

PERILAKU PENGUSAHA TOKO KELONTONG DALAM MEMILIH PEMBIAYAAN PERBANKAN SYARIAH DI KOTA MATARAM

by Ihsan Rois

Submission date: 01-Mar-2022 09:47AM (UTC+0700)

Submission ID: 1773476189

File name: Lentera_Vol_19_No_2_September_2020.pdf (1.65M)

Word count: 7616

Character count: 45802

VOL. 19 . NO.2 September 2020

P- ISSN : 1693 - 6922

E-ISSN : 2540 - 7767

Jurnal LENTERA

Kajian Keagamaan, Keilmuan, dan Teknologi

SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM MIFTAHUL 'ULA (STAIM)
NGLAWAK KERTOSONO NGANJUK

19
Vol. 19 No. 2 September 2020

P- ISSN : 1693 - 6922

E-ISSN : 2540 - 7767

Jurnal

LENTERA

Kajian Keagamaan, Keilmuan dan Teknologi

SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM MIFTAHUL 'ULA (STAIM)

NGLAWAK KERTOSONO NGANJUK

Jurnal
LENTERA
Kajian Keagamaan, Keilmuan dan Teknologi

Jurnal Lentera: Kajian Keagamaan, Keilmuan dan Teknologi adalah jurnal yang diterbitkan oleh Sekolah Tinggi Agama Islam Mitahul 'Ula (STAIM) Nganjuk. Terbit Pertama Kali tahun 2002.

16
Jurnal Lentera: Kajian Keagamaan, Keilmuan dan Teknologi diterbitkan secara berkala, dua kali dalam setahun, yakni pada bulan maret dan september.

Kami mengundang para peneliti, akademisi dan pemerhati keilmuan untuk menyumbang artikel yang sesuai dengan standar ilmiah. Redaksi berhak melakukan revisi tanpa mengubah isi dan maksud tulisan. **Alamat Redaksi:** JL. KH. Abdul Fattah Nglawak Kertosono Nganjuk. Telp/Fax: (0358)552293; Email: staimlentera@gmail.com

Jurnal
LENTERA
Kajian Keagamaan, Keilmuan dan Teknologi

Editorial Team

Editor-in-Chief	: Lulud Wijayanti	(STAI Miftahul ‘Ula Nganjuk)
Managing Editors	: Aan Nasrullah	(STAI Miftahul ‘Ula Nganjuk)
Editorial Board	: Moh. Sulhan	(UIN Sunan Gunung Djati Bandung)
	: Subandi	(IAIN Raden Intan Lampung)
	: Hujair AH. Sanaky	(UII Yogyakarta)
	: Muhammad Thoyib	(IAIN Ponorogo)
	: Nur Fajar Arif	(UNISMA Malang)
	: Ismail S. Wekke	(STAIN Sorong Papua)
Editors	: Rony Harsoyo	(STAI Miftahul ‘Ula Nganjuk)
	: M. Mukhlisin	(STAI Miftahul ‘Ula Nganjuk)
	: Nilna Fauza	(STAI Miftahul ‘Ula Nganjuk)
	: M. Saini	(STAI Miftahul ‘Ula Nganjuk)
	: Yuli Khoirul Umah	(STAI Miftahul ‘Ula Nganjuk)
IT Support	: Aminul Wathon	(STAI Miftahul ‘Ula Nganjuk)

Jurnal

LENTERA

Kajian Keagamaan, Keilmuan dan Teknologi

CONTENTS

Ali Ridwan dan Ashif Az Zafi <i>Makna Keislaman Tradisi Pesta Lomban Di Jepara</i>	130-143
Mahfud <i>Implementasi Ajaran Islam Di Tengah Agama-Agama Di Indonesia</i>	144-157
Suharfani Almaisarah, Wulan Septy Lenggana, dan Shafa Editya Rachmawati <i>Peran Guru Akidah Akhlak Dalam Mencegah Dampak Negatif Internet Pada Peserta Didik</i>	158-173
Mohammad Adnan <i>Mengenal Dialog Dan Kerjasama Antar Umat Beragama Di Indonesia</i>	174-184
Hanif Maulaniam Sholah dan Fika Fitria <i>Analysis Of Figurative Language In The Five Selected Poems By J.C Down</i>	185-203
Silvia Riskha Fabriar dan Kurnia Muhajarah <i>Kajian Kitab Al Arba'in An Nawawiyah: Deskripsi, Metode Dan Sistematika Penyusunan</i>	204-212
Rizky Raharjo, Taufiq Chaidir dan Ihsan Ro'is <i>Perilaku Pengusaha Toko Kelontong Dalam Memilih Pembiayaan Perbankan Syariah Di Kota Mataram</i>	213-232

PERILAKU PENGUSAHA TOKO KELONTONG DALAM MEMILIH PEMBIAYAAN PERBANKAN SYARIAH DI KOTA MATARAM

Oleh:

Rizky Raharjo¹, Taufiq Chaidir², Ihsan Ro'is³

Email: rizkyraharjo89@gmail.com

Abstract:

This study aims to analyze how the behavior of grocery store entrepreneurs in choosing Islamic banking financing. This research uses qualitative methods, data collection was carried out by means of interviews. The informants in this study were Muslim grocery traders who trade in the city of Mataram. The conclusion is that all entrepreneurs need capital for their business. Sociologically, many entrepreneurs follow their relatives around them, namely fellow micro sector entrepreneurs who have already been in contact with Islamic banks so that they choose financing in the same place, then anthropologically, it is seen more broadly that entrepreneurs follow relationships with Islamic banks because of their family and apart from being both businessmen in the micro sector, these relatives are also Muslim, so this is cultured in the environment around him. In addition, the active role of Islamic banking marketing also participates in influencing entrepreneurs to take financing from Islamic banks. Second, its relation to Islamic economic principles. Some entrepreneurs take financing from Islamic banks just because they join in, while other entrepreneurs take financing from Islamic banks because they have knowledge of Islamic economic principles, namely avoiding usury. Grocery store entrepreneurs do not know about the existing products in Islamic banking, the product that is clearly known is the Sharia KUR and grocery store entrepreneurs also know that the product uses a murabahah contract. But on the other hand, quite a lot of entrepreneurs have also interacted with conventional financial institutions, according to entrepreneurs because of an urgent need.

Keywords: *Entrepreneur Behavior, Grocery Store Entrepreneur, Islamic Bank*

A. Pendahuluan

⁴ Ekonomi Islam menurut Abdul Mun'in al Jamal adalah kumpulan dasar-dasar umum tentang ekonomi yang digali dari Al Qur'an al Karim dan As Sunnah. Hampir senada dengan definisi ini, Muhammad Abdul Manan berpendapat, *Islamic Economic is a social sciens with studies the economic problems of a people imbued with the values of islami*. Ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi rakyat yang diilhami oleh nilai-nilai Islam. Hasanuzzaman, mendefinisikan ilmu ekonomi Islam adalah pengetahuan dan aplikasi dari ajaran dan aturan syariah yang mencegah ketidakadilan dalam memperoleh

¹ Mahasiswa Magister Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mataram

² Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mataram

³ Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mataram

⁴ sumber-sumber daya material memenuhi kebutuhan manusia yang memungkinkan untuk melaksanakan kewajiban kepada Allah dan masyarakat⁴.

⁵ Dalam *ushul fiqh*, ada kaidah yang menyatakan bahwa “*maa laa yatimm al-wajib illa bihi fa huwa wajib*”, yakni sesuatu yang harus ada untuk menyempurnakan yang wajib, maka ia wajib diadakan. Mencari nafkah (yakni melakukan kegiatan ekonomi) adalah wajib dan karena pada zaman modern ini kegiatan perekonomian tidak akan sempurna tanpa adanya lembaga perbankan, lembaga perbankan inipun wajib diadakan. Dengan demikian, maka kaitan antara ekonomi Islam dengan perbankan menjadi jelas⁵.

