FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN MASYARAKAT DALAM BERTRANSAKSI RIBA DI SEKTOR PERTANIAN (Studi Kasus Panggungan Jawa Tengah)

Seri Aminah Harahap

Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam

Universitas Islam Indonesia

Email: Seriaminah21@gmail.com

ABSTRAK

Skripsi dengan judul "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Masyarakat dalan Bertransaksi Riba dalam Sektor Pertanian" merupakan hasil penelitian kuantitatif yang bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan masyarakat dalam bertransaksi riba dan untuk mengetahui faktor apa saja yang paling berpengaruh pada masyarakat dalam mengambil keputusan bertransaksi riba di dusun panggungan jawa tengah. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kuantitatif dan tekhnik pengambilan sampelnya adalah random sampling. Jumlah sampel sebanyak 41 dari total populasi 70 menggunakan rumus slovin. Instrumen penelitian ini berupa kuesioner. Pengujian instrumen menggunakan uji validitas dan uji reliabilitas. Sedangkan metode analisis data menggunakan regresi linier berganda dengan uji F,uji t dan uji koefisien determinasi (R) . Hasil penelitian menunjukan bahwa variabel Culture (X1), variabel tingkat pendidikan (X2), variabel personality (X3), variabel coping (X4), secara bersama-sama mempunyai hubungan dan pengaruh yang signifikan terhadap pengambilan keputusan masyarakat (Y) dengan koefisien regresi linier berganda (R Square) 916 (91,6%) dan tingkat signifikan 0,000 serta nilai F hitung sebesar 97,893 Pengambilan keputusan (Y) yaitu variabel personality (X3) dengan angka koefisien regresi (B) sebesar 323, nilai t hitung sebesar 4,613 dan nilai faktor sebesar 0, 000 dan variabel coping (X4) dengan angka koefisien regresi (B) sebesar 567, nilai t hitung sebesar 6310 dan nilai faktor sebesar 0, 000 Kesimpulan dari hasil penelitian ini

menunjukan bahwa variabel personality dan coping (X3) mempunyai pengaruh yang dominan terhadap pengambilan keputusan dalam bertransaksi riba di bank konvensional (Y).

Kata Kunci : Riba, sektor pertanian, pengambilan keputusan masyarakat

PENDAHUUAN

Kegiatan ekonomi merupakan suatu hal yang tidak bisa terlepas dari perilaku manusia dalam rangka memenuhi kebutuhan hidupnya. Bagi orang Islam, Al-Qur'an merupakan suatu pedoman sekaligus sebagai petunjuk dalam memenuhi kebutuhan hidupnya serta kebenarannya mutlak. Sunnah Rasulullah SAW berfungsi menjelaskan kandungan Al-Qur'an, terdapat banyak ayat Al-Qur'an dan Hadis Nabi yang merangsang manusia untuk rajin bekerja dan mencela orang yang pemalas. Tetapi tidak semua kegiatan ekonomi dibenarkan oleh Al-Qur'an. Apalagi jika kegiatan tersebut dapat merugikan orang banyak,seperti monopoli, percaloan,perjudian dan riba, sudah pasti di tolak (Zuhri, 1996).

Adapun dalam bingkai ajaran Islam, aktivitas ekonomi yang dilakukan oleh manusia untuk dikembangkan memiliki beberapa kaidah dan etika atau moralitas dalam syari'at Islam. Allah telah menurunkan rizki ke dunia ini untuk dimanfaatkan oleh manusia dengan cara yang telah dihalalkan oleh Allah dan bersih dari segala perbuatan yang mengandung riba Persoalan mengenai riba dapat dikatakan telah "klasik" baik dalam perkembangan pemikiran Islam maupun dalam peradaban Islam karena riba merupakan permasalahan yang pelik dan sering terjadi pada masyarakat, hal ini disebabkan perbuatan riba sangat erat kaitannya dengan transaksi-transaksi dibidang perekonomian (dalam Islam disebut kegiatan muamalah) yang sering dilakukan oleh manusia dalam aktivitasnya sehari-hari. Pada dasarnya transaksi riba dapat terjadi dari transaksi hutang piutang, namun dari sumber tersebut bisa berupa pinjaman, jual beli dan lain sebagainya.

Sejak tahun 1970-an, beberapa ahli ekonomi dan pemikir Islam telah merumuskan suatu sistem perekonomian yang bernuansa islami. Ini dilatar belakangi adanya praktik perbankan yang selama ini dianggap kurang relevan dengan syari'at Islam. Apalagi ditinjau dari segi historisnya bahwa sistem ekonomi yag berlaku, baik di negara-negara maju maupun di negara berkembang hanyalah mencari keuntungan belaka, tanpa memperhatikan norma-norma keadilan seperti yang ditetapkan dalam syari'at Islam. Konsep ekonomi tersebut akhirnya dikenal dengan sistem ekonomi kapitalisme.

Riba merupakan suatu tambahan lebih dari modal asal, biasanya transaksi riba sering dijumpai dalam transaksi hutang piutang dimana kreditur meminta tambahan dari modal asal kepada debitur. Tidak dapat dinafikkan bahwa dalam jual beli juga sering terjadi praktek riba, seperti menukar barang yang tidak sejenis, melebihkan atau mengurangkan timbangan atau mengurangi dalam hal takaran.

Sudah jelas diketahui bahwa Islam melarang riba dan memasukkannya dalam dosa besar. Tetapi Allah SWT dalam mengharamkan riba menempuh metode secara bertahap. Metode ini ditempuh agar tidak mengagetkan mereka yang telah biasa melakukan perbuatan riba dengan maksud membimbing manusia secara mudah dan lemah lembut untuk mengalihkan kebiasaan mereka yang telah mengakar, mendarah daging yang melekat dalam kehidupan perekonomian jahiliyah.

Dana bantuan dari lembaga-lembaga donor di Indonesia tidak langsung diberikan kepada masyarakat sebagai objek, tetapi disalurkan melalui embaga Swadaya Masyarakat (LSM) atau Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB) dan perbankan. Tetapi pada kenyataannya bank kurang dapat diakses masyarakat secara mudah daripada LKBB. Sebab transaksi yang terlampau kecil tetapi dalam jumlah unit usaha yang sangat besar ini menyebabkan transaction cost sangat tinggi. Sehingga LKBB menjadi sebuah lembaga andalan untuk memberikan dana bantuan kepada masyarakat menengah ke bawah (Halim, 2018)

Dari uraian diatas dapat dilihat bahwa riba merupakan suatu persoalan yang tidak ada habisnya, masih selalu menarik dan masih menjadi hal yang patut diperbincangkan dalam masalah perekonomian Islam. Permasalahan riba telah jelas dinyatakan keharamannya di dalam Al-Qur'an. Namun, pada kenyataannya apa yang terjadi dilapangan realitanya sangat kontras dan sangat memprihatinkan sekali meskipun dalam sebuah masyarakat yang Islami kita dapat mengharapkan suatu perilaku yang Islami pula namun, dalam dunia nyata sering terjadi deviasi normatif dari perilaku seorang muslim dalam kegiatan perekonomian. Masyarakat banyak yang tidak mengetahui tentang apa itu riba walaupun ada sebagian masyarakat yang mengetahui tapi mereka tetap melakukan kegiatan perekonomian yang mengandung unsur riba didalamnya.

Sebagian besar masyarakat yang ada di dusun panggungan mengetahui bahwa riba hukumnya haram, akan tetapi masyarakat tidak mengetahui perbuatan apa saja yang termasuk dan bisa dikatakan sebagai riba. Memang masalah riba yang marak dibicarakan hanyalah tentang bunga bank, hingga saat inipun masalah bunga bank masih dibahas baik di lingkungan

akademis hingga nasional, ini di karenakan masih ada beberapa perbedaan tentang status bunga bank. Dalam hal ini ada tiga pendapat yang berbeda: pertama, mengharamkan semua jenis bunga. Kedua, mengharamkan bunga yang berlipat ganda saja. Ketiga, membolehkan bunga atas dasar kepentingan atau alasan yang darurat.

Hal ini seperti yang terjadi di dusun panggungan dimana sektor pertanian menjadi sektor utama yang dapat menyangga perekonomian dalam kebutuhan masyarakat, dimana kebutuhan modal semakin meningkat seiring dengan beragam pilihan jenis komoditas dan pola tanam, Masalah kembali muncul, karena sebagian besar petani tidak sanggup mendanai usaha tani yang padat modal dengan dana sendiri dan pembiayaan menjadi pilihan.

Mayoritas bentuk pembiyaan usaha sektor pertanian di dusun panggungan bersumber dari lembaga perkreditan konvensional. Hasilnya bahwa keberadaan program perkreditan merupakan salah satu unsur pelancar dan membantu dalam usaha pembangunan sektor pertanian masyarakat. Untuk masalah pembiayaan usaha masyarakat yang ada di dusun panggungan tidak hanya dari lembaga perkreditan konvensional atau lembaga keuangan konvensioanal, melainkan ada juga yang bersumber dari lembaga keuangan syariah, akan tetapi masyarakat lebih memilih untuk melakukan pembiayaan usahanya di lembaga keuangan konvensional.

