

SKRIPSI

**PREFERENSI MASYARAKAT KECAMATAN PATAMPANUA
PINRANG TERHADAP KEPUTUSAN BERTRANSAKSI
PADA BANK SYARIAH INDONESIA (BSI)**



OLEH

**MASNA AZIZAH
NIM: 19.2300.014**

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

2023

**PREFERENSI MASYARAKAT KECAMATAN PATAMPA
PINRANG TERHADAP KEPUTUSAN BERTRANSAKSI
PADA BANK SYARIAH INDONESIA (BSI)**



OLEH

**MASNA AZIZAH
NIM: 19.2300.014**

Skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Parepare

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

2023

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Preferensi Masyarakat Kecamatan Patampanua
Pinrang Terhadap Keputusan Bertransaksi Pada
Bank Syariah Indonesia (BSI)

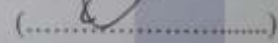
Nama Mahasiswa : Masna Azizah
NIM : 19.2300.014
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
B. 1558/In.39.8/PP.00.9/04/2022

Disetujui Oleh:

Pembimbing Utama : Dr. Zainal Said, M.H.
NIP : 19761118 200501 1 002



Pembimbing Pendamping : Darwis, S.E., M.Si.
NIDN : 2020058102



Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.
NIP. 19710208 200112 2 002

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Preferensi Masyarakat Kecamatan Patampanua
Pinrang Terhadap Keputusan Bertransaksi Pada
Bank Syariah Indonesia (BSI)

Nama Mahasiswa : Masna Azizah
NIM : 19.2300.014
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
B. 1558/In.39.8/PP.00.9/04/2022

Tanggal Kelulusan : 23 Jun 2023

Disahkan Oleh Komisi Penguji:

Dr. Zainal Said, M.H.

(Ketua)



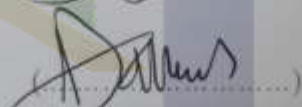
Darwis, S.E., M.Si.

(Sekretaris)



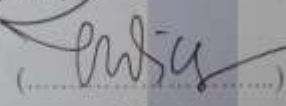
Dr. Damirah, S.E., M.M.

(Anggota)



Dr. Andi Bahri S, M.E., M.Fil.I.

(Anggota)



Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Muzdalif M. Muhammadun, M.Ag
197102082001122002



KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
 الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ
 وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَّا بَعْدُ

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah swt. berkat hidayah, taufik dan maunah-Nya, penulis dapat menyelesaikan tulisan ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Penulis menghaturkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Ibunda dan Ayahanda tercinta dimana dengan pembinaan dan berkah doa tulusnya, penulis mendapatkan kemudahan dalam menyelesaikan tugas akademik tepat pada waktunya.

Penulis telah menerima banyak bimbingan dan bantuan dari bapak Dr. Zainal Said, M.H. dan bapak Darwis, S.E., M.Si. selaku dosen pembimbing I dan dosen pembimbing II. Atas segala bimbingan dan bantuan yang diberikan, penulis ucapkan terima kasih.

Selanjutnya, penulis juga menyampaikan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Hannani, M.Ag. sebagai Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare.
2. Ibu Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag. sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare atas pengabdianya dalam menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
3. Bapak dan ibu dosen program studi Perbankan Syariah yang telah meluangkan waktu mereka dalam mendidik penulis selama studi di IAIN Parepare.
4. Kepala perpustakaan IAIN Parepare beserta seluruh staf yang memberikan pelayanan kepada penulis selama menjalani studi di IAIN Parepare terkhusus dalam penulisan skripsi.

5. Masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang yang telah meluangkan waktunya menjadi narasumber dalam penulisan skripsi ini.
6. Ijja, Mutmainnah, Ilmi dan Tiara yang telah menjadi teman seperjuangan penulis dalam menyelesaikan studi.
7. Nurazmi, Ummul, Sinta dan Dian yang telah ikhlas memberikan tumpangan hidup semasa penulis belum memiliki kos.
8. Semua teman-teman seperjuangan program studi Perbankan Syariah maupun program studi lain yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Penulis tak lupa pula mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, baik berupa moril maupun material sehingga tulisan ini dapat diselesaikan. Semoga Allah swt. berkenan menilai segala kebajikan sebagai amal jariyah serta memberikan rahmat dan pahalalah-Nya.

Parepare, 12 Februari 2023
21 Rajab 1444 H

Penulis,



Masna Azizah
NIM. 19.2300.014

PAREPARE

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Masna Azizah
NIM : 19.2300.014
Tempat/ Tgl. Lahir : Pinrang, 12 Agustus 2001
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Preferensi Masyarakat Kecamatan Patampanua
Pinrang Terhadap Keputusan Bertransaksi Pada
Bank Syariah Indonesia (BSI)

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya saya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 12 Februari 2023



ABSTRAK

Masna Azizah. *Preferensi Masyarakat Kecamatan Patampanua Pinrang Terhadap Keputusan Bertransaksi Pada Bank Syariah Indonesia (BSI)* (dibimbing oleh Zainal Said dan Darwis).

Bank Syariah Indonesia (BSI) merupakan bank syariah pertama yang ada di kabupaten Pinrang. Sebagai bank yang terbilang baru dikalangan masyarakat, pihak bank menghadapi tantangan dalam mengedukasi masyarakat karena jauh sebelum bank ini beroperasi, masyarakat sudah terbiasa dengan bank konvensional. Penelitian ini bertujuan untuk: (1) Mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang dalam memutuskan bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI). (2) Mengetahui proses pengambilan keputusan masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang dalam bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI).

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif deskriptif dengan jenis penelitian lapangan (*field research*). Data yang digunakan diperoleh dari data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Uji keabsahan data melalui uji kredibilitas, uji transferabilitas, uji dependabilitas, dan uji konfirmasi serta analisis data melalui proses reduksi data, penyajian data, dan verifikasi atau penyimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang dalam memutuskan bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI) yaitu faktor kebudayaan yang meliputi budaya anti riba, sub budaya berupa kelompok keagamaan dan kelas sosial berdasarkan pendidikan, faktor sosial yang meliputi kelompok referensi, keluarga serta peran dan status, faktor pribadi yang meliputi umur, pekerjaan serta gaya hidup dan faktor psikologi yang meliputi motivasi, persepsi, proses belajar serta kepercayaan dan sikap. (2) Pengambilan keputusan masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang dalam bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI) dimulai dari tahap pengenalan masalah atau kebutuhan akan fasilitas bertransaksi, pencarian informasi melalui sumber informasi pribadi, evaluasi alternatif dengan tiga pertimbangan yaitu untuk memuaskan kebutuhan bertransaksi sesuai syariat Islam, mencari manfaat berupa solusi untuk terhindar dari praktik riba dan atribut produk yang dimiliki, keputusan untuk menggunakan produk dengan pertimbangan sikap orang lain dan perilaku pasca keputusan dengan dua tipe tanggapan yaitu merasa puas dan akan melakukan transaksi berlanjut serta tidak merasa puas dan tidak melakukan transaksi berlanjut.

Kata kunci: Preferensi, Keputusan, Bank Syariah

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PENGUJI	iii
KATA PENGANTAR	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
PEDOMAN TRANSLITERASI	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Kegunaan Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Tinjauan Penelitian Relevan	8
B. Tinjauan Teori	11
1. Teori Preferensi	11
2. Teori Pengambilan Keputusan	17
3. Teori Bank Syariah	23
C. Kerangka Konseptual	32
D. Kerangka Pikir	33
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	35
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	35

C. Fokus Penelitian	35
D. Jenis dan Sumber Data	36
E. Teknik Pengumpulan Data	36
F. Uji Keabsahan Data	38
G. Teknik Analisis Data	39
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. HASIL PENELITIAN	
1. Faktor-Faktor yang mempengaruhi Preferensi Masyarakat Kecamatan Patampanua Pinrang dalam Memutuskan Bertransaksi Pada Bank Syariah Indonesia (BSI).....	41
2. Proses Pengambilan Keputusan Masyarakat Kecamatan Patampanua Pinrang dalam Bertransaksi Pada Bank Syariah Indonesia (BSI).....	52
B. PEMBAHASAN	
1. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Preferensi Masyarakat Kecamatan Patampanua Pinrang dalam Memutuskan Bertransaksi Pada Bank Syariah Indonesia (BSI)	62
2. Pengambilan Keputusan Masyarakat Kecamatan Patampanua Pinrang dalam Bertransaksi Pada Bank Syariah Indonesia (BSI).....	68
BAB V PENUTUP	
A. Simpulan.....	72
B. Saran	73
DAFTAR PUSTAKA	74
LAMPIRAN	79
BIODATA PENULIS	97

DAFTAR TABEL

No. Tabel	Judul Tabel	Halaman
1.1	Presentase Pemeluk Agama di Kabupaten Pinrang	3
2.1	Perbedaan Bank Syariah dan Bank Konvensional	31
4.1	Presentase Pemeluk Agama di Kecamatan Patampanua Pinrang	41



DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
2.1	Proses Pengambilan Keputusan	21
2.2	Kerangka Pikir	34
4.1	Kelompok Referensi Masyarakat	45
4.2	Kartu Keluarga Masyarakat	46
4.3	Rekening Tabungan Penanggung Jawab dan Pamflet Kegiatan Daurah Menghafal Al-Qur'an Pincara	47
4.4	Buku Rekening Tabungan Bank Konvensional dan Bank Syariah Masyarakat	49
4.5	Santunan Pemerintah	53
4.6	Nominal Upah yang Ditabung	53
4.7	Produk Bank yang Digunakan Nasabah	59
4.8	Alat Penunjang Transaksi yang Terdapat di Wilayah Masyarakat	62

DAFTAR LAMPIRAN

No. Lampiran	Judul Lampiran	Halaman
1.	Pedoman Wawancara	80
2.	Surat Keterangan Wawancara	82
3.	Transkrip Wawancara	89
4.	Surat Penelitian Dari Kampus	92
5.	Surat Penelitian Dari Dinas Permodalan	93
6.	Surat Keterangan Selesai Meneliti	94
7.	Dokumentasi	95



PEDOMAN TRANSLITERASI

A. Transliterasi

1. Konsonan

Fenomena konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lain lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda.

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya kedalam huruf Latin:

Huruf	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	ta	T	Te
ث	Tha	Th	te dan ha
ج	jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	ha (dengan titik dibawah)
خ	Kha	kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Dhal	Dh	de dan ha
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Shad	ṣ	es (dengan titik dibawah)
ض	Dad	ḍ	de (dengan titik dibawah)
ط	Ta	ṭ	te (dengan titik dibawah)
ظ	Za	ẓ	zet (dengan titik dibawah)

ع	'ain	'	koma terbalik ke atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (ء) yang di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apapun. Jika terletak di tengah atau di akhir, ditulis dengan tanda (').

2. Vokal

- a. Vokal tunggal (*monoftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
آ	Fathah	A	A
إ	Kasrah	I	I
أ	Dammah	U	U

- b. Vokal rangkap (*diftong*) bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
يَ	fathah dan ya	Ai	a dan i
وُ	fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh: كَيْفَ *Kaifa*

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
أَ \ آ	fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
إِ	kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
أُ	dammah dan wau	Ū	u dan garis diatas

Contoh: مَاتَ *Māta*

4. Ta Marbutah

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua:

- ta marbutah* yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah [t].
- ta marbutah* yang mati atau mendapatkan harkat sukun, transliterasinya [h].

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

الْحِكْمَةُ : *Al-hikmah*

5. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda tasydid (ّ) dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda syaddah. Contoh:

رَبَّنَا : *Rabbanā*

Jika huruf *ي* bertasydid diakhir sebuah kata dan didahului oleh huruf kasrah (*يِ*), maka ia ditransliterasinya seperti huruf *maddah (i)*. Contoh:

عَلِيٌّ : ‘Ali (bukan ‘Aliyy atau ‘Aliy)

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf لا (*alif lam ma’arif*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang

ditransliterasi seperti biasa, *al-*, baik ketika diikuti oleh huruf *syamsiah* maupun huruf *qamariah*. 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*)

7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun bila hamzah terletak diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif. Contoh: تَأْمُرُونَ *Ta'murūna*

8. 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 pembendaharaan bahasa Indonesia, atau sudah sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata *Al-Qur'an* (dar *Qur'an*), *Sunnah*. Namun bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka mereka harus ditransliterasi secara utuh. Contoh:

Fī zilāl al-qur'an

9. Lafz al-Jalalah (الله)

Kata "Allah" yang didahului partikel seperti jar dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mudaf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah. Contoh: بِالله *Billah*

Adapun *ta marbutah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-jalalah*, ditransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

هُمْ فِيهِ رَحْمَةُ اللَّهِ *Hum fī rahmatillāhi*

10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga berdasarkan pada 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-*). Contoh:

Wa mā Muhammadun illā rasūl

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. Contoh:

*Abū al-Walid Muhammad ibnu Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd,
Abū al-Walīd*

B. Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

swt.	=	<i>subhānahū wa ta'āla</i>
saw.	=	<i>ṣallallāhu 'alaihi wa sallam</i>
a.s.	=	<i>'alahi al-sallām</i>
H	=	Hijriah
M	=	Masehi
SM	=	Sebelum Masehi
l.	=	Lahir tahun
w.	=	Wafat tahun
QS.../...: 4	=	QS al-Baqarah/2 ayat 4
HR	=	Hadis Riwayat

Beberapa singkatan dalam bahasa Arab:

ص	=	صفحة
دم	=	بدون مكان

صلعم	=	صلى الله عليه وسلم
ط	=	طبعة
دن	=	بدون ناشر
ج	=	جزء

Beberapa singkatan yang digunakan secara khusus dalam teks referensi perlu dijelaskan kepanjangannya, diantaranya sebagai berikut:

- ed. : Editor (atau, eds. [dari kata editors] jika lebih dari satu orang editor).
 Karena dalam bahasa Indonesia kata “editor” berlaku baik untuk satu atau lebih editor, maka ia bisa saja tetap disingkat ed. (tanpa s).
- et al. : “Dan lain-lain” atau “dan kawan-kawan” (singkatan dari *et alia*). Ditulis dengan huruf miring. Alternatifnya, digunakan singkatan dkk. (“dan kawan-kawan”) yang ditulis dengan huruf biasa/tegak.
- Cet. : Cetakan. Keterangan frekuensi cetakan buku atau literatur sejenis.
- Terj. : Terjemahan (oleh). Singkatan ini juga digunakan untuk penulisan karya terjemahan yang tidak menyebutkan nama penerjemahnya.
- Vo. : Volume. Dipakai untuk menunjukkan jilid sebuah buku atau ensiklopedi dalam bahasa Inggris. Untuk buku-buku berbahasa Arab biasanya digunakan kata juz.
- No. : Nomor. Digunakan untuk menunjukkan jumlah nomor karya ilmiah berkala seperti jurnal, makalah, dan sebagainya.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan merupakan sektor yang memiliki peranan penting dalam kegiatan perekonomian, baik dalam menunjang perekonomian nasional maupun dalam pembangunan nasional. Hal tersebut dapat ditinjau dari peran perbankan sebagai lembaga intermediasi.¹ Dalam menjalankan perannya sebagai lembaga intermediasi, perbankan melakukan penghimpunan maupun penyaluran dana masyarakat pada pembiayaan aktivitas-aktivitas perekonomian sehingga berdampak kepada kuatnya struktur perekonomian.

Fenomena krisis moneter yang menimpa Indonesia pada tahun 1997-1998 berdampak kurang baik terhadap kondisi lembaga-lembaga keuangan seperti perbankan khususnya bank konvensional. Pasca krisis moneter tersebut, bank konvensional banyak yang mengalami kebangkrutan karena kesulitan likuiditas. Namun, lain halnya dengan perbankan syariah yang mampu bertahan ditengah krisis moneter tersebut. Peranan perbankan syariah semakin kuat, apalagi setelah diliris Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan yang membahas mengenai *dual banking system* (sistem perbankan ganda). Pada pasal ke 6, undang-undang tersebut mengarahkan kepada bank konvensional untuk dapat beroperasi berdasarkan prinsip syariah bahkan dapat mengkonversikan diri dari bank konvensional menjadi bank syariah secara total.

¹ Bachtiar Simatupang, "Peranan Perbankan dalam Meningkatkan Perekonomian Indonesia," *JRAM (Jurnal Riset Akuntansi Multiparadigma)* 6, no. 2 (2019): 136.

Data *snapshot* perbankan syariah yang dipublikasikan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menunjukkan bahwa kondisi perbankan syariah khususnya di Indonesia mengalami perkembangan pada tiga tahun terakhir ini. Pada tahun 2019, *market share* perbankan syariah sebesar 5,95% dan terus mengalami peningkatan tiap tahunnya. Hingga pada tahun 2021 total *market share* perbankan syariah mencapai 6,52%.² Hal ini menunjukkan bahwa eksistensi perbankan syariah di Indonesia dari waktu ke waktu terus menunjukkan arah perkembangan yang positif.

Pada publikasi *Global Islamic Finance Report (GIFR)* tahun 2021, Indonesia menempati peringkat pertama *Islamic Finance Country Index (IFCI)* sebagai Negara yang memiliki kondisi sektor keuangan sosial Islam yang paling dinamis.³ Salah satu indikator yang mendukung Indonesia menempati peringkat tersebut adalah mayoritas penduduk muslim yang dimiliki. Menurut Andi Bahri S dalam jurnalnya bahwa sebagai Negara dengan penduduk yang bermayoritas agama Islam, produk-produk halal sepatutnya bisa menjadi potensi pasar tersendiri bagi para konsumen muslim sebagai pihak yang dalam mengosumsi atau menggunakan sesuatu senantiasa memperhatikan unsur *halal* dan *tayyib*.⁴ Termasuk ketika dalam pemilihan dan penggunaan jenis bank oleh masyarakat (para nasabah) muslim.

Potensi pertumbuhan perbankan syariah semestinya juga didukung oleh mayoritas penduduk kabupaten Pinrang (97,71%) yang beragama Islam. Berikut data publikasi Kabupaten Pinrang Dalam Angka 2022 mengenai jumlah penduduk berdasarkan agama yang dianut :

² <https://www.ojk.go.id>

³ <https://www.bi.go.id>

⁴ Andi Bahri S, "Etika Konsumsi Dalam Perspektif Ekonomi Islam," *Hunafa: Jurnal Studia Islamika* 11, no. 2 (2014): 349.

Tabel 1.1. Presentase Pemeluk Agama di Kabupaten Pinrang

Agama	Populasi	Presentase
Islam	372.370	97,71%
Protestan	3.745	0,98%
Katolik	4.158	1,09%
Hindu	803	0,21%
Budha	31	0,01%
Total	381.107	100%

Sumber Data: Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Pinrang 2022

Aturan yang terdapat dalam hukum Islam menyatakan bahwa pendapatan pada bunga bank konvensional merupakan riba. Sistem riba sangat merugikan masyarakat karena keuntungan yang diperoleh nasabah dari sistem riba mengandung ketidakjelasan. Kendati demikian, pangsa pasar perbankan di Indonesia masih tetap didominasi oleh bank berbasis konvensional dengan *market share* per September 2021 sebesar 93,48%. Hal tersebut menunjukkan bahwa walaupun Indonesia didominasi oleh masyarakat yang beragama Islam, bukan berarti bank berbasis syariah yang dipilih dan digunakan untuk bertransaksi.

Bank berbasis syariah kini tersebar di berbagai wilayah yang ada di Indonesia termasuk kabupaten Pinrang. Salah satu bank berbasis syariah yang ada di kabupaten Pinrang yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI) yang berada di Jalan Ahmad Yani No. 59 Pinrang dan sejak 17 Oktober 2022 berpindah kantor di Jalan Sultan Hasanuddin No. 34 Pinrang. Bank ini terbilang masih muda karena baru beroperasi secara resmi pada tanggal 01 Februari 2021 setelah terjadinya penggabungan (*merger*) antara bank-bank yang berada dibawah naungan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yaitu BRI Syariah, BNI Syariah, dan bank Mandiri Syariah.

Menurut ibu Sri Saniyah Nasir selaku *Branch Operation Service Manager* (BOSM), bank ini merupakan bank syariah pertama yang ada di kabupaten Pinrang dengan total nasabah berdasarkan data pada bulan Mei 2022 sebanyak 12.000-an. Nasabah-nasabah tersebut memilih untuk bertransaksi pada bank ini disebabkan oleh berbagai hal diantaranya yaitu produk yang ditawarkan berupa pembiayaan syariah yang membantu keberlangsungan pekerjaan yang dimiliki oleh masyarakat didukung pula dengan pelayanan berbasis digital secara online dan pihak bank juga memberikan fasilitas kepada masyarakat yang berencana menunaikan ibadah haji maupun umrah melalui produk tabungan mabrur. Sebagai bank yang terbilang masih baru dikalangan masyarakat kabupaten Pinrang, pihak bank menghadapi tantangan dalam mengedukasi masyarakat terkait produk dan sistem yang dimiliki karena tidak dapat dipungkiri bahwa jauh sebelum bank ini beroperasi, masyarakat sudah lama mengenal dan terbiasa dengan produk dan sistem bank konvensional.⁵ Bisa dilihat dengan sangat mudahnya bank berbasis konvensional baik itu pusat maupun cabang beserta fasilitas penunjang kegiatan transaksi seperti mesin ATM (Anjungan Tunai Mandiri) ditemui di wilayah kabupaten Pinrang, sehingga sebagian besar masyarakat kabupaten Pinrang tidak mau beralih ke bank yang berbasis syariah.

Hasil observasi tersebut menunjukkan bahwa pihak bank belum secara optimal dalam meraih pasar konsumen. Gagalnya sosialisasi oleh pihak bank menyebabkan informasi terkait bank tersebut tidak sampai kepada masyarakat dengan baik. Hal ini diperkuat oleh pendapat Darwis dalam penelitiannya bahwa tidak optimalnya strategi pemasaran menyebabkan kegagalan dalam mengkomunikasikan

⁵ Sri Saniyah Nasir, Branch Operation Service Manager (BOSM), *Wawancara* di Pinrang tanggal 06 Juni 2022.

atau mensosialisasikan bank tersebut kepada masyarakat.⁶ Ini menjadi pekerjaan rumah (PR) tersendiri bagi pihak bank dalam menentukan strategi yang tepat untuk masyarakat.

