

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sebagai warga negara Indonesia, tentu kebutuhan sehari-hari kita tidak terlepas dari berbagai produk hasil kreasi UMKM (Usaha mikro, kecil, dan menengah). Hal ini disebabkan UMKM memiliki karakteristik produk yang dekat dengan kebutuhan masyarakat. Pelaku usaha dengan karakteristik tersebut dapat dengan mudah ditemukan baik saudara, tetangga, teman, atau bahkan kita sendiri yang menjalankan usaha tersebut. Kementerian Koperasi dan UKM RI melaporkan bahwa hingga tahun 2019 jumlah unit UMKM mencapai 65.465.497 unit dengan pangsa sebesar 99,99%.²

Pada tabel 1.1 menampilkan perkembangan data UMKM di Indonesia tahun 2018-2019.

² Badan Pusat Statistik, *Laporan Perekonomian Indonesia 2020* dalam www.bps.go.id diakses pada 31 Agustus 2021 pukul 21.35 WIB

Tabel 1.1 Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Tahun 2018-2019

Indikator	Satuan	Tahun 2018 ^{*)}		Tahun 2019 ^{**)}		Perkembangan Tahun 2018-2019	
		Jumlah	Pangsa (%)	Jumlah	Pangsa (%)	Jumlah	(%)
Unit Usaha	(Unit)	64.194.057	99,99	65.465.497	99,99	1.271.440	1,98
- Usaha Mikro	(Unit)	63.350.222	98,68	64.601.352	98,57	1.251.130	1,97
- Usaha Kecil	(Unit)	783.132	1,22	789.679	1,22	15.547	1,99
- Usaha Menengah	(Unit)	60.702	0,09	65.455	0,10	4.763	7,85
Tenaga Kerja	(orang)	116.978.631	97,00	119.562.843	96,92	2.584.212	2,21
- Usaha Mikro	(orang)	107.376.540	89,94	109.842.384	89,04	2.465.844	2,30
- Usaha Kecil	(orang)	5.831.256	4,81	5.930.317	4,81	99.061	1,70
- Usaha menengah	(orang)	3.770.853	3,07	3.790.142	3,07	19.307	0,51
PDB Atas Dasar Harga Konstan	(Rp. Miliar)	5.721.148,1	57,24	7.034.146,7	57,14	1.312.998,6	22,95
- Usaha Mikro	(Rp. Miliar)	2.927.890,5	29,29	3.701.368,0	30,07	773.477,5	26,42
- Usaha Kecil	(Rp. Miliar)	1.355.705,7	13,56	1.536.961,1	12,49	181.255,3	13,92
- Usaha Menengah	(Rp. Miliar)	1.437.551,9	14,38	1.795.817,7	14,59	358.265,8	24,92

Sumber : Kementerian Koperasi dan Usaha kecil dan Menengah yang diolah dari Data Badan Pusat Statistik (BPS)³

Keterangan : *) angka sementara

***) angka sangat sementara

³ Kemenkopukm.go.id, diakses pada 11 Juli 2021, pukul 09.43

Berdasarkan tabel 1.1 diketahui bahwa hingga tahun 2019 jumlah unit UMKM di Indonesia mencapai 65.465.497 unit atau sebesar 99,99% dari total pelaku usaha di Indonesia. Di mana, sebesar 98,67% atau 64.601.352 unit merupakan usaha mikro. Sebesar 1,22% atau 789.679 unit merupakan usaha kecil. Sebesar 0,10% atau 65.455 unit merupakan usaha menengah. Daya serap tenaga kerja oleh UMKM juga sangat tinggi karena mampu menyerap sebanyak 119.562.843 pekerja atau sebesar 96,92% dari total tenaga kerja yang diserap oleh unit usaha yang ada di Indonesia. Di mana, sebesar 89,04% diserap oleh unit usaha mikro, 4,81% diserap oleh ekonomi kecil, dan 3,07% diserap oleh usaha menengah. Hal tersebut menunjukkan bahwa kemampuan UMKM menyerap tenaga kerja jauh lebih baik dari usaha besar. Pangsa terhadap pembentukan PDB mencapai 57,14%, artinya UMKM berperan besar dalam mendorong pertumbuhan ekonomi.

