

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

# **PENGARUH FAKTOR PSIKOLOGI TERHADAP KEPUTUSAN PEDAGANG MENGGUNAKAN PINJAMAN RENTENIR DIBANDING BANK SYARIAH DI PASAR PULAU KIJANG**

## **SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat

Meraih Gelar Sarjana Ekonomi



Oleh:

**Erni Puspitasari**

**NIM : 502210064**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UNIVERSITAS  
ISLAM NEGERI SULTAN TAHHA SAIFUDIN JAMBI  
2025**

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
  2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : ERNI PUSPITASARI

NIM : 502210064

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Jurusan : Perbankan Syariah

Dengan ini menyatakan bahwa Skripsi yang saya susun dengan judul: **“PENGARUH FAKTOR PSIKOLOGI TERHADAP KEPUTUSAN PEDAGANG MENGGUNAKAN PINJAMAN RENTENIR DIBANDING BANK SYARIAH DI PASAR PULAU KIJANG”** adalah benar-benar hasil karya saya sendiri dan bukan merupakan plagiat dari skripsi orang lain. Apabila kemudian hari pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademis yang berlaku (dicabut predikat kelulusan dan gelar kesarjananya).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, untuk dapat di penggunaan bilamana di perlukan

Jambi, 26 Mei 2025

Pembuatan Pernyataan,



Erni Puspitasari  
NIM: 502210064

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asal:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

Jambi, 26 Mei 2025

Pembimbing : Dr. Drs. H. MAULANA YUSUF, M. Ag  
Alamat : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri  
Sulthan Thaha Saifudin Jambi Jalan Jambi-Muaro Bulian KM 16,  
Simp. Sei Duren Jambi Luar Kota, Muaro Jambi, Jambi (36361).  
Website: <https://febi.uinjambi.ac.id/>

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifudin Jambi  
DI-

#### NOTA DINAS

*Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara Emi Puspitasari NIM : PBS 502210064 yang berjudul : **"PENGARUH FAKTOR PSIKOLOGI TERHADAP KEPUTUSAN PEDAGANG MENGGUNAKAN PINJAMAN RENTENIR DIBANDING BANK SYARIAH DI PASAR PULAU KIJANG"** telah di setuju dan dapat di ajukan untuk di ujikan pada ujian skripsi dengan tujuan melengkapi tugas dan memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S.1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.

Maka dengan ini kami mengajukan skripsi tersebut agar dapat di terima dengan baik. Demikian nota dinas ini kami buat, kami ucapkan terimakasih. Semoga bermanfaat bagi kepentingan agama, nusa dan bangsa.

*Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatu*

Yang menyatakan,

Pembimbing

26 Mei 2025  
Dr. Drs. H. MAULANA YUSUF, M. Ag

**DR. Drs. H. MAULANA YUSUF, M. Ag**

NIP. 196310251992031005



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTHAN THAHA SAIFUDDIN JAMBI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl Lintas Jambi-Muaro Bulian KM. 16 Simpang Sungai Duren Kab. Muaro Jambi Kode Pos 36124

Telp/Fax : (0741) 583183 - 584118 Website : <https://febi.uinjambi.ac.id>

**PENGESAHAN SKRIPSI**

**Nomor : B-502211201/D.V/PP.00.9/10/2025**

Skrripsi dengan judul:

**PENGARUH FAKTOR PSIKOLOGI TERHADAP KEPUTUSAN PEDAGANG  
MENGUNAKAN PINJAMAN RENTENIR  
DIBANDING BANK SYARIAH DI  
PASAR PULAU KIJANG**

Yang disusun oleh:

Nama : ERNI PUSPITASARI  
NIM : 502210064  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Nilai Munaqasyah : 73,81(B)

telah diujikan pada sidang skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi pada tanggal 6 Agustus 2025. Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) dalam kajian Ekonomi Syariah(S.E.).

Susunan Tim Penguji:

- 1 Ketua Penguji  
**Dr. Usdeldi, SE., M.Si**  
NIP. 197212122006041005
- 2 Penguji I  
**Ahmad Syahrizal, M.E**  
NIP. 199208142019031014
- 3 Penguji II  
**Nurrahma Sari Putri, S.E., MBA**  
NIP. 199304032023212058
- 4 Pembimbing I  
**Dr. Drs. H. Maulana Yusuf, M.Ag**  
NIP. 196310251992031005
- 5 Sekretaris  
**Germansah, S.Si., M.Mat.**  
NIP. 199712012025051006

Tanda Tangan



Jambi, 8 Oktober 2025



**Dr. Ra fidah, S.E., M.E.I, CCIB**  
NIP. 197105151991032001

## MOTTO

شَرُّهُ وَهُوَ شَيْئًا تُحِبُّوْا أَنْ وَعَسَىٰ لَكُمْ خَيْرٌ وَهُوَ شَيْئًا تَكْرَهُوْا أَنْ وَعَسَىٰ  
تَعْلَمُوْنَ لَا وَأَنْتُمْ يَعْلَمُ وَاللَّهُ َعْلَمُ لَكُمْ

“ boleh jadi kamu membenci sesuatu, padahal ia amat baik bagimu, dan  
boleh jadi pula kamu menyukai sesuatu, padahal ia amat buruk bagimu ”

(QS. Al-Baqarah: 126)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh faktor psikologis terhadap keputusan pedagang dalam menggunakan pinjaman rentenir dibandingkan dengan bank syariah di Pasar Pulau Kijang, Kabupaten Indragiri Hilir, Riau. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif dengan dukungan analisis kualitatif komparatif. Populasi penelitian berjumlah 98 pedagang, dan seluruhnya dijadikan sampel penelitian. Instrumen penelitian berupa kuesioner dengan skala Likert, yang dianalisis menggunakan uji validitas, reliabilitas, normalitas, linearitas, serta uji regresi linear sederhana. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor psikologis berpengaruh signifikan terhadap keputusan pedagang. Nilai koefisien korelasi ( $r$ ) sebesar 0,929 menunjukkan hubungan yang kuat dan positif. Uji  $t$  menghasilkan nilai  $t$ -hitung sebesar  $23,123 > t$ -tabel 1,985, yang berarti hipotesis alternatif diterima. Sementara itu, nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0,864 mengindikasikan bahwa 86,4% variasi keputusan pedagang dipengaruhi oleh faktor psikologis, sedangkan 13,8% sisanya dipengaruhi oleh faktor lain di luar penelitian. Temuan ini diperkuat oleh analisis kualitatif, yang menunjukkan bahwa persepsi kemudahan, motivasi kebutuhan ekonomi mendesak, serta pengalaman masa lalu dengan rentenir menjadi alasan utama pedagang lebih memilih rentenir daripada bank syariah. Penelitian ini menyimpulkan bahwa faktor psikologis merupakan faktor dominan dalam keputusan pedagang, sehingga strategi lembaga keuangan syariah harus memperhatikan aspek persepsi, motivasi, dan sikap pedagang agar mampu bersaing dengan rentenir.

**Kata kunci:** faktor psikologis, keputusan pedagang, rentenir, bank syariah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asal:
- a. Penelitian hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Penelitian tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

## ABTRAK

*This study aims to analyze the influence of psychological factors on traders' decisions to use moneylenders compared to Islamic banks in Pulau Kijang Market, Indragiri Hilir Regency, Riau. The research employed a quantitative approach supported by a comparative qualitative analysis. The study population consisted of 98 traders, all of whom were taken as research samples. The research instrument was a Likert-scale questionnaire, analyzed using validity tests, reliability tests, normality tests, linearity tests, and simple linear regression analysis. The results indicate that psychological factors significantly influence traders' decisions. The correlation coefficient ( $r$ ) of 0.929 shows a very strong and positive relationship. The  $t$ -test result ( $t$ -count = 23,123 >  $t$ -table = 1,985) confirmed that the alternative hypothesis was accepted. Furthermore, the coefficient of determination ( $R^2$ ) of 0.864 indicates that 86,4% of the variation in traders' decisions is explained by psychological factors, while the remaining 13,6% is influenced by other factors beyond this study. These findings are reinforced by qualitative analysis, which revealed that perceptions of convenience, urgent economic motivation, and past experiences with moneylenders were the main reasons traders preferred moneylenders over Islamic banks. The study concludes that psychological factors are the dominant determinant of traders' decisions. Therefore, Islamic financial institutions must consider traders' perceptions, motivations, and attitudes in order to compete effectively with moneylenders.*

**Keywords:** *psychological factors, traders' decision, moneylender, Islamic bank*



## PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim...

*Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Alhamdulillah puji syukur kehadiran Allah SWT. Yang telah memberikan nikmat yang sangat luar biasa, memberi saya kekuatan, memberkati saya dengan ilmu pengetahuan serta memperkenalkan saya dengan cinta. Atas karunia serta kemudahan yang engkau berikan, akhirnya tugas akhir ini dapat terselesaikan. Sholawat serta salam selalu tercurah kepada baginda Rasulullah Muhammad SAW. Tiada lembar skripsi yang paling indah kecuali lembar persembahan. Oleh karenanya karya ini penulis persembahkan kepada

1. Cinta pertama, donatur ku, dan panutanku, Bapak ( Sumali) beliau memang tidak sempat merasakan pendidikan sampai banku perkuliahan. Namun beliau mampu mendidik penulis, memotivasi, memberikan dukungan hingga penulis mampu menyelesaikan studinya sampai sarjana. Dan ibunda tercintaku (fatmawati) Beliau sangat berperan penting dalam menyelesaikan program studi penulis beliau juga memang tidak sempat merasakan pendidikan sampai di banku perkuliahan tapi semangat, motifasi dan doa yang selalu beliau berikan hingga penulis mampu menyelesaikan studi sampai sarjana. Pak, buk, terima kasih atas do'a hebat yang selalu kalian panjatkan untuk penulis semoga bapak, dan ibuk sehat selalu dan selalu ada dalam lindungan Allah SWT, dan selalu ada dalam setiap episode kehidupan penulis. Penulis meminta maaf belum bisa memberikan yang terbaik, dan penulis berharap suatu saat nanti bapak dan ibu bisa bangga dengan anak pertama mu ini.
2. Kepada seseorang yang tak kalah penting juga dengan kehadirannya, saudara kandungku Asmuni. Yang setiap kali nelpun nayain kapan pulang ke rumah. Dan selalu, memberikan semangat ke pada penulis semoga kita berdua bisa membanggakan, dan membahagiakan kedua orang tua.
3. Teruntuk Bapak Drs. H.MAULANA YUSUF,M.Ag selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan dan nasehat serta dukungan



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

dalam menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih atas ilmu, bimbingan serta arahan yang begitu berharga dalam proses penyusunan skripsi ini.

4. Kepada seseorang yang tak kalah penting kehadirannya, yang berinisial R Terimakasih telah menjadi bagian dari perjalanan hidup penulis berkontribusi banyak dalam penulisan karya tulis ini, baik tenaga, waktu, maupun materi kepada saya. Telah menjadi rumah pendamping dalam segala hal yang menemani, mendukung ataupun menghibur dalam kesedihan dan selalu mendengar keluh kesah penulis, memberi semangat untuk pantang menyerah semoga Allah selalu memberi keberkahan dalam segala hal dan cepat nyusul
5. Teruntuk Eka Junianti, Muktirahayu, Elisda Eriani. Sahabat penulis yang selalu menemani, memberi motivasi dan semangat yang luar biasa dari penulis menempuh bangku sekolah hingga saat ini. Terima kasih sudah menjadi sahabat terbaikku.
6. Teruntuk teman-teman seperjuanganku, terima kasih atas support, arahan, dan motivasi untuk selama ini. Semoga kita bisa sukses semua, dan bisa membanggakan keluarga.

## KATA PENGATAR

Alhamdulillahirobil'alamin, Segala puji dan syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya kepada penulis, sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini yang berjudul **“PENGARUH FAKTOR PSIKOLOGI TERHADAP KEPUTUSAN PEDAGANG MENGGUNAKAN PINJAMAN RENTENIR DIBANDING BANK SYARIAH DI PASAR PULAU KIJANG”** Skripsi ini disusun sebagai syarat untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi pada program Studi Perbankan syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.

Penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna dan masih banyak kekurangan baik dalam metode penulisan maupun dalam pembahasan materi. Hal ini dikarenakan keterbatasan penulis, sehingga penulis mengharapkan kritik dan saran yang memperbaiki segala kekurangan. Dengan penulisan skripsi ini, penulis selalu mendapatkan bimbingan, dorongan, serta semangat dari banyak pihak. Penulis juga banyak mendapat bimbingan, arahan, motivasi, dan dukungan baik moril maupun materi dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Dr.Drs. H.MAULANA YUSUF,M.Ag selaku pembimbing terimakasih atas arahan dan bimbingannya semoga Allah SWT senantiasa membalas kebaikannya.
2. Prof.Dr.H. Kaspul Anwar,M.Pd selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.
3. Dr. Rafidah, S.E,M.EI selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.
4. Dr. Elyanti Rosmanidar, S.E., M.Si selaku wakil dekan I, Dr. H. Nazori, M.Si selaku Wakil Dekan II, dan Dr. Kemas Imran Rosyadi, M.Pd Selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suha Jambi

5. Efni Anita,S.E.,M.E,Sy dan Eri Nofriza,SST.,M.E selaku ketua dan sekretaris program studi perbankan syariah fakultas ekonomi dan bisnis islam Universitas Islam Negri Sultan Thaha Saifudin jambi
6. Bapak dan ibu dosen yang telah memberikan materi perkuliahan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negri Sultan Thaha Saifudin jambi
7. Seluruh staf pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negri Sultan Thaha Saifudin jambi
8. Seluruh pihak yang tidak dapat di sebutkan satu persatu yang telah membantu kelancaran dalam menyusun skripsi ini terimakasih banyak semoga kalian semua di berikan kelancaran dalam setiap urusannya.

Disamping ini, penulis menyatakn bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna Maka dari itu, apa bila terdapat kesalahan, mohon di maafkan. Saya sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun supaya bisa jadi catatan untuk kedepan nya yang lebih baik

Jambi                      2025  
Penulis

Erni puspitasari  
502210064

## DAFTAR ISI

<b>SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>I</b>
<b>NOTA DINAS.....</b>	<b>II</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>III</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>IV</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>V</b>
<b>PERSEMBAHAN .....</b>	<b>VII</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>IX</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>XI</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>XII</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>XIII</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Identifikasi Masalah .....	6
C. Rumusan Masalah .....	7
D. Batasan Masalah .....	7
E. Tujuan Penelitian .....	7
F. Manfaat Penelitian .....	8
G. Sistem Penelitian .....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS .....</b>	<b>10</b>
A. Landasan Teori .....	10
B. Studi Relevan .....	22
C. Kerangka Berpikir.....	27
D. Hipotesis Penelitian .....	28
E. Kerangka Operasional .....	29
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>31</b>
A. Metode dan Jenis Penelitian .....	31
B. Lokasi dan Objek Penelitian .....	32
C. Jenis dan Sumber Data .....	32
D. Populasi dan Sampel .....	32
E. metode penarikan sampel .....	32
F. Instrumen penelitian .....	32



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suha Jambi

G. Definisi Operasional Variabel .....	33
H. Metode Pengolahan dan Analisis data .....	34

#### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN ..... 40**

A. Deskripsi Lokasi Penelitian .....	40
B. Hasil Penelitian .....	41
C. Pembahasan Hasil Penelitian .....	54

#### **BAB V PENUTUP ..... 63**

A. Kesimpulan .....	63
B. Saran .....	64

#### **DAFTAR PUSTAKA ..... 66**

#### **LAMPIRAN KUESIONER ..... 70**

#### **LAMPIRAN..... 74**

#### **DAFTAR RIWAYAT HIDUP ..... 90**

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Pedagang di Pasar Pulau Kijang yang Menggunakan Model Pribadi, Pinjaman di Rentenir, dan Pinjaman Bank .....	4
Tabel 2.1 Studi Relevan .....	21
Tabel 2.2 Kisi-Kisi Kuesioner .....	27
Tabel 3.1 Operasional Variabel .....	42
Tabel 4.1 Hasil Penyebaran Kuesioner Faktor Psikologis (X) .....	40
Tabel 4.2 Hasil Uji Validitas Variabel X Dengan SPSS. 30. ....	42
Tabel 4.3 Hasil Uji Validitas Variabel X .....	44
Tabel 4.4 Hasil Penyebaran Kuesioner Keputusan Pedagang (Y) .....	45
Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas Variabel Y Dengan SPSS. 30. ....	46
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas Variabel Y .....	48
Tabel 4.7 Uji Reliabilitas Variabel X.....	50
Tabel 4.8 Uji Reliabilitas Variabel Y.....	51
Tabel 4.9 Hasil Uji Normalitas Variabel X Dan Y .....	52
Tabel 4.10 Hasil Uji Linearitas Variabel X Dan Y .....	53
Tabel 4.11 Hasil Uji Homoskedastisitas Variabel X Dan Y .....	54
Tabel 4.12 Penolong Perhitungan Hipotesis Variabel X Dan Y .....	55
Tabel 4.13 Interpretasi "r" Product Moment.....	57

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Diagram Hubungan Antar Variabel .....	27
--	----

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suha Jambi

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Indonesia merupakan salah satu negara berkembang yang memiliki tantangan besar dalam pemerataan kesejahteraan, khususnya bagi pedagang kecil yang beraktivitas di pasar tradisional. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) lebih dari 50% usaha mikro dan kecil di Indonesia bergerak di sektor perdagangan. Hal ini menunjukkan bahwa pedagang pasar memiliki peranan vital dalam perekonomian masyarakat.

Negara Indonesia merupakan salah satu negara berkembang yang masih memiliki permasalahan mengenai kesejahteraan pedagang dan pemerataan pendapatan. Masalah tersebut masih menjadi bahan pembicaraan yang hangat bagi para akademisi serta pemerintah. Pemerintah masih terus berupaya untuk meningkatkan kesejahteraan pedagang demi tercapainya tujuan pembangunan di Indonesia. Di tengah keadaan ekonomi Indonesia yang sedang menurun menjadikan perdagangan sebagai sektor yang paling strategis dalam menangani dampak kesejahteraan pedagang, hal ini di akibatkan karena perdagangan dapat mengikuti situasi pasar.<sup>1</sup>

Suatu hal yang menjadi pendorong ekonomi negara di dunia maupun Indonesia yaitu perdagangan, yang mana perdagangan itu sendiri dapat menciptakan lapangan pekerjaan, yang bisa membantu menyelesaikan permasalahan perekonomian. Dari data BPS menunjukan bahwa unit usaha di Indonesia mayoritas adalah perdagangan. Yaitu dengan jumlah 2.818.260 pedagang. Menurut Undang-Undang Nomer 7 Tahun 2014 tentang perdagangan, pedagang adalah kegiatan yang berhubungan dengan transaksi barang atau jasa. Perdagangan ini dapat di lakukan dalam negeri maupun di luar negeri. Tujuan perdagangan adalah untuk mendapatkan imbalan atau kompensasi atas pengalihan hak atas barang dan atau jasa. Perdagangan merupakan kegiatan penting dalam perekonomian pedagang pasar.

---

<sup>1</sup> Aisyah Mutiarasari, "Peran Entrepreneur Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi Dan Mengurangi Tingkat Pengangguran," *Dinar: Jurnal Prodi Ekonomi Syariah* 1, no. 2 (2018): 51–75





Perdagangan melibatkan pertukaran barang dan jasa antar wilayah atau negara yang berbeda.