Setiap pembiayaan yang dilakukan oleh masyarakat dipengaruhi oleh beberapa faktor kenapa masyarakat melakukan pembiayaan atau peminjaman di lembaga keuangan konvensional untuk mendanai usaha masyarakat. Sehingga mereka melakukan peminjaman di lembaga keuangan konvensional karena ada yang mendorong mereka untuk melakukan pembiayaan tersebut untuk melancarkan usaha mereka.

Karena itulah penulis ingin membahas masalah ini untuk mengetahui faktor yg mempengaruhi masyarakat untuk melakukan pinjaman dalam kegiatan perekonomian. Dengan alasan diatas maka penulis permasalahan ini dengan judul ”FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN MASYARAKAT DALAM BERTRANSAKSI RIBA DI SEKTOR PERTANIAN (Studi kasus Dusun Panggungan Jawa Tengah)”

LANDASAN TEORI

1. Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen menurut Kotler merupakan suatu proses penilaian dan pemilihan dari berbagai alternatif sesuai dengan kepentingan-kepentingan tertentu dengan menetapkan suatu pilihan yang dianggap paling menguntungkan (Kotler, 2005). Perilaku konsumen (*consumen behavior*) dapat di definisikan sebagai kegiatan-kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang-barang dan jasa-jasa termasuk di dalamnya proses pengambilan keputusan pada persiapan dan penentuan kegiatan-kegiatan tersebut. Perilaku konsumen sebagai perilaku yang ditujukan oleh orang-orang d alam hal merencanakan, membeli, dan menggunakan barang-barang ekonomi dan jasa. Berdasarkan beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumen berkaitan erat dengan proses pengambilan keputusan untuk menggunakan barang dan atau jasa untuk memuaskan kebutuhannya (Suntoyo, 2013).

2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen.

Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkah laku konsumen terdiri dari budaya, sosial, pribadi, dan psikolog. (Priansa, 2017)

a) Faktor Kebudayaan

Faktor-faktor budaya memberikan pengaruh luas dan dalam terhadap tingkah laku konsumen. Pemasar harus mengetahui peran yang dimainkan oleh budaya, sub budaya, dan kelas sosial.

1. Budaya, setiap kelompok atau masyarakat mempunyai suatu budaya, dan pengaruh budaya pada tingkah laku membeli bervariasi amat besar dari negara ke negara. Budaya adalah penyebab paling mendasar dari keinginan dan tingkah laku seseorang.
2. Sub-budaya, setiap budaya terdiri dari beberapa subbudaya yang lebih kecil, atau kelompok orang yang mempunyai sistem nilai sama berdasarkan pada

pengalaman hidup dan situasi. Subbudaya termasuk nasionalitas, agama, kelompok ras, dan wilayah geografi.

3. Kelas sosial, merupakan pembagian di dalam masyarakat yang terdiri dari individu-individu yang berbagi nilai-nilai, minat, dan perilaku yang sama (Priansa, 2017).

b) Faktor Sosial

Tingkah laku konsumen juga dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial, seperti kelompok acuan, keluarga, serta peran dan status sosial.

1. Kelompok acuan, merupakan kelompok yang mempunyai pengaruh langsung dan seseorang yang menjadi anggotanya disebut kelompok keanggotaan. Kelompok acuan berfungsi sebagai titik perbandingan atau acuan langsung (tatap muka) atau tidak langsung dalam membentuk sikap atau tingkah laku seseorang. Orang sering kali dipengaruhi oleh kelompok acuan yang dia sendiri tidak menjadi anggotanya.
2. Keluarga, faktor keluarga dapat berperan sebagai berikut: (1) siapa pengambil insiatif, (2) Siapa pemberi pengaruh (3) siapa pengambil keputusan (4) siapa yang melakukan pembelian (5) pemakai (Priansa, 2017).

Peran dan status, merupakan posisi seseorang dalam tiap kelompok dimana ia menjadi anggota berdasarkan peran dan status. Peran terdiri dari dari kegiatan yang diharapkan dapat dilakukan seseorang. Setiap peran menyandang status yang mencerminkan penghargaan yang diberikan oleh masyarakat.

c) Faktor Pribadi

Keputusan membeli juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi seperti umur dan tahap daur hidup, pekerjaan, situasi ekonomi, gaya hidup serta kepribadian konsep dari pembeli.

1. Umur dan tahap daur hidup, orang merubah barang dan jasa yang mereka beli selama masa hidupnya. Membeli juga dibentuk oleh tahap daur hidup keluarga sesuai dengan kedewasaaannya.
2. Pekerjaan, pekerjaan seseorang mempengaruhi barang dan jasa yang dibelinya. Pekerja kasar cenderung membeli lebih banyak pakaian untuk bekerja, sedangkan pekerja kantor membeli lebih banyak jas dan dasi.

3. Situasi ekonomi, situasi ekonomi akan memengaruhi pilihan produk. Pemasar produk yang peka terhadap pendapatan mengamati kecenderungan dalam pendapatan pribadi, tabungan dan tingkat minat.
4. Gaya hidup, merupakan pola dimana orang hidup dan menghabiskan waktu serta uang. Gaya hidup adalah fungsi motivasi konsumen dan pembelajaran sebelumnya, kelas sosial, demografi, dan variabel lain
5. Kepribadian dan konsep diri, kepribadian didefinisikan sebagai respon yang konsisten terhadap stimulus lingkungan. Dasar pemikiran konsep diri adalah bahwa apa yang dimiliki seseorang memberi kontribusi dan mencerminkan identitas mereka (Priansa, 2017) .

d) Faktor Psikologis

Pilihan barang yang dibeli seseorang lebih lanjut dipengaruhi oleh empat faktor psikologis yang penting yaitu motivasi, persepsi, pengetahuan, serta keyakinan dan sikap.

1. Motivasi, kebutuhan berubah menjadi motivasi apabila merangsang sampai tingkat intensitas yang mencukupi. Motivasi (dorongan) adalah kebutuhan yang cukup menekan untuk mengarahkan seseorang mencari kepuasan.
2. Persepsi, bagaimana orang bertindak dipengaruhi oleh persepsinya mengenai situasi. Persepsi adalah proses yang dilalui orang dalam memilih, mengorganisasikan, dan menginterprestasikan informasi guna membentuk gambaran yang berarti mengenai dunia.
3. Pengetahuan, pentingnya praktik teori pengetahuan bagi pemasar adalah mereka dapat membentuk permintaan akan suatu produk dengan menghubungkannya dengan dorongan yang kuat, menggunajan petunjuk yang membangkitkan motivasi, dan memberikan pembenaran positif.
4. Keyakinan dan sikap, keyakinan adalah pemikiran deskriptif yang dimiliki seseorang mengenai sesuatu. Sikap menguraikan evaluasi, perasaan, dan kecenderungan dari seseorang terhadap suatu objek atau ide yang relatif konsisten (Priansa, 2017) .

3. Pengambilan Keputusan (*Decision Making*)

Keputusan merupakan hasil pemecahan dalam suatu masalah yang harus dihadapi dengan tegas. Pengambilan keputusan (*Decision Making*)

didefinisikan sebagai pemilihan keputusan atau kebijakan yang didasarkan atas kriteria tertentu. Proses ini meliputi dua alternatif atau lebih karena seandainya hanya terdapat satu alternatif tidak akan ada satu keputusan yang akan diambil (Dagun, 2006). Menurut (Reason, 1990) Pengambilan keputusan dapat dianggap sebagai suatu hasil atau keluaran dari proses mental atau kognitif yang membawa pada pemilihan suatu jalur tindakan di antara beberapa alternatif Setiap proses pengambilan keputusan selalu menghasilkan satu pilihan final.

Menurut Terry mengemukakan bahwa pengambilan keputusan adalah sebagai pemilihan yang didasarkan kriteria tertentu atas dua atau lebih alternatif yang mungkin (Syamsi, 2000). Pengambilan keputusan merupakan salah satu bentuk perbuatan berpikir dan hasil dari suatu perbuatan itu disebut keputusan (Desmita, 2008). Pengambilan keputusan dalam Psikologi Kognitif difokuskan kepada bagaimana seseorang mengambil keputusan. Dalam kajiannya, berbeda dengan pemecahan masalah yang mana ditandai dengan situasi dimana sebuah tujuan ditetapkan dengan jelas dan dimana pencapaian sebuah sasaran diuraikan menjadi sub tujuan, yang pada saatnya membantu menjelaskan tindakan yang harus dan kapan diambil. Pengambilan keputusan juga berbeda dengan penalaran, yang mana ditandai dengan sebuah proses oleh perpindahan seseorang dari apa yang telah mereka ketahui terhadap pengetahuan lebih lanjut.