Namun demikian, tidak sedikit UMKM yang mengalami masalah pengembangan usaha disebabkan terbatasnya modal yang dimiliki. Sehingga mempengaruhi kemampuan UMKM dalam meningkatkan produktivitas usahanya. Para pelaku usaha ini termasuk ibu-ibu pedagang pasar basah, petani, nelayan, peternak, hingga pemilik toko dan pengrajin.⁴ Hal tersebut tidak terlepas dari kendala akses pelaku UMKM terhadap pembiayaan formal. Kendalanya bermacam-macam baik secara finansial maupun non-finansial.⁵ Menurut Urata (2000) kendala finansial tersebut diantaranya adalah kurangnya

⁴ Kemenkopukm.go.id, diakses pada 31 September 2021 pukul 23.15 WIB

⁵ Ira Maya Hapsari, "Identifikasi Berbagai Permasalahan Yang Dihadapi Oleh UKM Dan Peninjauan Kembali Regulasi UKM Sebagai Langkah Awal Revitalisasi UKM", Jurnal Permana, Vol. 5 No 2, Februari 2014, hal. 44

kesesuaian (terjadinya *mismatches*) antara dana yang tersedia yang dapat diakses oleh UMKM, tidak adanya pendekatan yang sistematis dalam pendanaan UMKM, biaya transaksi yang tinggi, kurangnya akses ke sumber dana yang formal baik yang disebabkan oleh ketiadaan bank di pelosok maupun tidak tersedianya informasi yang memadai, serta banyaknya UMKM yang belum *bankable* (dapat memenuhi persyaratan bank untuk mendapatkan pembiayaan usaha). Sedangkan kendala secara non-finansial bisa disebabkan oleh kurangnya pemahaman mengenai keuangan dan akuntansi.

Dengan melihat eksistensi UMKM terhadap perekonomian di Indonesia, Bank Indonesia mengeluarkan kebijakan yang tertuang dalam PBI No. 17/12/PBI/2015 tentang perubahan atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 14/22/PBI/2012 tentang pemberian kredit atau pembiayaan oleh bank umum dan bantuan teknis dalam rangka pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah. Dalam peraturan tersebut dijelaskan “Bahwa peningkatan kredit atau pembiayaan dari perbankan kepada UMKM diperlukan untuk memperkuat peran UMKM dalam struktur perekonomian nasional”.⁶ Penguatan akses pembiayaan diarahkan untuk memperluas alternatif sumber permodalan formal bagi UMKM sesuai dengan perkembangan dan kebutuhan usaha.⁷

Berlakunya regulasi tersebut dapat memberikan kesempatan pada pelaku UMKM untuk mengakses pembiayaan, baik dari bank umum

⁶ Peraturan Bank Indonesia Nomor 14/22/PBI/2012 tentang perubahan atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 14/22/PBI/2012 tentang Pemberian Kredit Atau Pembiayaan Oleh Bank Umum Dan Bantuan Teknis Dalam Rangka Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah

⁷ Badan Pusat Statistik, *Laporan Perekonomian Indonesia 2020* dalam www.bps.go.id, diakses pada 31 Agustus pukul 21.35 WIB

konvensional maupun bank umum syariah. Namun demikian, selain regulasi yang mendukung juga diperlukan kesadaran dari pelaku usaha untuk mengakses pembiayaan formal sebagai sumber permodalan guna meningkatkan produktivitas usahanya.

Kesadaran untuk mengakses pembiayaan formal juga dimiliki oleh pelaku usaha di Kecamatan Panggul. Sebagian dari pelaku usaha ini memilih perbankan sebagai sumber permodalan usaha. Ada beberapa lembaga keuangan formal di Kecamatan Panggul yang menyediakan kredit/pembiayaan untuk usaha mikro, baik secara syariah maupun konvensional. Salah satunya adalah bank BTPN Syariah. Dengan menerapkan prinsip-prinsip syariah, Bank BTPN Syariah menjadi satu-satunya bank umum syariah di Indonesia yang fokus memberikann pelayanan bagi pemberdayaan nasabah prasejahtera produktif dan mengembangkan keuangan inklusif. Melalui beragam produk dan layanan pembiayaan BTPN Syariah membuka akses pelayanan keuangan bagi perempuan prasejahtera produktif untuk mendapatkan modal usaha sekaligus memberikann pelatihan dan pendampingan agar terwujud lebih cepat. Program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok menjadi program pembiayaan unggulan yang ditujukan kepada masyarakat super mikro khususnya kepada perempuan prasejahtera produktif, dimana akad yang digunakan dalam kontrak adalah akad jual beli (akad wakalah wal murabahah).⁸ Namun seringkali masyarakat menganggap bahwa tidak ada perbedaan antara meminjam di bank syariah dengan bank konvensional. Hal tersebut juga tidak terlepas dari masih