Pedagang pada umumnya ingin mendapatkan kehidupan yang layak dan selalu berusaha mengerjakan pekerjaan yang dapat memenuhi dan mencukupi kehidupan mereka. Lapangan kerja yang lebih wajar bagi pedagang untuk meningkatkan kesejahteraan. Pendapatan yang layak sangat diharapkan oleh seluruh pedagang, sebab dengan pendapatan yang baik maka setiap kebutuhan keluarga dapat dipenuhi.<sup>2</sup> Seiring dengan perkembangan zaman Kebutuhan masyarakat yang terus meningkat dan pendapatan yang rendah menyebabkan masyarakat terutama pedagang memilih memenuhi kebutuhannya dengan cara berhutang.<sup>3</sup>

Perdagangan merupakan salah satu sektor utama dalam menunjang pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), unit usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) didominasi oleh sektor perdagangan, mencapai lebih dari 50% pada tahun 2023. Hal ini menunjukkan bahwa pedagang memainkan peran vital dalam perekonomian nasional. Namun, di tengah peran strategis tersebut, pedagang tradisional masih menghadapi berbagai kendala, terutama dalam hal permodalan.

Permasalahan modal ini sering kali mendorong pedagang mencari sumber pembiayaan alternatif. Salah satu fenomena yang marak terjadi adalah kecenderungan pedagang meminjam modal kepada rentenir, meskipun telah tersedia pilihan pembiayaan yang lebih aman seperti bank syariah. Praktik pinjaman kepada rentenir menawarkan kemudahan prosedur, namun di sisi lain membebani pedagang dengan bunga yang tinggi, yang dalam perspektif Islam termasuk dalam kategori riba yang

<sup>2</sup> Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2021), 38.

<sup>3</sup> Lisa Dewi Anggraeni, dkk "Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Muslim Menggunakan Jasa 'Bank Emok' Di Desa Cilalawi Kecamatan Sukatani Kabupaten Purwakarta," *EKSISBANK: Ekonomi Syariah dan Bisnis Perbankan* 4, no. 2 (November 24, 2020): 1, <https://doi.org/10.37726/ee.v4i2.84>.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suntho Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suntho Jambi

diharamkan. Dari sinilah peran lembaga keuangan menjadi penting dalam menyalurkan modal untuk pedagang. Namun seiring berjalannya waktu banyak pedagang yang beralih ke praktik rentenir, karena banyaknya persyaratan yang berlaku di lembaga keuangan, menurunkan niat sebagian dari pedagang. Sejumlah ketentuan dan disertai bukti-bukti dari penjamin yang terkadang tidak dimiliki oleh pedagang. Berbeda dengan lembaga keuangan formal, praktik pinjaman rentenir memberikan solusi dengan pinjaman yang mudah meskipun dengan bunga yang jauh lebih tinggi dibandingkan dengan lembaga keuangan formal.<sup>4</sup>

Allah SWT telah melarang praktik riba dengan tegas dalam Al-Qur'an surah Ali Imran ayat 130:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kalian memakan riba dengan berlipat ganda dan bertaq walah kalian kepada Allah supaya kalian mendapat keberuntungan” (Q.S Ali Imran/3:130).<sup>5</sup>

Selain itu, Rasulullah SAW bersabda:

وَتِلَاثِينَ سِنَةً مِنْ أَشَدُّ يَعْلَمُ وَهُوَ الرَّجُلُ يَأْكُلُهُ رِبًا ِدِرْهُمْ

زَنْيَةٍ

Artinya

“Satu dirham uang riba yang di makan tanpa menyadari bahwa dosanya lebih besar dari berzina sebanyak tiga puluh enam kali.” (HR.Ahmad dan Al-Baihaqi dan lam syua'abul iman)<sup>6</sup>

<sup>4</sup> Nailatul Khoiriyah, “Perilaku Masarakar dalam Mengambil Keputusan Memperoleh Pinjaman Uang pada Rentenir Ditinjau dari Ekonomi Islam”, *jurnal of islamic Economics and Business* 03, no. 01 (Mei 2022): 30-39

<sup>5</sup> Kemenag, Qur'an. (2019). *Al- Qur'an Surah Ali Imran dan Terjemah Edisi Penyempurna*

<sup>6</sup> HR. Ahmad bin Hanbal, Musnad Ahmad bin Hanbal, dan Al-Baihaqi, Syu'ab Al-Iman, Bab ancaman keras tentang riba.

Dalil tersebut menegaskan bahaya besar dari riba, termasuk praktik rentenir yang merugikan. Namun, pada kenyataannya, banyak pedagang yang tetap memilih rentenir karena dianggap lebih mudah, cepat, dan tanpa prosedur rumit dibandingkan dengan lembaga keuangan formal seperti bank syariah. Fenomena ini tidak bisa hanya dijelaskan dengan pendekatan ekonomi rasional, tetapi lebih tepat dipahami melalui pendekatan Ekonomi Perilaku (Behavioral Economics). Teori ini, menurut Richard Thaler dan Daniel Kahneman, menjelaskan bahwa manusia dalam mengambil keputusan sering kali dipengaruhi oleh persepsi, emosi, dan kebiasaan, bukan hanya pertimbangan logis semata. Dalam konteks pedagang, pilihan meminjam ke rentenir dipengaruhi faktor budaya, sosial, pribadi, serta psikologi, yang sering kali mengalahkan pertimbangan rasional dan nilai agama.

Rentenir, menurut Heru Nugroho adalah orang yang meminjamkan uang kepada nasabahnya untuk mendapatkan keuntungan melalui tingkat bunga. Pedagang umum menilai rentenir memiliki citra buruk sebagai lintas darat yang mengambil bunga dalam jumlah sangat besar dari pinjaman pedagang, akan tetapi rentenir tetaplah eksis didalam lingkungan pedagang. Mereka tetap menjadi alternative disaat para pedagang membutuhkan modal, meminjam dari rentenir inilah yang menguntungkan secara ekonomi, karena ketika meminjam di bank sebagai lembaga keuangan formal, syarat yang dibutuhkan sangatlah rumit.<sup>7</sup>

Meminjam uang kepada rentenir seperti ini sebenarnya sangat merugikan pedagang pasar karena keuntungan rentenir tersebut sangat besar, namun bagi pedagang kredit yang di sediakan oleh rentenir di sesuaikan dengan kebutuhan pedagang dengan skala yang besar. Apa bila pedagang menungak angsuran maka keuntungan yang didapat oleh rentenir akan semakin meningkat. Praktek seperti ini selalu menawarkan

<sup>7</sup> Dr. Heru Nugroho, *Uang Rentenir dan Hutang Piutang di Jawa*, (Jakarta: Cetakan I, April 2021)



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asal:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

kemudahan untuk transaksinya di mana saja dan tanpa jaminan hanya mengandalkan kepercayaan.<sup>8</sup>

**Tabel 1.1**

**Data Pedagang di Pasar Pulau Kijang yang Menggunakan Modal Pribadi, Pinjaman di Rentenir, dan Pinjaman Bank**

NO	Sumber modal	Jumlah
1	Rentenir	61
2	Bank	37
Total		98

**Sumber: Observasi di Pasar Pulau Kijang**

Fenomena ini menarik untuk dikaji lebih dalam, khususnya di Pasar Pulau Kijang, Riau, di mana berdasarkan observasi awal, terdapat lebih banyak pedagang yang memanfaatkan jasa rentenir dibandingkan menggunakan fasilitas pembiayaan bank syariah. Berdasarkan data yang diperoleh, dari 98 pedagang yang ada, sebanyak 61 orang meminjam kepada rentenir, 37 orang menggunakan pembiayaan dari bank, dan sisanya menggunakan modal pribadi. Fenomena bahwa pedagang lebih banyak memilih pinjaman kepada rentenir dibanding bank syariah menunjukkan adanya pertentangan menarik antara praktik ekonomi masyarakat dengan nilai-nilai syariah. Padahal, bank syariah hadir dengan prinsip bebas riba, lebih aman, dan sejalan dengan ajaran Islam.

Rentenir dianggap sebagai solusi cepat oleh sebagian pedagang karena kemudahannya dalam prosedur, pencairan dana yang instan, dan fleksibilitas tanpa jaminan. Di sisi lain, bank syariah yang menawarkan produk sesuai prinsip Islam justru kurang diminati. Hal ini memunculkan pertanyaan besar: mengapa sebagian besar pedagang tetap memilih rentenir meskipun ada alternatif pembiayaan yang lebih aman dan syar'i?

<sup>8</sup> Nailatul Khoiriyah, "Perilaku Masyarakat dalam Mengambil Keputusan Memperoleh Pinjaman Uang pada Rentenir Ditinjau dari Ekonomi Islam", *jurnal of islamic Economics and Business* 03, no. 01 (Mei 2022): 30-39





UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA  
J A M B I

@ Hak Cipta milik UIN Suha Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asal:
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Salah satu penyebab utama yang diduga berperan dalam pengambilan keputusan tersebut adalah faktor psikologi. Faktor psikologi mencakup persepsi, motivasi, sikap, dan keyakinan individu dalam membuat keputusan. Dalam konteks ini, banyak pedagang yang memiliki persepsi bahwa meminjam kepada rentenir lebih aman, cepat, dan tidak menyulitkan dibanding bank syariah. Sikap permisif terhadap risiko dan motivasi ekonomi jangka pendek seringkali mengalahkan pertimbangan rasional maupun nilai-nilai agama.

Persepsi dan motivasi semacam ini memperlihatkan bahwa keputusan keuangan tidak hanya dipengaruhi oleh aspek rasional atau ekonomi semata, tetapi juga oleh faktor psikologis yang bersifat internal. Dengan demikian, penting untuk meneliti sejauh mana pengaruh faktor psikologi terhadap keputusan pedagang dalam memilih rentenir sebagai sumber pinjaman. Penelitian ini mencoba menggambarkan realitas tersebut secara lebih mendalam dan terukur. Berdasarkan latar belakang di atas, maka penelitian ini penting dilakukan untuk menganalisis pengaruh faktor psikologi terhadap keputusan pedagang dalam menggunakan pinjaman rentenir dibandingkan dengan bank syariah. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif agar mampu memberikan data yang objektif, akurat, dan dapat diuji secara statistik.

Dengan demikian, penelitian ini menjadi penting untuk dilaksanakan dengan judul: **“Pengaruh Faktor Psikologi Terhadap Keputusan Pedagang Menggunakan Pinjaman Rentenir Dibanding Bank Syariah di Pasar Pulau Kijang.”**

## B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, dapat diidentifikasi beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Masih banyak pedagang Pasar Pulau Kijang yang memilih meminjam ke rentenir dibanding bank syariah, meskipun bunga yang diberikan sangat tinggi.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

2. Pedagang beranggapan prosedur di bank syariah lebih rumit dibanding dengan pinjaman rentenir.
3. Keyakinan, motivasi, dan sikap pribadi diduga berperan penting dalam keputusan pembiayaan pedagang.
4. Faktor psikologis, budaya, sosial, dan pribadi diduga berperan dalam keputusan pedagang menggunakan rentenir dibanding bank syariah.

### C. Rumusan masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pengaruh faktor psikologis terhadap keputusan pedagang dalam menggunakan pinjaman rentenir dibanding bank syariah di Pasar Pulau Kijang?
2. Faktor apakah yang paling dominan dalam memengaruhi keputusan pedagang menggunakan pinjaman rentenir dibanding bank syariah di Pasar Pulau Kijang?

### D. Batasan Masalah

Agar penelitian lebih terarah dan tidak meluas, batasan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Penelitian ini hanya membahas faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologis yang memengaruhi keputusan pedagang dalam memilih pinjaman rentenir dibanding bank syariah.
2. Analisis dilakukan dengan pendekatan kualitatif komparatif, dengan data pendukung berupa hasil kuesioner.

### E. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis faktor psikologis, budaya, sosial, dan pribadi yang memengaruhi keputusan pedagang dalam memilih pinjaman rentenir dibanding bank syariah.

2. Untuk mengetahui faktor dominan yang memengaruhi keputusan pedagang dalam menggunakan pinjaman rentenir dibanding bank syariah.

## F. Manfaat Penelitian

### 1. Manfaat Teoretis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi ilmiah dalam pengembangan kajian ekonomi syariah, khususnya dalam bidang perilaku konsumen dan psikologi keuangan. Hasil penelitian ini dapat menjadi acuan bagi penelitian-penelitian selanjutnya yang menyoroti peran faktor psikologi dalam pengambilan keputusan pembiayaan.

### 2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Pedagang: memberikan pemahaman mengenai risiko dan keuntungan dalam memilih pinjaman rentenir dibanding bank syariah.
- b. Bagi Lembaga Keuangan Syariah: sebagai masukan untuk meningkatkan layanan agar lebih kompetitif dibanding praktik rentenir.
- c. Bagi Pemerintah Daerah: menambah referensi penelitian berbasis Ekonomi Perilaku (Behavioral Economics) terkait perbandingan keputusan keuangan masyarakat.

## G. Sistem Penelitian

Penelitian ini disusun dalam lima bab yang saling berkaitan, dengan penekanan pada analisis komparatif keputusan pedagang menggunakan pinjaman rentenir dibanding bank syariah:

## BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini peneliti memaparkan pendahuluan, yang terdiri dari sub bab yang terdiri dari latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah,



rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penelitian.

## **BAB II LANDASAN TEORI DAN STUDI RELEVAN**

Mengurai tentang konsep dasar teori-teori yang di gunakan sebagai dasar pemecahan permasalahan yang di teliti, meliputi,: telaah teori, telaah penelitian sebelumnya, perumusan hipotesis, dan model penelitian

## **BAB III METODE PENELITIAN**

Dalam bab ini peneliti memaparkan tentang metode dan jenis penelitian, lokasi dan objek penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data dan metode analisis data.

## **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab ini peneliti memaparkan tentang gambaran umum dari gambaran umum penelitian, pengujian dan hasil analisis data, serta pembahasan hasil analisis data atau hipotesis.

## **BAB V PENUTUP**

Dalam bab ini peneliti memaparkan tentang uraian kesimpulan, keterbatasan penelitian, dan saran-saran



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA  
J A M B I

@ Hak Cipta milik UIN Sunha Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suntho Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suntho Jambi

## BAB II

### LANDASAN TEORI, KERANGKA PEMIKIRAN,DAN HIPOTESIS

#### A. Landasan Teori

##### 1. Keputusan

###### a. Pengertian keputusan

Keputusan adalah bentuk pemecahan masalah yang dilakukan setelah memilih satu dari berbagai alternatif yang dibuat. Sementara itu, pengambilan keputusan adalah pemilihan alternatif yang paling baik dari sekian banyak alternatif secara sistematis untuk ditindaklanjuti sebagai pemecahan masalah. Pengertian yang hampir sama juga dijelaskan oleh Didin Kurniadin dan Imam Machali keputusan adalah hasil pemecahan masalah yang dihadapinya dengan tegas. Hal ini berkaitan dengan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan mengenai apa yang dilakukan dan seterusnya mengenai unsur perencanaan. Terutama, keputusan itu dibuat untuk menghadapi masalah-masalah atau kesalahan yang terjadi terhadap rencana yang telah digariskan atau penyimpangan serius terhadap rencana yang telah ditetapkan sebelumnya.

Manusia akan berhadapan dengan permasalahan. Dalam perspektif ekonomi; pada penciptaan Tujuan, Visi, Misi organisasi ekonomi, manusia selalu berhadapan dengan masalah mengenai “why, who, how, what, & when”, serta pertanyaan stereotip lain. Pertanyaan yang muncul menyiratkan kehadiran permasalahan yang harus dipecahkan, bila si pengambil keputusan hendak mewujudkan tujuan, baik jangka pendek maupun jangka panjang, organisasi. Dalam prosedur pemecahan permasalahan, individu akan memiliki beberapa alternatif yang bisa dipilih. Tetapi perlu diingat bahwa setiap alternatif akan memiliki dampaknya masing masing. Seorang individu juga diasumsikan bahwa ia akan memilih sebuah keputusan agar dapat memaksimalkan kepuasan pada pemenuhan keinginan secara rasional.

Penelitian ini berlandaskan pada Teori Perilaku Konsumen (Consumer Behavior Theory) yang menyatakan bahwa keputusan individu dalam memilih suatu produk atau layanan tidak hanya didasarkan pada pertimbangan rasional



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA  
J A M B I

@ Hak Cipta milik UIN Sunha Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

State Islamic University of Sunthan Thaha Saifuddin Jambi

ekonomi, tetapi juga dipengaruhi oleh faktor-faktor psikologis seperti persepsi, motivasi, sikap, dan keyakinan. Menurut Kotler dan Keller (2009), faktor psikologi menjadi salah satu determinan penting dalam proses pengambilan keputusan konsumen.<sup>9</sup> Dalam konteks penelitian ini, perilaku pedagang dalam memilih sumber pinjaman baik kepada rentenir maupun bank syariah dapat dijelaskan melalui pendekatan teori perilaku konsumen, di mana preferensi terhadap rentenir dipengaruhi oleh persepsi kemudahan, motivasi untuk pemenuhan kebutuhan cepat, serta sikap dan keyakinan terhadap risiko dan fleksibilitas. Oleh karena itu, teori ini menjadi dasar utama untuk memahami pengaruh faktor psikologi terhadap keputusan pedagang di Pasar Pulau Kijang dalam memilih sumber pembiayaan.<sup>10</sup>

Pengambilan keputusan mempunyai beberapa pengertian. Menurut James A.F Stoner dalam Hendra Riofita mengatakan bahwa pengambilan keputusan adalah proses yang digunakan untuk memilih suatu tindakan sebagai cara pemecahan masalah. Terry mengartikan pengertian pengambilan keputusan sebagai pemilihan alternatif perilaku dari dua alternatif atau lebih. Siagian mengungkapkan bahwa pengambilan keputusan adalah suatu pendekatan sistematis terhadap suatu masalah, pengumpulan fakta-fakta dan data, penentuan yang matang dari alternatif yang dihadapi dan pengambilan tindakan yang menurut perhitungan merupakan tindakan yang paling tepat. Pengambilan keputusan sesungguhnya merupakan pembuatan pilihan atas dua atau lebih alternatif yang ada. Hal ini dilakukan sebagai reaksi terhadap suatu masalah yang dihadapi. Setidaknya, ada kesenjangan antara keadaan yang diinginkan yang menuntut pilihan tindakan yang dilakukan<sup>11</sup>

<sup>9</sup> Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. (2009). *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13. Jakarta: Erlangga.

<sup>10</sup> Schiffman, Leon G., & Kanuk, Leslie Lazar. (2008). *Perilaku Konsumen*. Edisi 7. Jakarta: Indeks.

<sup>11</sup> Rochayati Febriarhamdini, *Dasar-Dasar Pengambilan Keputusan*, (Jakarta: no. 17, Jan 2024), 1-2



@ Hak Cipta milik UIN Suha Jambi

## b. Tahap-Tahap Pengambilan Keputusan

Guna memudahkan pengambilan keputusan maka perlu di buat tahapan tahapan yang bisa mendorong kepada terciptanya keputusan yang di inginkan. Tahap-tahap tersebut adalah

1. Mendefinisikan masalah tersebut secara jelas dan gamblang, atau mudah untuk di mengerti.
2. Membuat daftar masalah yang akan di muculkan dan menyusunnya secara prioritas dengan maksud agar adanya sistematika yang terarah dan terkendali
3. Melakukan identifikasi dari segi masalah tersebut dengan tujuan untuk lebih memberikan gambaran secara lebih tajam dan terarah secara lebih sefesifik.
4. Memetakan setiap masalah tersebut berdasarkan kelompoknya masing-masing yang kemudian selanjutnya di barengi dengan menggunakan atau uji yang akan di pakai.

## 2. Keputusan Pedagang Menggunakan Pinjaman Rentenir Dibanding Bank Syariah

Keputusan pedagang untuk menggunakan jasa rentenir atau bank syariah merupakan bentuk pilihan ekonomi yang sarat dengan pertimbangan psikologis dan sosial. Rentenir dipersepsikan lebih mudah, cepat, dan fleksibel, sementara bank syariah dianggap lebih aman, terjamin, dan sesuai syariat. Oleh karena itu, penelitian ini mencoba membandingkan dua pilihan tersebut dengan melihat faktor dominan yang memengaruhi keputusan pedagang.