Menurut Suharnan, pengambilan keputusan adalah poses memilih atau menentukan berbagai kemungkinan diantara situasi-situasi yang tidak pasti. Pembuatan keputusan terjadi di dalam situasi-situasi yang meminta seseorang harus membuat prediksi kedepan, memilih salah satu diantara dua pilihan atau lebih, membuat estimasi (prakiraan) mengenai frekuensi perkiraan yang akan terjadi (Suharnan, 2005). Salah satu fungsi berpikir adalah menetapkan keputusan (Rakhmat, 2007). Keputusan yang diambil seseorang beraneka ragam. Tapi tanda-tanda umumnya antara lain : keputusan merupakan hasil berpikir, hasil usaha intelektual, keputusan selalu melibatkan pilihan dari berbagai alternatif, keputusan selalu melibatkan tindakan nyata, walaupun pelaksanaannya boleh ditangguhkan atau dilupakan.

Berdasarkan beberapa definisi diatas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa Pengambilan Keputusan (*Decision Making*) merupakan suatu proses pemikiran dari pemilihan alternatif yang akan dihasilkan mengenai prediksi kedepan.

Fungsi Pengambilan Keputusan individual atau kelompok baik secara institusional ataupun organisasional, sifatnya futuristik (Hasan, 2004). Tujuan pengambilan keputusan adalah yang bersifat tunggal (hanya satu masalah dan tidak berkaitan dengan masalah lain). Tujuan yang bersifat ganda (masalah saling berkaitan, dapat bersifat kontradiktif ataupun tidak kontradiktif). Kegiatan-kegiatan yang dilakukan dalam organisasi itu dimaksudkan untuk mencapai tujuan organisasinya yang dimana diinginkan semua kegiatan itu dapat berjalan lancar dan tujuan dapat dicapai dengan mudah dan efisien. Namun, kerap kali terjadi hambatan hambatan dalam melaksanakan kegiatan. Ini merupakan masalah yang harus dipecahkan oleh pimpinan organisasi. Pengambilan keputusan dimaksudkan untuk memecahkan masalah tersebut.

4. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan

Menurut Terry faktor-faktor yang mempengaruhi dalam pengambilan keputusan, yaitu :

a. Hal-hal yang berwujud maupun yang tidak berwujud, yang emosional maupun yang rasional perlu diperhitungkan dalam pengambilan keputusan.
b. Setiap keputusan harus dapat dijadikan bahan untuk mencapai tujuan Setiap keputusan jangan berorientasi pada kepentingan pribadi, tetapi harus lebih mementingkan kepentingan
c. Jarang sekali pilihan yang memuaskan, oleh karena itu ada altenatif-alternatif tandingan.
d. Pengambilan keputusan merupakan tindakan mental dari tindakan ini harus diubah menjadi tindakan fisik.
e. Pengambilan keputusan yang efektif membutuhkan waktu yang cukup lama.
f. Diperlukan pengambilan keputusan yang praktis untuk mendapatkan hasil yang lebih baik.
g. Setiap keputusan hendaknya dilembagakan agar diketahui keputusan itu benar.
h. Setiap keputusan merupakan tindakan permulaan dari serangkaian kegiatan mata rantai berikutnya (Syamsi, 2000).

Arroba, menyebutkan lima faktor yang mempengaruhi Pengambilan Keputusan antara lain :

a. Informasi yang diketahui perihal masalah yang dihadapi.
b. Tingkat pendidikan
c. Personality.
d. Coping, dalam hal ini dapat berupa pengalaman hidup yang terkait dengan pengalaman (proses adaptasi).
e. Culture (Arroba, 1998).

Engel menjelaskan bahwa proses pengambilan keputusan seseorang dipengaruhi oleh faktor lingkungan, faktor perbedaan individu dan proses psikologi. (Engel, 1994)

a. Faktor lingkungan tersebut, antara lain :
   1. Lingkungan sosial

      Dalam lingkungan sosial, pada dasarnya masyarakat memiliki strata sosial yang berbeda-beda.Statifikasi lebih sering ditemukan dalam bentuk kelas sosial, pendidikan, pekerjaan, penghasilan dan sebagainya. Keberadaan lingkungan sosial memegang peranan kuat terhadap proses pengambilan keputusan seseorang untuk melakukan perilaku baik yang positif ataupun negatif. Karena dalam lingkungan sosial tersebut individu berinteraksi antara satu dengan lainnya.

   2. Lingkungan keluarga

      Keluarga adalah kelompok yang terdiri atas dua atau lebih orang yang berhubungan melalui darah, perkawinan, adopsi serta tinggal bersama. Lingkungan keluarga sangat berperan penting pada bagaimana keputusan untuk melakukan perilaku negatif seperti seks pranikah, minum-minuman keras, balap motor dan sebagainya itu dibuat karena keluarga adalah lingkungan terdekat individu sebelum lingkungan sosialnya. Bila dalam suatu keluarga tidak harmonis, atau seorang anak mengalami “broken home” dan kurangnya pengetahuan agama dan pendidikan, maka tidak menuntut kemungkinan seorang anak akan melakukan perilaku yang beresiko.

      Keluarga dapat didefinisikan sebagai suatu unit masyarakat yang terkecil dan juga berpengaruh dalam pengambilan keputusan (Kotler, 2000). Sedangkan menurut Mufidah keluarga merupakan bagian terkecil dari masyarakat, namun memiliki peranan yang sangat penting (Mufidah, 2008).

Dalam keluarga, seseorang mulai berinteraksi dengan orang lain. Keluarga merupakan tempat belajar pertama yang nantinya mempengaruhi keprbadian seseorang.

3. Faktor Perbedaan Individu, antara lain

a. Status Sosial

Status sosial merupakan kedudukan yang dimiliki seseorang dalam hubungannya dengan atau untuk membedakannya dari anggota-anggota lainnya dari suatu kelompok sosial. Status sosial dapat dijadikan alasan seseorang melakukan perilaku negatif.

Sedangkan menurut Kotler, status sosial merupakan kelompok yang relatif homogen dan tetap dalam suatu masyarakat yang tersusun secara hierarkis dan anggotanya memiliki nilai, minat dan perilaku yang mirip (Kotler, 2000). Status sosial akan menunjukkan bagaimana seseorang tersebut berperilaku dalam kehidupan sosialnya.

b. Kebiasaan

Kebiasaan adalah respon yang sama cenderung berulangulang untuk stimulus yang sama (Alwisol, 2009). Kebiasaan merupakan perilaku yang telah menetap dalam keseharian baik pada diri sendiri maupun lingkungan sosialnya.

c. Simbol Pergaulan

Simbol pergaulan adalah segala sesuatu yang memiliki arti penting dalam lingkungan pergaulan sosial. Lingkungan pergaulan yang terdiri dari mahasiswa yang senang gonta-ganti pasangan dan melakukan perilaku beresiko menunjukkan simbol dan ciri pada kelompok tersebut. Sehingga apabila seseorang ingin menjadi salah satu kelompoknya, mau tidak mau harus mengikuti kebiasaan dalam kelompok tersebut.

d. Tuntutan

Adanya pengaruh dominan dalam keluarganya, baik itu lingkungan keluarga, pergaulan maupun lingkungan sosialnya, maka dengan kesadaran diri ataupun dengan terpaksa seseorang akan melakukan prilaku beresiko.

4. Faktor Psikologi, antara lain :

a. Persepsi

Persepsi merupakan yang didahului oleh proses penginderaan, yaitu merupakan proses diterimanya stimulus oleh individu melalui alat indera (Walgito, 2002). sedangkan menurut Rakhmat persepsi seseorang sangat dipengaruhi oleh nilai-nilai, harapan dan kebutuhan yang sifatnya individual sehingga antara individu satu dengan yang lainnya dapat terjadi perbedaan individu terhadap objek yang sama (Rakhmat, 2007).

b. Sikap

Sikap merupakan reaksi atau respon yang masih tertutup dari seseorang terhadap suatu stimulus atau objek (Notoatmojo, 2003). Sikap merupakan kesiapan terhadap reaksi terhadap objek di lingkungan tertentu sebagai suatu penghayatan terhadap objek.

c. Motif

Motif adalah kekuatan yang terdapat pada diri organism yang mendorong untuk berbuat.Motif tidak dapat diamati secara langsung tetapi motif dapat diketahui atau terinferensi dari perilaku (Walgito, 2002). Motif merupakan suatu alasan atau dorongan yang menyebabkan seseorang berbuat sesuatu, melakukan tindakan, dan bersikap tertentu untuk mencapai suatu tujuan.

d. Kognitif

Kognisi adalah kualitas dan kuantitas pengetahuan yang dimiliki seseorang (Rakhmat, 2007).

e. Pengetahuan

Pengetahuan merupakan hasil dari tahu, dan hal ini terjadi setelah seseorang melakukan penginderaan terhadap suatu objek tertentu. Penglihatan terjadi melalui penginderaan, penglihatan, penciuman, perasa dan peraba.Sebagian besar pengetahuan manusia diperoleh melalui mata dan telinga.

