# PREFERENSI *ENTREPRENEUR* DALAM MENGGUNAKAN ALAT PEMBAYARAN

**(Studi Kasus Di Kota Bengkulu)**

**SKRIPSI**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E)

OLEH:

**PUSPITA SEPTI WIANI**
**NIM 1516140280**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU**

**BENGKULU, 2020 M / 1441 H**

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Puspita Septi Wiani, NIM 1516140280 dengan judul "Preferensi *Entrepreneur* Dalam Menggunakan Alat Pembayaran (Studi Kasus Di Kota Bengkulu)", Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam siding *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 25 November 2019 M
28 Rabi'ul Awal 1441 H

| Pembimbing I | Pembimbing II. |
|---|---|
| Dr. Asnaini, M.A | Andi Harpepen, M.Kom |
| NIP. 197304121998032003 | NIDN. 2014128401 |

**KEMENTERIAN AGAMA RI**
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU**
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736)5127651771 Fax (0736)51771 Bengkulu

## HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul "Preferensi *Entrepreneur* Dalam Menggunakan Alat Pembayaran (Studi Kasus Di Kota Bengkulu)", oleh Puspita Septi Wiani NIM: 1516140280, Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada :

Hari : Jumat

Tanggal : 10 Januari 2020M / 14 Jumadil Ula 1441H

Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Perbankan Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Bengkulu, 20 Januari 2020 M
24 Jumadil Ula 1441 H

**Tim Sidang Munaqasyah**

| **Ketua** | **Sekretaris** |
|---|---|
| **Dr. Asnaini, MA** | **Andi Harpepen, M.Kom** |
| NIP. 197304121998032003 | NIDN. 2014128401 |
| **Penguji I** | **Penguji II** |
| **Drs. M. Syakroni, M.Ag** | **Yetti Afrida Indra, M.Akt** |
| NIP. 195707061987031003 | NIDN. 0214048401 |

Mengetahui,
**Dekan**

**Dr. Asnaini, MA**
NIP. 197304121998032003

# MOTTO

**Sesungguhnya, Allah telah mengadakan ketentuan bagi setiap sesuatu**
**(QS. Ath-Thalaq:3)**

**Jangan kau menyesali masa lalu! Kecuali jika dapat membangkitkan semangatmu hari ini**
**(Umar bin Khatab)**

**Hidup Sudah Diatur Dalam Big Master Plan Oleh Tuhan**
**(Donny Dhirgantara Dalam Novelnya "5cm")**

## PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirabbil'alamin. Puji syukur kepada Allah Swt. yang telah memberikan kemudahan dan kelancaran bagi saya untuk menyelesaikan tugas akhir ini.Skripsi ini saya persembahkan untuk:

- Kedua orang tua saya, Pak'e Nyuwito dan Buk'e Endang Susilowati, yang telah bersama-sama merawat, membimbing, dan memberikan nasehat-nasehat untuk kesuksesan saya.
- Kakakku Aditya Widha Pratama, iparku Dwintan Puspita Sari,S.kom, dan keponakanku yang lucu Arkananta Widhatama, yang selalu memberikan semangat kepadaku. Serta saudaraku Aris Wibisono yang membantu dalam banyak hal.
- Pembimbing I Ibu Dr.Asnaini, M.A dan pembimbing II Bapak Andi Harpepen, M.Kom yang telah membimbingku menyelesaikan skripsi ini.
- Mustofa Hadi Kusuma,S.T yang selalu setia memberikan saya semangat dan membantu saya. Dan yang memberikan kesan-kesan serta berbagi keluh kesah bersama.
- Sahabatku Rara Permata Sari, S.E. yang setia menemani saya berkeliling melakukan penelitian ini, selalu memberikan dorongan agar saya segera menyelesaikan skripsi ini. Sekaligus sahabat yang mendengarkan semua keluh kesahku.
- DESA RISOL (Desiyani Rahmadani Pertiwi, Dita Safitri Awaliah, Rara Permata Sari, Ryan Firdaus, dan Muhammad Solihin). Sahabat yang selalu pergi ber-6, masuk ber-6, bolos juga ber-6. Terimakasih telah memberikan cerita seru dikehidupanku, baik diperkuliahan maupun keseharian.
- Teman yang masih sama-sama berjuang sampai proses mendapatkan gelar Rahmi Oktaviani, Nopriansyah Rahman, Dirahayu Mitasari, dan Novita al Ulandari. Serta teman yang dulu pernah berjuang Maria Tika Sanjani, Ance Marsheres, Anita Meisari.
- Teman-teman Perbankan Syariah E angkatan 2015, yang setia dari semester awal hingga semester akhir tetap memilih bersama di kelas E.
- Organisasi HIMA PBS periode 2016-2017, DEMA FEBI periode 2017-2018, GenBI Bengkulu yang telah memberikan saya banyak pengalaman.
- Teman-teman KKN KWU di Boyolali yang telah bersama-sama melewati banyak pengalaman seru.
- Almamater yang telah menempahku.

## SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan :

1. Skripsi dengan judul "Preferensi *Entrepreneur* Dalam Menggunakan Alat Pembayaran (Studi Kasus Di Kota Bengkulu)", adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskan saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 22 November 2019 M
25 Rabiul'akhir 1441 H

Mahasiswa yang menyatakan

METERAI TEMPEL
6000

**Puspita Septi Wiani**
**NIM 151 614 0280**

# ABSTRAK

Preferensi *Entrepreneur* Dalam Menggunakan Alat Pembayaran
(Studi Kasus Di Kota Bengkulu)
Oleh Puspita Septi Wiani, NIM 1516140280

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui preferensi atau pilihan dari para *entrepreneur*/wirausaha dalam menggunakan alat pembayaran berupa tunai atau non tunai. Adapun jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Subjek penelitian menggunakan *purposive sampling* dengan jumlah informan 20 *entrepreneur* yang berada di Kota Bengkulu. Dari hasil penelitian ditemukan bahwa 7 *entrepreneur* memilih menggunakan alat pembayaran tunai, dengan alasan lebih mudah, tidak perlu menggunakan alat bantu, dengan tunai bisa digunakan dimana saja, kapan saja dan semua kalangan, serta tidak ada pembebanan pajak, 13 *entrepreneur* memilih menggunakan alat pembayaran tunai dan non tunai disesuaikan dengan permintaan konsumen saat akan melakukan pembayaran, serta tidak ditemukan *entrepreneur* yang hanya menggunakan alat pembayaran non tunai.

Kata kunci: *Preferensi, Entrepreneur, Alat Pembayaran Tunai dan Non Tunai*

## ABSTRACT

Entrepreneur Preferences in Using Payment Tools
(Case Study in Bengkulu City)
By Puspita Septi Wiani, NIM 1516140280

The purpose of this study is to determine the preferences or choices of entrepreneurs / entrepreneurs in using payment instruments in the form of cash or non-cash. The type of research used is descriptive research using a qualitative approach. Data collection techniques use observation, interview, and documentation. The research subjects used purposive sampling with 20 informants as entrepreneurs in Bengkulu city. From the results of the study found that 7 entrepreneurs choose to use cash payment tools, with an easier reason, do not need to use tools, with cash can be used anywhere, anytime and all groups, and there is no tax burden, 13 entrepreneurs choose to use cash payment tools and non-cash adjusted to consumer demand when going to make payments, and not found entrepreneurs who only use non-cash payment instruments.


Keywords: Preferences, Entrepreneurs, Cash and Non-Cash Payment Tools

# KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "Preferensi *Entrepreneur* Dalam Menggunakan Alat Pembayaran (Studi Kasus Di Kota Bengkulu)". Shalawat dan salam untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun di akhirat.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis ingn mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M.Ag, M.H, selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
2. Dr. Asnaini, M.A, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, sekaligus Pembimbing I, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
3. Desi Isnaini, M.A, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
4. Yosy Arisandy, M.M, selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
5. Andi Harpepen, M.Kom, selaku pembimbing II yang telah membimbing dan memberikan arahan kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Kedua orang tua saya yang telah mendo'akan akan kesuksesan penulis.

7. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
8. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
9. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari akan banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini ke depan.

Bengkulu, Desember 2019 M
Rabiul'Akhir 1441 H

Puspita Septi Wiani
NIM 1516140280

## DAFTAR ISI

**HALAMAN JUDUL**
**HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING ..... ii**
**HALAMAN SURAT PENGESAHAN ..... iii**
**HALAMAN MOTTO ..... iv**
**HALAMAN PERSEMBAHAN ..... v**
**HALAMAN SURAT PERNYATAAN ..... vi**
**ABSTRAK ..... vii**
**ABSTRACT ..... viii**
**KATA PENGANTAR ..... ix**
**DAFTAR ISI ..... xi**
**DAFTAR TABEL ..... xiii**
**DAFTAR LAMPIRAN ..... xiv**

**BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Masalah ..... 1
B. Batasan Masalah ..... 5
C. Rumusan Masalah ..... 5
D. Tujuan Penelitian ..... 5
E. Kegunaan Penelitian ..... 6
F. Penelitian Terdahulu ..... 6
G. Metode Penelitian
   1. Jenis dan Pendekatan Penelitian ..... 10
   2. Waktu dan Lokasi Penelitian ..... 11
   3. Subjek/Informan Penelitian ..... 12
   4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data ..... 14
   5. Teknik Analisis Data ..... 16
H. Sistematika Penulisan ..... 17

**BAB II KAJIAN TEORI**

A. Preferensi ..... 19
B. Entreprenuer ..... 28
C. Alat Pembayaran ..... 36

**BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

A. Objek Penelitian ..... 45

**BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Hasil Penelitian ..... 55
B. Pembahasan ..... 64

**BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan ..... 70
B. Saran ..... 71

**DAFTAR PUSTAKA ..... 72**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 : Daftar Informan Penelitian ..... 10

Tabel 4.1 : Keterangan *Entrepreneur*/Wirausaha Dalam Menggunakan Alat Pembayaran Tunai Dan Non Tunai ..... 59

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 :Berkas Bukti Menghadiri Seminar Proposal

Lampiran 2 :Berkas Pengajuan Judul

Lampiran 3 :Daftar Hadir Seminas Proposal

Lampiran 4 :Catatan Perbaikan Proposal Skripsi

Lampiran 5 :Berkas Perubahan Judul

Lampiran 6 :Berkas Plagiarism Scan Report

Lampiran 7 :Halaman Pengesahan

Lampiran 8 :Surat Penunjukkan Pembimbing

Lampiran 9 :Halaman Pengesahan Surat Izin Penelitian

Lampiran 10 :Pedoman Wawancara

Lampiran 11 :Permohonan Izin Penelitian

Lampiran 12 :Rekomendasi Penelitian

Lampiran 13 :Lembar Bimbingan Skripsi Pembimbing I Dan Pembimbing II

Lampiran 14 :Surat Pernyataan Verifikasi Plagiasi

Lampiran 15 :Dokumentasi Penelitian

# BAB I

# PENDAHULUAN

## A. Latar Belakang Masalah

Setiap orang harus bekerja. Bekerja adalah sebuah kewajiban, tanpa bekerja orang tidak akan mungkin dapat memenuhi kebutuhan hidupnya. Untuk bekerja orang bisa mendapatkannya dengan cara bekerja dengan orang lain maupun dengan menciptakan pekerjaan sendiri. Untuk mendapatkan pekerjaan dari orang lain, kesempatannya tidak banyak. Yang lebih luas adalah menciptakan lapangan pekerjaan sendiri. Dalam Al-Qur'an surah Al-Jumuah ayat 10 yang berbunyi:[1]

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

*Artinya: "Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung".* (QS. Al-Jumuah [62]:10).

Dalam ayat tersebut manusia-manusia diperintahkan untuk mencari rezeki dengan kerja yang halal dan keuntungan yang halal, namun tidak sampai

[1]Al-Qur'an, *Surah Al-Jumuah 62:10*

melalaikan kewajiban saat sedang bekerja.Dalam setiap rezeki pula, Allah telah menghadiahkan karunia-karunianya untuk para umatnya.

Dalam Islam pun, menjadi *entrepreneur* sangat dianjurkan. Karena Nabi Muhammad SAW juga merupakan seorang wirausahawan.Ada satu nilai yang menjadi teladan dari beliau, yakni jujur dan amanah serta berwirausahalah yang wajar dan tidak melampaui batas.Selain itu, konsep berwirausaha secara Islam, juga harus mengenal konsep dalam hal melakukan transaksi ekonomi yang halal sesuai dengan konsep syariat Islam.[2]

Wirausaha (*Enterpreneur)* adalah orang yang bertanggung jawab dalam menyusun, mengolah dan mengukur resiko suatu usaha bisnis wirausaha yang identik dengan bagaimana menciptakan sesuatu bernilai tambah,guna menghasilkan nilai yang lebih tinggi. Maka dari itu, keterampilan pada diri seseorang yang berintikan sebuah proses dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupannya (usaha), artinya untuk menciptakan sesuatu diperlukan kreativitas dan jiwa inovator yang tinggi.[3]

Dalam perkembangannya, seorang *entrepreneur*akan melakukan kerjasama dengan pihak lain untuk kemajuan usaha yang dilakukan. Kegiatan-kegiatan

---

[2]Bahri, *Jurnal Kewirausahaan Islam:Penerapan Konsep Berwirausaha dan Bertransaksi Syariah dengan Metode Dimensi Vertikal dan Dimensi Horizontal,* dikutip dari http://jurnal.unma.ac.id/index.php/Mr/article/download/1103/1020, pada hari Sabtu, tanggal 18 Januari 2020, pukul 12.30 WIB

[3]Agung Wahyu Handaru, *Jurnal Karakteristik Entrepreneur Melalui Multiple Diskriminan Analisis,* dikutip dari http://journal.unj.ac.id/unj/index.php/jrmsi/article/download/538/465, pada hari Senin, tanggal 13 Januari 2020, Pukul 14.33 WIB

yang dilakukan tidak akan jauh dari pemakaian alat pembayaran. Hal itu biasa terjadi karena kegiatan berwirausaha (*entrepreneurship)* yang dilakukan untuk menjual barang atau jasa melalui teknologi informasi agar mendapatkan *income* bagi usahanya.[4]

Pesatnya kemajuan teknologi, juga mempengaruhi kegiatan berwirausaha. Seorang *entrepreneur* pasti akan meng-*update* atau mengikuti setiap perkembangan yang ada agar usaha yang dilakukan tidak ketinggalan zaman.[5]Transaksi-transaksi yang dilakukan juga beragam, mulai dari skala kecil (jual beli) maupun skala besar (ekspor-impor).Kegiatan transaksi tersebut sudah pasti menggunakan alat pembayaran yang beragam, mulai dari tunai sampai non tunai.