Keputusan adalah hasil dari proses pemilihan alternatif terbaik untuk mencapai tujuan tertentu. Mailisa menyebutkan bahwa keputusan pembiayaan oleh pelaku usaha mikro sering kali lebih didasarkan pada persepsi kemudahan, kecepatan, dan kepraktisan, dibandingkan pertimbangan legalitas atau kehalalan.<sup>12</sup>

<sup>12</sup> Mailisa, D. "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Melakukan Pinjaman kepada Rentenir di Banding Bank Syariah". *Jurnal Margin*, 3, no. 1, (2023): 40-51

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asal:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asal:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

Dalam realitas di lapangan, pedagang cenderung menghindari lembaga pembiayaan formal karena dianggap mempersulit proses pencairan dana. Mereka memilih rentenir karena tidak memerlukan jaminan, proses cepat, dan dapat disesuaikan dengan kebutuhan mendesak. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian Irfany, yang menyatakan bahwa faktor persepsi dan keyakinan terhadap efisiensi prosedural menjadi alasan utama pemilihan rentenir di kalangan pedagang pasar.<sup>13</sup>

Maka, keputusan pedagang dalam memilih rentenir dibanding bank syariah merupakan hasil dari proses psikologis yang melibatkan persepsi, motivasi, dan sikap terhadap risiko dan kenyamanan.

### 3. Faktor Psikologi

Faktor psikologi merupakan aspek internal dalam diri individu yang mempengaruhi cara seseorang berpikir, merasakan, dan bertindak, termasuk dalam pengambilan keputusan ekonomi. Dalam konteks pembiayaan, faktor psikologi memainkan peran penting karena menyangkut persepsi, sikap, keyakinan, dan motivasi seseorang dalam menentukan pilihan sumber pembiayaan.

Menurut Suryani dan Pratiwi, faktor psikologi dalam perilaku konsumen meliputi motivasi, persepsi, dan sikap, yang secara signifikan memengaruhi keputusan seseorang dalam memilih produk atau jasa.<sup>14</sup> Motivasi adalah dorongan dari dalam diri untuk memenuhi kebutuhan; persepsi adalah cara individu menafsirkan informasi; sedangkan sikap merupakan kecenderungan perilaku terhadap suatu objek. Dalam konteks ini, pedagang di pasar tradisional memiliki persepsi bahwa rentenir lebih cepat, praktis, dan mudah diakses dibandingkan lembaga keuangan formal seperti bank syariah. Sikap permisif terhadap risiko dan motivasi jangka pendek untuk memenuhi kebutuhan modal

<sup>13</sup> Irfany, M. I. "Perilaku Masyarakat dalam Mengambil Keputusan Memperoleh Pinjaman Uang pada Rentenir Ditinjau dari Ekonomi Islam". *Skripsi*, IAIN Curup, (2023)

<sup>14</sup> Suryani, T., & Pratiwi, A. "Faktor Psikologi dalam Keputusan Konsumen". *Jurnal Psikologi Konsumen*, 13, no. 3, (2022): 78-90.





UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA  
J A M B I

@ Hak Cipta milik UIN Suntho Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suntho Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suntho Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

mendesak, mendorong mereka untuk tetap memilih rentenir meskipun biaya bunga lebih tinggi dan bertentangan dengan prinsip syariah.

Mufarridah juga menyatakan bahwa faktor psikologi, terutama persepsi terhadap kemudahan dan pengalaman pribadi masa lalu, sangat mempengaruhi keputusan pedagang untuk menggunakan rentenir sebagai sumber pinjaman. Pedagang merasa lebih yakin terhadap solusi instan yang ditawarkan rentenir daripada harus memenuhi prosedur pembiayaan syariah yang dianggap rumit.<sup>15</sup> Faktor psikologi merupakan cara yang digunakan untuk mengenali perasaan mereka, mengumpulkan dan menganalisis informasi, merumuskan pikiran dan pendapat dan mengambil tindakan. Faktor psikologis adalah dorongan dari diri seseorang yang mempengaruhi pemilihan sesuatu berdasarkan atas keluwesan terhadap produk yang digunakan, keinginan yang lebih besar dan kemudahan penggunaan produk tersebut dibandingkan dengan yang lain.

Hubungan Faktor Psikologis dengan Keputusan Pedagang. Pilihan keputusan seseorang dipengaruhi oleh empat faktor psikologis utama, yaitu motivasi, persepsi, pengetahuan, keyakinan dan sikap. Motivasi seseorang memiliki beberapa kebutuhan pada suatu waktu, bisa biogenik, yaitu muncul dari ketegangan fisiologis, seperti lapar, dahaga, kenyamanan, kebutuhan psikogenik, yaitu muncul dari ketegangan psikologis, seperti kebutuhan untuk diakui, harga diri dan merasa terhina. Semakin tinggi motivasi, persepsi, pengetahuan, keyakinan dan sikap seseorang terhadap suatu, maka semakin tinggi keputusan pedagang untuk melakukan peminjam.

Faktor psikologis merupakan cara yang digunakan untuk mengenali perasaan mereka, mengumpulkan dan menganalisis informasi, merumuskan pikiran dan pendapat dalam mengambil tindakan. Pilihan pembelian seseorang dipengaruhi oleh empat faktor psikologis utama, yaitu motivasi, persepsi, pengetahuan, keyakinan dan sikap. Faktor psikologis tersebut akan mendorong pedagang dalam bertindak untuk mendaya gunakan serta mempersepsikan

<sup>15</sup> Mufarridah, I. Z. "Faktor-Faktor Pemilihan Pinjaman ke Lembaga Keuangan dan Rentenir oleh Pedagang Muslim". *Jurnal Sigma-Mu*, 12, no. 2, (2020): 112-121.



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA  
J A M B I

@ Hak Cipta milik UIN Sunha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki oleh pedagang dalam melakukan keputusan. Dalam suatu proses keputusan akhirnya menjadi suatu proses keputusan pedagang memiliki hubungan yang positif dengan faktor psikologis dalam diri konsumen yang bersangkutan.<sup>16</sup>

#### 4. Teori Ekonomi Perilaku (Behavioral Economics)

Teori Ekonomi Perilaku merupakan pengembangan dari teori ekonomi modern yang memadukan konsep ekonomi dengan psikologi. Menurut Richard Thaler (2017), perilaku ekonomi manusia sering kali tidak sepenuhnya rasional sebagaimana diasumsikan dalam teori ekonomi klasik.<sup>17</sup> Keputusan individu dipengaruhi oleh keterbatasan kognitif (*bounded rationality*), kebiasaan, dan bias psikologis. Daniel Kahneman dan Amos Tversky (2000) juga menegaskan bahwa dalam menghadapi pilihan ekonomi, individu cenderung menggunakan pertimbangan emosional dan heuristik sederhana, bukan analisis logis penuh.<sup>18</sup> Inilah yang menjelaskan mengapa dalam praktiknya, meskipun bank syariah menawarkan sistem yang aman dan sesuai syariah, banyak pedagang yang tetap memilih rentenir karena dianggap lebih mudah dan cepat.

Dalam konteks pedagang Pasar Pulau Kijang, teori ini sangat relevan untuk memahami keputusan mereka dalam menggunakan pinjaman rentenir dibanding bank syariah. Faktor psikologi seperti persepsi kemudahan, motivasi kebutuhan mendesak, serta sikap permisif terhadap risiko merupakan bentuk nyata pengaruh behavioral economics dalam pengambilan keputusan.

Dengan demikian, teori ekonomi perilaku menjadi dasar dalam penelitian ini untuk menjelaskan mengapa pedagang sering memilih pinjaman rentenir meskipun secara rasional lebih merugikan. Keputusan tersebut bukan

<sup>16</sup> Latief, A. Wasif, "Analisis Faktor Psikologis Konsumen dan Pengaruhnya terhadap Keputusan Pembelian", *Jurnal Administrasi Indonesia*, 1, no. 1, (2022): 132

<sup>17</sup> Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press, 2008. Pembahasan mengenai konsep *choice architecture* yang dapat memengaruhi pengambilan keputusan tanpa menghilangkan kebebasan pilihan.

<sup>18</sup> Sitanggang, J. S. U. (2024). "Aspek Psikologis dalam Pengambilan Keputusan Ekonomi". *Circle Archive*, Vol. 1 No. 4. Membahas bias kognitif seperti konfirmasi, persepsi risiko, dan preferensi waktu dalam keputusan ekonomi

hanya didorong oleh faktor ekonomi murni, tetapi juga dipengaruhi oleh faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologi yang melekat pada diri pedagang.

## 5. Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan

Berdasarkan teori ekonomi perilaku, faktor-faktor internal maupun eksternal berikut ini diyakini memengaruhi keputusan pedagang dalam memilih pinjaman rentenir dibanding bank syariah. Keputusan dapat timbul pada diri seseorang melalui proses. Dengan adanya perhatian dan interaksi dengan lingkungan maka keputusan tersebut dapat berkembang. Cukup banyak faktor-faktor yang dapat mempengaruhi timbulnya keputusan terhadap sesuatu, dimana secara garis besar dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu yang bersumber dari dalam diri individu dan yang berasal dari luar. Yang bersumber dari dalam diri individu yang bersangkutan (misalnya: bobot, umur, jenis kelamin, pengalaman, perasaan mampu, kepribadian), dan yang berasal dari luar mencakup lingkungan hidup keluarga, lingkungan sekolah, dan lingkungan masyarakat. Adapun faktor – faktor yang mempengaruhi keputusan antara lain sebagai berikut:

### a. Faktor Budaya

budayaan adalah faktor penentu keinginan dan perilaku seseorang yang paling mendasar. Kebudayaan merupakan faktor paling utama dalam perilaku keputusan pedagang dan perilaku pembelian. Faktor budaya adalah kebiasaan pedagang dalam menanggapi sesuatu yang dianggap memiliki nilai dan kebiasaan, yang bisa dimulai dari mereka menerima informasi, posisi sosial mereka dalam perdagangan, dan pengetahuan mereka tentang apa yang mereka rasakan. Budaya adalah suatu kekuatan dalam mengatur perilaku manusia. Ini terdiri dari seperangkat pola perilaku yang ditularkan dan dipelihara oleh anggota pedagang tertentu melalui berbagai cara. Sebagai contoh, anggota dalam budaya yang sama memiliki kesamaan bahasa instruksi pola dan imitasi dan mereka berbagi nilai yang sama. Nilai-nilai ini cenderung mempengaruhi perilaku pedagang dan mengatur pilihan kriteria yang digunakan oleh pedagang individu. Budaya adalah sekelompok nilai-nilai sosial yang diterima



pedagang secara menyeluruh dan tersebar kepada anggota-anggotanya melalui bahasa dan simbol-simbol. Setiap budaya terdiri dari sub-sub budaya yang lebih kecil yang menyediakan identifikasi dan sosialisasi yang lebih spesifik bagi anggota-anggotanya. Subbudaya meliputi kebangsaan, agama, ras dan daerah geografis.

Hubungan Faktor Budaya dengan Keputusan Pedagang. Budaya, sub<sup>2</sup>budaya dan kelas sosial sangat penting bagi perilaku perdagangan. Budaya merupakan faktor penentu keinginan dan perilaku seseorang paling mendasar. Dengan kata lain merupakan faktor paling utama dalam perilaku pengambilan keputusan. Bila makhluk-makhluk lainnya bertindak berdasarkan naluri, tetapi perilaku manusia umumnya dipelajari. Faktor budaya merupakan sekelompok nilai-nilai sosial yang diterima pedagang secara menyeluruh dan tersebar kepada anggota-anggotanya melalui bahasa dan simbol-simbol. Faktor budaya memberikan pengaruh paling luas dan mendalam pada suatu keputusan. Pemasar harus mengetahui apa yang dimainkan oleh budayabudaya, sub-budaya, dan kelas sosial. Budaya mengacu pada gagasan, simbol-simbol yang memiliki makna untuk berkomunikasi, nilai, melakukan penafsiran dan evaluasi sebagai anggota pedagang dan dapat dilihat dari kepercayaan, pandangan dan kebiasaan terhadap suatu produk. Semakin tinggi kepercayaan pedagang terhadap suatu produk, maka semakin tinggi pula keputusan pedagang untuk menggunakan pinjaman. Hubungan faktor budaya dengan keputusan nampak jelas pada penelitian Lawan A. Lawan dan Rahmat Zanna bahwa pedagang yang sebagian besar kolektivistis di alam pasti akan sangat sadar budaya.<sup>19</sup>

#### b. Faktor Sosial

Faktor sosial merupakan sekelompok orang yang sama-sama mempertimbangkan secara dekat persamaan di dalam status atau penghargaan komunitas yang secara terusmenerus bersosialisasi di antara

<sup>19</sup> Lawan A. Lawan dan Ramat Zanna, "Evaluation of Socio-Cultural Factors Influencing Consumer Buying Behaviour of Clothes in Borno State, Nigeria", *International Journal of Basics and Applied Science* 01, no. 03. (Jan 2021): 519-529.



mereka sendiri baik secara formal dan informal. Faktor sosial adalah sekelompok orang yang mampu mempengaruhi perilaku individu dalam melakukan suatu tindakan berdasarkan kebiasaan. Faktor sosial ini terdiri dari kelompok referensi, keluarga peranan dan status. Yang dimaksud dengan kelompok referensi adalah kelompok yang secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi sikap dan perilaku seseorang. Para anggota keluarga juga dapat memberikan pengaruh yang kuat terhadap perilaku keputusan. Ada dua macam keluarga dalam kehidupan perdagangan, yaitu keluarga sebagai sumber orientasi yang terdiri dari orang tua; dan keluarga sebagai sumber keturunan, yaitu pasangan suami istri dan anaknya. Kedudukan seseorang dalam setiap kelompok dapat dijelaskan dalam pengertian peranan dan status. Setiap peran akan mempengaruhi perilaku keputusan seseorang.<sup>20</sup>

Hubungan Faktor Sosial dengan Keputusan Pedagang. Setiap manusia dalam kehidupan sehari-harinya selalu bersosialisasi atau berhubungan dengan orang lain. Baik secara langsung maupun tidak langsung. Interaksi yang terjadi secara terus menerus dapat mempengaruhi perilaku keputusan. Faktor sosial merupakan sekelompok orang yang sama-sama mempertimbangkan secara dekat persamaan di dalam status atau penghargaan komunitas yang secara terus menerus bersosialisasi di antara mereka sendiri, baik secara formal dan informal<sup>21</sup>. Tingkah laku pedagang juga dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial seperti kelompok referensi, keluarga, serta peran dan status sosial pedagang. Kelompok referensi memiliki pengaruh langsung (tatap muka) atau pengaruh tidak langsung pada sikap dan perilaku seseorang. Kelas sosial kadang-kadang berupa suatu sistem kasta dimana anggota dari kasta yang berbeda untuk peranan-peranan tertentu dapat mengubah keanggotaan kasta mereka, termasuk dalam keputusan pedagang. Faktor sosial dapat dilihat dari hubungan dengan teman, keluarga dan orang tua dalam mempengaruhi keputusan.

<sup>20</sup> Anoraga, Panji, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2000)

<sup>21</sup> Lamb, hair dan McDaniel, *Pemasaran Buku I edisi pertama*, (Jakarta: Salemba Empat,

Semakin tinggi hubungan dengan teman, keluarga dan orang tua, maka semakin tinggi keputusan.

c. Faktor Pribadi

Faktor pribadi merupakan suatu cara mengumpulkan dan mengelompokkan sistenan reaksi seorang individu terhadap situasi yang sedang terjadi. Faktor pribadi merupakan pola kebiasaan seseorang yang dipengaruhi oleh lingkungan terdekat dalam menentukan pilihan, kemudian diekspresikan dalam suatu tindakan. Keputusan pedagang juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi yang unik dari masing-masing individu, seperti jenis kelamin, usia dan tahapan dalam siklus hidup, kepribadian, konsep diri dan gaya hidup. Karakteristik individu umumnya stabil selama dalam satu siklus hidup seseorang. Misalnya, kebanyakan orang tidak suka merubah jenis kelamin dan tindakannya merubah kepribadian atau gaya hidup yang membutuhkan orientasi kembali selama satu periode kehidupan. Pada kasus usia dan tahapan siklus hidup, perubahan-perubahan ini terjadi secara berangsur-angsur sepanjang waktu.<sup>22</sup>

Hubungan Faktor Pribadi dengan Keputusan Pedagang Faktor pribadi merupakan cara mengumpulkan dan mengelompokkan Kekonsistenan reaksi seorang individu terhadap situasi yang sedang terjadi.<sup>23</sup> Perilaku seseorang dalam pengambilan keputusan juga dipengaruhi oleh faktor-faktor kepribadian dari pedagang yang bersangkutan. Faktor pribadi menggabungkan antara tatanan psikologis dan pengaruh lingkungan. Termasuk watak, dasar seseorang, terutama karakteristik dominan mereka. Meskipun kepribadian adalah salah satu konsep yang berguna dalam mempelajari perilaku konsumen. Kepribadian seseorang terbentuk disebabkan oleh bermacam-macam indikator, seperti pekerjaan orang tua, keadaan ekonomi dan gaya hidup.

<sup>22</sup> Lamb, C. W., Hair, J.F., McDaniel, C, *Essentials of Marketing*, (SouthWesternCengage Learning: 2009)

<sup>23</sup> Lamb, hair dan McDaniel, *Pemasaran Buku1 edisi pertama*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001)



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA  
UTARA  
J A M B I

@ Hak Cipta milik UIN Sunha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

#### d. Faktor psikologis

Faktor psikologi merupakan cara yang digunakan untuk mengenali perasaan mereka, mengumpulkan dan menganalisis informasi, merumuskan pikiran dan pendapat dan mengambil tindakan. Faktor psikologis adalah dorongan dari diri seseorang yang mempengaruhi pemilihan sesuatu berdasarkan atas keluwesan terhadap produk yang digunakan, keinginan yang lebih besar dan kemudahan penggunaan produk tersebut dibandingkan dengan yang lain.

Hubungan Faktor Psikologis dengan Keputusan Pedagang. Pilihan keputusan seseorang dipengaruhi oleh empat faktor psikologis utama, yaitu motivasi, persepsi, pengetahuan, keyakinan dan sikap. Motivasi seseorang memiliki beberapa kebutuhan pada suatu waktu, bisa biogenik, yaitu muncul dari ketegangan fisiologis, seperti lapar, dahaga, kenyamanan, kebutuhan psikogenik, yaitu muncul dari ketegangan psikologis, seperti kebutuhan untuk diakui, harga diri dan merasa terhina. Semakin tinggi motivasi, persepsi, pengetahuan, keyakinan dan sikap seseorang terhadap suatu, maka semakin tinggi keputusan pedagang untuk melakukan peminjam.