Berikut uraian mengenai proses keputusan pembelian konsumen menurut Kotler dan Keller (Priansa, 2017)

a) Pengenalan masalah, proses pembelian dimulai ketika pembeli mengenali masalah atau kebutuhan. Pembeli merasakan perbedaan antara keadaan nyata dengan keadaan yang diiinginkan.
b) Pencarian informasi, merupakan proses pengambilan keputusan bagi konsumen yang tertarik untuk mencari informasi lebih banyak. Konsumen dapat memperoleh informasi dari beberapa sumber, meliputi:
   - Sumber pribadi: keluarga, teman, tetangga, dan kenalan.
   - Sumber Komersial: iklan, wiraniaga (pedagang), dealer, kemasan, pajangan, situs internet, dan pajangan.
   - Sumber Publik: media massa, penilai konsumen, organisasi.
   - Sumber Peng alaman: penanganan, pemeriksaan, dan menggunakan produk.
c) Evaluasi alternatif, tahap dari proses keputusan pembelian dimana konsumen menggunakan informasi untuk mengevaluasi merk alternatif dalam perangkat pilihan. Untuk menilai alternatif pilihan terdapat beberapa konsep dasar diantaranya:
   - Atribut produk
   - Tingkat kepentingan
   - Keyakinan merk
   - Kepuasan produk total
   - Prosedur evaluasi
d) Keputusan pembelian, merupakan tahap dalam proses pengambilan keputusan pembelian dimana konsumen benar-benar membeli produk. Faktor-faktor keputusan untuk membeli diantaranya:
   - Sikap orang lain: keluarga, teman, tetangga, orang kepercayaan.

- Faktor situasi yang tidak diharapkan: harga, pendapatan keluarga, manfaatyang diharapkan

e) Perilaku pasca pembelian, tugas seorang pemasar belum berakhir ketika produknya sudah dibeli. Konsumen akan mengalami level kepuasan atau ketidakpuasan yang mereka rasakan.

Jadi keputusan adalah akhir dari suatu proses masalah untuk menjawab apa yang harus dilakukan guna mengatasi masalah tersebut, dengan menjatuhkan pilihan pada suatu alternatif. Berarti definisi pengambilan keputusan konsumen adalah suatu proses yang mana konsumen melakukan penilaian terhadap berbagai alternatif pilihan dan memilih salah satu atau lebih alternatif yang dibutuhkan berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu.

5. Riba

Kata riba berasal dari bahasa Arab, secara etimologis berarti tambahan (*azziyadah*) berkembang (*an-numuw*), membesar (*al-'uluw*) dan meningkat (alirtifa'). Sehubungan dengan arti riba dari segi bahasa tersebut, ada ungkapan orang Arab kuno menyatakan sebagai berikut; *arba fulan 'ala fulan idza azada 'alaihi* (seorang melakukan riba terhadap orang lain jika di dalamnya terdapat unsur tambahan atau disebut *liyarbu ma a'thaythum min syai'in lita'khuzu aktsara minhu* (mengambil dari sesuatu yang kamu berikan dengan cara berlebih dari apa yang diberikan) (Nasution, 1996).

Menurut terminologi ilmu fiqh, riba merupakan tambahan khusus yang dimiliki salah satu pihak yang terlibat tanpa adanya imbalan tertentu. Riba sering juga diterjemahkan dalam bahasa Inggris sebagai "*Usury*" dengan arti tambahan uang atas modal yang diperoleh dengan cara yang dilarang oleh syara', baik dengan jumlah tambahan yang sedikit atau pun dengan jumlah tambahan banyak. Berbicara riba identik dengan bunga bank atau rente, sering di dengar di tengah-tengah masyarakat bahwa rente disamakan dengan riba. Pendapat itu disebabkan rente dan riba merupakan "bunga" uang, karena mempunyai arti yang sama yaitu sama-sama bunga, maka hukumnya sama yaitu haram.

Dalam prakteknya, rente merupakan keuntungan yang diperoleh pihak bank atas jasanya yang telah meminjamkan uang kepada debitur dengan dalih untuk usaha produktif, sehingga dengan uang pinjaman tersebut usahanya menjadi maju dan lancar, dan keuntungan yang diperoleh semakin besar. Tetapi dalam akad kedua belah pihak baik kreditor (bank) maupun debitor (nasabah) samasama sepakat atas keuntungan yang akan diperoleh pihak bank.

Timbullah pertanyaan, di manakah letak perbedaan antara riba dengan bunga? Untuk menjawab pertanyaan ini, diperlukan definisi dari bunga. Secara leksikal, bunga sebagai terjemahan dari kata *interest* yang berarti tanggungan pinjaman uang, yang biasanya dinyatakan dengan persentase dari uang yang dipinjamkan (Muhammad, 2002). Jadi uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa riba "*usury*" dan bunga "*interest*" pada hakekatnya sama, keduanya sama-sama memiliki arti tambahan uang.

Abu Zahrah dalam kitab Buhūsu fi al-Ribā menjelaskan mengenai haramnya riba bahwa riba adalah tiap tambahan sebagai imbalan dari masa tertentu, baik pinjaman itu untuk konsumsi atau eksploitasi, artinya baik pinjaman itu untuk mendapatkan sejumlah uang guna keperluan pribadinya, tanpa tujuan untuk mempertimbangkannya dengan mengeksploitasinya atau pinjaman itu untuk di kembangkan dengan mengeksploitasikan, karena nash itu bersifat umum (Zahra, 1980).

Abd al-Rahman al-Jaziri mengatakan para ulama' sependapat bahwa tambahan atas sejumlah pinjaman ketika pinjaman itu dibayar dalam tenggang waktu tertentu *'iwadh* (imbalan) adalaha riba (al-Jaziri, 1972). Yang dimaksud dengan tambahan adalah tambahan kuantitas dalam penjualan asset yang tidak boleh dilakukan dengan perbedaan kuantitas (*tafadhul),* yaitu penjualan barang-barang riba fadhal: emas, perak, gandum, serta segala macam komoditi yang disetarakan dengan komoditi tersebut.

Riba (*usury)* erat kaitannya dengan dunia perbankan konvensional, di mana dalam perbankan konvensional banyak ditemui transaksi-transaksi yang memakai konsep bunga, berbeda dengan perbankan yang berbasis syari'ah yang memakai prinsip bagi *hasil (mudharabah)* yang belakangan ini lagi marak dengan diterbitkannya undang-undang perbankan syari'ah di Indonesia nomor 7 tahun 1992 (Perbankan, 2005).

6. Dasar Hukum Tentang Riba

Orang-orang yang memakan riba itu tidak dapat berdiri melainkan sebagaimana berdirinya orang yang dirasuki setan dengan terbuyung-buyung karena sentuhanya (Antonio: 2001). Yang demikian itu karena mereka mengatakan: "perdagangan itu sama saja dengan riba". Padahal Allah telah menghalalkan perdagangan dan mengharamkan riba. Oleh karena itu, barang siapa telah sampai kepadanya peringatan dari tuhanya lalu ia berhenti (dari memakan riba), maka baginya yang telah lalu dan barang siapa mengulangi lagi memakan riba maka itu hak mereka akan kekal di dalamnya. Di jelaskan dalam alqur'an surat ar-rum ayat 39 dan surat Al-Baqarah ayat 275 :

!∃τΒυρ Ο| Φ |□σ?#υ™ ¯≠ιΒ ∃∴/⊆η□ (#υθ| / |□ζ□≠φ9 ⌋□∈⌋ ⊃Α≡υθ⁄Βρ& ⊗♦∃♦Ζ9∃# □ξσ⌉ (#θ| /⟩□τ□ ψ□Ψ≠© ↔!∃# (!∃τΒυρ Ο| Φ |□σ?#υ™ ¯≠ιΒ ;ο4θξ.ψ□ □χρ⇓□□⊂□⟨? τμ | _υρ ↔!∃# ψ7⊆×↓≈σ9ɘρ⌈ɘσ⌉ ©Ν⟨δ τβθ◊□≠⟨ | ®⇓ϑ⁄9∃# ∩⊂®∪

Artinya :

Dan sesuatu Riba (tambahan) yang kamu berikan agar Dia bertambah pada harta manusia, Maka Riba itu tidak menambah pada sisi Allah. dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, Maka (yang berbuat demikian) Itulah orang-orang yang melipat gandakan pahalanya (QS Ar-rum:39)

□ || ≠%♥!∃# τβθ⟨=◊2⌉ɘτ□ (#4θτ/⊂η□9∃# □ω τβθ©Βθ◊)τ□ □ω∈) ∃ψϑξ. ©Πθ◊)τ□ □≠%♥!∃# | μ™⇐←6ψ□τΦτ□ ⇓ ¯≈σ⇐⁄□⁄±9∃# ζ ¯≠Β ⊗β♣ψϑ⁄9∃# 4 ψ7≠9≡σ□ ⟩Ν⇓γ↓Ρρɘ∈/ (#⌡θ™9∃σ% ∃ψϑ↓Ρ∈) ⇓⌠⁄□τ7⁄9∃# ©≅ |Ω≠Β (#4θτ/⊂η□9∃# 3 ♦≅ψμρ&υρ ♠!∃# ψ⌠⁄□τ7⁄9∃# τΠ♣□ψμυρ (#4θτ/⊂η□9∃# 4 ¯ψϑσ⌉ …| νυ™!%ψ ¯·πσ◊≠©⟩θτΒ ¯≠ιΒ —≠μ∈ν/♣□ 4□ψγτΦΡ∃∃σ⌉ …©&σ#σ⌉∃τΒ ψ#ν=ψ□ □…| ν©□⁄Βρ&υρ □ν<∈) ↔!∃# (|∅τΒυρ ψ□∃τ© ψ7⊆×↓≈σ9ɘρ⌈ɘσ⌉ ⇐=≈ψσ | ≠ρ& ⊆□∃♦Ζ9∃# (⟩Ν⟨δ ∃πκ□≠⌉ □χρ◊∃∈#≈ψζ ∩⊄∠∈∪

Artinya :

Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan)

penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba. Orang -orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu ([sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang mengulangi (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya (QS Al-baqarah:275).