Alat pembayaran pun boleh dibilang berkembang sangat pesat dan maju. Awal mula alat pembayaran ialah sistem barter antar barang yang diperjual belikan, lalu alat pembayaran tunai yang dikenal dengan uang, sampai pada alat pembayaran non tunai.[6]Para *entrepreneur* pasti memilih menggunakan alat pembayaran yang sesuai dengan kebutuhan transaksi mereka.

---

[4]Darwanto, *Jurnal Peran Enterpreneurship dalam Mendorong Pertumbuhan Ekonomi dan Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat,* dikutip dari http://eprints.undip.ac.id/36859/1/darwanto-Peran_Entrepreneur_proceed_polines.pdf, pada hari Sabtu, tanggal 18 Januari 2020, pukul 14.00 WIB

[5]Yeni Yuniarti, *Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Penggunaan Sosial Media dalam Berwirausaha dengan Menggunakan DTPB,* dikutip dari http://repository.upi.edu/25735/4/T_PEKO_1402072_Chapter%201.pdf, pada hari Jumat, tanggal 18 Januari 2020, pukul 14.25 WIB

[6] Ayu Annisa, *Pengaruh Penggunaan Alat Pembayaran Non Tunai Terhadap Jumlah Uang Yang beredar Di Indonesia (Periode 2003-2017),* dikutip dari http://eprints.iain-

Keberadaan *entrepreneur* sendiri telah banyak tersebar di Bengkulu.Hasil pendaftaran SE2016 di Provinsi Bengkulu menunjukkan bahwa distribusi usaha/ perusahaan menurut lapangan usaha, didominasi oleh lapangan usaha perdagangan besar dan eceran sebanyak 105.674 usaha/perusahaan atau 52,84 persen dari seluruh usaha/ perusahaan yang ada di Provinsi Bengkulu. Kemudian diikuti oleh lapangan usaha penyediaan akomodasi dan penyediaan makan minum sebesar 26.752 usaha/perusahaan atau 13,38 persen, industri pengolahan sebesar 22.959 usaha/perusahaan atau 11,48 persen dan selebihnya sebanyak 44.619 usaha/perusahaan atau 22,30 persen merupakan lapangan usaha lainnya. Sebaran usaha/perusahaan antar kabupaten/kota se-Provinsi Bengkulu menunjukkan bahwa jumlah usaha paling banyak berada di Kota Bengkulu yaitu sebanyak 43.877 usaha/ perusahaan atau sekitar 21,94 persen dari keseluruhan usaha non pertanian di Provinsi Bengkulu.[7]

Berdasarkan latar belakang yang telah peneliti paparkan, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "**Preferensi *Entrepreneur* Dalam Menggunakan Alat Pembayaran (Studi Kasus Di Kota Bengkulu)".**

---

surakarta.ac.id/3625/1/Pengaruh%20Penggunaan%20Alat%20Pembayaran%20Non%20Tunai%20Terhadap%20Jumlah%20Uang%20Beredar%20di%20Indonesia%20%28Periode%20.pdf, pada hari Senin, tanggal 13 Januari 2020, Pukul 16.25 WIB

[7]Badan Pusat Statistik Bengkulu, *Hasil Pendaftaran Sensus Ekonomi 2016 (SE2016) di Provinsi Bengkulu Tercatat Sebanyak 200.004 Usaha/Perusahaan Nonpertanian, Naik 41,49 Persen Dibandingkan Hasil SE2006*, dikutip dari https://bengkulu.bps.go.id/pressrelease/2017/05/28/257/hasil-pendaftaran-sensus-ekonomi-2016--se2016--di-provinsi-bengkulu-tercatat-sebanyak-200-004-usaha-perusahaan-nonpertanian--naik-41-49-persen-dibandingkan-hasil-se2006.html, pada hari Minggu, tanggal 19 Januari 2020, pukul 19.00 WIB

## B. Batasan Masalah

Adapun batasan masalah yang diteliti oleh penulis agar penelitian yang dilakukan lebih mendalam dan tidak melebar dalam penafsiran masalah, adalah:

1. Alat pembayaran yang akan diteliti dalam penggunaannya ialah alat pembayaran tunai serta alat pembayaran non tunai.
2. Studi kasus penelitian akan dilakukan pada 20 *entrepreneur*, yang telah dibagi menjadi beberapa bidang usaha diantaranya 5 *entrepreneur* dibidang kue, 5 *entrepreneur* dibidang toko komputer, 5 *entrepreneur* dibidang kuliner, serta 5 *entrepreneur dibidang* toko aksesoris dan baju.

## C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dipaparkan diatas, maka rumusan masalah yang diambil ialah "Bagaimana preferensi *entrepreneur* dalam menggunakan alat pembayaran berupa tunai dan non tunai di Kota Bengkulu?"

## D. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pilihan atau preferensi *entrepreneur* dalam memilih menggunakan alat pembayaran tunai dan non tunai di kota Bengkulu dalam melakukan sebuah transaksi.

## E. Kegunaan Penelitian

Penelitiaan diatas diharapkan dapat memberikan beberapa manfaat, yaitu:

1. Kegunaan teoritis

Kegunaan teoritis atau manfaat teoritis dalam penelitian ini nantinya diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan sumbangan berupa wacana mengenai pilihan atau preferensi pada kalangan *entrepreneur* dalam menggunakan alat pembayaran.Selain itu, hasil penelitian ini juga dapat memberikan kontribusi bagi ilmu pengetahuan dalam bidang ekonomi dan alat pembayaran.

2. Kegunaan praktis
   a. Bagi dunia akademis, penelitian ini diharapkan dapat menambahkan literature serta referensi yang dapat dijadikan bahan-bahan informasi bagi mahasiswa lain yang akan meneliti permasalahan serupa.
   b. Bagi pembaca, hasil penelitian ini dapat dijadikan sarana informasi untuk mengetahui preferensi para *entrepreneur* dalam menggunakan alat pembayaran.
   c. Bagi penulis, penelitian ini diharapkan mampu memberikan pengetahuan yang lebih mendalam, dan sebagai sarana untuk menambah wawasan serta mengaplikasikan teori yang telah didapat selama perkuliahan.

## F. Penelitian Terdahulu

1. Penelitian oleh Samuel Tuahta Barus (2017) yang berjudul Analisis faktor-Faktor yang Mempengaruhi Preferensi dan Aksesibilitas Masyarakat Dalam

Penggunaan Pembayaran Non Tunai Di Kota Pematangsiantar.[8] Tujuan dari penelitian Samuel (2017) ini ialah untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi preferensi dan aksesibilitas masyarakat dalam penggunaan pembayaran non tunai. Kesimpulan yang didapat ialah faktor terbesar yang mempengaruhi prefensi masyarakat di Kota Pematangsiantar adalah faktor manfaat yaitu aspek tingkat keamanan, kecepatan, dan kemudahan dalam melakukan transaksi, Sedangkan faktor terbesar yang mempengaruhi aksesibilitas masyarakat di Kota Pematangsiantar adalah faktor teknologi yaitu penggunaan teknologi yang memudahkan transaksi pembayaran non tunai dan adanya teknologi seperti E-banking dan SMS banking.

Perbedaan penelian Samuel Tuahta Barus dengan penelitian ini adalah pada fokus penelitian yang ingin diteliti.Penelitian Samuel (2017) meneliti tentang preferensi dan aksesibilitas masyarakat dalam menggunakan pembayaran non tunai.Sedangkan penelitian ini meneliti pada preferensi *entrepreneur* dalam menggunakan alat pembayaran, metode yang digunakan pada penelitian ini adalah pendekatan kualitatif.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Radiansyah (2016) dengan judul Analisis Persepsi Masyarakat Muslim Terhadap Penggunaan Alat

[8] Samuel Tuahta Barus, *Skripsi Analisis faktor-Faktor yang Mempengaruhi Preferensi dan Aksesibilitas Masyarakat Dalam Penggunaan Pembayaran Non Tunai Di Kota Pematangsiantar*, dikutip dari http://repositori.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/2566/110523045.pdf?sequence=1&isAllowed=y, pada Selasa, tanggal 14 Mei 2019, pukul 06.00 WIB

Pembayaran Non Tunai Di Kota Medan.[9] Tujuan penelitian Muhammad Rasiansyah ialah untuk menganalisis pengaruh efesiensi, keamanan, infrastruktur, promosi, dan lingkungan berpengaruh signifikan terhadap persepsi masyarakat dalam penggunaan alat pembayaran non tunai di Kota Medan. Kesimpulan yang didapat ialah variabel efesiensi, variabel keamanan, variabel infrastruktur, variabel promosi, dan variabel lingkungan berpengaruh positif dan signifikan terhadap persepsi masyarakat dalam penggunaan alat pembayaran nontunai di Kota Medan.

Perbedaan penelitian Muhammad Radiansyah dengan penelitian ini adalah pada fokus masalah yang dibahas. Pada penelitian Muhammad Radiansyah variabel persepsi penggunaan alat pembayaran non tunai yang akan ditelitinya, sedangkan pada penelitian ini yang ingin diketahui ialah preferensi dalam menggunakan alat pembayaran.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Fitria Handayani Nur Hakim (2016) dengan judul Analisis Potensi dan Preferensi Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Untuk Menggunakan *E-Money*.[10] Tujuan penelitian Fitria Hamdayani ialah untuk menganalisis mengenai potensi pengembangan minat masyarakat, faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi masyarakat, perilaku konsumsi

---

[9] Muhammad Radiansyah, *jurnal Analisis Persepsi Masyarakat Muslim Terhadap Penggunaan Alat Pembayaran Non Tunai Di Kota Medan,* dikutip dari http://jurnal.uinsu.ac.id/index.php/tawassuth/article/download/366/271, pada senin, tanggal 13 Mei 2019, pukul 19.30 WIB

[10] Fitria Hamdayani Nur Hakim, Skripsi Analisis Potensi dan Preferensi Yang Mempengaruhi Masyarakat Untuk Menggunakan *E-Money*,dikutip dari http://digilib.uin-suka.ac.id/20859/1/12810073_BAB-I_IV-atau-V_DAFTAR-PUSTAKA.pdf, pada Rabu, tanggal 15 Mei 2019, pukul 18.00 WIB

masyarakat dalam perspektif Islam, serta menganalisis bentuk implikasi kebijakan yang harus dilakukan dalam menggunakan *e-money*. Kesimpulan yang didapat ialah potensi pengembangan *e-money* dapat dilihat dari karakteristik masyarakat, berdasarkan jenis kelamin, perempuan lebih berminat menggunakan *e-money*dibandingkan laki-laki, berdasarkan umur, remaja cenderung berminat menggunakan *e-money* karena *trend*, berdasarkan pendapatan, masyarakat yang memiliki pendapatan tinggi cenderung berpotensi menggunakan *e-money*. Sedangkan preferensi masyarakat dipengaruhi oleh faktor informasi, manfaat, teknologi, dan motivasi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat masyarakat menggunakan *e-money*.

Perbedaan penelitian Fitria Handayani dengan penelitian ini ialah pada variabel dan masalah yang diteliti. Penelitian Fitri menganalisis potensi dan preferensi masyarakat terhadap *e-money*, dalam hal ini penelitian tersebut telah menetapkan *e-money* sebagai objek masalahnya, sedangan penelitian ini membahas tentang preferensi masyarakat dalam menggunakan alat pembayaran, dalam hal ini, alat pembayaran yang akan dibahas ialah tunai dan non tunai.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Sheren Chamila Fahmi (2016) dengan judul Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Preferensi Masyarakkat

Menggunakan Transaksi Tunai.[11] Tujuan penelitian ialah untuk menganalisis faktor yang mempengaruhi preferensi masyarakat menggunakan transaksi tunai dengan studi kasis yang dilakukan pada mahasiswa 5 perguruan tinggi di Yogyakarta. Kesimpulan yang didapatkan ialah bahwa pengontrolan, ketersediaan alat, dan pengeluaran rata-rata pertransaksi berpengaruh secara signifikan terhadap preferensi masyarakat menggunakan transaksi tunai, sedangkan sumber informasi tidak berpengaruh terhadap preferensi masyarakat.

Perbedaan penelitian Sheren dengan penelitian ini ialah pada subjek penelitian dan pendekatan penelitian.Penelitian Sheren dilakukan dengan subjek mahasiswa di 5 perguruan tinggi di Yogyakarta dengan pendekatan kuantitatif.Sedangkan penelitian ini subjeknya ialah *entrepreneur* dalam bidang bisnis makanan dengan pendekatan kaulitatif.