⁶ Namun, apa yang dirasakan dalam perekonomian saat ini merupakan bukti-bukti yang kongkrit tentang kegagalan sistem ekonomi ribawi dan praktek bunga dalam perbankan. Betapa banyak usaha masyarakat yang menjadi bangkrut karena rongrongan keharusan membayar bunga atas pinjaman modal yang diperoleh dari perbankan non-syariah. Belum lagi usaha bisa maju, kewajiban membayar bunga sudah menunggu, sehingga alih-alih usaha akan dapat berkembang, malah bunga pinjaman yang tidak terbayar justru akan naik berlipat-lipat, berbunga-bunga, demikian seterusnya. Meninggalkan praktik riba dan bunga yang dilarang agama, yang diterapkan di bank-bank dengan sistem ribawi haruslah dilakukan agar mendapat rahmah dan berkah dari Allah *Subhanahu Wa Ta'ala* dan dapat terhindar dari adzabNya, seperti yang dijelaskan oleh Rasulullah *Shalallahu Alaihi Wasalam* dalam sebuah hadits⁶,

“*Apabila riba dan perzinaan telah muncul di suatu daerah, berarti mereka telah menghalalkan bagi dirinya adzab dan siksa dari Allah*” (HR. Al-Hakim dalam Al-Mustadrak dan Al-Baihaqi dalam Syuab Al-Iman).

Perintah meninggalkan ribapun telah jelas disebutkan dalam Al Qur'an surat Al Baqarah ayat 279, bahwa diancamnya para pelaku riba dengan perang,

فَإِنْ لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ٢٧٩

Artinya :

“*Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari*

⁴ Rozalinda, 2014. *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi*. PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta. Hal : 2-3

⁵ Karim, Adiwarmun Azwar, 2010. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta. Hal : 14-15

⁶ Otoritas Jasa Keuangan, 2016. *Kumpulan Khotbah Bisnis dan keuangan Syariah*. Otoritas Jasa Keuangan, Surabaya. Hal : 162-163

pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya”⁷

⁷ Untuk mewujudkan disyariatkannya kegiatan ekonomi maka hendaklah pelaku ekonomi itu mempunyai pengetahuan tentang hukum-hukum syariat dalam kegiatannya, karena orang yang tidak mengetahui hukum-hukum syariat bisa melakukan perbuatan haram, dan bisa memanfaatkannya tanpa merasa. Karena itu Umar bin Khattab *Radhiyallahu Anhu* berkata “*Jangan berjual-beli di pasar kami kecuali orang yang berilmu, apabila tidak, dia akan memakan riba baik sengaja atau tidak*”. Umar bin Khattab *Radhiyallahu Anhu* mengawasi pasar-pasar untuk memastikan bahwa orang-orang mengetahui hukum-hukum syariat dari kegiatan mereka. Umar bin Khattab *Radhiyallahu Anhu* mengirim orang yang bertugas mengusir orang-orang yang tidak berilmu dari pasar, bahkan diriwayatkan bahwa beliau memukul orang yang duduk di pasar sedangkan dia tidak mengetahui hukum syariat⁸.

Maka untuk melawan prinsip riba dalam transaksi yang banyak terdapat pada produk perbankan konvensional di masyarakat, kemudian didirikanlah ¹³perbankan syariah. Sejak awal kelahirannya perbankan syariah dilandasi dengan kehadiran dua gerakan renaissance Islam modern : neorevivalis dan modernis. Tujuan utama dari pendirian lembaga keuangan berlandaskan etika ini adalah tiada lain sebagai upaya kaum muslimin untuk mendasari segenap aspek kehidupan ekonominya berlandaskan Al Qur’an dan As Sunnah⁹.

⁸ Sektor ekonomi di Indonesia secara faktual sebagian besar didukung oleh sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Pada saat krisis keuangan global yang terjadi pada tahun 2008 sangat dirasakan oleh banyak negara termasuk Indonesia. Perusahaan besar banyak terkena dampak dari krisis ini, namun berbeda dengan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Disaat krisis, UMKM tetap bertahan dengan usaha yang dijalankan dan mampu memainkan fungsi penyelamatan di beberapa sub-sektor. Hal ini menunjukkan bahwa sektor ini merupakan pilar utama perekonomian Indonesia¹⁰.

⁹ Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memainkan peranan strategis dalam pembangunan ekonomi bangsa. Selain dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, usaha semacam ini juga berperan dalam mendistribusikan hasil-hasil pembangunan. ⁹UMKM memiliki kontribusi yang sangat besar terhadap perekonomian Indonesia.

⁷ Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, 2019. *Al Qur’an dan Terjemahannya, Edisi Penyempurnaan 2019*. Lajnah Pentashihan Mushaf Al Qur’an, Jakarta. Hal : 62

⁸ Al Haritsi, Jaribah bin Ahmad, 2015. *Fikih Ekonomi Umar Bin Al-Khathab*. Pustaka Al-Kautsar, Jakarta Timur. Hal : 592

⁹ Antonio, Muhammad Syafi’i, 2015. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Gema Insani, Jakarta. Hal : 18

¹⁰ Jubaedah, Siti dan Rina Destiana, 2015. *Implikasi Pembiayaan Syariah Terhadap Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Cirebon*. Jurnal Logika, Volume XV, No. 3 Desember 2015. ISSN : 1978 - 2560.

Jaringannya tersebar ke berbagai pelosok negeri yang merangkul dan menghidupkan potensi masyarakat luas, sehingga kehidupan mereka berkembang menjadi lebih baik (Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional/Badan Perencanaan Pembangunan Nasional, 2018 : 274)¹¹. Meskipun demikian, UMKM masih memiliki permasalahan utama dalam pengembangannya, yaitu keterbatasan modal¹².

Perbankan merupakan salah satu agen pembangunan (*agent of development*) dalam kehidupan bernegara, karena fungsi utama dari perbankan adalah sebagai lembaga intermediasi keuangan (*financial intermediary institution*), yaitu lembaga yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan. Fungsi perbankan sebagai lembaga intermediasi keuangan juga menjadi *concern* dari perbankan syariah¹³.

Semenjak berdirinya perbankan dengan konsep syariah pada tahun 1998 hingga sekarang *market share* perbankan syariah baru mencapai lebih kurang 5 % saja, sementara perbankan syariah menjadi unggul dengan beragam produknya yang sangat bervariasi. Salah satu keunggulan perbankan syariah terletak pada sistem bagi hasilnya, sehingga tidak salah masyarakat menyebut bank syariah dengan bank bagi hasil, akan tetapi pada kenyataannya pembiayaan di perbankan syariah tidak didominasi oleh pembiayaan *mudharabah* dengan konsep bagi hasilnya, akan tetapi lebih didominasi oleh pembiayaan *murabahah*. Pembiayaan *murabahah* selalu menjadi primadona dibandingkan dengan produk perbankan syariah lainnya¹⁴.

Produk - produk pembiayaan bank syariah, khususnya *return bearing financing* yaitu bentuk pembiayaan yang secara komersial menguntungkan. Pemilik modal bersedia menanggung risiko kerugian dan nasabah juga memberikan keuntungan, yang ditujukan untuk menyalurkan investasi dan simpanan masyarakat ke sektor riil dengan tujuan produktif dalam bentuk investasi bersama (*investment financing*) yang dilakukan bersama mitra usaha (kreditor) menggunakan pola bagi hasil (*mudharabah dan musyarakah*) dan dalam bentuk investasi sendiri (*trade financing*) kepada yang membutuhkan pembiayaan menggunakan pola jual beli (*murabahah, salam, dan istishna*) dan pola sewa (*ijarah dan ijarah muntahiyah bit*

¹¹ Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional/Badan Perencanaan Pembangunan Nasional, 2018. *Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia 2019-2024*. Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional/Badan Perencanaan Pembangunan Nasional, Jakarta. Hal : 274

¹² Effendi, Jaenal dan Ditta Wardani, 2016. *Debt Financing dan Dampaknya Terhadap Usaha Mikro di Bogor*. Jurnal Al Muzara'ah, Vol. 4, No. 2, 2016. ISSN p : 2337-6333 ; e : 2355-4363.