Persaingan ketat yang terjadi pada industri perbankan menuntut bank untuk bersaing merebut hati masyarakat. Penerapan konsep pemasaran memerlukan strategi yang berorientasi kepada masyarakat sebagai pihak konsumen. Jadi, pihak bank perlu memperhatikan bagaimana keadaan konsumennya. Hal ini diperkuat oleh hasil penelitian Muhlis dan Damirah bahwa pemahaman terhadap keadaan setempat dimana sebuah lembaga keuangan berada diperlukan karena keadaan masyarakat yang berada di perkotaan dengan masyarakat yang berada jauh dari perkotaan tentu berbeda.⁷ Hasil penelitian tersebut juga didukung oleh pendapat dari Sri Wahyuni Ibrahim, Muhammad Kamar Zubair dan Zinal Said dalam penelitiannya bahwa informasi terkait karakteristik ataupun perilaku masyarakat sebagai konsumen penting untuk dipahami.⁸ Dengan mempelajari dan memahami perilaku konsumen beserta faktor-faktor yang mempengaruhi, maka dapat memudahkan pihak bank dalam menyusun dan menetapkan kebijakan pemasaran yang tepat serta sebagai bentuk pengevaluasian pihak bank dalam upaya menciptakan nasabah baru dan mempertahankan nasabah-nasabah yang telah dimiliki.

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan di atas, maka penulis tertarik untuk membahas lebih lanjut mengenai persoalan tersebut sehingga penulis mengangkatnya dalam penelitian yang berjudul **“Preferensi Masyarakat Kecamatan Patampanua**

⁶ Darwis, “Minat Masyarakat Kota Watampone untuk Menggunakan Jasa Perbankan Syariah,” *Al-Mashrafiyah: Jurnal Ekonomi, Keuangan, dan Perbankan Syariah* 2, no. 1 (2018): 43.

⁷ Muhlis dan Damirah, “Strategi Optimalisasi Manajemen Pengelolaan KJKS BMT Al Markaz Al Islam Makassar,” *Ihtishaduna: Jurnal Ekonomi & Keuangan Islam* 10, no. 1 (2019): 65.

⁸ Sri Wahyuni Ibrahim, Muhammad Kamal Zubair, dan Zainal Said, “Persepsi Masyarakat Muslim Paleteang Pinrang Terhadap Eksistensi Perbankan Syariah,” *Jurnal Banco* 3 (2021): 39.

Pinrang Terhadap Keputusan Bertransaksi Pada Bank Syariah Indonesia (BSI).”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka dapat dirumuskan masalah penelitian sebagai berikut :

1. Faktor-faktor apa yang mempengaruhi preferensi masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang dalam memutuskan bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI)?
2. Bagaimana pengambilan keputusan masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang dalam bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI)?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang dipaparkan di atas, maka tujuan penelitian ini sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang dalam memutuskan bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI).
2. Untuk mengetahui pengambilan keputusan masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang dalam bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI).

D. Kegunaan Penelitian

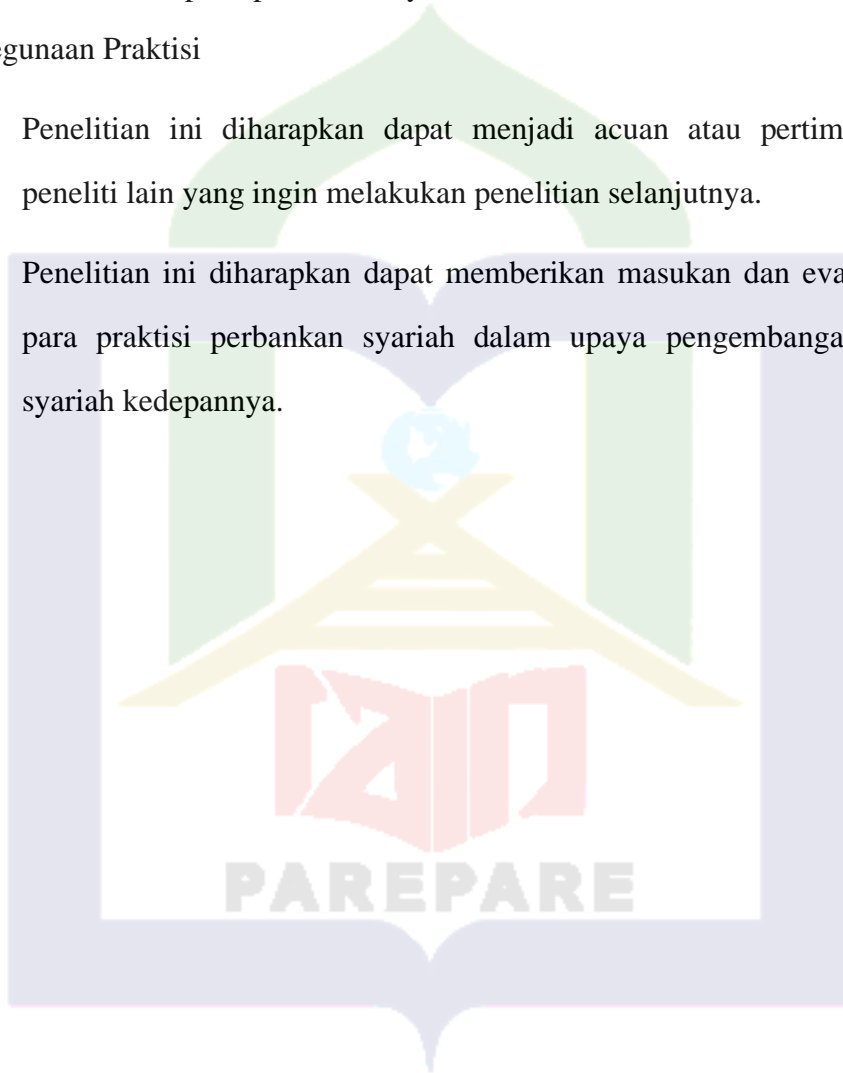
Hasil dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat atau kegunaan bagi berbagai pihak, diantaranya sebagai berikut :

1. Kegunaan Teoritis
 - a. Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengalaman dan ilmu pengetahuan peneliti terkait topik penelitian.

- b. Penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan keilmuan dan menambah daftar referensi untuk memperkaya khazanah kepustakaan khususnya pada bidang perbankan syariah terkait preferensi masyarakat terhadap keputusan bertransaksi pada perbankan syariah.

2. Kegunaan Praktisi

- a. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan atau pertimbangan bagi peneliti lain yang ingin melakukan penelitian selanjutnya.
- b. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan evaluasi kepada para praktisi perbankan syariah dalam upaya pengembangan perbankan syariah kedepannya.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Tinjauan penelitian relevan adalah analisis yang dilakukan oleh peneliti mengenai hubungan antara hasil dari penelitian yang memiliki keterkaitan dengan topik penelitian yang diangkat serta membandingkan perbedaan antara penelitian tersebut dengan topik penelitian yang diangkat.⁹ Pada bagian ini, peneliti mencantumkan penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian yang penulis teliti, berikut mengenai penelitian-penelitian tersebut.

Nilma Sari Hasibuan dengan judul penelitian “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Preferensi Masyarakat Kecamatan Batangtoru Untuk Menggunakan Produk dan Jasa Bank Syariah”. Hasil penelitian berdasarkan uji-t menunjukkan bahwa faktor budaya (X1) dan faktor sosial (X2) tidak berpengaruh secara parsial sedangkan faktor pribadi (X3) berpengaruh secara parsial terhadap preferensi masyarakat kecamatan Batangtoru untuk menggunakan jasa dan produk bank syariah dan berdasarkan uji-f menunjukkan bahwa secara bersama-sama faktor budaya (X1), faktor sosial (X2), dan faktor pribadi (X3) berpengaruh terhadap preferensi masyarakat kecamatan Batangtoru untuk menggunakan jasa dan produk bank syariah.¹⁰

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Nilma Sari Hasibuan adalah penelitian relevan hanya meneliti mengenai tiga faktor yang faktor

⁹ Muhammad Kamal Zubair, dkk., *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah IAIN Parepare Tahun 2020* (Parepare: IAIN Parepare Nusantara Press, 2020), h. 21.

¹⁰ Nilma Sari Hasibuan, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Preferensi Masyarakat Kecamatan Batangtoru Untuk Menggunakan Produk dan Jasa Bank Syariah*, (*Skripsi*; Program Studi Perbankan Syariah, Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, 2021).

budaya, faktor sosial dan faktor pribadi sedangkan peneliti menambahkan satu faktor selain tiga faktor tersebut yaitu faktor psikologi. Selain itu, penelitian relevan hanya meneliti sampai pada faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi masyarakat kecamatan Batangtoru untuk menggunakan produk dan jasa sedangkan peneliti bukan hanya meneliti mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi tetapi juga bagaimana proses pengambilan keputusannya. Dalam penelitiannya, Nilma Sari Hasibuan menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif analisis deskriptif sedangkan peneliti akan menggunakan pendekatan penelitian kualitatif deskriptif. Adapun persamaan antara kedua penelitian ini yaitu sama-sama membahas mengenai preferensi masyarakat terhadap suatu jenis perbankan syariah beserta beberapa faktor yang digunakan.

Nudiya Anburika dengan judul penelitian “Pengaruh Minat dan Preferensi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk-Produk di Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel minat (X1) dan variabel preferensi (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih produk-produk di Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung serta variabel minat (X1) dan variabel preferensi (X2) secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel keputusan (Y) nasabah memilih produk-produk di Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung.¹¹

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Nudiya Anburika yaitu peneliti relevan meneliti mengenai pengaruh preferensi terhadap pengambilan keputusan nasabah sedangkan peneliti meneliti mengenai faktor-faktor

¹¹ Nudiya Anburika, Pengaruh Minat dan Preferensi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk-Produk di Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung, (*Skripsi*; Jurusan Perbankan Syariah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Tulungagung, 2018).

apa yang mempengaruhi preferensi masyarakat sebagai nasabah dalam memutuskan bertransaksi pada suatu perbankan syariah. Selain itu, Nudiya Anburika menggunakan metode penelitian dengan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif sedangkan peneliti menggunakan metode penelitian dengan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan (*field research*). Adapun persamaan kedua penelitian ini yaitu sama-sama membahas mengenai preferensi nasabah dalam memutuskan memilih suatu perbankan syariah.

Cicitha Chanadilla dengan judul penelitian “Preferensi Masyarakat Desa Amohola Menjadi Nasabah di Bank Syariah”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa preferensi masyarakat dipengaruhi oleh dua faktor yaitu faktor internal berupa persepsi dan faktor eksternal berupa pelayanan yang diberikan oleh pihak bank, informasi produk dari pihak bank, biaya administrasi yang rendah serta kebijakan civitas akademik yang mengharuskan mahasiswa penerima beasiswa Bidikmisi menggunakan bank syariah untuk pencairan.¹²

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Cicitha Chanadilla adalah pada teori yang digunakan. Adapun persamaan antara kedua penelitian ini yaitu sama-sama membahas mengenai preferensi masyarakat terkait perbankan syariah dengan menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif dan jenis penelitian lapangan (*field research*).

Munawaroh dengan judul penelitian “Analisis Perilaku Nasabah dalam Pengambilan Keputusan Terhadap Produk Pembiayaan (Studi Pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang)”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengambilan keputusan nasabah diawali dengan mengenali masalah, tahap kedua mencari

¹² Cicitha Chanadilla, Preferensi Masyarakat Desa Amohola Menjadi Nasabah di Bank Syariah, (*Skripsi*; Program Studi Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri, 2022).

informasi, tahap ketiga evaluasi alternatif dan yang keempat keputusan pembelian dan hasil. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen yaitu faktor sosial, faktor pribadi, faktor budaya dan faktor psikologi.¹³

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Munawaroh adalah penelitian relevan dalam meneliti proses pengambilan keputusan hanya sampai pada tahap keputusan sedangkan peneliti meneliti sampai pada tahap pasca keputusan. Selain itu, Munawaroh dalam penelitiannya menggunakan metode pengumpulan data berupa questioner. Adapun persamaan antara kedua penelitian ini yaitu sama-sama membahas mengenai proses pengambilan keputusan nasabah pada suatu perbankan syariah.

B. Tinjauan Teori

1. Teori Preferensi

a. Pengertian Preferensi

Preferensi dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) diartikan sebagai pilihan, (hak untuk) didahulukan atau diutamakan dengan yang lain, kecenderungan, prioritas, dan kesukaan.¹⁴ Sedangkan Driana dan Endang mengartikan preferensi sama dengan selera yaitu sebuah konsep yang digunakan pada ilmu sosial, khususnya ekonomi yang mengasumsikan pilihan realistis antara alternatif-alternatif dan kemungkinan dari pemeringkatan alternatif tersebut.¹⁵ Pemeringkatan alternatif bisa

¹³ Munawaroh, Analisis Perilaku Nasabah dalam Pengambilan Keputusan Terhadap Produk Pembiayaan (Studi Pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang), (*Skripsi*; Program Studi Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018).

¹⁴ Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 1994), h. 787.

¹⁵ Driana Leniwati dan Endang Dwi Wahyuni, *Nilai Branding dalam Berbagai Perspektif* (Malang: UMM Press, 2021), h. 109.

berdasarkan kepada kesenangan, kepuasan, gratifikasi, pemenuhan dan kegunaan yang ada.

Menurut Marwan, preferensi konsumen adalah sikap konsumen dalam menginginkan suatu barang ataupun jasa dengan tujuan mendapatkan nilai kepuasan terhadap sesuatu yang dibeli atau yang ditawarkan sesuai dengan kemampuan membelinya.¹⁶ Lain halnya dengan Munawir dan Maskupah yang mendefinisikan preferensi konsumen sebagai aktivitas seseorang yang terlibat secara langsung dalam proses pengambilan keputusan pembelian dan kegiatan fisik yang menyangkut kegiatan konsumen.¹⁷ Segala proses yang dimaksud yakni baik itu dalam menilai, menemukan, menggunakan maupun mengevaluasi barang dan jasa oleh konsumen.

Howard dan Sheth menggambarkan preferensi pelanggan dalam proses pengambilan keputusan pembelian, dimana preferensi pelanggan terdiri dari empat elemen yakni input (stimuli atau dorongan yang berada disekitar lingkungan konsumen yang mempengaruhi keputusan pembelian yang terdiri dari dorongan komersial dari pemasar dan dorongan sosial), susunan hipotesis (susunan persepsi melalui pengamatan dan proses belajar), output (keputusan konsumen untuk membeli) dan variabel-variabel eksogen.¹⁸

Preferensi menurut Hendri Ma'ruf diartikan sebagai rasa lebih suka pada sesuatu dibandingkan dengan yang lain.¹⁹ Preferensi merupakan pilihan yang dibuat

¹⁶ Marwan Asri, *Marketing Cetakan Kedua*, (Yogyakarta: BPFE Universitas Gadjah Mada, 1990), h. 12.

¹⁷ Munawir dan Maskupah, "Analisis Persepsi, Preferensi, Sikap dan Perilaku Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIS Sambas Terhadap Produk Perbankan Syariah," *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* 3, no. 1 (2022): 41-45.

¹⁸ Chairul Anam, "Pengaruh Komitmen Beragama, Pengetahuan Agama, Dan Orientasi Agama Terhadap Preferensi Masyarakat Pada Bank Syariah Di Surabaya," *Jurnal Studi Manajemen dan Bisnis* 3, no. 1 (2016): 80-89.

¹⁹ Hendri Ma'ruf, *Pemasaran Ritel* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2006), h. 57.

oleh para konsumen atas produk-produk yang dikonsumsi. Dalam perilaku pembelian seringkali dipengaruhi oleh pikiran dan perasaan seseorang terhadap suatu objek tertentu dikarenakan setiap orang memiliki kuasa dalam hal memutuskan sesuatu. Setiap orang akan memilih hal yang paling diinginkan jika berhadapan pada suatu pilihan karena setiap konsumen memiliki tujuan yang sama yaitu memaksimalkan tingkat kepuasan yang ia peroleh.

Beberapa pengertian di atas menunjukkan bahwa preferensi merupakan kecenderungan seseorang dalam menyukai sehingga memilih suatu barang maupun jasa sesuai kemampuannya dalam membeli dengan maksud mendapatkan nilai kepuasan dari barang maupun jasa tersebut.

b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Preferensi

Menurut Nugroho J. Setiadi, faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi seseorang terhadap barang dan jasa terdiri atas empat faktor. Faktor-faktor tersebut yaitu sebagai berikut²⁰ :

1) Faktor Kebudayaan

a) Budaya

Budaya merupakan faktor penentu yang paling dasar dari keinginan dan perilaku seseorang. Apabila makhluk-makhluk lainnya bertindak berdasarkan naluri, maka perilaku manusia pada umumnya dipelajari. Jadi, perilaku manusia dipengaruhi oleh seperangkat nilai, persepsi, preferensi, dan perilaku yang didapatkan melalui suatu proses sosialisasi oleh keluarga dan lembaga-lembaga sosial lainnya.

²⁰ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2013), h. 10-14.

b) Sub Budaya

Sub budaya adalah bagian yang lebih kecil dari kebudayaan. Jadi, tiap-tiap budaya terdiri atas sub budaya. Sub budaya dapat memberikan identifikasi dan sosialisasi yang lebih spesifik untuk para anggotanya. Sub budaya terbagi atas empat jenis yaitu kelompok nasionalisme, kelompok keagamaan, kelompok ras, dan area geografis.

c) Kelas Sosial

Kelas sosial adalah suatu kelompok yang tersusun secara hierarki dan yang keanggotaannya memiliki kesamaan dalam nilai, minat, dan perilaku yang serupa. Kelas sosial tidak hanya mencerminkan penghasilan, tetapi juga indikator lain, seperti pekerjaan, pendidikan, dan tempat tinggal.

2) Faktor Sosial

a) Kelompok Referensi

Kelompok referensi adalah suatu kelompok yang memiliki pengaruh terhadap seseorang baik itu secara langsung maupun tidak langsung dan dijadikan sebagai acuan dalam berperilaku maupun lain sebagainya. Kelompok referensi terbagi atas kelompok primer yang meliputi keluarga, teman, tetangga, dan teman sejawat serta kelompok sekunder yang meliputi bangsa, organisasi kemasyarakatan, dan lain sebagainya.

b) Keluarga

Dalam kehidupan pembeli, keluarga terdiri atas dua jenis yaitu keluarga orientasi dan keluarga prokreasi. Keluarga orientasi meliputi orang tua dan anak-anak dan keluarga prokreasi meliputi pasangan hidup anak-anak

dari seseorang keluarga yang merupakan organisasi pembeli konsumen yang paling penting dalam suatu masyarakat.

c) Peran dan Status

Peran dan status adalah suatu bentuk partisipasi seseorang dalam setiap kelompok, baik itu lingkup keluarga, klub, organisasi dan lain sebagainya.

3) Faktor Pribadi

a) Umur

Konsumsi seseorang dibentuk oleh tahap siklus hidup, dimana seiring bertambahnya umur diikuti pula dengan perubahan atau transformasi dalam menjalani kehidupan termasuk mengkonsumsi suatu barang maupun jasa.

b) Pekerjaan

Pekerjaan yang dimiliki seseorang berpotensi mempengaruhi seseorang dalam mengkonsumsi suatu barang ataupun jasa. Bahkan pihak pemasar secara khusus mengidentifikasi golongan pekerjaan yang memiliki minat diatas rata-rata terhadap produk maupun jasa yang mereka miliki.

c) Gaya Hidup

Gaya hidup adalah pola bereaksi dan berinteraksi seseorang didalam kehidupannya, baik itu dalam kegiatan, minat maupun pendapat seseorang. Gaya hidup menggambarkan seseorang secara keseluruhan yang berinteraksi dengan lingkungannya.

4) Faktor Psikologi

a) Motivasi

Motivasi adalah dorongan seseorang dalam berperilaku untuk memenuhi kebutuhan tertentu. Kebutuhan manusia terbagi menjadi dua yaitu kebutuhan bersifat biogenik yang timbul dari suatu keadaan fisiologis tertentu

seperti rasa lapar, haus dan lain sebagainya serta kebutuhan bersifat psikogenik yang timbul dari keadaan fisiologis tertentu seperti kebutuhan untuk diakui, kebutuhan untuk dihargai, rasa ingin memiliki dan lain sebagainya. Motivasi dapat mempengaruhi seseorang dalam mengkonsumsi suatu barang ataupun jasa karena terdapat dorongan dalam melakukan sesuatu hal.

b) Persepsi

Persepsi adalah tindakan menyusun, mengenali serta menafsirkan informasi melalui pancaindra untuk memberikan gambaran dan pemahaman tentang lingkungan. Oleh karena itu, para pemasar harus bekerja keras agar pesan yang disampaikan dapat diterima.

c) Proses Belajar

Proses belajar adalah perubahan perilaku seseorang terhadap sesuatu hal yang disebabkan oleh pembelajaran dan pengalaman yang telah dilalui sebelumnya.

d) Kepercayaan dan Sikap

Kepercayaan adalah suatu gagasan deskriptif yang dimiliki oleh seseorang terhadap sesuatu. Sedangkan sikap adalah suatu bentuk perbuatan atau tindakan seseorang dalam berinteraksi di lingkungan. Sikap terdiri atas tiga konsep yaitu komponen kognitif, afektif dan perilaku.

c. Prinsip Pilihan Rasional dalam Preferensi Konsumen

Dalam rangka memaksimalkan kepuasan konsumen, terdapat empat prinsip pilihan rasional yang perlu diperhatikan dalam preferensi konsumen. Ke-empat prinsip pilihan rasional tersebut sebagai berikut :

1) Kelengkapan (*Completeness*)

Prinsip ini menyatakan bahwa setiap orang senantiasa mampu menentukan satu perihal yang paling disukai diantara dua pilihan yang ada. Artinya bahwa konsumen mampu membandingkan dan menilai produk yang berbeda kemudian menentukan satu pilihan produk yang paling disukainya.

