikan terakhir S1 dan tidak pernah menggunakan pembiayaan usaha mikro Bank Syariah sebelumnya.

B. Hasil Penelitian

Hasil penelitian yang akan dijelaskan dalam penelitian ini yaitu mengenai bagaimana pengetahuan pedagang pasar itu sendiri mengenai produk pembiayaan usaha mikro bank syariah serta pengetahuan terhadap prinsip syariah yang ada dalam pembiayaan dan juga bagaimana kepercayaan pedagang pasar terhadap produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti kepada beberapa pedagang dipasar dimana peneliti memilih 10 informan untuk diwawancari. Adapun hasil wawancara kepada beberapa pedagang diharapkan mendapat data terkait pengetahuan pedagang pasar tentang produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah.

- 1) Apakah anda memiliki pengetahuan tentang produk pembiayaan usaha mikro bank syariah? Jika iya mohon jelaskan secara singkat produk pembiayaan tersebut!

Tabel 1.2

Tabel Wawancara 1

No	Memiliki Pengetahuan	Tidak memiliki Pengetahuan
1	Dita (27 Tahun)	Roymansyah (37 Tahun)
2	Pian (33 Tahun)	A. Nursiam (52 Tahun)
3	Rajab (30 Tahun)	Harisa (50 Tahun)
4	Kurniati (50 Tahun)	Mariati (48 Tahun)
5	Sarkia (45 Tahun)	Haidir Muhammad (37 Tahun)

Pengetahuan yang dimiliki pedagang pasar tentang produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah ada 5 dari 10 mengatakan memiliki pengetahuan mengenai produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah hanya saja yang mereka tahu hanya produk tersebut bebas riba dan beda dengan bank konvensional dan juga tidak menggunakan sistem bunga serta sesuai dengan prinsip syariah seperti yang dikatakan:

Dita mengatakan ***“ya, saya tahu tentang pembiayaan usaha mikro bank syariah saya tahu produk ini dari orang tua saya yang juga menggunakan, sehingga saya menggunakannya, yang saya tahu produk ini sesuai dengan prinsip syariah”***

Sedangkan Pian mengatakan ***“ya saya tahu sedikit mengenai produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah ini, saya mengetahui dari kerabat saya, setahu saya produk ini bebas akan riba jadi saya tertarik untuk menggunakan sebagai modal usaha”***

Hampir sama dengan Dita dan Pian, Rajab mengatakan “ *ya saya tahu produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah kebetulan saya juga menggunakannya sebagai modal usaha dan yang saya tahu ini tidak memiliki bunga dan pembiayaan ini sesuai dengan prinsip islam* “

Kurniati sendiri mengatakan “*ya saya tahu mengenai produk pembiayaan usaha mikro Bank syariah, mereka menyalurkan dana kepada para pelaku UMKM tanpa bunga itu saja yang saya tahu*”

Adapula sarkia yang mengatakan “ *ya saya tahu sedikit dan pernah mendengar mengenai pembiayaan usaha mikro Bank syariah tersebut walaupun saya tidak menggunakannya, yang saya ketahui bahwa pembiayaan itu tidak memakai sistem bunga* “

Adapun pedagang lain yang sama sekali tidak mengetahui tentang produk pembiayaan usaha mikro Bank syariah, sebagian hanya pernah mendengar terkait produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah, dan sebagian dari mereka hanya mengetahui tentang Bank Syariah saja tanpa tahu produk yang terdapat didalamnya, sebagian besar mereka mengatakan tidak pernah mendapat sosialisasi terkait produk pembiayaan tersebut dan adapula yang berpikir bahwa Bank Syariah hanya tempat menabung saja, dan juga beberapa dari mereka mengatakan bahwa pernah mendengar, hanya saja mereka berpikir bahwa pembiayaan tersebut sama dengan pembiayaan lain jadi tidak ada keinginan untuk mencari tahu secara mendalam mengenai produk tersebut.

Informan yang saya jumpai yang tidak mengetahui mengenai produk pembiayaan usaha mikro Bank syariah itu sendiri berikut yang mereka katakan:

Roymansyah Mengatakan “ *saya tidak tahu dek dengan produk pembiayaan usaha mikro bank syariah tersebut yang saya tahu hanya bank syariah saja*”

Sedangkan A.Nursiam mengatakan “ *saya hanya pernah dengar pembiayaan tersebut, tapi saya berpikir itu sama saja dengan pembiayaan yang ada di bank konvensional, karena memang saya tidak begitu banyak mendapat informasi mengenai pembiayaan tersebut*”.

Ibu Harisa sendiri mengatakan “ *saya tidak tahu nak mengenai pembiayaan usaha mikro Bank Syariah tapi saya tahu adanya Bank syariah itu, hanya saja saya pikir itu tempat menabung saja*”

Mariati mengatakan “ *saya tidak tahu nak mengenai pembiayaan tersebut, setahu saya pun pembiayaan bank itu ribet sedangkan kami membutuhkan modal cepat jadi saya sendiri mengambil modal usaha dari pembiayaan non bank, lagipula saya tidak pernah mendapat informasi apapun tentang pembiayaan usaha mikro Bank Syariah*”

Dan yang terakhir bapak Haidir mengatakan “ *saya hanya pernah mendengarnya saja tapi saya pikir itu sama saja dengan pembiayaan lain*”

Dari hasil wawancara diatas informan yang tidak mengetahui mengenai produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah dikarenakan mereka tidak pernah mendapat sosialisasi, kurang informasi serta mereka berpikir bahwa produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah sama saja dengan pembiayaan usaha mikro yang lain. Jadi mereka tidak ingin mencari tahu secara lebih lagi mengenai produk pembiayaan tersebut.

- 2) Apakah anda memiliki pemahaman tentang prinsip-prinsip syariah yang terkait dengan pembiayaan usaha mikro Bank Syariah? Jika iya jelaskan prinsip-prinsip syariah tersebut?

Tabel 1.3

Wawancara 2

No	Jawaban Informan
1.	Dita mengatakan saya tahu pembiayaan ini menerapkan prinsip syariah yang bebas riba berbeda dengan bank konvensional yang memiliki bunga yang cukup tinggi
2.	Pian Mengatakan saya tidak terlalu paham mengenai prinsip syariah yang digunakan.
3.	Rajab mengatakan saya tidak paham prinsip syariahnya yang saya tahu hanya bebas riba
4.	Kurniati mengatakan yang saya ketahui prinsip yang terdapat dalam pembiayaan usaha mikro ini yaitu, mudharabah, musyarakah dan ijarah, hanya saja saya tidak terlalu paham mengenai prinsip tersebut.
5.	Sarkia mengatakan saya tidak paham mengenai prinsip-prinsip syariah yang mereka gunakan
6.	Roymansyah mengatakan saya tidak tahu dek jangankan prinsip syariah produk tersebut saja saya baru tahu bahwa ada di bank syariah saya kira bank syariah hanya tempat menabung saja
7.	A. Nursiam mengatakan tidak paham sama sekali dek karena memang tidak menggunakan serta saya tidak pernah mendapat

	informasi yang lengkap mengenai produk pembiayaan usaha mikro bank syariah hanya sekedar mendengar bahwa produk itu ada
8.	Harisa mengatakan saya tidak paham mengenai prinsipnya karena saya tidak pernah menggunakan sebelumnya.
9.	Mariati mengatakan bagaimana saya mengetahui mengenai prinsipnya sedangkan produknya saja saya baru dengar yang saya tahu bahwa bank syariah tidak pake bunga itu saja.
10.	tidak tahu sama sekali karena saya memang hanya mendengar saja jadi tidak tahu prinsip syariah dari produk pembiayaan tersebut.

Dari jawaban informan diatas mengenai pemahaman prinsip-prinsip syariah dalam produk pembiayaan usaha mikro Bank syariah dapat disimpulkan bahwa pengetahuan pedagang pasar itu sangatlah minim mengenai prinsip syariah yang ada dalam pembiayaan usaha mikro Bank Syariah, walaupun mereka menggunakan ataupun mengetahui keberadaan produk tersebut tetapi mereka tidak paham mengenai prinsip-prinsip syariah yang diterapkan dalam pembiayaan usaha mikro Bank Syariah tersebut.

3) Darimana anda memperoleh sumber informasi tentang produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah?

Tabel 1.4

Wawancara 3

No	Jawaban Informan
1.	Dita mengatakan saya mengetahui produk ini dari orang tua saya yang juga menggunakan dan merekomendasikan kepada saya.
2.	Kurniati mengatakan saya tahu produk ini dari teman yang juga menggunakan.
3.	Saya mengetahui produk ini dari kerabat saya yang juga menggunakannya.
4.	Saya mengetahui dari teman saya.
5.	Saya mengetahui dari pihak bank yang menawarkan kepada saya saat itu.

Dari jawaban informan diatas yang mengetahui mengenai produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah dari teman atau kerabat yang juga menggunakan, serta ada yang mengetahui dari pihak bank yang menawarkan, serta rekomendasi dari keluarga.

Sebagian informan lain memang tidak mengetahui produk tersebut jadi peneliti tidak menanyakan, disini peneliti tidak menanyakan semua kepada informan, peneliti melihat dari jawaban awal informan.

- 4) Apakah anda memiliki kepercayaan terhadap produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah? Jika iya apa faktor yang mempengaruhi kepercayaan anda!