Dari ayat tersebut dijelaskan bahwa Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Adanya larangan riba dalam melakukan kegiatan di lembaga perbankan konvensional yang diatur oleh agama Islam sangat mempengaruhi kegiatan umat Islam dalam kehidupan sehari-hari, khususnya dalam memutuskan untuk menjadi nasabah di sebuah bank yang mampu menunjang aktivitas ekonomi. Riba berarti menetapkan bunga atau melebihkan jumlah pinjaman pokok secara bathil, dan menurut jumhur ulama riba hukumnya haram

7. Macam-Macam Riba

Secara garis besar, riba dikelompokkan menjadi dua. Masing-masing adalah riba utang piutang dan riba jual-beli. Kelompok pertama terbagi lagi menjadi riba qardh dan jahiliyah. Adapun kelompok kedua, riba jual-beli, terbagi menjadi riba fadhl dan riba nasiah.

a. Riba Qordh

Riba Qord adalah suatu manfaat atau tingkat kelebihan tertentu yang diisyaratkan terhadap yang berutang (muqtarid) (Antonio, 2001). Dalam kitab Al-Mughni, Ibnu Qudamah mengatakan, " Para ulama sepakat bahwa jika orang yang memberikan utang mensyaratkan kepada orang yang berutang agar memberikan tambahan atau hadiah, lalu dia pun memenuhi persyaratan tadi, maka pengembalian tambahan tersebut adalah riba" (Qudamah, 1997).

b. Riba Jahiliyah

Riba jahiliyah adalah utang dibayar lebih dari pokoknya karena si peminjam tidak mampu membayar utangnya pada waktu yang ditetapkan (Antonio, 2001).

Adapun pembagian riba pada kelompok kedua atau riba jual beli juga terdiri atas dua macam, yaitu:

1) Riba Fadl

   Riba Fadl adalah pertukaran antara barang sejenis dengan kadar atau takaran berbeda, sedangkan barang yang dipertukarkan itu termasuk dalam jenis barang atau komoditi ribawi (Antonio,2001). Komoditi ribawi terdiri atas enam macam, yaitu emas, perak, gandum, sya'ir (salah satu jenis gandum), kurma dan garam.

2) Riba Nasi'ah

   Riba Nasi'ah adalah penangguhan penyerahan atau penerimaan jenis barang ribawi yang dipertukarkan dengan jenis barang ribawi lainnya. Riba nasi'ah muncul karena adanya perbedaan, perubahan atau tambahan antara yang diserahkan saat ini dan yang diserahkan kemudian (Antonio, 2001).

8. Pelarangan Riba dalam Pandangan Islam

Sudah jelas diketahui bahwa Islam melarang riba dan memasukkannya dalam dosa besar. Tetapi Allah SWT dalam mengharamkan riba menempuh metode secara gradual *(step by step)* (Darsono, 2017). Terkait dengan hal tersebut, terdapat beberapa dalil Islam yang melarang sistem riba. Namun demikian Al lah SWT menurunkan risalah larangan praktik riba dengan menggunakan empat tahapan (Chair, 2014).

a) Riba tidak akan menambah kebaikan di sisi Allah SWT. Allah berfirman,:
!∃τBυρ O| Φ |□σ?#υ™ ¯∉ιB ∃∴/⊆η□ (#υθ| / |□ζ□≠φ9 ⌋□∈⌋ ⊃A≡υθ⁄Bρ& ⊗♦∃♦Z9∃# □ξσ⌉ (#θ| /⟩□τ□ ψ□Ψ≠© ↔!∃# (!∃τBυρ O| Φ |□σ?#υ™ ¯∉ιB ;o4θξ.ψ□ □χρ⇓□□⊂□⟨? τμ | _υρ ↔!∃# ψ7⊆×↓≈σ9ɜρ⌈ɜσ⌉ ©N⟨δ τβθ◊□≠⟨ | ®⇓ϑ⁄9∃# ∩⊂®∪

Artinya :

Dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah. Dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, maka (yang berbuat demikian) itulah orang-orang yang melipatgandakan (pahala).” (QS. ar-Ruum: 39)

Dari ayat tersebut dijelaskan bahwa barang siapa yang memberikan sesuatu kepada orang itu akan membalas dengan pemberian yang lebih banyak daripada yang telah diberikannya,maka pemberian yang demikian tidak berpahala disisi allah. Sedangkan orang yang memberikan x=zakat kepada seseorang dengan tujuan untuk mendapatkan keridhaan allah, maka akan dilipat gandakan pahala dan balasan di pemberinya oleh allah.

b) Allah telah menggambarkan siksa bagi orang yahudi yang suka memakan riba. Allah SWT berfirman,:

5O⌉=⇑◊∈6σ⌉ ζ ¯∉ιB □||∉%♥!∃# (#ρ⇓□∃ψδ ∃οΨ⁄B♣□ψμ ⟩N⊆κ⟩□ν=τ© BM≈τ7⊆η□σ⇔ |M↓=≠μ⌈& ⟩N|λμ; ⟩N≠δ≠δ□|ℑ∈/υρ ¯τ© ∪≅□∈6ψ□ ↔!∃# #Z□□≠Ωξ. ∩⊇≠⊃∪ ©N≠δ⊃□|{ρ&υρ (#4θτ/⊂η□9∃# |□σ%υρ (#θ∑κ|Ξ |μ|Zτ© ⟩N∈γ∈=⁄.ρ&υρ τA≡υθ⁄Bρ& ⊗♦∃♦Z9∃# ∪≅≠⇐≈τ7⁄9∃∃∈/ 4 ∃τP|□τΓ|©ρ&υρ τ⌋|⊂□≠□≈σ3⌉=≠9 ⟩N∑κ|]≠B ∃≠/#ξ□τ© ∃ς϶□≠9ρ& ∩⊇≠⊇∪

Artinya :

Maka disebabkan kezaliman orang-orang Yahudi, kami haramkan atas mereka (memakan makanan) yang baik-baik (yang dahulunya) dihalalkan bagi merekaI, dan karena mereka banyak menghalangi (manusia) dari jalan Allah, dan disebabkan mereka memakan riba, padahal sesungguhnya mereka telah dilarang daripadanya, dan karena mereka memakan harta orang dengan jalan yang batil . Kami telah menyediakan untuk orang-orang yang kafir di antara mereka itu siska yang pedih”. (QS. an-Nisaa’ : 160-161) .

Dari ayat diatas dijelasakna bahwa pengharaman sebagian dari apa yang tadinya dihalalkan adalah juga disebabkan mereka memakan riba yang merupakan sesuatu yang sangat tidak manusiawi padahal sesungguhnya mereka

telah dilarang oleh allah dan mengambilnya, dengan demikian mereka menggabung dua keburukan sekaligus tidak manusiawi dan melanggar perintah allah dan karena mereka memakan harta orang dengan jalan yang bathil seperti melalui penipuan, atau sogok menyogok dan lain-lain. kami telah menyediakan untuk orang-orang yang kafir diantaran mereka, yakni siksa yang oedih di akhirat kelak.

c) Allah melarang memakan riba yang berlipat ganda. Allah SWT berfirman,

∃ψγ□□ρə↓≈τ□ □ || ∉%♥!∃# (#θ©ΨτB#υ™ □ω (#θ⟍=◊2⌉əσ? (##θτ/⊂η□9∃# ∃Z□≈ψ⟍⎪⊇ρ& Zπξ□ψ⟍≈□®□B ((#θ◊)♦?∃#υρ ♥!∃# ⟩N™3♠=ψ⟍σ9 τβθ⇓σ∈=⁾□⟍? ∩⊇⊂⊃∪

Artinya :

Hai orang-orang yang beriman, jauhkanlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertaqwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan". (QS.Ali Imran: 130)

Ayat diatas merupakan penegasan kepada orang-orang yang beriman untuk tidak memakan riba. Terlebih lagi apabila riba tersebut berlipatganda. Sebagaimana telah diterangkan bahwa Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Oleh karena itu Allah memberikan perintah kepada orang-orang beriman supaya bertaqwa dengan meninggalkan riba tersebut. Dengan begitu mereka yang taat akan mendapatkan keberuntungan.

d) Ditekankan bahwa riba itu haram, dan dinyatakan sebagai perintah terlarang bagi umat Islam. Allah memerintahkan kepada orang-orang yang beriman agar meninggalkan sisa riba. Allah SWT berfirman, :

∃ψγ□□ρə↓≈τ□ □ || ∉%♥!∃# (#θ©ZτB#υ™ (#θ◊)→?∃# ♥!∃# (#ρ®□σ□υρ ∃τB υ□⊕+τ/ ζ ¯∉B (##θτ/⊂η□9∃# β∈) O⎪ΦZ™. τ⌋⎪ ∉Z∉B ⎪σ□B ∩⊄∠∇∪ β∈*σ⌉ ⟩N♥9 (#θ⟍=ψ⟋□σ? (#θ⎪Pσ□⌉əσ⌉ 5>⟩□ψσ∈/ ζ ¯∉ιB ↔!∃# —∉&∈!θ⇓□υ□υρ (β∈)υρ ⌠O⎪Φ⟩6⟍? ⟩N◊6ν=σ⌉ ®♦ρ®™®□ ⟩N◊6∉9≡υθ⁾Bρ& □ω □χθ⇓ϑ∈=⎪◊σ? □ωυρ □χθ⇓ϑν=⎪◊⟍? ∩⊄∠®∪

Artinya :

Hai orang-orang yang beriman,bertaqwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa-sisa (dari berbagai jenis) riba jika kamu orang-orangyang beriman. Maka jika kamu tidak mengerjakannya, maka ketahuilah bahwa Allah dan rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat, maka bagimu pokok hartamu, kamu tidak menganiaya dan tidak pula dianiaya". (QS. al-Baqarah: 278-279).