2) Transivitas (*Transivity*)

Prinsip ini berhubungan dengan sikap konsisten seseorang dalam menetapkan satu pilihan dari beberapa pilihan yang ada. Artinya bahwa konsumen dalam menetapkan preferensinya akan senantiasa konsisten pada suatu produk dari produk lainnya.

3) Kontinuitas (*Continuity*)

Prinsip ini menyatakan bahwa apabila konsumen berpendapat lebih menyukai suatu hal dari hal yang lain, maka setiap perihal yang mendekati hal tersebut tentu lebih disukai dari hal yang lain.

4) Lebih Banyak Lebih Baik (*The More is Always the Better*)

Prinsip ini menyatakan bahwa tingkat kepuasan seseorang akan meningkat, apabila suatu barang atau jasa lebih banyak dikonsumsi. Oleh sebab itu, seseorang cenderung akan senantiasa menambah konsumsinya untuk mendapatkan kepuasan yang diinginkan.²¹

2. Teori Pengambilan Keputusan

a. Pengertian Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan adalah proses penetapan tindakan melalui penilaian dan penyeleksian terhadap sesuatu hal secara logis serta dengan melalui berbagai

²¹ Herlan Firmansyah, dkk., “Teori Rasionalitas dalam Pandangan Ilmu Ekonomi Islam,” *EL-Ecosy: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam* 1, no. 1 (2021): 34–50.

pertimbangan risiko maupun dampak dari tindakan tersebut.²² Sedangkan Nugroho mengartikan pengambilan keputusan adalah proses yang digunakan untuk memilih suatu keputusan sebagai cara pemecahan masalah.²³ Lain halnya dengan Wahyuni yang mengartikan pengambilan keputusan sebagai aktivitas yang dilakukan oleh seseorang sebagai pihak yang terlibat langsung dalam proses pembelian suatu produk yang ditawarkan.²⁴ Sebelum benar-benar membeli, konsumen akan melewati beberapa tahap dari proses pembelian dan pengambilan keputusan merupakan tahap dimana konsumen benar-benar membeli.

Menurut Fandi, pengambilan keputusan adalah sebuah keputusan yang diawali dengan adanya kebutuhan yang berusaha untuk dipenuhi.²⁵ Pemenuhan kebutuhan tersebut terkait dengan beberapa alternatif sehingga perlu dilakukan evaluasi untuk memperoleh alternatif terbaik dari persepsi konsumen.

Beberapa pengertian di atas menunjukkan bahwa pengambilan keputusan merupakan suatu upaya yang dilakukan oleh seseorang dalam menentukan suatu tindakan yang tepat dari beberapa alternatif, dimana didalam menentukan pilihan tersebut melalui proses penilaian, pengukuran baik atau buruknya tindakan tersebut serta melakukan penyeleksian.

b. Dasar-Dasar Pengambilan Keputusan

Menurut George R. Terry dalam Ahmad Syaekhu dan Suprianto, dasar-dasar pengambilan keputusan yaitu sebagai berikut :

²² Risky Eka Febriansah dan Dewi Ratiwi Meiliza, *Buku Ajar Teori Pengambilan Keputusan*, (Sidoarjo: UMSIDA Press, 2020), h. 2.

²³ Nugroho J. Setiadi, *Business Economics and Managerial Decision Making : Aplikasi Teori Ekonomi dan Pengambilan Keputusan Manajerial* (Jakarta: Kencana, 2008), h. 17.

²⁴ Wahyuni N. Sulistiowati, dkk., "Analisis Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian dengan Kepercayaan Konsumen Sebagai Variabel Intervening," *The Journal of Business and Management* 4, no. 1 (2022): 2.

²⁵ Fandi Tjiptono, *Pemasaran Jasa*, (Malang: Bayumedia Publishing, 2006), h. 43.

1) Intuisi

Keputusan yang diambil berdasarkan intuisi atau perasaan bersifat subjektif. Keahlian berdasarkan intuisi memiliki peranan yang penting dalam pengambilan keputusan, namun dalam memutuskan sesuatu hal akan mudah terhasut atau terpengaruh. Jangka waktu yang digunakan dalam pengambilan keputusan lebih singkat dan berpotensi memberikan kepuasan untuk berbagai masalah yang memiliki pengaruh terbatas. Akan tetapi, kebenaran dan keabsahannya sulit untuk diukur karena tidak mudah mencari pembandingnya sehingga terkadang hal dasar lain sering terabaikan.

2) Pengalaman

Keputusan yang diambil berdasarkan pengalaman dibutuhkan dalam pengetahuan yang bersifat praktis. Dengan berbagai macam pengalaman yang dimiliki oleh seseorang akan lebih mudah untuk menemukan solusi terkait permasalahan yang ada karena dibekali dengan kemampuan dalam meramalkan kondisi serta dampak dari keputusan yang akan diambil.

3) Fakta Pengambilan

Keputusan yang diambil berdasarkan fakta bersifat objektif karena dalam pengambilan keputusan berdasarkan pada kondisi yang terjadi di lapangan. Oleh sebab itu keputusan yang diambil sehat, baik, dan solid.

4) Wewenang

Keputusan yang diambil berdasarkan wewenang bersifat orisinalitas atau asli. Keputusan tersebut mudah diterima terkhusus pada bawahan dan dapat bertahan dalam jangka waktu yang lama. Akan tetapi proses keputusan tersebut tidak bersifat demokratis karena memusatkan pandangan secara diktator sehingga

keputusan yang diambil terkadang kurang jelas disebabkan terkadang tidak memperhatikan permasalahan yang seharusnya diselesaikan.

5) Rasional

Keputusan yang diambil berdasarkan rasional bersifat objektif, masuk akal, lebih transparan dan penganalisaanya dilakukan secara mendalam. Keputusan yang diambil berdasarkan rasional berorientasi pada target, masalahnya jelas, preferensi terhadap alternatif jelas disusun berdasarkan tolok ukuran, memahami jenis-jenis alternatif yang ada beserta dampak dari setiap alternatif dan memaksimalkan pilihan tersebut.²⁶

Pengambilan keputusan pembelian pada perspektif Islam oleh seorang muslim hendaknya memperhatikan dengan teliti produk yang akan dikonsumsi. Konsumen muslim dilarang untuk membeli atau mengonsumsi produk yang haram yaitu produk yang dilarang dalam syariat Islam dan diwajibkan untuk melakukan pembelian atau mengonsumsi suatu produk yang *halal* dan *tayyib* yaitu produk yang suci dan baik. Sebagaimana Allah swt berfirman dalam Q.S. Al-Baqarah/2: 168 yang berbunyi :

يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ
(١٦٨)

Terjemahnya :

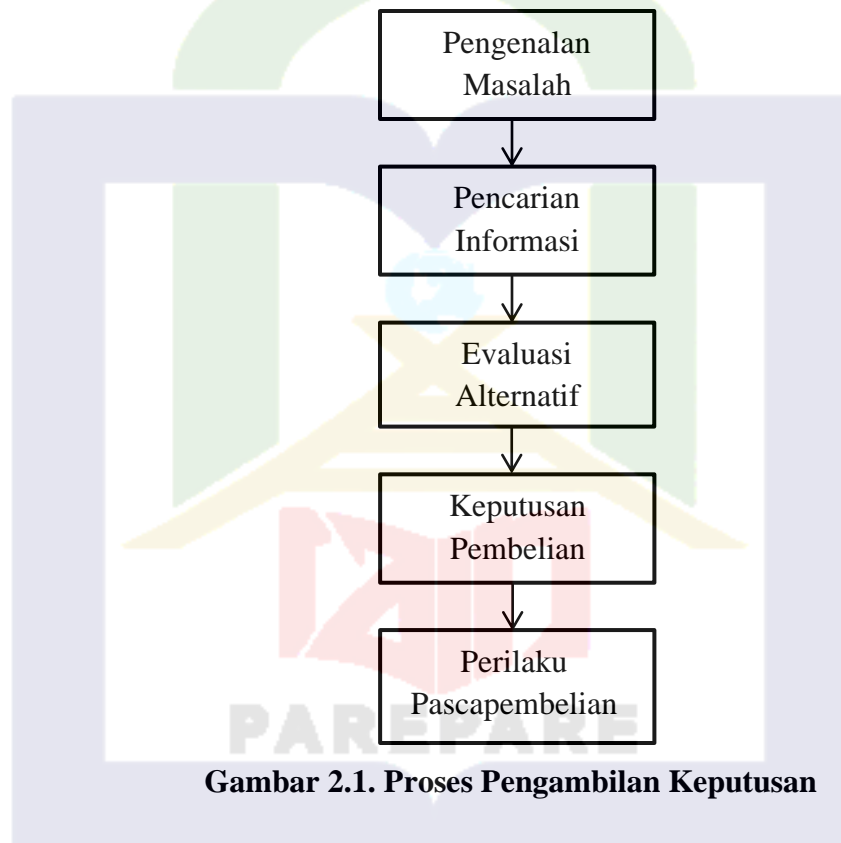
Wahai manusia! makanlah dari (makanan) yang halal dan baik yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah setan. Sesungguhnya, setan itu musuh yang nyata bagimu.²⁷

²⁶ Ahmad Syaekhu dan Suprianto, *Teori Pengambilan Keputusan* (Yogyakarta: Zahir Publishing, 2021), h. 5-7.

²⁷ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2019).

c. Tahap-Tahap Pengambilan Keputusan

Pada proses pengambilan suatu keputusan, terdapat beberapa tahap yang dilalui oleh konsumen dalam menetapkan pilihan. Tetapi, dalam prosesnya tidak mesti melalui lima tahap tersebut secara berurutan karena terkadang para konsumen melewati beberapa tahapan. Berikut adalah model tingkat tahapan konsumen menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller dalam proses pengambilan keputusan²⁸ :



Gambar 2.1. Proses Pengambilan Keputusan

1) Pengenalan Masalah

Keputusan konsumen diawali dengan kesadaran mengenai suatu masalah atau kebutuhan yang disebabkan oleh rangsangan internal maupun rangsangan eksternal. Rangsangan-rangsangan tersebut menimbulkan kebutuhan normal

²⁸ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi Ketiga Belas Jilid 1* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2008), h. 184-190.

konsumen kemudian meningkat ketitik maksimum sehingga menjadi dorongan bagi konsumen untuk memenuhi kebutuhan tersebut.

2) Pencarian Informasi

Melalui pencarian informasi, konsumen mempelajari merek pesaing dan fitur mereka. Sumber informasi konsumen diklasifikasikan kedalam empat kelompok yaitu pribadi yang meliputi keluarga, teman, tetangga, dan rekan, komersial yang meliputi iklan, situs web, wiraniaga, penyalur, kemasan, dan tampilan, publik yang meliputi media massa dan organisasi pemeringkat konsumen, dan eksperimental yang meliputi penanganan, pemeriksaan dan penggunaan produk. Sumber-sumber informasi tersebut memiliki fungsi yang berbeda dalam mempengaruhi keputusan konsumen.

3) Evaluasi Alternatif

Setelah kosumen memperoleh informasi dari sumber-sumber informasi sebelumnya, selanjutnya konsumen mengevaluasi berdasarkan tingkat kepuasan dalam memenuhi sebuah kebutuhan, manfaat dari solusi produk, dan atribut yang dapat memberikan manfaat dalam memenuhi kebutuhan konsumen.

4) Keputusan Pembelian

Pada tahap pengevaluasian, konsumen membangun preferensi antarmerek dalam berbagai pilihan dengan tujuan untuk memilih merek yang paling disukai. Ada dua faktor yang dapat mempengaruhi maksud pembelian konsumen dengan keputusan pembelian yaitu sikap orang lain dan faktor situasional yang tidak diantisipasi. Konsumen yang telah melakukan pilihan terhadap berbagai alternatif yang ada biasanya membeli produk yang paling disukai sehingga membentuk suatu keputusan untuk membeli.

5) Perilaku Pascapembelian

Setelah melakukan pembelian, konsumen akan memberikan penilaian yang direalisasikan dalam bentuk tindakan terhadap keputusannya. Kepuasan atau ketidakpuasan konsumen terhadap suatu produk akan berpengaruh terhadap perilaku pembelian selanjutnya. Apabila produk yang dibeli memberikan kepuasan kepada konsumen, maka konsumen akan melakukan pembelian kembali terhadap produk tersebut dan membicarakan atau menginformasikan hal-hal yang baik kepada orang lain mengenai produk tersebut. Begitupun sebaliknya, apabila harapan konsumen tidak terpenuhi, maka konsumen akan mengabaikan atau mengembalikan produk, berhenti menggunakan produk, memperingatkan teman dan mencari informasi mengenai produk lain dan memastikan produk lain yang memiliki kualitas lebih tinggi.

3. Teori Bank Syariah

a. Pengertian Bank Syariah

Bank berasal dari bahasa Itali yaitu *banca*. Kata *banca* diartikan sebagai meja yang digunakan dalam menyimpan dan menukarkan uang di pasar.²⁹ Sedangkan dalam Undang-Undang Negara Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 Pasal 1 menyatakan bahwa “Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.”

Ismail mendefinisikan bank sebagai lembaga perantara keuangan yang tugasnya mengumpulkan dana dari masyarakat yang berkelebihan dana (*surplus unit*)

²⁹ Ardiansyah Putra Harahap dan Dwi Saraswati, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Surabaya: CV. Jakad Media Publishing, 2020), h. 21.

kemudian disalurkan kepada masyarakat yang kekurangan dana (*deficit unit*).³⁰ Lain halnya dengan Budisantoso dan Triandaru yang mendefinisikan bank sebagai lembaga keuangan yang berperan sebagai *agent of trust*, *agent of development*, dan *agent of service*.³¹ Sebagai *agent of trust*, bank berfungsi menjadi lembaga yang berdasarkan kepercayaan dan sebagai *agent of development*, bank berfungsi menjadi yang memobilisasi dana untuk pembangunan ekonomi pada suatu Negara serta sebagai *agent of service*, bank berfungsi sebagai lembaga yang memberikan pelayanan jasa perbankan dalam bentuk transaksi keuangan kepada masyarakat.

Menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Pasal 1 tentang Perbankan Syariah menyatakan bahwa “Prinsip syariah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah.”

Bank syariah menurut Muhammad dan Rofiul adalah suatu badan usaha yang bergerak pada bidang keuangan yang dioperasikan dengan maksud menerapkan sistem perekonomian serta prinsip keuangan yang berbasis Islam di sektor perbankan.³² Dengan tujuan bukan hanya sekedar memperoleh *profit* atau keuntungan semata melainkan pula untuk menyejahterahkan masyarakat.

Beberapa pengertian diatas menunjukkan bahwa bank syariah merupakan suatu jenis lembaga keuangan yang berfungsi sebagai intermediasi atau perantara

³⁰ Ismail, *Manajemen Perbankan : Dari Teori Menuju Aplikasi* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2018), h. 3.

³¹ Intan Pramudita Trisela dan Ulfi Pristiana, “Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Bank Syariah dengan Bank Konvensional yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014 - 2018,” *JEM17: Jurnal Ekonomi Manajemen* 5, no. 2 (2021): 86.

³² Muhammad Nafik Hadi Ryandono dan Rofiul Wahyudi, *Manajemen Bank Islam: Pendekatan Syariah dan Praktek* (Yogyakarta: UAD Press, 2018), h. 43.

dalam menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat berdasarkan sistem perekonomian dan prinsip-prinsip Islam.

b. Fungsi Bank Syariah

Bank syariah memiliki empat fungsi dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Fungsi-fungsi tersebut yaitu sebagai berikut :

1) Fungsi Manajer Investasi

Fungsi manajer investasi dapat dilihat pada segi penghimpunan dana oleh bank syariah, khususnya pada dana *mudharabah*. Dengan fungsi ini, bank syariah bertindak sebagai manajer investasi dari pemilik dana (*shahibul maal*). Dimana, dana-dana tersebut harus disalurkan pada penyaluran yang bersifat produktif sehingga dana yang dihimpun dapat menghasilkan profit atau keuntungan yang nantinya akan dibagi hasilkan antara pihak bank syariah dengan pemilik dana (*shahibul maal*).

2) Fungsi Investor

Fungsi investor dapat dilihat pada segi penyaluran dana oleh bank syariah. Dalam penyaluran dana, bank syariah berperan sebagai investor (pemilik dana). Sebagai investor, penanaman dana yang dilakukan oleh bank syariah harus pada sektor-sektor yang produktif dengan risiko yang kecil, tidak melanggar aturan Islam serta harus menggunakan alat investasi yang sesuai dengan syariah. Investasi-investasi yang sesuai dengan syariah meliputi akad jual beli (*murabahah*, *salam*, dan *istishna*), akad investasi (*mudharabah* dan *musyarakah*), akad sewa-menyewa (*ijarah* dan *ijarah muntahiya bittamlik*) serta akad lainnya yang dibolehkan oleh syariah.³³

³³ Wiroso, *Penghimpunan Dana dan Distribusi Bagi Hasil Usaha Bank Syariah* (Jakarta: PT Grasindo, 2005), h. 5-11.

3) Fungsi Jasa Keuangan

Fungsi jasa keuangan yang dijalankan oleh bank syariah hampir memiliki persamaan secara keseluruhan namun perbedaan fungsi jasa keuangan pada bank syariah dengan bank konvensional yaitu dalam mekanisme menjalankan fungsi jasa keuangan tersebut, bank syariah tetap harus sesuai dengan hukum syariah.

4) Fungsi Sosial

Bank syariah dalam menjalankan fungsi sosialnya menggunakan dua instrumen yaitu instrumen zakat, infaq, sedekah dan wakaf (ZISWAF) serta instrumen pinjaman kebajikan (*qardhul hasan*). Dana instrumen ZISWAF disalurkan kepada yang berhak menerima dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup. Sedangkan untuk dana pada instrumen *qardhul hasan*, disalurkan untuk pengadaan atau perbaikan kualitas fasilitas sosial dan fasilitas umum masyarakat, sumbangan atau hibah tersebut diberikan kepada yang berhak menerima serta pinjaman tanpa bunga yang diprioritaskan kepada masyarakat dalam golongan ekonomi lemah.³⁴

c. Prinsip Bank Syariah

Bank syariah merupakan bank yang secara operasionalnya berdasarkan konsep muamalah secara Islam, sesuai dengan aturan-aturan yang telah ditentukan oleh alquran dan as-sunnah. Dalam pengoperasionalnya, perbankan syariah harus menjunjung tinggi prinsip-prinsip syariah karena penerapan prinsip-prinsip tersebutlah yang membedakan antara bank yang berbasis syariah dengan bank yang berbasis konvensional. Prinsip-prinsip yang diterapkan oleh bank syariah dalam pengoperasionalnya yaitu sebagai berikut :

³⁴ Muhammad Nafik Hadi Ryandono dan Rofiul Wahyudi, *Manajemen Bank Islam: Pendekatan Syariah dan Praktek* (Yogyakarta: UAD Press, 2018), h. 32.

1) Prinsip Keadilan

Prinsip keadilan berarti bagi hasil yang didapatkan oleh kedua belah pihak sesuai dengan kontribusi maupun risiko yang ditanggung oleh masing-masing pihak. Pengaturan bagi hasil yang didapatkan sesuai dengan apa yang telah disepakati bersama antara bank dan nasabah.

2) Prinsip Kemitraan

Prinsip kemitraan berkaitan dengan hubungan kerja sama antara kedua belah pihak yang dimana pihak bank syariah memberikan bantuan kepada pihak nasabah dalam sektor keuangan syariah.

3) Prinsip Transparansi

Prinsip transparansi berarti pihak bank terbuka dalam memberikan segala informasi maupun tindakan yang telah dilakukan kepada pihak nasabah. Seperti memberikan laporan keuangan secara terbuka dan berkesinambungan kepada pihak nasabah agar nasabah tersebut mengetahui kondisi dananya.

4) Prinsip Universal

Prinsip universal berarti bank syariah dapat digunakan oleh semua orang tanpa memandang status apapun. Pengguna bank syariah diperuntukkan untuk semua pihak yang berkepentingan tanpa membeda-bedakan suku, agama, ras, dan golongan yang sesuai dengan semangat *rahmatan lil alamin*.

5) Prinsip Kehalalan

Prinsip kehalalan berarti produk maupun layanan yang diberikan oleh pihak bank syariah kepada nasabah sesuai dengan syariat Islam. Bank hanya memberikan produk dan pelayanan yang halal.

6) Anti MAGHRIB

MAGHRIB singkatan dari *maysir*, *gharar*, *riba*, dan *bathil*. Anti MAGHRIB berarti bebas dari kegiatan spekulatif yang non produktif (*maysir*), bebas dari hal-hal yang tidak jelas atau meragukan (*gharar*), bebas dari pengambilan tambahan dari harga pokok secara *bathil* (*riba*) serta bebas dari hal-hal yang tidak sah (*bathil*).³⁵

d. Produk Bank Syariah

Produk perbankan syariah terbagi menjadi tiga kategori, produk-produk tersebut yaitu sebagai berikut :

1) Produk Penghimpunan Dana

Penghimpunan dana dari masyarakat oleh bank konvensional dilakukan dengan menggunakan Dana Pihak Ketiga (DPK). Akan tetapi, pada bank syariah klasifikasi penghimpunan dana tidak didasarkan pada nama instrumen tersebut melainkan berdasarkan pada prinsip yang digunakan. Prinsip penghimpunan dana yang digunakan dalam bank syariah ada dua yaitu *wadiah* dan *mudharabah*.

- a) *Wadiah* adalah titipan dari satu pihak kepada pihak lain yang harus dijaga dan dikembalikan oleh penerima titipan kapanpun si penitip menghendaki. *Wadiah* terbagi atas dua jenis yaitu *wadiah yad-dhamanah* dan *wadiah yad-amanah*. *Wadiah yad-dhamanah* merupakan suatu jenis *wadiah* yang dimana pihak bank diperbolehkan untuk mendayagunakan barang yang dititipkan oleh pihak nasabah selama barang yang dititipkan belum dikembalikan dan *wadiah yad-amanah* merupakan suatu jenis *wadiah* yang dimana pihak bank

³⁵ Rudy Haryanto, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah (Teori dan Praktik)* (Madura: Duta Media Publishing, 2020), h. 8-9.

tidak diperbolehkan sama sekali untuk mendayagunakan barang yang dititipkan oleh pihak nasabah sampai diambil kembali oleh nasabah tersebut.