Tabel 1.5

Wawancara 4

No.	Jawaban Informan
1.	Pian mengatakan Saya percaya produk ini hanya karena teman saya juga menggunakan, dan memang saat itu saya lagi membutuhkan modal buat usaha saya makanya saya menggunakan sejauh ini masih berjalan baik
2.	Sarkia mengatakan Saya kurang percaya pada produk tersebut mungkin saja sama dengan produk pembiayaan usaha mikro yang ada di bank konvensional saya tidak begitu paham dimana letak perbedaan mereka
3.	Roymansyah yang mengatakan tidak, bagaimana saya percaya sedangkan saya tidak menggunakannya
4.	Dita saya percaya produk ini karena saya sudah merasakan sendiri kemudahan dalam membayar angsurannya yang tidak memberatkan dan sangat membantu dalam mengelola usaha yang saya jalani ini
5.	Haidir Muhammad mengatakan saya tidak percaya peroduk tersebut karena saya tidak menggunakannya
6.	Harisa mengatakan saya kurang percaya apakah memang pembiayaan ini sudah berjalan sesuai prinsip syariah

7.	Kurniati mengatakan saya percaya bahwa produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah ini berbeda dengan yang ada pada Bank Konvensional karena saya merasakan sendiri dan juga mendengar cerita dari teman saya makanya saya tertarik menggunakannya.
8.	Mariati mengatakan tidak, menurut saya pembiayaan Bank itu ribet
9.	A. Nursiam juga mengatakan saya kurang percaya karena tidak menggunakannya juga serta pasti sama saja dengan pembiayaan Bank lain yang ribet
10.	Rajab mengatakan saya percaya pada produk ini karena saya menggunakannya dan merasakan sendiri selama menggunakannya

Dari jawaban informan diatas bisa kita lihat bahwa yang mempercayai produk pembiayaan usaha mikro itu sendiri hanya yang menggunakan saja, kerena mereka sendiri dapat merasakan bagaimana kemudahan yang didapatkan dan perbedaan produk tersebut dengan pembiayaan usaha mikro yang ada di bank konvensional, kepercayaan mereka juga dipengaruhi oleh ketidaktahuan mereka mengenai produk pembiayaan usaha mikro bank syariah itu sendiri, dikarenakan mereka tidak mengetahui mengenai pembiayaan tersebut maka mereka tidak percaya terhadap produk tersebut.

Ada juga beberapa informan yang mempercayai produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah ini karena rekomendasi dari teman, ataupun dari orang yang juga menggunakan sehingga mereka pun percaya dan tertarik menggunakannya, walaupun hanya sedikit dari mereka yang mempercayai

produk ini, dapat kita pahami disini bahwa setelah mereka menggunakan dan merasakan sendiri keuntungan dari produk tersebut mereka dapat mempercayainya.

- 5) Jika Anda pernah menggunakan produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah sebelumnya, mohon ceritakan pengalaman Anda.

Tabel 1.6

Wawancara 5

No.	Jawaban Informan
1.	Dita mengatakan pengalaman saya sendiri menggunakan produk ini baik saja dan juga cukup membantu saya dalam mengelola usaha saya, saya baru menggunakan jadi belum banyak tahu serta pengalaman yang saya rasakan.
2.	Kurniati mengatakan awalnya saya menggunakan produk pembiayaan usaha mikro dari Bank Konvensional dan saya rasa membayar angsurannya cukup berat dan kemudian saya bercerita ke teman saya dan dia menyarankan menggunakan pembiayaan usaha mikro dari Bank Syariah, dia mengatakan bahwa itu bebas riba akhirnya saya tertarik, dan benar bahwa angsurannya tidak memberatkan saya dalam membayarnya.
3.	Pertama kali saya menggunakan produk pembiayaan ini, sebelumnya saya mengambil pembiayaan untuk modal usaha itu di non bank, jadi untuk pengalaman saya belum banyak tapi sejauh ini masih berjalan baik.
4.	Saya sudah cukup lama menggunakan pembiayaan ini yang saya rasakan

memudahkan usaha saya serta tidak takut lagi bahwa pembiayaan ini riba dan menjadi dosa buat saya karna pembiayaan ini berbasis syariah

Dari jawaban informan diatas dapat kita simpulkan pengalaman yang dimiliki pedagang pasar central palopo mengenai produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah tergolong belum banyak karena dari mereka beberapa yang baru menggunakan jadi belum memiliki banyak pengalaman terhadap produk tersebut, mereka mengatakan sejauh ini baik saja selama menggunakannya dan juga menjadi tidak takut lagi akan riba serta dosa yang didapat karena pembiayaan yang mereka gunakan berbasis syariah.

Peneliti hanya memberi pertanyaan mengenai pengalaman terhadap produk pembiayaan usaha mikro bank syariah kepada pedagang yang menggunakan saja.

6) Bagaimana proses pengajuan pembiayaan? Apakah ada hambatan atau kendala yang dihadapi? Lalu apakah anda merasa Puas dengan layanan dan Produk Pembiayaan tersebut?

Tabel 1.7

Wawancara 6

No.	Jawaban Informan
1.	Rajab mengatakan proses pengajuannya sendiri menurut saya kurang lebih hampir sama dengan bank lain, hanya beda di akad yang digunakan tapi jika dokumen dll menurut saya hampir sama saja. Walaupun seperti itu tapi selama saya menggunakan produk pembiayaan ini saya merasa cukup puas.

2.	Pian mengatakan menurut saya dokumen yang diperlukan cukup banyak tidak seperti tempat saya mengambil modal usaha sebelumnya hanya ktp saja. Dengan kendala yang dihadapi pada proses pengajuan tapi saya merasa puas dengan layanan dan produk ini arena cukup membantu saya menjalankan usaha saya.
3.	Kurniati mengatakan saya rasa tidak ada kendala dalam proses pengajuan karena dapat dilakukan secara offline maupun online, hanya saja mungkin dokumen yang diperlukan banyak, tapi saya rasa sama dengan mengajukan di bank lain. Walau demikian saya merasa puas dengan adanya produk ini sangat membantu usaha saya.
4	Dita sendiri mengatakan proses pencairannya saja yang membutuhkan waktu, tapi saya puas sejauh ini menggunakan pembiayaan tersebut.

Dari jawaban informan diatas mengenai kendala yang dialami saat proses pengajuan kebanyakan mereka mengatakan terkendala di dokumen yang lumayan banyak dilengkapi saat ingin mengajukan dan pencairannya membutuhkan waktu, hampir sama dengan mengajukan pembiayaan di bank lain, selain itu mereka tidak terkendala apapun. Walaupun mereka mengalami kendala dan hambatan pada proses pengajuan tapi mereka mengungkapkan bahwa mereka merasa cukup puas dengan layanan dan produk pembiayaan usaha mikro Bank syariah ini karena sangat membantu usaha yang mereka jalani.

- 7) Apa yang anda harapkan dari produk pembiayaan usaha mikro Bank syariah? Dan Apakah anda memiliki kebutuhan khusus yang belum terpenuhi oleh prosuk pembiayaan saat ini?

Tabel 1.8

Wawancara 7

No.	Jawaban informan
1.	Dita mengatakan mungkin pengajuan dan pencairannya bisa dipermudah sehingga kita nasabah tidak perlu menunggu lama. Dengan pembiayaan ini kebutuhan saya terpenuhi dan usaha saya berjalan dengan baik.
2.	Kurniati mengatakan saya harap dengan adanya pembiayaan ini dapat meningkatkan kesejahteraan bagi para pedagang. Kebutuhan usaha saya sendiri terpenuhi dengan pembiayaan ini.
3.	Pian mengatakan pengajuan dan pencairan bisa dipermudah agar semua pedagang dapat menggunakannya , kebutuhan saya cukup terpenuhi dengan adanya pembiayaan ini
4.	Rajab mengatakan saya harap pembiayaan ini dapat meningkatkan derajat pedagang dan mengembangkan semua usaha pedagang dengan adanya pembiayaan usaha mikro Bank Syariah ini. Usaha saya cukup terbantu dan semua kebutuhan saya terpenuhi dengan mengambil pembiayaan ini.

Dari jawaban informan diatas kita bisa simpulkan jika mereka menginginkan proses pengajuan yang lebih mudah seperti dokumen yang tidak terlalu banyak saat ingin mengajukan dan tidak memberatkan para calon nasabah serta pencairannya bisa lebih cepat agar para calon nasabah tidak perlu menunggu lama karena banyak pedagang yang membutuhkan modal usaha dengan cepat jadi mereka berharap agar proses pencairan dari pembiayaan usaha mikro bank syariah dilakukan dengan cepat. Mereka sendiri juga mengatakan kebutuhan mereka cukup terpenuhi dengan adanya pembiayaan ini, usaha mereka berjalan dengan baik dan kebutuhan pun terpenuhi dengan baik.

8) Apakah anda memiliki komentar atau saran terkait produk pembiayaan usaha mikro bank Syariah?