Faktor psikologis merupakan cara yang digunakan untuk mengenali perasaan mereka, mengumpulkan dan menganalisis informasi, merumuskan pikiran dan pendapat dalam mengambil tindakan. Pilihan pembelian seseorang dipengaruhi oleh empat faktor psikologis utama, yaitu motivasi, persepsi, pengetahuan, keyakinan dan sikap. Faktor psikologis tersebut akan mendorong pedagang dalam bertindak untuk mendaya gunakan serta mempersepsikan pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki oleh pedagang dalam melakukan keputusan. Dalam suatu proses keputusan akhirnya menjadi suatu proses keputusan pedagang memiliki hubungan yang positif dengan faktor psikologis dalam diri

konsumen yang bersangkutan.<sup>24</sup>

## 6. Pengertian pinjaman

Pinjaman adalah suatu bentuk transaksi yang memungkinkan seseorang atau suatu badan untuk memperoleh uang atau barang dari pihak lain, dengan kewajiban untuk mengembalikan pinjaman tersebut dalam jangka waktu tertentu. Pinjaman dapat berupa uang, barang, atau jasa yang diberikan oleh satu pihak kepada pihak lain dengan perjanjian bahwa pihak yang menerima pinjaman akan mengembalikan pinjaman tersebut Allah berfirman

حَلِيمٌ شَكُورٌ وَاللَّهُ لَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ يُضَاعِفْهُ حَسَنًا قَرْضًا اللَّهُ تَقْرِضُوا إِنْ

Jika kamu meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, niscaya Dia akan melipatgandakan (balasan) untukmu dan mengampunimu. Allah Maha Mensyukuri lagi Maha Penyantun. Q.S At-Taghabun: 17<sup>25</sup>

### a. Jenis-Jenis Pinjaman

- 1) Pinjaman Uang: Pinjaman uang adalah suatu bentuk pinjaman di mana pihak pemberi pinjaman memberikan sejumlah uang kepada pihak penerima pinjaman, dengan kewajiban untuk mengembalikan pinjaman tersebut dalam jangka waktu tertentu, biasanya dengan tambahan bunga
- 2) Pinjaman Barang: Pinjaman barang adalah suatu bentuk pinjaman di mana pihak pemberi pinjaman memberikan suatu barang kepada pihak penerima pinjaman, dengan kewajiban untuk mengembalikan barang tersebut dalam jangka waktu tertentu.
- 3) Pinjaman Jasa: Pinjaman jasa adalah suatu bentuk pinjaman di

<sup>24</sup> Latief, A. Wasis, "Analisis Faktor Psikologis Konsumen dan Pengaruhnya terhadap Keputusan Pembelian", *Jurnal Adinistrasi Indonesia*, 1, no. 1, (2022): 132

<sup>25</sup> Kemenag, Qur'an. (2019). *Al- Qur'an surah At-Taghabun: 17 dan Terjemah Edisi Penyempurna*



mana pihak pemberi pinjaman memberikan suatu jasa kepada pihak penerima pinjaman, dengan kewajiban untuk membayar biaya jasa tersebut dalam jangka waktu tertentu.

## B. Studi Relevan

Adapun penelitian terdahulu yang di jadikan acuan oleh penelitian dalam menyusun hasil studi tersebut sebagai berikut:

**Tabel 2.1**  
**Studi Relevan**

No	Nama	Judul penelitian	Metode penelitian	Hasil pembahasan
1.	Irma Novita, Dede Dahlan institut Teknologi dan Bisnis Ahmat Dahlan Jakarta 2021 <sup>26</sup>	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Masarakat Berhutang Dengan Rentenir	Kuantitatif	Faktor kebutuhan berpengaruh positif siknifikan terhadap masarakat berhutang dengan rentenir. Semakin tinggi tingkat kebutuhan masarakat maka semakin tingi berhutang dengan rentenir
2.	Dasi mailisa (2023) <sup>27</sup>	Faktor-faktor yang mempengaruhi	kuantitatif	Masyarakat lebih memilih rentenir karena faktor

<sup>26</sup>Irma Novida, "Dede Dahlan Institut Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahlan Jakarta" *jurnal ekonomi islam*, 2, no. 2, (juni, 2021)

<sup>27</sup> Desi Mailisa, "Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan masarakat melakukan pinjaman kepada rentenir di banding bank syariah di desa sumbersari kecamatan rimbo ulu kabupaten teb", *Jurnal Margin*, 3, no. 1, (2023)



@ Hak Cipta milik UIN Sunha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

No	Nama	Judul penelitian	Metode penelitian	Hasil pembahasan
		keputusan masarakat melakukan pinjaman kepada rentenir di banding bank syariah di desa sumpersari kecamatan rimbo ulu kabupaten tebo		persepsi kemudahan dan kecepatan proses
3.	Muhamat iqbal irfany (2023) <sup>28</sup>	Perilaku Masyarakat dalam Mengambil Keputusan Memperoleh Pinjaman Uang pada Rentenir Ditinjau dari Ekonomi Islam.	kuantitatif	Persepsi kebutuhan dan kemudahan akses menjadi pertimbangan utama
4.	Intan maharani (2023) <sup>29</sup>	preferensi masyarakat	kualitatif	Dari hasil penelitian bahwa Minat

<sup>28</sup> Nailatul Khoiriyah, "Perilaku Masyarakat dalam Mengambil Keputusan Memperoleh Pinjaman Uang pada Rentenir Ditinjau dari Ekonomi Islam", *Journal of Islamic Economics and Business*, 03, no. 01, (Mei, 2022): 30-39



@ Hak Cipta milik UIN Sunha Jambi

State Islamic University of Sunthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

No	Nama	Judul penelitian	Metode penelitian	Hasil pembahasan
		dalam melakukan peminjaman uang pada rentenir dibandingkan bank syariah (studi kasus di desa nunggal rejo, kecamatan punggur)		masyarakat terhadap pinjaman rentenir lebih tinggi dibandingkan dengan minat terhadap pinjaman Bank Syariah. Hal itu dikarenakan meminjam pada rentenir memberikan persyaratan dan proses peminjaman yang tidak rumit,
5.	Iga zahrotul mufarridah <sup>30</sup>	Faktor-Faktor Pemilihan Pinjaman Ke Lembaga Keuangan Dan Rentenir Oleh Pedagang Muslim	kuantitatif	Menunjukkan bahwa faktor psikologi adalah bagian dari faktor internal utama dalam pengambilan keputusan
6.	Muhamat ikbal irfan (2023) <sup>31</sup>	Perilaku Masyarakat dalam	kuantitatif	Persepsi kebutuhan dan kemudahan akses menjadi

<sup>29</sup> Adiwarman Karim, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam*, (Jakarta: Darul Haq, 2022), 76

<sup>30</sup> Ga Zahrotul Mufarridah, "Faktor – Faktor Pemilihan Pinjaman Ke Lembaga Keuangan Dan Rentenir Oleh Pedagang Muslim," *Sigma-Mu*, 12, no. 2 (2020), <http://etd.uinsyahada.ac.id/3146/>.

<sup>31</sup> Muhamat Ikbil Irfan, "Faktor-faktor yang mempengaruhi utang rumah tangga kepada rentenir", *Catatan Manajemen Sumber Daya Manusia*, 3, no.1, (2023): 1-16



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

No	Nama	Judul penelitian	Metode penelitian	Hasil pembahasan
		Mengambil Keputusan Memperoleh Pinjaman Uang pada Rentenir Ditinjau dari Ekonomi Islam		pertimbangan utama
7.	Suryani & Pratiwi (2022) <sup>32</sup>	Faktor Psikologi dalam Keputusan Konsumen	Kuantitatif	Menunjukkan bahwa motivasi dan persepsi berpengaruh signifikan dalam keputusan ekonomi

Bagian sebelumnya merangkum hasil dari bagian sebelumnya terkait dengan masalah yang di dapat yang tujuan penelitiannya adalah guna membandingkan riset saat ini dengan riset sebelumnya yang sejenis yang di selesaikan dan untuk meringankan masalah yang terjadi terkait dengan masalah saat ini. Berikut perbedaan secara spesifik antara beberapa penelitian terdahulu di atas dengan penelitian ini:

1. Pada penelitian Penelitian oleh Irma Novita & Dede Dahlan 2021, dengan judul Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Masyarakat Berhutang dengan Rentenir menggunakan metode kuantitatif dengan objek masyarakat umum. Perbedaannya dengan penelitian ini terletak pada subjek penelitian; penelitian terdahulu menggunakan masyarakat

<sup>32</sup> Suryani, T., dan Pratiwi, A, "Faktor Psikologi dalam Keputusan Konsumen", *Jurnal Psikologi Konsumen*, 13, no. 3, (2022): 78-90.



umum, sedangkan penelitian ini fokus pada pedagang pasar di Pasar Pulau Kijang, Riau.

2. Penelitian oleh Desi Mailisa 2023, dengan judul Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Melakukan Pinjaman kepada Rentenir di Desa Sumbersari menggunakan pendekatan kuantitatif. Perbedaannya terletak pada lokasi dan subjek; penelitian terdahulu dilakukan di desa, sedangkan penelitian ini dilakukan di lingkungan pasar dengan subjek pedagang.
3. Penelitian oleh Muhamat Iqbal Irfany 2023, berjudul Perilaku Masyarakat dalam Mengambil Keputusan Memperoleh Pinjaman Uang pada Rentenir Ditinjau dari Ekonomi Islam. Perbedaannya terletak pada objek penelitian; penelitian terdahulu fokus pada masyarakat desa secara umum, sedangkan penelitian ini fokus pada pedagang di pasar tradisional.
4. Penelitian oleh Intan Maharani 2023, dengan judul Preferensi Masyarakat dalam Melakukan Peminjaman Uang pada Rentenir Dibandingkan Bank Syariah dilakukan di Desa Nunggal Rejo, Kecamatan Punggur. Perbedaannya adalah pada lokasi dan pendekatan; penelitian ini dilakukan di Pasar Pulau Kijang, dengan pendekatan kuantitatif, serta berfokus khusus pada faktor psikologi.
5. Penelitian oleh Iga Zahrotul Mufarridah 2020, berjudul Faktor-Faktor Pemilihan Pinjaman ke Lembaga Keuangan dan Rentenir oleh Pedagang Muslim. Penelitian terdahulu membandingkan antara dua jenis pinjaman (lembaga keuangan dan rentenir), sedangkan penelitian ini hanya fokus pada pinjaman rentenir dan pengaruh faktor psikologis terhadap keputusan pedagang.
6. Penelitian oleh Muhamat Iqbal Irfan 2023, berjudul Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Utang Rumah Tangga kepada Rentenir. Perbedaannya adalah pada subjek dan jenis utang; penelitian terdahulu menggunakan rumah tangga sebagai objek, sedangkan penelitian ini fokus pada pedagang pasar dan pinjaman usaha.



@ Hak Cipta milik UIN Sultha Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

7. Penelitian oleh Suryani dan Pratiwi 2022, dengan judul *Faktor Psikologi dalam Keputusan Konsumen* menggunakan pendekatan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa motivasi dan persepsi berpengaruh signifikan terhadap keputusan konsumen dalam melakukan aktivitas ekonomi. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang peneliti lakukan terletak pada objek dan ruang lingkupnya. Penelitian terdahulu meneliti perilaku konsumen secara umum, sedangkan penelitian ini fokus pada pedagang pasar dalam memilih sumber pembiayaan, khususnya keputusan menggunakan rentenir dibanding bank syariah.

Dari penelitian-penelitian terdahulu, terlihat bahwa mayoritas masyarakat lebih memilih rentenir karena faktor kemudahan dan kecepatan proses. Namun, penelitian ini berbeda karena secara khusus membandingkan faktor-faktor tersebut dengan alternatif pembiayaan bank syariah di Pasar Pulau Kijang.

### C. Kerangka Berpikir

Penelitian ini didasari oleh teori bahwa pengambilan keputusan oleh konsumen, termasuk dalam pemilihan sumber pembiayaan usaha, tidak hanya dipengaruhi oleh faktor rasional ekonomi, tetapi juga oleh faktor internal yang bersifat psikologis. Faktor psikologi memiliki peran penting karena berkaitan langsung dengan persepsi, motivasi, sikap, dan keyakinan individu terhadap suatu pilihan. Dalam konteks ini, pedagang di Pasar Pulau Kijang cenderung memilih pinjaman rentenir dibandingkan pembiayaan melalui bank syariah. Pemilihan tersebut diduga dipengaruhi oleh faktor psikologi, yaitu:

- a. Persepsi bahwa rentenir lebih mudah, cepat, dan tidak ribet;
- b. Motivasi untuk segera memenuhi kebutuhan modal;
- c. Sikap permisif terhadap riba karena tekanan kebutuhan ekonomi;
- d. Keyakinan pribadi yang membentuk preferensi terhadap rentenir.

Dengan demikian, dalam penelitian ini faktor psikologi digunakan sebagai variabel bebas (X) yang diduga berpengaruh terhadap keputusan

pedagang menggunakan pinjaman rentenir dibandingkan bank syariah sebagai variabel terikat (Y).

Penelitian ini bertujuan untuk menguji:

- a. Apakah faktor psikologi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pedagang dalam menggunakan pinjaman rentenir.
- b. Seberapa besar pengaruh faktor psikologi terhadap keputusan pedagang tersebut.

Berdasarkan teori ekonomi perilaku, dapat diasumsikan bahwa faktor psikologi, budaya, sosial, dan pribadi memengaruhi keputusan pedagang. Namun, penelitian ini tidak hanya menelaah pengaruh masing-masing faktor, melainkan juga membandingkan dominasi faktor-faktor tersebut dalam keputusan menggunakan rentenir dibanding bank syariah.

**Gambar.2.1**

**Diagram hubungan antar variable**



Keterangan:

- a. Variabel Bebas (X): Faktor Psikologi
- b. Variabel Terikat (Y): Keputusan Pedagang Menggunakan Pinjaman Rentenir
- c. Hubungan ini akan diuji dengan pendekatan kuantitatif korelasional melalui uji regresi sederhana.

#### **D. Fokus Penelitian**

Penelitian ini difokuskan pada analisis perbandingan faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pedagang di Pasar Pulau Kijang dalam menggunakan pinjaman rentenir dibanding bank syariah. Fokus penelitian mencakup:

1. Menganalisis faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologis yang memengaruhi keputusan pedagang.
2. Membandingkan kecenderungan pedagang yang memilih pinjaman rentenir dengan pedagang yang memilih pembiayaan bank syariah.
3. Mengidentifikasi faktor yang paling dominan dalam memengaruhi keputusan pedagang.

@ Hak Cipta milik UIN Suha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suha Jambi



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Metode dan Jenis Penelitian

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), metode diartikan sebagai "cara teratur yang digunakan untuk melaksanakan suatu pekerjaan agar tercapai sesuai dengan yang diinginkan, cara kerja yang bersistem untuk memudahkan pelaksanaan suatu kegiatan guna mencapai tujuan yang ditentukan."

Definisi ini menunjukkan bahwa metode merupakan pedoman kerja yang terstruktur dan dapat dijadikan dasar dalam melaksanakan proses penelitian secara sistematis. Penelitian merupakan suatu cara sistematis untuk mengumpulkan data dan mempresentasikan hasilnya agar dapat digunakan untuk menjawab pertanyaan atau memecahkan masalah tertentu. Metode penelitian adalah proses yang mencakup langkah-langkah pengumpulan data, analisis data, dan interpretasi hasil yang terkait dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian. Sugiyono, menegaskan bahwa metode penelitian adalah cara ilmiah untuk mendapatkan data yang valid, dapat digunakan untuk memahami, memecahkan, dan mengantisipasi suatu masalah.<sup>33</sup> Berdasarkan pandangan tersebut, penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan komparatif. Menurut Sugiyono, penelitian kualitatif digunakan untuk memahami fenomena secara mendalam dengan menggambarkan realitas berdasarkan fakta di lapangan. Sementara itu, pendekatan komparatif dilakukan untuk membandingkan dua objek atau kelompok, dengan tujuan menemukan perbedaan maupun persamaan yang signifikan.

Dalam penelitian ini, pendekatan komparatif digunakan untuk menganalisis perbandingan keputusan pedagang yang memilih pinjaman rentenir dibanding bank syariah, ditinjau dari faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologis. Data kuantitatif yang diperoleh melalui kuesioner tetap digunakan sebagai data pendukung, namun analisis utamanya bersifat deskriptif-kualitatif.

<sup>33</sup> Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2019)



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA  
J A M B I

@ Hak cipta milik UIN Suntho Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suntho Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suntho Jambi

State Islamic University of Suntho Thaha Saifuddin Jambi

## B. Lokasi dan objek penelitian

### 1. Lokasi Penelitian

Tempat penelitian dilakukan di Pasar Pulau Kijang Riau, Jl. Pasar Pulau Kijang, Kec. Reteh, Kabupaten Indragiri Hilir, Riau 29273

### 2. Objek Penelitian

Objek penelitian ini adalah pedagang yang beraktivitas di Pasar Pulau Kijang yang menggunakan jasa pinjaman rentenir atau fasilitas pembiayaan bank syariah.

## C. Jenis dan sumber data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

### 1. Data Primer

Diperoleh melalui kuesioner dan wawancara mendalam dengan pedagang mengenai faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologis dalam memilih pinjaman rentenir dibanding bank syariah.

### 2. Data Sekunder

Diperoleh dari buku, jurnal, laporan, dan dokumen resmi terkait pedagang, rentenir, dan lembaga keuangan syariah.

## D. Populasi dan Sampel

Populasi penelitian ini adalah seluruh pedagang aktif di Pasar Pulau Kijang, yang berjumlah 98 orang. Karena jumlah populasi relatif kecil, penelitian ini menggunakan teknik total sampling, yaitu seluruh populasi dijadikan sampel penelitian. Dengan demikian, jumlah sampel penelitian adalah 98 orang pedagang.

## E. Metode Penarikan Sampel

Metode penarikan sampel yang digunakan adalah total sampling, yaitu semua anggota populasi dijadikan sampel. Teknik ini dipilih karena jumlah populasi relatif kecil dan masih memungkinkan untuk diteliti secara menyeluruh.

## F. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian berupa kuesioner dengan skala Likert 5 poin (Sangat Setuju = 5, ... Sangat Tidak Setuju = 1) serta pedoman wawancara. Instrumen



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

ini dikembangkan dari indikator variabel budaya, sosial, pribadi, psikologis, serta keputusan pedagang dalam memilih pinjaman rentenir dibanding bank syariah.

Instrumen penelitian berupa kuesioner dengan skala Likert 5 poin, terdiri dari:

1. 16 pernyataan untuk Variabel X (Faktor Psikologi)
2. 3 pernyataan untuk Variabel Y (Keputusan Pedagang)

Dengan pilihan skala:

Sangat Setuju (SS) = 5

Setuju (S) = 4

Netral (N) = 3

Tidak Setuju (TS) = 2

Sangat Tidak Setuju (STS) = 1

Instrumen ini dikembangkan berdasarkan definisi operasional variabel dan indikator penelitian.

### G. Defenisi Operasional Variabel

Berikut adalah definisi operasional masing-masing variabel:

**Tabel. 3.1**

**Definisi Operasional**

No	Variabel	Definisi	Indikator	Sub Indikator	Skala Pengukuran
1	Faktor Psikologi (X)	Dorongan internal individu dalam pengambilan Keputusan pembiayaan	Persepsi	a. Kemudahan prosedur pinjaman rentenir b. Persepsi risiko lebih rendah pada rentenir c. Keyakinan terhadap efisiensi rentenir	Skala Likert 1-5
			Motivasi	a. Dorongan memenuhi kebutuhan	Skala Likert

				modal cepat b. Ingin menghindari prosedur rumit bank c. Keinginan mendapatkan dana tanpa jaminan	1-5
			Sikap	a. Sikap permisif terhadap riba b. Kecenderungan mendahulukan kenyamanan c. Reaksi positif terhadap pengalaman sebelumnya	Skala Likert 1-5
			Keyakinan	a. Keyakinan bahwa rentenir solusi lebih fleksibel b. Ketidakpercayaan terhadap proses bank c. Yakin rentenir dapat diandalkan saat darurat	Skala Likert 1-5
2	Keputusan Pedagang (Y)	Pemilihan sumber pinjaman antara rentenir dan bank syariah	Pemilihan sumber pinjaman	a. Frekuensi penggunaan rentenir b. Ketertarikan terhadap prosedur rentenir c. Pilihan meskipun tahu ada bank syariah	Skala Likert 1-5







UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA  
J A M B I

@ Hak Cipta milik UIN Sunha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

## H. Metode Pengolahan dan Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis deskriptif-kualitatif komparatif. Langkah-langkah analisis meliputi:

### 1. Reduksi Data

Menyaring, merangkum, dan memilih data yang relevan dari kuesioner dan wawancara.