## G. Metode Penelitian

### 1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

a. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif.Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang meliputi pengumpulan data dengan diuji hipotesis atau menjawab pertanyaan mengenai status terakhir dari subjek

[11] Sheren Chamila Fahmi, skripsi *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Preferensi Masyarakat Menggunakan Transaksi Tunai, dikutip dari* http://repository.umy.ac.id/bitstream/handle/123456789/8393/SKRIPSI%20FULL.pdf?sequence=13&isAllowed=y, pada hari 15 Mei 2019 pukul 20.00 WIB

penelitian.Sedangkan data-data yang diperlukan didapat melalui wawancara, catatan lapangan, foto serta dokumentasi.

b. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan kualitatif.Pendekatan ini dilakukan dengan mengamati objek secara langsung mengenai kegiatan yang mereka lakukan, berinteraksi dengan mereka, dan berusaha memahami kehiduupan mereka dalam berinteraksi dengan lingkungannya.

**2. Waktu dan Lokasi Penelitian**

a. Waktu Penelitiaan

Penelitian ini dilakukan mulai dari tanggal 2 Mei 2019 sampai dengan tanggal 20 November 2019.

b. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di wilayah kota Bengkulu, pada 20 *entrepreneur* yang telah dibagi menjadi beberapa bidang usaha diantaranya 5 *entrepreneur* dibidang kue, 5 *entrepreneur* dibidang toko komputer, 5 *entrepreneur* dibidang kuliner, serta 5 *entrepreneur dibidang* toko aksesoris dan baju. Pengambilan lokasi penelitian ini didasarkan karena peneliti memilih secara random lokasi guna mempercepat penelitian, dan juga peneliti menilai bahwa lokasi-lokasi tersebut sudah mewakili *entrepreneur* yang berada di kota Bengkulu.

### 3. Subjek / Informan Penelitian

Teknik pengambilan informan yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik *purposive sampling*.*Purposive sampling* adalah teknik dimana peneliti cenderung memilih informan yang dianggap mengetahui informasi dan masalahnya secara mendalam dan dapat dipercaya untuk menjadi sumber data yang mantap. Dalam penelitian ini, subjek/informan penelitian yang akan di teleti ialah 20 usaha dalam berbagai bidang yang ada di kota Bengkulu, antara lain :

**Tabel 1.1**

**Daftar Informan Penelitian**

| Bidang usaha | Nama Usaha | Alamat |
|---|---|---|
| Toko Kue | 1. Surya Bakery | Jl. Re Marthadinata 2, Pagar Dewa, Kec.Selebar, Kota Bengkulu |
| | 2. Aroma Bakery | Jl. Flamboyan 1, Simpang Skip, Kebun Kenanga, Kec.Ratu Agung, Kota Bengkulu |
| | 3. Sarah Cake's | Jl. Mahakam 4 No.15, Lingkar Barat |
| | 4. Rumah Orange | Pagar dewa, Kec.Selebar, |

| | | |
|---|---|---|
| | | Kota Bengkulu |
| | 5. Tata Bakery | Jl. Mahakam Raya No.8-9, Lingkar Barat |
| Kuliner | 6. Papuk Mamuk | Jl. Letkol Iskandar No.80, Tengah Padang |
| | 7. RM Kalasan | Jl. Sutoyo No.16, Tanah Patah |
| | 8. Sri Solo | Kebun Geran, Kec.Ratu Samban, Kota Bengkulu |
| | 9. RM Kabayan | Jl. Jend Sudirman No.51 |
| | 10. RM Tanjung Karang | Jl. Sutoyo No.3, Tanah Patah |
| Aksesoris dan Baju | 11. RR Stuff | Jl. Basuki Rahmat, Suka Merindu |
| | 12. Gallery RJ | Jl. Putri Gading Cempaka, Penurunan |
| | 13. Moystuff | Panorama, Lingkar Timur |
| | 14. Juragan Mode | Jl. Indragiri No.142, Padang Harapan |
| | 15. Lova.id | Jl. Fatmawatri No.22, Penurunan |

| | | |
|---|---|---|
| Komputer | 16. Wira Komputer | Jl. Meranti No.12, Sawah Lebar |
| | 17. Mega Komputer | Jl. Salak Raya No.51-52, Lingkar Timur |
| | 18. Alvicom | Jl. Sumatra No.45, Suka Merindu |
| | 19. Biru Komputer | Jl. M.T Haryono No.19B, Pengantungan |
| | 20. Mitra Jaya Komputer | Jl. Mangga Raya, Km.8, Lingkar Timur |

Sumber: Olahan Hasil Penelitian 2019

**4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data**

1. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti dari sumber pertama.Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara dengan *entrepreneur* yang sudah ditetapkan sebagai responden.

b. Data Sekunder

Data sekunder ialah sumber data yang tidak memberikan informasi secara langsung kepada pengumpul data.Dalam penelitian ini data sekunder diperoleh dari buku dan referensi lainnya yang berkaitan penelitian.

2. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Pengamatan atau observasi adalah aktifitas yang dilakukan makhluk cerdas, memahami pengetahuan dari sebuah fenomena berdasarkan pengetahuan dan gagasan yang sudah diketahui sebelumnya untuk mendapatkan informasi-informasi yang dibutuhkan untuk melanjutkan suatu penelitian.

b. Wawancara

Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data pada penelitian ini ialah menggunakan wawancara. Secara spesifik agar lebih mudah melakukan wawancara, peneliti melakukan wawancara terstriktur karena peneliti menetapkan sendiri masalah dan pertanyaan-pertanyaan yang akan diajukan.

c. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data dengan dokumentasi ialah pengambilan data yang diperoleh melaui dokumen-dokumen. Pada pelaksanaannya

data dokumentasi merupakan data sekunder yaitu data informasi yang terkait dengan maslaah penelitian yang diperoleh dari buku, internet, majalah, surat kabar, dan dokumen-dokumen yang terkait.

**5. Teknik Analisis Data**

Miles dan Hubermen (1984), mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu : data *reduction*, data *display*, dan *conclusiondrawing/verification*.

1. Data *Reduction* (Reduksi Data)

   Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Seperti telah dikemukakan, semakin lama peneliti ke lapangan, maka jumlah data akan semakin banyak, kompleks, dan rumit. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data.Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

2. Data *Display* (Penyajian Data)

   Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan

untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami sebelumnya.

3. *Conclusion Drawing/Verification*

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.

## H. Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran mengenai penelitian yang dilakukan, maka penelitian ini ditulis dengan sistematika sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan, pada bab ini diuraikan tentang latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, penelitian terdahulu, metode penelitian dan sistematika penulisan. Dalam metode penelitian terdapat sub bab yang diuraikan tentang jenis dan pendekatan penelitian, tempat dan waktu penelitian, subjek/informan penelitian, sumber dan teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

Bab II Kajian Teori, pada bab ini berisi uraian teori-teori yang berkaitan dengan teori preferensi, teori *entrepreneur* dan teori mengenai alat pembayaran berupa tunai dan non tunai.

Bab III Gambaran Umum Objek Penelitian,pada bab ini berisi tentang gambaran umum dari 20 objek penelitian yang dilakukan.

Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan, pada bab ini berisi tetang hasil-hasil yang didapat saat penelitian serta pembahasannya tentang preferensi *entrepreneur* dalam menggunakan alat pembayaran tunai atau non tunai di kota Bengkulu.

Bab V Penutup, pada bab ini terdiri dari kesimpulan dari permasalahan yang diteliti dan memaparkan saran berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti.

# BAB II

# KAJIAN TEORI

## A. Preferensi

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), preferensi adalah pilihan, kecenderungan, atau kesukaan.[12]Preferensi mempunyai makna pilihan atau memilih. Istilah preferensi digunakan untuk mengganti kata *preference* dengan arti yang sama atau minat terhadap sesuatu. Preferensi merupakan suatu sifat atau keinginan untuk memilih.Preferensi adalah rasa suka pada sesuatu dibandingkan dengan yang lainnya.Aspek preferensi melahirkan alasan pilihan pada *merchandise* (pilihan, mutu, *style*/desain, *exclusivity*, harga, loyalitas pada merek, private label, dan lain-lain), format gerai yang diinginkan (lokasi, lingkungan, metode pembayaran), dan pelayanan gerai.[13] Preferensi seseorang akan sesuatu terkait dengan proses penalaran yang dibangun dalam menjelaskan alasan rasa sukanya terhadap sesuatu. Preferensi dalam arti ini tentu akan terkait dengan kesempatan seseorang untuk mencapai sesuatu yang diminatinya.

Ada begitu banyak pengertian mengenai preferensi.Beberapa pengertian itu diantaranya adalah penilaian (*judgment* dan *valuation*), pilihan (*choice*), dan rasa

---

[12]*Kamus Besar Bahasa Indonesia* (KBBI), (Jakarta :Balai Pustaka, 2005), h.894

[13]Hendri ma'ruf, *Pemasaran Ritel*, dikutip dari https://books.google.co.id/books?id=TaYnlt2tufwC&pg=PT34&dq=preferensi+adalah&hl=id&sa=X&ved=0ahUKEwion7ze_IHjAhVXiHAKHWxPC2wQ6AEIKDAA#v=onepage&q=preferensi%20adalah&f=false, pada senin tanggal 24 Juni 2019, pukul 18.00 wib

yang menyenangkan (*favorablefeeling*). Semua pengertian ini berbeda satu sama lain. Dalam ekonomi arus utama, misalnya preferensi kerap dipahami sebagai sesuatu yang dipahami sebagai sesuatu yang dipilih oleh seseorang (*interest*) atau dapat memaksimalisasi kesejahteraan (*well-being*) seseorang.[14]

Preferensi atau selera adalah sebuah konsep yang digunakan dalam ilmu sosial, khususnya ekonomi. Hal ini mengasumsikan pilihan realitas atau imajiner antara alternatif-alternatif dan kemungkinan dari peningkatan alternatif tersebut, berdasarkan kesenangan, kepuasan, dan gaya hidup. Preferensi secara lebih luas yakni sebagai sumber dari motivasi.Dalam ilmu kognitif, preferensi individual memungkinkan pemilihan tujuan.[15]

Preferensi juga diartikan sebagai pilihan suka atau tidak suka oleh seseorang terhadap suatu produk, barang, atau jasa yang dikonsumsi. Dengan demikian, teori preferensi dapat digunakan untuk menganalisis tingkat kepuasan bagi konsumen, misalnya bila seseorang ingin mengkonsumsi atau menggunakan sebuah produk atau jasa dengan sumber daya terbatas maka ia harus memiih alternatif sehingga nilai guna atau utilitas yang diperoleh mencapai optimal.

Sedangkan preferensi konsumen didefinisikan sebagai selera subjektif (individu), yang diukur dengan utilitas, dari *bundle* berbagai barang. Konsumen

---

[14]Sunaryo, *Etika Berbasis Kebebasan*, dikutip dari https://books.google.co.id/books?id=IstGDwAAQBAJ&pg=PA159&dq=preferensi+adalah&hl=id&sa=X&ved=0ahUKEwion7ze_IHjAhVXiHAKHWxPC2wQ6AEIODAD#v=onepage&q=preferensi%20adalah&f=false, pada senin tanggal 24 Juni 2019 pukul 18.18 wib

[15]Finna Putri Barna, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Preferensi Nasabah Bank Syariah*, Skripsi S1, (Jakarta : Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah,2010)

dipersilahkan untuk melakukan rangking terhadap *bundle* barang yang mereka berikan pada konsumen. Yang perlu diperhatikan adalah preferensi itu bersifat independen terhadap pendapatan dan harga.[16]Kebebasan seseorang dalam memilih banyak dipengaruhi oleh preferensi atau nilai yang dianut. Dengan demikian, dalam menilai aspek kesempatan seseorang untuk mencapai sesuatu, preferensinya akan memainkan peran yang sangat penting. Preferensi seseorang juga dibentuk oleh proses dialog, diskusi, dan interaksi sosial.

Jadi, apabila disimpulkan dari beberapa definisi diatas preferensi adalah pilihan seseorang terhadap sesuatu hal yang dianggapnya sangat cocok bagi kepentingan dan kesejahteraan dengan pertimbangan dan perbandingan beberapa hal yang terkait.

Preferensi konsumen dapat diketahui dengan mengukur tingkat kegunaan dan nilai relatif penting setiap atribut yang terdapat pada suatu produk atau jasa.Atribut yang ditampilkan pada suatu produk atau jasa dapat menimbulkan daya tarik pertama yang dapat mempengaruhi konsumen.Penilaian terhadap produk dan jasa menggambarkan sikap konsumen terhadap produk atau jasa tersebut, sekaligus dapat mencerminkan perilaku konsumen dalam menggunakan atau menkonsumsi suatu produk atau jasa.[17]

---

[16] Indra Sofyan, *Skripsi Analisis Persepsi, Perilaku, dan Preferensi Masyarakat Santri Terhadap Perbankan Syariah,* dikutip dari pada senin 24 Juni 2019 pukul 20.09 Wib

[17]Iman Sungkawa dkk, "Hubungan Antara Persepsi dan Preferensi Konsumen dengan Pengambilan Keputusan Pembelian Buah Lokal", Jurnal, Jurnal Agrijati, Vol 28 No 1, (Universitas Swadaya Gunung Jati, 2015)

Dalam prosesnya, pemilihan suatu barang atau jasa biasa dipengaruhi oleh perilaku yang dimiliki oleh konsumen. Perilaku konsumen adalah tindakan yang langsung terlibat dalam mendapatkan, mengkonsumsi, dan menghabiskan produk atau jasa, termasuk proses keputusan yang mendahului dan menyusuli tindakan ini.

Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen[18] :

1. Faktor-faktor kebudayaan
   - Kebudayaan

     Kebudayaan merupakan faktor penentu yang paling dasar dari keinginan dan perilaku seseorang.Bila makhluk-makhluk bertindak berdasarkan naluri, maka perilaku manusia umunya dipelajari.
   - Subbudaya

     Setiap kebudayaan memiliki subdudaya-subbudaya yang lebih kecil yang memberikan identifikasi dan sosialisasi yang lebih spesifik untuk para anggotanya. Subbudaya dapat dibedakan menjadi empat jenis : kelompok nasionalisme, kelompok keagamaan, kelompok ras, dan area geografis.

[18] Nugroho J.Setiadi, *Perilaku Konsumen: perspektif kontemporer pada motif, tujuan, dan kenginan konsumen (edisi revisi),* dikutip dari https://books.google.co.id/books?id=HdxDDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=perilaku+konsumen&hl=id&sa=X&ved=0ahUKEwjvpb3o1PDiAhXf7nMBHTD0DJ4Q6AEILTAB#v=onepage&q=perilaku%20konsumen&f=false, pada Senin tanggal 17 Juni 2019 pukul 19.00 WIB

- Kelas sosial

  Kelas sosial adalah kelompok yang relative homogen dan bertahan lama dalam suatu masyarakat, yang tersusun secara hierarki dan yang keanggotaannya nilai, minat, dan perilaku yang serupa.

2. Faktor-faktor sosial

- Kelompok referensi

  Kelompok referensi seseorang terdiri dari seluruh kelompok yang mempunyai pengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang.

- Keluarga

  Keluarga dapat dibedakan menjadi dua, yang pertama ialah : keluarga orientasi, yang merupakan orang tua seseorang. Dari orang tualah seseorang mendapatkan pandangan tentang agama, politik, ekonomi, dan merasakan ambisi pribadi nilai atau harga diri dan cinta.Yang kedua ialah keluarga prokreasi, yaitu pasangan hidup anak-anak seseorang keluarga merupakan organisasi pembeli yang paling penting dalam suatu masyarakat dan telah diteliti secaraa intensif.

- Peran dan status

  Seseorang umumnya berpartisipasi dalam kelompok selama hidupnya berkeluarga, klub, organisasi.Posisi seseorang dalam setiap kelompok diidentifikasikan dalam peran dan status.

3. Faktor pribadi

- Umur dan tahapan dalam siklus hidup

  Konsumsi seseorang juga dibentuk oleh tahapan siklus hidup keluarga.Beberapa penelitian terakhir telah mengidentifikasi tahapan-tahapan dalam siklus hidup psikologis.Orang-orang dewasa biasanya mengalami perubahan atau transformasi tertentu pada saat mereka menjalani hidupnya.

- Pekerjaan

  Para pemasar berusaha mengidentifikasi kelompok-kelompok pekerja yang memiliki minat diatas rata-rata terhadap produk dan jasa tertentu.

- Keadaan ekonomi

  Keadaan ekonomi seseorang terdiri dari pendapatan yang dapat dibelanjakan (tingkatnya, stabilitasnya, dan polanya), tabungan dan hartanya, kemampuan untuk meminjam dan sikap terhadap mengeluarkan lawan menabung.

- Gaya hidup

  Gaya hidup seseorang adalah pola hidup didunia yang diekspresikan dengan kegiatan, minat, dan pendapatan seseorang.

- Kepribadian dan konsep diri

  Yang dimaksud kepribadian adalah karakteristik psikologis yang berbeda dan setiap orang yang memandang responnya terhadap lingkungan yang lebih konsisten.

4. Faktor-faktor psikologis

- Motivasi

  Teori motivasi Freud, mengasumsikan bahwa kekuatan psikologis yang sebenarnya membentuk perilaku manusia sebagian besar bersifat dibawah sadar.

- Persepsi

  Persepsi didefinisikan sebagai proses dimana seseorang memilih, mengorganisasikan, mengartikan masukan informasi untuk menciptakan suatu gambaran yang berarti dari dunia ini.

- Proses belajar

  Proses belajar menjelaskan perubahan dalam perilaku seseorang yang timbul dari pengalaman.

- Kepercayaan dan sikap

  Kepercayaan adalah suatu gagasan deskriptif yang dimiliki seseorang terhadap sesuatu.

Timbulnya pembelian suatu produk terlihat dimana konsumen mempunyai kebutuhan yang ingin dipuaskan. Konsumen akan mencari informasi tentang manfaat produk dan selanjutnya mengevaluasi atribut produk tersebut. Konsumen akan memberikan bobot yang berbeda untuk setiap atribut produk sesuai dengan kepentingannya, dari sini akan menimbulkan preferensi konsumen terhadap merek yang ada.

Ada beberapa langkah yang harus dilalui sampai konsumen membentuk preferensi.[19]

Pertama, diasumsikan bahwa konsumen melihat produk sebagai sekumpulan atribut. Sebagai contoh, sekaleng susu instant merupakan sekumpulan atribut yang terdiri dari rasa, kandungan gizi, harga, ukuran, dan reputasi. Konsumen yang berbeda memiliki persepsi yang berbeda tentang atribut apa yang relevan.

Kedua, tingkat kepentingan atribut berbeda-beda sesuai dengan kebutuhan dan keinginan masing-masing. Konsumen memiliki penekanan yang berbeda-beda dalam menilai atribut apa yang paling penting. Konsumen yang daya belinya terbatas, kemungkinan besar akan memperhitungkan atribut harga sebagai yang utama.

Ketiga, konsumen mengembangkan sejumlah kepercayaan tentang letak produk pada setiap atribut.Sejumlah kepercayaan mengenai merek tertentu disebut kesan merek.

Keempat, tingkat kepuasan konsumen terhadap produk akan beragam sesuai dengan perbedaan atribut. Misalnya, seseorang menginginkan besarnyaa gambar televisi. Maka kepuasan tertinggi akan diperoleh dari televisi paling besar dan kepuasan terendah dari televisi paling kecil. Dengan kata lain, semakin besar ukuran televisi, maka kepuasan juga semakin besar.

---

[19]Bilson Simamora, *Panduan Riset Perilaku Konsumen*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2004), h.17

Kelima, konsumen akan sampai pada sikap terhadap merek yang berbeda melalui prosedur evaluasi.

Preferensi konsumen berhubung erat dengan permasalahan penetapan pilihan sikap dasar yang digunakan untuk menerangkan pilihan, menentukan tingkah laku individu dalam masalah penetapan pilihan. Hubungan preferensi dalam pilihan rasional biasanya diasumsikan memiliki tiga sifat dasar yang mengasumsikan tiap orang dapat membuat atau menyusun semua ranking, kondisi atau situasi mulai dari yang paling disukai hingga yang paling tidak disukai, yaitu kelengkapan, transitivitas, dan kontinuitas.[20]

Masing-masing kondisi atau situasi tersebut memberikan pengaruh yang berbeda-beda kepada seseorang dalam mengkonsumsi produk. Dalam tahap ini biasanya seseorang akan mencari informasi dan membandingkan suatu produk. Keyakinan terhadap sesuatu mendorong seseorang untuk mencoba produk tersebut. Proses ini sangat penting karena menentukan seseorang menerima atau menolak produk itu. Dalam proses mencoba, biasanya seseorang merasakan langsung dampak dari apaa yang dicoba. Dari situlah seseorang akan menetapkan keputusan untuk menerima atau menolak, walaupun tidak semua produk harus dirasakan langsung untuk dapat mendorong suatu keyakinan.

[20]Adiwarman Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta: III T Indonesia, 2003), h.83

## B. Entreprenuer

Dalam pengertian umum, menjadi wirausaha (*entrepreneur)* dipersepsikan dengan memulai sebuah bisnis, namun pengertian ini amatlah sempit mengingat sejarah *entrepreneurship* itu sendiri. Istilah *entrepreneurship* menurut Peggy A. Lambing dan Charles R. Kuehl dalam bukunya*Entrepreneurship* (1999) adalah tindakan kreatif yang membangun sebuah *value* dari sesuatu yang tidak ada. *Entrepreneurship* merupakan proses untuk menangkap dan mewujudkan suatu peluang terlepas dari sumber daya yang ada, serta membutuhkan keberanian untuk mengambil resiko yang telah diperhitungkan.[21]

Sementara itu, *entrepreneur* adalah orang yang menciptakan sesuatu bagi kemaslahatan orang banyak.Ir. Ciputra *entrepreneur* dapat dibagi menjadi empat kategori, yaitu *entrepreneur* pada bidang bisnis, *entrepreneur* pada bidang akademis, *entrepreneur* pada bidang sosial, dan *entrepreneur* pada bidang pemerintahan. Dalam proses pembentukannya, *entrepreneur* dapat muncul dari tiga hal, yaitu lahir, lingkungan, dan latih (3L).[22] Lahir adalah ketika seseorang dilahirkan dari orang tua yang ber- *entrepreneur,* sehingga dia kemungkinan akan menjadi *entrepreneur* sama seperti orang tuanya. Lingkungan, yaitu

---

[21] Paulus Winarto, *First Step To Be An Entrepreneurship: Berani Mengambil Resiko Untuk Menjadi Kaya,* dikutip dari https://books.google.co.id/books?id=A95rmPGUouAC&pg=PR7&dq=entrepreneur&hl=id&sa=X&ved=0ahUKEwio_pvJsYLjAhVBXn0KHRYvDsIQ6AEITzAG#v=onepage&q=entrepreneur&f=false, pada Senin tanggal 24 Juni 2019 pukul 21.10 wib

[22] Wirawan RD Radianto, *Generasi Entrepreneurship: Anda Bisa Menciptakan Entrepreneur,* dikutip dari https://books.google.co.id/books?id=lVJtDwAAQBAJ&pg=PA3&dq=entrepreneur+adalah&hl=id&sa=X&ved=0ahUKEwi7kILksYLjAhUEXSsKHRQzAigQ6AEILDAB#v=onepage&q=entrepreneur%20adalah&f=false, pada Senin tanggal 24 Juni 2019 pukul 21.30 wib

seseorang yang bukan dilahirkan dari keluarga yang ber- *entrepreneur*, namun berada dalam lingkungan *entrepreneur*, maka kemungkinan orang tersebut dapat menjadi *entrepreneur*.Latih adalah seseorang yang bukan dilahirkan dari keluarga *entrepreneur* dan tidak berada dalam lingkungan *entrepreneur*, namun dilatih secara khusus untuk menjadi *entrepreneur*.

Robert D.Hisrich mendefinisikan *entrepreneur* melalui tiga pendekatan, yaitu ekonomi, psikolog, dan pebisnis.[23]

1. Pendekatan ekonomi, *entrepreneur* adalah orang yang membawa sumber-sumber daya, tenaga, material, dan aset-aset lain kedalam kombinasi yang membuat nilainya lebih tinggi dibandingkan sebelumnya, dan juga seseorang yang memperkenalkan perubahan, inovasi/pembaruan, dan suatu order/tatanan atau tata dunia baru.
2. Pendekatan psikolog, *entrepreneur* adalah betul-betul seorang yang digerakkan secara khas oleh kekuatan tertentu kegiatan untuk menghasilkan atau mencapai sesuatu, pada percobaan, pada penyempurnaan, atau mungkin pada wewenang mencari jalan keluar yang lain.
3. Pendekatan pebisnis, *entrepreneur* adalah seorang pebisnis yang muncul sebagai ancaman, pesaing yang agresif, sebaliknya pada pebisnis lain sesama*entrepreneur* mungkin sebagai sekutu atau mitra, sebuah sumber penawaran, seorang pelanggan, atau seorang yang menciptakan kekayaan bagi

[23] Leonardus Saiman, *Kewirausahaan Teori, Praktik dan Kasus-kasus,* (Jakarta : Salemba Empat, 2009), h.42

orang lain, juga menemukan jalan yang lebih baik untuk memanfaatkan sumber-sumber daya, mengurangi pemborosan, dan menghasilkan lapangan pekerjaan baru.

Menurut Gedde Prama (1998) ada beberapa sifat dasar dan kemampuan yang dimiliki oleh seorang *entrepreneur* dalam berwirausaha, diantaranya adalah:[24]

1. *Entrepreneur* adalah pencipta perubahan (*thechangecreator*), disini dituntut tidak hanya mengelola perubahan, tetapi mampu menciptakan perubahan.
2. *Entrepreneur* selalu melihat perbedaan baik antara orang maupun antar fenomen kehidupan sebagai peluang dibanding sebagai kesulitan.
3. *Entrepreneur* cenderung mudah jenuh terhadap segala kemampuan hidup untuk kemudian bereksperimen dengan pembaharuan-pembaharuan.
4. *Entrepreneur* melihat pengetahuan dan pengalaman hanyalah alat untuk memacu kreativitas.
5. *Entrepreneur* adalah seorang pakar untuk dirinya sendiri.

Oleh sebab itu, *entrepreneur* dapat disimpulkan sebagai orang yang menciptakan usaha untuk dirinya sendiri dan dikembangkan sesuai dengan perkembangan yang ada agar usaha yang dilakukan bisa mengikuti perkembangan zaman.

---

[24] Angki Adi Tama, *Analisis Faktor-Faktor yang Memotivasi Mahasiswa Berkeinginan Menjadi Entreprenuer (Studi Pada Mahasiswa S1 Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang),* Skripsi S1, (Semarang : Universitas Diponegoro,2010)

Ada beberapa variabel yang mempengaruhi jiwa berwirausaha seseorang antara lain:[25]

1. Motivasi

   Motivasi adalah kondisi fisiologis dan psikologis yang terdapat dalam diri seseorang yang mendorongnya untuk melakukan aktivitaas tertentu guna mencapai suatu tujuan (kebutuhan).Dalam berwirausaha seorang wirausaha selalu berprinsip bahwa apa yang dilakukan merupakan usaha optimal untuk menghasilkan nilai maksimal. Artinya, wirausaha melakukan sesuatu hal secara tidak asal-asalan,sekalipun hal tersebut dapat dilakukan oleh orang lain.