Tabel 1.9

Wawancara 8

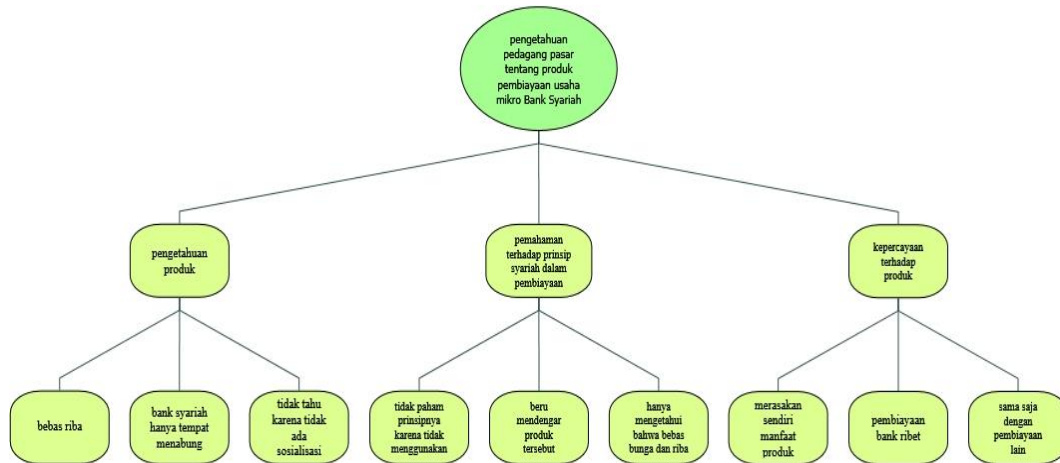
No.	Jawaban Informan
1.	Dita mengatakan saya rasa pihak bank syariah bisa melakukan sosialisasi mengenai produk ini tentang cara mengajukan, keuntungan dan manfaat dari produk ini sendiri karena saya merasa masih banyak yang belum mengetahui.
2.	Haidir Muhammad mengatakan bisa mensosialisasikan secara aktif dan meawarkan kepada para pedagang agar dijadikan bahan pertimbangan dalam memilih pembiayaan untuk modal usaha.

3.	Harisa mengatakan mungkin jika pihak bank sendiri turun ke lapangan untuk mensosialisasikan produknya kami akan lebih tahu dan paham serta berpikir untuk menggunakannya.
4.	Kurniati mengatakan dapat menyebar luas dikalangan pedagang karena saya rasa banyak pedagang yang belum mengetahui mengenai produk ini
5.	Pian mengatakan saran saya sendiri terkait produk ini mungkin dapat meningkatkan sosialisasi mereka mengena produk ini dikalangan pedagang agar lebih diketahui, karena saya merasa jarang atau bahkan tidak pernah mendapat sosialisasi.
6.	Rajab mengatakan mungkin kepada pihak bank syariah untuk meningkatkan sosialisasi mengenai produk ini agar pedagang dapat mengetahui dan berminat untuk menggunakannya.
7.	Sarkia mengatakan mungkin pihak bank syariah bisa mendekati diiri kepada para pedagang dan menawarkan kepada mereka produk pembiayaan ini.
8.	Roymansyah juga mengatakan mungkin saran terhadap pihak bank syariah saja yah bisa lebih aktif menawarkan produk mereka dikalanan kami para pedagang agar kami tahu.
9.	Mariati mengatakan karena kami hampir tidak pernah mendapat sosialisasi tentang produk ini, mungkin bisa diberikan sosialisasi kepada kami dengan menjelaskan keuntungan menggunakannya jadi pembiayaan ini dapat

	menjadi pilihan bagi kami para pedagang untuk modal usaha.
10.	A. Nursiam mengatakan tingkatkan sosialisasi pihak bank kepada para pedagang pasar agar kami tahu dan bisa menjadikan sebagai modal usaha.

Dari jawaban informan diatas mengenai saran terkait produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah ini kebanyakan informan mengatakan untuk meningkatkan sosialisasi pihak bank syariah sendiri mengenai produk ini, mereka dapat mendekati diri kepada para pedagang pasar dan mensosialisasikan produk pembiayaan ini mulai dari apa itu pembiayaan usaha mikro bank syariah, cara mengajukan, manfaat dan keuntungan yang didapat dari pembiayaan ini. Jadi para pedagang pun menjadi tahu keberadaan pembiayaan usaha mikro ini sendiri dan mereka dapat menjadikannya sebagai bahan pertimbangan untuk dijadikan modal usaha.

C. Pembahasan



Gambar 1.4

Hasil penelitian yang telah ditemukan oleh penulis akan menjawab rumusan masalah pada penelitian ini. Berdasarkan hasil penelitian yang ditemukan oleh penulis menunjukkan tentang pengetahuan pedagang pasar tentang produk pembiayaan usaha mikro bank syariah, pemahaman pedagang pasar tentang prinsip syariah dalam pembiayaan usaha mikro bank syariah, dan kepercayaan pedagang pasar tentang produk pembiayaan usaha mikro bank syariah, maka penulis akan menjawab rumusan masalah pada penelitian ini diantaranya sebagai berikut:

1. Pengetahuan Pedagang Pasar Tentang Produk Pembiayaan Usaha Mikro Bank Syariah

Hasil temuan yang didapatkan di lapangan mengenai pengetahuan pedagang pasar tentang produk pembiayaan usaha mikro bank syariah dibagi dalam beberapa hal, seperti jawaban informan yang ditemukan:

a. Bebas Riba

Dari beberapa jawaban yang didapatkan bahwa para pedagang menjawab bahwa pengetahuan mereka mengenai produk pembiayaan usaha mikro bank syariah hanya sebatas bahwa pembiayaan tersebut bebas riba, hal ini dibuktikan oleh jawaban Pian “ ya saya tahu sedikit mengenai produk pembiayaan usaha mikro bank syariah ini, saya mengetahui dari kerabat saya, setahu saya produk ini bebas riba jadi saya tertarik untuk menggunakan sebagai modal usaha”.⁴⁹ Pedagang mengetahui informasi bahwa pembiayaan usaha mikro bank syariah itu bebas riba dari lingkungan sekitar dimana lingkungan itu dapat mempengaruhi pengetahuan seseorang, di mana seseorang dapat mempelajari hal-hal yang baik dan juga buruk tergantung dari lingkungan yang ditempati.⁵⁰ Pedagang sebatas mengetahui bahwa pembiayaan usaha mikro bank syariah itu bebas riba karena lingkungan mereka juga tidak banyak memiliki pengetahuan mengenai produk pembiayaan usaha mikro bank syariah.

b. Bank Syariah Hanya Tempat Menabung

Pedagang pasar sentral palopo mengungkapkan bahwa mereka mengetahui akan adanya bank syariah, tapi mengenai produk yang ada dalam bank syariah mereka sama sekali tidak mengetahui seperti produk pembiayaan usaha mikro bank syariah mereka berpikir bahwa

⁴⁹ Wawancara dengan bapak Pian pada tanggal 14 juli 2023

⁵⁰ Aditya Eka Putri, 'Analisis Komparatif Tingkat Pengetahuan Masyarakat Terhadap Produk Perbankan Syariah Dan Konvensional Di Kelurahan Sumur Dewa Kecamatan Selebar Kota Bengkulu', *Skripsi*, 2019..

bank syariah hanya tempat untuk menabung hal ini dibuktikan dengan jawaban ibu Harisa yang mengatakan “ saya tidak tahu nak mengenai pembiayaan usaha mikro bank syariah tapi saya tahu adanya bank syariah, hanya saja saya pikir itu tempat menabung saja”⁵¹. Konsumen yang memiliki banyak pengetahuan terhadap produk tertentu atau individu yang memiliki pengetahuan produk yang bervariasi lebih mampu berpikir secara mendalam tentang informasi dibandingkan mereka yang tidak atau sedikit memiliki pengetahuan.⁵²

c. Tidak Tahu Karena Tidak Ada Sosialisasi

Lebih banyak pedagang pasar sentral palopo yang sama sekali tidak mengetahui mengenai pembiayaan usaha mikro bank syariah ini daripada yang mengetahui mereka mengatakan tidak tahu tentang produk tersebut karena tidak mendapat sosialisasi dan informasi tentang produk pembiayaan usaha mikro bank syariah. Hal ini dibuktikan dengan jawaban ibu Mariati yang mengatakan “ saya tidak tahu nak mengenai pembiayaan tersebut, setahu saya semua pembiayaan bank itu ribet sedangkan kami membutuhkan modal cepat, jadi saya sendiri mengambil pembiayaan non bank, lagipula saya tidak pernah mendapatkan informasi apapun tentang pembiayaan usaha mikro bank syariah tersebut”⁵³. Dikarenakan kurang sosialisasi dan informasi mengenai produk pembiayaan usaha mikro bank syariah menyebabkan para pedagang tidak mengetahui adanya produk tersebut, padahal

⁵¹ Wawancara dengan ibu Harisa pada tanggal 14 juli 2023

⁵² Irwansyah...

⁵³ Wawanvara dengan ibu Mariati pada tanggal 15 juli 2023

banyak cara dapat dilakukan untuk memberi informasi contohnya menggunakan paparan media massa melihat informasi melalui media dapat seringkali mengarah pada lebih banyak mendapatkan informasi dan akan mempengaruhi pengetahuan seseorang.⁵⁴

2. Pengetahuan Pedagang Pasar Mengenai Prinsip Syariah Produk Pembiayaan Usaha Mikro Bank Syariah

Hasil penelitian yang didapatkan mengenai pengetahuan pedagang pasar mengenai prinsip syariah produk pembiayaan usaha mikro bank syariah yaitu, begitu banyak pedagang yang tidak paham tentang prinsip syariah yang diterapkan dalam pembiayaan usaha mikro Bank syariah hal ini akan dijelaskan dalam beberapa hal:

a. Tidak paham prinsipnya karena tidak menggunakan

Pedagang pasar sentral palopo banyak yang tidak paham sama sekali mengenai prinsip syariah yang ada pada pembiayaan usaha mikro bank syariah dikarenakan mereka memang tidak menggunakan produk tersebut, jadi untuk paham mengenai prinsip yang ada dalam pembiayaan usaha mikro bank syariah itu sangat kurang hal ini dibuktikan dengan jawaban A. Nursiam “ tidak paham sama sekali dek karena memang tidak menggunakan serta saya tidak pernah mendapat informasi yang lengkap mengenai produk pembiayaan usaha mikro bank syariah hanya sekedar mendengar bahwa produk itu ada”. Bagi manusia sendiri pengetahuan berasal dari pengalaman dan pengamatan