- b) *Mudharabah* adalah perjanjian atas suatu jenis kerja sama, dimana pihak pertama berperan menyediakan dana (*shahibul maal*) dan pihak kedua bertanggung jawab atas pengelolaan usaha (*mudharib*). *Mudharabah* terbagi atas tiga jenis yaitu *mudharabah muthlaqah*, *mudharabah muqayyadah*, dan *mudharabah musytarakah*.

2) Produk Penyaluran Dana

Penyaluran dana bank syariah dilakukan dengan skema jual beli, skema investasi, dan skema sewa atau *ijarah*. Ketiga skema tersebut sebagai berikut :

- a) Skema jual beli memiliki beberapa bentuk yaitu *murabahah*, *salam*, dan *isthisna*. *Murabahah* merupakan jual beli yang dimana penjual (pihak bank) menegaskan harga asal belinya kepada pembeli dengan tambahan keuntungan yang disepakati, *salam* merupakan jual beli yang pelunasannya dilakukan terlebih dahulu oleh pembeli (pihak nasabah) sebelum barang pesanan diterima, dan *isthisna* merupakan jual beli yang didasarkan atas pesanan pembeli (pihak nasabah) kepada penjual (pihak bank) untuk menyediakan barang sesuai dengan spesifikasi pesanan yang diisyaratkan oleh pembeli (pihak nasabah).
- b) Skema investasi terdiri atas dua jenis yaitu *mudharabah* dan *musyarakah*. *Mudharabah* merupakan suatu bentuk kerja sama yang dimana pihak bank sebagai pemilik dana (*shahibul maal*) sedangkan pihak nasabah sebagai pengelola dana (*mudharib*) dan *musyarakah* merupakan suatu bentuk kerja sama antara kedua belah pihak atau lebih yang dimana saling memberikan

kontribusi berupa modal untuk suatu usaha dengan syarat risiko ditanggung bersama.

- c) Skema sewa atau *ijarah* terdiri atas dua pula yaitu *ijarah* dan *ijarah muntahiya bittamlik*. *Ijarah* merupakan jenis sewa yang bertujuan untuk mendapatkan imbalan atas suatu barang yang disewakan dengan tidak diikuti pemindahan hak kepemilikan atas barang yang disewakan dan *ijarah muntahiya bittamlik* merupakan jenis sewa yang diakhiri dengan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewakan.
 - d) Akad pelengkap digunakan untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan. Akad pelengkap terdiri dari *hiwalah*, *rahn*, *qardh*, *wakalah*, dan *kafalah*. *Hiwalah* adalah pengalihan utang dari orang yang berutang (*muhil*) kepada orang lain yang menanggungnya (*muhal 'alaih*). *Rahn* adalah menahan salah satu harta milik nasabah sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. *Qardh* adalah pemberian pinjaman oleh pihak bank kepada nasabah yang digunakan dalam keadaan atau kebutuhan mendesak. *Wakalah* adalah pelimpahan kekuasaan oleh seseorang (*muwakkil*) kepada orang lain (*wakalah*) dalam hal-hal yang diwakilkan.
- 3) Produk Layanan Jasa

Pelaksanaan fungsi pelayanan jasa perbankan syariah yaitu *sharf* dan *ijarah*.

Kedua produk layanan jasa tersebut sebagai berikut :

- a) *Sharf* berkaitan dengan transaksi jual beli mata uang, baik antara mata uang sejenis maupun antar mata uang yang berlainan jenis. Jual beli mata uang asing, penyerahannya harus dilakukan pada waktu yang sama (*spot*).

b) *Ijarah* dari segi objeknya untuk mendapatkan manfaat dari penggunaan barang atau jasa. Artinya bahwa apabila *ijarah* diterapkan untuk mendapatkan manfaat barang disebut sewa-menyewa sedangkan apabila *ijarah* diterapkan untuk mendapatkan manfaat dari seseorang disebut upah-mengupah.³⁶ Jenis kegiatan *ijarah* antara lain penyewaan kotak simpanan (*safe deposit box*) dan jasa tata laksana administrasi dokumen (*custodian*). Dari kegiatan penyewaan tersebut, bank mendapat imbalan dari jasa penyewaan yang dilakukan.

e. Perbedaan Bank Syariah dan Bank Konvensional

Bank syariah memiliki beberapa hal yang dapat membedakannya dengan bank konvensional. Beberapa perbedaan antara bank syariah dan bank konvensional yaitu seperti pada tabel berikut³⁷ :

Tabel 2.1. Perbedaan Bank Syariah dan Bank Konvensional

Bank Konvensional	Bank Syariah
Berorientasi pada usaha yang halal dan haram	Berorientasi pada usaha yang halal saja
Menggunakan perangkat bunga	Berdasarkan prinsip bagi hasil, jual beli dan sewa
<i>Profit oriented</i>	<i>Profit and falah oriented</i>
Hubungan debitur-kreditur	Hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan kemitraan
Tidak terdapat Dewan Pengawas Syariah (DPS)	Terdapat Dewan Pengawas Syariah (DPS)

Perbedaan kedua jenis bank seperti yang tertera pada tabel di atas yaitu dari segi orientasi usaha, dimana bank konvensional berorientasi kepada semua jenis

³⁶ Frena Fardillah dkk., *Perbankan Syariah Indonesia* (Cirebon: Penerbit Insania, 2021), h. 67-77.

³⁷ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 34.

usaha tanpa memperhatikan unsur halal dan haram sedangkan bank syariah hanya berorientasi terhadap usaha yang halal saja. Selain itu, prinsip dasar operasional pada bank konvensional menggunakan perangkat bunga sedangkan bank syariah menggunakan prinsip bagi hasil, jual beli dan sewa menyewa. Selanjutnya segi target keuntungan pada bank konvensional adalah *profit oriented* sedangkan bank syariah adalah *profit and falah oriented*. Kemudian hubungan yang terjalin antara pihak bank konvensional dengan nasabah hanya sebatas debitur dan kreditur sedangkan bank syariah dalam bentuk kemitraan serta pada bank konvensional tidak terdapat lembaga pengawas seperti Dewan Pengawas Syariah (DPS) sedangkan pada bank syariah terdapat Dewan Pengawas Syariah (DPS).

C. Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual adalah uraian mengenai satu konsep dengan konsep lainnya yang berasal dari topik pembahasan yang diteliti dengan maksud memberikan penjelasan secara panjang lebar mengenai suatu topik yang dibahas.³⁸ Untuk lebih memperjelas maksud dari judul penelitian yang diangkat serta menghindari terjadinya kesalah pahaman dalam tulisan ini, maka penulis memberikan penjelasan dari beberapa kata yang dianggap penting yaitu sebagai berikut :

1. Preferensi merupakan pilihan atau kecenderungan seseorang untuk memilih sesuatu hal dari hal yang lain. Jadi, preferensi yang dimaksud pada penelitian ini adalah pilihan masyarakat Pinrang untuk melakukan transaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI) dibandingkan dengan melakukan transaksi pada bank yang lain.
2. Masyarakat merupakan sekelompok manusia yang berada dalam suatu wilayah atau pemukiman yang saling berinteraksi dalam waktu yang relatif lama dengan memiliki tatanan kehidupan, norma-norma, adat isitiadat yang sama-sama ditaati

³⁸ Muhammad Kamal Zubair, dkk., *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah IAIN Parepare Tahun 2020* (Parepare: IAIN Parepare Nusantara Press, 2020), h. 21.

dalam wilayahnya. Jadi, masyarakat yang dimaksud pada penelitian ini adalah masyarakat yang berdomisili di kabupaten Pinrang tepatnya di kecamatan Patampanua.

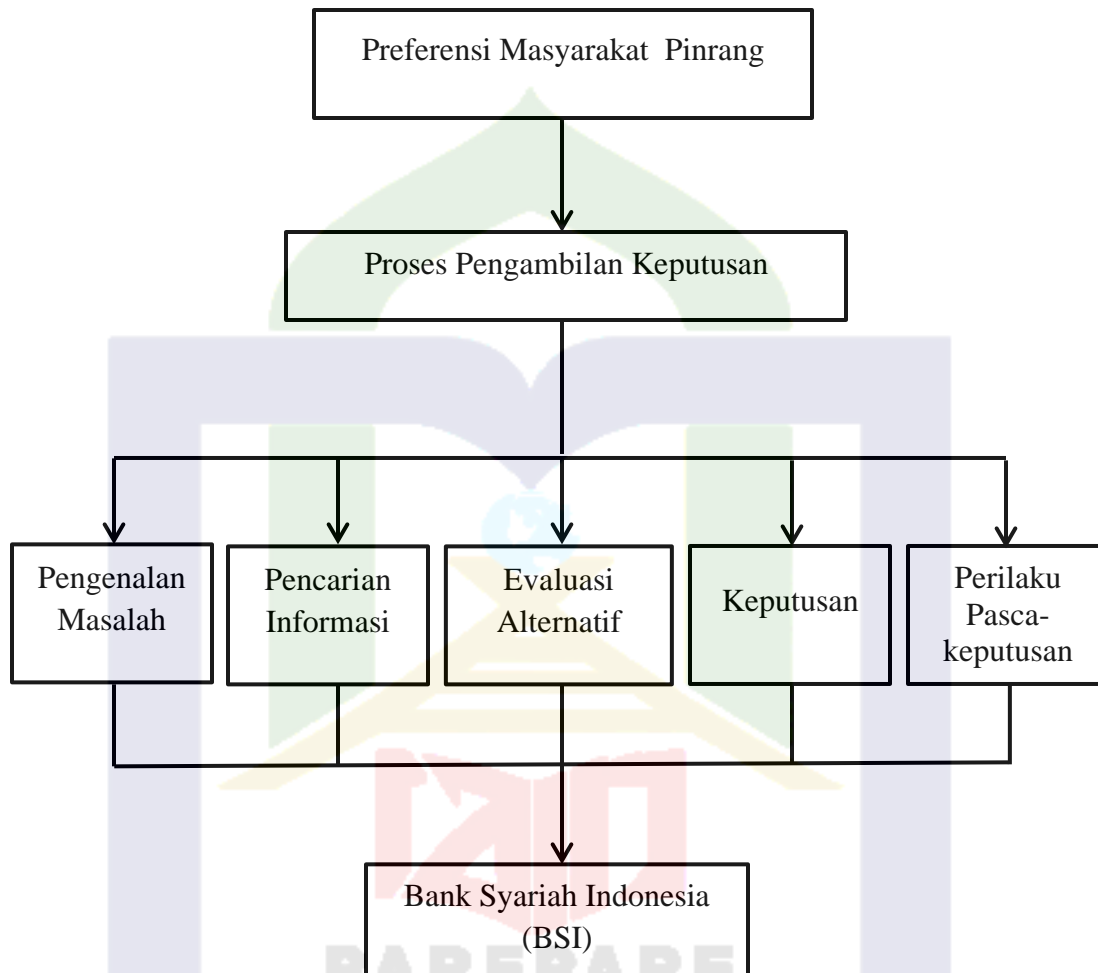
3. Keputusan merupakan penetapan alternatif terbaik dari beberapa alternatif sebagai hasil akhir yang diambil berdasarkan berbagai pertimbangan. Jadi, keputusan yang dimaksud pada penelitian ini adalah keputusan dari masyarakat Pinrang untuk melakukan transaksi di Bank Syariah Indonesia (BSI).
4. Transaksi merupakan suatu aktivitas ekonomi yang berkaitan dengan kesepakatan antara penjual dengan pembeli untuk saling bertukar barang, jasa, atau instrumen keuangan. Jadi, transaksi yang dimaksud pada penelitian ini adalah transaksi yang dilakukan oleh masyarakat Pinrang dengan pihak Bank Syariah Indonesia (BSI).
5. Bank Syariah Indonesia (BSI) merupakan salah satu jenis bank yang bergerak di bidang perbankan syariah. Jadi, Bank Syariah Indonesia (BSI) yang dimaksud pada penelitian ini adalah Bank Syariah Indonesia (BSI) yang berada di Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 59 Pinrang yang sekarang mengalami pemindahan kantor di Jalan Sultan Hasanuddin No. 34 Pinrang.

D. Kerangka Pikir

Kerangka pikir adalah sebuah model atau gambaran berupa teori yang melandasi untuk menyelesaikan masalah dan konsep yang didalamnya menjelaskan tentang hubungan antara variabel satu dengan variabel yang lain.³⁹ Untuk memudahkan para pembaca dalam memahami hubungan antara satu variabel dengan variabel lainnya, maka peneliti menggambarkan hubungan tersebut dalam bentuk

³⁹ Muhammad Kamal Zubair, dkk., *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah IAIN Parepare Tahun 2020* (Parepare: IAIN Parepare Nusantara Press, 2020), h. 46.

diagram atau skema. Berdasarkan pembahasan sebelumnya, penulis dapat merumuskan kerangka pikir sebagai berikut :



Gambar 2.2. Kerangka Pikir

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif analisis deskriptif. Dimana, pendekatan penelitian kualitatif deskriptif merupakan suatu prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan mendeskripsikan atau menggambarkan kondisi suatu subjek penelitian berdasarkan fakta-fakta yang tampak.⁴⁰ Adapun jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Dimana, penelitian lapangan (*field research*) merupakan suatu jenis penelitian yang dilakukan secara sistematis dengan mengangkat data yang ada di lapangan.⁴¹

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian merupakan suatu tempat dimana penelitian tersebut dilakukan. Lokasi yang dijadikan peneliti sebagai tempat penelitian adalah salah satu wilayah yang ada di kabupaten Pinrang, provinsi Sulawesi Selatan yaitu kecamatan Patampanua. Sedangkan untuk waktu penelitian yang peneliti lakukan kurang lebih dua bulan lamanya yang dimulai dari 07 Januari 2023 sampai 07 Maret 2023.

C. Fokus Penelitian

Penelitian ini difokuskan pada kajian tentang preferensi masyarakat Pinrang khususnya untuk masyarakat kecamatan Patampanua dalam memutuskan bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI).

⁴⁰ Tohirin, *Metode Penelitian Kualitatif dalam Peneididkan dan Bimbingan Konseling* (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2012), h. 3.

⁴¹ Conny R. Semiawan, *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakter dan Keunggulannya* (Jakarta: Grasindo, 2010), h. 9.

D. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan pada penelitian ini mengacu pada data primer dan data sekunder. Sumber-sumber data yang digunakan pada penelitian ini terbagi menjadi dua sumber data, yaitu :

1. Data Primer

Data primer merupakan sumber data yang berasal dari pihak pertama atau sumber data yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian.⁴² Pada penelitian ini, sumber data primer diperoleh dari wawancara dengan pihak masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang yang merupakan nasabah pada Bank Syariah Indonesia (BSI) dan pihak Bank Syariah Indonesia KCP Pinrang.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan sumber data yang berasal dari pihak kedua atau sumber data yang telah dikumpulkan oleh pihak lain, Seperti laporan penelitian, media massa, lembaga pemerintah atau swasta, buku dan lain sebagainya.⁴³ Pada penelitian ini, sumber data sekunder diperoleh dari data penunjang yang berasal dari lokasi penelitian tersebut, buku, jurnal, skripsi, internet maupun dokumen lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian kualitatif dilakukan dengan tiga cara yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Adapun ketiga cara dalam pengumpulan data tersebut yaitu :

⁴² Sedarmayanti dan Syarifudin Hidayat, *Metodologi Penelitian* (Bandung: CV. Mandar Maju, 2011), h. 73.

⁴³ Bilson Simamora, *Riset Pemasaran Falsafah, Teori, dan Aplikasi* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2004), h. 92.

1. Observasi

Observasi merupakan suatu teknik dalam pengumpulan data primer dengan cara mengamati situasi-situasi yang terjadi di lapangan secara akurat dengan maksud untuk memperoleh informasi mengenai fenomena yang diteliti kemudian mencatat segala fenomena-fenomena yang ada dengan mempertimbangkan hubungan antaraspek dalam fenomena-fenomena tersebut.⁴⁴ Pada penelitian ini, peneliti turun langsung ke lapangan untuk melakukan pengamatan pada lokasi penelitian di kecamatan Patampanua dan Bank Syariah Indonesia KCP Pinrang.

2. Wawancara

Wawancara merupakan suatu teknik pengumpulan data melalui proses tanya jawab antara pihak yang mewawancarai dengan pihak yang diwawancarai atau narasumber untuk memperoleh informasi data akurat yang dibutuhkan oleh peneliti. Wawancara dilakukan secara langsung dengan turun di lapangan mencari informasi mengenai fenomena yang ada, baik itu yang terpendam maupun yang tampak secara jelas.⁴⁵ Pada penelitian ini, peneliti melakukan wawancara dengan pihak-pihak yang berkaitan dengan penelitian ini yaitu masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang yang bertransaksi menggunakan Bank Syariah Indonesia (BSI) dan pihak Bank Syariah Indonesia KCP Pinrang.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan suatu teknik pengumpulan data yang menghasilkan catatan-catatan penting yang berhubungan dengan masalah yang diteliti sebagai data pendukung dan pelengkap bagi data primer yang diperoleh melalui observasi dan

⁴⁴ Sedarmayanti dan Syarifudin Hidayat, *Metodologi Penelitian* (Bandung: CV. Mandar Maju, 2011), h. 74.

⁴⁵ Iman Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif: Teori dan Praktik* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2016), h. 160.

wawancara secara mendalam.⁴⁶ Pada penelitian ini, dokumentasi berupa surat-surat, catatan-catatan, laporan, foto dan lain sebagainya.

F. Uji Keabsahan Data

Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi empat indikator yaitu uji *credibility*, uji *transferability*, uji *dependability*, dan uji *confirmability*.

1. Uji Kredibilitas (*Credibility*)

Uji kredibilitas (*credibility*) data pada penelitian kualitatif berkaitan dengan kepercayaan dari data yang telah dihasilkan selama proses penelitian. Uji kredibilitas (*credibility*) dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan dalam penelitian, triangulasi, berdiskusi dengan peneliti atau ahli yang tidak ikut serta melakukan penelitian, menganalisis kasus negatif, menggunakan bahan referensi dan mengadakan *memberchecking*. Hasil penelitian kualitatif ditetapkan sebagai penelitian yang kredibel atau dapat dipercaya tergantung dari pendapat partisipan penelitian karena hanya partisipan yang dapat menilai secara sah mengenai kredibilitas dari hasil penelitian tersebut.

2. Uji Transferabilitas (*Transferability*)

Uji transferabilitas (*transferability*) data pada penelitian kualitatif berkaitan dengan pengukuran nilai transfer dari hasil suatu penelitian. Nilai transfer yang dimaksud adalah sampai sejauh mana hasil penelitian tersebut dapat diterapkan atau digunakan pada situasi lain.

⁴⁶ Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2008), h. 158.

3. Uji Dependabilitas (*Dependability*)

Uji dependabilitas (*dependability*) data pada penelitian kualitatif berkaitan dengan pereplikasian atau perulangan. Artinya pengukuran terhadap hasil penelitian mengenai apakah hasilnya akan sama jika melakukan pengamatan yang sama. Dalam aturan main pada suatu penelitian, tidak diperbolehkan untuk melakukan sesuatu yang berulang. Oleh sebab itu, peneliti harus menjelaskan perubahan yang terjadi dan pengaruhnya terhadap cara pendekatan penelitian dalam studi tersebut.

4. Uji Konfirmabilitas (*Confirmability*)

Uji konfirmabilitas (*confirmability*) data pada penelitian kualitatif berkaitan dengan uji obyektivitas dari penelitian yang dilakukan. Penelitian dapat dikatakan obyektif apabila hasil penelitian telah disepakati banyak orang.⁴⁷

G. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang akan digunakan pada penelitian ini menggunakan teknik analisis interaktif model yang dikembangkan oleh Miles dan Huberman yang dikutip oleh Iman Gunawan dengan melalui tiga tahapan yaitu reduksi data, penyajian data, dan verifikasi atau penyimpulan.

1. Reduksi Data

Reduksi data adalah suatu teknik analisis data dengan cara perangkuman, pemilihan, pemokusn serta pencarian mengenai makna serta pola data sehingga dapat memberikan gambaran yang lebih jelas dan lebih mudah dalam mengumpulkan data. Reduksi data merupakan bagian dari analisis, dengan maksud untuk mempertegas, membuat pendek, membuat fokus, membuang hal-hal yang tidak penting, dan mengatur data sedemikian rupa sehingga dapat memperoleh pokok

⁴⁷ Emzir, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Analisis Data* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2011), h. 79-81.

temuan. Dengan demikian, data yang telah direduksi akan memberikan data yang lebih jelas serta mempermudah peneliti dalam mengelolah data.

2. Penyajian Data

Tahap yang dilakukan selanjutnya setelah mereduksi data yaitu penyajian data. Penyajian data dilakukan untuk memudahkan memahami kasus pada penelitian dan digunakan sebagai rujukan dalam mengambil keputusan. Penyajian data dalam metode penelitian kualitatif berupa teks naratif deskriptif serta dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan, perbandingan atau penjelasan tentang kategori yang diteliti.

3. Penyimpulan atau Verifikasi

Penyimpulan atau verifikasi adalah tahapan terakhir dengan membuat kesimpulan dari penelitian yang dilakukan sebelumnya secara jelas dan objektif. Kesimpulan tersebut merupakan hasil dari penelitian sebagai jawaban atas fokus penelitian yang disajikan dalam bentuk deskriptif objektif penelitian dengan mengacu kepada kajian penelitian.⁴⁸

⁴⁸ Iman Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif: Teori dan Praktik* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2016), h. 211-212.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Preferensi Masyarakat Kecamatan Patampanua Pinrang dalam Memutuskan Bertransaksi Pada Bank Syariah Indonesia (BSI)

Masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang sebelum menentukan pilihan untuk bertransaksi pada suatu bank terlebih dahulu akan mempertimbangkan berbagai faktor. Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti terhadap masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang yang melakukan transaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI), adapun faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang untuk memutuskan bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI) yaitu sebagai berikut :

a. Faktor Kebudayaan

Faktor kebudayaan merupakan faktor yang menjadi motif bagi masyarakat untuk memilih bertransaksi pada suatu bank yang didasari oleh seperangkat budaya yang terdapat pada lingkungan masyarakat.

Masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang menganut berbagai macam agama. Ditelusuri dari data publikasi Badan Pusat Statistik (BPS) kabupaten Pinrang pada tahun 2022 berikut merupakan presentase pemeluk agama masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang :

Tabel 4.1. Presentase Pemeluk Agama di Kecamatan Patampanua Pinrang

Agama	Populasi	Presentase
Islam	33.033	98,72%
Protestan	217	0,65%
Katolik	210	0,63%
Total	33.460	100%

Sumber Data: Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Pinrang 2022

Data tersebut menunjukkan bahwa masyarakat di kecamatan Patampanua Pinrang mayoritas beragama Islam. Masyarakat sebagai konsumen muslim dalam berperilaku senantiasa memperhatikan unsur kesyariahan. Seperti pendapat dari narasumber peneliti :

“Riba dalam agama Islam itu dilarang, makanya saya ikuti ajaran agamaku. Banknya orang Islam yah seperti bank ini (BSI) yang sesuai syariah.”⁴⁹

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa narasumber peneliti berpendapat dalam agama Islam melarang segala praktik transaksi yang mengandung unsur riba. Masyarakat percaya bahwa bank syariah seperti Bank Syariah Indonesia (BSI) merupakan bank yang beroperasi sesuai syariat Islam. Hal ini juga dibenarkan oleh narasumber lain, menurut narasumber tersebut bahwa :

“Karena Islam menganjurkan untuk menghindari riba.”⁵⁰

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa agama yang dianut oleh narasumber peneliti dalam hal ini agama Islam, memerintahkan untuk menjauhi segala hal yang berbau riba. Perintah atas larangan riba mempengaruhi kebiasaan-kebiasaan pada pemeluk agama Islam yang ada di kecamatan Patampanua Pinrang sehingga menciptakan budaya anti riba. Bahkan narasumber peneliti lain turut menegaskan bahwa :

“Biasanya diistilahkan oleh kebanyakan orang yaitu banknya orang Islam, sungguh disayangkan dan perlu dipertanyakan jika mengaku beragama Islam tetapi tidak menggunakan bank ini.”⁵¹

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa narasumber peneliti berpendapat mengenai orang-orang yang mengaku beragama Islam perlu dipertanyakan jika tidak

⁴⁹ Abd. Rahman, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Benteng 2 tanggal 01 Februari 2023

⁵⁰ A. Nurafni, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Malimpung tanggal 14 Juni 2023.

⁵¹ Adi Haba, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Benteng 2 tanggal 03 Februari 2023.

menggunakan bank syariah seperti Bank Syariah Indonesia (BSI) dalam bertransaksi karena narasumber peneliti beranggapan Bank Syariah Indonesia (BSI) merupakan bank yang tepat untuk ummat muslim.

Masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang pada umumnya memiliki pendidikan yang baik. Melalui lembaga sosial seperti pendidikan ini memungkinkan untuk saling mempengaruhi. Interaksi yang terjadi di dalam lembaga sosial pendidikan mempengaruhi pola berperilaku masyarakat. Hal ini dibenarkan oleh narasumber peneliti :

“Dosen saya yang merekomendasikan untuk menggunakan bank syariah, oleh sebab itu saya tertarik untuk memilih menggunakan BSI. Terlebih lagi untuk pembayaran SPP di kampus saya ditransfer ke bank jenis BSI”⁵²

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa narasumber peneliti yang diketahui merupakan mahasiswa dari Sekolah Tinggi Islam dan Bahasa Arab (STIBA) Makassar dengan program studi Perbandingan Madzhab mempertimbangkan rekomendasi dari dosen di kampus narasumber untuk memilih menggunakan bank yang berbasis syariah. Kampus narasumber peneliti juga mendukung akan eksistensi dari bank-bank syariah dengan pembayaran perkuliahan para mahasiswa ditujukan kepada bank yang berbasis syariah. Lembaga sosial pendidikan memiliki peranan yang kuat dalam mempengaruhi pola perilaku para anggota yang termasuk dalam kelompok sosial tersebut. Hal ini sesuai dengan pendapat narasumber peneliti lain bahwa :

“Di madrasah saya mendapatkan materi pelajaran mengenai bank syariah dan juga pelarangan riba sehingga saya memilih menggunakan produk Bank Syariah Indonesia (BSI).”⁵³

⁵² Yusril Tendeng, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Pincara tanggal 26 Januari 2023.

⁵³ Huda Samiyah, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Benteng tanggal 15 Juni 2023.

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa narasumber peneliti yang diketahui merupakan santriwati dari Pondok Pesantren Darul Abrar Bone mendapatkan informasi mengenai bank syariah serta informasi mengenai larangan praktik riba sehingga dari informasi-informasi itu, narasumber tersebut lebih memilih bertransaksi menggunakan produk dari bank syariah seperti Bank Syariah Indonesia (BSI).

Hasil penelitian yang telah dipaparkan berdasarkan wawancara dengan narasumber, penulis dapat mengetahui bahwa faktor budaya berupa nilai budaya anti riba dan sub budaya berupa kelompok keagamaan serta kelas sosial berdasarkan pendidikan yang termasuk dalam faktor kebudayaan mempengaruhi preferensi masyarakat untuk bertransaksi di Bank Syariah Indonesia (BSI).

b. Faktor Sosial

Faktor sosial merupakan faktor yang menjadi motif masyarakat untuk memilih bertransaksi pada suatu bank yang dipicu oleh interaksi yang terjadi didalam kehidupan bermasyarakat yang mencakup kelompok referensi, keluarga serta peran dan status.

Masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang dalam kehidupan sehari-hari senantiasa bersosialisasi satu sama lain baik secara langsung maupun tidak langsung. Hasil sosialisasi tersebut berdampak kepada perubahan pola perilaku masyarakat termasuk perilaku bertransaksi yang dilakukan oleh masyarakat. Seperti pendapat dari narasumber peneliti :

“Pertama kali tau bank ini dari keluarga namanya Dr. Badaruddin Haba, Lc., MA., dia itu ustadzh jadi bisa dibilang agamanya bagus. Dia cerita bahwa ada bank yang bagus digunakan. Dari situ saya tertarik buka rekening di bank ini.”⁵⁴

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa narasumber peneliti menjadikan keluarga sebagai kelompok referensi. Dengan didasarkan kepada ilmu dan

⁵⁴ Adi Haba, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Benteng 2 tanggal 03 Februari 2023.

pengetahuan agama yang dimiliki oleh keluarga narasumber, dibuktikan dengan latar belakang pendidikan dan profesinya sebagai ustadzh di salah satu pondok pesantren yang ada di kabupaten Pinrang yaitu Pondok Pesantren Ittihadiyah Tanre Assona Pinrang seperti yang tertera pada gambar 4.1 yang diambil dari postingan akun resmi *facebook* dari Pondok Pesantren Ittihadiyah Tanre Assona Pinrang sehingga menjadikan keluarga narasumber peneliti tersebut sebagai rujukan dalam memilih jenis bank yang akan digunakan untuk bertransaksi.



Gambar 4.1. Kelompok Referensi Masyarakat

Lingkungan sosial menimbulkan hubungan interaksi yang terjalin antar masyarakat. Semakin kuat hubungan dengan masyarakat lain, maka semakin besar pula peluang untuk mempengaruhi perilaku bertransaksi. Hal ini sesuai dengan pendapat narasumber peneliti :

“Saya tau BSI ini dari saudaraku, dia sudah lama menggunakan bank ini. Saudaraku itu menjelaskan bahwa ada bank yang tidak ada potongan tiap bulannya. Makanya saya mau gunakan.”⁵⁵

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa berawal dari saudara narasumber peneliti yang diketahui bernama Adi bin Haba yang merupakan nasabah yang sudah

⁵⁵ Abd. Rahman, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Benteng 2 tanggal 01 Februari 2023.

cukup lama pada Bank Syariah Indonesia (BSI) memberikan informasi kepada narasumber peneliti sehingga mendapatkan informasi bahwa Bank Syariah Indonesia (BSI) tidak membebankan biaya administrasi bulanan kepada nasabah yang dimiliki. Dari berbagai informasi yang didapatkan sehingga narasumber peneliti juga memilih menggunakan bank tersebut. Hal tersebut dibuktikan pada gambar 4.2.



Gambar 4.2. Kartu Keluarga Masyarakat

Lingkungan keluarga membentuk sistem transformasi berperilaku. Interaksi yang terjalin antar anggota keluarga memiliki magnet tersendiri yang mampu untuk merubah pola perilaku bertransaksi masyarakat. Seperti yang diungkapkan oleh narasumber peneliti :

“Saya memilih menggunakan BSI ini disebabkan karena suami saya juga menggunakan bank ini.”⁵⁶

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa narasumber peneliti memilih menggunakan produk Bank Syariah Indonesia (BSI) dalam bertransaksi dipengaruhi oleh suami dari narasumber peneliti yang lebih dahulu menggunakan produk Bank Syariah Indonesia (BSI) dalam bertransaksi. Selain lingkungan keluarga, peran dan status masyarakat kecamatan Patampunua pada suatu kelompok turut menjadi faktor lain yang memicu transformasi bertransaksi masyarakat. Seperti yang diungkapkan oleh narasumber peneliti :

⁵⁶ Nurhasanah Rasmin, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Benteng tanggal 14 Januari 2023.

“Sebagai penanggung jawab untuk pengumpulan dana untuk kegiatan Daurah Menghafal Al-Qur’an Pincara, maka dalam mengumpulkan dana dari para donatur saya membuka rekening Bank Syariah Indonesia (BSI).”⁵⁷

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa berawal dari kegiatan keagamaan yang bernama Daurah Menghafal Al-Qur’an, narasumber peneliti berstatus sebagai penanggung jawab dan berperan untuk mengumpulkan dana dari para donatur. Untuk mengkomunikasikan peranan dan status narasumber peneliti, maka narasumber peneliti memilih menggunakan produk dari Bank Syariah Indonesia (BSI) dalam pengumpulan dana untuk kegiatan keagamaan tersebut. Hal tersebut dibuktikan dengan gambar 4.3.



Gambar 4.3. Rekening Tabungan Penanggung Jawab dan Pamflet Kegiatan Daurah Menghafal Al-Qur’an Pincara

Hasil penelitian yang telah dipaparkan berdasarkan wawancara dengan narasumber, penulis dapat mengetahui bahwa kelompok referensi, keluarga serta peran dan status masyarakat yang termasuk dalam faktor sosial ikut mempengaruhi preferensi masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang untuk bertransaksi di Bank Syariah Indonesia (BSI).

⁵⁷ Yusril Tendeng, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Pincara tanggal 26 Januari 2023.

c. Faktor Pribadi

Faktor pribadi merupakan faktor yang menjadi motif masyarakat untuk memilih bertransaksi pada suatu bank yang didasari oleh hal-hal yang bersifat pribadi. Faktor-faktor pribadi seringkali menyebabkan masyarakat mengalami perubahan dalam berperilaku. Perubahan tersebut disebabkan oleh berbagai hal. Menurut narasumber peneliti :

“Sebelumnya saya adalah nasabah bank konvensional yaitu BRI, seiring berjalannya waktu dengan semakin bertambahnya usia, orang akan berfikir untuk lebih dekat kepada Allah. Makanya, menurut ceramah yang saya dengar bahwa bank konvensional itu haram karena ada ribanya sedangkan bank syariah itu halal karena tidak ada ribanya. Karena itulah saya beralih ke bank syariah yaitu BRI Syariah yang sekarang berubah menjadi Bank Syariah Indonesia (BSI).”⁵⁸

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa narasumber peneliti dengan modal ilmu agama yang diperoleh dari ceramah-ceramah agama, menimbulkan kesadaran narasumber untuk senantiasa mendekatkan diri dengan penciptanya yaitu Allah swt. dengan cara melaksanakan apa yang diperintahkan dan jauhi segala apa yang dilarang. Umur dengan berbagai tahap siklus hidup yang telah dilalui oleh narasumber peneliti dengan dibekali ilmu agama menyebabkan narasumber mengalami transformasi dalam bertransaksi. Transformasi yang dialami adalah yang sebelumnya merupakan nasabah bank konvensional yaitu Bank Rakyat Indonesia (BRI) kemudian beralih menjadi nasabah bank syariah yaitu Bank Rakyat Indonesia (BRI) Syariah yang sekarang berubah menjadi Bank Syariah Indonesia (BSI). Ini juga membuktikan bahwa transformasi yang dialami dipicu oleh gaya atau pola hidup yang diterapkan oleh narasumber peneliti dengan menjauhi segala hal yang dilarang dalam syariat Islam seperti praktik transaksi riba. Hal tersebut sesuai dengan bukti yang tertera pada gambar 4.4.

⁵⁸ Hajrah Tulumbaraqah, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Benteng tanggal 24 Januari 2023.



Gambar 4.4. Buku Rekening Bank Konvensional dan Bank Syariah Masyarakat

Perubahan perilaku bertransaksi masyarakat juga dipengaruhi oleh pekerjaan yang dimiliki oleh masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang. Pekerjaan tersebut mampu memicu masyarakat untuk bertransformasi dalam bertransaksi. Seperti yang diungkapkan oleh narasumber peneliti :

“Saya gunakan untuk menabung uang hasil pemasukanku, apalagi di BSI tidak ada potongannya.”⁵⁹

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa narasumber peneliti yang diketahui berprofesi sebagai kuli bangunan, ketika mendapatkan upah yang lebih dari kebutuhan sehari-hari disisihkan untuk ditabung. Berawal dari upah yang didapatkan dari kerja keras sebagai kuli bangunan, narasumber peneliti memerlukan tempat menabung dengan alasan tambahan bahwa pihak Bank Syariah Indonesia (BSI) tidak memberikan biaya administrasi setiap bulan sehingga menyebabkan narasumber peneliti memilih menggunakan produk Bank Syariah Indonesia (BSI) dalam bertransaksi.

Hasil penelitian yang telah dipaparkan berdasarkan wawancara dengan narasumber, penulis dapat mengetahui bahwa umur, gaya hidup serta pekerjaan yang dimiliki oleh masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang yang termasuk dalam faktor pribadi ikut mempengaruhi preferensi masyarakat untuk bertransaksi di Bank Syariah Indonesia (BSI).

⁵⁹ Abd. Rahman, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Benteng 2 tanggal 01 Februari 2023.

d. Faktor Psikologi

Faktor psikologi merupakan faktor yang menjadi motif masyarakat untuk memilih bertransaksi pada suatu bank yang didasari kepada psikologis konsumen. Hubungan antara faktor psikologi dengan preferensi bank oleh masyarakat yaitu pilihan masyarakat yang dipengaruhi oleh motivasi, persepsi, proses belajar serta kepercayaan dan sikap.

Masyarakat kecamatan Patampanua terdorong untuk memilih bertransaksi didasarkan kepada pemenuhan kebutuhan. Atas dasar kebutuhan tersebut sehingga mendorong masyarakat untuk melakukan transaksi. Seperti yang diungkapkan oleh salah satu narasumber peneliti :

“Saya perlu tempat penyimpanan uang yang aman.”⁶⁰

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa narasumber peneliti menyadari akan perlunya untuk menyimpan uang di tempat yang aman sehingga melahirkan rasa ingin memiliki tempat penyimpanan uang yang aman. Hal tersebutlah yang mendorong narasumber peneliti untuk memilih menabung uang di bank yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI). Selain itu, menurut narasumber peneliti yang lain :

“Allah swt. melarang kita untuk berbuat riba, dan saya memilih BSI agar terhindar dari riba.”⁶¹

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa narasumber peneliti memiliki persepsi bahwa Bank Syariah Indonesia (BSI) tidak mengandung riba. Persepsi tersebut dibangun atas informasi-informasi yang didapatkan oleh narasumber peneliti mengenai pelarangan riba dalam bertransaksi. Informasi-informasi yang diperoleh dipelajari oleh masyarakat sehingga kemudian berdampak kepada perubahan dalam

⁶⁰ Adi Haba, Nasabah Bank Syariah Indonesia (BSI), *Wawancara* di Benteng 2 tanggal 03 Februari 2023.

⁶¹ Yusril Tendeng, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Pincara tanggal 26 Januari 2023.

berperilaku transaksi. Hal ini juga dirasakan oleh narasumber peneliti yang lain, menurut narasumber peneliti :

“Menurut ceramah-ceramah yang saya dengar melalui hp, bank konvensional itu haram karena ada ribanya sedangkan bank syariah itu halal karena tidak ada ribanya. Karena itulah saya beralih ke bank syariah.”⁶²

Melalui media pembelajaran yaitu *handpone*, narasumber peneliti mendengar dakwah yang disampaikan oleh pendakwah dan mendapatkan informasi bahwa pada bank konvensional terdapat riba yang diharamkan dalam Islam dan bank yang tidak mengandung riba yaitu bank syariah. Melalui proses pembelajaran tersebut, narasumber peneliti mengalami transformasi dalam bertransaksi yaitu yang awalnya merupakan nasabah bank konvensional kemudian beralih menjadi nasabah bank syariah seperti Bank Syariah Indonesia (BSI). Transformasi yang dialami oleh masyarakat didukung dengan kepercayaan yang dibangun oleh masyarakat terhadap bank tersebut. Hal ini juga diungkapkan oleh narasumber peneliti yang lain bahwa :

“Saya yakin bank syariah seperti BSI ini dapat menjadi solusi bagi masyarakat muslim seperti kita orang pinrang yang lebih banyak beragama Islam yang mau jauh-jauh dari riba.”⁶³

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa kepercayaan narasumber peneliti terhadap Bank Syariah Indonesia (BSI) membangun citra dari bank tersebut. Narasumber peneliti menilai bahwa Bank Syariah Indonesia (BSI) mampu menjadi solusi bagi masyarakat yang ingin terhindar dari segala bentuk praktik transaksi riba. Kepercayaan masyarakat terhadap suatu bank akan melahirkan sikap atau tindakan yang positif berupa memilih menggunakan bank yang dipercaya dalam bertransaksi. Seperti yang diungkapkan oleh narasumber peneliti :

⁶² Hajrah Tulumbaraqah, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Benteng tanggal 24 Januari 2023.

⁶³ Abd. Rahman, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Benteng 2 tanggal 01 Februari 2023.

“Saya memilih buka rekening di bank ini karena cocok seperti kita ini orang Islam.”⁶⁴

Hasil penelitian yang telah dipaparkan berdasarkan wawancara dengan narasumber, penulis dapat mengetahui bahwa motivasi, persepsi, proses belajar serta kepercayaan dan sikap yang termasuk dalam faktor psikologi mempengaruhi preferensi masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang untuk bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI).

2. Pengambilan Keputusan Masyarakat Kecamatan Patampanua Pinrang dalam Bertransaksi Pada Bank Syariah Indonesia (BSI)

Masyarakat dalam mengambil keputusan untuk bertransaksi pada suatu jenis bank melalui serangkaian proses atau langkah-langkah. Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan peneliti terhadap masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang, adapun proses pengambilan keputusan masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang untuk melakukan transaksi di Bank Syariah Indonesia (BSI) yaitu sebagai berikut :

a. Pengenalan Masalah

Pengenalan masalah merupakan tahap timbulnya kesadaran masyarakat atas suatu kebutuhan yang dipicu oleh faktor internal ataupun faktor eksternal sehingga mendorong masyarakat untuk melakukan transaksi pada suatu bank.

Faktor internal merupakan faktor yang menjadi pemicu kesadaran masyarakat akan kebutuhan bertransaksi pada suatu bank yang berasal dari diri masyarakat itu sendiri. Menurut narasumber peneliti :

“Awal mulanya ada insentif untuk almarhum bapakku sebagai pegawai syara’ di masjid. Saya sebagai perwakilan keluarga yang mengurus pencairan bersama dengan bapak Sakinah. Jadi saya perlu untuk menyimpan uang ini.”⁶⁵

⁶⁴ Adi Haba, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Benteng 2 tanggal 03 Februari 2023.

⁶⁵ Adi Haba, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Benteng 2 tanggal 03 Februari 2023.

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa berawal dari santunan jaminan kematian yang diberikan oleh pemerintah kabupaten Pinrang kepada almarhum ayah narasumber peneliti bernama Haba sebagai khatib di Masjid Nurul Hidayah sebesar Rp. 42.000.000 seperti pada gambar 4.5. Berdasarkan situasi ekonomi tersebut, narasumber peneliti menyadari perlunya jasa bank untuk menyimpan dana tersebut.



Gambar 4.5. Santunan Pemerintah

Faktor internal lain yang menjadi pemicu masyarakat sadar akan kebutuhan bertransaksi pada suatu bank menurut narasumber peneliti yang lain yaitu :

“Awalnya saya mau tabung uang hasil pemasukanku, terus ada saudara yang kasih tau tentang ini BSI ndada potongannya.”⁶⁶

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa narasumber peneliti yang diketahui merupakan pekerja kuli bangunan berinisiatif untuk menabung sebagian upah yang didapatkan dari jeri payahnya sebagai kuli bangunan. Berdasarkan indikator pekerjaan narasumber peneliti sehingga menyadarkan narasumber peneliti perlunya jasa bank untuk menyimpan upah dari pekerjaannya sebagai kuli bangunan. Adapun besaran upah yang disisihkan oleh narasumber peneliti seperti setoran awal yang tertera pada gambar 4.6.



Gambar 4.6. Nominal Upah yang Ditabung

⁶⁶ Abd. Rahman, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Benteng 2 tanggal 01 Februari 2023.