2. Mental

   Pada kenyataannya bahwa masa depan kita penuh keterbatasan, persaingan, dan pergolakan. Hanya ada satu jawaban bagi generasi mendatang agar dapat mempertahankan hidup (*survive*), yaitu mempertebal rasa percaya diri (*self confident*) atau disingkat PD.

   a. Percaya diri dalam pekerjaan
   b. Sukses dan gagal
   c. Kemampuan dan percaya diri
   d. Sikap mental dan percaya diri
   e. Unsur keimanan
   f. Mawas diri

[25]Bambang Murdaka Eka Jati dan Tri Kuntoro Priyambodo, *Kewirausahaan Technopreneurship untuk ilmu-ilmu Eksakta,* (Yogyakarta: CV ANDI OFFSET, 2015), h 50.

3. Inisiatif

Inisiatif merupakan sebuah istilah yang berasal dari bahasa inggris *initiate*, yang berarti memulai atau tindakan awal yang diambil oleh seseorang sehingga pekerjaan dapat terlaksana. Inisiatif penting bagi wirausaha untuk merebut kesempatan atau mengarahkan anak buah untuk bekerja yang bermanfaat.

a. Antara tahu dan berbuat
b. Kecekatan dalam bertindak
c. Pendidikan berorientasi wiraswasta

4. Kreatif

Landasan kuatnya jiwa berwirausaha yang berwawasan wiraswasta selain percaya diri, inisiatif, dan disiplin adalah kreativitas, kreativitas yang kuat dan dapat terealisasi bila seseorang itu memiliki daya pikir, gagasan yang kuat, dan berpikir positif yang penting ada hal yang baru dan bernilai tambah.

a. Daya pikir
b. Gagasan
c. Berpikir positif
d. Kreativitas dalam budaya akademis

Menurut Winarno Jiwa Kewirausahaan ada pada setiap orang yang memiliki perilaku inovatif dan kreatif dan pada setiap orang menyukai

perubahan, pembaharuan, kemajuan, dan tantangan.[26]Jiwa Wirausaha adalah jiwa kemandirian untuk mencari sebuah sumber penghasilan dengan membuka usaha ataupun menyalurkan kreatifitas yang dimiliki sesorang untuk kemudian dijadikan sebuah lahan untuk mencari penghasilan.[27]

Didalam Islam ditekankan pentingnya pembangunan dan penegakan budaya kewirausahaan dalam kehidupan setiap muslim. Dengan menjadi seorang wirausahawan muslim akan memiliki sifat-sifat dasar dan perilaku yang mendorong wirausaha untuk menjadi pribadi yang kreatif dan handal dalam menjalankan usahanya atau menjalankan aktivitas pada perusahaan tempatnya bekerja.

Sifat-sifat yang harus dimiliki wirausaha muslim diantaranya:

a. Jujur

Jujur merupakan akhlak dasar yang harus dimiliki seseorang wirausaha karena dengan kejujuran itu usaha dan pekerjaan yang mereka jalani akan lebih dipercaya oleh orang lain sehingga setiap usaha dan hasil yang didapatkan bisa maksimal, karena orang lain sudah percaya dengan pribadi dan akhlak mulia itu.

b. Toleran

[26]Bambang Murdaka Eka Jati dan Tri Kuntoro Priyambodo, *Kewirausahaan Technopreneurship untuk ilmu-ilmu Eksakta, ...* h 50.

[27]Bambang Murdaka Eka Jati dan Tri Kuntoro Priyambodo, *Kewirausahaan Technopreneurship untuk ilmu-ilmu Eksakta, ...* h 50.

Toleran bisa diartikan juga sebagai tenggang rasa, menghargai dan lapang dada, dengan toleran kita akan mudah menerima segala kemungkinan yang nantinya kita hadapi, karena dalam dunia usaha tidak menutup kemungkinan akan adanya hambatan dan masalah yang mengharuskan kita untuk bersikap positif dan diharapkan dengan sikap itu mampu memudahkan kita untuk menyelesaikan masalah yang ada didepan kita. Toleran juga bermanfaat untuk meminimalisir kekecewaan akan suatu perkara dunia, karena dengan toleran kita telah memposisikan diri kita sebagai hamba yang lemah yang hanya bisa berusaha dan menyandarkan semua hasilnya hanya kepada Allah SWT.

c. Menepati janji

Menepati janji adalah salah satu akhlak wirausaha yang harus dimiliki karena setiap pengusaha pasti pernah memiliki perjanjian usaha yang memerlukan kesepakatan baik dalam hal jual beli maupun kerjasama, untuk itu komitmen yang kuat untuk mempertahankan janji dan akad diawal wajib dimiliki oleh wirausaha muslim agar usahanya mampu bertahan dan mendapatkan berkah karena dilakukan dengan mengedepankan cara yang baik dan sesuai dengan ajaran agama.

d. Inovatif

Inovatif merupakan usaha seseorang dengan mendayagunakan pemikiran, kemampuan imajinasi, berbagai stimulant, dan individu yang mengelilinginya dalam menghasilkan produk baru, baik bagi dirinya sendiri ataupun lingkungannya.

Dalam berwirausaha, *entrepreneur* perlu memiliki kompetensi seperti halnya profesi lain dalam kehidupan. Kompetensi ini mendukung kearah kesuksesan. Triton (2007) mengemukakan 10 kompetensi yang harus dimiliki *entrepreneur* dalam menjalankan usahanya, yaitu:[28]

1. *Knowing you business*, yaitu mengetahui usaha apa yang akan dilakukan. Dengan kata lain, seorang entrepreneur harus mengetahui segala sesuatu yang ada hubungannya dengan usaha atau bisnis yang akan dilakukan.
2. *Knowing the basic business management*, yaitu mengetahui dasar-dasar pengelolaan bisnis, misalnya cara merancang usaha, mengorganisasi dan mengendalikan perusahaan, termasuk dapat memperhitungkan, memprediksi, mengadministrasikan, dan membukukan kegiatan-kegiatan usaha. Mengetahui manajemen bisnis berarti memahami kiat, cara, proses, dan pengelolaan semua sumberdaya perusahaan secara efektif dan efesien.
3. *Having the proper attitude*, yaitu memiliki sikap yang sempurna terhadap usaha yang dilakukannya. Dia harus bersikap seperti pedagang,

[28] Jonathan Ade Putra, *Analisis Faktor Yang Memotivasi Kaeyawan Berkeinginan Menjadi Wirausaha (Entreprenuer), Skripsi S1, (Depok : Universitas Indonesia, 2012)*

industriawan, pengusaha, eksekutif yang sungguh-sungguh dan tidak setengah hati.

4. *Having adequate capital*, yaitu memiliki modal yang cukup. Modal tidak hanya bentuk materi tetapi juga rohani. Kepercayaan dan keteguhan hati merupakan modal utama dalam usaha. Oleh karena itu, harus cukup waktu, uang, cukup tenaga, tempat dan mental.
5. *Managing finances effectively*, yaitu memiliki kemampuan untuk mengelola keuangan secara efektif dan efesien, mencari sumber dana dan menggunakannya secara tepat, dan mengendalikannya secara akurat.
6. *Managing time efficiently*, yaitu mengatur waktu seefesien mungkin. Mengatur, menghitung, dan menepati waktu sesuai kebutuhannya.
7. *Managing people*, yaitu kemampuan merencanakan, mengatur, mengarahkan atau memotivasi, dan mengendalikan orang-orang dalam menjalankan usahanya.
8. *Statisfying customer by providing hight quality product*, yaitu member kepuasan kepada pelanggan dengan cara menyediakan barang dan jasa yang bermutu, bermanfaat dan memuaskan.
9. *Knowing method to compete*, yaitu mengetahui strategi atau cara bersaing. Wirausaha harus dapat mengungkapkan kekuatan (strength), kelemahan (weaks), peluang (opportunity), dan ancaman (threat), dirinya dan pesaing.
10. *Copying with regulation and paper work*, yaitu membuat aturan yang jelas tersurat, buakn tersirat.

## C. Alat Pembayaran

Sistem pembayaran merupakan sistem yang berkaitan dengan pemindahan sejumlah nilai uang dari satu pihak kepihak lain. Media yang digunakan untuk pemindahan uang tersebut sangat beragam, mulai dari penggunaan alat pembayaran yang sederhana sampai pada penggunaan sistem yang kompleks dan melibatkan berbagai lembaga berikut aturan mainnya.[29]

Alat pembayaran adalah sistem yang mencakup seperangkat aturan, lembaga, dan mekanisme yang digunakan untuk melaksanakan pemindahan dana guna memenuhi suatu kewajiban yang timbul dari suatu kegiatan ekonomi. Alat pembayaran merupakan sistem yang berkaitan dengan pemindahan sejumlah nilai uang dari suatu pihak ke pihak lain.[30]

Alat pembayaran tunai yang biasa digunakan oleh masyarakat ialah berupa uang kartal (uang kertas dan uang logam).Uang logam adalah uang yang terdiri dari logam emas dan perak yang memiliki nilai yang cenderung tinggi dan stabil, bentuknya mudah dikenal dan sifatnya tidak mudah hancur serta tahan lama.Uang kertas adalah uang yang berbentuk lembaran yang terbuat dari bahan kertas atau bahan lainnya yang menyerupai kertas.Karena biaya pengadaan dan

---

[29]Bank Indonesia, *Sistem Pembayaran*, dikuti dari https://www.bi.go.id/id/sistem-pembayaran/Contents/Default.aspx, pada selasa 25 Juni 2019 pukul 19.20 wib

[30]Silviadwil, *pengertian alat pembayaran*, dikutip dari https://brainly.co.id/tugas/53268, pada hari Senin, tanggal 13 Januari 2020, pukul 19.00 WIB

pengelolaan uang kartal terbilang mahal maka menjadi kendala tersendiri dalam hal efesiensi dan resikonya.

Uang kartal masih memainkan peran penting khususnya untuk transaksi bernilai kecil.Dalam masyarakat modern seperti sekarang ini, pemakaiaan alat pembayaran tunai seperti uang kartal memang cenderung lebih kecil dibanding uang giral. Pada tahun2005, perbandingan uang kartal terhadap jumlah uang yang beredar sebesar 43,3 persen.[31]

Pada zaman kuno, suatu benda yang memiliki sifat menarik, tahan lama, dapat dibagi, dan unik, umumnya digunakan sebagai uang yang dipergunakan secara luas sebagai media pertukaran.Koin logam merupakan jenis uang yang pertama kali banyak digunakan pada zaman dahulu.Mulanya koin tersebut banyak terbuat dari bahan besi dan tembaga.Sejalan dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan dunia penelitian, peran besi dan tembaga sebagai uang digantikan masyarakat dengan koin perak dan emas yang dianggap lebih memberikan kenyamanan dalam penggunaannya.

Industrialisasi yang terjadi pada awal abad 18 telah mendorong standar hidup masyarakat yang semakin tergantung pada pertukaran transaksi ekonomi. Hal ini menyebabkan penggunaan koin sebagai alat tukar dianggap kurang memberikan kenyamanan dalam proses transaksi dalam jumlah besar akibat berat dan ukuran koin yang terlalu besar. Bila dibayangkan berapa banyak jumlah koin

[31]Bank Indonesia, *Sistem Pembayaran*, dikutip dari https://www.bi.go.id/id/sistem-pembayaran/di-indonesia/sekilas/Contents/Default.aspx, pada Rabu tanggal 26 Juni 2019 pukul 19.00 Wib

yang harus dibawa dan disediakan ketika seseorang hendak membeli sebuah rumah.Untuk alasan itu, maka diciptakan uang kertas yang pada mulanya masih tetap dijamin dengan 100 persen logam berharga.Uang kertas yang menunjukan bukti kepemilikan atau suatu komoditas seperti emas dan perak dikenal sebagai *representative full-bodied money*.Komoditas yang menjadi jaminan disimpan pada tempat yang aman, sementara uang kertas dapat beredar sebagai alat tukar.[32]

Namun, perlu diketahui bahwa pemakaian uang kartal memiliki kendala dalam hal efesiensi.Hal itu bisa terjadi karena biaya pengadaan dan pengelolaan terbilang mahal.Hal lainnya belum dalam mempertimbangkan efesiensi dalam waktu.Sementara itu, bila melakukan transaksi dalam jumlah besar juga mengundang resiko seperti pencurian, perampokan, dan pemalsuan uang.

Perkembangan peran uang sebagai alat pembayaran terus mengalami perubahan wujud yaitu dalam suatu bentuk alat pembayaran cek atau giral yang memungkinkan pembayaran dengan cara transfer dana dari saldo rekening antar institusi keuangan, khususnya bank. Pada dasarnya kita dapat menganggap cek atau giral sebagai jenis pertama alat pembayaran non tunai.Penggunaan cek memungkinkan masyarakat untuk bertransaksi dalam jumlah besar tanpa harus membawa banyak peti uang sekaligus, dan juga mengurangi biaya transportasi

---

[32] Bank Indonesia, *Dampak Pembayaran Non Tunai Terhadap Perekonomian Dan Kebijakan Moneter*, dikutip dari https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=2ahUKEwiZn8ak2YXmAhUqzDgGHa6PBCoQFjABegQIBBAC&url=https%3A%2F%2Fwww.bi.go.id%2Fid%2Fpublikasi%2Fsistem-pembayaran%2Friset%2FDocuments%2F0e154bfb9c7e4f259480486cabce3470LCSPerekonomian.pdf&usg=AOvVaw1MRi2aQHl3PBJ8zIyHs1Kg, pada hari Rabu, tanggal 26 Juni 2019, pukul 20.00 WIB

dalam rangka membawa uang tersebut untuk transaksi.Dengan demikian penemuan cek dipandang telah meningkatkan efesiensi perekonomian.