Ayat diatas menjelaskan dengan prinsip membebaskan orang dari kesulitan, riba menjadi salah satu hal yang sangat dilarang untuk dipraktekkan dan dijanjikan untuk diperangi oleh Allah dan Rasulnya apabila orang-orang beriman tidak meninggalkannya setelah diberikan perigatan. Meminta tambahan atas keterlambatan pelunasan merupakan praktek riba. walaupun terkadang hal tersebut dilakukan untuk mendorong orang tersebut supaya cepat melunasi hutangnya namun hal tersebut merupakan hal yang buruk disisi Allah karena menyedekahkannya dengan tujuan meringankan beban orang yang berhutang adalah jauh lebih baik dan mendatangkan keridhaannya.

9. Sektor Pertanian

Secara umum pengertian dari pertanian adalah suatu kegiatan manusia yang termasuk didalamnya yaitu bercocok tanam, peternakan, perikanan dan juga kehutanan. Sedangkan pengertian pertanian yang dalam arti luas tidak hanya mencakup pembudidayaan tanaman saja melainkan membudidayakan serta mengelola dibidang perternakan seperti merawat dan membudidayakan hewan ternak yang bermanfaat bagi pemenuhan kebutuhan masyarakat banyak seperti: ayam, bebek, angsa. Serta pemanfaatan hewan yang dapat membantu tugas para petani kegiatan ini merupakan suatu cakupan dalam bidang pertanian (Bukhori, 2014).

Pertanian merupakan sektor ekonomi yang utama di negara-negara berkembang. Peran atau kontribusi sektor pertanian dalam pembangunan ekonomi suatu negara menduduki posisi yang penting sekali. Hal ini antara lain disebabkan beberapa faktor (Mardikanto, 2007:). Pertama, sektor pertanian merupakan sumber persediaan bahan makanan dan bahan mentah yang dibutuhkan oleh suatu Negara. Kedua tekanan-tekanan demografis yang besar

di negara-negara berkembang yang disertai dengan meningkatnya pendapatan dari sebagian penduduk menyebabkan kebutuhan tersebut terus meningkat. Ketiga, sektor pertanian harus dapat menyediakan faktor-faktor yang dibutuhkan untuk ekspansi sektor-sektor lain terutama sektor industri. Faktor-faktor ini biasanya berwujud modal, tenaga kerja, dan bahan mentah. Keempat, sektor pertanian merupakan sektor basis dari hubungan-hubungan pasar yang penting berdampak pada proses pembangunan.

Sektor ini dapat pula menciptakan keterkaitan kedepan dan keterkaitan kebelakang yang bila disertai dengan kondisi-kondisi yang tepat dapat memberi sumbangan yang besar untuk pembangunan. Kelima, sektor ini merupakan sumber pemasukan yang diperlukan untuk pembangunan dan sumber pekerjaan dan pendapatan dari sebagian besar penduduk negara-negara berkembang yang hidup di pedesaan (Pratomo, 2010).

10. Transaksi Akad dalam Islam

a. Pengertian akad

Kata akad berasal dari kata al-Aqad yang berarti mengikat menyambung, atau menghubungkan (ar-rabt) (Anwar, 2010). Akad secara bahasa berarti ikatan (ar-ribthu), perikatan, perjanjian dan permufakatan (al-ittifaq); Dalam fiqh didefinisikan dengan irtibathu ijabin bi qabulin „ala wajhin masyru‟‟in‟‟ yatsbutu atsaruhu fi mahallihi, yakni pertalian ijab (pernyataan melakukan ikatan) dan qabul (pernyataan penerimaan ikatan) sesuai dengan kehendak syariat yang berpengaruh pada obyek perikatan (Arwani, 2011)**.**

Jumhur ulama mendefinisikan akad adalah pertalian antara ijab dan qabul yang dibenarkan oleh syara' yang menimbulkan akibat hukum terhadap objeknya (Wirdyaningsih, 2005). Akad dalam perbankan syariah diartikan sebagai kesepakatan tertulis antara Bank Syariah atau UUS dan pihak lain yang memuat adanya hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

b. Syarat dan Rukun Akad

Dalam melaksanakan perikatan dalam hukum Islam harus memenuhi syarat dan rukun yang ditentukan. Rukun adalah suatu unsur yang merupakan bagian tak terpisahkan dari suatu perbuatan atau lembaga yang menentukan sah

atau tidaknya suatu perbuatan tersebut (Anwar, 2010). Adapun rukun akad menurut para pakar hukum Islam kontemporer antara lain:

1. Para pihak yang membuat aqad *(al-aqidan)*
2. Pernyataan kehendak para pihak *(sighatul aqad)*
3. Objek akad *(mahallul a"qd)*
4. Dan tujuan akad *(maudhu"al aqd)* (Dahlan, 1999).

c. Jenis transaksi dalam islam

1. Akad Tabarru'

Akad Tabarru' *(gratuitous contract*) adalah perjanjian yang merupakan transaksi yang tidak ditujukan untuk memperoleh laba (transaksi nirlaba). Tujuan dari transaksi ini adalah tolong menolong dalam rangka berbuat kebaikan. Ada 3 bentuk akad Tabarru', yaitu:

a) Meminjamkan uang

Meminjam uang termasuk akad Tabarru' karena tidak boleh melebihkan pembayaran atas pinjaman yang diberikan, karena setiap kelebihan tanpa 'iwad adalah riba. Ada 3 jenis pinjaman, yaitu:

1) Qardh: merupakan pinjaman yang diberikan tanpa mensyaratkan apapun, selain mengembalikan pinjaman tersebut setelaah jangka waktu tertentu.
2) Rahn: merupakan pinjaman yang mensyaratkan suatu jaminan dalam bentuk atau jumlah tertentu.
3) Hiwalah: bentuk pinjaman dengan cara mengambil alih piutang dari pihak lain (Nurhayati, 2015).

b) Meminjam jasa

Meminjamkan jasa berupa keahlian atau ketrampilan termasuk akad Tabarru'. Ada 3 jenis pinjaman jasa, yaitu:

1) Wakalah: memberikan pinjaman berupa kemampuan kita saat ini untuk melakukan sesuatu atas nama orang lain.
2) Wadi'ah: merupakan bentuk turunan akad wakalah, dimana pada akad ini telah dirinci tentang jenis penitipan dan pemeliharaan. Sehingga selama pemberian jasa tersebut kita juga bertindak sebagai wakil dari pemilik barang.

3) Kafalah: merupakan bentuk turunan akad wakalah, dimana pada akad ini terjadi atas wakalah bersyarat (Nurhayati, 2015) .

c) Memberikan jasa

Dalam akad ini, pelaku memberikan sesuatu kepada orang lain. Ada 3 bentuk akad ini, yaitu:

1) Waqaf: merupakan pemberian dan penggunaan pemberian yang dilakukan untuk kepentingan umum dan agama, serta pemberian itu tidak dapat dipindahtangankan.
2) Hibah, Shadaqah: merupakan pemberian sesuatu secara sukarela kepada orang lain (Nurhayati, 2015).