Masyarakat dalam tahap pengenalan masalah bukan hanya dipicu oleh faktor internal tetapi juga dipicu oleh faktor eksternal. Faktor eksternal merupakan faktor yang menjadi pemicu kesadaran bagi masyarakat akan kebutuhan bertransaksi pada suatu bank yang berasal dari luar diri masyarakat. Menurut narasumber peneliti :

“Awal mulanya itu saya dengar ceramah, bank yang konvensional itu beriba karena ada bunganya sedangkan bank syariah tidak. Saya butuh bank yang sesuai dengan aturan dalam agama Islam.”⁶⁷

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa tahap pengenalan kebutuhan narasumber peneliti diawali dari sumber informasi berupa ceramah yang didapatkan dari para pendakwah sehingga menyadarkan narasumber peneliti untuk bertransaksi menggunakan bank yang sesuai syariat Islam. Narasumber peneliti menjadikan mereka sebagai kelompok referensi atau acuan dalam menggunakan jenis bank sehingga memicu narasumber peneliti untuk membutuhkan bank yang beroperasi sesuai syariat Islam.

Faktor eksternal lain yang memicu kesadaran masyarakat untuk membutuhkan alat transaksi pada suatu bank menurut narasumber peneliti yang lain yaitu :

“Mulanya kami membuat kegiatan bernama Daurah Menghafal Al-Quran Pincara, kami butuh dana untuk kelangsungan kegiatan ini. Sebagai penanggung jawab, saya butuh fasilitas bank untuk menyimpan dana.”⁶⁸

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa narasumber peneliti berstatus sebagai penanggung jawab dan berperan dalam pengumpulan dana dari para donatur. Berangkat dari peran dan status narasumber peneliti pada kegiatan keagamaan yaitu Daurah Menghafal Al-Qur'an di Pincara sehingga timbul kesadaran bahwa

⁶⁷ Hajrah Tulmubaraqah, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Waawancara* di Benteng tanggal 24 Januari 2023.

⁶⁸ Yusril Tendeng, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Pincara tanggal 26 Januari 2023.

narasumber peneliti membutuhkan alat transaksi menabung untuk pengumpulan dana dari para donatur. Hal tersebut dapat dibuktikan pada gambar 4.3.

Hasil penelitian yang telah dipaparkan berdasarkan wawancara dengan narasumber, penulis dapat mengetahui bahwa kesadaran masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang untuk bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI) dipengaruhi oleh faktor internal berupa situasi ekonomi serta pekerjaan dan faktor eksternal berupa informasi dari kelompok referensi serta peran dan status.

b. Pencarian Informasi

Pencarian informasi merupakan tahap dalam mencari, menemukan dan mempelajari berbagai informasi mengenai suatu jenis bank melalui sumber-sumber informasi. Informasi yang didapatkan masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang mengenai Bank Syariah Indonesia (BSI) berasal dari berbagai sumber informasi.

Menurut narasumber peneliti :

“Saat itu saya mau menabung uang hasil pemasukanku, saudaraku yang memberi tau tentang bank ini. Dia sudah lama menggunakan bank ini. Saudaraku itulah yang menjelaskan bahwa tidak ada potongan pada bank ini, tidak sama dengan bank-bank lain kalau kita menyimpan uang selalu ada potongannya tiap bulan.”⁶⁹

Hasil wawancara di atas menunjukkan bagaimana proses pencarian informasi narasumber peneliti mengenai Bank Syariah Indonesia (BSI). Diawali dengan kesadaran narasumber peneliti untuk membutuhkan rekening tabungan, kemudian narasumber peneliti mencoba mencari informasi dengan bertanya kepada saudaranya tentang bank apa yang bagus digunakan untuk menabung yang kemudian saudara narasumber peneliti merekomendasikan Bank Syariah Indonesia (BSI) dengan alasan

⁶⁹ Abd. Rahman, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Benteng 2 tanggal 02 Februari 2023.

bahwa pihak bank tidak membebankan biaya administrasi per bulan kepada nasabah.

Hal ini juga diungkapkan oleh narasumber peneliti lainnya bahwa :

“Saya mengetahui informasi mengenai bank ini dari paman saya. Beliau menginformasikan bahwa bank ini tidak ada potongan bunganya.”⁷⁰

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa narasumber peneliti mendapatkan informasi mengenai Bank Syariah Indonesia (BSI) bersumber dari keluarga narasumber peneliti yaitu pamannya. Paman dari narasumber peneliti juga menginformasikan bahwa bank tersebut memiliki kelebihan yaitu tidak berbunga.

Hasil penelitian yang telah dipaparkan berdasarkan wawancara dengan narasumber, penulis dapat mengetahui bahwa masyarakat kecamatan Patampanu Pinrang dalam pencarian informasi terkait Bank Syariah Indonesia (BSI) melalui sumber informasi pribadi yaitu informasi yang berasal dari keluarga masyarakat.

c. Evaluasi Alternatif

Evaluasi alternatif merupakan tahap dalam membandingkan dan menyeleksi berbagai jenis bank melalui informasi terkait bank yang telah didapatkan. Informasi-informasi tersebut dievaluasi melalui berbagai aspek pertimbangan. Menurut narasumber peneliti :

“Utamanya yang sesuai syariat Islam. BSI tidak mengandung riba dan sesuai syariat Islam.”⁷¹

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa aspek yang menjadi pertimbangan narasumber peneliti dalam mengevaluasi bank untuk bertransaksi yaitu aspek kesyariahan dari suatu bank. Narasumber peneliti membutuhkan bank yang sesuai syariat Islam seperti bank yang tidak mengandung unsur riba. Menurut narasumber

⁷⁰ Hajrah Tulumbaraqah, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Benteng tanggal 24 Januari 2023.

⁷¹ Yusril Tendeng, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Pincara tanggal 26 Januari 2023.

peneliti Bank Syariah Indonesia (BSI) tidak mengandung riba sedangkan dalam bank konvensional terdapat praktik riba. Hal tersebut menunjukkan bahwa narasumber peneliti mengevaluasi bank berdasarkan tingkat kepuasan dalam memenuhi kebutuhan. Narasumber peneliti berikutnya dalam mengevaluasi bank ditinjau dari aspek pertimbangan yang lain. Menurut narasumber peneliti :

“Bank konvensional itu dikategorikan haram karena ada ribanya dan bank syariah itu halal karena tidak ada ribanya. Karena itulah saya memilih beralih ke bank syariah yaitu BRI Syariah yang sekarang berubah menjadi BSI.”⁷²

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa aspek yang menjadi pertimbangan narasumber peneliti dalam mengevaluasi bank yaitu manfaat dari sebuah bank berupa solusi untuk terhindar dari praktik riba. Narasumber peneliti dalam pengevaluasiannya mempertimbangkan bank yang dapat memberikan solusi bertransaksi sesuai syariat Islam seperti terhindar dari praktik riba dan Bank Syariah Indonesia (BSI) hadir ditengah-tengah masyarakat sebagai solusi untuk itu. Selain dua aspek pertimbangan di atas, narasumber peneliti yang lainnya juga mengevaluasi bank dari aspek yang berbeda. Menurut narasumber peneliti :

“Tidak ada potongannya tiap bulan tidak sama dengan bank-bank lain.”⁷³

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa aspek yang menjadi pertimbangan narasumber peneliti dalam mengevaluasi bank untuk bertransaksi yaitu dari segi biaya administrasi. Pada produk Bank Syariah Indonesia (BSI) tidak dibebankan atau bebas biaya administrasi bulanan sedangkan pada bank konvensional terdapat biaya administrasi tiap bulan. Hal tersebut menunjukkan bahwa narasumber peneliti dalam mengevaluasi bank berdasarkan atribut yang dapat memberikan manfaat dalam

⁷² Hajrah Tulumbaraqah, Nasabah Bank Syariah, *Wawancara* di Benteng tanggal 24 Januari 2023.

⁷³ Abd. Rahman, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Benteng 2 tanggal 01 Februari 2023.

memenuhi kebutuhan. Atribut produk pada Bank Syariah Indonesia (BSI) dari hasil wawancara dengan narasumber peneliti yaitu produk yang dimiliki tidak membebankan biaya administrasi bulanan kepada nasabah.

Hasil penelitian yang telah dipaparkan berdasarkan wawancara dengan narasumber, penulis dapat mengetahui bahwa masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang dalam mengevaluasi pilihan jenis bank dengan pertimbangan bahwa Bank Syariah Indonesia (BSI) memberikan kepuasan dalam memenuhi kebutuhan bertransaksi sesuai syariah, Bank Syariah Indonesia (BSI) memberikan manfaat berupa solusi untuk terhindar dari praktik riba dan atribut produk dari Bank Syariah Indonesia (BSI) yang tidak membebankan biaya administrasi setiap bulan kepada nasabah. Dengan mempertimbangkan hal tersebut sehingga masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang dalam bertransaksi memilih Bank Syariah Indonesia (BSI).

d. Keputusan

Keputusan merupakan tahap dalam penggunaan jenis bank untuk bertransaksi setelah melalui proses pengevaluasian dan membangun minat terhadap satu dari sekian banyak jenis bank. Dalam maksud keputusan penggunaan bank untuk bertransaksi, terdapat faktor yang dapat mempengaruhi diantara minat dan keputusan bertransaksi. Menurut narasumber peneliti :

“Karena saudara saya yang mengatakan bagus, jadi saya juga gunakan.”⁷⁴

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa sikap orang lain mempengaruhi keputusan narasumber peneliti untuk memutuskan apakah akan tetap melakukan transaksi atau tidak. Disebabkan pendapat saudara narasumber peneliti yang positif

⁷⁴ Abd. Rahman, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Benteng 2 tanggal 01 Februari 2023.

terhadap Bank Syariah Indonesia (BSI) sehingga memantapkan keputusan narasumber peneliti untuk bertransaksi di Bank Syariah Indonesia (BSI).

Keputusan transaksi dilakukan dengan menggunakan produk-produk yang terdapat pada Bank Syariah Indonesia (BSI). Menurut narasumber peneliti :

“Saya menggunakan rekening tabungan easy wadiah.”⁷⁵

Narasumber lain juga berpendapat :

“Namanya tabungan wadiah.”⁷⁶

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa setelah menentukan preferensi bertransaksi di Bank Syariah Indonesia (BSI) dan dengan mempertimbangkan sikap orang lain, narasumber peneliti kemudian memutuskan menggunakan produk-produk yang dimiliki oleh Bank Syariah Indonesia (BSI). Produk yang digunakan narasumber peneliti seperti yang tertera pada gambar 4.7.



Gambar 4.7. Produk Bank yang Digunakan Masyarakat

Hasil penelitian yang telah dipaparkan berdasarkan wawancara dengan narasumber, penulis dapat mengetahui bahwa masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang memutuskan bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI) dipengaruhi oleh sikap orang lain dengan menggunakan rekening tabungan easy wadiah.

⁷⁵ Yusril Tendeng, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Pincara tanggal 26 Januari 2023.

⁷⁶ Adi Haba, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Benteng 2 tanggal 03 Februari 2023.

e. Perilaku Pasca Keputusan

Perilaku pasca keputusan merupakan tahap yang memberikan penilaian terhadap jenis bank yang telah digunakan dalam bertransaksi yang kemudian direalisasikan kepada perilaku bertransaksi selanjutnya. Perilaku masyarakat pasca transaksi akan berbeda-beda sesuai dengan apa yang dirasakan setelah bertransaksi pada bank tersebut. Menurut narasumber peneliti :

“Puas karena isi tabungan saya aman-aman saja di rekening.”⁷⁷

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa narasumber peneliti merasa puas setelah bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI) dengan alasan bahwa pihak bank amanah dengan saldo tabungan yang dimiliki oleh narasumber peneliti. Hal ini juga dibenarkan oleh narasumber peneliti yang lain. Menurut narasumber peneliti :

“Puasnya disamping isi tabungan tidak berubah, pelayanan dari karyawannya baik dan busananya juga tertutup sesuai dengan ajaran dalam Islam.”⁷⁸

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa narasumber peneliti pasca keputusan bertransaksi merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh pihak bank. Disamping amanah, penampilan dari karyawan bank yang menutup aurat ikut menunjang karena mencerminkan seorang muslimah yang menurut mereka sangat sesuai dengan bank yang berbasis syariah. Masyarakat memberikan penilaian positif terhadap pelayanan yang diberikan oleh pihak Bank Syariah Indonesia (BSI). Penilaian-penilaian tersebut berpotensi melahirkan perilaku pasca transaksi yang positif pula. Hal ini sesuai dengan pendapat narasumber peneliti :

“Saya akan lanjut.”⁷⁹

⁷⁷ Huda Samiyah, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Benteng tanggal 15 Juni 2023.

⁷⁸ Hajrah Tulumbaraqah, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Benteng tanggal 24 Januari 2023.

⁷⁹ Yusril Tendeng, Nasabah Bank Syariah, *Wawancara* di Pincara tanggal 26 Januari 2023.

Narasumber peneliti lain turut menegaskan :

“Iya, tetap akan menabung disitu.”⁸⁰

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa narasumber peneliti pasca keputusan bertransaksi akan melakukan transaksi berlanjut setelah merasakan kepuasan atas layanan dari pihak Bank Syariah Indonesia (BSI). Namun lain halnya dengan narasumber peneliti selanjutnya, narasumber tersebut mengatakan :

“Tidak puasnya itu karena ATM nya tidak ada disini. Pengalaman sebelumnya, saya pernah butuh sekali uang jadi saya mau melakukan penarikan. Ketika sampai di kantor, ATM nya rusak belum diperbaiki. Jadi saya pulang ke kampung untuk menarik uang dan ternyata biaya penarikannya lumayan karena beda jenis bank. Setelah hari itu, saya tidak aktif menggunakan bank ini. Apalagi disini ATM dan bank linknya rata BRI.”⁸¹

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa narasumber peneliti merasa kurang puas dengan pelayanan dari Bank Syariah Indonesia (BSI) disebabkan pengalaman ketika narasumber peneliti membutuhkan uang tetapi pada saat sampai di lokasi bank, mesin Anjungan Tunai Mandiri (ATM) pada bank tersebut rusak sehingga mengharuskan narasumber peneliti menarik uang di kampung dengan bank jenis lain karena mesin Anjungan Tunai Mandiri (ATM) dari Bank Syariah Indonesia (BSI) hanya ada di kantor bank tersebut. Dari pengalaman kurang baik tersebut, narasumber peneliti memilih untuk tidak aktif bertransaksi di Bank Syariah Indonesia (BSI) dan kembali menggunakan jenis bank yang sebelumnya digunakan dengan pertimbangan bahwa alat penunjang transaksi seperti mesin Anjungan Tunai Mandiri (ATM) dan bank link lebih mudah didapatkan seperti yang tertera pada gambar 4.8.

⁸⁰ Adi Haba, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Benteng 2 tanggal 03 Februari 2023.

⁸¹ Hajrah Tulumbaraqah, Nasabah Bank Syariah Indonesia, *Wawancara* di Benteng tanggal 24 Januari 2023.



Gambar 4.8. Alat Penunjang Transaksi yang Terdapat di Wilayah Masyarakat

Hasil penelitian yang telah dipaparkan berdasarkan wawancara dengan narasumber, penulis dapat mengetahui bahwa terdapat dua jenis pascatransaksi masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang di Bank Syariah Indonesia (BSI). Pertama, masyarakat merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh pihak bank dengan nilai tambah bahwa penampilan dari karyawan bank yang sesuai dengan syariat Islam sehingga masyarakat memilih untuk melakukan transaksi berlanjut dan yang kedua masyarakat merasa kurang puas disebabkan oleh alat penunjang transaksi hanya ada di lokasi bank tidak tersebar di wilayah masyarakat seperti bank jenis lain sehingga masyarakat memilih untuk tidak melakukan transaksi berlanjut di Bank Syariah Indonesia (BSI).

B. Pembahasan

1. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Preferensi Masyarakat Kecamatan Patampanua Pinrang dalam Memutuskan Bertransaksi Pada Bank Syariah Indonesia (BSI)

Penelitian ini sebelumnya telah memaparkan data tentang faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang dalam memutuskan bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI). Berdasarkan pemaparan hasil penelitian tersebut, peneliti menemukan empat faktor yang dapat mempengaruhi preferensi masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang dalam memutuskan bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI) yaitu faktor

kebudayaan, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologi. Selanjutnya, peneliti membahas temuan berupa empat faktor tersebut sebagai berikut :

a. Faktor Kebudayaan

Faktor kebudayaan menurut Nugroho J. Setiadi terdiri dari tiga indikator yaitu budaya, sub budaya dan kelas sosial. Budaya merupakan penentu paling mendasar dari perilaku seseorang. Budaya memiliki bagian yang lebih spesifik yang disebut sub budaya. Jadi, setiap budaya terdiri dari sub-sub budaya⁸². Dalam penerapan indikator budaya dan sub budaya sebagai faktor kebudayaan yang mempengaruhi preferensi ini yaitu masyarakat lebih memilih untuk bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI) dipengaruhi oleh budaya anti riba yang diterapkan oleh masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang terlebih khusus kepada kelompok keagamaan seperti masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang yang beragama Islam. Kedua indikator tersebut yaitu budaya anti riba dan sub budaya berupa kelompok keagamaan didukung oleh Deliati dan Sri Nurrabdiah Pratiwi bahwa kebudayaan merupakan serangkaian tindakan dan aktifitas manusia yang berpola dan dapat mempengaruhi perilaku konsumen.⁸³

Indikator lain yang termasuk dalam faktor kebudayaan yaitu kelas sosial. Kelas sosial merupakan pengelompokan masyarakat berdasarkan stratifikasi sosial. Stratifikasi sosial tersebut bisa berdasarkan penghasilan, pendidikan, pekerjaan maupun area geografis.⁸⁴ Dalam penerapan indikator kelas sosial sebagai faktor kebudayaan yang mempengaruhi preferensi ini yaitu masyarakat lebih memilih bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI) dipengaruhi oleh interaksi yang terjalin didalam lembaga sosial pendidikan yang dimiliki oleh masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang. Indikator kelas sosial berdasarkan pendidikan juga didukung oleh Damiani bahwa pendidikan bukan hanya memberikan status tetapi juga turut mempengaruhi selera, nilai serta gaya pengolahan informasi seseorang.⁸⁵

⁸² Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2013), h. 10.

⁸³ Deliati dan Sri Nurrabdiah Pratiwi, *Psikologi Pendidikan Implementasi Dalam Strategi Pembelajaran* (Medan: Umsu Press, 2022), h. 28.

⁸⁴ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2013), h. 10.

⁸⁵ Damiani, dkk., *Perilaku Konsumen* (Depok: PT Rajagrafindo Persada, 2017), h. 130.

b. Faktor Sosial

Faktor sosial menurut Nugroho J. Setiadi terdiri dari tiga indikator yaitu kelompok referensi, keluarga serta peran dan status. Kelompok referensi merupakan pihak yang dijadikan sebagai acuan sehingga mempengaruhi perilaku seseorang baik secara langsung maupun tidak langsung.⁸⁶ Dalam penerapan indikator kelompok referensi sebagai faktor sosial yang mempengaruhi preferensi ini yaitu masyarakat memilih untuk bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI) dipengaruhi oleh keluarga yang dijadikan sebagai acuan dengan didasarkan kepada ilmu maupun pengetahuan agama yang dimiliki. Keluarga dalam kehidupan pembelian dibedakan menjadi keluarga orientasi dan keluarga prokreasi. Dalam penerapan indikator keluarga sebagai faktor sosial yang mempengaruhi preferensi ini yaitu masyarakat memilih untuk bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI) dipengaruhi oleh sesama saudara dan pasangan hidup dalam hal ini pasangan suami istri. Kedua indikator faktor sosial tersebut yaitu kelompok referensi dan keluarga didukung oleh Pupu Saeful Rahmat bahwa kebanyakan perilaku manusia dipelajari, pembelajaran dilakukan dengan pengamatan melalui kondisi yang dialami oleh orang lain dan pengamatan meniru perilaku model.⁸⁷

Indikator lain yang termasuk dalam faktor sosial yaitu peran dan status. Peran dan status merupakan bentuk partisipasi seseorang dalam sebuah kelompok.⁸⁸ Dalam penerapan indikator peran dan status sebagai faktor sosial yang mempengaruhi preferensi ini yaitu masyarakat memilih untuk bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI) untuk mengkomunikasikan statusnya sebagai penanggung jawab dengan peranan dalam mengumpulkan dana dari para donatur pada kegiatan Daurah Menghafal Al-Qur'an Pincara. Hal tersebut juga didukung oleh Philip Kotler dan Gerry Amstrong bahwa setiap peran membawa status yang mencerminkan

⁸⁶ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2013), h. 11.

⁸⁷ Pupu Saeful Rahmat, *Perkembangan Peserta Didik* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2018), h. 228.

⁸⁸ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2013), h. 11.

penghargaan yang diberikan masyarakat dan orang sering kali memilih produk yang menunjukkan statusnya dalam masyarakat.⁸⁹

c. Faktor Pribadi

Faktor pribadi menurut Nugroho J. Setiadi terdiri dari tiga indikator yaitu umur, pekerjaan dan gaya hidup. Umur dengan segala tahap siklus hidup seringkali menyebabkan seseorang mengalami transformasi dalam berperilaku.⁹⁰ Dalam penerapan indikator umur sebagai faktor pribadi yang mempengaruhi preferensi ini yaitu masyarakat dengan umur yang dimiliki menyadarkan untuk senantiasa melaksanakan segala perintah dan menjauhi segala larangan dalam agamanya sehingga bertransformasi dari nasabah bank konvensional menjadi bank syariah. Hal tersebut juga didukung oleh Suharno dan Yudi Sutaro bahwa bertambahnya umur seseorang dari anak-anak menjadi remaja, dewasa dan seterusnya mempengaruhi jenis kebutuhan maupun selera.⁹¹

Indikator lain yang termasuk dalam faktor pribadi yaitu pekerjaan. Dalam penerapan indikator pekerjaan sebagai faktor yang mempengaruhi preferensi ini yaitu masyarakat lebih memilih bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI) dalam rangka menabung upah dari pekerjaan yang dimiliki. Hal ini juga didukung oleh Siska Yuli Anita bahwa pembelian barang dan jasa akan sangat dipengaruhi oleh apa pekerjaan dan jabatan dari seseorang.⁹² Selain itu, indikator lain yang termasuk dalam faktor pribadi yaitu gaya hidup. Gaya hidup berkaitan dengan pola hidup yang diterapkan oleh seseorang dalam kehidupan sehari-hari.⁹³ Dalam penerapan indikator gaya hidup sebagai faktor pribadi yang mempengaruhi preferensi ini yaitu masyarakat lebih memilih bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI) dipengaruhi oleh gaya hidup halal dengan menjauhi segala praktik transaksi riba. Gaya hidup halal (*Halal*

⁸⁹ Philip Kotler dan Gerry Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2004), h. 224.