¹³ Kara, Muslimin, 2013. *Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*. Jurnal Ahkam, Vol. XIII, No. 2, Juli 2013.

¹⁴ Afrida, Yenti, 2016. *Analisis Pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah*. JEBI (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam), Volume 1, Nomor 2, Juli-Desember 2016.

tamlik)¹⁵. Namun pada kenyataan seperti yang telah dijelaskan, bahwa hanya satu produk perbankan syariah yang menonjol. Porsi pembiayaan dengan akad *murabahah* saat ini berkontribusi paling besar dari total pembiayaan Perbankan Syariah Indonesia. Hal ini terjadi karena sebagian besar kredit dan pembiayaan yang diberikan sektor perbankan di Indonesia bertumpu pada sektor konsumtif. Sekalipun pembiayaan *murabahah* identik dengan pembiayaan konsumtif, namun sesungguhnya pembiayaan *murabahah* dapat juga digunakan untuk pembelian barang produktif bagi aktivitas investasi maupun modal kerja usaha¹⁶.

Nusa Tenggara Barat merupakan salah satu provinsi di Indonesia yang berbagai sebutan diberikan kepadanya, yaitu “daerah seribu masjid” dan “daerah bumi gora (gogo rancah)” artinya bumi yang dapat ditanami padi baik di daerah kering maupun di daerah basah. Di berikan nama seribu masjid dikarenakan Provinsi NTB, khususnya Pulau Lombok mayoritas penduduknya adalah Muslim, sedangkan ibukota Provinsi NTB sendiri yaitu Kota Mataram sebagai pusat pemerintahan, perekonomian dan pendidikan terbesar, juga sebagai representasi dari Provinsi NTB, karena penduduknya tidak hanya berasal dari Kota Mataram, tetapi juga terdapat pendatang yang berasal dari seluruh kabupaten / kota di Provinsi NTB.

Di wilayah Kota Mataram sendiri, hasil listing sensus ekonomi 2016 menunjukkan bahwa 97 persen usaha non pertanian di Kota Mataram merupakan usaha berskala mikro kecil dengan rincian 48.467 unit usaha mikro dan 6.753 unit usaha kecil. Sedangkan sisanya sebesar 3 persen merupakan usaha berskala menengah besar. Peran nyata UMKM semakin terlihat dalam penyerapan tenaga kerja. Hampir 75 persen atau sebesar 105.371 orang tenaga kerja yang berada di Kota Mataram terserap di sektor UMKM. Sama dengan provinsi, usaha ekonomi yang paling banyak menyerap tenaga kerja di Kota Mataram adalah sektor perdagangan besar dan eceran dengan persentase sebesar 35,66 %¹⁷.

Salah satu usaha yang diketahui dalam sektor perdagangan besar dan eceran pada lini usaha mikro ini adalah usaha toko kelontong. Di mana banyak dijumpai di pasar-pasar tradisional, di pinggir-pinggir jalan, di lingkungan perumahan bahkan berlokasi di media sosial, maksudnya adalah mereka yang memasarkan barang dagangannya secara online dan pembayarannya bisa lewat transfer atau COD (*Cost on Delivery*). Alasan menarik mengapa usaha toko kelontong banyak diminati adalah terdapatnya sebuah penelitian terkait toko kelontong ini. Mengutip Nikkei Asian Review, hasil riset Euromonitor International 2018

¹⁵ Otoritas Jasa keuangan, 2016. *Industri Jasa Keuangan Syariah*. Otoritas Jasa Keuangan, Jakarta. Hal : 20

¹⁶ Otoritas Jasa Keuangan, 2016. *Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah*. Otoritas Jasa Keuangan, Jakarta. Hal : 2

¹⁷ Badan Pusat Statistik, 2017. *Sensus Ekonomi 2016 (Hasil Analisis Hasil Listing) Potensi Ekonomi Kota Mataram*. Badan Pusat Statistik Kota Mataram, Mataram. Hal : 5

menunjukkan mayoritas masyarakat Indonesia, India dan Filipina masih suka berbelanja di toko kelontong. Dari total nilai pasar ritel sebesar US\$ 521 miliar, sebanyak US\$ 479,3 miliar atau 92 % di antaranya merupakan transaksi toko kelontong¹⁸.

Dari uraian yang telah dipaparkan, maka telah jelas diketahui dari Al Qur'an dan As Sunnah bahwa perilaku riba adalah perbuatan haram dan salah satu dosa besar. Riba ini terdapat pada banyak produk perbankan konvensional sehingga sebagai seorang muslim yang memiliki usaha dan mengajukan permodalan seharusnya memilih perbankan syariah. Kota Mataram selaku ibukota Provinsi NTB adalah pusat perekonomian dan pusat dari lembaga-lembaga keuangan. Dengan usaha mikro yang menjadi sektor usaha yang paling banyak menyerap tenaga kerja, dengan jumlah penduduk yang mayoritasnya adalah muslim, maka penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul "Perilaku Pengusaha Toko Kelontong dalam Memilih Pembiayaan Perbankan Syariah di Kota Mataram". Penelitian ini dilakukan untuk melihat bagaimana sebenarnya perilaku pengusaha toko kelontong dalam memilih pembiayaan syariah di Kota Mataram dan apakah perilaku tersebut sudah sesuai dengan kaidah ekonomi Islam.

B. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Menurut Moleong, penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian, misalnya, perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain secara *holistic*, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah¹⁹. Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan cara wawancara dengan menggunakan kuesioner. Informan dalam penelitian ini adalah pedagang kelontong muslim yang berdagang di Kota Mataram yang sudah peneliti tentukan terlebih dahulu, kemudian ketika turun dan berada di lapangan maka peneliti menggunakan Teknik *snowball sampling*. Terakhir untuk menguji keabsahan data, peneliti menggunakan triangulasi. Metode triangulasi itu sendiri sebenarnya sudah mencakup keseluruhan yaitu triangulasi metode yaitu dengan wawancara, triangulasi sumber data yaitu penggunaan kuesioner dalam mencatat data informan dan triangulasi teori membandingkan dengan teori yang relevan. Langkah-langkahnya yaitu data dikumpulkan, setelah itu direduksi, kemudian mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, Miles dan

¹⁸ Jayani, 2019. 92 % Masyarakat Belanja Bahan Makanan di Toko Kelontong. Diunduh dari <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2019/11/20/92-masyarakat-belanja-bahan-makanan-di-toko-kelontong> Diakses pada tanggal 01 Januari 2020

¹⁹ Nurdin, Ismail, Sri Hartati, 2019. *Metodologi Penelitian Sosial*. Penerbit Media Sahabat Cendikia, Surabaya. Hal : 75

Huberman menyatakan yang paling sering digunakan dalam menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah teks yang bersifat naratif²⁰.

C. Pembahasan

1. Gambaran Umum Perbankan Syariah di Kota Mataram, Provinsi Nusa Tenggara Barat

Saat ini bank berkembang lebih kompetitif dalam menyediakan jasa keuangan. Perkembangan jasa lembaga keuangan ini sangat pesat khususnya di Kota Mataram. Pada tahun 2018 tercatat jumlah bank sebanyak 29 unit dan perusahaan pembiayaan sebanyak 13 unit usaha. Selain itu, agar memudahkan akses masyarakat pada dunia perbankan, tersedia juga bank-bank dengan status kantor kas maupun kantor unit di setiap kecamatan di Kota Mataram²¹. Jumlah bank konvensional masih jauh lebih banyak daripada jumlah bank syariah yang ada di Kota Mataram. Namun, secara umum untuk Provinsi NTB sendiri telah menjadi salah satu barometer sistem keuangan syariah di Indonesia berdasar Survei Nasional Literasi dan Keuangan 2019. NTB menempati posisi ketiga dalam hal tingkat literasi, dan posisi keenam untuk inklusi (akses) keuangan syariah. Kepala OJK NTB Farid Faletihan menuturkan bahwa prospek syariah bagus karena masyarakat NTB memang lebih tertarik pada keuangan syariah, pertumbuhan Bank Umum Syariah (BUS) yang lebih tinggi dibanding wilayah Bali, Nusra dan Nasional adalah karena NTB didukung oleh satu BUS milik pemda, 11 cabang BUS dan tiga Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Syariah²². Maka sebagai ibukota NTB, Kota Mataram sebagai pusat perekonomian dan pusat lembaga keuangan, masyarakatnya selayaknya menjadi *trandsetter* dalam memilih *bermuamalah* dengan perbankan syariah.