⁵⁴ Aditya Eka Putri, 'Analisis Komparatif Tingkat Pengetahuan Masyarakat Terhadap Produk Perbankan Syariah Dan Konvensional Di Kelurahan Sumur Dewa Kecamatan Selebar Kota Bengkulu', *Skripsi*, 2019..

inderawi. Data dan fakta yang ditangkap oleh panca indera manusia adalah sumber pengetahuan. Sebab itu semua pengetahuan manusia bersifat empirisme.⁵⁵ Dimana jika kita memiliki suatu pengalaman mengenai sesuatu maka dipastikan kita akan mendapat pengetahuan yang lengkap, dikarenakan pedagang pasar central palopo tidak menggunakan produk pembiayaan usaha mikro bank syariah dan tidak memiliki pengalaman apapun tentang produk pembiayaan usaha mikro bank syariah makanya mereka sama sekali tidak mengetahui prinsip apa yang ada didalam pembiayaan tersebut.

b. Baru Mendengar Produk Tersebut

Dikalangan pedagang pasar sangat asing mengenai produk pembiayaan usaha mikro Bank syariah, banyak pedagang yang tidak mengetahui keberadaan produk ini ada yang baru pertama kali mendengar produk tersebut sehingga juga tidak mengetahui prinsip yang ada didalamnya, bagaimana untuk mengetahui prinsip yang ada pada produk tersebut sedangkan mereka baru mendengar produk tersebut hal ini dibuktikan oleh jawaban ibu Mariati “ bagaimana saya mengetahui mengenai prinsipnya sedangkan produknya saja saya baru dengar yang saya tahu hanya bank syariah tidak pake bunga”⁵⁶. Kurangnya informasi yang didapatkan oleh pedagang pasar sentral palopo menyebabkan mereka tidak pernah mendengar dan tahu tentang adanya produk pembiayaan usaha mikro di bank syariah apalagi prinsip yang ada dalam produk

⁵⁵ Darsini, Fahrurrozi, and Eko Agus Cahyono, ‘Pengetahuan ; Artikel Review’, *Jurnal Keperawatan*, 12.1 (2019), 97.

⁵⁶ Wawancara dengan ibu Mariati pada tanggal 15 juli 2023

pembiayaan usaha mikro bank syariah. Jika pedagang pasar mencari informasi mengenai produk pembiayaan usaha mikro bank syariah melalui berbagai cara salah satunya media massa, dengan begitu banyak jenis informasi melalui media cetak dan elektronik, melihat informasi melalui media sering kali mengarah pada lebih banyak informasi dan akan memengaruhi tingkat pengetahuan,⁵⁷ dengan mencari informasi dapat membuat pedagang lebih tahu tentang produk pembiayaan usaha mikro bank syariah serta prinsip didalamnya.

c. Hanya Tahu Bebas Bunga dan Riba

Banyak pedagang yang kurang memiliki pengetahuan mengenai prinsip yang ada pada pembiayaan usaha mikro bank syariah, dikarenakan mendengar kata syariah yang pedagang tahu hanya bahwa itu bebas bunga dan riba sedangkan prinsip sebenarnya mereka kurang paham atau bahkan tidak tahu, yang tahu tentang produk ini atau bahkan menggunakan produk ini pun tidak begitu paham mengenai prinsip yang ada didalamnya dipikiran mereka karena ini berbasis syariah maka yang mereka tahu bahwa bebas bunga dan riba saja hal ini dibuktikan oleh jawaban rajab “ saya tidak paham prinsip syariahnya yang saya tahu hanya bebas riba”.⁵⁸ Karena jika di bank konvensional keuntungan bank diperoleh dari bunga yang diberikan sedangkan dalam bank syariah tidak mengenal istilah bunga, mereka menggunakan prinsip

⁵⁷ Aditya Eka Putri, 'Analisis Komparatif Tingkat Pengetahuan Masyarakat Terhadap Produk Perbankan Syariah Dan Konvensional Di Kelurahan Sumur Dewa Kecamatan Selebar Kota Bengkulu', *Skripsi*, 2019

⁵⁸ Wawancara dengan bapak Rajab pada tanggal 16 juli 2023

bagi hasil⁵⁹ maka dari itu pedagang hanya mengetahui bahwa pembiayaan mikro bank syariah itu bebas bunga dan riba.

3. Kepercayaan Pedagang Pasar Terhadap Produk Pembiayaan Usaha Mikro Bank Syariah

Hasil penelitian mengenai kepercayaan pedagang pasar terhadap produk pembiayaan usaha mikro bank syariah, yang percaya terhadap produk pembiayaan usaha mikro bank syariah hanya yang menggunakan saja sedangkan yang tidak menggunakan merasa kurang percaya dengan produk pembiayaan usaha mikro bank syariah, kepercayaan itu akan dijelaskan dalam beberapa hal:

a. Merasakan Sendiri Manfaat Produk

Merasakan kemudahan dan manfaat produk pembiayaan usaha mikro bank syariah membuat para pedagang percaya terhadap produk tersebut, dimulai dari kemudahan angsuran yang dirasakan, pelayanan baik serta membantu mereka mengelola usaha yang dijalani. Hal ini dibuktikan oleh jawaban Dita “ saya percaya produk ini karena merasakan sendiri kemudahan dalam membayar angsurannya yang tidak memberatkan dan juga sangat membantu dalam mengelola usaha yang saya jalani”⁶⁰. Tingkat kepercayaan dipengaruhi oleh pengalaman di masa lalu, pengalaman positif yang konsistensi masa lalu dengan suatu pihak akan meningkatkan rasa saling percaya sehingga akan menumbuhkan

⁵⁹ Dr. Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Revisi 2014 (Jakarta: PT RAJAGRAFINDO PERSADA, 2014).

⁶⁰ Wawancara dengan Ibu Dita pada tanggal 16 juli 2023

harapan akan hubungan yang baik di masa yang akan datang⁶¹ Adanya kepercayaan pedagang pada produk pembiayaan usaha mikro bank syariah karena adanya pengalaman positif yang dirasakan dalam menggunakan produk tersebut.

b. Pembiayaan Bank Ribet

Beberapa pedagang yang tidak percaya terhadap produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah ini ialah mereka yang tidak menggunakan karena menurut mereka semua pembiayaan bank itu ribet hingga dari pikiran mereka yang mengatakan bahwa pembiayaan bank itu ribet membuat mereka tidak percaya dengan produk pembiayaan usaha mikro bank syariah tersebut, hal ini dibuktikan dengan jawaban A. Nursiam “ Saya kurang percaya karena tidak menggunakannya juga serta pasti sama saja dengan pembiayaan bank lain yang ribet”⁶². Kurangnya rasa percaya pedagang terhadap produk pembiayaan usaha mikro bank syariah dikarenakan kurangnya pengetahuan dan informasi yang didapatkan sehingga mereka berpikir bahwa pembiayaan usaha mikro bank syariah itu sama saja dengan pembiayaan bank lain yang ribet. Kepercayaan akan meningkat bila informasi yang diterima dinilai akurat, relevan, dan lengkap.⁶³

⁶¹ Mega Usvita, ‘Pengaruh Religiusitas Dan Kepercayaan Nasabah Terhadap Keputusan Menabung Pada Bank Nagari Syariah Kcp Simpang Empat’, *Jurnal Apresiasi Ekonomi*, 9.1 (2021), 47–53.

⁶² Wawancara dengan Bapak Nursiam pada tanggal 16 juli 2023

⁶³ Mega Usvita, ‘Pengaruh Religiusitas Dan Kepercayaan Nasabah Terhadap Keputusan Menabung Pada Bank Nagari Syariah Kcp Simpang Empat’, *Jurnal Apresiasi Ekonomi*, 9.1 (2021), 47–53.

c. Sama Saja dengan Pembiayaan Lain.

Pedagang pasar sentral palopo tidak dapat membedakan pembiayaan lain dengan pembiayaan usaha mikro bank syariah mereka berpikir bahwa pembiayaan usaha mikro bank syariah itu sama saja dengan pembiayaan lain maka dari itu mereka tidak mempercayai produk tersebut karena pikiran mereka yang telah tertanam bahwa sama saja dengan pembiayaan lain tidak ada bedanya. Hal ini dibuktikan dengan jawaban Sarkia “ saya kurang percaya pada produk pembiayaan usaha mikro bank syariah mungkin sama saja dengan produk yang pembiayaan usaha mikro bank konvensional saya tidak begitu paham dimana letak perbedaannya”⁶⁴. Untuk dapat membuat pedagang percaya terhadap produk pembiayaan usaha mikro bank syariah maka diperlukan pengetahuan yang lengkap mengenai produk tersebut. Dengan meningkatnya tingkat pengetahuan konsumen, hal ini memungkinkan bagi konsumen untuk berfikir dan membuat perbedaan yang baik diantara produk-produk yang lain.⁶⁵

⁶⁴ Wawancara dengan Ibu Sarkia pada tanggal 15 juli 2023

⁶⁵ Jhon C. Mowen Michael Minor, *Perilaku Konsumen*, Jilid 1 (Jakarta : Pt. Penerbit Erlangga, 2002), 35

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian ini penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengetahuan yang dimiliki pedagang pasar di Pusat Niaga Kota Palopo tentang produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah disimpulkan kurang mengetahui mengenai produk tersebut ada dari beberapa pedagang mengatakan bahwa tidak mengetahui sama sekali dikarenakan kurang sosialisasi dan informasi yang didapatkan.
2. Pemahaman pedagang pasar sendiri mengenai prinsip syariah yang ada dalam pembiayaan usaha mikro Bank syariah dapat dikatakan sangat minim. Pedagang yang menggunakan produk tersebut pun kurang memahami apa prinsip yang ada didalamnya.
3. Kepercayaan pedagang pasar pada Pusat Niaga Kota Palopo ialahnya hanya yang menggunakan produk tersebut yang merasa percaya sedangkan yang tidak menggunakan merasa tidak percaya.