### 2. Penyajian Data

Menyajikan hasil dalam bentuk narasi, grafik, dan tabel ringkas (detail tabel perhitungan dipindahkan ke Lampiran).

### 3. Analisis Komparatif

Membandingkan faktor-faktor (budaya, sosial, pribadi, psikologis) antara pedagang yang menggunakan pinjaman rentenir dan pedagang yang menggunakan bank syariah.

### 4. Penarikan Kesimpulan

Membuat interpretasi mengenai faktor dominan yang memengaruhi keputusan pedagang.

Data kuantitatif (misalnya hasil uji statistik) tetap digunakan sebagai pendukung, namun perhitungan detail disajikan di Lampiran, bukan di bab hasil penelitian.

Analisis data dalam penelitian ini meliputi:

### 1. Uji Instrumen

#### a. Uji Validitas

Validitas berasal dari kata validity, yang mengacu pada sejauh mana suatu alat ukur mampu mengukur dengan tepat dan akurat sesuai dengan fungsi yang diharapkan. Validitas juga dapat diartikan sebagai ukuran yang memastikan bahwa variabel yang dianalisis benar-benar mencerminkan aspek yang hendak diteliti oleh peneliti. Dalam penelitian ini, uji validitas instrumen dilakukan menggunakan bantuan aplikasi statistic yaitu SPSS.30 yang bertujuan untuk menguji sejauh

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

mana setiap item dalam instrumen penelitian memiliki hubungan yang signifikan dengan total skor variabel yang diukur.

Kaidah Keputusan:

Jika  $r_{hitung} \geq r_{tabel}$  berarti valid

Jika  $r_{hitung} < r_{tabel}$  berarti tidak valid

#### b. Uji Reliabilitas

Reliabilitas mengacu pada tingkat konsistensi suatu alat ukur dalam memberikan hasil yang stabil ketika digunakan untuk mengukur aspek yang sama pada subjek yang sama. Instrumen yang reliabel akan menghasilkan data yang konsisten meskipun digunakan dalam kondisi yang berbeda. Dalam penelitian ini, uji reliabilitas kuesioner dilakukan menggunakan bantuan aplikasi statistic yaitu SPSS.29 yang bertujuan untuk mengukur sejauh mana item-item dalam instrumen memiliki tingkat konsistensi internal yang tinggi.

Kaidah keputusan uji reliabilitas biasanya didasarkan pada nilai Cronbach's Alpha atau koefisien reliabilitas. Jika nilai Cronbach's Alpha atau koefisien reliabilitas lebih besar dari 0,60, maka instrumen atau pertanyaan dinyatakan reliabel atau terpercaya. Sebaliknya, jika nilainya kurang dari 0,60, instrumen atau pertanyaan dinyatakan tidak reliabel.

Kaidah Keputusan:

Jika  $\alpha_{hitung} \geq \alpha_{tabel}$  berarti reliabel

Jika  $\alpha_{hitung} < \alpha_{tabel}$  berarti tidak reliabel

#### c. Uji Asumsi Klasik

##### 1. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah data berdistribusi normal atau tidak, guna memastikan validitas analisis statistik lebih lanjut. Dalam penelitian ini, uji normalitas dilakukan dengan Kolmogorov-Smirnov menggunakan IBM SPSS Statistics 30.

Kriteria pengambilan keputusan:



Jika nilai Sig. > 0,05, maka data berdistribusi normal.

Jika nilai Sig. < 0,05, maka data tidak berdistribusi normal.

## 2. Uji Linearitas

Uji linearitas bertujuan untuk mengetahui apakah pengaruh antara faktor psikologis (X) dan keputusan pedagang (Y) berbentuk linear. Uji ini dilakukan dengan *Deviation from Linearity Test* dalam SPSS.

Kriteria pengambilan keputusan:

Jika nilai Sig. deviation from linearity > 0,05, maka terdapat pengaruh linear antara variabel X dan Y.

Jika nilai Sig. deviation from linearity < 0,05, maka pengaruh antara variabel X dan Y tidak linear

## 3. Uji Homoskedastisitas

Uji homoskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah varians dari residual dalam model regresi bersifat konstan atau tidak (homogen). Uji ini penting dilakukan agar asumsi klasik dalam regresi linear terpenuhi. Dalam penelitian ini, uji homoskedastisitas dilakukan dengan menggunakan *Glejser Test* pada IBM SPSS Statistics 30.

Kriteria Pengambilan Keputusan:

Jika nilai **Sig. > 0,05**, maka tidak terjadi heteroskedastisitas (data memenuhi asumsi homoskedastisitas).

Jika nilai **Sig. < 0,05**, maka terjadi heteroskedastisitas (data tidak memenuhi asumsi homoskedastisitas).

## d. Uji Hipotesis (Uji Korelasi Pearson Product Moment)

Untuk mengetahui pengaruh antara faktor psikologis (X) dan keputusan pedagang (Y), digunakan analisis korelasi Pearson Product Moment, dengan rumus sebagai berikut:

$$r_{hitung} = \frac{n \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

Keterangan:

$r_{xy}$  = Koefisien Korelasi



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

$N$  = Jumlah Sampel

$\Sigma x$  = Seluruh skor variabel X

$\Sigma y$  = Seluruh skor variabel Y

$\Sigma x^2$  = Jumlah seluruh variabel X setelah dikuadratkan

$\Sigma y^2$  = Jumlah seluruh variabel Y setelah dikuadratkan

$\Sigma xy$  = Jumlah hasil perkalian skor X dan skor Y

**Interpretasi Nilai Korelasi (r):**

Nilai r	Interpretasi
0,00 - 0,199	Pengaruh sangat lemah
0,20 - 0,399	Pengaruh lemah
0,40 - 0,599	Pengaruh sedang
0,60 - 0,799	Pengaruh kuat
0,80 - 1,000	Pengaruh sangat kuat

Jika nilai  $r$  menunjukkan hubungan yang signifikan, maka faktor psikologis berkontribusi terhadap keputusan pedagang.

**a. Hipotesis Penelitian**

**2) Hipotesis Nol ( $H_0$ )**

" Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara faktor psikologi terhadap keputusan pedagang dalam menggunakan pinjaman rentenir dibandingkan bank syariah di Pasar Pulau Kijang."

**3) Hipotesis Alternatif ( $H_a$ )**

" Terdapat pengaruh yang signifikan antara faktor psikologi terhadap keputusan pedagang dalam menggunakan pinjaman rentenir dibandingkan bank syariah di Pasar Pulau Kijang."

Iterpretasi:





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asal.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

Jika  $r_{\text{hitung}}$  lebih besar dari  $> r_{\text{tabel}}$ , dan uji t signifikan, maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

Jika  $r_{\text{hitung}}$  lebih kecil dari  $< r_{\text{tabel}}$ , dan uji t tidak signifikan, maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak.

#### b. Uji Signifikansi Korelasi (Uji t)

Untuk mengetahui apakah pengaruh antara faktor psikologis dan keputusan pedagang signifikan, digunakan uji t, dengan rumus:

$$t = \frac{r \sqrt{N - 2}}{\sqrt{1 - r^2}}$$

Keterangan:

t = Nilai  $t_{\text{hitung}}$

r = Koefisien korelasi Pearson

N = Jumlah responden

Kriteria Pengambilan Keputusan:

Jika  $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$  pada taraf signifikansi 5% (0.05), maka pengaruh antara variabel X dan Y signifikan.

Jika  $t_{\text{hitung}} \leq t_{\text{tabel}}$ , maka pengaruh antara variabel X dan Y tidak signifikan.

Interpretasi:

- a. Jika pengaruh signifikan, berarti faktor psikologis berperan dalam meningkatkan keputusan pedagang.
- b. Jika pengaruh tidak signifikan, berarti faktor lain mungkin lebih dominan dalam memengaruhi keputusan pedagang.

#### c. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Uji koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh faktor psikologis terhadap keputusan pedagang.

Rumus yang digunakan:

$$R^2 = r^2 \times 100\%$$

Keterangan:

$R^2$  = Koefisien determinasi dalam bentuk persentase

$r^2$  = Kuadrat nilai korelasi Pearson

### Interpretasi:

- b. Jika  $R^2$  bernilai 60%, berarti 60% variasi dalam keputusan pedagang dapat dijelaskan oleh faktor psikologis, sementara 40% dipengaruhi oleh faktor lain.
- c. Semakin tinggi nilai  $R^2$ , semakin besar pengaruh faktor psikologis terhadap keputusan pedagang.

### Kesimpulan

- a. Uji Signifikansi Korelasi (Uji t) → Menentukan apakah pengaruh antara faktor psikologis dan keputusan pedagang signifikan atau tidak.
- b. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) → Mengukur seberapa besar pengaruh faktor psikologis terhadap keputusan pedagang.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asal:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Deskripsi Lokasi Penelitian

##### 1. Sejarah berdirinya pasar pulau kijing

Pada awalnya pasar ini berada di lapangan koni jl pahlawan parit 1 pulau kijing dan berjalan selama 4 tahun. kemudian ada beberapa pedagang pasar yang menemui bapak Surya selaku ketua pasar yang mana mereka melapor kurang nyaman dan meminta pindah ke jalan indragiri hilir. Setelah di kordinasi maka Pasar tersebut pindah lokasi ke jalan idragiri pulau kijing atas kemauan pedagang. Setelah berjalan kurang lebih 2 tahun, ketua pedagang kaki lima pulau kijing meminta kembali agar pasar tersebut di pindahkan ke pasar bom jl pahlawan ujung tepi laut dan berjalan beberapa bulan para pedagang minta kembali agar pasar ini di minta kembali ke jl indragiri selama 2 tahun jadi pasar tersebut sekarang sudah berdiri selama 10 tahun.

##### 2. Data Umum Pasar Pulau kijing

###### a. Penyelenggara

- 1) Nama Lembaga : Pasar pulau kijing
- 2) Alamat Lembaga : Jl pulau kijing Indragiri hilir riau
  - a) Jalan : Jl. Indragiri
  - b) Desa/Kelurahan : Metro
  - c) Kecamatan : Reteh
  - d) Provinsi : Riau
  - e) Kode pos : 29561

###### b. Kepala/Penanggung Jawab

- 1) Nama Lengkap : Surya
- 2) Jabatan : Kepala Pasar

###### c. Visi dan misi Pasar Pulau kijing

- 1) Visi pasar pulau kijing



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA  
J A M B I

@ Hak Cipta milik UIN Sultha Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asal:
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

- a) Menjadi pusat perdagangan yang maju dan berkelanjutan dengan meningkatkan kualitas layanan dan infrastruktur pasar
  - b) Meningkatkan kesejahteraan pedagang dan masarakat sekitar dengan kegiatan ekonomi yang berkelanjutan dan berdaya saing
  - c) Melestarikan budaya dan tradisi lokal melalui kegiatan perdagangan dan sosial yang sesuai dengan nilai-nilai masarakat
- 2) Misi pasar pulau kijing
- a) Meningkatkan kualitas layanan dan infrasetruktur pasar untuk meningkatkan kenyamanan dan keamanan pedagang dan pembeli
  - b) Meningkatkan kesadaran dan partisipasi masarakat dalam kegiatan ekonomi dan sosial yang berkelanjutan
  - c) Meningkatkan daya saing dan kualitas produk yang di perjual belikan di pasar untuk meningkatkan kepuasan pembeli

## B. Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil wawancara dan kuesioner, diketahui bahwa pedagang di Pasar Pulau Kijing memiliki kecenderungan yang berbeda dalam memilih sumber pinjaman. Dari total 98 pedagang yang dijadikan responden, mayoritas masih memilih pinjaman kepada rentenir dibandingkan bank syariah.

Beberapa alasan utama yang muncul dari hasil penelitian adalah:

### 1. Faktor Budaya

Pedagang terbiasa dengan praktik pinjaman kepada rentenir karena sudah berlangsung turun-temurun. Kebiasaan ini dipandang sebagai hal yang wajar dan cepat dalam memenuhi kebutuhan modal usaha. Sementara pinjaman ke bank syariah dianggap kurang sesuai dengan kebiasaan yang ada di lingkungan pedagang

### 2. Faktor Sosial

Pengaruh teman sejawat dan jaringan sosial sangat menentukan. Banyak pedagang yang memilih rentenir karena mendapat rekomendasi dari kerabat atau pedagang lain. Sebaliknya, sosialisasi mengenai produk



pembiayaan bank syariah masih kurang intensif sehingga tidak banyak memengaruhi perilaku pedagang.

### 3. Faktor Pribadi

Karakteristik pedagang, seperti tingkat pendidikan dan kondisi ekonomi, turut memengaruhi keputusan. Pedagang dengan pendidikan rendah dan penghasilan tidak stabil cenderung memilih rentenir karena prosesnya sederhana. Sedangkan pedagang yang lebih berpendidikan dan memiliki dokumen resmi lebih berpeluang mengakses bank Syariah.

### 4. Faktor Psikologis

Faktor ini terbukti paling dominan. Persepsi pedagang bahwa rentenir lebih cepat, mudah, dan tidak memerlukan jaminan menjadi pertimbangan utama. Motivasi kebutuhan mendesak sering kali membuat pedagang mengabaikan risiko bunga tinggi. Sebaliknya, bank syariah dipersepsikan sebagai lembaga dengan prosedur rumit, memerlukan jaminan, dan memakan waktu lama.

Deskripsi data ini dimaksudkan menyajikan data kuantitatif mengenai pengaruh Faktor Psikologis Terhadap Keputusan Pedagang di Pasar Pulau Kijang, Kec. Reteh, Prov. Riau. Dalam penelitian ini data yang terkumpul selanjutnya dianalisis.

## 1. Uji Kualitas Data

### a. Uji Validitas

Uji validitas dilakukan untuk mengetahui sejauh mana butir-butir pernyataan dalam kuesioner mampu mengukur variabel yang dimaksud. Hasil uji validitas menunjukkan bahwa seluruh item pernyataan pada variabel X (Faktor Psikologis) dan variabel Y (Keputusan Pedagang) memiliki nilai *Corrected Item-Total Correlation* lebih besar dari **0,196** (r tabel untuk  $n = 98$  pada taraf signifikan 5%). Dengan demikian, seluruh butir pernyataan dinyatakan valid dan layak digunakan dalam penelitian ini.

**Tabel. 4.3**  
**Hasil Uji Validitas Variabel X**

Item Pernyataan	R hitung	R tabel	Keterangan
X1	0,813	0,196	Valid
X2	0,755	0,196	Valid
X3	0,839	0,196	Valid
X4	0,866	0,196	Valid
X5	0,809	0,196	Valid
X6	0,762	0,196	Valid
X7	0,793	0,196	Valid
X8	0,789	0,196	Valid
X9	0,809	0,196	Valid
X10	0,810	0,196	Valid
X11	0,812	0,196	Valid
X12	0,803	0,196	Valid
X13	0,841	0,196	Valid
X14	0,859	0,196	Valid
X15	0,806	0,196	Valid
X16	0,732	0,196	Valid

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi



Sumber: Hasil uji menggunakan SPSS.30 dan Excel

Variabel X:

- Terdapat beberapa korelasi signifikan antara variabel X1 hingga X16 dengan nilai  $p < 0,05$  dan  $p < 0,01$ .
- Total variabel X menunjukkan korelasi yang kuat dengan nilai  $p < 0,01$  ( $r_{hitung} = 0,813$ ).

Tabel 4.1

### Hasil Uji Validitas Variabel Y

Item Pertanyaan	R hitung	R tabel	Keterangan
Y1	0,889	0,196	Valid
Y2	0,896	0,196	Valid
Y3	0,853	0,196	Valid

Sumber: Hasil uji menggunakan SPSS.30 dan Excel

Variabel Y:

- Variabel Y juga menunjukkan korelasi signifikan antara Y1 hingga Y3.
- Total variabel Y menunjukkan korelasi yang kuat dengan nilai  $p < 0,01$  ( $r = 0,889$ ).

Berdasarkan output uji validitas menggunakan bantuan program SPSS versi 30, diperoleh nilai *Pearson Correlation* untuk setiap butir instrumen lebih besar dari r-tabel (0,196) dan nilai signifikansi (*Sig. 2-tailed*)  $< 0,05$ . Hal ini menunjukkan bahwa seluruh butir pernyataan pada variabel X variabel Y dinyatakan valid dan layak digunakan dalam penelitian ini.



## b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui sejauh mana instrumen penelitian dapat memberikan hasil yang konsisten. Berdasarkan hasil uji reliabilitas dengan SPSS.30, diperoleh nilai sebagai berikut:

Uji reliabilitas menunjukkan bahwa instrumen untuk variabel X memiliki nilai *Cronbach's Alpha* sebesar **0,964**, sedangkan untuk variabel Y adalah **0,854**.

Nilai ini menunjukkan bahwa kedua instrumen tersebut memiliki reliabilitas yang baik, karena nilai *Cronbach's Alpha* di atas  $> 0,7$ . Ini berarti bahwa kuesioner yang digunakan konsisten dalam mengukur variabel yang diteliti, maka dapat disimpulkan bahwa instrumen yang digunakan dalam penelitian ini reliabel.

## 2. Uji Asumsi Klasik

### a. Uji Normalitas

Uji normalitas merupakan salah satu uji prasyarat dalam analisis regresi yang bertujuan untuk mengetahui apakah data yang digunakan dalam penelitian ini memiliki distribusi normal atau tidak. Distribusi normal menjadi asumsi penting dalam statistik parametrik karena sebagian besar metode analisis inferensial, termasuk regresi linear, didasarkan pada anggapan bahwa data sampel mengikuti distribusi normal.

Menurut Ghazali, uji normalitas diperlukan agar hasil analisis yang dilakukan dapat diinterpretasikan secara tepat. Apabila data tidak berdistribusi normal, maka hasil perhitungan statistik dapat menjadi bias sehingga kesimpulan penelitian diragukan validitasnya. Dengan kata lain, uji normalitas membantu memastikan bahwa penggunaan metode analisis statistik parametris, seperti korelasi dan regresi, sah secara metodologis.

Dalam penelitian ini, uji normalitas dilakukan dengan menggunakan *Kolmogorov-Smirnov Test* melalui aplikasi SPSS versi 30. Berdasarkan hasil pengolahan data, diperoleh nilai signifikansi sebesar **0,200**. Nilai ini lebih besar daripada taraf signifikansi yang digunakan,

yaitu **0,05**. Karena signifikansi  $> 0,05$ , maka dapat disimpulkan bahwa data dalam penelitian ini berdistribusi normal.

Hasil ini menunjukkan bahwa seluruh variabel, baik variabel independen yaitu faktor psikologis maupun variabel dependen yaitu keputusan pedagang dalam memilih pinjaman rentenir dibandingkan bank syariah, memiliki pola distribusi yang sesuai dengan kurva normal. Dengan demikian, data layak untuk dianalisis lebih lanjut menggunakan regresi linear sederhana.

Secara praktis, normalitas ini menggambarkan bahwa persepsi pedagang terkait faktor psikologis maupun keputusan pinjaman mereka menyebar secara seimbang pada kelompok responden. Tidak ada kecenderungan ekstrem yang dapat mengganggu hasil penelitian. Hal ini penting, karena menunjukkan bahwa perilaku pedagang di Pasar Pulau Kijang dalam memilih sumber pembiayaan memang dapat digeneralisasikan berdasarkan data yang diperoleh.

Selain itu, temuan ini mendukung validitas instrumen penelitian yang digunakan. Kuesioner yang disusun untuk mengukur faktor psikologis maupun keputusan pedagang ternyata mampu menghasilkan data yang terdistribusi normal. Dengan demikian, dapat dipastikan bahwa butir-butir pernyataan dalam kuesioner berhasil merepresentasikan variabel yang diteliti secara proporsional.