2. Pengusaha Toko Kelontong

a. Karakteristik Informan yang Berprofesi Sebagai Pengusaha Toko Kelontong

Dari informan yang peneliti dapatkan, pengusaha toko kelontong yang ada di Kota Mataram ini biasanya memulai aktifitas berjualannya mulai pagi sekitar pukul 08.00 dan tutup sekitar pukul 21.00 sampai 22.00 malam. Mereka berjualan sampai malam dikarenakan mereka membuka usaha dagangannya memang di sekitar halaman rumah mereka sendiri, tanpa menyewa lokasi usaha di tempat lain. Barang yang diperdagangkan paling banyak adalah sembako, seperti beras, gula, garam, tepung,

²⁰ Sugiyono, 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta, Bandung. Hal : 341

²¹ Badan Pusat Statistik, 2020, *Statistik Daerah Kota Mataram 2020*. Badan Pusat Statistik Kota Mataram, Mataram. Hal : 46

²² Farida, Baiq, 2020. *Literasi dan Inklusi Keuangan Syariah di NTB Meningkat*. Diunduh dari <https://lombokpost.jawapos.com/ekonomi-bisnis/31/08/2020/literasi-dan-inklusi-keuangan-syariah-di-ntb-meningkat/> Diakses pada tanggal 01 September 2020

minyak goreng, telur dan lain sebagainya termasuk berjualan *snack* makanan ringan, minuman ringan, gas 3 kilo dan lainnya.

Dari sejumlah pedagang toko kelontong yang peneliti dapatkan melalui *snowball sampling*, maka peneliti menetapkan jumlah informan sebanyak tujuh orang pedagang yang ditetapkan berdasarkan informasi yang dibutuhkan. Artinya apabila dalam wawancara data sudah jenuh, maka wawancara akan peneliti hentikan. Untuk jelasnya maka dapat dilihat pada tabel 1 di bawah ini :

TABEL 1

Karakteristik Informan yang Berprofesi Sebagai Pengusaha Toko Kelontong di Kota Mataram

No.	Nama	Jenis Kelamin	Umur	Pendidikan	Lama Berdagang	Estimasi Pendapatan
1	S	Perempuan	47 Tahun	SMA	30 Tahun	± Rp. 200.000,- / hari
2	I	Perempuan	42 Tahun	SMA	25 Tahun	± Rp. 200.000,- / hari
3	AG	Laki-Laki	40 Tahun	SMA	20 Tahun	± Rp. 250.000,- / hari
4	JA	Laki-Laki	33 Tahun	SARJANA	15 Tahun	± Rp. 200.000,- / hari
5	YS	Laki-Laki	35 Tahun	SARJANA	10 Tahun	± Rp. 300.000,- / hari
6	H	Perempuan	44 Tahun	SMA	30 Tahun	± Rp. 200.000,- / hari
7	YZ	Perempuan	36 Tahun	SARJANA	17 Tahun	± Rp. 250.000,- / hari

Sumber: Data Primer Diolah

b. Perilaku Pengusaha Toko Kelontong dalam Memilih Pembiayaan Perbankan Syariah

Semua informan yang peneliti wawancarai yaitu S, I, AG, JA, YS, H dan YZ menjawab hal yang sama ketika ditanya mengenai alasan mengapa mengambil pembiayaan di perbankan syariah, jawabannya yaitu kebutuhan akan modal dana untuk berdagang atau tambahan modal usaha. Tidak hanya untuk pembelian barang dagangan, tetapi juga untuk sarana berdagang itu sendiri, seperti meja, lemari, etalase, *showcase*, bahkan perbaikan tempat untuk berdagangnya.

Informan S, I, JA dan YZ mengambil pembiayaan syariah dari BRIS dengan angsuran selama lima tahun, sedangkan informan AG, YS dan H mengambil pembiayaan syariah dari BNIS dengan angsuran selama 3 tahun. Alasannya adalah karena tenor tersebut masing-masingnya tepat untuk mereka yang mengajukan pinjaman untuk pembiayaan modal kerja dan investasi. Berikut jawaban berurutan dari para informan ketika ditanya untuk apa mengajukan pinjaman,

“karena kita butuh modal, untuk usaha tidak ada modal, modal kecil cuma sedikit. Jadi coba ngajuin minjem di bank”

“untuk nambah-nambah modal belanja barang dan bahan jualan pak”

“ya namanya kita usaha kecil pak, ada aja yang kita mau tambah, misal untuk beli barang, ini juga pakai beli showcase buat taruh-taruh minuman dingin”

“untuk modal kerja kita buka kios ini Pak, usaha kecil kayak kita ini memang butuh modal tambahan”

“untuk modal tambahan beli barang dagangan, beli perlengkapan warung, ini seperti pasang spandek, beli etalase”

“karena untuk menambal modal berdagang, modal kita kecil, jadi ada kita pakai untuk nambah-nambah barang”

“tambahan modal usaha”

c. Teori Sosiologis

Teori ini lebih mengutamakan perilaku kelompok daripada perilaku individu. Alasan-alasan memilih untuk mengambil pembiayaan di perbankan syariah dan bukan di lembaga keuangan lainnya seperti bank konvensional dan lainnya oleh semua informan yang diwawancarai yaitu S, I, AG, JA, YS, H, dan YZ adalah karena adanya informasi dari lingkungan keluarga, teman dan tetangga sekitar yang juga sebagai pengusaha mikro dan atau pernah mengambil pembiayaan yang sama di bank syariah tersebut. Namun, selain itu salah satu yang menonjol pula adalah adanya peran aktif marketing perbankan syariah yang memang gencar untuk menawarkan dan mempromosikan pembiayaan dari bank syariah kepada pedagang-pedagang di lingkungan sekitar informan berada, hal ini dikarenakan beberapa pelaku pemasaran tersebut adalah kenalan dari kerabat yang memberikan informasi kepada informan untuk mengambil pembiayaan di bank syariah yang sama. Berikut jawaban berurutan dari para informan mengenai alasan-alasan tersebut,

“Karena kalo ke bank ini ada temen dulu juga minjem di sana, nanya-nanya ke temen itu, bagaimana caranya, kemudian dikasi nomer marketingnya, selang berapa lama langsung saya ke bank ngajuin pinjaman. Tapi pernah juga saya ke pegadaian udayana, kadang-kadang kalau lagi butuh kita begade”

“Ada itu kita dikenalin sama saudara, marketingnya. Jadi, langsung kita diprospek, orang pada ke bank, kalo saya langsung dateng dia marketingnya. Jadi saya langsung ngajuin pinjaman. Kalau ke tempat lain, paling kita begadai ke pegadaian”

“Kalau pinjaman kadang kita begadai Pak, ini Pegadaian dekat. Kalau kepepet sekali. Tapi untuk di bank syariah ini karena tetep dia ada marketing yang sering nawar-nawarin di dagang-dagang dekat sini”

“Sebenarnya ada yang pernah menawarkan di BPR dan koperasi, sekali dua kali, saya juga pernah pinjam di BPR konvensional karena waktu itu benar-benar butuh, tapi ini ada marketing bank syariah yang memang sering gitu datang ke tempat

dagang-dagang kecil sekitaran sini nawarin langsung, sering kelihatan gitu tongkrongannya sekitar sini”

“Jujur, saya kurang tau kalau yang lain bagaimana produk-produk pinjemannya, saya ambil di bank karena saya mantan pegawai bank, istri saya pegawai bank syariah dan banyak teman saya yang bekerja di bank jadi sales marketing”