⁸ www.btpnsyariah.com

terbatasnya informasi tentang lembaga keuangan syariah. Beberapa dari pelaku usaha bahkan menganggap bahwa harga produk di bank syariah lebih mahal daripada bank konvensional.

Sebelum memutuskan untuk menggunakan produk suatu bank, tentu calon nasabah akan mencari informasi terkait produk yang sesuai dengan kebutuhannya, kemudian mengevaluasi beberapa pilihan produk yang tersedia. Pada tahap selanjutnya calon nasabah membuat keputusan dengan memilih satu produk dari beberapa alternatif produk yang ada. Hal ini sejalan dengan pendapat Hair *et.al* (2014) bahwa pengambilan keputusan konsumen merupakan proses pengintegrasian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif dan memilih salah satu.⁹

Tahap proses keputusan konsumen dibagi kedalam 3 tahap utama yaitu tahap pra-pembelian, tahap konsumsi, dan tahap purna beli. Pada tahap pra pembelian inilah perilaku konsumen akan dipengaruhi oleh faktor-faktor yang mendorong konsumen untuk membuat keputusan pembelian, baik faktor internal maupun faktor eksternal.

Untuk mendapatkan gambaran faktor-faktor yang mendorong keputusan pelaku usaha di Kecamatan Panggul dalam memilih produk pembiayaan Bank BTPN syariah, peneliti melakukan pra-survey terhadap beberapa nasabah pembiayaan bank BTPN Syariah di Kecamatan Panggul dengan memberikann kuesioner terbuka serta wawancara. Salah satu responden adalah Ibu Win

⁹ Rachmad Hidayat, “*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Consumer Decision Making Process (Studi Kasus Rumah Makan Bebek Sinjai Madura)*”, *Journal Of Industrial Engineering & Management Systems*, Agustus 2016, Vol. 9 No.2, hal. 77

pemilik usaha Bakso Wonogiri di Kecamatan Panggul yang saat dilakukan wawancara beliau masih menjadi nasabah pembiayaan Bank BTPN Syariah, Beliau mengatakan:

Awalnya saya memilih Bank Syariah BTPN itu karena membutuhkan tambahan modal untuk pindah tempat usaha, ternyata Bank BTPN Syariah menawarkan syarat yang cukup mudah untuk mendapatkan pembiayaan, hanya membutuhkan KTP dan angsurannya pun tidak ada bunganya, jadi bank-nya itu menggunakan pembagian hasil, seperti itu. Waktu usaha saya disurvei oleh pimpinannya sebelum tanda tangan kontrak itu kita diajak untuk berdoa. Jika waktunya membayar namun saya belum memiliki uang penuh, misalnya angsuran pengembalian kita itu 200 ribu, namun saya baru memiliki uang 100 ribu, ya itu tidak apa-apa, petugasnya akan menerima berapapun pembayarannya tanpa menerapkan denda, kemudian kurangnya akan diminta lagi oleh petugas di kemudian hari, intinya kita itu ya harus rutin menyeter angsuran pinjaman. Angsurannya itu setiap 2 minggu sekali. Selain itu juga semua anggota pembiayaan di bank syariah itu langsung di bukakan tabungan dengan saldo minimal itu sejumlah 1x angsuran. Saya sudah 2x melakukan pembiayaan di bank syariah itu.¹⁰

Dari wawancara tersebut peneliti menyimpulkan bahwa dorongan akan kebutuhan untuk menambah modal usaha, promosi yang dilakukan petugas bank, administrasi dan pencairan yang mudah, tidak ada bunga, sistem pembayaran angsuran yang wajar menjadi pertimbangan Ibu Win memutuskan untuk menjadi nasabah pembiayaan di Bank BTPN Syariah.