2. Akad Tijarah

Akad Tijarah *(compensational contract)* merupakan akad yang ditujukan untuk memperoleh keuntungan. Dari sisi kepastian hasil yang diperoleh, akad Tijarah dapat dibagi menjadi dua, yaitu:

a. Natural Uncertainty Contract

Merupakan kontrak yang diturunkan dari teori pencampuran dimana pihak yang bertransaksi saling mencampurkan asset yang mereka miliki menjadi satu, kemudian menanggung risiko bersama-sama untuk mendapatkan keuntungan. Oleh sebab itu, kontrak jenis ini tidak memberikan imbal hasil yang pasti, baik nilai imbal hasil maupun waktu. Jenis-jenis natural uncertainty contract antara lain:

1) Mudharabah: yaitu bentuk kerjasama antara dua pihak atau lebih, dimana pemilik modal (shahibul maal) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (mudharib) untuk melakukan kegiatan usaha dengan nisbah bagi hasil atas keuntungan yang diperoleh menurut kesepakatan dimuka, sedangkan apabila terjadi kerugian hanya ditanggung pemilik dana sepanjang tidak ada unsure kesengajaan atau kelalaian oleh mudharib.
2) Musyarakah: akad kerjasama yang terjadi antara pemilik modal (mitra musyarakah) untuk menggabungkan modal dan melakukan usaha secara bersama dalam suatu kemitraan, dengan nisbah bagi hasil sesuai dengan

kesepakatan, sedangkan kerugian ditanggung secara proporsional sesuai dengan kontribusi modal (Nurhayati, 2015) .

b. Natural Certainty Contract

Merupakan kontrak yang diturunkan dari teori pertukaran, dimana kedua belah pihak saling mempertukarkan asset yang dimilikinya, sehingga objek pertukarannya pun harus ditetapkan di awal akad dengan pasti tentang jumlah, mutu, harga, dan waktu penyerahan. Dalam kondisi ini secara tidak langsung kontrak jenis ini akan memberikan imbal hasil yang tetap dan pasti karena sudah diketahui ketika akad. Jenis dari kontrak ini ada beberapa, antara lain:

1) Murabahah: transaksi penjualan barang dengan menyatakan biaya perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati antara penjual dan pembeli.
2) Salam: transaksi jual beli dimana barang yang diperjualbelikan belum ada. Barang diserahkan secara tangguh, sedangkan pembayarannya dilakukan secara tunai.
3) Istishna': memiliki system yang mirip dengan salam, namun dalam istishna' pembayaran dapat dilakukan di muka, cicilan dalam beberapa kali (termin) atau ditangguhkan selama jangka waktu tertentu.
4) Ijarah: akad sewa-menyewa antara pemilik objek sewa dan penyewa untuk mendapatkan manfaat atas objek sewa yang disewakan (Nurhayati, 2015).

METODE PENELITIAN

Untuk bentuk penelitian sendiri, digunakan bentuk penelitian kuantitatif deskriptif. Dimana penelitian kuantitatif merupakan penelitian yang dilakukan secara langsung ke lapangan penelitian dengan menyebarkan kuesioner. Jenis penelitian ini dipilih karena jenis data yang dikumpulkan merupakan data primer yang didapat dari responden yang bersangkutan sehingga mendapatkan data yang diinginkan peneliti harus terjun ke lapangan. Sedangkan bentuk penelitian ini mempunyai tujuan untuk membuat deskripsi dan mengekplorasi dengan menggunakan data yang ada. Data

sekunder. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari literatur yang meliputi buku, makalah, jurnal dan hasil penelitian sebelumnya yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Obyek penelitian adalah Dusun Panggungan, Jalan Ketep Pass Wonolelo, Sawangan, Magelang, Jawa Tengah. subyek penelitian adalah Masyarakat yang bekerja di sektor pertanian.

Teknik ini menggunakan *random sampling* merupakan teknik pengambilan sampel dimana semua individu dalam populasi baik secara sendiri-sendiri atau bersama-sama diberi kesempatan yang sama untuk dipilih sebagai anggota sampel. Misalnya penentuan sampel harus sesuai kategori yang diinginkan penulis.

PEMBAHASAN

Dalam penelitian ini, telah selesai dilakukan uji hipotesis baik secara parsial (Uji t) untuk mengetahui apakah hipotessi yang digunakan dalam penelitian ini diterima atau ditolak. Hasil uji dalam penelitian ini dijelaskan sebagai berikut:

1. Pengaruh Variabel Culture Terhadap Pengambilan Keputusan Melakukan Transaksi Riba.

Berdasarkan hasil uji parsial (Uji t) terhadap variabel culture menunjukkan nilai sig sebesar 0,003 < 0,05 % yang memiliki arti berpengaruh secara signifikan terhadap variabel pengambilan keputusan dalam melakukan transaksi riba.

Salah satu cara untuk mendorong seorang masyarakat dalam melakukan pengambilan keputusan yaitu dengan memainkan peran culture. Culture merupakan interprestasi dari sebuah keputusan yang akan melakukan transaksi riba di bank konvensional. Sehingga, culture merupakan faktor yang penting dalam mempengaruhi masyarakat dalam melakukan transaksi riba di bank konvensional.

Keputusan masyarakat di dusun panggungan di jawa tengah untuk menggunakan bank konvensional oleh masyarakat dengan variabel culture kualitas keagamaan tinggi adalah 0,05% sedangkan probabilitas keputusan masyarakat untuk menggunakan bank konvensional oleh masyarakat dengan kualitas keagamaan rendah adalah 0,12,2%). Keputusan masyarakat di Dusun Panggungan untuk menggunakan bank konvensional oleh masyarakat dengan culture yaitu kualitas keagamaan tinggi adalah 0,14,6% kali dibandingkan keputusan

masyarakat untuk menggunakan bank konvensional oleh masyarakat dengan culture yaitu kualitas keagamaan rendah.

Salah satu keputusan masyarakat untuk melakukan peminjaman di bank konvensional adalah dilihat dari tingkat kualitas keagamaan masyarakat seperti rajin sholat, ikut pengajian islami, bayar zakat, infak,shodaqah,takwa dan meninggalkan larangan yang diperintahkan, maka masyarakat tidak akan melakukan peminjaman, apalagi meminjam di bank konvensional. karena semakin tinggi tingkat kualitas keagamaan masyarakat, maka semakin ia mengerti batas halal dan haram dalam mengalokasikan pendapatannya, sehingga ia cenderung tidak menggunakan bank konvensional.

2. Pengaruh Variabel Tingkat Pendidikan Terhadap Pengambilan Keputusan dalam Melakukan Transaksi Riba.

Berdasarkan hasil uji parsial (Uji t) terhadap variabel tingkat pendidikan menunjukkan nilai sig sebesar 0,046 < 0,05 % yang memiliki arti berpengaruh secara signifikan terhadap variabel pengambilan keputusan dalam melakukan transaksi riba.

Salah satu cara untuk mendorong seorang masyarakat dalam melakukan pengambilan keputusan yaitu dengan memainkan peran tingkat pendidikan. Tingkat Pendidikan merupakan interprestasi dari sebuah keputusan yang akan melakukan transaksi riba di bank konvensional. Sehingga, tingkat pendidikan merupakan faktor yang penting dalam mempengaruhi masyarakat dalam melakukan transaksi riba di bank konvensional. Karena semakin tinggi tingkat pendidikan masyarakat maka wawasan atau pengetahuan terhadap perbankan syariah itu mereka mengerti dalam menerima menyerap informasi mengenai perbankan syariah.

Probabilitas keputusan masyarakat di Dusun Panggungan di Jawa Tengah untuk menggunakan bank konvensional oleh masyarakat dengan variabel faktor sosial yaitu Tingkat Pendidikan dan Tingkat Pendidikan tinggi adalah 0,05% sedangkan probabilitas keputusan masyarakat untuk menggunakan bank konvensional oleh masyarakat dengan tingkat pendidikan adalah 0,73%). Keputusan masyarakat di Dusun Panggungan untuk menggunakan bank konvensional oleh masyarakat yaitu tingkat pendidikan adalah 0,17,1% kali

dibandingkan keputusan masyarakat untuk menggunakan bank konvensional oleh masyarakat yaitu tingkat pendidikan yang rendah.

3. Pengaruh Variabel Personality Terhadap Pengambilan Keputusan dalam Melakukan Transaksi Riba.

Berdasarkan hasil uji parsial (Uji t) terhadap variabel personality menunjukkan nilai sig sebesar 0,000 < 0,05 % yang memiliki arti berpengaruh secara signifikan terhadap variabel pengambilan keputusan dalam melakukan transaksi riba.

Salah satu cara untuk mendorong seorang masyarakat dalam melakukan pengambilan keputusan yaitu dengan memainkan peran personality. Personality merupakan interprestasi dari sebuah keputusan yang akan melakukan transaksi riba di bank konvensional. sedangkan usia masyarakat mempunyai pengaruh secara langsung terhadap keputusan masyarakat untuk menggunakan bank konvensional. Semakin tua usia masyarakat, semakin banyak pengalaman dan pengetahuan yang di dapat baik itu pengalaman hidup dan pengetahuan keagamaan termasuk didalamnya hukum halal dan haram dalam menggunakan lembaga keuangan, sehingga mendorong masyarakat untuk menggunakan bank syariah. Semakin muda usia, cenderung sedikit pengalaman dan pengetahuan yang di dapat baik itu pengalaman hidup dan pengetahuan keagamaan termasuk didalamnya hukum halal dan haram dalam menggunakan lembaga keuangan, sehingga tidak mendorong masyarakat muslim untuk menggunakan bank syariah.

Probabilitas keputusan masyarakat di Dusun Panggungan di Jawa Tengah untuk menggunakan bank konvensional oleh masyarakat dengan variabel personality yaitu usia masyarakat adalah 0,05% sedangkan probabilitas keputusan masyarakat untuk menggunakan bank konvensional oleh masyarakat dengan usia masyarakat yang rendah adalah 0,12,2%.. Keputusan masyarakat di Dusun Panggungan untuk menggunakan bank konvensional oleh masyarakat dengan personality yaitu usia masyarakat tinggi adalah 0,12,2% kali dibandingkan keputusan masyarakat untuk menggunakan bank konvensional oleh masyarakat dengan personality yaitu usia masyarakat seimbang.