B. Saran

Berdasarkan hasil pengamatan dan penelitian yang dilakukan oleh peneliti maka saran yang dapat diberikan sebagai berikut:

a. Bagi pedagang

Pedagang sekiranya dapat mencari informasi mengenai produk pembiayaan usaha mikro dari berbagai sumber agar dapat lebih

mengetahui mengenai keberadaan produk ini dan lebih dapat mempertimbangkan pinjaman untuk modal usaha.

b. Bagi Bank Syariah

Bagi Bank Syariah agar dapat melakukan perluasan pemasaran dengan memperkenalkan produk mereka yang dapat dilakukan dengan cara membagi brosur, atau melakukan sosialisasi secara tidak langsung dengan cara bekerja sama dengan pemerintah.



DAFTAR PUSTAKA

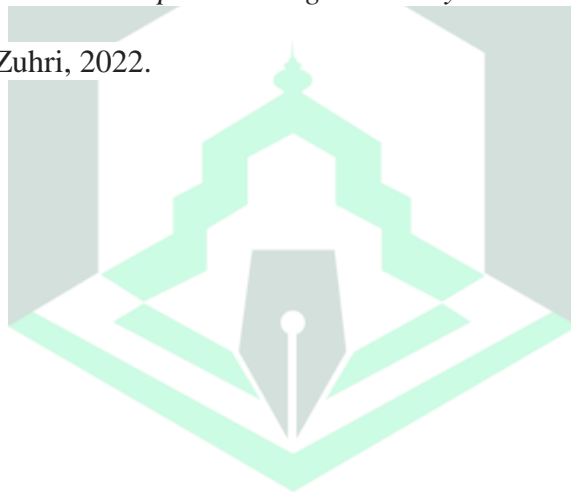
- Aditya Eka Putri, Nyimas. *Analisis Komparatif Tingkat Pengetahuan Masyarakat Terhadap Produk Perbankan Syariah Dan Konvensional Di Kelurahan Sumur Dewa Kecamatan Selebar Kota Bengkulu*. Diss. IAIN BENGKULU, 2019.
- Andrianto dan Firmansyah, M. Anang, *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori Dan Praktek)*, CV. Penerbit Qiara Media, 2019
- BSI Bank Syariah Indonesia salam Digital
<https://salamdigital.bankbsi.co.id/produk/bsi-usaha-mikro-di-atas-rp-10juta-rp-100-juta> diakses pada tanggal 6 Oktober 2023
- Dadan Suryana, *Manajemen Pembiayaan Syariah*, (Pekanbaru: Cahaya Firdaus, 2013)
- Darsini, Fahrurrozi, and Eko Agus Cahyono, 'Pengetahuan ; Artikel Review', *Jurnal Keperawatan*, 12.1 (2019), 97.
- Fadhilah, Diena. "Pengaruh Pengetahuan Terhadap Minat Menabung Masyarakat Pesantren Di Bank Syariah." *Jurnal Bilal: Bisnis Ekonomi Halal* 1.2 (2020): 31-37.
- Firmansyah, M. Anang, *Perilaku Konsumen (Sikap Dan Pemasaran)* Yogyakarta: Penerbit Deepublish, 2018.
- Gita, Silvia. *Pengaruh Pengetahuan Masyarakat Atas Bunga, Bagi Hasil Dan Produk Perbankan Syariah Terhadap Minat Menggunakan Pembiayaan Btpn Syariah (Studi Pada Perempuan Yang Menjadi Pelaku Umkm Di*

- Desa Sukapura Kecamatan Sumberjaya Lampung Barat*). Diss. Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2022.
- Harahap, Ibnu Bandaharo. *Analisis pengetahuan masyarakat tentang bank syariah (studi kasus Desa Parsalakan Dusun V Huta Tunggal Kecamatan Angkola Barat)*. Diss. IAIN Padangsidimpuan, 2021.
- Irwansyah, Rudi, Dkk, *Perilaku Konsumen*, Cet 1, Bandung: Winda Bhakti Persada Bandung, 2021
- Ismail, PERBANKAN SYARIAH, Edisi Pert, Jakarta: KENCANA, 2017
- Islamic Economics, 'Perception of Sharia Banks Comparison Between Baby Boomers Generations and Millennial Generations', 2019, 43–52.
- Jumiati, Jumiati. *Pengaruh Pengetahuan Tentang Bank Syariah Terhadap Minat Memilih Produk Pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah (Studi Pada Masyarakat Kelurahan Kamonji)*. Diss. IAIN Palu, 2020.
- Jurnal Ilmu Komputer And Manajemen Jikem, '*Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi Dan Manajemen (JIKEM)*', 3.2 (2023), 3282-87
- Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Revisi ,Raja Grafindo Persada, 2014
- Kotler, Philip, *Manajemen Pemasaran Perspektif Asia*, *Jurnal Online Internasional & Nasional* Vol.7 No. 1(2019) 17
- Lidiawati, Lidiawati. *Analisis tingkat pemahaman masyarakat terhadap produk-produk pembiayaan pada perbankan syari'ah desa Jago Kecamatan Praya Kabupaten Lombok Tengah*. Diss. UIN Mataram, 2020.

- Michael Minor, Jhon C. Mowen, *Perilaku Konsumen* Jilid 1 Jakarta: Pt. Penerbit Erlangga, 2002
- Moniaga Veronica, Tinneke E. M Sumual, and Lydia Kumajas, 'Pengaruh Pengetahuan Produk Terhadap Niat Beli Produk Wardah Sebagai Kosmetik Halal Melalui Sikap Konsumen', *Manajemen Dan Kewirausahaan*, 4.1 (2023)
- Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2014
- Muhammad Syafi'I Antonio. *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktek* – Google Buku. Edited By M.H Basri Dadi And R. Dewi Farida Cet 1 Jakarta: Gema Insani, 2001
- Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan* (Bandung: Alfabeta, 2012)
- Ngizudin, Taufiq. *Analisis Pengetahuan Masyarakat Dusun Banjeng Terhadap Menabung Di Bank Syariah*. Diss. IAIN PONOROGO, 2021.
- Notoatmojo, *Metodologi Penelitian Kesehatan* ,Jakarta: Rineka Cipta, 2010
- Nurmawati, Endang Rahayu, Habriyanto Habriyanto, and Ahmad Syahrizal. *Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi pengetahuan pedagang dalam menggunakan Bank Syariah (Studi pedagang pasar Angso Duo Jambi)*. Diss. UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, 2021.
- Prasetyo, Ridho. *Analisis Tingkat Pengetahuan Pelaku Usaha Mikro Tentang Pembiayaan BMT Di Kota Pekanbaru*. Diss. Universitas Islam Riau, 2022.
- Rusby Zulkifli, *Manajemen Perbankan Syariah, Pusat Kajian Pendidikan Islam UR*, 2017.

- Sari, Welly Puspita, Arsa Arsa, And Erwin Saputra Siregar. *Analisis Tingkat Pengetahuan Masyarakat Terhadap Produk Perbankan Syariah (Studi Kelurahan Talang Bakung Kecamatan Paal Merah Kota Jambi)*. Diss. Uin Sulthan Thahah Saifuddin Jambi, 2021.
- Sitorus, Frisa Silwy. *Analisis Tingkat Pengetahuan Masyarakat Terhadap Produk Perbankan Syariah Di Kelurahan Pematang Pasir Kecamatan Teluk Nibung Kota Tanjungbalai*. Diss. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, 2019.
- Sobandi, Agus Dan Bambang Somatri. Pengaruh Kepercayaan Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Secara Online. *Winter Jurnal Imwi Student Research Jurnal*, Vol 1. No 1. (2020)
- Sumarwan, Ujang. *Perilaku Konsumen Teori Dan Penerapannya Dalam Pemasaran*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011).
- Sumarwan, Ujang, *Perilaku Konsumen (Teori Dan Penerapannya Dalam Pemasaran)* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2002)
- Tho'in Muhammad, Dkk, 'pengaruh strategi pemasaran syariah, kepuasan konsumen dan kepercayaan konsumen terhadap loyalitas konsumen (Studi Kasus pada naughti Hijab Store)', *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7.02 (2021).
- Usvita, Mega. Pengaruh Regiulitas Dan Kepercayaan Nasabah Terhadap Keputusan Menabung Pada Bank Nagari Syariah Kcp Simpang Empat. *Jurnal Apresiasi Ekonomi*. Vol.9, No 1. (2021)

- Utami, Meliana, Tati Handayani, and Pusporini Pusporini. "Pengaruh kualitas layanan dan kepercayaan nasabah terhadap loyalitas nasabah." *Proceeding of Conference on Islamic Management, Accounting, and Economics*. 2019.
- Wahyuni, Putri. *Pemahaman pelaku UMKM tentang pembiayaan bank syariah di Kota Padangsidimpuan*. Diss. IAIN Padangsidimpuan, 2022.
- Wati, Mira. *Persepsi Pedagang Pasar Tradisional Terhadap Pembiayaan Syariah Di Pasar Marelan Kota Medan*. Diss. 2022..
- Yulia, Nur Sasih. *Pengaruh Pengetahuan Produk Dan Prosedur Pembiayaan Terhadap Minat Pedagang Pasar Wage Purwokerto Mengajukan Pembiayaan Arrum Bpkb Di Pegadaian Syariah*. Diss. Uin Prof. Kh Saifuddin Zuhri, 2022.