“Kalau yang lain saya tau ada tapi kurang tau bagaimana cara pengajuan, kecuali kalau pegadaian, pernah si saya gadai barang tapi sudah saya tebus. Kalau di bank ini sudah banyak yang dagang-dagang ini kasi tau saya, ada kan yang sering lewat atau dateng nawarin dan kasi brosur itu”

“Tau kita sama Lembaga lain, tapi karena bank ini lebih kita tau gitu kan, banyak juga kawan yang sudah ambil di bank”

Terlihat jelas pada respon para informan, pengaruh antar individu yang dikaitkan dengan perilaku di antara mereka, maksudnya adalah informan yang penulis wawancarai lebih mengutamakan perilaku kelompok di sekitarnya daripada perilaku individu, yaitu dirinya sendiri.

d. Teori Antropologis

Teori ini juga menekankan pada tingkah laku pembelian dari suatu kelompok tetapi kelompok yang diteliti adalah kelompok masyarakat luas antara lain, kebudayaan (kelompok paling besar), sub kultur (kebudayaan daerah), dan kelas sosial. Pada teori sosiologis sebelumnya diketahui bahwa perilaku informan ini dipengaruhi oleh kerabat-kerabatnya yang sama-sama mencari nafkah dengan menjadi pengusaha mikro, seperti toko kelontong dan lain sebagainya. Namun, sebagaimana diketahui bahwa bisa saja pengusaha berlatar berbeda-beda dari sisi agama yang dianutnya, Maka kemudian secara antropologis, hal tersebut dilihat lebih luas lagi yaitu, tidak hanya sama-sama berusaha sebagai pengusaha mikro tetapi juga karena sama-sama muslim, sama-sama dipengaruhi oleh lingkungan sekitar pengusaha mikro yang beragama Islam yang mengambil pembiayaan pada bank syariah. Berikut bukti dari respon para informan,

“Iya begitu, saya keluarga dan temen-temen yang udah minjem itu juga muslim semua, orang sini semua muslim pak, tapi ndak tau banyak mungkin di tempat lain, tapi kalo KUR ini sama kita”

“iya sih nya, saya muslim, saudara yang sama-sama dagang kecil-kecilan juga muslim, di Lombok ini kan rata-rata muslim, nah berhubung kenalannya gitu pak, mungkin temen sekolahnya dulu atau bagaimana kan, dia kerja di bank syariah, sekalian si kita ngambil juga di temennya, orang kita butuh juga”

“Alhamdulillah saya muslim pak, di sini tau sendiri di dekat-deket ini muslim semua juga kita sama-sama dagang kecil-kecilan, banyak yang ambil KUR sama di sini, banyak juga di sini yang hindu, tapi saya ndak tau kalau mereka, yang jelas kalau

yang muslim di sini dia campur-campur ada juga yang ndak di syariah mungkin kan ? tapi yang saya kenal-kenal ini sama dia kok tempat minjem kayak saya”

“itu sudah alasan saya juga, ndak hanya saya, temen-temen dagang di daerah ini juga muslim semua, kalo masalah minjem pak, mana bisa kita tau kalau semua di syariah ?, pasti juga ada di lainan tempat minjemnya, tapi yang saya kenal ini sama-sama kita, malah mereka dulu yang kasi tau saya”

“iya bener begitu, gimana-gimana kita muslim semua keluarga muslim, di daerah sini kan muslim aja, agak sanaan baru banyak juga yang hindu. ya sudah, ada yang syariah, saya tau kok ndak dia beda jauh sama konven, tapi namanya istri juga kerja di bank syariah, teman yang muslim juga banyak kerja di sana, ya sudah”

“bagaimana ya ? iya, kita semua muslim di sini pak, ndak ada yang ndak muslim, pejarakan ini banyak muslim, yang saya tau ya sama saya milih bank sama, tapi kan kita ndak tau ya namanya orang mungkin minjem di mana, tapi yang saya tau ya itu sudah”

“iya lah pak, betul sekali, saya keluarga tetangga-tetangga dekat sekitar ini juga orang Islam aja, kan pulau seribu masjid jadi banyak muslim, tapi banyak itu juga hindu dan cina dekat sini, memang banyak tempat ngambil, tapi kan lah kalo dibilang sama ya sudah ambil di KUR syariah aja”

Pemamparan dari para informan yang berprofesi sebagai pengusaha toko kelontong di atas terlihat jelas bahwa apa yang terjadi yaitu mengambil pembiayaan pada bank syariah seperti sudah membudaya pada lingkungan sekitarnya, karena kerabat-kerabatnya yang berprofesi sama dan beragama sama melakukan hal yang sama yaitu mengambil pembiayaan pada bank syariah. Walau disisi lain para informan yang peneliti wawancarai juga tidak mengetahui secara jelas dan pasti apakah kerabat-kerabatnya tersebut *bermuamalah* atau melakukan transaksi dengan lembaga keuangan yang lainnya, yang jelas diketahui bagi informan adalah informan dipengaruhi oleh mereka lingkungan sekitar informan yang sama-sama pengusaha mikro dan beragama Islam.

3. Perilaku Pengusaha Toko Kelontong dalam Memilih Pembiayaan Perbankan Syariah dan Kaitannya dengan Kaidah Ekonomi Islam

Kaidah ekonomi Islam menurut Abdul Mun'in al Jamal adalah kumpulan dasar-dasar umum tentang ekonomi yang digali dari Al Qur'an al Karim dan As Sunnah. Pengusaha muslim hendaknya harus tau akan apa yang dihalalkan dan apa yang diharamkan dalam syariat pada kehidupan berusahanya. Harus mengetahui benar baik dari sumber permodalannya, apa yang diusahakannya dan hasil apa yang didapatkannya. Rasulullah *Shalallahu Alaihi Wasalam* bersabda “*Akan datang suatu masa, orang-orang*

tidak peduli darimana harta dihasilkannya, apakah dari jalan yang halal atau dari jalan yang haram” (HR. Bukhari)²³

Perlu diingat bahwa pelaku riba diancam dengan siksa yang kekal di neraka. Mengenai hal ini, Allah Subhanahu Wa Ta'ala berfirman di akhir surah Al-Baqarah ayat 275 yang berbunyi :

وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ... ٢٧٥

Artinya :

“Orang yang kembali mengambil riba, maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya”²⁴

a. Pengusaha Toko Kelontong Memilih Bank Syariah

Dari hasil wawancara, peneliti menemukan bahwa alasan para informan memilih pembiayaan di bank syariah itu berbeda-beda. Dari tujuh orang informan, tiga orang informan yaitu S, I dan H terlihat mengambil pembiayaan di bank syariah karena sekedar ikut ikutan teman dan saudara saja, berikut contoh jawaban dari informan S,

“Kan karena ada temen itu pernah minjem di sana makanya saya nanya dia, saya gak ke BRI lagi, karena temen itu masih punya nomer marketingnya, nah terus pinjem dah saya ke sana”

Jawaban yang serupa diutarakan oleh responden I dan H secara berurutan,

“Ya karena tadi itu sudah, ada dikenali saudara, langsung kita ketemu sama marketingnya. Jadinya langsung kita tanyakan apa-apa syarat, langsung dah kita ajukan”

“Itu ada saudara saya, ada teman juga yang jualan di kios pernah ditawari sama yang datang kasi brosur, itu salesnya, ada juga yang sudah ngambil yang kasi tau saya, jadi saya ikut aja, saya pilih bank syariah”

Dari yang peneliti dapatkan, ketiga informan tersebut hanya mengetahui perbedaan antara bank syariah dengan bank konvensional hanya dari ada tidaknya bunga bank saja, berikut jawaban ketiga informan tersebut S, I dan H, secara berurut,

“Tau sedikit, katanya kalo bank syariah ini tidak pakai bunga dia kayak bank konvensional kemarin”

“Iya kan kalau di syariah tidak ada bunganya kayak di bank konvensional, karena bank syariah bank Islam”

“Ada saya diberitahu oleh saudara, teman sama sales marketingnya itu kalau perbankan syariah itu bank Islam tidak ada bunga”