Sementara itu, pesatnya perkembangan teknologi yang semakin maju dan menuntut sistemnya bekerja semakin cepat, efektif, dan praktis, maka muncullah inovasi sistem pembayaran non tunai untuk menggantikan penggunaan pembayaran tunai.Selanjutnya teknologi juga sudah dianggap sebagai kebutuhan yang sangat penting. Dalam melakukan kegiatan masyarakat akan cenderung memanfaatkan teknologi untuk memudahkannya dalam melakukan berbagai hal. Efesiensi waktu, serta lingkungan yang ada menjadi salah satu faktor masyarakat lebih senang menggunakan teknologi dalam kehidupan sehari-hari. Pemakaian alat pembayaran tersebut tergantung pada banyak faktor, antara lain tingkat ekonomi, budaya, dan preferensinya.

Sejalan dengan perkembangan teknologi yang pesat, pola dan sistem pembayaran dalam transaksi ekonomi terus mengalami perubahan.Kemajuan teknologi dalam sistem pembayaran menggeser peranan uang tunai sebagai alatpembayaran kedalam bentuk pembayaran non tunai yang lebih efesien dan ekonomis. Pembayaran non tunai umunya dilakukan tidak dengan menggunakan uang sebagai alat pembayaran melainkan dengan cara transfer antar bank ataupun transfer intra bank melalui jaringan internal bank sendiri.

Alat pembayaran non tunai merupakan transaksi yang pembayarannya tidak menggunakan uang tunai, namun menggunakan pengganti uang tunai

sebagai pembayarannya.Pengganti uang tunai yang dimaksud seperti cek, bilyet giro, kartu kredit, kartu debit, dan uang elektronik.[33]

Kehadiran alat pembayaran non tunai bagi perekonomian memberikan manfaat peningkatan efesiensi dan produktifitas keuangan yang mendorong aktifitas sektor riil pada gilirannya dapat mendorong pertumbuhanekonomi fan meningkatkan kesejahteraan masyarakat sebagaimana diindikasikan oleh peningkatan *velocity of money*.

Instrument atau alat pembayaran non tunai antara lain:

1. Kartu ATM/ Kartu Debet

   Kartu ATM merupakan alat pembayaran berbasis kartu untuk melakukan penarikan tunai atau melakukan pemindahan dana dan secara langsung mengurangi simpanan pemegang kartu pada Bank atau lembaga selain bank. Sedangkan kartu debit merupakan pembayaran berbasis kartu untuk membayar atas kewajiban yang terjadi dari aktivitas ekonomi, yang meliputi transaksi pembelanjaan, dimana kewajiban dipenuhi secara langsung dengan mengurangi simpanan pemegang kartu pada bank atau lembaga selain bank.

2. Kartu Kredit

[33]Rahayu Setiani, *Skripsi Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Alat Pembayaran Non Tunai*, dikutip dari https://dspace.uii.ac.id/bitstream/handle/123456789/12261/SKRIPSI%20RAHAYU%20SETIANI.pdf?sequence=1&isAllowed=y, pada Minggu 12 Mei 2019, pukul 23.21 WIB

Kartu kredit merupakan alat pembayaran berbasis kartu untuk melakukan pembayaran atas kewajiban dari suatu aktivitas ekonomi, contohnya transaksi pembelanjaan dan untuk menarik secara tunai yang kewajiban pembayaran kartu akan dipenuhi terlebih dahulu oleh *acquirer* atau penerbit, dan pemegang kartu memiliki kewajiban untuk membayar berdasarkan waktu yang telah disepakati dengan pelunasan sekaligus atau angsuran.

3. Uang Elektronik

Uang elektronik merupakan alat pembayaran berbasis elektronik yang nilai uangnya disimpan dalam sebuah media elektronik. Pengguna dari uang elekronik harus melakukan penyetoran uang terlebih dahulu kepada penerbit dan akan disimpan dalam media elektronik sebelum pengguna menggunakannya untuk kebutuhan transaksi. Setelah digunakan untuk bertransaksi nilai uang elektronik akan berkurang sebesar nilai transaksi dan pengguna dapat melakukan pengisian kembali (top up).

Uang elektronik didefinisikan sebagai alat pembayaran yang memenuhi unsur-unsur sebagai berikut:

- Diterbitkan atas dasar nilai uang yang disetor terlebih dahulu oleh pemegang kepada penerbit.
- Nilai uang disimpan secara elektronik dalam suatu media seperti *server* atau *chip*.

- Digunakan sebagai alat pembayaran kepada pedagang yang bukan merupakan penerbit uang elektronik tersebut.
- Nilai uang elektronik yang disetor oleh pemegang dan dikelola oleh penerbit bukan merupakan simpanan.

4. Dompet Digital

Dompet digital adalah aplikasi elektronik yang dapat digunakan untuk membayar transaksi secara online.Tanpa kartu dan tanpa uang tunai, pengguna tinggal membawa smartphone mereka.Selain menawarkan kemudahan, dompet digital juga dinilai lebih aman karena dilindungi kata sandi yang hanya bisa diakses oleh pengguna saja. Beberapa aplikasi dompet digital yang popular di Indonesia antaranya: Go-Pay, OVO, DANA, dan LinkAja. Hadirnya aplikasi dompet digital adalah upaya untuk mewujudkan *cashlesssociety* di Indonesia.

Alat pembayaran non tunai dianggap telah berperan dalam menggantikan uang sebagai alat pembayaran. Metode pembayaran secara transfer antar rekening bank semakin banyak menggantikan peran uang dalam perdagangan besar dan transaksi keuangan nilai besar, sedangkan alat pembayaran menggunakan kartu khususnya dalam bentuk kartu debit, kartu ATM, kartu

kredit, maupun *stored value card/prepaid card* seperti *e-money* telah mulai menggantikan peran uang dalam pembayaran retail.

Disamping memberikan berbagai kemudahan dalam bertransaksi, penggunaan alat pembayaran non tunai secara luas diduga memiliki implikasi pada berkurangnya permintaan terhadap uang yang diterbitkan bank sentral, *base money*, yang pada gilirannya dapat mempengaruhi pelaksanaan tugas bank sentral dalam melaksanakan kebijakan moneter, khususnya dalam pengendalian besaran moneter.

# BAB III

# GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

## A. Objek Penelitian

- Surya Bakery Bengkulu

Surya Bakery Bengkulu merupakan salah satu toko kue yang terkenal dikalangan masyarakat dikota Bengkulu. Berpusat di Jalan Kini Balu Raya No.52, Kebun Tebeng, kini toko kue Surya Bakery telah melalang buana dengan keberadaan cabang-cabangnya di Bengkulu seperti di Pagar Dewa, Rawa Makmur, Pintu Batu dan Kapuas.

Saat ini, toko kue Surya menjual sedikitnya 500 jenis roti yang terbagi dalam 300 macam roti produksi sendiri seperti donat, bolu, berbagai roti manis dengan variasi, roti tawar, kue-kue tradisional, 100 macam fresti, dan 100 macam lagi makanan olahan titipan berupa snack dan kue kering dalam kemasan.

Pemilik sekaligus pengelola Surya Bakery Bapak Mujadi, memulai usahanya tersebut belasan tahun yang lalu.Bermula dari beliau yang bekerja sebagai seorang karyawan disebuah toko roti di Kota Jambi ini, memilih untuk membuka usaha rotinya sendiri.Usahanya dimulai dari berjualan roti keliling dari gang ke gang menggunakan gerobak.Saat ini, jumlah karyawannya mencapai 80-100 orang dengan latar belakang yang

beragam.Menurut beliau latar belakng pendidikan tidak menjamin kemampuan dan keahlian dari tenaga kerja tersebut.

- Aroma Bakery Bengkulu

Usaha Aroma Bakery Bengkulu berlokasi di Jalan Bhayangkara No.14 (depan RSUD M.Yunus Bengkulu). Usaha kue ini telah berdiri selama 8 tahun yaitu mulai dari tahun 2007 oleh Bapak Hendri Kapur yang merupakan pemilik sekaligus pengelola usaha kue tersebut. Awalnya Bapak Hendri membuat kue berbahan tepung terigu hanya belajar dari kakaknya.Beliau melanjutkan usaha kakaknya di Bengkulu selama 6 tahun.

Pria kelahiran asli Padang, 21 Juli 1971 ini memberanikan untuk membuat kue lalu menjualnya dengan gerobak keliling setelah mengikuti pelatihan yang diselenggarakan oleh Bogasari di Palembang.Hendri mencantumkan mereka Aroma Bakery di produk kuenya.Dari situlah kue Aroma mulai berkembang dan dikenal dikalangan masyarakat luas.

Aroma Bakery merupakan usaha industri yang memproduksi berbagai macam jenis kue dengan bahan baku tepung terigu seperti donat, kue santap, roti tawar, cake ulang tahun, dan berbagai macam cake lainnya. Selain itu, terdapat juga berbagai jenis makanan ringan lainnya seperti kerupuk, keripik pisang, berbagai macam susu dan minuman dingin, berbadai rasa selai dan lain-lain yang sebagian merupakan barang titipan.

Saat ini, toko yang berpusat di depan RSUD M.Yunus Bengkulu telah membuka outlet Aroma Bakery di kota Bengkulu. Ada 5 outlet Aroma yang

tersebar dikota Bengkulu, antaranya di Jl.Kapuas Raya No.18C, Jl.Let.Kol Iskandar No.35, Jl.Kalimantan, Rawa Makmur No.2, dan Jl.Meranti Raya, Sawah Lebar No.5.

- Sarah Cake's Bengkulu

Sarah cake's Bengkulu merupakan usaha rumahan yang menyediakan aneka jenis kue. Beragam jenis kue disediakan dari cake ulang tahun, brownies, kue basah, dessert, dan beragam jenis lain. Usaha yang dirintis dari rumah yang berada di Jalan Parkit Blok 1 No 58 Perumahan Cempaka Permai, Gading Cempaka, Lingkar Barat ini sekarang telah berkembang sangat pesat. Saat ini, pemilik sarah cake's memberanikan diri untuk memperbesar usahanya dengan menyewa ruko di Jalan Mahakam 4 No.15.

Usaha ini sudah berlangsung lebih dari 2 tahun, Sarah sebagai pemilik usaha memulai usaha tersebut karena hobi sambilan sebagai pekerja swasta.Namun, karena banyaknya permintaan dari para pelanggannya yang merasa puas dengan citarasa olahan kue yang ada, Sarah membuka toko kue dirumahnya, hingga bisa berkembang seperti sekarang. Saat ini, karyawan yang bekerja di sarah cake's sebanyak 20 orang.

- Tata Bakery Bengkulu

Tata bakery merupakan salah satu perusahaan yang memproduksi roti dengan memanfaatkan sumber daya manusia (tenaga kerja), alat/mesin,

selain bahan baku dan modal. Untuk sekarang sudah lebih dari 27 jenis produk yang dihasilkan oleh tata bakery.Lokasi yang strategis juga berpengaruh. Di Bengkulu, tata bakery membuka usaha di Jl. S.Parman no 46F, Kebun Kenanga, Ratu Agung, lalu di Jl. Mahakam Raya no 8-9, Gading Cempaka, Lingkar Barat, dan yang terbaru berada di Pagar dewa, Kec.Selebar, Kota Bengkulu.

- Rumah Orange

  Rumah orange merupakan toko kue yang menyediakan aneka kue dengan berbagai jenis hiasan karakter keren di Bengkulu.Berbagai karakter seperti Hello Kitty, Minion, maupun kue dengan karakter logo serta lambang sesuai dengan diinginkan pemesan dan karakter lainnya tersedia.

  Toko kue yang digeluti oleh Ibu Tena selama lebih dari 10 tahun ini sudah berkembang sangat pesat.Rumah orange yang berpusat di WR Supratman ini, sekarang telah bercabang di Jalan Raflesia, Nusa Indah, dan di Pagar Dewa.

- Gallery RJ

  Gallery RJ adalah salah satu toko aksesoris, baju, sandal dan perlengkapan wanita modern yang ada di kota Bengkulu. Pemiliknya adalah Yolla Yuanda.Beralamat di Jl.Putri Gading Cempaka, Penurunan, simpang 3 Tugu Lapis lampu merah, toko ini sangat terkenal dikalangan remaja Bengkulu.Harga yang terjangkau dan pelayanan yang ramah menjadi penarik bagi pelanggan yang ada.

- Juragan Mode

Juragan mode merupakan usaha yang digeluti Adinda Tri Risansi di Jl. Indragiri No.142, Padang Harapan, yang tidak jauh dari Poltekes Bengkulu.Toko ini menyediakan aneka kebutuhan wanita yang sedang tren, seperti pakaian, kosmetik, sepatu hingga aksesoris.Barang-barang yang ditawarkan sangan kekinian hingga banyak disukai para wanita.Pembeli disini dilayaani 5 orang karyawan.Terdiri dari 4 orang karyawan perempuan dan 1 karyawan laki-laki.

- RR Stuff

Resty Rahmadayanty memulai usahanya sejak beberapa tahun yang lalu. Lokasinya yang strategis di Jl. Basuki Rahmad, deretan balai kota Bengkulu menjadikan RR Stuff banyak dikunjungi para pelanggannya. Harga yang sangat ekonomis yang ditawarkan menjadikan toko ini selalu ramai dukunjungi para pemburu peralatan wanita. Berbagai macam jenis tas, jilbab, pernak-pernik dan sebagainya disediakan disini.