Peneliti juga melakukan wawancara terhadap Ibu Lika pedagang ayam di pasar Panggul, beliau mengatakan:

Tau kalau di Kecamatan Panggul ada bank syariah itu karena ditawarkan petugas BTPN Syariah untuk bergabung menjadi nasabah pembiayaan, untuk melengkapi jumlah anggota di salah satu kelompok di Desa Wonocoyo. Karena ada target jumlah anggota supaya pembiayaannya

¹⁰ Wawancara dengan Ibu Win, *Anggota Pembiayaan Bank BTPN Syariah*, pada tanggal 24 April 2021

cair itu dalam satu kelompok ada 10 anggota. Sehingga saya memutuskan untuk ikut.¹¹

Dari penjelasan tersebut dapat dipahami bahwa informasi yang didapatkan dan promosi yang dilakukan oleh *Community officer* mendorong Ibu Lika untuk memutuskan menjadi nasabah pembiayaan bank BTPN Syariah.

Peneliti menganggap penelitian ini penting, karena diharapkan dengan mengkaji faktor-faktor yang mendorong keputusan para pelaku usaha dalam memutuskan memilih produk pembiayaan dari Bank BTPN Syariah, akan membantu para *Community Officer* Bank BTPN Syariah dalam mempelajari perilaku nasabah dan memetakan strategi pemasaran dengan tepat sehingga menjadi peluang untuk memenangkan pasar dengan cara lebih efisien dan efektif dibandingkan pesaing.

Dalam melaksanakan penelitian tersebut, peneliti memilih untuk melakukan penelitian terhadap pelaku usaha di Kecamatan Panggul yang telah/sedang menggunakan produk pembiayaan Bank BTPN Syariah. Alasan penentuan objek dan lokasi tersebut antara lain:

1. Aspek objek. Nasabah pembiayaan Bank BTPN Syariah adalah 100% perempuan pra sejahtera produktif yang bergerak di bidang perdagangan ultra mikro yang ingin memiliki usaha atau meningkatkan usahanya. Para pelaku usaha tersebut sebelumnya adalah segmen keluarga pra sejahtera produktif yang *unbankable* karena tidak memiliki catatan keuangan dan dokumentasi legal.

¹¹ Wawancara dengan Ibu Lika, *Anggota Pembiayaan Bank BTPN Syariah*, pada tanggal 28 April 2021

2. Aspek lokasi. Kecamatan Panggul merupakan salah satu Kecamatan di Kabupaten Trenggalek yang telah dijangkau oleh layanan bank BTPN Syariah. Menurut data BPS Kab. Trenggalek terdapat 619 pelaku UMKM di Kecamatan Panggul yang tersebar di 17 Desa.¹² Pada tabel 1.2 dibawah ini menunjukkan data UMKM di Kecamatan panggul.

Tabel 1.2 Jumlah Toko, Warung Kelontong, Rumah Makan, Dan Hotel/Penginapan

No.	Desa	Toko/Warung Kelontong	Warung/kedai makanan dan minuman	Rumah makan	Hotel/Penginapan	Pasar Tradisional - Pasar Daerah
1	Nglebeng	42	2			
2	Banjar	42	3			1
3	Ngrambingan	23				1
4	Ngrencak	22	19			
5	Panggul	53	5			1
6	Gayam	22				
7	Wonocoyo	69	14	1	2	1
8	Besuki	12	3			
9	Terbis	13				
10	Karangtengah	39	5			1
11	Kertosono	42	4			1
12	Bodag	42	9			1
13	Barang	21	1			
14	Sawahan	24	2			
15	Manggis	22	5			1
16	Tangkil	22	7			1
17	Depok	23	4			1
	Jumlah	533	83	1	2	10