4. Pengaruh Variabel Coping Terhadap Pengambilan Keputusan dalam Melakukan Transaksi Riba.

Berdasarkan hasil uji parsial (Uji t) terhadap variabel coping menunjukkan nilai sig sebesar 0,000 < 0,05 % yang memiliki arti berpengaruh secara signifikan terhadap variabel pengambilan keputusan dalam melakukan transaksi riba.

Salah satu cara untuk mendorong seorang masyarakat dalam melakukan pengambilan keputusan yaitu dengan memainkan peran coping. Coping merupakan interprestasi dari sebuah keputusan yang akan melakukan transaksi riba di bank konvensional. Sehingga, coping berupa pengalaman hidup yang terkait dengan pengalaman dan Mempunyai pandangan sendiri merupakan faktor yang penting dalam mempengaruhi masyarakat dalam melakukan transaksi riba di bank konvensional. misalnya dia pernah meminjam di bank konvensional, karena dari pelayanan bank nya sangat baik maka masyarakat tertarik kembali untuk melakukan peminjaman di bank tersebut.

Probabilitas keputusan masyarakat di dusun panggungan di jawa tengah untuk menggunakan bank konvensional oleh masyarakat dengan variabel coping yaitu jarak rumah ke bank adalah 0,05% sedangkan probabilitas keputusan masyarakat untuk menggunakan bank konvensional oleh masyarakat dengan jarak rumah ke bank yang rendah adalah 0,2,4%). Keputusan masyarakat di Dusun Panggungan untuk menggunakan bank konvensional oleh masyarakat dengan coping yaitu jarak rumah ke bank tinggi adalah 0,97,6% kali dibandingkan keputusan masyarakat untuk menggunakan bank konvensional oleh masyarakat dengan coping yaitu jarak rumah bank yang rendah.

5. Faktor yang Paling Berpengaruh dalam Pengambilan Keputusan

Faktor yang paling berpengaruh dalam melakukan pengambilan keputusan untuk melakukan peminjaman adalah ada dua faktor yaitu faktor personality dan coping.

Pertama adalah faktor personality paling berpengaruh dengan karakteristik pribadi seperti umur, pekerjaaan, situasi ekonomi dan gaya hidup. Faktor Personality memiliki kontribusi besar diantara 4 faktor setelah dilakukan uji regresi linier berganda yaitu dengan t-hitung 4.613 terhadap pengambilan keputusan

masyarakat dalam melakukan peminjaman. Misalnya profesi masyarakat yang ada di Dusun Panggungan adalah kebanyakan profesi sebagai petani, dengan pendapatan dibawah standar, sehingga masyarakat yang ada di dusun panggungan untuk membiayai modal usahanya adalah dengan melakukan peminjaman di instansi keuangan konvensional karena kurangnya biaya untuk modal usaha mereka.

Kedua adalah faktor coping paling berpengaruh dengan karakteristik pengalaman hidup. Faktor coping memiliki kontribusi terbesar dari 4 faktor setelah dilakukan uji regresi linier berganda yaitu dengan t-hitung 6.310 terhadap pengambilan keputusan masyarakat dalam melakukan peminjaman. Coping merupakan pengalaman hidup seseorang, seperti masyarakat yang ada di dusun panggungan pernah melakukan peminjaman di salah satu instansi keuangan dengan pelayanan yang cukup bagus, sehingga masyarakat kembali lagi untuk melakukan peminjaman di instansi keuangan tersebut.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analis yang dilakukan oleh peneliti mengenai Berdasarkan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan masyarakat dalam bertransaksi riba disektor pertanian adalah :

1. Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan masyarakat dalam bertransaksi riba adalah culture, tingkat pendidikan, personality dan coping dimana pada penelitian yang dilakukan bahwa faktor tersebut sangat mempengaruhi masyarakat untuk melakukan transaksi riba, karena pada culture dengan tingkat kualitas keagaaman sangat berpengaruh pada nilai signifikasi 0,003, tingkat pendidikan dengan pengetahuan masyarakat terhadap riba nilai signifikasi 0,046, personality dengan karakteristik umur, gaya hidup, pekerjaan dan situasi ekonomi sangat berpengaruh dengan nilai signifikasi 0,000 dan coping dengan pengalaman hidup terhadap pengambilan keputusan dengan nilai signifikasi 0,000.
2. Faktor yang paling berpengaruh dalam pengambilan keputusan dari empat faktor adalah faktor personality dan coping. Personality dari hasil uji t hitung mempunyai nilai 4,613 sehingga mempunyai pengaruh positif terhadap pengambilan keputusan. Coping dari hasil uji t mempunyai nilai terbesar

sebanyak 6,051 sehingga mempunyai pengaruh positif terhadap pengambilan keputusan

DAFTAR PUSTAKA

al-Jaziri, A. a.-R. (1972). *Kitab al-Fiqh 'ala al-Mazahib al-arba'ah.* Bairut: Dar alFikr.

Alwisol. (2009). *Psikologi Kepribadian Edisi Revisi.* Malang: UMM Press.

Anwar, S. (2010). *Hukum Perjanjian Islam.* Jakarta: PT. Radja Grafindo Persada.

Arroba, T. (1998). Decision Making by Chinese-US. *Journal of Social Psychology*, 102-116.

Arwani, A. (2011). *Membangun Ekonomi yang Berkeadilan.* Pekalongan: HMPS Ekonomi Syariah.

Chair, W. (2014). Riba dalam Perspektif Islam dan Sejarah. *qtishadia*, Vol. 1 No.1 hal. 106.

Dagun, M. S. (2006). *Kamus Besar Ilmu Pengetahuan.* Jakarta: Lembaga Pengkajian Kebudayaan Nusantar (LPKN).

Dahlan, A. A. (1999). *Ensiklopedi Hukum Islam, jilid I.* Jakarta: PT Ichtiar Vanhoev.

Darsono. (2017). *Perbankan Syariah di Indonesia Kelembagaan dan Kebijakan Serta Tantangan.* Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Desmita. (2008). *Psikologi Perkembangan.* Bandung: Remaja Rosdakarya.

Engel, R. B. (1994). *Perilaku Konsumen.* Jakarta: Bina Rupa.

Halim, A. (2018, 03 15). Pinjaman Modal Usaha. (S. A. Harahap, Interviewer)

Hasan, M. I. (2004). *Pokok-pokok Materi Pengambilan Keputusan.* Bogor: Ghalia Indonesia.

Kotler, P. (2000). *Manajemen Pemasaran Perspektif Asia.* Yogyakarta: Andi.

Kotler, P. (2005). *Manajemen Pemasaran.* Jakarta: Indeks.

Mufidah. (2008). *Psikologi Keluarga Islam Berwawasan Gender.* Malang: UIN Malang Press.

Muhammad. (2002). *Manajemen bank Syari'ah.* Yogyakarta: Unit Penerbit dan.

Nasution, K. (1996). *Riba dan Poligami.* Yogyakarta: Pustaka Pelajar bekerjasama dengan ACAdeMIA.

Notoatmojo. (2003). *Pendidikan dan Perilaku Kesehatan.* Jakarta: Rineka Cipta.

Nurhayati, S. (2015). *Akuntasi Syariah di Indonesia.* Jakarta: Salemba Empat.

Perbankan, U.-u. (2005). *Undang-undang No. 10 Th. 1998 tentang perubahan Undang-undang nomor 7 tahun 1992 tentang Perbankan.* Jakarta: Sinar Grafika.

Priansa, D. (2017). *Perilaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*. Bandung: Alfaeta.

Qudamah, I. (1997). *Al-Mughni.* Riyadh: Dar-alim Al-Kutub.

Rakhmat, J. (2007). *Psikologi Komunikasi.* Bandung: Rosdakarya.

Reason, J. (1990). *Human Eror.* Ashgate: ISBN.

Suharnan. (2005). *Psikologi Kognitif.* Surabaya: Srikandi.

Suntoyo, D. (2013). *Perilaku Konsumen (Panduan Riset Sederhana untuk Mengenali Konsumen)* ,. Yogyakarta: Center of Academi Publishing Service.

Syamsi, I. (2000). *Pengambilan keputusan dan Sistem Informasi.* Jakarta: Bumi Aksara.

Walgito, P. D. (2002). *pengantar Psikologi Umum.* Yogyakarta: Andi.

Walgito, P. D. (2002). *Pengantar Psikologi Umum.* Yogyakarta: Andi.

Wirdyaningsih. (2005). *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia.* Jakarta: Kencana.

Zahra, M. A. (1980). *Buhūsu fi al-Ribā,.* Bairut: Dār al-Buhus al-Ilmīyah.

Zuhri, M. (1996). *Riba dalam Al-Qur'an dan masalah perbankan sebuah tilikan antisipatif.* Jakarta: Raja Grafindo Persada.