⁹⁰ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2013), h. 11.

⁹¹ Suharno dan Yudi Sutaro, *Marketing in Practice* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), h. 85.

⁹² Siska Yuli Anita, dkk., *Perilaku Konsumen* (Bandung: CV. Intelektual Manifes Media, 2023), h. 10.

⁹³ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Kosumen* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2013), h. 12.

Lifestyle) merupakan pola tingkah laku dalam kehidupan sehari-hari yang menerapkan nilai-nilai Islam.⁹⁴ Hal ini juga didukung oleh Philip Kotler dan Kevin Lane Keller bahwa gaya hidup menunjukkan pola kehidupan orang yang bersangkutan yang tercermin dalam kegiatan, minat dan pendapatannya.⁹⁵

d. Faktor Psikologi

Faktor psikologi menurut Nugroho J. Setiadi terdiri dari empat indikator yaitu motivasi, persepsi, proses belajar serta kepercayaan dan sikap. Motivasi merupakan dorongan untuk memenuhi suatu kebutuhan, baik itu yang bersifat biogenik ataupun bersifat psikogenik.⁹⁶ Dalam penerapan indikator motivasi sebagai faktor psikologi yang mempengaruhi preferensi ini yaitu masyarakat menyadari akan perlunya untuk memiliki tempat penyimpanan uang yang aman sehingga terdorong untuk menabung di Bank Syariah Indonesia (BSI). Hal ini didukung oleh Novianti dalam bukunya bahwa proses motivasi terjadi karena adanya kebutuhan, keinginan maupun harapan yang tidak terpenuhi kemudian menimbulkan hasrat sehingga mendorong seseorang melakukan suatu perilaku tertentu guna memenuhi kebutuhan, keinginan dan hasratnya tersebut.⁹⁷

Indikator lain yang termasuk dalam faktor psikologi yaitu persepsi. Persepsi merupakan tanggapan dari analisis berbagai informasi yang diterima.⁹⁸ Dalam penerapan indikator persepsi sebagai faktor psikologi yang mempengaruhi preferensi ini yaitu masyarakat lebih memilih untuk bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI) disebabkan oleh persepsi yang diciptakan oleh masyarakat dari proses menganalisis informasi bahwa Bank Syariah Indonesia (BSI) tidak mengandung riba. Hal ini juga didukung oleh Irham Fahmi bahwa persepsi merupakan proses yang

⁹⁴ Ade Nur Rohim dan Prima Dwi Priyatno, "Pola Konsumsi dalam Hidup Halal," *Maro: Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis* 4. No. 2 (2021): 9.

⁹⁵ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Prinsip-Prinsip Pemasaran Jilid 1* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2009), h. 175.

⁹⁶ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2013), h. 12.

⁹⁷ Novianti Br Gultom dkk., *Analisis Perilaku Konsumen* (Bandung: CV. Media Sains Indonesia, 2022), h. 128.

⁹⁸ Nugroho J. Setidadi, *Perilaku Konsumen* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2013), h. 13.

digunakan oleh seseorang untuk memilih, mengorganisasikan dan mengartikan masukan informasi untuk menciptakan gambaran yang memiliki arti.⁹⁹

Indikator selanjutnya yang termasuk dalam faktor psikologi yaitu proses belajar. Proses belajar merupakan tahap dalam memperoleh berbagai pembelajaran.¹⁰⁰ Dalam penerapan indikator proses belajar sebagai faktor psikologi yang mempengaruhi preferensi ini yaitu masyarakat lebih memilih untuk bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI) dipengaruhi oleh pembelajaran melalui media *handpone* dengan mendengarkan dakwah yang disampaikan pendakwah mengenai pengharaman riba yang terdeteksi ada pada bank konvensional dan bank syariah hadir sebagai solusi untuk bank yang bebas riba. Indikator proses belajar juga didukung oleh Hengki bahwa pembelajaran merupakan proses yang sifatnya berkesinambungan yang dapat dilakukan melalui pengamatan sendiri ataupun proses berpikir dalam menggunakan produk atau jasa yang diperoleh melalui bantuan media informasi saat ini.¹⁰¹

Indikator lain yaitu kepercayaan dan sikap juga termasuk dalam faktor psikologi. Kepercayaan dan sikap merupakan dua hal yang sepaket karena kepercayaan yang dimiliki oleh seseorang akan melahirkan sikap atas kepercayaan tersebut.¹⁰² Dalam penerapan indikator kepercayaan dan sikap sebagai faktor psikologi yang mempengaruhi preferensi ini yaitu masyarakat lebih memilih bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI) dipengaruhi oleh penilaian masyarakat yang mempercayai Bank Syariah Indonesia (BSI) dapat menjadi solusi untuk masyarakat yang berusaha untuk menghindari dari segala bentuk praktik transaksi riba. Dari kepercayaan tersebut masyarakat menyikapi dengan baik yaitu memilih menggunakan produk dari bank tersebut. Indikator kepercayaan dan sikap didukung oleh Ujang Suwarman bahwa pembentukan sikap konsumen sering kali menggambarkan hubungan antara

⁹⁹ Irham Fahmi, *Teori dan Teknik Pengambilan Keputusan: Kualitatif dan Kuantitatif* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), h. 128.

¹⁰⁰ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2013), h. 14.

¹⁰¹ Hengki Mangiring Parulian Simamata dkk., *Manajemen Perilaku Konsumen dan Loyalitas* (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021), h. 57.

¹⁰² Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2013), h. 14.

kepercayaan, sikap dan perilaku. Ketiganya saling mempengaruhi, kepercayaan akan mempengaruhi seseorang dalam bersikap dan sikap membentuk perilaku seseorang.¹⁰³

2. Proses Pengambilan Keputusan Masyarakat Kecamatan Patampanua Pinrang dalam Bertransaksi Pada Bank Syariah Indonesia (BSI)

Penelitian ini sebelumnya telah memaparkan data tentang proses pengambilan keputusan masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang dalam bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI). Berdasarkan pemaparan hasil penelitian tersebut, peneliti menemukan lima tahap yang dilalui masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang dalam proses memutuskan bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI) yaitu pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan dan perilaku pasca keputusan. Selanjutnya peneliti membahas proses tersebut secara berurutan sebagai berikut :

a. Pengenalan Masalah

Tahap pertama dalam proses pengambilan keputusan yaitu pengenalan masalah. Pengenalan masalah merupakan kondisi seseorang dalam memahami suatu kebutuhan yang dipicu oleh rangsangan berupa faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal meliputi umur dan tahap daur hidup, situasi ekonomi, pekerjaan, agama, gaya hidup dan psikologi sedangkan faktor eksternal meliputi keluarga, kelompok acuan, peran dan status, budaya serta kelas sosial.¹⁰⁴ Dalam penerapan tahap pengenalan masalah pada proses pengambilan keputusan oleh masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang yaitu masyarakat menyadari akan kebutuhan fasilitas bertransaksi menggunakan produk dari Bank Syariah Indonesia (BSI) yang dipicu oleh faktor internal berupa situasi ekonomi yang dirasakan oleh masyarakat dan upah dari pekerjaan yang dimiliki oleh masyarakat. Selain itu, dipicu pula oleh faktor eksternal berupa kelompok referensi maupun peran masyarakat dalam mengumpulkan dana

¹⁰³ Ujang Suwarman, *Perilaku Konsumen: Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2022), h. 135-136.

¹⁰⁴ Suwanto, *Manajemen Pemasaran* (Semarang: Karya Abadi Jaya, 2015), h. 100-113.

dari para donatur pada kegiatan keagamaan dengan status sebagai penanggung jawab. Berdasarkan faktor-faktor tersebut sehingga masyarakat memahami bahwa masyarakat membutuhkan fasilitas bertransaksi pada suatu bank. Proses pengenalan masalah tersebut juga didukung oleh Yossie Rossanty bahwa proses pembelian oleh konsumen diawali sejak konsumen mengenali kebutuhan atau masalah. Kebutuhan tersebut ditimbulkan oleh rangsangan internal dan rangsangan eksternal.¹⁰⁵

b. Pencarian Informasi

Tahap kedua dalam proses pengambilan keputusan yaitu pencarian informasi. Setelah seseorang mengenali, memahami atau menyadari akan suatu kebutuhan maka selanjutnya akan berusaha untuk mencari informasi mengenai hal yang dibutuhkan melalui berbagai sumber informasi. Dalam penerapan tahap pencarian informasi pada proses pengambilan keputusan oleh masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang yaitu masyarakat melakukan pencarian informasi mengenai Bank Syariah Informasi (BSI) melalui sumber informasi pribadi seperti keluarga. Proses pencarian informasi tersebut juga didukung oleh Schiffman dan Kanuk bahwa konsumen yang terangsang kebutuhannya akan terdorong untuk mencari informasi yang lebih banyak guna memenuhi kebutuhannya.¹⁰⁶

c. Evaluasi Alternatif

Tahap ketiga dalam proses pengambilan keputusan yaitu evaluasi alternatif. Setelah seseorang mendapatkan berbagai macam informasi, informasi-informasi tersebut kemudian dievaluasi melalui berbagai aspek pertimbangan. Dalam penerapan tahap evaluasi alternatif pada proses pengambilan keputusan masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang yaitu masyarakat melakukan pengevaluasian dengan tiga pertimbangan bahwa Bank Syariah Indonesia (BSI) memberikan kepuasan memenuhi kebutuhan bertransaksi sesuai syariat Islam sedangkan bank konvensional tidak sepenuhnya, Bank Syariah Indonesia (BSI) memberikan manfaat berupa solusi untuk

¹⁰⁵ Yossie Rossanty dkk., *Consumer Behavior in Era Millenial* (Medan: Lembaga Penelitian dan Penulisan Ilmiah Aqli, 2018), h. 17.

¹⁰⁶ Leon G. Schiffman dan Leslie Lazar Kanuk, *Perilaku Konsumen Edisi Ketujuh Diterjemahkan Oleh Zoelkifli Kasip* (Jakarta: PT. Indeks, 2008), h. 16.

terhindar dari praktik riba sedangkan bank konvensional mengandung unsur riba. Dengan mempertimbangkan unsur-unsur kesyariahan ini sejalan dengan aturan cara mengonsumsi seorang muslim yang terdapat dalam Q.S. Al-Baqarah/2: 168 yang dianjurkan untuk senantiasa mempertimbangkan unsur ke-*halalan* dan ke-*tayyiban-an*.

Aspek pertimbangan lain oleh masyarakat yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI) menawarkan atribut produk seperti tidak membebankan biaya administrasi setiap bulan kepada nasabah yang dimiliki sedangkan bank konvensional menerapkan bunga yang setiap bulan membebankan biaya administrasi tiap bulan kepada nasabah yang dimiliki. Dari ketiga aspek pertimbangan tersebut menyebabkan masyarakat memilih Bank Syariah Indonesia (BSI) dibandingkan bank yang lain. Proses evaluasi alternatif turut didukung oleh Philip Kotler dan Kevin Lane Keller bahwa terdapat tiga konsep dasar dalam proses evaluasi yaitu konsumen berusaha untuk memuaskan sebuah kebutuhan, konsumen mencari manfaat tertentu dari sebuah produk dan konsumen melihat atribut dengan berbagai kemampuan untuk menghantarkan manfaat yang diperlukan untuk memuaskan kebutuhan.¹⁰⁷

e. Keputusan

Tahap ke empat dalam proses pengambilan keputusan yaitu keputusan. Setelah melakukan pengevaluasian dan membangun preferensi, selanjutnya menentukan apakah akan memutuskan untuk bertransaksi atau tidak. Dalam penerapan tahap keputusan pada proses pengambilan keputusan bertransaksi masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang yaitu masyarakat dalam tahap antara maksud bertransaksi dengan keputusan bertransaksi mempertimbangkan sikap atau testimoni dari orang lain. Disebabkan sikap orang lain yang memberikan penilaian positif menyebabkan masyarakat memutuskan bertransaksi dengan menggunakan produk-produk Bank Syariah Indonesia (BSI). Proses keputusan ini sejalan dengan Nugroho J. Setiadi bahwa terdapat faktor yang timbul diantara minat membeli dan keputusan membeli yaitu sikap orang lain. Apabila sikap orang-orang tersebut positif, maka akan terjadi

¹⁰⁷ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi Ketiga Belas Jilid 1* (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2008), h. 184.

transaksi pembelian dan jika sikap orang tersebut negatif, maka individu tersebut dapat meninjau kembali niatnya untuk melakukan transaksi membel.¹⁰⁸

f. Perilaku Pasca Keputusan

Tahap ke lima dan merupakan tahap terakhir dalam proses pengambilan keputusan yaitu perilaku pasca keputusan. Setelah memutuskan untuk bertransaksi dengan menggunakan suatu produk, selanjutnya konsumen akan memberikan penilaian terhadap produk yang kemudian berdampak kepada perilaku bertransaksi selanjutnya. Dalam penerapan tahap pasca keputusan pada proses pengambilan keputusan masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang yaitu masyarakat setelah bertransaksi menggunakan produk dari Bank Syariah Indonesia (BSI) terdapat dua tipe tanggapan yaitu masyarakat merasa puas setelah melakukan transaksi sehingga akan melakukan transaksi berlanjut pada bank tersebut dan tidak merasa puas setelah melakukan transaksi sehingga tidak melakukan transaksi selanjutnya pada bank tersebut melainkan beralih kepada bank jenis lain dalam bertransaksi. Proses perilaku pasca keputusan ini didukung oleh Purboyo bahwa evaluasi pasca pembelian akan menimbulkan sikap puas atau tidak puas oleh konsumen dan hasil evaluasi akan berdampak kepada keinginan pembelian ulang atau tidak.¹⁰⁹

Kondisi pasca transaksi yang dialami oleh masyarakat perlu menjadi hal yang diperhatikan oleh pihak bank. Kebutuhan bertransaksi masyarakat selaku nasabah merupakan hal penting yang mesti dipenuhi oleh pihak bank karena kepuasan nasabah merupakan sebuah prioritas. Pihak bank juga harus senantiasa membuka diri untuk menerima segala kritik maupun saran serta melek terhadap kekurangan yang memang perlu untuk dibenahi. Hal-hal tersebut dimaksudkan agar tercipta rasa loyalitas pada diri nasabah sehingga senantiasa setia dan tidak berpaling kepada bank lain.

¹⁰⁸ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen: Perspektif Kontemporer pada Motif, Tujuan, dan Keinginan Konsumen* (Jakarta: PrenadaMedia Group, 2003), h. 17.

¹⁰⁹ Purboyo dkk., *Perilaku Konsumen (Tinjauan Konseptual & Praktik)* (Bandung: CV. Media Sains Indonesia, 2021), h. 4.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan sebelumnya terkait rumusan masalah pada penelitian ini, penulis menyimpulkan bahwa :

1. Faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang dalam bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI) dipengaruhi oleh faktor kebudayaan yang meliputi budaya anti riba, sub budaya berupa kelompok keagamaan dan kelas sosial berdasarkan pendidikan, faktor sosial yang meliputi kelompok referensi, keluarga serta peran dan status, faktor pribadi yang meliputi umur dengan segala tahapan dalam siklus hidup, pekerjaan dan gaya hidup serta faktor psikologi yang meliputi motivasi, persepsi, proses belajar serta kepercayaan dan sikap.
2. Proses pengambilan keputusan masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang dalam bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI) dimulai dengan pengenalan masalah atau kebutuhan yang dipicu oleh faktor internal berupa situasi ekonomi serta pekerjaan dan faktor eksternal berupa informasi dari kelompok referensi serta peran dan status. Tahap selanjutnya melakukan pencarian informasi melalui sumber informasi pribadi seperti keluarga. Setelah itu, masyarakat melakukan evaluasi dengan pertimbangan bahwa Bank Syariah Indonesia (BSI) memberikan kepuasan memenuhi kebutuhan bertransaksi sesuai syariat Islam, memberikan manfaat berupa solusi untuk terhindar dari praktik riba dan atribut produk seperti tidak membebankan biaya administrasi setiap bulan. Dari pertimbangan tersebut, masyarakat kemudian memutuskan bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI) dengan pertimbangan sikap orang lain sehingga menggunakan produk bank seperti tabungan easy wadiah. Pada pasca transaksi terdapat dua tipe tanggapan yaitu merasa puas dan akan

melakukan transaksi selanjutnya serta tidak puas dan tidak melakukan transaksi selanjutnya.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan sebelumnya pada penelitian ini, penulis dapat memberikan masukan berupa saran sebagai berikut :

1. Kepada Bank Syariah Indonesia (BSI) diharapkan lebih mempertimbangkan lagi faktor-faktor yang dapat mempengaruhi preferensi masyarakat seperti faktor kebudayaan, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologi serta perilaku bertransaksi masyarakat dalam merancang strategi pemasaran, meningkatkan sosialisasi terhadap masyarakat terkait sistem dan produk yang dimiliki, memperluas jaringan kantor khususnya pada daerah-daerah yang jauh dari perkotaan sehingga lebih mudah dijangkau oleh masyarakat dan memperbanyak fasilitas penunjang transaksi seperti mesin Anjungan Tunai Mandiri (ATM) di lingkungan masyarakat.
2. Kepada peneliti selanjutnya diharapkan menambah sumber informasi, dalam hal ini narasumber peneliti yang lebih bervariasi lagi agar diperoleh hasil yang lebih baik dari penelitian penulis.

DAFTAR PUSTAKA

Kementrian Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an. 2019.

Buku

Anita, Siska Yuli dkk. *Perilaku Konsumen*. Bandung: CV. Intelektual Manifes Media. 2023.

Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press. 2001.

Asri, Marwan. *Marketing Cetakan Kedua*. Yogyakarta: BPFE Universitas Gadjah Mada. 1990.

Basrowi dan Suwandi. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT. Rineka Cipta. 2008.

Damiati dkk. *Perilaku Konsumen*. Depok: PT. Rajagrafindo Persada. 2017.

Deliati dan Sri Nurabdiah. *Psikologi Pendidikan Implementasi Dalam Strategi Pembelajaran*. Medan: Umsu Press. 2022.

Emzir. *Metodologi Penelitian Kualitatif: Analisis Data*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada. 2011.

Fahmi, Irham. *Teori dan Teknik Pengambilan Keputusan: Kualitatif dan Kuantitatif*. Jakarta: Rajawali Press. 2016.

Fardillah, Frena dkk. *Perbankan Syariah Indonesia*. Cirebon: Penerbit Insania. 2021.

Febriansah, Risky Eka dan Dewi Ratiwi Meiliza. *Buku Ajar Teori Pengambilan Keputusan*. Sidoarjo: UMSIDA Press. 2020.

Gultom, Novianti BR dkk. *Analisis Perilaku Konsumen*. Bandung: CV. Media Sains Indonesia. 2022.

Gunawan, Iman. *Metode Penelitian Kualitatif: Teori dan Praktik*. Jakarta: PT. Bumi Aksara. 2016.

- Harahap, Ardhansyah Putra dan Dwi Saraswati. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Surabaya: CV. Jakad Media Publishing. 2020.
- Haryanto, Rudy. *Manajemen Pemasaran Bank Syariah (Teori dan Praktik)*. Madura: Duta Media Publishing. 2020.
- Ismail. *Manajemen Perbankan : Dari Teori Menuju Aplikasi*. Jakarta: Prenadamedia Group. 2018.
- Kotler, Philip dan Gerry Armstrong. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Penerbit Erlangga. 2004.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran Edisi Ketiga Belas Jilid 1*. Jakarta: Penerbit Erlangga. 2008.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller, *Prinsip-Prinsip Pemasaran Jilid 1*. Jakarta: Penerbit Erlangga. 2009.
- Leniwati, Driana dan Endang Dwi Wahyuni. *Nilai Branding dalam Berbagai Perspektif*. Malang: UMM Press. 2021.
- Ma'ruf, Hendri. *Pemasaran Ritel*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. 2006.
- Purboyo dkk. *Perilaku Konsumen (Tujuan, Konseptual & Praktik)*. Bandung: CV. Media Sains Indonesia. 2021.
- Rahmat, Pupu Saeful. *Perkembangan Peserta Didik*. Jakarta: PT. Bumi Aksara. 2018.
- Rahman, Alfazur. *Doktrin Ekonomi Islam*. Yogyakarta: PT. Dana Bakti Wakaf. 1995.
- Rossanty, Yossie dkk. *Consumer Behavior in Era Millennial*. Medan: Lembaga Penelitian dan Penulisan Ilmiah Aqil. 2018.
- Ryandono, Muhammad Nafik Hadi dan Rofiul Wahyudi. *Manajemen Bank Islam: Pendekatan Syariah dan Praktek*. Yogyakarta: UAD Press. 2018.
- Sedarmayanti dan Syarifudin Hidayat. *Metodologi Penelitian*. Bandung: CV. Mandar Maju. 2011.
- Schiffman, Leon G. dan Leslie Lazar Kanuk. *Perilaku Konsumen Edisi Ketujuh Diterjemahkan Oleh Zoelkifli Kasip*. Jakarta: PT. Indeks. 2008.