L

A

M

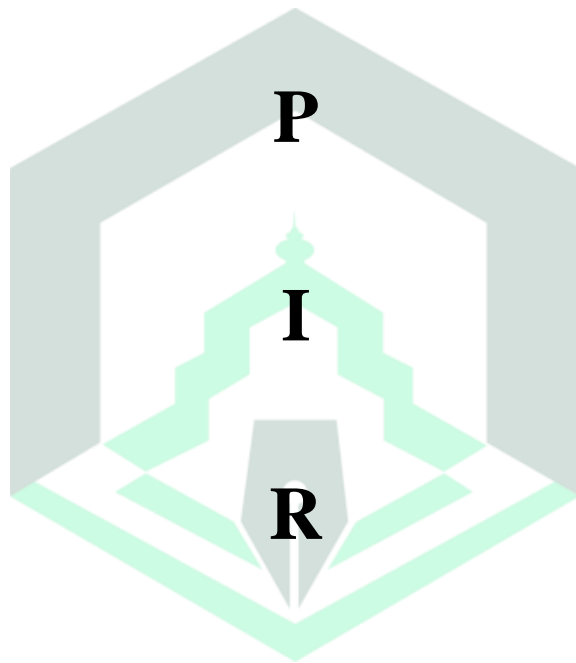
P

I

R

A

N

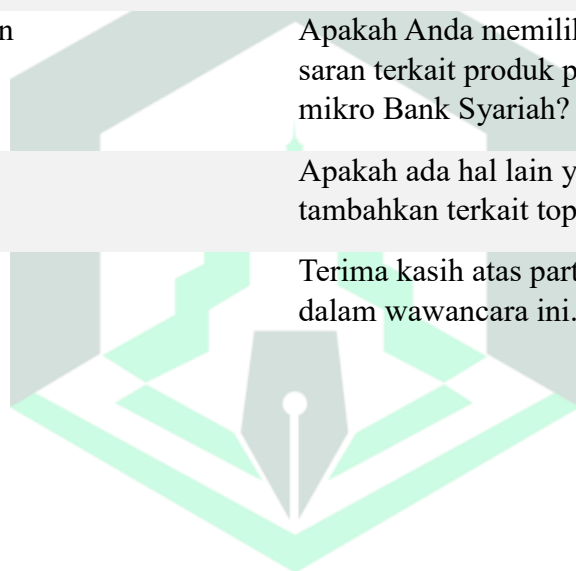


Lampiran 1 Instrumen Wawancara

DRAFT INSTRUMEN PENELITIAN

<i>No.</i>	<i>Aspek</i>	<i>Pertanyaan</i>
1	Profil informan	Nama: _____ Usia: _____ _____ Jenis Kelamin: _____ _____ Pendidikan: _____ Pernah menggunakan produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah sebelumnya?
2	Pengetahuan tentang Produk Pembiayaan Usaha Mikro Bank Syariah	Apakah Anda memiliki pengetahuan tentang produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah? Jika iya, mohon jelaskan secara singkat produk pembiayaan tersebut.:
3	Pemahaman tentang Prinsip Syariah dalam Pembiayaan	Dari mana Anda memperoleh informasi tentang produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah? Apakah Anda memiliki pemahaman tentang prinsip-prinsip syariah yang terkait dengan pembiayaan usaha mikro Bank Syariah? Jika iya, mohon jelaskan prinsip-prinsip syariah tersebut.?
4	Kepercayaan terhadap Produk Pembiayaan Usaha Mikro Bank Syariah	Apakah Anda memiliki kepercayaan terhadap produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah? Jika iya, mohon jelaskan alasannya dan faktor apa yang mempengaruhi kepercayaan Anda.
5	Pengalaman Menggunakan Produk Pembiayaan Usaha Mikro Bank Syariah	Jika Anda pernah menggunakan produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah sebelumnya, mohon ceritakan pengalaman Anda.

		<p>Bagaimana proses pengajuan pembiayaan? Apakah ada hambatan atau kendala yang dihadapi?</p> <p>Apakah Anda merasa puas dengan layanan dan produk pembiayaan tersebut?</p>
6	<p>Harapan dan Kebutuhan Pedagang Pasar terhadap Produk Pembiayaan Usaha Mikro Bank Syariah</p>	<p>Apakah Anda merasa puas dengan layanan dan produk pembiayaan tersebut?</p> <p>Apa yang Anda harapkan dari produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah?</p>
7	<p>Kesimpulan</p>	<p>Apakah Anda memiliki kebutuhan khusus yang belum terpenuhi oleh produk pembiayaan saat ini?</p> <p>Apakah Anda memiliki komentar atau saran terkait produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah?</p> <p>Apakah ada hal lain yang ingin Anda tambahkan terkait topik penelitian ini?</p> <p>Terima kasih atas partisipasi Anda dalam wawancara ini.</p>



Lampiran 2 Foto Dokumentasi



*Wawancara dengan ibu Sarkia
pedagang Pusat Niaga Kota Palopo*

*wawancara dengan Rajab pedagang
Pusat Niaga Kota Palopo*



*Wawancara dengan ibu Dita
pedagang Pusat Niaga Kota Palopo*

*wawancara dengan bapak
Roymansyah pedagang Pusat Niaga
Kota Palopo*

Lampiran 3 Skrip Wawancara Dengan Dita

Nama : Dita

Usia : 27 Tahun

Pendidikan : S1

a. Apakah anda pernah menggunakan pembiayaan usaha mikro bank syariah sebelumnya?

Dita menjawab ya

b. Apakah anda memiliki pengetahuan tentang produk pembiayaan usaha mikro bank syariah? Jika iya mohon jelaskan secara singkat produk pembiayaan tersebut!

Dita menjawab ya, saya tahu tentang pembiayaan usaha mikro bank syariah saya tahu produk ini dari orang tua saya yang juga menggunakan, sehingga saya menggunakannya, yang saya tahu produk ini sesuai dengan prinsip syariah

c. Apakah anda memiliki pemahaman tentang prinsip-prinsip syariah yang terkait dengan pembiayaan usaha mikro Bank Syariah? Jika iya jelaskan prinsip-prinsip syariah tersebut?

Dita menjawab saya tahu pembiayaan ini menerapkan prinsip syariah yang bebas riba berbeda dengan bank konvensional yang memiliki bunga yang cukup tinggi

d. Darimana anda memperoleh sumber informasi tentang produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah?

Dita menjawab saya mengetahui produk ini dari orang tua saya yang juga menggunakan dan merekomendasikan kepada saya.

e. Apakah anda memiliki kepercayaan terhadap produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah? Jika iya apa faktor yang mempengaruhi kepercayaan anda!

Dita menjawab saya percaya produk ini karena saya sudah merasakan sendiri kemudahan dalam membayar angsurannya yang tidak memberatkan dan sangat membantu dalam mengelola usaha yang saya jalani ini.

f. Jika Anda pernah menggunakan produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah sebelumnya, mohon ceritakan pengalaman Anda!

Dita menjawab pengalaman saya sendiri menggunakan produk ini baik saja dan juga cukup membantu saya dalam mengelola usaha saya, saya baru menggunakan jadi belum banyak tahu serta pengalaman yang saya rasakan.

g. Bagaimana proses pengajuan pembiayaan? Apakah ada hambatan atau kendala yang dihadapi? Lalu apakah anda merasa Puas dengan layanan dan Produk Pembiayaan tersebut?

Dita menjawab proses pencairannya saja yang membutuhkan waktu, tapi saya puas sejauh ini menggunakan pembiayaan tersebut.

h. Apa yang anda harapkan dari produk pembiayaan usaha mikro Bank syariah? Dan Apakah anda memiliki kebutuhan khusus yang belum terpenuhi oleh prosuk pembiayaan saat ini?

Dita menjawab mungkin pengajuan dan pencairannya bisa dipermudah sehingga kita nasabah tidak perlu menunggu lama. Dengan pembiayaan ini kebutuhan saya terpenuhi dan usaha saya berjalan dengan baik.

i. Apakah anda memiliki komentar atau saran terkait produk pembiayaan usaha mikro bank Syariah?

Dita Menjawab saya rasa pihak bank syariah bisa melakukan sosialisasi mengenai produk ini tentang cara mengajukan, keuntungan dan manfaat dari produk ini sendiri karena saya merasa masih banyak yang belum mengetahui.

Lampiran 4 Skrip Wawancara Dengan Haidir Muhammad

Nama : Haidir Muhammad

Usia : 37 tahun

Pendidikan : S1

a. Apakah anda pernah menggunakan pembiayaan usaha mikro bank syariah sebelumnya?

Haidir menjawab tidak

b. Apakah anda memiliki pengetahuan tentang produk pembiayaan usaha mikro bank syariah? Jika iya mohon jelaskan secara singkat produk pembiayaan tersebut!

Haidir menjawab saya hanya pernah mendengarnya saja tapi saya pikir itu sama saja dengan pembiayaan lain

c. Apakah anda memiliki pemahaman tentang prinsip-prinsip syariah yang terkait dengan pembiayaan usaha mikro Bank Syariah? Jika iya jelaskan prinsip-prinsip syariah tersebut?

Haidir menjawab tidak tahu sama sekali karena saya memang hanya mendengar saja jadi tidak tahu prinsip syariah dari produk pembiayaan tersebut.

d. Apakah anda memiliki kepercayaan terhadap produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah? Jika iya apa faktor yang mempengaruhi kepercayaan anda!

Haidir mengatakan saya tidak percaya produk tersebut karena saya tidak menggunakannya

e. Apakah anda memiliki komentar atau saran terkait produk pembiayaan usaha mikro bank Syariah?

Haidir menjawab bisa mensosialisasikan secara aktif dan meawarkan kepada para pedagang agar dijadikan bahan pertimbangan dalam memilih pembiayaan untuk modal usaha.