#### b. Uji Linearitas

Uji linearitas dilakukan untuk memastikan bahwa terdapat hubungan linear antara variabel bebas (faktor psikologis) dan variabel terikat (keputusan pedagang). Hubungan linear berarti bahwa perubahan pada variabel independen akan diikuti oleh perubahan yang searah dan proporsional pada variabel dependen. Linearitas menjadi syarat penting dalam regresi karena metode regresi linear hanya tepat digunakan ketika hubungan antar variabel bersifat linear.

Menurut Santoso, apabila hubungan antara variabel tidak linear, maka model regresi linear tidak dapat digunakan karena akan menghasilkan





estimasi yang salah. Oleh karena itu, pengujian linearitas tidak dapat diabaikan dalam penelitian kuantitatif.

Dalam penelitian ini, uji linearitas dilakukan dengan menggunakan *ANOVA Test of Linearity* melalui SPSS. Berdasarkan hasil pengujian, diperoleh nilai signifikansi pada *Linear Term* sebesar **0,000** ( $< 0,05$ ) yang menunjukkan adanya hubungan linear yang signifikan antara variabel faktor psikologis dengan keputusan pedagang. Sementara itu, nilai signifikansi pada *Deviation from Linearity* sebesar **0,927** ( $> 0,05$ ), yang berarti tidak terdapat penyimpangan yang signifikan dari model linear.

Interpretasi dari hasil ini adalah bahwa semakin kuat faktor psikologis yang memengaruhi pedagang misalnya persepsi kemudahan, motivasi untuk mendapatkan dana cepat, dan sikap permisif terhadap risiko maka semakin tinggi pula kemungkinan mereka untuk memutuskan meminjam kepada rentenir. Sebaliknya, apabila faktor psikologis tersebut rendah, misalnya pedagang memiliki persepsi positif terhadap bank syariah, maka kecenderungan memilih rentenir juga menurun.

Temuan linearitas ini mendukung teori *Behavioral Economics* yang menyatakan bahwa keputusan ekonomi sering kali dipengaruhi oleh persepsi dan motivasi psikologis yang bekerja secara konsisten. Dalam kasus ini, persepsi bahwa rentenir lebih praktis dibandingkan bank syariah bekerja secara linear: semakin kuat persepsi tersebut, semakin besar pula kecenderungan memilih rentenir.

Selain itu, hasil ini menegaskan bahwa instrumen penelitian yang digunakan mampu menangkap hubungan linear antar variabel. Hal ini memperkuat dasar metodologis untuk melanjutkan analisis regresi linear sederhana.

#### c. Uji Homoskedastisitas

Uji homoskedastisitas bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi terjadi kesamaan varians dari residual pada setiap nilai prediktor. Homoskedastisitas adalah salah satu asumsi dasar regresi yang menyatakan bahwa varians residual dari satu observasi ke observasi lain



harus konstan. Jika varians residual berbeda-beda, maka disebut heteroskedastisitas, yang dapat menyebabkan model regresi menjadi bias dan tidak efisien.

Menurut Gujarati, apabila terjadi heteroskedastisitas, maka koefisien regresi masih dapat diperoleh, tetapi nilai standard error menjadi tidak akurat. Hal ini dapat mengakibatkan kesalahan dalam uji t maupun uji F. Oleh karena itu, uji homoskedastisitas menjadi krusial dalam penelitian regresi.

Dalam penelitian ini, uji homoskedastisitas dilakukan menggunakan **Uji Glejser** dengan bantuan SPSS versi 30. Hasil pengujian menunjukkan bahwa nilai signifikansi untuk faktor psikologis adalah **0,937**, lebih besar dari taraf signifikansi **0,05**. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat masalah heteroskedastisitas dalam model regresi yang digunakan.

Hasil ini memiliki arti penting, yaitu bahwa varians residual dalam model regresi bersifat homogen. Artinya, penyebaran *error* yang terjadi pada data relatif sama pada seluruh nilai variabel independen. Dengan demikian, model regresi yang digunakan dapat diandalkan karena memenuhi asumsi homoskedastisitas.

Secara praktis, hasil ini menunjukkan bahwa pengaruh faktor psikologis terhadap keputusan pedagang dalam memilih pinjaman rentenir dibandingkan bank syariah terjadi secara konsisten di berbagai kelompok pedagang. Baik pedagang kecil maupun pedagang besar, baik yang berpendidikan rendah maupun yang lebih tinggi, sama-sama menunjukkan pola residual yang stabil. Hal ini memperkuat kesimpulan bahwa faktor psikologis benar-benar memiliki peran dominan dan konsisten dalam memengaruhi keputusan mereka.

Berdasarkan ketiga uji prasyarat tersebut uji normalitas, linearitas, dan homoskedastisitas dapat disimpulkan bahwa data penelitian memenuhi seluruh asumsi klasik yang diperlukan dalam regresi linear sederhana. Data berdistribusi normal, hubungan antar variabel bersifat linear, dan tidak terdapat masalah



heteroskedastisitas. Dengan demikian, model regresi yang digunakan dalam penelitian ini valid dan layak untuk digunakan dalam pengujian hipotesis.

Hasil ini memberikan landasan yang kuat bahwa pengaruh faktor psikologis terhadap keputusan pedagang dalam memilih pinjaman rentenir dibandingkan bank syariah dapat dianalisis dengan menggunakan regresi linear sederhana. Lebih jauh lagi, pemenuhan asumsi klasik ini memperkuat keyakinan bahwa temuan penelitian tidak bias dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah.

### 3. Uji Hipotesis

Proses analisa data pengujian hipotesis ini sangat penting dalam setiap penelitian. Karena dalam analisa data uji hipotesis, data-data yang masih mentah akan di olah dan diberikan interpretasi, sehingga hipotesis yang di ajukan ditolak atau di terima. Agar dapat melakukan pengujian hipotesis maka data-data yang telah ada akan di analisa dan diolah dengan menggunakan rumus Product Moment. Pengambilan keputusan diterima atau ditolak nya hipotesis yang diajukan dengan mengacu pada kaidah berikut:

- Jika  $r_{hitung} > r_{tabel}$  artinya ada pengaruh yang signifikan atau  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.
- Jika  $r_{hitung} < r_{tabel}$ , artinya tidak ada pengaruh yang signifikan atau  $H_0$  diterima dan  $H_a$  di tolak.

Untuk memudahkan analisa, peneliti memberikan simbol (Y) Faktor Psikologis (X) untuk Keputusan Pedagang, selanjutnya peneliti membuat tabel kerja untuk mencari pengaruh antara variabel X dan Y sebagai berikut:

Berdasarkan perhitungan pada table maka diperoleh hasil:

N	: 96	$\Sigma x$	: 5886	$\Sigma y$	: 1101
$\Sigma x^2$	: 363636	$\Sigma y^2$	: 12723	$\Sigma xy$	: 67885

Kemudian berdasarkan hasil tersebut diatas maka dapat dimasukan kedalam rumus *Product Moment* sebagai berikut:



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asal:
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

$$r_{hitung} = \frac{n\sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{[n\sum x^2 - (\sum x)^2][n\sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

$$r_{hitung} = \frac{98(67885) - (5886)(1101)}{\sqrt{[98(363636) - (5886)^2][98(12723) - (1101)^2]}}$$

$$r_{hitung} = \frac{6652730 - 6481386}{\sqrt{[35636328 - 34640196][12470954 - 1212201]}}$$

$$r_{hitung} = \frac{171344}{\sqrt{996132 \times 34753}} = r_{hitung} = \frac{171344}{\sqrt{34626323596}} = r_{hitung} = \frac{171344}{186053}$$

$$r_{hitung} = 0,921$$

Setelah diperoleh nilai  $r_{hitung}$  0,921, langkah mencari taraf signifikan dari kedua variabel dengan mengkonsultasikan nilai  $r$  *product moment* pada taraf signifikan 5%, yang lebih dahulu dicari nilai  $dk = n - 2 = 98 - 2 = 96$ , dengan  $dk$  sebesar 96, maka dapat di peroleh harga titik  $r_{tabel}$  sebagai berikut:  $n = 96$  pada taraf signifikan 5% 0,198. Dengan demikian  $r_{hitung}$  (0,921) lebih besar dari  $r_{tabel}$  (0,198), pada taraf signifikan 5% atau diformulasikan sebagai berikut  $0,921 > 0,198$ .

Sedangkan untuk mengetahui seberapa besar keeratan antara kedua variabel tersebut, hasil dari analisis data kemudian dikonsultasikan dengan tabel interpretasi " $r$ " *product moment* berikut ini:

#### Interpretasi " $r$ " *Product Moment*

Nilai r	Interpretasi
0,00 - 0,199	Pengaruh sangat lemah
0,20 - 0,399	Pengaruh lemah
0,40 - 0,599	Pengaruh sedang
0,60 - 0,799	Pengaruh kuat

0,80 - 1,000	Pengaruh sangat kuat
--------------	----------------------

Berdasarkan pedoman diatas, besarnya X yaitu terdapat kolerasi yang positif antara variabel Y di peroleh  $r_{hitung}$  0,921 terletak di antara 0,80 - 1,000 yang memiliki pengaruh yang sangat kuat dengan demikian terdapat pengaruh yang kuat dan signifikan antara faktor psikologis dan keputusan pedagang.

#### 4. Uji Signifikansi Korelasi (Uji t)

Uji signifikansi korelasi atau uji t dalam penelitian korelasional bertujuan untuk mengetahui apakah pengaruh antara dua variabel yang diperoleh dari hasil perhitungan koefisien korelasi ( $r$ ) bersifat signifikan secara statistik atau tidak. Artinya, uji ini digunakan untuk menguji apakah nilai koefisien korelasi yang ditemukan benar-benar menggambarkan adanya pengaruh nyata antara variabel X dan variabel Y dalam populasi, atau hanya terjadi karena kebetulan semata dalam sampel yang diteliti.

Uji ini penting dilakukan agar kesimpulan yang diambil dari nilai korelasi tidak menyesatkan. Dalam konteks penelitian ini, korelasi antara faktor psikologis dan keputusan pedagang diuji apakah signifikan atau tidak, dengan asumsi normalitas distribusi data dan pengambilan sampel acak. Jika hasil uji t menunjukkan bahwa nilai t-hitung lebih besar > dari t-tabel, maka hubungan yang ditemukan dinyatakan signifikan, dan hipotesis alternatif ( $H_a$ ) diterima. Sebaliknya, jika t-hitung  $\leq$  t-tabel, maka hubungan tidak signifikan, dan hipotesis nol ( $H_0$ ) diterima.

$$t = \frac{r \sqrt{N-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

$$t = \frac{0,921 \sqrt{96}}{\sqrt{1-0,848}}$$

$$t = \frac{9,018}{0,390} = 23,123$$

a. t-hitung = 23,123



- b.  $t\text{-tabel} (df = 96, \alpha = 0,05, \text{dua arah}) = 1,985$   
 c. Karena  $t\text{-hitung} > t\text{-tabel}$ , maka  **$H_0$  ditolak,  $H_a$  diterima**,  $23,123 > 1,985$

Interpretasi:

Dengan hasil  $t\text{-hitung}$  sebesar 23,123 dan  $t\text{-tabel}$  sebesar 1,985, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan secara statistik antara faktor psikologi terhadap keputusan pedagang menggunakan pinjaman rentenir dibandingkan bank syariah di Pasar Pulau Kijang. Karena nilai  $t\text{-hitung}$  lebih besar dari  $t\text{-tabel}$  ( $23,123 > 1,985$ ), maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

Hal ini berarti bahwa pengaruh yang ditemukan bukan disebabkan oleh kebetulan, melainkan merupakan hubungan yang nyata dan terukur. Faktor psikologi yang mencakup persepsi kemudahan, motivasi ekonomi, sikap permisif terhadap risiko, dan keyakinan terhadap efisiensi rentenir, memang terbukti berperan dalam membentuk keputusan pedagang untuk memilih rentenir sebagai sumber pembiayaan.

Secara praktis, temuan ini menunjukkan bahwa semakin kuat persepsi positif dan motivasi pribadi pedagang terhadap kemudahan layanan rentenir, semakin besar kecenderungan mereka untuk menghindari prosedur formal bank syariah. Artinya, intervensi yang hanya bersifat sosialisasi produk tanpa mempertimbangkan aspek psikologi pedagang kemungkinan besar tidak akan efektif. Oleh karena itu, lembaga keuangan syariah perlu merumuskan strategi pendekatan yang menyentuh persepsi, motivasi, dan sikap pedagang secara langsung, agar mampu mengalihkan preferensi mereka dari rentenir ke pembiayaan berbasis syariah.

### 5. Uji Koefisien Determinasi

Uji koefisien determinasi atau  $R^2$  bertujuan untuk mengetahui seberapa besar kontribusi atau pengaruh variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y). Dalam penelitian korelasional, nilai  $R^2$  diperoleh dari kuadrat nilai koefisien korelasi ( $r^2$ ). Semakin besar nilai  $R^2$ , semakin besar proporsi variabilitas variabel



UNIVERSITAS ISLAM  
SUMATERA UTARA  
J A M B I

@ Hak Cipta milik UIN Sunha Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asal:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

State Islamic University of Sunha Thaha Saifuddin Jambi



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA  
J A M B I

@ Hak Cipta milik UIN Sunha Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asal:
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Y yang dapat dijelaskan oleh variabel X. Dalam konteks ini,  $R^2$  menunjukkan sejauh mana faktor psikologis menjelaskan keputusan pedagang.

$$R^2 = r^2 \times 100\%$$

$$R^2 = (0,862)^2 \times 100\% = 86,2\%$$

- a. Sebesar 86,2% variasi dalam keputusan pedagang dipengaruhi oleh faktor psikologis.
- b. Sisanya dipengaruhi oleh faktor lain diluar variabel yang diteliti.

Interpretasi:

Berdasarkan hasil analisis regresi linear sederhana, nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0,862 atau 86,2% menunjukkan bahwa faktor psikologi memiliki kontribusi yang cukup berarti terhadap keputusan pedagang dalam menggunakan pinjaman rentenir dibandingkan bank syariah.

Dengan kata lain, faktor psikologi mempunyai pengaruh signifikan, tetapi masih ada 13,8% variasi keputusan pedagang yang dipengaruhi oleh faktor lain, misalnya:

- a. Tingkat literasi keuangan syariah pedagang,
- b. Ketersediaan dan aksesibilitas lembaga keuangan formal,
- c. Dukungan dari sesama pedagang atau komunitas pasar,
- d. Kebiasaan ekonomi lokal yang telah mengakar,
- e. Faktor legalitas dan keamanan pinjaman,
- f. Pengalaman masa lalu dalam berurusan dengan bank atau rentenir.

Dengan demikian, meskipun faktor psikologi merupakan variabel yang dominan dalam mempengaruhi keputusan pedagang, namun hasil ini juga menunjukkan perlunya pendekatan yang lebih menyeluruh untuk mengalihkan preferensi pedagang dari rentenir ke lembaga keuangan syariah. Pendekatan tersebut dapat mencakup pendidikan keuangan, pelayanan yang lebih ramah prosedur, serta peran aktif dari pemerintah daerah dan lembaga keuangan syariah dalam menyentuh sisi emosional dan keyakinan pedagang.

## 6. Uji Komparatif

Uji komparatif adalah analisis statistik yang digunakan untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan rata-rata antara dua kelompok atau lebih. Dalam penelitian ini, uji komparatif dipakai untuk melihat apakah ada perbedaan faktor psikologis dan keputusan pedagang antara kelompok pedagang yang meminjam kepada rentenir dan kelompok pedagang yang meminjam kepada bank syariah.

Metode yang digunakan adalah Independent Samples T Test, yaitu uji yang membandingkan rata-rata dua kelompok independen. Sebelum melakukan uji t, terlebih dahulu dilakukan Levene's Test untuk memeriksa homogenitas varians.

Kriteria pengambilan keputusan:

- Jika nilai signifikansi (Sig. 2-tailed)  $> 0,05 \rightarrow$  tidak ada perbedaan signifikan antar kelompok.
- Jika nilai signifikansi (Sig. 2-tailed)  $< 0,05 \rightarrow$  terdapat perbedaan signifikan antar kelompok.

Hasil penelitian ini adalah:

### 1. *Levene's Test for Equality of Variances*

- Faktor Psikologis (X): Sig. =  $0,001 < 0,05 \rightarrow$  varians tidak homogen, maka interpretasi menggunakan baris *Equal variances not assumed*.
- Keputusan Pedagang (Y): Sig. =  $0,334 > 0,05 \rightarrow$  varians homogen. Dengan demikian, uji t dilanjutkan menggunakan baris *Equal variances assumed*.

### 2. *Independent Samples Test* (uji t)

- Faktor Psikologis (X):  $t = -6,399$ , Sig. (2-tailed) =  $0,001 < 0,05$ .  
 $\rightarrow$  Terdapat perbedaan signifikan faktor psikologis antara pedagang yang meminjam pada rentenir dan bank syariah. Rata-rata skor faktor psikologis pedagang pengguna bank syariah lebih tinggi dibandingkan pedagang pengguna rentenir.
- Keputusan Pedagang (Y):  $t = -5,754$ , Sig. (2-tailed) =  $0,001 < 0,05$ .  
 $\rightarrow$  Terdapat perbedaan signifikan keputusan pedagang antara kelompok



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asal:
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunan Gunung Jati
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunan Gunung Jati

rentenir dan bank syariah. Rata-rata skor keputusan pedagang pada kelompok bank syariah lebih positif dibandingkan kelompok rentenir

Berdasarkan hasil uji komparatif dengan *Independent Samples T Test*, diperoleh bahwa baik pada variabel faktor psikologis (X) maupun keputusan pedagang (Y), nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat perbedaan signifikan antara pedagang yang menggunakan pinjaman dari rentenir dengan pedagang yang menggunakan pinjaman dari bank syariah. Dengan kata lain, pedagang yang meminjam pada bank syariah memiliki faktor psikologis yang lebih baik serta keputusan yang lebih rasional dibandingkan dengan pedagang yang meminjam pada rentenir.

### C. Pembahasan Hasil Penelitian

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat perbedaan signifikan baik pada faktor psikologis maupun keputusan pedagang antara kelompok yang meminjam pada rentenir dengan kelompok yang meminjam pada bank syariah. Hal ini mengindikasikan bahwa faktor psikologis berperan penting dalam membedakan cara pandang dan perilaku pedagang terhadap sumber pinjaman.

Temuan ini selaras dengan teori *Behavioral Economics*, yang menekankan bahwa keputusan ekonomi tidak sepenuhnya berdasarkan pertimbangan rasional, melainkan banyak dipengaruhi oleh persepsi, emosi, dan kebiasaan. Pedagang yang memilih rentenir cenderung lebih dipengaruhi kebutuhan jangka pendek, seperti kemudahan akses dan kecepatan pencairan dana, dibandingkan dengan manfaat jangka panjang yang ditawarkan bank syariah, seperti bebas bunga dan kepastian hukum syariah.

Hasil ini juga sejalan dengan penelitian Suryani dan Pratiwi, yang menyatakan bahwa persepsi dan motivasi menjadi faktor signifikan dalam memengaruhi keputusan ekonomi masyarakat. Demikian pula, penelitian Desi Melia di Tebo menemukan bahwa masyarakat tetap memilih rentenir karena kemudahan proses, meskipun bank syariah sebenarnya tersedia. Dengan demikian, penelitian ini memperkuat bukti bahwa faktor psikologis merupakan pendorong utama dalam keputusan peminjaman.





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

Sementara itu, faktor budaya, sosial, dan pribadi memang memberikan pengaruh, tetapi sifatnya lebih sebagai pendukung, bukan faktor penentu. Kebiasaan turun-temurun meminjam pada rentenir, pengaruh teman sejawat, serta keterbatasan pendidikan dan kelengkapan dokumen administratif hanya memperkuat keputusan yang pada dasarnya sudah dibentuk oleh faktor psikologis.