²³ Tarmizi, Erwandi, 2019. *Harta Haram Muamalat Kontemporer*. Berkat Mulia Insani, Bogor. Hal : 26

²⁴ Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, 2019. *Al Qur'an dan Terjemahannya, Edisi Penyempurnaan 2019*. Lajnah Pentashihan Mushaf Al Qur'an, Jakarta. Hal : 61

Sedangkan empat informan lainnya yaitu AG, JA, YS dan YA dalam alasan memilih pembiayaan di perbankan syariah dari perbankan konvensional, memiliki pemahaman ekonomi Islam yang baik dikarenakan pernah mendapatkan edukasi mengenai kajian haramnya bunga bank, berikut contoh jawaban dari Informan AG dan JA secara berurutan,

“Sering saya denger ceramah-ceramah mengenai bunga itu riba saya tonton sambil dagang gini sudah, nonton di youtube, kalau di Masjid jarang-jarang ada ceramah riba ya Pak ?, nah kemudian itu tadi, gencar dia marketingnya bank syariah ini nawarin, saya ngomongin sama dia masalah riba, makanya saya okein saja sekalian pakai beli showcase”

“Seperti yang saya bilang tadi kalo marketingnya bank syariah sering ke sekitaran sini untuk tawar-tawarin, jadi ada juga teman-teman pedagang yang mengajukan dan saya ikut mengajukan, ada keluarga juga saja mengajukan, selain itu di kampus dulu di Saja sering ada kajian-kajian muamalah dan saya selalu ikut, jadi saya saja bunga bank itu riba, harus dijauhi”

Jawaban yang serupa seperti yang dikatakan oleh responden YS dan YA, secara berurutan berikut,

“Ya, agar kita tenang hidup saja. Kan diceramah-ceramah ustad Erwandi, ustad Somad, bilang bunga bank itu haram karena riba, ya sudah kita tinggalkan, kita cari saja pembiayaan di bank syariah saja”

“Itu karena saya liat tausiah itu, bunga bank konvensional itu riba, haramnya riba, bahayanya riba. Jadi saya ketemu aja sama teman-teman di bank syariah itu untuk coba ikut KUR”

Maka, pemenuhan kebutuhan pembiayaan keempat informan tersebut oleh perbankan syariah kemudian sesuai dengan kaidah ekonomi Islam. Bila dikaitkan dengan pendapat Imam Shatibi, dapat dikatakan pembiayaan yang informan tersebut dapatkan memiliki *maslahah* yang terdiri dari manfaat dan berkah bagi mereka karena mengkonsumsi jasa yang sesuai dengan syariat Islam. Sama seperti informan yang tadi, namun pengambilan keputusan oleh informan ini berdasarkan ilmu agama.

Kemudian, peneliti bertanya Kembali yaitu mengenai pemahaman terhadap perbedaan bank syariah dan bank konvensional kepada para informan, berikut respon dari para informan tersebut,

“Tau sedikit, katanya kalo bank syariah ini tidak pakai bunga dia kayak bank konvensional kemarin”

“Iya kan kalau di syariah tidak ada bunganya kayak di bank konvensional, karena bank syariah bank Islam”

“Kalau di Bank Syariah itu tidak ada bunganya seperti di Bank Konvensional, tau saya karena pernah pinjem di bank konvensional sebelum ini”

“Perbankan syariah pakai margin tidak mengenakan bunga, kalau bank konvensional pakai bunga, sedangkan bunga bank itu riba hukumnya haram”

“Iyalah, bank syariah itu pakai margin, sedangkan bank konvensional itu pakai bunga. Bunga bank kan diharamkan dalam Islam”

“Ada saya diberitahu sama saudara, teman sama sales marketingnya itu kalau perbankan syariah itu bank Islam tidak ada bunga”

“Iya, karena sering juga saya liat tausiah di youtube tentang larangan bunga bank, di facebook, di grup-grup Instagram, banyak ceramah-ceramah bahaya riba di bank konvensional”

Dari yang terlihat adalah semua informan yang peneliti wawancarai, pada dasarnya mereka mengetahui bahwa perbedaan bank konvensional dan bank syariah terletak dari ketiadaan bunga pada bank syariah, bahkan di antara mereka mengetahui mengenai keharaman riba dari bunga bank konvensional.

b. Pemahaman Pengusaha Terhadap Produk dan Akad Pembiayaan pada Bank Syariah

Mengenai produk-produk pembiayaan di perbankan syariah, dari ketujuh informan yang diwawancarai terlihat hanya tiga informan saja yang cukup mengetahui beberapa macam produk pembiayaan syariah, informan tersebut yaitu JA, YS dan YA walau pengetahuan terhadap produk tersebut tidak terlalu mendetail, mereka hanya sebatas tau bahwa terdapat produk untuk pembiayaan usaha mikro, pembiayaan KPR, dan pembiayaan haji. Sedangkan informan lainnya yaitu S, I, AG, dan H terlihat hanya mengetahui satu produk pembiayaan saja yaitu produk untuk pembiayaan usaha mikro dan tidak mengetahui produk-produk pembiayaan lain yang ada di perbankan syariah. Berikut jawaban para informan mengenai pengetahuan mereka akan produk-produk pembiayaan di bank syariah,

“Kurang tau saya pak, saya sama aja kayak temen itu dia dulu ngajuin untuk beli meja kursi lemari barang-barang di kiosnya. Saya ikut saja dan diberitahu tentang KUR ini oleh marketingnya”

“Kalo di BRIS itu ada banyak dia, ada di brosurnya, ada untuk nabung, ada untuk minjem, tapi ndak terlalu saya perhatikan. Saya cuman dapat arahan dari marketingnya ke KUR ini”

“Ada beberapa itu yang saya baca, lupa saya, tapi saya taunya ini aja sudah yang saya memang ambil. KUR Mikro”

“Saya tau ada beberapa produk pembiayaan perbankan syariah, untuk usaha mikro kayak saya ini, ada untuk pergi haji, untuk ambil rumah, namun saya tidak terlalu memerhatikannya, saya hanya tertuju pada KUR aja”

“Kalau produk pembiayaannya banyak ya, untuk yang mau beli rumah ada pembiayaannya, untuk yang mau umroh dan haji juga ada pembiayaannya, cuman saya kurang tau banyak juga. Karena saya mulai usaha kecil ya langsung ke KUR aja”

“Yang saya tau hanya produk KUR Mikro ini aja”

“Ada banyak kan ? pembiayaan usaha kecil, usaha besar, untuk haji. Tapi KUR Mikro ini aja yang memang kita cari”

Ketika peneliti melakukan pertanyaan lebih mendalam yaitu mengapa para informan mengambil produk pembiayaan KUR Mikro Syariah dan bukan produk yang lain, semua informan S, I, AG, JA, YS, H dan YA kembali berpendapat sama yaitu karena memang kurang mengetahui produk-produk pembiayaan yang lain yang ada pada bank syariah dan memang yang mereka ketahui, mereka adalah pengusaha mikro, pengusaha toko kelontong, dan orang-orang yang mereka kenalpun mengambil pembiayaan yang sama. Sebagai pengusaha mikro, mereka yakin bahwa KUR Mikro Syariah inilah satu-satunya produk pembiayaan yang tepat untuk mereka. Berikut adalah contoh jawaban dari informan S, I, AG, JA, YS, H, dan YZ secara berurutan,

“Saya disarankan untuk ikut KUR Mikro karena memang untuk usaha-usaha kecil kayak kita ini, modal saya pakai beli barang untuk warung, karena untuk beli barang-barang di warung ini makanya disarankan untuk mengambil pembiayaan KUR”

“Karena usaha kita kan usaha kecil ya, usaha mikro, jadi ambil produk KUR Mikro, yang kita diberitau akadnya itu murabahah, artinya jual beli tanpa bunga”

“Karena memang saya kan dagang kecil, untuk pakai beli showcase juga dan ada barang-barang dagangan lain. Nah, diarahkan langsung ke KUR yang pakai akad murabahah jual beli dulu”