Lampiran 5 Skrip Wawancara Dengan Harisa

Nama : Harisa

Usia : 50 Tahun

Pendidikan : SMP

a. Apakah anda pernah menggunakan pembiayaan usaha mikro bank syariah sebelumnya?

Harisa menjawab tidak

b. Apakah anda memiliki pengetahuan tentang produk pembiayaan usaha mikro bank syariah? Jika iya mohon jelaskan secara singkat produk pembiayaan tersebut!

Harisa menjawab saya tidak tahu nak mengenai pembiayaan usaha mikro Bank Syariah tapi saya tahu adanya Bank syariah itu, hanya saja saya pikir itu tempat menabung saja

c. Apakah anda memiliki pemahaman tentang prinsip-prinsip syariah yang terkait dengan pembiayaan usaha mikro Bank Syariah? Jika iya jelaskan prinsip-prinsip syariah tersebut?

Harisa menjawab saya tidak paham mengenai prinsipnya karena saya tidak pernah menggunakan sebelumnya.

d. Apakah anda memiliki kepercayaan terhadap produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah? Jika iya apa faktor yang mempengaruhi kepercayaan anda!

Harisa menjawab saya kurang percaya apakah memang pembiayaan ini sudah berjalan sesuai prinsip syariah.

e. Apakah anda memiliki komentar atau saran terkait produk pembiayaan usaha mikro bank Syariah?

Harisa menjawab mungkin jika pihak bank sendiri turun ke lapangan untuk mensosialisasikan produknya kami akan lebih tahu dan paham serta berpikir untuk menggunakannya.

Lampiran 6 Skrip Wawancara Dengan Mariati

Nama : Mariati

Usia : 48 Tahun

Pendidikan : SMP

a. Apakah anda pernah menggunakan pembiayaan usaha mikro bank syariah sebelumnya?

Mariati menjawab tidak

b. Apakah anda memiliki pengetahuan tentang produk pembiayaan usaha mikro bank syariah? Jika iya mohon jelaskan secara singkat produk pembiayaan tersebut!

Mariati menjawab saya tidak tahu nak mengenai pembiayaan tersebut, setahu saya pun pembiayaan bank itu ribet sedangkan kami membutuhkan modal cepat jadi saya sendiri mengambil modal usaha dari pembiayaan non bank, lagipula saya tidak pernah mendapat informasi apapun tentang pembiayaan usaha mikro Bank Syariah

c. Apakah anda memiliki pemahaman tentang prinsip-prinsip syariah yang terkait dengan pembiayaan usaha mikro Bank Syariah? Jika iya jelaskan prinsip-prinsip syariah tersebut?

Mariati menjawab bagaimana saya mengetahui mengenai prinsipnya sedangkan produknya saja saya baru dengar yang saya tahu bahwa bank syariah tidak pake bunga itu saja

d. Apakah anda memiliki kepercayaan terhadap produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah? Jika iya apa faktor yang mempengaruhi kepercayaan anda!

Mariati menjawab tidak, menurut saya pembiayaan Bank itu ribet

e. Apakah anda memiliki komentar atau saran terkait produk pembiayaan usaha mikro bank Syariah?

Mariati menjawab karena kami hampir tidak pernah mendapat sosialisasi tentang produk ini, mungkin bisa diberikan sosialisasi kepada kami dengan menjelaskan keuntungan menggunakannya jadi pembiayaan ini dapat menjadi pilihan bagi kami para pedagang untuk modal usaha.

Lampiran 7 Skrip Wawancara Dengan Pian

Nama : PIAN

Usia : 33 Tahun

Pendidikan : S1

a. Apakah anda pernah menggunakan pembiayaan usaha mikro bank syariah sebelumnya?

Pian menjawab ya

b. Apakah anda memiliki pengetahuan tentang produk pembiayaan usaha mikro bank syariah? Jika iya mohon jelaskan secara singkat produk pembiayaan tersebut!

Pian menjawab ya saya tahu sedikit mengenai produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah ini, saya mengetahui dari kerabat saya, setahu saya produk ini bebas akan riba jadi saya tertarik untuk menggunakan sebagai modal usaha

c. Apakah anda memiliki pemahaman tentang prinsip-prinsip syariah yang terkait dengan pembiayaan usaha mikro Bank Syariah? Jika iya jelaskan prinsip-prinsip syariah tersebut?

Pian Menjawab saya tidak terlalu paham mengenai prinsip syariah yang digunakan.

d. Darimana anda memperoleh sumber informasi tentang produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah?

Pian menjawab saya mengetahui produk ini dari kerabat saya yang juga menggunakannya.

e. Apakah anda memiliki kepercayaan terhadap produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah? Jika iya apa faktor yang mempengaruhi kepercayaan anda!

Pian menjawab saya percaya produk ini hanya karena teman saya juga menggunakan, dan memang saat itu saya lagi membutuhkan modal buat usaha saya makanya saya menggunakan sejauh ini masih berjalan baik.

f. Jika Anda pernah menggunakan produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah sebelumnya, mohon ceritakan pengalaman Anda!

Pian mengatakan Pertama kali saya menggunakan produk pembiayaan ini, sebelumnya saya mengambil pembiayaan untuk modal usaha itu di non bank, jadi untuk pengalaman saya belum banyak tapi sejauh ini masih berjalan baik.

g. Bagaimana proses pengajuan pembiayaan? Apakah ada hambatan atau kendala yang dihadapi? Lalu apakah anda merasa Puas dengan layanan dan Produk Pembiayaan tersebut?

Pian Menjawab menurut saya dokumen yang diperlukan cukup banyak tidak seperti tempat saya mengambil modal usaha sebelumnya hanya ktp saja. Dengan kendala yang dihadapi pada proses pengajuan tapi saya merasa puas dengan layanan dan produk ini arena cukup membantu saya menjalankan usaha saya.

h. Apa yang anda harapkan dari produk pembiayaan usaha mikro Bank syariah? Dan Apakah anda memiliki kebutuhan khusus yang belum terpenuhi oleh prosuk pembiayaan saat ini?

Pian menjawab pengajuan dan pencairan bisa dipermudah agar semua pedagang dapat menggunakannya , kebutuhan saya cukup terpenuhi dengan adanya pembiayaan ini.

i. Apakah anda memiliki komentar atau saran terkait produk pembiayaan usaha mikro bank Syariah?

Pian menjawab saran saya sendiri terkait produk ini mungkin dapat meningkatkan sosialisasi mereka mengena produk ini dikalangan pedagang agar lebih diketahui, karena saya merasa jarang atau bahkan tidak pernah mendapat sosialisasi.

Lampiran 8 Skrip Wawancara Dengan Rajab

Nama : Rajab

Usia : 30 Tahun

Pendidikan : S1

a. Apakah anda pernah menggunakan pembiayaan usaha mikro bank syariah sebelumnya?

Rajab menjawab ya

b. Apakah anda memiliki pengetahuan tentang produk pembiayaan usaha mikro bank syariah? Jika iya mohon jelaskan secara singkat produk pembiayaan tersebut!

Rajab menjawab ya saya tahu produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah kebetulan saya juga menggunakannya sebagai modal usaha dan yang saya tahu ini tidak memiliki bunga dan pembiayaan ini sesuai dengan prinsip islam

c. Apakah anda memiliki pemahaman tentang prinsip-prinsip syariah yang terkait dengan pembiayaan usaha mikro Bank Syariah? Jika iya jelaskan prinsip-prinsip syariah tersebut?

Rajab menjawab saya tidak paham prinsip syariahnya yang saya tahu hanya bebas riba

d. Darimana anda memperoleh sumber informasi tentang produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah?

Rajab menjawab Saya mengetahui dari teman saya.

e. Apakah anda memiliki kepercayaan terhadap produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah? Jika iya apa faktor yang mempengaruhi kepercayaan anda!

Rajab menjawab saya percaya pada produk ini karena saya menggunakannya dan merasakan sendiri selama menggunakannya

f. Jika Anda pernah menggunakan produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah sebelumnya, mohon ceritakan pengalaman Anda!

Rajab menjawab Saya sudah cukup lama menggunakan pembiayaan ini yang saya rasakan memudahkan usaha saya serta tidak takut lagi bahwa pembiayaan ini riba dan menjadi dosa buat saya karna pembiayaan ini berbasis syariah

g. Bagaimana proses pengajuan pembiayaan? Apakah ada hambatan atau kendala yang dihadapi? Lalu apakah anda merasa Puas dengan layanan dan Produk Pembiayaan tersebut?

Rajab menjawab proses pengajuannya sendiri menurut saya kurang lebih hampir sama dengan bank lain, hanya beda di akad yang digunakan tapi jika dokumen dll menurut saya hampir sama saja. Walaupun seperti itu tapi selama saya menggunakan produk pembiayaan ini saya merasa cukup puas.

h. Apa yang anda harapkan dari produk pembiayaan usaha mikro Bank syariah? Dan Apakah anda memiliki kebutuhan khusus yang belum terpenuhi oleh prosuk pembiayaan saat ini?

Rajab menjawab saya harap pembiayaan ini dapat meningkatkan derajat pedagang dan mengembangkan semua usaha pedagang dengan adanya pembiayaan usaha mikro Bank Syariah ini. Usaha saya cukup terbantu dan semua kebutuhan saya terpenuhi dengan mengambil pembiayaan ini.

i. Apakah anda memiliki komentar atau saran terkait produk pembiayaan usaha mikro bank Syariah?

Rajab menjawab mungkin kepada pihak bank syariah untuk meningkatkan sosialisasi mengenai produk ini agar pedagang dapat mengetahui dan berminat untuk menggunakannya.