Secara praktis, implikasi penelitian ini adalah bahwa bank syariah tidak cukup hanya meningkatkan kualitas produk, melainkan juga perlu membangun persepsi positif dan kepercayaan pedagang. Edukasi yang lebih sederhana, pelayanan yang cepat, serta pendekatan personal yang sesuai dengan karakter pedagang menjadi strategi penting agar dominasi rentenir dapat berkurang.

### 1. Faktor Budaya

Faktor budaya terbukti berpengaruh dalam keputusan pedagang menggunakan pinjaman rentenir dibanding bank syariah. Budaya lokal pedagang Pasar Pulau Kijang menunjukkan adanya kebiasaan yang sudah mengakar, yaitu praktik berhutang kepada rentenir sebagai jalan pintas dalam memenuhi kebutuhan modal usaha. Banyak pedagang menyatakan bahwa orang tua mereka atau kerabat dekat sebelumnya juga terbiasa berhutang kepada rentenir. Pola kebiasaan ini kemudian menurun dan menjadi bagian dari kultur ekonomi pasar.

Ketika pedagang dihadapkan pada dua pilihan bank syariah dengan sistem formal dan rentenir dengan sistem informal mayoritas lebih memilih mengikuti kebiasaan yang sudah ada. Budaya pragmatis ini sejalan dengan teori Behavioral Economics, yang menekankan bahwa manusia sering kali memilih berdasarkan kebiasaan (*habitual choice*) dibanding pertimbangan rasional. Pedagang tahu bunga rentenir tinggi, tetapi dorongan budaya membuat mereka menganggap hal tersebut wajar.

Secara komparatif, budaya menggunakan bank syariah masih belum kuat. Produk bank syariah sering dianggap sebagai sesuatu yang “baru” dan “asing” dalam konteks kehidupan pasar tradisional. Kurangnya sosialisasi dan minimnya pengalaman langsung membuat budaya meminjam di bank syariah tidak terbentuk sekuat budaya berhutang pada rentenir. Hal ini menjawab rumusan masalah





pertama, bahwa budaya menjadi salah satu faktor yang membentuk preferensi pedagang.

## 2. Faktor Sosial

Faktor sosial juga menjadi pendorong penting dalam membentuk keputusan pedagang. Interaksi sosial antar pedagang, keluarga, maupun kelompok masyarakat sekitar membentuk opini kolektif yang memengaruhi perilaku keuangan. Dari hasil wawancara, banyak pedagang mengaku memilih rentenir karena rekomendasi teman sejawat atau karena melihat mayoritas pedagang lain melakukan hal yang sama.

Fenomena ini sesuai dengan konsep herd behavior dalam teori Behavioral Economics, di mana individu cenderung mengikuti keputusan mayoritas meskipun secara rasional tidak selalu menguntungkan. Hal ini pula yang membuat rentenir tetap eksis, karena mereka bukan hanya pemberi pinjaman, tetapi juga bagian dari jaringan sosial pedagang.

Di sisi lain, bank syariah masih lemah dari sisi sosial. Minimnya agen lapangan dan jaranganya sosialisasi membuat bank syariah kalah dalam membangun kedekatan sosial dengan pedagang. Akibatnya, keputusan untuk meminjam ke bank syariah tidak mendapatkan dukungan sosial yang cukup kuat. Dengan demikian, faktor sosial lebih banyak mendorong pedagang ke arah rentenir dibanding ke bank syariah.

## 3. Faktor Pribadi

Faktor pribadi, seperti tingkat pendidikan, pendapatan, usia, dan pengalaman usaha, juga berperan dalam keputusan pedagang. Pedagang dengan tingkat pendidikan rendah cenderung lebih memilih rentenir karena tidak memahami prosedur administrasi di bank syariah. Mereka juga sering kali tidak memiliki dokumen resmi, seperti KTP atau jaminan, yang biasanya diperlukan oleh bank.

Sementara itu, pedagang dengan pendidikan lebih tinggi dan pengalaman usaha yang lebih matang cenderung mempertimbangkan bank syariah sebagai

alternatif. Mereka lebih memahami manfaat pembiayaan syariah yang bebas dari riba. Namun jumlah pedagang dengan karakteristik ini lebih sedikit dibandingkan mereka yang memilih jalur rentenir.

Secara komparatif, faktor pribadi lebih menunjukkan diferensiasi. Bank syariah memiliki peluang lebih besar untuk diterima oleh pedagang dengan profil pribadi yang lebih siap, sementara rentenir tetap menjadi pilihan dominan bagi pedagang yang memiliki keterbatasan pendidikan dan ekonomi.

#### 4. Faktor Psikologis

Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor psikologis adalah faktor paling dominan dalam memengaruhi keputusan pedagang. Persepsi bahwa rentenir lebih cepat, lebih mudah, dan tidak membutuhkan jaminan menjadi alasan utama pedagang lebih memilih rentenir dibanding bank syariah. Motivasi kebutuhan yang mendesak, misalnya kebutuhan modal harian atau mingguan, membuat pedagang lebih memilih jalan pintas meskipun penuh risiko.

Dalam perspektif teori Behavioral Economics, fenomena ini dapat dijelaskan dengan konsep bounded rationality (rasionalitas terbatas). Pedagang tidak melakukan kalkulasi menyeluruh tentang bunga tinggi atau risiko jangka panjang, melainkan hanya fokus pada solusi cepat untuk masalah modal yang mereka hadapi.

Selain itu, sikap permisif terhadap risiko juga menjelaskan mengapa rentenir tetap diminati. Pedagang lebih memilih menanggung risiko bunga tinggi daripada kehilangan kesempatan berjualan. Di sisi lain, bank syariah dipersepsikan lambat, penuh persyaratan, dan tidak sesuai dengan kebutuhan psikologis pedagang yang mendambakan kecepatan.

Dengan demikian, faktor psikologis tidak hanya memengaruhi, tetapi juga menjadi penentu utama dalam perbandingan rentenir dan bank syariah. Hal ini menjawab rumusan masalah kedua, yaitu faktor dominan yang memengaruhi keputusan pedagang.

## 5. Keterkaitan dengan Teori dan Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian ini selaras dengan temuan Desi Melia yang menemukan bahwa faktor persepsi kemudahan dan kecepatan proses lebih menentukan keputusan masyarakat memilih rentenir dibanding bank syariah. Demikian pula dengan Hasanah yang menunjukkan bahwa kemudahan akses lebih berperan daripada nilai syariah dalam pengambilan keputusan finansial.

Penelitian ini juga menguatkan teori *Behavioral Economics*, khususnya pada aspek persepsi risiko, motivasi jangka pendek, dan *herd behavior*. Keputusan pedagang lebih banyak dipengaruhi oleh persepsi instan dan dorongan psikologis daripada kalkulasi rasional tentang keuntungan jangka panjang.

## 6. Perbandingan Faktor Psikologis Terhadap Keputusan Pedagang Dalam Menggunakan Pinjaman Rentenir Dibanding Bank Syariah

Hasil uji komparatif menggunakan *Independent Samples T Test* menunjukkan bahwa nilai signifikansi untuk variabel faktor psikologis (X) adalah  $<0,001$  dan untuk variabel keputusan pedagang (Y) juga  $<0,001$ , keduanya lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian, terdapat perbedaan yang signifikan antara kelompok pedagang yang meminjam pada rentenir dengan kelompok pedagang yang meminjam pada bank syariah.

Temuan ini memberikan arti bahwa faktor psikologis pedagang yang meliputi persepsi, motivasi, sikap, dan keyakinan berbeda nyata antara kelompok yang memilih rentenir dengan kelompok yang memilih bank syariah. Demikian pula, keputusan pedagang dalam memilih sumber pinjaman menunjukkan adanya perbedaan nyata antar kedua kelompok tersebut.

Secara teoritis, hasil ini sejalan dengan pandangan bahwa faktor psikologis seseorang dipengaruhi oleh pengalaman, lingkungan sosial, serta kemudahan akses terhadap sumber pembiayaan. Pedagang yang memilih rentenir cenderung dipengaruhi oleh faktor psikologis berupa kebutuhan mendesak dan akses cepat, sementara pedagang yang memilih bank syariah lebih dipengaruhi oleh keyakinan agama, keamanan transaksi, dan pertimbangan jangka panjang.

Dari sisi praktis, temuan ini menunjukkan bahwa bank syariah berhasil membentuk diferensiasi psikologis dan keputusan pedagang dibanding rentenir. Namun, masih diperlukan strategi lebih lanjut untuk memperkuat daya tarik bank syariah, misalnya melalui inovasi produk, prosedur yang lebih sederhana, serta edukasi intensif tentang manfaat pembiayaan syariah agar semakin sesuai dengan kebutuhan dan psikologis pedagang pasar

@ Hak Cipta milik UIN Sunha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA  
J A M B I

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

## A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh faktor psikologi terhadap keputusan pedagang dalam menggunakan pinjaman rentenir dibandingkan dengan bank syariah di Pasar Pulau Kijang, maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Faktor psikologis terbukti berpengaruh signifikan terhadap keputusan pedagang dalam memilih sumber pinjaman. Hal ini terlihat dari hasil analisis kuantitatif melalui uji regresi linear sederhana yang menunjukkan adanya hubungan yang sangat kuat dan signifikan. Nilai koefisien korelasi (R) sebesar 0,929 menegaskan bahwa semakin tinggi faktor psikologis (persepsi, motivasi, sikap, dan keyakinan pedagang), semakin kuat pula kecenderungan pedagang dalam mengambil keputusan pinjaman. Selain itu, nilai R Square sebesar 0,864 menunjukkan bahwa sebesar 86,4% variasi keputusan pedagang dapat dijelaskan oleh faktor psikologis, sedangkan sisanya 13,6% dipengaruhi oleh faktor lain di luar penelitian.
2. Hasil uji signifikansi (uji t) menunjukkan nilai t-hitung sebesar 23,123 lebih besar dari t-tabel 1,985, sehingga hipotesis alternatif ( $H_a$ ) diterima. Hal ini berarti faktor psikologis memiliki pengaruh yang nyata dan tidak terjadi secara kebetulan terhadap keputusan pedagang. Pedagang lebih memilih rentenir bukan hanya karena faktor ekonomi, tetapi juga karena motivasi kebutuhan mendesak, persepsi kemudahan, serta keyakinan bahwa rentenir lebih cepat dan tidak rumit.
3. Kontribusi faktor psikologis terhadap keputusan pedagang sangat besar, yakni sebesar 86,4% ( $R^2 = 0,864$ ), sementara sisanya 13,6% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini, seperti dukungan keluarga, kondisi sosial ekonomi, pengalaman masa lalu, serta budaya lokal. Dengan demikian, faktor psikologis dapat dinyatakan sebagai faktor



dominan yang menentukan arah keputusan pedagang dalam memilih sumber pinjaman, baik antara rentenir maupun bank syariah.

4. Berdasarkan analisis indikator faktor psikologis, diketahui bahwa keempat komponen (persepsi, motivasi, sikap, dan keyakinan) sama-sama berkontribusi terhadap pengambilan keputusan pedagang. Dari hasil regresi berganda, diperoleh bahwa motivasi memiliki nilai koefisien Beta paling tinggi dibandingkan indikator lain, sehingga dapat disimpulkan bahwa motivasi merupakan faktor yang paling dominan memengaruhi keputusan pedagang.

Namun demikian, hasil uji komparatif menunjukkan bahwa dominasi faktor tersebut ternyata menimbulkan perbedaan yang signifikan antara kelompok pedagang pengguna rentenir dan kelompok pengguna bank syariah. Artinya, meskipun sama-sama dipengaruhi oleh motivasi pribadi, pedagang yang memilih rentenir cenderung digerakkan oleh kebutuhan modal cepat dan kemudahan tanpa prosedur, sementara pedagang yang memilih bank syariah lebih dipengaruhi oleh keyakinan dan sikap yang selaras dengan prinsip syariah.

Dengan demikian, penelitian ini menegaskan bahwa faktor psikologis tidak hanya berperan dalam memengaruhi pilihan pedagang, tetapi juga memperlihatkan adanya perbedaan nyata dalam pola motivasi dan pertimbangan psikologis antara pengguna rentenir dan pengguna bank syariah.

## B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan di atas, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi Lembaga Keuangan Syariah

Bank syariah perlu memperhatikan faktor psikologis pedagang dalam menawarkan produk pembiayaan. Strategi pemasaran tidak cukup hanya berbasis pada produk, tetapi harus menekankan aspek kemudahan, kecepatan layanan, fleksibilitas, serta komunikasi yang humanis. Edukasi literasi keuangan berbasis budaya lokal juga sangat penting agar persepsi

pedagang terhadap bank syariah menjadi lebih positif. Dengan pendekatan ini, bank syariah dapat menjadi alternatif nyata dan kompetitif dibandingkan rentenir.

## 2. Bagi Pedagang

Pedagang diharapkan lebih kritis dan bijak dalam mengambil keputusan keuangan. Meskipun rentenir menawarkan kemudahan dalam proses peminjaman, risiko bunga tinggi dan jeratan utang yang berkepanjangan harus menjadi pertimbangan utama. Pedagang sebaiknya meningkatkan literasi keuangan, mempelajari alternatif pembiayaan syariah, serta memanfaatkan layanan bank syariah yang lebih aman dan sesuai prinsip agama.

## 3. Bagi Pemerintah Daerah

Pemerintah daerah melalui dinas terkait perlu membuat regulasi dan program pemberdayaan ekonomi bagi pedagang kecil. Salah satunya melalui penyediaan akses modal berbasis koperasi syariah, BMT (Baitul Maal wat Tamwil), atau lembaga keuangan mikro syariah. Pemerintah juga harus mengedukasi pedagang tentang bahaya riba, sekaligus memperkuat peran lembaga keuangan syariah dalam memberikan layanan yang cepat dan ramah.

## 4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini hanya berfokus pada faktor psikologis sebagai variabel dominan. Untuk penelitian berikutnya, disarankan menambahkan variabel lain seperti faktor budaya, sosial, dan pribadi agar dapat memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif mengenai keputusan pedagang. Selain itu, penggunaan metode *mixed methods* (gabungan kuantitatif dan kualitatif) juga sangat disarankan untuk memperkuat validitas hasil penelitian.

## DAFTAR PUSTAKA

- Kemenag, Qur'an. (2019). *Al- Qur'an Surah Ali Imran dan Terjemah Edisi Penyempurna*
- Kemenag, Qur'an. (2019). *Al- Qur'an surah At-Taghabun: 17 dan Terjemah Edisi Penyempurna*
- HR. Ahmad bin Hanbal, Musnad Ahmad bin Hanbal, dan Al-Baihaqi, Syu'ab Al-Iman, Bab ancaman keras tentang riba
- Adiwarman Karim, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam*, (Jakarta: Darul Haq, 2022): 76
- Aisyah Mutiarasari, "Peran Entrepreneur Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi Dan Mengurangi Tingkat Pengangguran," *Dinar: Jurnal Prodi Ekonomi Syariah* 1, no. 2 (2018): 51–75
- Anoraga, Panji, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2000)
- Anwar, R, "Pengaruh Faktor Sosial Terhadap Keputusan Konsumen Memilih Lembaga Keuangan Informal", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 18, no. 2, (2023): 45-58.
- Desi Mailisa, "Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan masarakat melakukan pinjaman kepada rentenir di banding bank syariah di desa sumbersari kecamatan rimbo ulu kabupaten teb", *Jurnal Margin*, 3, no. 1, (2023)
- Dr. Heru Nugroho, *Uang Renrenir dan Hutang Piutang di Jawa*, (Jakarta: Cetakan I, April 2021)
- Ga Zahrotul Mufarridah, "Faktor – Faktor Pemilihan Pinjaman Ke Lembaga Keuangan Dan Rentenir Oleh Pedagang Muslim," *Sigma-Mu*, 12, no. 2 (2020), <http://etd.uinsyahada.ac.id/3146/>.
- Hasanah, U, "Budaya Lokal dan Pilihan Keuangan di Pedesaan", *Jurnal Ekonomi Syariah*, 9, no. 1, (2021): 55-70.

Irfany, M. I. "Perilaku Masyarakat dalam Mengambil Keputusan Memperoleh Pinjaman Uang pada Rentenir Ditinjau dari Ekonomi Islam". *Skripsi*, IAIN Curup, (2023)

Irma Novida, "Dede Dahlan Institut Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahlan Jakarta" *jurnal ekonomi islam*, 2, no. 2, (juni, 2021)

Lamb, C. W., Hair, J.F., McDaniel, C, *Essentials of Marketing*, (SouthWesternCengage Learning: 2009)

Lamb, hair dan McDaniel, *Pemasaran Buku1 edisi pertama*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001)

Latief, A. Wasis, "Analisis Faktor Psikologis Konsumen dan Pengaruhnya terhadap Keputusan Pembelian", *Jurnal Adinistrasi Indonesia*, 1, no. 1, (2022): 132

Lawan A. Lawan dan Ramat Zanna, "Evaluation of Socio-Cultural Factors Influencing Consumer Buying Behaviour of Clothes in Borno State, Nigeria", *International Journal of Basics and Applied Science* 01, no. 03. (Jan 2021): 519-529.

Lisa Dewi Anggraeni, dkk "Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Muslim Menggunakan Jasa 'Bank Emok' Di Desa Cilalawi Kecamatan Sukatani Kabupaten Purwakarta," *EKSISBANK: Ekonomi Syariah dan Bisnis Perbankan* 4, no. 2 (November 24, 2020): 1, <https://doi.org/10.37726/ee.v4i2.84>.

Mailisa, D. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat Melakukan Pinjaman kepada Rentenir di Banding Bank Syariah. *Jurnal Margin*, 3, no. 1, (2023): 40-51.

Mufarridah, I. Z. "Faktor-Faktor Pemilihan Pinjaman ke Lembaga Keuangan dan Rentenir oleh Pedagang Muslim". *Jurnal Sigma-Mu*, 12, no. 2, (2020): 112-121.



Muhamat Ikbil Irfan, “Faktor-faktor yang mempengaruhi utang rumah tangga kepada rentenir”, *Catatan Manajemen Sumber Daya Manusia*, 3, no.1, (2023): 1-16

Nailatul Khoiriyah, "Perilaku Masyarakat dalam Mengambil Keputusan Memperoleh Pinjaman Uang pada Rentenir Ditinjau dari Ekonomi Islam", *Journal of Islamic Economics and Business*, 03, no. 01, (Mei, 2022): 30-39

Nailatul Khoiriyah, “Perilaku Masyarakat dalam Mengambil Keputusan Memperoleh Pinjaman Uang pada Rentenir Ditinjau dari Ekonomi Islam”, *Journal of Islamic Economics and Business* 03, no. 01 (Mei 2022): 30-39

Nailatul Khoiriyah, “Perilaku Masyarakat dalam Mengambil Keputusan Memperoleh Pinjaman Uang pada Rentenir Ditinjau dari Ekonomi Islam”, *Journal of Islamic Economics and Business* 03, no. 01 (Mei 2022): 30-39

Rahman, T, “Peran Faktor Pribadi dalam Pemilihan Layanan Keuangan”, *Jurnal Manajemen Keuangan*, 14, no. 1, (2020): 15-28.

Rochayati Febriarhamdini, *Dasar-Dasar Pengambilan Keputusan*, (Jakarta: no. 17, Jan 2024) ,1-2

Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2021), 38.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2019)

Suryani, T., & Pratiwi, A. “Faktor Psikologi dalam Keputusan Konsumen”. *Jurnal Psikologi Konsumen*, 13, no. 3, (2022): 78-90.

Suryani, T., dan Pratiwi, A, “Faktor Psikologi dalam Keputusan Konsumen”, *Jurnal Psikologi Konsumen*, 13, no. 3, (2022): 78-90.

Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press, 2008. Pembahasan



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

mengenai konsep *choice architecture* yang dapat memengaruhi pengambilan keputusan tanpa menghilangkan kebebasan pilihan.

Sitanggang, J. S. U. (2024). "Aspek Psikologis dalam Pengambilan Keputusan Ekonomi". *Circle Archive*, Vol. 1 No. 4. Membahas bias kognitif seperti konfirmasi, persepsi risiko, dan preferensi waktu dalam keputusan ekonomi.

Invesnesia.com. "Pengertian Behavioral Economics", membahas konsep-konsep seperti *bounded rationality*, *loss aversion*, *mental accounting*, dan *herd behavior* yang berkontribusi pada keputusan ekonomi sehari-hari.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suntho Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suntho Jambi

## LAMPIRAN KUESIONER

### Kuesioner Variabel X

**Nama** :  
**Umur** : tahun  
**Jenis Kelamin** : Laki-Laki / Perempuan  
**Jenis Usaha** :  
**Lama Usaha** : tahun  
**Pengalaman Meminjam** : Rentenir / Bank Syariah  
**Petunjuk Pengisian** :

1. Beri tanda pada kolom yang sesuai dengan pendapat anda terhadap setiap pertanyaan di bawah ini.

2. Keterangan.

**STS** = (Sangat Tidak Setuju)

**TS** = (Tidak Setuju)

**N** = (Netral)

**S** = (Setuju)

**SS** = (Sangat Setuju)

No	Pernyataan	STS (1)	TS (2)	N (3)	S (4)	SS (5)
1	Saya merasa prosedur pinjaman ke rentenir lebih mudah dibandingkan bank syariah.					
2	Saya percaya rentenir lebih cepat dalam memberikan dana dibanding bank syariah.					
3	Saya merasa risiko dipinjam oleh rentenir lebih kecil karena fleksibilitasnya.					
4	Biaya administrasi di bank membuat saya enggan mengajukan pinjaman ke bank.					
5	Saya termotivasi meminjam ke rentenir karena kebutuhan					

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asal:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

	modal yang mendesak.					
6	Saya memilih menghindari prosedur bank karena dianggap rumit.					
7	Saya lebih memilih rentenir karena bisa mendapatkan dana tanpa harus menyediakan jaminan.					
8	Saya memilih pinjaman yang memberikan fleksibilitas dalam jadwal pengembalian.					
9	Saya tidak terlalu mempermasalahkan adanya bunga tinggi selama prosesnya cepat.					
10	Saya lebih memilih kenyamanan meskipun biayanya lebih tinggi.					
11	Pengalaman saya sebelumnya membuat saya merasa positif terhadap pinjaman rentenir.					
12	Saya merasa metode perhitungan bunga rentenir lebih mudah dipahami.					
13	Saya yakin rentenir dapat diandalkan saat kondisi darurat usaha.					
14	Saya kurang percaya bahwa proses pencairan di bank syariah akan cepat.					
15	Penggunaan rentenir sudah menjadi kebiasaan yang sulit diubah.					
16	Saya percaya rentenir memahami kondisi usaha kecil saya lebih baik daripada bank.					

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asal:
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suntho Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suntho Jambi

### Kuesioner Variabel Y

**Nama** :  
**Umur** : tahun  
**Jenis Kelamin** : Laki-Laki / Perempuan  
**Jenis Usaha** :  
**Lama Usaha** : tahun  
**Pengalaman Meminjam** : Rentenir / Bank Syariah  
**Petunjuk Pengisian** :

1. Beri tanda pada kolom yang sesuai dengan pendapat anda terhadap setiap pertanyaan di bawah ini.

2. Keterangan.

**STS** = (Sangat Tidak Setuju)

**TS** = (Tidak Setuju)

**N** = (Netral)

**S** = (Setuju)

**SS** = (Sangat Setuju)

No	Pernyataan	STS (1)	TS (2)	N (3)	S (4)	SS (5)
1	Dalam 12 bulan terakhir saya lebih sering meminjam ke rentenir daripada bank syariah.					
2	Waktu pencairan yang cepat menjadi alasan utama saya memilih rentenir.					
3	Meskipun mengetahui ada bank syariah, saya tetap memilih rentenir.					

## Lampiran Tabulasi Data

### 1. Hasil Penyebaran Kusioner Faktor Psikologis (X)

No	Skor Item Untuk Pertanyaan																Jumlah
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15	X16	
1	3	3	2	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	45
2	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4	5	4	4	4	4	3	64
3	4	4	4	3	3	5	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	61
4	2	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3	3	44
5	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	4	51
6	5	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	68
7	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	3	3	2	35
8	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	52
9	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	5	66
10	2	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	4	4	51
11	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	2	3	3	3	50
12	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	52
13	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	4	5	4	3	69
14	4	3	3	4	4	3	4	3	3	2	4	3	3	3	3	4	53
15	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	51
16	3	4	3	3	4	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	4	53
17	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	76
18	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4	72
19	3	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	62
20	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	62



21	5	4	4	4	4	4	4	5	3	5	4	4	4	4	4	4	66
22	3	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	65
23	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	50
24	4	4	4	3	4	5	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	69
25	3	2	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	44
26	3	3	3	3	3	3	3	3	4	2	2	3	3	2	3	3	46
27	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	63
28	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	45
29	4	4	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	4	4	4	55
30	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	52
31	4	3	4	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	3	4	4	56
32	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	33
33	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	3	3	3	3	2	38
34	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	50
35	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	61
36	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	4	56
37	4	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	57
38	4	4	5	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	4	59
39	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	49
40	4	3	4	4	4	3	4	4	3	3	5	3	4	4	3	4	59
41	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	4	3	3	4	51
42	2	3	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	43
43	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	54
44	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	62



69	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	54
70	4	4	4	5	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	4	4	65
71	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	5	4	4	4	3	3	61
72	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	4	3	3	56
73	4	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	72
74	3	4	3	3	3	4	3	4	3	4	4	4	3	3	4	4	56
75	3	2	3	3	4	3	3	2	3	4	3	3	3	3	2	2	46
76	5	4	5	5	5	4	4	5	5	4	5	4	4	5	5	4	73
77	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	3	3	4	58
78	5	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	3	61
79	4	3	4	4	4	4	2	3	3	3	4	4	3	4	3	4	56
80	3	3	3	4	4	4	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3	51
81	4	5	4	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	76
82	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	61
83	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	78
84	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	69
85	4	3	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	64
86	3	3	3	4	4	3	4	3	3	4	3	3	4	3	4	4	55
87	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	57
88	2	3	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3	53
89	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	79
90	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4	5	4	4	5	4	5	67
91	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	72
92	4	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	4	3	3	3	3	55

93	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	66
94	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	4	5	4	5	74
95	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	61
96	4	5	4	5	5	4	4	5	4	4	4	5	4	5	5	4	71
97	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	4	4	4	3	2	56
98	2	3	4	3	3	3	4	3	4	3	3	4	3	3	3	3	51

## 2. Hasil Penyebaran Kusioner Keputusan Pedagang (Y)

No	Skor Item Untuk Pertanyaan			Jumah
	Y1	Y2	Y3	
1	3	3	3	9
2	4	4	3	11
3	4	4	4	12
4	3	3	3	9
5	3	3	3	9
6	4	4	4	12
7	3	2	2	7
8	3	4	4	11
9	4	4	4	12
10	3	3	3	9
11	3	3	3	9
12	3	3	4	10
13	4	4	4	12
14	3	3	3	9

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunan Jember
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunan Jember

15	3	3	4	10
16	4	4	4	12
17	4	4	5	13
18	5	4	4	13
19	4	4	4	12
20	4	3	4	11
21	4	4	4	12
22	4	4	4	12
23	3	3	3	9
24	4	4	4	12
25	2	3	4	9
26	3	3	3	9
27	4	4	4	12
28	3	3	3	9
29	2	3	4	9
30	3	3	4	10
31	3	4	3	10
32	3	2	2	7
33	2	2	3	7
34	3	3	3	9
35	4	4	4	12
36	3	3	3	9
37	3	3	4	10
38	4	4	4	12



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

39	3	3	3	9
40	3	4	4	11
41	3	3	3	9
42	2	2	3	7
43	4	3	4	11
44	3	4	4	11
45	4	4	3	11
46	3	4	3	10
47	5	5	5	15
48	4	4	4	12
49	4	4	4	12
50	5	5	5	15
51	3	3	4	10
52	4	4	4	12
53	5	5	5	15
54	3	4	3	10
55	3	4	4	11
56	5	4	5	14
57	4	5	4	13
58	4	5	5	14
59	5	5	5	15
60	4	4	5	13
61	4	3	4	11
62	4	4	5	13

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

63	4	4	5	13
64	3	4	3	10
65	5	5	4	14
66	4	4	5	13
67	4	4	4	12
68	4	4	4	12
69	3	3	4	10
70	4	4	4	12
71	4	4	4	12
72	3	4	4	11
73	5	5	4	14
74	4	3	3	10
75	3	3	3	9
76	4	5	5	14
77	3	4	4	11
78	4	4	4	12
79	3	4	4	11
80	3	4	3	10
81	5	4	5	14
82	4	4	4	12
83	5	5	5	15
84	4	4	5	13
85	4	4	4	12
86	4	4	4	12

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

87	4	4	3	11
88	3	3	3	9
89	5	5	4	14
90	4	4	4	12
91	5	4	5	14
92	3	4	4	11
93	4	4	4	12
94	4	4	4	12
95	4	3	4	11
96	4	4	4	12
97	4	4	3	11
98	3	3	3	9

### 3. Penolong perhitungan Hipotesis Variabel X dan Y

Responden 98	X	Y	X <sup>2</sup>	Y <sup>2</sup>	XY
TOTAL	5886	1101	363636	12723	67885

## LAMPIRAN

### 1. Uji Validitas dan Reabilitas

		Correlations																Faktor Psikologis
		X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15	X16	
X1	Pearson Correlation	1	.574**	.709**	.753**	.722**	.569**	.621**	.556**	.645**	.581**	.631**	.609**	.638**	.714**	.581**	.550**	.813**
	Sig. (2-tailed)		<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
X2	Pearson Correlation	.574**	1	.571**	.613**	.631**	.491**	.562**	.566**	.564**	.579**	.571**	.582**	.610**	.644**	.578**	.631**	.755**
	Sig. (2-tailed)	<.001		<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
X3	Pearson Correlation	.709**	.571**	1	.750**	.654**	.605**	.618**	.590**	.795**	.671**	.661**	.609**	.633**	.684**	.706**	.567**	.839**
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001		<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
X4	Pearson Correlation	.753**	.613**	.750**	1	.715**	.605**	.612**	.641**	.668**	.664**	.682**	.683**	.722**	.705**	.696**	.649**	.866**
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001	<.001		<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
X5	Pearson Correlation	.722**	.631**	.654**	.715**	1	.540**	.667**	.594**	.608**	.621**	.612**	.595**	.651**	.683**	.554**	.588**	.809**
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001	<.001	<.001		<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
X6	Pearson Correlation	.569**	.491**	.605**	.605**	.540**	1	.605**	.566**	.596**	.642**	.646**	.636**	.621**	.617**	.591**	.508**	.762**
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001		<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
X7	Pearson Correlation	.621**	.562**	.618**	.612**	.667**	.605**	1	.609**	.668**	.602**	.622**	.563**	.676**	.673**	.586**	.524**	.793**
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001		<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
X8	Pearson Correlation	.556**	.566**	.590**	.641**	.594**	.566**	.609**	1	.594**	.592**	.650**	.694**	.639**	.661**	.658**	.576**	.789**
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001		<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
X9	Pearson Correlation	.645**	.564**	.795**	.668**	.608**	.596**	.668**	.594**	1	.687**	.552**	.583**	.653**	.655**	.657**	.509**	.809**
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001		<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
X10	Pearson Correlation	.581**	.579**	.671**	.664**	.621**	.642**	.602**	.592**	.687**	1	.627**	.651**	.681**	.666**	.636**	.539**	.809**
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001		<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
X11	Pearson Correlation	.631**	.571**	.661**	.682**	.612**	.646**	.622**	.650**	.552**	.627**	1	.694**	.639**	.715**	.611**	.548**	.812**
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001		<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
X12	Pearson Correlation	.609**	.582**	.609**	.683**	.595**	.636**	.563**	.694**	.583**	.651**	.694**	1	.701**	.663**	.560**	.560**	.803**
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001		<.001	<.001	<.001	<.001
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
X13	Pearson Correlation	.638**	.610**	.633**	.722**	.651**	.621**	.676**	.639**	.653**	.681**	.639**	.701**	1	.742**	.682**	.552**	.841**
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001		<.001	<.001	<.001
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
X14	Pearson Correlation	.714**	.644**	.684**	.705**	.683**	.617**	.673**	.661**	.655**	.666**	.715**	.663**	.742**	1	.699**	.551**	.859**
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001		<.001	<.001
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
X15	Pearson Correlation	.581**	.578**	.706**	.696**	.554**	.591**	.586**	.658**	.657**	.636**	.611**	.560**	.682**	.699**	1	.604**	.806**
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001		<.001
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
X16	Pearson Correlation	.550**	.631**	.567**	.649**	.588**	.508**	.524**	.576**	.509**	.539**	.548**	.560**	.552**	.551**	.604**	1	.732**
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98
Faktor Psikologis	Pearson Correlation	.813**	.755**	.839**	.866**	.809**	.762**	.793**	.789**	.809**	.809**	.812**	.803**	.841**	.859**	.806**	.732**	1
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001
	N	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98	98

\*\* Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

### 1. Hasil Uji Validitas Variabel X dengan SPSS.30

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

## 2. Hasil Uji Validitas Variabel Y dengan SPSS.30

		Correlations			
		Y.1	Y.2	Y.3	Keputusan Pedagang
Y.1	Pearson Correlation	1	.724**	.613**	.889**
	Sig. (2-tailed)		<.001	<.001	<.001
	N	98	98	98	98
Y.2	Pearson Correlation	.724**	1	.645**	.896**
	Sig. (2-tailed)	<.001		<.001	<.001
	N	98	98	98	98
Y.3	Pearson Correlation	.613**	.645**	1	.853**
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001		<.001
	N	98	98	98	98
Keputusan Pedagang	Pearson Correlation	.889**	.896**	.853**	1
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001	<.001	
	N	98	98	98	98

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

## 3. Uji Reliabilitas Variabel X

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.964	16

## 4. Uji Reliabilitas Variabel Y

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.854	3



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suha Jambi

## 2. Uji Asumsi Klasik

### a. Hasil Uji Normalitas Variabel X dan Y

#### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

			Unstandardize d Residual
N			98
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean		.0000000
	Std. Deviation		.70506521
Most Extreme Differences	Absolute		.063
	Positive		.051
	Negative		-.063
Test Statistic			.063
Asymp. Sig. (2-tailed) <sup>c</sup>			.200 <sup>d</sup>
Monte Carlo Sig. (2-tailed) <sup>e</sup>	Sig.		.451
	99% Confidence Interval	Lower Bound	.438
		Upper Bound	.464

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

e. Lilliefors' method based on 10000 Monte Carlo samples with starting seed 624387341.

*Sumber: Hasil Uji Normalitas menggunakan SPSS Versi 30*

### b. Hasil Uji Linearitas Variabel X dan Y

#### ANOVA

Keputusan Pedagang

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	(Combined)	317.754	35	9.079	15.702	<.001
	Linear Term	305.382	1	305.382	528.171	<.001
	Weighted Deviation	12.373	34	.364	.629	.927
Within Groups		35.848	62	.578		
Total		353.602	97			

*Sumber: Hasil Uji Normalitas menggunakan SPSS Versi 30*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

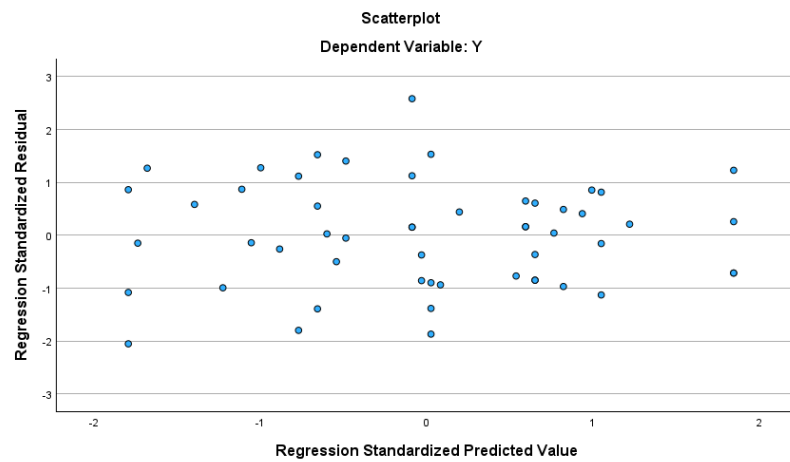
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

### c. Hasil Uji Homoskedastisitas Variabel X dan Y

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	.799	.429		1.862	.066		
	Faktor Psikologis	.174	.007	.929	24.657	<.001	1.000	1.000

a. Dependent Variable: Keputusan Pedagang



Sumber: Hasil Uji Normalitas menggunakan SPSS Versi 30

### 3. Hasil

### Uji

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.929 <sup>a</sup>	.864	.862	.70873

a. Predictors: (Constant), Faktor Psikologis

b. Dependent Variable: Keputusan Pedagang

### Hipotesis

## 4. Uji Komparatif

### Group Statistics

	Kategori	Total_X	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Faktor Psikologis	1		20	46.20	5.521	1.235
	2		20	54.40	1.536	.343
Keputusan Pedagang	1		20	8.70	.923	.206
	2		20	10.45	.999	.223

Sumber: Hasil Uji Normalitas menggunakan SPSS Versi 30

### Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means							
		F	Sig.	t	df	Significance		Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
						One-Sided p	Two-Sided p			Lower	Upper
Faktor Psikologis	Equal variances assumed	15.122	<.001	-6.399	38	<.001	<.001	-8.200	1.281	-10.794	-5.606
	Equal variances not assumed			-6.399	21.922	<.001	<.001	-8.200	1.281	-10.858	-5.542
Keputusan Pedagang	Equal variances assumed	.959	.334	-5.754	38	<.001	<.001	-1.750	.304	-2.366	-1.134
	Equal variances not assumed			-5.754	37.769	<.001	<.001	-1.750	.304	-2.366	-1.134

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
  2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

## Lampiran 1: Dokumentasi Penelitian Berupa Foto



## Penyerahan Surat Izin Riset Kepada Kepala Pasar Pulau Kijang



## Wawancara kepada pedagang ikan di pasar pulau Kijang



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi



Wawancara pedagang sembako pasar pulau kijing



Wawancara pedagang sayur pasar pulau kijing



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi



Wawancara pedagang ikan kering pasar pulau kijang



Wawancara pedagang buah pasar pulau kijang

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP (CURRICULUM VITAE)

Nama : Erni puspita sari  
NIM : 502210064  
Tempat, Tanggal Lahir : Sungai undan 12-11-2002  
Alamat : Jl sungai undan indragiri hilir riau  
Nomor HP : 082335174305  
Email : ernipuspitasari1112@gmail.com  
Nama Ayah : Sumali  
Nama Ibu : Fatmawati



### B. Latar Belakang Pendidikan

1. 2008-2015 MI Miftahus Sibyan
2. 2015-2018 MTs Miftahus sibyan
3. 2018-2021 MA AL Baqiyatussolihat

Dan pada saat ini saya menjadi mahasiswi di Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, Fakultas Ekonomi Dan bisnis islam, Program Studi perbankan syariah , dan telah menyelesaikan tugas akhir strata satu (S1) saya yaitu skripsi yang berjudul “FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN PEDAGANG MENGGUNAKAN PINJAMAN RENTENIR DI BANDING BANK SYARIAH DI PASAR PULAU KIJANG RIAU.