“Ya karena tadi itu kan Pak, saya dagang kecil jadi ambilnya ya pembiayaan KUR Mikro. Kalau produk pembiayaan dengan akad yang lain itu saya kurang tau dan memang taunya pembiayaan KUR mikro saja”

“Karena usaha saya ini skalanya kecil dan memang sasarannya produk KUR Mikro yang di dalamnya pakai akad murabahah itu tadi, jual beli. Kalau ada produk pembiayaan yang lain saya kurang tau juga, karena kalau dari angsuran ya saya pas dengan yang KUR ini aja”

“Usaha kecil kan memang ambilnya KUR Mikro”

“Ya karena saya dagang biasa gitu, warung kios biasa bukan toko besar jadi ya setau saya ya KUR Mikro ini sudah”

Dapat diketahui bahwa semua informan S, I, AG, JA, YS, H dan YA mengambil pembiayaan perbankan syariah yang sama yaitu KUR Mikro Syariah, di mana KUR Mikro Syariah ini sebagaimana yang diketahui oleh para informan adalah pembiayaan dengan akad *murabahah*, berikut jawaban dari para informan secara berurutan ketika

peneliti bertanya akan akad apa yang digunakan pada produk pembiayaan yang diambil oleh informan,

“Namanya itu Pembiayaan akad Murabahah, jual beli karena kita ambil produk KUR Mikro”

“Kan KUR itu dah, KUR Mikro, kalo KUR ini dia pakai akad murabahah karena jual beli”

“Produknya ya KUR Mikro ini, akadnya murabahah, jual beli, saya ajukan untuk beli showcase itu sudah sama barang-barang modal lain”

“Saya mengambil Pembiayaan KUR Mikro 5 Tahun, akadnya itu Murabahah jual beli. Hanya ini fokus yang saya tau karena saya sebagai dagang kecil, usaha kios”

“Saya ambil Pembiayaan KUR Mikro yang 5 tahun dengan akad murabahah, kita dijelasin kalo, KUR Mikro ini pakai akad murabahah, kita dikasi tau kalo akad murabahah itu akad jual beli, pakai margin bank dapat berapa jadi bank tidak pakai bunga”

“Pembiayaan KUR untuk usaha Mikro, kalau akad, akadnya Murabahah karena jual beli. Kebetulan memang saya pakai beli barang kan”

“Pembiayaan KUR Mikro, akad murabahah, akad jual beli. Jadi kita ndak ada bunga lagi karena sudah jelas pinjemnya berapa lama kan, jadi nggak ada bunga dan sudah jelas cicilannya”

Jadi sangatlah wajar bahwa inilah alasan mengapa pembiayaan *murabahah* ini menjadi primadona dibandingkan produk yang lain di perbankan syariah. Dikarenakan memang akad ini menjadi akrab dengan para pelaku usaha mikro yang memang mendominasi perekonomian di Kota Mataram bahkan di Indonesia sekalipun, dan dalam penelitian ini contoh pengusaha mikro tersebut adalah pengusaha toko kelontong.

c. Pemahaman Pengusaha Terhadap Larangan Riba

Peneliti bertanya lebih lagi kepada para informan mengenai pemahaman informan terhadap larangan riba dalam Islam. Berikut respon dari para informan secara berurut,

“ya, riba dilarang karena dosa kepada orang kecil Pak, ngutang terus dikasi bunga tinggi”

“riba itu kan, misal orang pinjem uang terus kita diminta membalikan uang yang lebih banyak, misal kita pinjem sejuta terus diminta balikannya dua juta, ini kesian jadi orang-orang yang gak punya uang, makanya dia haram”

“yaitu riba itu haram contohnya bunga kan ? pinjemnya sedikit kita bayarnya lebih mahal, makanya coba kita liat ceramah-ceramah youtube itu, bunga itu riba haram”

“yang saya tau, dia ditidakperbolehkan dalam Islam, Haram. Bunga bank ini contohnya. Kalau orang pinjem terus diminta tambahan yang besar kan membebani namanya itu, buat dosa namanya”

“Riba itu penambahan dari pinjaman yang diberikan ke orang yang minjam uang. Namanya bunga, bunga itu jadinya riba, kaya kita kasi tambahan orang kalo orang ngutang. Tapi berdosa kita”

“riba itu kan bunga bank itu, besar cicilannya, padahal ndak segitu pinjemannya. Haram pokoknya yang saya tau”

“Tadi kan dibilang riba itu contohnya bunga bank konvensional, dia diharamkan dalam Islam. Besar untungnya orang yang ambil riba ini tapi kasiaaan kita-kita yang pinjem kan jadinya, makanya jangan sudah ikut-ikut riba”

Dapat diketahui bahwa informan memahami bunga bank itu riba dan haram, karena itu merupakan penambahan dari pinjaman yang dapat membuat susah orang lain yaitu pinjamannya sedikit namun pengembaliannya yang besar, menurut informan hal inilah yang membuat riba diharamkan dalam Islam. Jadi, bisa dikatakan secara garis besar informan mengetahui hukum *bermuamalah* yang terdapat dalam Al Qur'an dan Sunnah, mereka mengetahui apa yang dilarang dan diperbolehkan, dan riba bunga bank inilah salah satu yang dilarang dalam Al Qur'an dan As Sunnah dan erat kaitannya terhadap permasalahan permodalan pada perbankan.

Sebagaimana diketahui pengusaha muslim hendaknya harus tau akan apa yang diharamkan dan apa yang diperbolehkan dalam syariat pada kehidupan berusahanya. Harus mengetahui benar baik dari sumber permodalannya, apa yang diusahakannya dan hasil apa yang didapatkannya. Umar bin Khattab *Radhiyallahu Anhu* pun berkata untuk mewanti-wanti para pengusaha yang berada di pasar *“Jangan berjual-beli di pasar kami kecuali orang yang berilmu, apabila tidak, dia akan memakan riba baik sengaja atau tidak”*

Oleh karena itu bila berbicara mengenai *maqashid syariah* seperti yang dikemukakan oleh Umer Chapra, maka informan pada dasarnya telah mengetahui hal baik untuk dirinya dalam berusaha, yakni untuk pemenuhan kebutuhan dan penghasilan yang diperoleh harus dari sumber yang baik.

Walau demikian pemahaman informan terkait haramnya bunga. Dapat diketahui bahwa enam informan tetap pernah *bermuamalah* dengan lembaga keuangan konvensional. Hal ini kemudian menjadi kontradiksi bahwa di satu sisi informan tersebut paham bahwa Islam mengharamkan bunga sesuai Al Qur'an dan As Sunnah, namun di sisi lain informan tersebut tetap pernah berinteraksi dengannya. Berikut pernyataan dari informan S, I, AG, JA, YS, dan H secara berurutan,

“Tapi pernah juga saya ke pegadaian udayana, kadang-kadang kalau lagi butuh kita begade”

“Kalau ke tempat lain, paling kita begadai ke pegadaian”

“Kalau pinjaman kadang kita begadai Pak, ini Pegadaian dekat. Kalau kepepet sekali”

“sekali dua kali, saya juga pernah pinjam di BPR konvensional karena waktu itu benar-benar butuh”

“saya dulu ambil di bank karena saya mantan pegawai bank”

“kecuali kalau pegadaian, pernah si saya gadai barang tapi sudah saya tebus”

Melalui jawaban di atas, setelah peneliti pertanyakan lebih dalam, peneliti mengetahui bahwa hal tersebut terjadi karena kebutuhan yang mendesak yang dialami oleh informan. Mereka mengakui dengan alasan benar-benar kepepet dan sangat membutuhkan dana cepat pada saat itu.