Lampiran 9 Skrip Wawancara Dengan Roymansyah

Nama : Roymansyah

Usia : 37 tahun

Pendidikan : SMP

a. Apakah anda pernah menggunakan pembiayaan usaha mikro bank syariah sebelumnya?

Roymansyah menjawab tidak

b. Apakah anda memiliki pengetahuan tentang produk pembiayaan usaha mikro bank syariah? Jika iya mohon jelaskan secara singkat produk pembiayaan tersebut!

Roymansyah menjawab saya tidak tahu dek dengan produk pembiayaan usaha mikro bank syariah tersebut yang saya tahu hanya bank syariah saja

c. Apakah anda memiliki pemahaman tentang prinsip-prinsip syariah yang terkait dengan pembiayaan usaha mikro Bank Syariah? Jika iya jelaskan prinsip-prinsip syariah tersebut?

saya tidak tahu dek jangankan prinsip syariah produk tersebut saja saya baru tahu bahwa ada di bank syariah saya kira bank syariah hanya tempat menabung saja

d. Apakah anda memiliki kepercayaan terhadap produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah? Jika iya apa faktor yang mempengaruhi kepercayaan anda!

Roymansyah menjawab tidak, bagaimana saya percaya sedangkan saya tidak menggunakannya.

e. Apakah anda memiliki komentar atau saran terkait produk pembiayaan usaha mikro bank Syariah?

mungkin saran terhadap pihak bank syariah saja yah bisa lebih aktif menawarkan produk mereka dikalangan kami para pedagang agar kami tahu.

Lampiran 10 Skrip Wawancara Dengan Sarkia

Nama : Sarkia

Usia : 45 Tahun

Pendidikan : SMK

a. Apakah anda pernah menggunakan pembiayaan usaha mikro bank syariah sebelumnya?

Sarkia menjawab tidak

b. Apakah anda memiliki pengetahuan tentang produk pembiayaan usaha mikro bank syariah? Jika iya mohon jelaskan secara singkat produk pembiayaan tersebut!

Sarkia menjawab ya saya tahu sedikit dan pernah mendengar mengenai pembiayaan usaha mikro Bank syariah tersebut walaupun saya tidak menggunakannya, yang saya ketahui bahwa pembiayaan itu tidak memakai sistem bunga.

c. Apakah anda memiliki pemahaman tentang prinsip-prinsip syariah yang terkait dengan pembiayaan usaha mikro Bank Syariah? Jika iya jelaskan prinsip-prinsip syariah tersebut?

Sarkia menjawab saya tidak paham mengenai prinsip-prinsip syariah yang mereka gunakan

d. Darimana anda memperoleh sumber informasi tentang produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah?

Sarkia menjawab Saya mengetahui dari pihak bank yang menawarkan kepada saya saat itu

e. Apakah anda memiliki kepercayaan terhadap produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah? Jika iya apa faktor yang mempengaruhi kepercayaan anda!

Sarkia menjawab Saya kurang percaya pada produk tersebut mungkin saja sama dengan produk pembiayaan usaha mikro yang ada di bank konvensional saya tidak begitu paham dimana letak perbedaan mereka.

f. Apakah anda memiliki komentar atau saran terkait produk pembiayaan usaha mikro bank Syariah?

Sarkia menjawab mungkin pihak bank syariah bisa mendekatkan diri kepada para pedagang dan menawarkan kepada mereka produk pembiayaan ini.



Lampiran 11 Skrip Wawancara Dengan A.Nursiam

Nama : A. Nursiam

Usia : 52 tahun

Pendidikan : SMK

a. Apakah anda pernah menggunakan pembiayaan usaha mikro bank syariah sebelumnya?

Nursiam menjawab tidak

b. Apakah anda memiliki pengetahuan tentang produk pembiayaan usaha mikro bank syariah? Jika iya mohon jelaskan secara singkat produk pembiayaan tersebut!

Nursiam menjawab saya hanya pernah dengar pembiayaan tersebut, tapi saya berpikir itu sama saja dengan pembiayaan yang ada di bank konvensional, karena memang saya tidak begitu banyak mendapat informasi mengenai pembiayaan tersebut

c. Apakah anda memiliki pemahaman tentang prinsip-prinsip syariah yang terkait dengan pembiayaan usaha mikro Bank Syariah? Jika iya jelaskan prinsip-prinsip syariah tersebut?

Nursiam menjawab tidak paham sama sekali dek karena memang tidak menggunakan serta saya tidak pernah mendapat informasi yang lengkap mengenai produk pembiayaan usaha mikro bank syariah hanya sekedar mendengar bahwa produk itu ada.

d. Apakah anda memiliki kepercayaan terhadap produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah? Jika iya apa faktor yang mempengaruhi kepercayaan anda!

Nursiam menjawab saya kurang percaya karena tidak menggunakannya juga serta pasti sama saja dengan pembiayaan Bank lain yang ribet.

e. Apakah anda memiliki komentar atau saran terkait produk pembiayaan usaha mikro bank Syariah?

Nursiam menjawab tingkatkan sosialisasi pihak bank kepada para pedagang pasar agar kami tahu dan bisa menjadikan sebagai modal usaha.



Lampiran 12 Skrip Wawancara Dengan Kurniati

Nama : Kurniati

Usia : 50 Tahun

Pendidikan : S1

a. Apakah anda pernah menggunakan pembiayaan usaha mikro bank syariah sebelumnya?

Kurniati menjawab ya

b. Apakah anda memiliki pengetahuan tentang produk pembiayaan usaha mikro bank syariah? Jika iya mohon jelaskan secara singkat produk pembiayaan tersebut!

Kurniati menjawab ya saya tahu mengenai produk pembiayaan usaha mikro Bank syariah, mereka menyalurkan dana kepada para pelaku UMKM tanpa bunga itu saja yang saya tahu

c. Apakah anda memiliki pemahaman tentang prinsip-prinsip syariah yang terkait dengan pembiayaan usaha mikro Bank Syariah? Jika iya jelaskan prinsip-prinsip syariah tersebut?

Kurniati menjawab yang saya ketahui prinsip yang terdapat dalam pembiayaan usaha mikro ini yaitu, mudharabah, musyarakah dan ijarah, hanya saja saya tidak terlalu paham mengenai prinsip tersebut.

d. Darimana anda memperoleh sumber informasi tentang produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah?

Kurniati menjawab saya tahu produk ini dari teman yang juga menggunakan.

e. Apakah anda memiliki kepercayaan terhadap produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah? Jika iya apa faktor yang mempengaruhi kepercayaan anda!

Kurniati menjawab saya percaya bahwa produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah ini berbeda dengan yang ada pada Bank Konvensional karena saya merasakan sendiri dan juga mendengar cerita dari teman saya makanya saya tertarik menggunakannya.

f. Jika Anda pernah menggunakan produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah sebelumnya, mohon ceritakan pengalaman Anda!

Kurniati menjawab awalnya saya menggunakan produk pembiayaan usaha mikro dari Bank Konvensional dan saya rasa membayar angsurannya cukup berat dan kemudian saya bercerita ke teman saya dan dia menyarankan menggunakan pembiayaan usaha mikro dari Bank Syariah, dia mengatakan bahwa itu bebas riba akhirnya saya tertarik, dan benar bahwa angsurannya tidak memberatkan saya dalam membayarnya.

g. Bagaimana proses pengajuan pembiayaan? Apakah ada hambatan atau kendala yang dihadapi? Lalu apakah anda merasa Puas dengan layanan dan Produk Pembiayaan tersebut?

Kurniati menjawab saya rasa tidak ada kendala dalam proses pengajuan karena dapat dilakukan secara offline maupun online, hanya saja mungkin dokumen yang diperlukan banyak, tapi saya rasa sama dengan mengajukan di bank lain. Walau demikian saya merasa puas dengan adanya produk ini sangat membantu usaha saya.

h. Apa yang anda harapkan dari produk pembiayaan usaha mikro Bank syariah? Dan Apakah anda memiliki kebutuhan khusus yang belum terpenuhi oleh produk pembiayaan saat ini?

Kurniati menjawab saya harap dengan adanya pembiayaan ini dapat meningkatkan kesejahteraan bagi para pedagang. Kebutuhan usaha saya sendiri terpenuhi dengan pembiayaan ini.

i. Apakah anda memiliki komentar atau saran terkait produk pembiayaan usaha mikro Bank Syariah?

Kurniati menjawab saya harap produk ini dapat menyebar luas dikalangan pedagang karena saya rasa banyak pedagang yang belum mengetahui mengenai produk ini

RIWAYAT HIDUP



Ria Resky Aulia, Lahir di Palopo, 22 Agustus 2001, penulis merupakan anak kedua dari 5 bersaudara dari pasangan seorang ayah yang bernama Muh Akbar dan ibu yang bernama Rahmawati S. saat ini penulis bertempat tinggal di Jl. Dr Ratulangi (Salobulo) Kecamatan Wara Utara Kota Palopo.

Pendidikan dasar penulis pada tahun 2013 di Sekolah Dasar Negeri 8 Salobulo. Kemudian ditahun yang sama menempuh pendidikan di SMP Negeri 8 Palopo dan selesai pada tahun 2016, kemudian melanjutkan pendidikan di SMK Negeri 1 Palopo. Setelah lulus SMK ditahun 2019, penulis melanjutkan pendidikan S1 pada program studi perbankan syariah, fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo, pada akhirnya penulis membuat tugas akhir skripsi untuk menyelesaikan pendidikan S1 dengan judul skripsi “ **Pengetahuan Pedagang Pasar Tentang Produk Pembiayaan Usaha Mikro Bank Syariah Indonesia**”

Contact Person Penulis: ria_reski_aulia_mhs134@iainpalopo.ac.id