- Semiawan, Conny R. *Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakter dan Keunggulannya*. Jakarta: Grasindo. 2010.
- Setiadi, Nugroho J. *Business Economics and Managerial Decision Making: Aplikasi Teori Ekonomi dan Pengambilan Keputusan Manajerial*. Jakarta: Kencana. 2008.
- Setiadi, Nugroho J. *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Prenadamedia Group. 2013.
- Setiadi, Nugroho J. *Perilaku Konsumen: Perspektif Kontemporer pada Motif, Tujuan, dan Keinginan Konsumen*. Jakarta: Prenadamedia Group. 2003.
- Simamata, Hengki Mngiring Parulian dkk. *Manajemen Perilaku Konsumen dan Loyalitas*. Medan: Yayasan Kita Menulis. 2021.
- Simamora, Bilson. *Riset Pemasaran Falsafah, Teori, dan Aplikasi*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. 2004.
- Suharno dan Yudi Sutaro. *Marketing in Practice*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2010.
- Sunarti, Kamanto. *Pengantar Sosiologi*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. 2004.
- Suwanto. *Manajemen Pemasaran*. Semarang: Karya Abadi Jaya. 2015.
- Suwarman, Ujang. *Perilaku Konsumen: Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*. Bogor: Ghalia Indonesia. 2022.
- Syaekhu, Ahmad dan Suprianto. *Teori Pengambilan Keputusan*. Yogyakarta: Zahir Publishing. 2021.
- Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka. 1994.
- Tohirin. *Metode Penelitian Kualitatif dalam Pendidikan dan Bimbingan Konseling*. Jakarta: PT Raja Grafindo. 2012.
- Tjiptono, Fandi. *Pemasaran Jasa*. Malang: Bayumedia Publishing. 2006.
- Wirosa. *Penghimpunan Dana dan Distribusi Bagi Hasil Usaha Bank Syariah*. Jakarta: PT. Grasindo. 2005.
- Zubair, Muhammad Kamal dkk. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah IAIN Parepare Tahun 2020*. Parepare: IAIN Parepare Nusantara Press. 2020.

Skripsi dan Jurnal

- Anam, Chairul. "Pengaruh Komitmen Beragama, Pengetahuan Agama, dan Orientasi Agama Terhadap Preferensi Masyarakat Pada Bank Syariah Di Surabaya." *Jurnal Studi Manajemen dan Bisnis* 3, no. 1 (2016): 80–89.
- Anburika, Nudiya. "Pengaruh Minat dan Preferensi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk-Produk di Bank Syariah Mandiri KCP Tulungagung." *Skripsi; Jurusan Perbankan Syariah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Tulungagung*. 2018.
- Chanadilla, Cicitha. "Preferensi Masyarakat Desa Amohola Menjadi Nasabah di Bank Syariah." *Skripsi; Program Studi Perbankan Syariah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri*. 2022.
- Darwis. "Minat Masyarakat Kota Watampone Untuk Menggunakan Jasa Perbankan Syariah." *Al-Mashrafiyah: Jurnal Ekonomi, Keuangan, Dan Perbankan Syariah* 2, no. 1 (2018): 43.
- Firmansyah, Herlan. "Teori Rasionalitas dalam Pandangan Ilmu Ekonomi Islam." *El-Ecosy : Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Islam* 1, no. 1 (2021): 34–50.
- Hasibuan, Nilma Sari. "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Preferensi Masyarakat Kecamatan Batangtoru Untuk Menggunakan Produk dan Jasa Bank Syariah." *Skripsi; Program Studi Perbankan Syariah, Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan*. 2021.
- Ibrahim, Sri Wahyuni, Muhammad Kamal Zubair, dan Zainal Said. "Persepsi Masyarakat Muslim Paleteang Pinrang Terhadap Eksistensi Perbankan Syariah." *Jurnal Banco* 3 (2021): 39.
- Muhlis dan Damirah. "Strategi Optimalisasi Manajemen Pengelolaan KJKS BMT Al Markaz Al Islami Makassar." *Iqtishaduna: Jurnal Ekonomi & Keuangan Islam* 10, no. 1 (2019): 65.
- Munawaroh. "Analisis Perilaku Nasabah dalam Pengambilan Keputusan Terhadap Produk Pembiayaan (Studi Pada PT. BNI Syariah Kantor Cabang Tanjung Karang)." *Skripsi; Program Studi Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung*. 2018.
- Munawir dan Maskupah. "Analisis Persepsi, Preferensi, Sikap dan Perilaku Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIS Sambas Terhadap Produk Perbankan Syariah." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* 3, no. 1 (2022): 41-45.
- Rohim, Ade Nur dan Prima Dwi Priyatno. "Pola Konsumsi dalam Gaya Hidup Halal." *More: Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis* 4, no. 2. 2021.
- S, Andi Bahri. "Etika Konsumsi Dalam Perspektif Ekonomi Islam." *Hunafa: Jurnal Studia Islamika* 11, no. 2 (2014): 349.
- Simatupang, Bachtiar. "Peranan Perbankan dalam Meningkatkan Perekonomian Indonesia." *JRAM (Jurnal Riset Akuntansi Multiparadigma)* 6, no. 2 (2019): 136.

Sulistiowati, Wahyuni N, dkk. "Analisis Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian dengan Kepercayaan Konsumen Sebagai Variabel Intervening." *The Journal of Business and Management Research* 4, no. 1 (2022): 2.

Trisela, Intan Pramudita, and Ulfi Pristiana. "Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Bank Syariah dengan Bank Konvensional yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014 - 2018." *JEM17: Jurnal Ekonomi Manajemen* 5, no. 2 (2021): 86.

Internet

<https://pinrangkab.bps.go.id>

<https://www.bi.go.id>

<https://www.ojk.go.id>



LAMPIRAN



	KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA INSTITUT AGAMA ISLAN NEGERI PAREPARE FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang 91131 Telp. (0421) 21307
	VALIDASI INSTRUMEN PENELITIAN PENULISAN SKRIPSI

NAMA MAHASISWA : MASNA AZIZAH
 NIM : 19.2300.014
 FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 PRODI : PERBANKAN SYARIAH
 JUDUL : PREFERENSI MASYARAKAT PINRANG
 TERHADAP KEPUTUSAN BERTRANSAKSI PADA
 BANK SYARIAH INDONESIA (BSI)

PEDOMAN WAWANCARA

Wawancara Untuk Masyarakat Pinrang yang Bertransaksi Pada Bank Syariah Indonesia (BSI)

1. Pengenalan Masalah

Bagaimana pandangan anda mengenai kehadiran Bank Sariah Indonesia (BSI) di kabupaten Pinrang?

Bagaimana awal mula sehingga anda menyadari membutuhkan produk Bank Syariah Indonesia (BSI) dalam bertransaksi?

Apakah ada kebutuhan atau produk tertentu sehingga anda bertransaksi di Bank Syariah Indonesia (BSI)?

2. Pencarian Informasi

Dari mana anda mendapatkan informasi mengenai Bank Syariah Indonesia (BSI)?

Siapa yang mengenalkan dan merekomendasikan anda untuk bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI)?

3. Evaluasi Alternatif

Bagaimana langkah-langkah atau proses anda dalam memilih suatu bank untuk bertransaksi?

Hal apa yang menyebabkan sehingga anda tertarik dan menjatuhkan pilihan untuk bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI) ketimbang bank lain?

4. Keputusan

Apa produk Bank Syariah Indonesia (BSI) yang anda gunakan dalam bertransaksi?

Hal apa yang menyebabkan anda memutuskan untuk bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI)?

5. Perilaku Pasca Keputusan

Apakah produk yang telah anda gunakan dalam bertransaksi di Bank Syariah Indonesia (BSI) sudah memenuhi kebutuhan anda?

Apakah anda merasa puas setelah melakukan transaksi di Bank Syariah Indonesia (BSI)?

Hal apa yang menyebabkan anda merasa puas setelah melakukan transaksi di Bank Syariah Indonesia (BSI)?

Apakah anda akan melakukan transaksi berlanjut di Bank Syariah Indonesia (BSI)?

Setelah mencermati instrumen dalam penelitian skripsi mahasiswa sesuai dengan judul diatas, maka instrumen tersebut dipandang telah memenuhi kelayakan untuk digunakan dalam penelitian yang bersangkutan.

Parepare, 20 Desember 2022

Mengetahui,

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping

(Dr. Zainal Said, M.H.)

(Darwis, S.E., M.Si.)

NIP. 1976118 200501 1 002

NIDN. 2020058102

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini adalah :

Nama Lengkap : NURHASANAH RASMIN

Umur : 38 Thn

Alamat : BENTENG

Pekerjaan : IBU RUMAH TANGGA

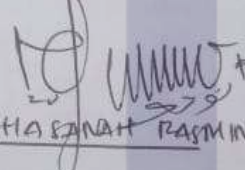
Bahwa benar telah diwawancarai oleh Masna Azizah untuk keperluan penelitian skripsi dengan judul penelitian "*Preferensi Masyarakat Pinrang Terhadap Keputusan Bertransaksi Pada Bank Syariah Indonesia (BSI)*".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang,

19/2/2023

Yang bersangkutan,


NURHASANAH RASMIN

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini adalah :

Nama Lengkap : *Hajrah Tulumbaragah, S.Pd.*

Umur : *30 Tahun*

Alamat : *Benteng*

Pekerjaan : *Guru*

Bahwa benar telah diwawancarai oleh Masna Azizah untuk keperluan penelitian skripsi dengan judul penelitian "*Preferensi Masyarakat Pinrang Terhadap Keputusan Bertransaksi Pada Bank Syariah Indonesia (BSI)*".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 24 Januari 2023

Yang bersangkutan,

Hajrah
Hajrah Tulumbaragah

PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini adalah :

Nama Lengkap : Yusrii Tendeng

Umur : 21 Thn

Alamat : Pincara

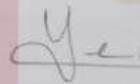
Pekerjaan : Penanggung Jawab Dana Donatur

Bahwa benar telah diwawancarai oleh Masna Azizah untuk keperluan penelitian skripsi dengan judul penelitian "*Preferensi Masyarakat Pinrang Terhadap Keputusan Bertransaksi Pada Bank Syariah Indonesia (BSI)*".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 06 Januari 2023

Yang bersangkutan,



Yusrii Tendeng

PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini adalah :

Nama Lengkap : Abd. Rahman

Umur : 36 Tahun


Alamat : Benteng 2

Pekerjaan : Wiraswasta

Bahwa benar telah diwawancarai oleh Masna Azizah untuk keperluan penelitian skripsi dengan judul penelitian *“Preferensi Masyarakat Pinrang Terhadap Keputusan Bertransaksi Pada Bank Syariah Indonesia (BSI)”*.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 01 Februari 2023
Yang bersangkutan,


Abd. Rahman

PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini adalah :

Nama Lengkap : *Adi Haba*

Umur : *49 Tahun*

Alamat : *Benteng 2*

Pekerjaan : *Petani*

Bahwa benar telah diwawancarai oleh Masna Azizah untuk keperluan penelitian skripsi dengan judul penelitian "*Preferensi Masyarakat Pinrang Terhadap Keputusan Bertransaksi Pada Bank Syariah Indonesia (BSI)*".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 03 Februari 2023

Yang bersangkutan,



Adi Haba

PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini adalah :

Nama Lengkap : A. Nurafni

Umur : 21 Tahun

Alamat : Maiimpung

Pekerjaan : Mahasiswa

Bahwa benar telah diwawancarai oleh Masna Azizah untuk keperluan penelitian skripsi dengan judul penelitian "*Preferensi Masyarakat Pinrang Terhadap Keputusan Bertransaksi Pada Bank Syariah Indonesia (BSI)*".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 14 Juni

2023

Yang bersangkutan,



A. Nurafni

PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini adalah :

Nama Lengkap : *Huda Samiyah*

Umur : *16 tahun*

Alamat : *Benteng*

Pekerjaan : *Pelajar*

Bahwa benar telah diwawancarai oleh Masna Azizah untuk keperluan penelitian skripsi dengan judul penelitian "*Preferensi Masyarakat Pinrang Terhadap Keputusan Bertransaksi Pada Bank Syariah Indonesia (BSI)*".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 15 Juni 2023
Yang bersangkutan,

Huda Samiyah
Huda Samiyah

PAREPARE

TRANSKIP WAWANCARA

Transkrip hasil wawancara dengan masyarakat kecamatan Patampanua Pinrang yang bertransaksi di Bank Syariah Indonesia (BSI).

Nama Narasumber : Adi Haba

Tanggal Wawancara : 03 Februari 2023

1. Pengenalan Masalah

Bagaimana pandangan anda mengenai kehadiran Bank Syariah Indonesia (BSI) di kabupaten Pinrang?

Jawaban : Maballo, biasanna napau tu tau-tau banga tau sallange, jadi bank yang aturang-aturanga itu sesuai sama hukum dalam Islam. Masa mengaku agamanya Islam joke napake te e bank. Jadi kupilih buka rekening di bank ini karena coco pada kita-kita ini tau sallange.

Bagaimana awal mula sehingga anda membutuhkan produk Bank Syariah Indonesia (BSI) dalam bertransaksi?

Jawaban : Pammulannatu, ada masuk insentif untuk almarhum amboku yang pegawai sara' di masjid. Saya sebagai perwakilan keluarga yang mengurus pencairan sama bapak Sakinah. Jadi paralluka tempat simpan ini uang e.

Apakah ada kebutuhan atau produk tertentu sehingga anda bertransaksi di Bank Syariah Indonesia (BSI)?

Jawaban : Pada ngena paralluka tempat simpan uang yang aman.

2. Pencarian Informasi

Dari mana anda mendapatkan informasi mengenai Bank Syariah Indonesia (BSI)?

Jawaban : Dari cerita-cerita sama keluargaku kutau ini bank.

Siapa yang mengenalkan dan merekomendasikan anda untuk bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI)?

Jawaban : Pertama kali tahu bank ini dari keluargaku namanya Dr. Badaruddin Haba, Lc., MA. dia itu ustazh jadi bisa dibilang kalau ilmu agamanya itu bagus. Dia cerita bilang ada bank yang bagus dipakai, banyak dia jelaskan. Dari ceritanya ini kutau itu bank dan disitumi tertarikka buka rekening disitu bank e.

3. Evaluasi Alternatif

Bagaimana langkah-langkah atau proses anda dalam memilih suatu bank untuk bertransaksi?

Jawaban : Yang penting aman ditempat simpan uangta.

Hal apa yang menyebabkan sehingga anda tertarik dan menjatuhkan pilihan untuk bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI) ketimbang bank lain?

Jawaban : Karena ceritanya tadi itu keluargaku.

4. Keputusan

Apa produk Bank Syariah Indonesia (BSI) yang anda gunakan dalam bertransaksi?

Jawaban : Sanganna tabungan wadiah.

Hal apa yang menyebabkan anda memutuskan untuk bertransaksi pada Bank Syariah Indonesia (BSI)?

Jawaban : Karena keluargaku banyak yang pakai dan kurasa lebih aman disimpan disitu bank.

5. Perilaku Pasca Keputusan

Apakah produk yang telah anda gunakan dalam bertransaksi di Bank Syariah Indonesia (BSI) sudah memenuhi kebutuhan anda?

Jawaban : Iya, memenuhi.

Apakah anda merasa puas setelah melakukan transaksi di Bank Syariah Indonesia (BSI)?

Jawaban : Iya.

Hal apa yang menyebabkan anda merasa puas setelah melakukan transaksi di Bank Syariah Indonesia (BSI)?

Jawaban : Penyebabnya itu setelah bertransaksi di BSI, merasa terbantuka, uang yang kusimpan aman dan utuh.

Apakah anda akan melakukan transaksi berlanjut di Bank Syariah Indonesia (BSI)?

Jawaban : Iya, tetap akan menabung disitu.





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 91100, website: www.iainpare.ac.id, email: mail@iainpare.ac.id

Nomor : B.6211/In.39.8/PP.00.9/01/2023
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. BUPATI PINRANG
Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu
Di
KABUPATEN PINRANG

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama : MASNA AZIZAH
Tempat/ Tgl. Lahir : PINRANG, 12 AGUSTUS 2001
NIM : 19.2300.014
Fakultas/ Program Studi : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM/PERBANKAN SYARIAH
Semester : VII (TUJUH)
Alamat : BENTENG 1, KELURAHAN BENTENG, KECAMATAN
PATAMPANUA, KABUPATEN PINRANG

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah KABUPATEN PINRANG dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

PREFERENSI MASYARAKAT PINRANG TERHADAP KEPUTUSAN BERTRANSAKSI
PADA BANK SYARIAH INDONESIA (BSI)

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan Januari sampai selesai.

Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaa dan kerjasama diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

Parepare, 02 Januari 2023
Dekan,



Muzdalifah Muhammadun



PEMERINTAH KABUPATEN PINRANG
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
UNIT PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
 Jl. Jend. Sukawati Nomor 40. Telp/Fax : (0421)921695 Pinrang 91212

**KEPUTUSAN KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL
 DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU KABUPATEN PINRANG**
 Nomor : 503/0010/PENELITIAN/DPMPTSP/01/2023

Tentang

REKOMENDASI PENELITIAN

Memimbang : bahwa berdasarkan penelitian terhadap permohonan yang diterima tanggal 05-01-2023 atas nama MASNA AZIZAH, dianggap telah memenuhi syarat-syarat yang diperlukan sehingga dapat diberikan Rekomendasi Penelitian.

Mengingat :
 1. Undang - Undang Nomor 29 Tahun 1959;
 2. Undang - Undang Nomor 18 Tahun 2002;
 3. Undang - Undang Nomor 25 Tahun 2007;
 4. Undang - Undang Nomor 25 Tahun 2009;
 5. Undang - Undang Nomor 23 Tahun 2014;
 6. Peraturan Presiden RI Nomor 97 Tahun 2014;
 7. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 64 Tahun 2011 sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 7 Tahun 2014;
 8. Peraturan Bupati Pinrang Nomor 48 Tahun 2016; dan
 9. Peraturan Bupati Pinrang Nomor 38 Tahun 2019.

Memperhatikan :
 1. Rekomendasi Tim Teknis PTSP : 0021/R/T.Teknis/DPMPTSP/01/2023, Tanggal : 05-01-2023
 2. Berita Acara Pemeriksaan (BAP) Nomor : 0010/BAP/PENELITIAN/DPMPTSP/01/2023, Tanggal : 05-01-2023

MEMUTUSKAN

Menetapkan

KESATU

Memberikan Rekomendasi Penelitian kepada :

1. Nama Lembaga : INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE
2. Alamat Lembaga : JL. AMAL BAKTI NO. 08 SOREANG, PAREPARE
3. Nama Peneliti : MASNA AZIZAH
4. Judul Penelitian : PREFERENSI MASYARAKAT PINRANG TERHADAP KEPUTUSAN BERTRANSAKSI PADA BANK SYARIAH INDONESIA (BSI)
5. Jangka waktu Penelitian : 2 Bulan
6. Sasaran/target Penelitian : PIHAK BNK DAN NASABAH PADA BSI KCP PINRANG DAN MASYARAKAT PINRANG YANG BUKAN NASABAH PADA BSI
7. Lokasi Penelitian : Kecamatan Patampuan

KEDUA

Rekomendasi Penelitian ini berlaku selama 6 (enam) bulan atau paling lambat tanggal 05-07-2023.

KETIGA

Peneliti wajib mentaati dan melakukan ketentuan dalam Rekomendasi Penelitian ini serta wajib memberikan laporan hasil penelitian kepada Pemerintah Kabupaten Pinrang melalui Unit PTSP selambat-lambatnya 6 (enam) bulan setelah penelitian dilaksanakan.

KEEMPAT

Keputusan ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan, apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan, dan akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Pinrang Pada Tanggal 05 Januari 2023



Ditandatangani Secara Elektronik Oleh :

ANDI MIRANI, AP., M.Si

NIP. 197406031993112001

Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP

Selaku Kepala Unit PTSP Kabupaten Pinrang

Biaya : Rp 0,-



Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan BSR



**PEMERINTAH KABUPATEN PINRANG
KECAMATAN PATAMPANUA**

Jl. Bendung Benteng No. 21 Teppo Telp (0421) 3915050
TEPPO 91252

SURAT KETERANGAN
Nomor : 430/051/KP/III/2023

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : ASHAR A. S.ST
NIP : 198102090199912 1 003
Jabatan : Camat Patampanua

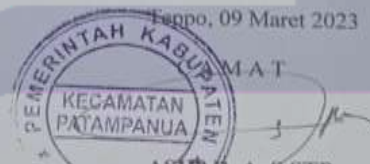
Menerangkan dengan sebenarnya bahwa Mahasiswa(i) yang tersebut di bawah ini :

Nama : MASNA AZIZAH
Universitas / Lembaga : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare
Jurusan : Perbangkan Syariah
Pekerjaan : Mahasiswi
Alamat : Benteng 1

Dinyatakan Selesai melaksanakan penelitian / wawancara dalam rangka penyusunan / pembuatan Skripsi dengan judul "**PREFERENSI MASYARAKAT PINRANG TERHADAP KEPUTUSAN BERTRANSAKSI PADA BANK SYARIAH INDONESIA (BSI)**" mulai 07 Januari s/d 07 Maret 2023, berdasarkan surat dari Kepala Dinas Penanaman Modal Dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Pinrang nomor : 503/0010/PENELITIAN/DPMPTSP/01/2023, tanggal 05 Januari 2023, Perihal *Rekomendasi Penelitian*.

Demikain Surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Teppo, 09 Maret 2023



ASHAR A. S. STP

Pangkat : Pembina

NIP : 198102090199912 1 003

Tembusan :

5. Bupati Pinrang Di Pinrang
6. Kepala Dinas Penanaman Modal Dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kab. Pinrang
7. Institut Agama Islam Negeri Parepare
8. Arsip..

DOKUMENTASI





Wawancara dengan Masyarakat Kecamatan Patampanua Pinrang

BIODATA PENULIS



MASNA AZIZAH, Lahir pada tanggal 12 Agustus 2001 di Pinrang, Sulawesi Selatan. Anak ke empat dari empat bersaudara dari pasangan Bapak Lukman dan Ibu Haspa. Penulis berkebangsaan Indonesia dan beragama Islam. Adapun latar belakang pendidikan penulis dimulai dari Raudhatul Athfal (RA) DDI Al-Furqan. Selanjutnya ke jenjang Sekolah Dasar (SD) yaitu Sekolah Dasar Negeri (SDN) 116 Patampanua. Penulis kemudian melanjutkan pendidikan di Madrasah Tsunawiyah (MTs) DDI Kaballangan dan Madrasah Aliyah (MA) DDI Kaballangan. Pada tahun 2019 terdaftar sebagai mahasiswa prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.