Sumber: BPS Kab. Trenggalek

Berdasarkan data pada tabel 1.2 di atas, dapat diketahui bahwa desa Nglebeng memiliki total UMKM sebanyak 44 unit, desa Banjar memiliki total UMKM sebanyak 45 unit dan 1 pasar tradisional, desa Ngrambingan memiliki total UMKM sebanyak 23 unit dan 1 pasar tradisional, desa

¹² Kecamatan Panggul Dalam Angka Tahun 2020, diakses pada 02 September 2021, Pukul 13.13

Ngrencak memiliki total UMKM sebanyak 41 unit, desa Panggul memiliki total UMKM sebanyak 58 unit dan 1 pasar tradisional, desa Gayam memiliki total UMKM sebanyak 22 unit, desa Wonocoyo memiliki total UMKM sebanyak 86 unit dan 1 pasar tradisional, desa Besuki memiliki total UMKM sebanyak 15 unit, desa Terbis memiliki total UMKM sebanyak 13 unit, desa Karangtengah memiliki total UMKM sebanyak 44 unit dan 1 pasar tradisional, desa Kertosono memiliki total UMKM sebanyak 46 unit dan 1 pasar tradisional, desa Bodag memiliki total UMKM sebanyak 51 unit dan 1 pasar tradisional, desa Barang memiliki total UMKM sebanyak 22 unit, desa Sawahan memiliki total UMKM sebanyak 26 unit, desa Manggis memiliki total UMKM sebanyak 27 unit dan 1 pasar tradisional, desa Tangkil memiliki total UMKM sebanyak 29 unit dan 1 pasar tradisional, dan desa Depok memiliki total UMKM sebanyak 27 unit dan 1 pasar tradisional. Dari keseluruhan desa yang ada di wilayah kecamatan Panggul, desa Wonocoyo memiliki total unit UMKM terbanyak.

Dari keseluruhan pelaku UMKM di Kecamatan Panggul, sebanyak 15 pelaku UMKM telah terdaftar di Galeri UMKM Kecamatan Panggul dan telah memiliki legalitas usaha. Sebanyak 60 UMKM masih dalam pengurusan izin usaha dan pelaku usaha tersebut adalah pengusaha pemula.¹³ Sisanya masih belum memiliki izin usaha ataupun dokumen legal. Mayoritas pelaku usaha di Kecamatan Panggul merupakan segmen

¹³ Wawancara dengan Ibu Tini, *Ketua Galeri UMKM Kecamatan Panggul*, pada tanggal 11 September 2021

ultra-mikro hingga mikro. Jumlah tersebut belum termasuk para pedagang yang memiliki usaha di pasar tradisional Kecamatan Panggul. Menurut Koordinator Pasar Tradisional Wonocoyo Kecamatan Panggul, terdapat 489 pelaku usaha ultra mikro hingga mikro yang memiliki usaha di pasar tradisional wonocoyo.¹⁴

Berangkat dari latar belakang masalah di atas, peneliti memilih judul **“Analisis Faktor-Faktor Yang Mendorong Keputusan Pelaku Usaha di Kecamatan Panggul dalam Memilih Produk Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok Bank BTPN Syariah”** untuk menyusun tugas akhir.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Penentuan tema didasarkan pada permasalahan yang ada, bahwa ada beberapa lembaga keuangan formal di Kecamatan Panggul yang menyediakan kredit/pembiayaan untuk usaha mikro, baik secara syariah maupun konvensional. Seringkali masyarakat menganggap bahwa tidak ada perbedaan antara meminjam di bank syariah dengan bank konvensional. Hal tersebut juga tidak terlepas dari masih terbatasnya informasi tentang lembaga keuangan syariah. Beberapa dari pelaku usaha tersebut bahkan menganggap bahwa harga produk di bank syariah lebih mahal daripada bank konvensional.

¹⁴ Wawancara Dengan Bapak Sukiman, *Koordinator Pasar Tradisional Wonocoyo*, pada Tanggal 11 September 2021.