- MoyStuff

MoyStuff merupakan salah satu toko yang terkenal dikalangan remaja.Disini berbagai perlengkapan wanita disediakan, dengan harga yang terjangkau dikalangan remaja.Pemiliknya adalah Mutiara Anisa

Fahsa.Lokasinya berada di Panorama, Lingkar Timur Bengkulu yang strategis dan mudah dijangkau.

- Lova.id Bengkulu

  Lova.id Bengkulu merupakan anak cabang Lova.id yang berada di Kota Bandung.Di Lova.id Bengkulu diurus oleh Deli Juniarti, lokasinya sendiri berada di Jl.Fatmawati, Penurunan.Perlengkapan wanita dengan harga yang relatif murah dan barang yang berkualitas bisa didapatkkan disini.

- RM Tanjung Karang

  Salah satu rumah makan yang sudah lama beroperasi ini, nyaman,bersih dan strategis untuk dikunjungi. Pemiliknya ialah Bapak Deddy yang memulai usahanya lebih dari 5 tahun.Lokasinya berada di Jl. Sutoyo No.3, Tanah Patah, Bengkulu.Berbagai menu disediakan disini, dari olahan ayam, ikan, hingga seafood.Saat ini, RM Tanjung Karang bersebelaha langsung dengan Hotel Tanjung karang.

- RM Kalasan

  Rumah Makan Kalasan Bu'Lastri berada di Jl.Mayjen Sutoyo, kelurahan tanah patah ini sudah ada lebih dari 5 tahun.RM Kalasan ini dirintis oleh Ibu Lastri Sulastri sangat banyak digemari oleh pecinta kuliner. RM ini tidak pernah spi karena didukung letak yang strategis, lahan parker yang luas serta adanya WiFi  yang dapat diakses secara gratis.

- RM Kabayan

Rumah makan yang terkenal dengan nama Rumah Makan Kabayan 91, sekarang sudah bertransformasi menjadi RM Waroeng Bambu Si Kabayan. Perubahan tersebut sesuai dengan konstruksi yang ada, yang dibuat dengan nuansa bambu.Makanan yang disajikan juga disesuaikan dengan makanan yang sekarang sedang banyak digemari.RM yang digeluti Ibu Naswati ini beralamat di Jl.Jend Sudirman, Tengah Padang, Teluk Segara Bengkulu ini sudah ada lebih dari 10 tahun.

- RM Sri Solo

Berdiri sejak tahun 1994, RM Sri Solo ini sudah sangat terkenal dikalangan masyarakat Bengkulu.Harganya yang relatif murah juga penunjang banyaknya pelanggan di rumah makan ini.Dirintis oleh Bapak Suyono, rumah makan ini tidak pernah berpindah lokasi. Letak rumah makan ini bisa dikatakan stategis karena berada di tengah kota dan dekat pusat perbelanjaan, yaitu berada di Jl.Soeprapto, Kebun Geran, Ratu Samban Bengkulu.

- RM Papuk Mamuk

Nama Papuk Mamuk terinspirasi dari Atok sebagai pemilik usaha yang memanggil orang tuanya papa dan mama, yang kemudian diplesetkan dan dibuat unik menjadi Papuk Mamuk.Interior yang ada sangat menarik, sambil makan, pengunjung bisa menikmati suasana yang unik karena dekorasi yang dibuat modern dan klasik.Ada juga sepeda ontel yang dipajang disekitar kedai.Harga-harga untuk makanan juga ditawarkan sengat sangat beragam

dan terjangkau.Alamatnya sendiri berada di Jl. Letkol Iskandar no.80, Tengah Padang Bengkulu.

- Wira Komputer

  Wira komputer yang beralamat di Jl.Meranti Raya, No.12, Sawah Lebar Bengkulu, menyediakan barang-barang elektronik terlengkap.Berbagai barang elektronik disediakan seperti laptop, HP, CCTV, printer dan perlengkapan lainnya.Pemiliknya ialah Bapak Welly. Sebelum itu, wira computer sudah buka dan beroperasi di Jl.Raden Soeprapto, No 15, Kampung Bali, Bengkulu.

- Alvicom

  Toko Alvicom, beralamat di Jalan Bali No 286 Kota Bengkulu ini menjuak berbagai komputer, laptop, nootbook, dan aksesoris pendukung lainnya, dengan harga grosir dan bisa kredit. Pemiliknya ialah Irfan.Ditoko ini juga melayani servis untuk laptop, printer dan sebagainya. Saat ini, alvicom telah dikembangkan dan dirubah nama menjadi Altech.

- Biru Komputer

  Biru Komputer berdiri sejak 2004 menghadirkan berbagai produk komputer berkualitas dan begaransi.Beralamat Jl MT.Haryono, Kelurahan Pengantungan ini sudah sangat terkenal dikalangan masyarakat yang ingin mencari produk computer. Pemiliknya ialah Yuan De Gama yang lebih akrab disapa Ucok.Beliau memulai usahanya dari berjualan computer bekas dan selanjutnya bisa berkembang sampai saat ini.

- Mitra Jaya Komputer

  Mitra Jaya Komputer dirintis oleh Dony Zaharudin beserta temannya sejak tahun 2006. Beralamat di Jl. Mangga Raya, Km.8, Lingkar Timur ini menyediakan produk-produk computer yang lengkap. Berbagai produk computer tersebut mulai dari laptop, computer, gadget, camera, CCTV, tablet dan berbagai aksesoris yang juga melayani servis. Uniknya, setiap pembeli yang datang langsung akan diberikan bonus. Bonus tersebut bisa berupa memori card, tas, mouse, keyboard, protection, kipas, dan lain-lain.

- Mega Komputer

  Mega Komputer beralamat di Jl. Salak Raya, No 51-52, Lingkar Timur, Kota Bengkulu ini menjual berbagai jenis computer, laptop, notebook, dan aksesoris pendukungnya. Usaha ini sudah ada sejak 2013 yang dirintis oleh Bapak Suprayitno.Beliau menuturkan bahwa dalam usahanya mempunyai komitmen untuk memberikan produk yang berkualitas, layanan, dan harga terbaik untuk customer merupakan budaya yang telah ada sejak awal merintis hingga saat ini.

# BAB IV

# HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dari penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti pada 20 *entrepreneur* yang terdapat di kota Bengkulu, menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif dan teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi, maka dapat dijelaskan sebagai berikut:

## A. Hasil Penelitian

Untuk mengetahui bagaimana preferensi/pilihan seorang *entrepreneur/*wirausaha dalam menggunakan alat pembayaran berupa tunai atau non tunai di Kota Bengkulu, maka peneliti melakukan penelitian langsung dengan mendatangi dan mewawancarai 20 *entrepreneur*/wirausaha yang ada di Kota Bengkulu.

Berdasarkan hasil penelitian melalui wawancara, diperolehlah hasil sebagai berikut :

Hasil wawancara, Bapak Suprayitno sebagai pemilik usaha Mega Komputer mengatakan bahwa :

> Disini kami menggunakan alat pembayaran tunai dan non tunai, non tunai yang dipakai masih kartu debit.Kami belum menggunakan non tunai dalam bentuk dompet digital.Kalau disuruh memilih, saya lebih cenderung untuk menggunakan alat pembayaran non tunai, sebab bisa terhindar dari uang palsu.Sekarang zaman sudah modern, kalau ada alat yang lebih bisa praktis

> kenapa tidak dipergunakan dan dikembangkan khususnya untuk penggunaan bagi masyarakat.[34]

Dari penjelasan diatas, bisa dilihat bahwa Bapak Suprayitno lebih memilih untuk menggunakan alat pembayaran non tunai, sebab lebih praktis dan bisa terhindarkan dari kemungkinan mendapatkan uang palsu dari para konsumennya.Beliau juga menambahkan bahwa perkembangan alat pembayaran yang sekarang ada sudah berkembang dengan adanya non tunai, tinggal masyarakatnya untuk membuka diri lagi dalam mempergunakan alat pembayaran yang lebih efesien.

Hasil wawancara, Bapak Totok sebagai pemilik usaha Wira Komputer mengatakan bahwa :

> Untuk alat pembayaran yang kami gunakan, ada tunai dan debit. Kalau yang lebih saya pilih itu debit karena lebih memudahkan pekerjaan, praktis dan simpel. Dana yang ada juga langsung otomatis masuk kerekening.Tapi, sedikit masalah itu tentang potongan dari setiap bank yang jangan terlalu besar karena kasihan para pelanggan yang menggunakan debit, kalau bisa justru jangan ada potongan.[35]

Dari ungkapan diatas, Bapak Totok lebih suka menggunakan debit sebagai alat bantu transaksi pembayaran yang dinilai lebih mudah, simple, dan praktis. Lebih mudah dalam proses pekerjaan, simple dan praktis karena dana secara otomatis sudah masuk kerekening tanpa harus disetor. Namun, beliau merasa sedikit terbebani dengan adanya potongan dalam setiap bank untuk proses debit, ungkapnya alangkah lebih baik jika tidak ada potongan.

---

[34] Suprayitno, *Pemilik Mega Komputer*, wawancara pada tanggal 18 November 2019
[35] Totok, *pemilik Wira Komputer*, wawancara pada tanggal 18 November 2019

Hasil wawancara, Mbak Kiki sebagai kasir di usaha Sarah Cake's mengatakan bahwa:

> Disini ada tunai, debit, dan link apk.Banyak sih bank yang datang dan menawarkan tapi kami menolak karena takut terlalu ribet kalau banyak-banyak.Lagian simple makai tunai sih ketimbang debit atau link, soalnya kalau debit alatnya sering ngehang, terus juga ribet harus dicas duluan.[36]

Dari hasil wawancara diatas, penulis dapat menyimpulkan bahwa Mbak Kiki sebagai kasir di Usaha Sarah Cake's lebih memilih menggunakan tunai ketimbang non tunai.Dengan alasan lebih simpel dari pada menggunakan non tunai, yang alatnya harus dicas dan juga terkadang sistemnya sering ngehang.

Wawancara dengan Mbak Septri sebagai kasir di usaha RM Waroeng Bambu Kabayan hampir sama dengan Mbak Kiki, mengatakan bahwa :

> "Lebih mudah makai tunai dari pada non tunai, soalnya kalau non tunai alatnya sering nyangkut. Tapi tetap kami juga melayani debit untuk pelanggan yang mau membayar dengan debit."[37]

Dari wawancara tersebut sudah dapat diketahui bahwa, Mbak Septri juga lebih memlih menggunakan alat pembayaran berupa tunai, karena tidak ingin diribetkan dengan alat bantu pada non tunai.

Hasil wawancara dengan Mbak Ayu sebagai kasir di Biru Komputer, mengatakan bahwa :

> Kami menyediakan tunai serta non tunai berupa debit dan dompet digital seperti dana dan ovo. Kami merasa terbantu dengan adanya dompet digital karena sangat simpel dan tidak menyita waktu, kami juga tidak perlu

[36] Kiki, *kasir Sarah Cake'S,* wawancara pada tanggal 20 November 2019
[37] Septri, *kasir RM Kabayan,* wawancara pada tanggal 20 November 2019

memberikan kembalian karena konsumen sudah ada saldo sendiri di akunnya, jadi transaksi lebih cepat.Selain itu juga banyak keuntungan seperti diskon-diskon atau bonus dari aplikasinya juga.[38]

Berdasarkan wawancara tersebut, penulis menyimpulkan bahwa pada Usaha Biru Komputer lebih memilih menggunakan dan mengembangkan alat pembayaran non tunai berupa dompet digital dengan alasan lebih mudah dalam membantu transaksi pembayaran. Selain itu juga lebih efesien waktu karena tidak perlu untuk sibuk memberikan kembalian dana pada para konsumen.

Wawancara pada Mas Adi kasir di RM Papuk Mamuk dan Mbak Vika di RM Kalasan terdapat jawaban yang hampir sama yaitu:

Mas Adi mengatakan bahwa :

"Kami melayani pembayaran dengan debit, tapi kebanyakan konsumen menggunakan tunai untuk pembayaran. Di debit itu susahnya kalau atmnya keblokir atau saldonya nggak cukup. Mending tunai aja udah pasti uangnya dimuka."[39]

Mbak Vika mengatakan bahwa :

"Disini melayani tunai dan debit. Kalau untuk debit sih kurang respect soalnya kalau atm nya bermasalah atau ada tunggakan kami harus ketemu bos dulu untuk minjam atm bos, soalnya kan kalau debit langsung masuk ke rekening bos. Jadi lebih membantu di tunai sih."[40]

Berdasarkan wawancara diatas, penulis mengetahui bahwa tunai masih lebih digemari ketimbang non tunai.Dari segi kemudahan mereka lebih merasa

[38] Ayu, *kasir Biru Komputer*, wawancara pada tanggal 18 November 2019
[39] Adi, *kasir RM Papuk Mamuk*, wawancara pada tanggal 20 November 2019
[40] Vika, *kasir RM Kalasan*, wawancara pada tanggal 20 November 2019

dimudahkan dalam menggunakan tunai, tanpa harus ribet dengan alat yang dipakai untuk membantu pembayaran non tunai.

Wawancara pada Mbak Tika sebagai kasir di Galerry RJ, mengatakan bahwa:

> "Adanya cuman tunai, soalnya tokonya juga kecil.Harga barang yang ditawarkan juga nggak besar-besar, jadi cukuplah kalau makai tunai. Tapi kemungkinan ada bakalan makai debit kalau tokonya udah kami perbesar nantinya."[41]

Dari wawancara tersebut, bisa dilihat kalau pemilik usaha menyesuaikan pemakaian tunai dan non tunai sesuai dengan kebutuhan usaha.Akan tetapi, untuk minat dalam memakai tunai lebih dominan dari pada menggunakan non tunai.