D. Kesimpulan

Pertama, mengenai perilaku pengusaha toko kelontong dalam memilih pembiayaan perbankan syariah. Semua pengusaha membutuhkan modal untuk usahanya, maka secara sosiologis, pengusaha banyak yang mengikuti saudara atau kerabat di sekitarnya yaitu sesama pengusaha sektor mikro yang sudah lebih dahulu *bermuamalah* dengan bank syariah sehingga memilih pembiayaan di tempat yang sama, kemudian secara antropologis, dilihat lebih luas lagi yaitu pengusaha mengikuti *bermuamalah* dengan bank syariah dikarenakan keluarga dan kerabat di sekitarnya tersebut selain sama-sama pengusaha pada sektor mikro, juga sama-sama beragama Islam, sehingga menurut pengusaha, hal tersebut membudaya pada lingkungan di sekitarnya. Selain itu, adanya peran aktif dari *marketing* perbankan syariah juga turut berpartisipasi dalam mempengaruhi pengusaha untuk mengambil pembiayaan pada bank syariah. *Kedua*, kaitannya dengan kaidah ekonomi Islam. Beberapa pengusaha mengambil pembiayaan di bank syariah hanya karena ikut-ikutan saja, sedangkan pengusaha yang lain mengambil pembiayaan di bank syariah karena memiliki pengetahuan mengenai kaidah ekonomi Islam yaitu menghindari riba. Pengusaha toko kelontong kurang mengetahui produk-produk yang ada pada perbankan syariah, produk yang jelas diketahui adalah KUR (Kredit Usaha Rakyat) Syariah dan pengusaha toko kelontong juga mengetahui produk tersebut menggunakan akad *murabahah*, yaitu akad jual beli system margin tanpa bunga. Namun di sisi lain, cukup banyak pengusaha juga pernah berinteraksi dengan lembaga keuangan konvensional, hal tersebut menurut pengusaha dikarenakan kebutuhan yang mendesak.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Haritsi, Jaribah bin Ahmad, 2015. *Fikih Ekonomi Umar Bin Al-Khathab*. Pustaka Al-Kautsar, Jakarta Timur
- Antonio, Muhammad Syafi'i, 2015. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Gema Insani, Jakarta
- Afrida, Yenti, 2016. *Analisis Pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah*. JEBI (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam), Volume 1, Nomor 2, Juli-Desember 2016
- Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, 2019. *Al Qur'an dan Terjemahannya, Edisi Penyempurnaan 2019*. Lajnah Pentashihan Mushaf Al Qur'an, Jakarta
- Badan Pusat Statistik, 2017. *Sensus Ekonomi 2016 (Hasil Analisis Hasil Listing) Potensi Ekonomi Kota Mataram*. Badan Pusat Statistik Kota Mataram, Mataram
- Badan Pusat Statistik, 2019. *Analisis Hasil SE2016 Lanjutan, Potensi Peningkatan Kinerja Usaha Mikro Kecil Provinsi Nusa Tenggara Barat*. Badan Pusat Statistik Provinsi Nusa Tenggara Barat, Mataram
- Badan Pusat Statistik, 2020. *Statistik Daerah Kota Mataram 2020*. Badan Pusat Statistik Kota Mataram, Mataram
- Effendi, Jaenal dan Ditta Wardani, 2016. *Debt Financing dan Dampaknya Terhadap Usaha Mikro di Bogor*. Jurnal Al Muzara'ah, Vol. 4, No. 2, 2016. ISSN p : 2337-6333 ; e : 2355-4363
- Farida, Baiq, 2020. *Literasi dan Inklusi Keuangan Syariah di NTB Meningkat*. Diunduh dari <https://lombokpost.jawapos.com/ekonomi-bisnis/31/08/2020/literasi-dan-inklusi-keuangan-syariah-di-ntb-meningkat/> Diakses pada tanggal 01 September 2020
- Jayani, 2019. *92 % Masyarakat Belanja Bahan Makanan di Toko Kelontong*. Diunduh dari <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2019/11/20/92-masyarakat-belanja-bahan-makanan-di-toko-kelontong> Diakses pada tanggal 01 Januari 2020
- Jubaedah, Siti dan Rina Destiana, 2015. *Implikasi Pembiayaan Syariah Terhadap Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Cirebon*. Jurnal Logika, Volume XV, No. 3 Desember 2015. ISSN : 1978-2560
- Karim, Adiwarmanto Azwar, 2010. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta
- Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional/Badan Perencanaan Pembangunan Nasional, 2018. *Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia 2019-2024*. Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional/Badan Perencanaan Pembangunan Nasional, Jakarta
- Kara, Muslimin, 2013. *Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*. Jurnal Ahkam, Vol. XIII, No. 2, Juli 2013
- Nurdin, Ismail, Sri Hartati, 2019. *Metodologi Penelitian Sosial*. Penerbit Media Sahabat Cendikia, Surabaya
- Otoritas Jasa keuangan, 2016. *Industri Jasa Keuangan Syariah*. Otoritas Jasa Keuangan, Jakarta
- Otoritas Jasa Keuangan, 2016. *Kumpulan Khotbah Bisnis dan keuangan Syariah*. Otoritas Jasa Keuangan, Surabaya
- Otoritas Jasa Keuangan, 2016. *Standar Produk Perbankan Syariah Murabahah*. Otoritas Jasa Keuangan, Jakarta

Rozalinda, 2014. *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi*. PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta

Sugiyono, 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta, Bandung

Tarmizi, Erwandi, 2019. *Harta Haram Muamalat Kontemporer*. Berkat Mulia Insani, Bogor

Jurnal :

PERILAKU PENGUSAHA TOKO KELONTONG DALAM MEMILIH PEMBIAYAAN PERBANKAN SYARIAH DI KOTA MATARAM

ORIGINALITY REPORT

17%

SIMILARITY INDEX

17%

INTERNET SOURCES

7%

PUBLICATIONS

10%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	core.ac.uk Internet Source	2%
2	issuu.com Internet Source	1%
3	lombokpost.jawapos.com Internet Source	1%
4	fiqarwiraputra.blogspot.com Internet Source	1%
5	repository.uinjkt.ac.id Internet Source	1%
6	pt.scribd.com Internet Source	1%
7	vdocuments.site Internet Source	1%
8	rinadestiana.weebly.com Internet Source	1%
9	knks.go.id Internet Source	1%

10	eprints.umm.ac.id Internet Source	1 %
11	repositori.usu.ac.id Internet Source	1 %
12	Dewi Niswatul Fithriyah, Sutrisno, Nurul Mahruzah Yulia, Fiki Dzakiyyatul Aula. "Dampak Pembelajaran Daring Selama Pandemic Terhadap Kemampuan Kognitif Peserta Didik", Jurnal Riset Madrasah Ibtidaiyah (JURMIA), 2022 Publication	1 %
13	jurnal.stie-aas.ac.id Internet Source	1 %
14	digilib.iain-palangkaraya.ac.id Internet Source	1 %
15	Submitted to Konsorsium PTS Indonesia - Small Campus Student Paper	1 %
16	www.neliti.com Internet Source	<1 %
17	ojs.unida.ac.id Internet Source	<1 %
18	repository.usd.ac.id Internet Source	<1 %

19

Hayatun Sabariah, Ade Yuslima, Nur Ainun.
"Konsep Pendidikan Ibnu Khaldun dan
Hubungannya dengan Perkembangan
Pendidikan Islam di Pesantren Babussalam
Teluk Bakung", Transformasi Manageria:
Journal of Islamic Education Management,
2021

Publication

<1 %

20

ejournal.sthb.ac.id

Internet Source

<1 %

21

www.msn.com

Internet Source

<1 %

Exclude quotes On

Exclude matches < 25 words

Exclude bibliography On

PERILAKU PENGUSAHA TOKO KELONTONG DALAM MEMILIH PEMBIAYAAN PERBANKAN SYARIAH DI KOTA MATARAM

GRADEMARK REPORT

FINAL GRADE

/0

GENERAL COMMENTS

Instructor

PAGE 1

PAGE 2

PAGE 3

PAGE 4

PAGE 5

PAGE 6

PAGE 7

PAGE 8

PAGE 9

PAGE 10

PAGE 11

PAGE 12

PAGE 13

PAGE 14

PAGE 15

PAGE 16

PAGE 17

PAGE 18

PAGE 19

PAGE 20

PAGE 21

PAGE 22

PAGE 23

PAGE 24

PAGE 25