2. Nasabah pembiayaan Bank BTPN Syariah tergolong unik karena 100% perempuan pra sejahtera produktif yang ingin memiliki usaha atau meningkatkan kapasitas usahanya. Para pelaku usaha tersebut sebelumnya merupakan pelaku usaha *unbankable* karena tidak memiliki catatan keuangan dan dokumentasi legal.
3. Penentuan lokasi didasarkan pada permasalahan yang ada bahwa Kecamatan Panggul merupakan salah satu Kecamatan di Kabupaten Trenggalek yang memiliki 619 pelaku UMKM yang tersebar di 17 Desa. Mayoritas pelaku usaha di Kecamatan Panggul merupakan segmen usaha mikro. Jumlah tersebut belum termasuk para pedagang di 10 pasar tradisional Kecamatan Panggul yang tersebar di 10 desa.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Apa saja faktor-faktor yang mendorong keputusan pelaku usaha di Kecamatan Panggul dalam memilih produk Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok Bank BTPN Syariah?
2. Faktor apa yang paling dominan mendorong keputusan pelaku usaha di Kecamatan Panggul dalam memilih Produk Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok Bank BTPN Syariah?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah ditetapkan, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mendorong keputusan pelaku usaha di Kecamatan Panggul dalam memilih produk Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok Bank BTPN Syariah.
2. Untuk mengidentifikasi faktor yang paling dominan dalam mendorong keputusan pelaku usaha di Kecamatan Panggul dalam memilih produk Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok Bank BTPN Syariah.

E. Kegunaan Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, diharapkan penelitian ini dapat menambah wawasan baru bagi pembaca terkait faktor yang dapat mendorong keputusan nasabah dalam memilih produk Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok Bank BTPN Syariah.

2. Manfaat Praktis

a. Institusi

Secara praktis diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi kontribusi positif bagi UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung dan prodi perbankan syariah khususnya untuk menambah referensi literasi bagi mahasiswa.

b. Perusahaan

Secara praktis hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikann kontribusi yang positif kepada Bank BTPN Syariah dalam merumuskan strategi keberlanjutan untuk mendapatkan kepercayaan nasabah di Kecamatan Panggul, sehingga akan banyak masyarakat pra sejahtera produktif yang terlayani dan akan “terwujud niat baik lebih cepat” sesuai yang diharapkan oleh perusahaan.

c. Peneliti Berikutnya

Secara praktis hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan rujukan bagi peneliti selanjutnya yang akan mengkaji di bidang pembiayaan.

F. Ruang Lingkup dan Keterbatasan Penelitian

Ruang lingkup dalam penelitian ini difokuskan pada variabel-variabel manifest yang diperkirakan dapat mendorong keputusan pelaku usaha di Kecamatan Panggul dalam memilih produk Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok Bank BTPN Syariah. Variabel-variabel tersebut antara lain: akad dan produk yang sesuai, promosi, keterbukaan informasi, tidak menerapkan bunga, angsuran yang wajar, lokasi bank dekat dengan rumah, ada fasilitas *pick-up service*, proses administrasi dan pencairan mudah, kelompok rujukan, keluarga, *word of mouth*, kebutuhan dan motivasi, dan persepsi terhadap bank.

Objek yang menjadi penelitian adalah keputusan pelaku usaha dalam memilih produk Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok Bank BTPN Syariah. Selanjutnya subjek dalam penelitian ini adalah pelaku usaha di Kecamatan

Panggul yang menjadi nasabah maupun ex-nasabah Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok Bank BTPN Syariah. Lokasi dalam penelitian ini adalah di Kecamatan Panggul.

Keterbatasan dalam penelitian ini adalah bergantung pada kejujuran responden dalam menjawab kuesioner penelitian. Selain itu aktivitas yang padat dari responden dapat mempengaruhi konsentrasi responden dalam menjawab pertanyaan/ Pernyataan yang diajukan peneliti pada kuesioner. Kerangka berpikir yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan variabel-variabel yang diperkirakan mendorong keputusan pelaku usaha dalam memilih produk Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok, sehingga terdapat kemungkinan adanya variabel-variabel lain yang belum masuk kerangka berpikir.

G. Penegasan Istilah

1. Definisi Konseptual

a. Analisis

Analisis dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) didefinisikan sebagai penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karangan, perbuatan, dan sebagainya) untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya (sebab-musabab, duduk perkaranya, dan sebagainya).¹⁵

b. Faktor

Faktor didefinisikan sebagai hal (keadaan, peristiwa) yang ikut menyebabkan (mempengaruhi) terjadinya sesuatu.¹⁶

¹⁵ kbbi.web.id, diakses pada 15 Mei 2021

¹⁶ *ibid.*

c. Keputusan

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) keputusan didefinisikan sebagai perihal yang berkaitan dengan putusan; segala putusan yang telah ditetapkan (sesudah dipertimbangkan, dipikirkan, dan sebagainya).¹⁷

d. Pelaku usaha

Pelaku usaha didefinisikan sebagai setiap orang perseorangan atau badan usaha, baik yang berbentuk badan hukum maupun bukan badan hukum yang didirikan dan berkedudukan atau melakukan kegiatan dalam wilayah hukum negara Republik Indonesia, baik sendiri maupun bersama-sama melalui perjanjian menyelenggarakan kegiatan usaha dalam berbagai bidang ekonomi.¹⁸

e. Tepat pembiayaan syariah-kelompok

Tepat pembiayaan syariah-kelompok adalah produk pembiayaan milik bank BTPN Syariah yang ditujukan khusus kepada perempuan pra sejahtera produktif, dilakukan berdasarkan perjanjian jual beli (akad *wakalah wal murabahah*).¹⁹

¹⁷ *ibid.*

¹⁸ Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 58 Tahun 2001 tentang Pembinaan dan Pengawasan Penyelenggaraan Perlindungan Konsumen

¹⁹ www.btpnsyariah.com, diakses pada 08 April 2021

2. Definisi Operasional

Secara operasional penelitian ini bertujuan untuk meneliti faktor-faktor yang dapat mendorong keputusan para pelaku usaha di Kecamatan Panggul dalam memilih produk Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok bank BTPN Syariah.

H. Sistematika Penulisan Skripsi

Ada 3 (tiga) bagian dalam sistematika penulisan skripsi ini, yaitu terdiri dari bagian awal, bagian utama, dan bagian akhir. Masing-masing isi dari bagian tersebut dijelaskan di bawah ini:

Bagian awal terdiri dari halaman sampul depan, halaman judul, halaman persetujuan, motto, persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, daftar lampiran, dan abstrak.

Bagian utama terdiri dari 6 (enam) bab, di mana masing-masing bab memuat sub-sub bab.

BAB I PENDAHULUAN

Pada BAB I pendahuluan terdiri dari : (a) latar belakang masalah, (b) identifikasi masalah, (c) rumusan masalah, (d) tujuan penelitian, (e) kegunaan penelitian, (f) ruang lingkup dan keterbatasan penelitian, (g) penegasan istilah, (h) sistematika penulisan skripsi.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini memaparkan teori-teori yang berkaitan dengan judul penelitian. Bab ini terdiri dari: (a) perilaku konsumen,

(b) faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan pembelian (c) keputusan pembelian, (d) kajian penelitian terdahulu, (e), kerangka konseptual, (f) hipotesis penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

Dalam bab ini menjelaskan metode yang diambil untuk digunakan dalam penelitian. Pada bab ini terdiri dari: (a) pendekatan dan jenis penelitian, (b) populasi, sampling, dan sampel penelitian, (c) sumber data, variabel, dan skala pengukuran, (d) teknik pengumpulan data dan instrumen penelitian, (e) teknik analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN

Bab ini memaparkan hasil penelitian secara rinci yang terdiri dari: (a) deskripsi data penelitian, (b) deskripsi karakteristik responden, (c) deskripsi variabel penelitian, (d) analisis data.

BAB V PEMBAHASAN

Bab ini meliputi pembahasan data penelitian terkait dengan faktor-faktor yang mendorong keputusan pelaku usaha di Kecamatan Panggul dalam memilih produk Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok Bank BTPN Syariah serta faktor yang paling dominan mendorong keputusan pelaku

usaha di Kecamatan Panggul dalam memilih produk Tepat
Pembiayaan Syariah-Kelompok Bank BTPN Syariah.

BAB VI PENUTUP

Pada bab ini meliputi kesimpulan dari hasil penelitian dan
saran berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan.

Bagian akhir memuat daftar rujukan, lampiran-lampiran, surat
pernyataan keaslian skripsi, dan daftar riwayat hidup