Menurut Mas Doni sebagai pemilik Mitra Jaya Komputer, mengatakan bahwa:

> Kalau di MJK disediakan tunai dan non tunai. Seringnya sih banyak yang makai debit buat bayar. Kami juga merasa lebih mudah kalau pelanggannya makai debit, soalnya dananya langsung masuk kereking, kami juga nggak susah-susah untuk buat laporannya lagi.Tetap buat pembukuan, tapi jadi lebih cepet karna datanya udah siap sendiri.[42]

Hasil wawancara menjelaskan, bahwa Mas doni pemilik Mitra Jaya Komputer sangat tertarik dalam menggunakan alat pembayaran non tunai,

[41] Tika, *kasir Galerry RJ*¸ wawancara pada tanggal 20 November 2019
[42] Doni, *pemilik Mitra Jaya Komputer*, wawancara pada tanggal 20 November 2019

dengan alasan memudahkan pekerjaan dan menghemat waktu dalam pembuatan laporan keuangan usahanya.

Wawancara dengan pemilik Lova.id, Mbak Deli mengatakan bahwa:

> "Kami sih menyediakan debit kalau ada yang mau bayar dengan debit. Tapi kebanyakan mereka maunya tunai langsung.Jadi, kami juga udah kebiasaan sama tunai."[43]

Dari wawancara tersebut, penulis mengetahui bahwa Mbak Deli lebih nyaman menggunakan alat pembayaran tunai karena telah terbiasa dengan keadaan yang ada.Karena pelanggannya yang terbiasa dengan tunai akhirnya menyebabkan Mbak Deli juga terbiasa menggunakan tunai.

Hasil wawancara dengan para pemilik toko aksesoris dan baju yang memiliki jawaban yang hampir sama yaitu :

Mbak Adinda, pemilik Juragan Mode mengatakan bahwa:

> "Kami sih masih makai manual, ya tunai. Soalnya kalau mau makai debit pajaknya yang besar, kasihan dengan pelanggan yang beli. Nanti besarlah pajak, dari pada harga barang yang mereka bayar."[44]

Mbak Mutiara, pemilik Moystuff mengatakan bahwa:

> "Pakai tunai aja sih, soalnya yang nggak makek ribet itu. Kalau mau debit nanti harus makai embel-embel pajak, administrasi ini-itu. Tapi, mungkin bakalan ada nanti kalau emang pelanggan udah pada minta diadakan debit."[45]

---

[43] Deli, *pemilik Lova.id,* wawancara pada tanggal 20 November 2019
[44] Adinda, *pemilik Juragan Mode,* wawancara pada tanggal 20 November 2019
[45] Mutiara, *pemilik Moystuff,* wawancara pada tanggal 20 November 2019

Mbak Resty, pemilik RRStuff mengatakan bahwa:

> "Kalau debit, banyak pelanggan yang ngeluh masalah pajaknya. Sedangkan kebanyakan itu pembeli ditoko kami pelajar dan mahasiswa. Ya kita taulah kadar uang jajan mereka kan nggak terlalu besar."[46]

Berdasarkan wawancara tersebut, dapat disimpulkan bahwa alasan mereka tidak memakai alat pembayaran non tunai, karena pajak yang ada.Mereka terbebani dengan pajak yang diberikan pada setiap bank.Mereka juga khawatir, masalah kecil dapat membuat pelanggan mereka berkurang.

Hasil wawancara dengan Mbak Putri, salah satu kasir di Aroma Bakery dan Mbak Mutia salah satu kasir di Surya Bakery mengatakan jawaban yang hampir sama, yaitu :

Mbak Putri mengatakan bahwa:

> Tunai sama non tunai disediakan disini. Tapi banyak-banyaknya sih tunai.Soalnya barang yang mereka beli harganya juga nggak terlalu besar-besar.Tapi ada juga yang makai debit.Kalau disuruh milih sih, makai tunai itulah.Soalnya, kalau debit nanti terkendala kalau atm mereka gangguan atau sistemnya yang gangguan.[47]

Mbak Mutia mengatakan bahwa:

> Kebanyakan sih bayarnya makai tunai.Tapi ada juga yang debit, cuman orang-orang tertentu saja. Mereka juga beli kue-kue camilan kecil, makanya banyak yang bayar langsung tunai. Kalau makai debit itu kelamaan, karna harus masukkan pin dulu kan. Kalau tunai tinggal kasih, diterima, terus dibalikkan kalau ada kembaliannya.[48]

---

[46] Resty, *pemilik RR Stuff,* wawancara pada tanggal 20 November 2019
[47] Putri, *kasir Aroma Bakery,* wawancara pada tanggal 20 November 2019
[48] Mutia, *kasir Surya Bakery,* wawancara pada tanggal 20 November 2019

Dari hasil wawancara tersebut, diketahui bahwa para kasir tersebut lebih senang menggunakan tunai dari pada non tunai.Mereka ingin pekerjaan yang simpel tanpa dibebani dengan ribetnya ketika menggunakan alat pembayaran non tunai seperti debit, yang harus menggunakan mesin debit.

Berdasarkan wawancara dengan Mbak Intan Kasir di RM Tanjung Karang mengatakan bahwa:

> Tunai ada, non tunai juga ada.Kalau non tunai, kami menyediakan APMK dalam bentuk kartu kredit dan kartu debit. Kebanyakan sih makai kartu kalau bayar soalnya kami kan sebelahan sama hotel jadi banyak yang bayar sekalian. Lagian itu juga menghemat waktu transaksi, kami juga nggak repot untuk ngasih uang kembalian sama mereka.[49]

Dari hasil wawancara tersebut, Mbak Intan sangat terbantu dengan adanya alat pembayaran non tunai.Jadi dapat disimpulkan bahwa alat pembayaran non tunai bisa membantu menghemat waktu pekerjaan, dan mengurangi keribetan dengan uang kembalian.

Berdasarkan wawancara terhadap Ibu Lina pemilik Rumah Orange, Bapak Suyono pemilik RM Sri Solo, dan Mbak Niken kasir di Tata Bakery, mereka menggungkapkan jawaban yang hampir sama yaitu:

Ibu Lina mengatakan bahwa:

[49] Intan, *kasir RM Tanjung Karang*, wawancara pada tanggal 20 November 2019

> "Kami cuman makai tunai, soalnya barang yang dijual juga harganya nggak mahal-mahal. Ada yang 2000an, kalau makai debit ya besar dipajak."[50]

Bapak Suyono mengatakan bahwa:

> "Dari dulu kami udah makai tunai, kalau untuk pindah ke non tunai sih kayaknya belum.Pelanggan juga terbiasa non tunai."[51]

Mbak Niken mengatakan bahwa:

> "Yang makai kartu debit atau kartu kredit sih banyak. Tapi, bayar tunai lebih nyaman sih, soalnya uangnya udah ada pasti didepan mata. Kalau makai kartu itu kadang-kadang suka lama koneknya sama sistem."[52]

Dari hasil wawancara tersebut, diketahui bahwa ketiga orang tersebut lebih memilih menggunakan alat pembayaran tunai.Dengan alasan wujud uang yang sudah nyata didepan mata, telah loyal dengan tunai dari awal usaha, harga yang ditawarkan masih bisa terjangkau dengan tunai serta lebih merasa nyaman dengan memakai tunai.

Saat diwawancarai, Mas Irpan sebagai pemilik Alvicom, mengatakan bahwa:

> "Bayar dengan tunai bisa, mau non tunai juga bisa tinggal pelanggannya lagi mau makai yang mana. Sukanya sih bayar di non tunai, soalnya biar nggak ketipu sama uang palsu. Terus juga nggak susah-susah buat ngitung uangnya."[53]

---

[50] Lina, *pemilik Rumah Orange,* wawancara pada tanggal 18 November 2019
[51] Suyono, *pemilik RM Sri Solo,* wawancara pada tanggal 20 November 2019
[52] Niken, *kasir Tata Bakery,* wawancara pada tanggal 20 November 2019
[53] Irpan, *pemilik Alvicom,* wawancara pada tanggal 20 November 2019

Dari wawancara diatas, diketahui bahwa pencegahan mendapatkan uang palsu adalah salah satu faktor Mas Irfan lebih senang menggunakan alat pembayaran non tunai.Selain itu, penghematan waktu bekerja juga bisa jadi salah satu penyebab penggunakan non tunai.

## B. Pembahasan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), preferensi adalah hak untuk didahulukan dan diutamakan dari pada yang lain, prioritas, pilihan, kecenderungan, atau kesukaan.[54]

*Entrepreneur* adalah orang yang menciptakan sesuatu bagi kemaslahatan orang banyak.Ir. Ciputra *entrepreneur* dapat dibagi menjadi empat kategori, yaitu *entrepreneur* pada bidang bisnis, *entrepreneur* pada bidang akademis, *entrepreneur* pada bidang sosial, dan *entrepreneur* pada bidang pemerintahan. Dalam proses pembentukannya, *entrepreneur* dapat muncul dari tiga hal, yaitu lahir, lingkungan, dan latih (3L).[55]

Oleh sebab itu, *entrepreneur* dapat disimpulkan sebagai orang yang menciptakan usaha untuk dirinya sendiri dan dikembangkan sesuai dengan perkembangan yang ada agar usaha yang dilakukan bisa mengikuti perkembangan zaman.

---

[54]*Kamus Besar Bahasa Indonesia* (KBBI), (Jakarta :Balai Pustaka, 2005), h.894

[55] Wirawan RD Radianto, *Generasi Entrepreneurship: Anda Bisa Menciptakan Entrepreneur*, dikutip dari https://books.google.co.id/books?id=lVJtDwAAQBAJ&pg=PA3&dq=entrepreneur+adalah&hl=id&sa=X&ved=0ahUKEwi7kILksYLjAhUEXSsKHRQzAigQ6AEILDAB#v=onepage&q=entrepreneur%20adalah&f=false, pada Senin tanggal 24 Juni 2019 pukul 21.30 wib

Alat pembayaran adalah sistem yang mencakup seperangkat aturan, lembaga, dan mekanisme yang digunakan untuk melaksanakan pemindahan dana guna memenuhi suatu kewajiban yang timbul dari suatu kegiatan ekonomi. Alat pembayaran merupakan sistem yang berkaitan dengan pemindahan sejumlah nilai uang dari suatu pihak ke pihak lain.[56]

Dari temuan penelitian yang telah dilakukan, menunjukkan bahwa setelah dilakukan wawancara pada 20 orang *entrepreneur* yang berada di Kota Bengkulu, didapatkan 7 *entrepreneur* memilih hanya menggunakan alat pembayaran tunai, 13 *entrepreneur* memilih menggunakan alat pembayaran tunai dan non tunai, serta tidak ada *entrepreneur* yang hanya menggunakan alat pembayaran non tunai.

**Tabel 4.1**

**Keterangan *Entrepreneur*/Wirausaha Dalam Menggunakan Alat Pembayaran Tunai Dan Non Tunai**

| Bidang Usaha | Nama Usaha | Penggunaan Alat Pembayaran | | |
|---|---|---|---|---|
| | | T | NT | TNT |
| Kue | Surya Bakery | | | ✓ |
| | Aroma Bakery | | | ✓ |

[56] Silviadwil, *pengertian alat pembayaran*, dikutip dari https://brainly.co.id/tugas/53268, pada hari Senin, tanggal 13 Januari 2020, pukul 19.00 WIB

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Sarah Cake's | | | ✓ |
| | Rumah Orange | ✓ | | |
| | Tata Bakery | | | ✓ |
| Kuliner | Papuk Mamuk | | | ✓ |
| | RM Kalasan | | | ✓ |
| | RM Sri Solo | ✓ | | |
| | RM Kabayan | | | ✓ |
| | RM Tanjung Karang | | | ✓ |
| Aksesoris dan Baju | RR Stuff | ✓ | | |
| | Gallery RJ | ✓ | | |
| | Moystuff | ✓ | | |
| | Juragan Mode | ✓ | | |
| | Lova.id | ✓ | | |
| Komputer | Wira Komputer | | | ✓ |
| | Mega Komputer | | | ✓ |
| | Alvicom | | | ✓ |
| | Biru Komputer | | | ✓ |
| | Mitra Jaya Komputer | | | ✓ |
| Jumlah | | 7 | 0 | 13 |

Sumber: Olahan Hasil Penelitian 2019

Keterangan Tabel :
T = Tunai
NT = Non Tunai
TNT = Tunai dan Non

7 *entrepreneur* yang hanya memilih menggunakan tunai beranggapan bahwa alat pembayaran tunai lebih mudah karena tidak perlu alat pembantu yang terkadang sering ngehang atau nyangkut. Masalah lain juga mengenai pajak yang ditetapkan oleh bank untuk alat pembayaran non tunai. Selain itu, 5 *entrepreneur* dibidang aksesoris dan baju, beralasan penggunaan alat pembayaran tunai yang mereka pakai karena disesuaikan dengan harga yang ada di usaha mereka. Mereka menilai usaha yang mereka jalankan masih dalam taraf menengah kebawah dan target konsumennya ialah pelajar dan mahasiswa.

*Entrepreneur* lainnya mengatakan bahwa mereka sudah sejak lama menggunakan tunai, jadi untuk berpindah ke non tunai menurut mereka susah. Serta ada juga yang beralasan jika alat pembayaran tunai, wujudnya sudah ada didepan mata.

Dari wawancara yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa para *entrepreneur* yang memilih menggunakan tunai saja berpikir bahwa penggunaan alat pembayaran tunai saja sudah dapat membantu, mereka yang menggunakan tunai menyatakan bahwa jika penggunaan alat pembayaran tunai berupa uang cash, wujud dari uang tersebut sudah dapat dipastikan. Selain itu juga, dalam penggunaannya tidak perlu menggunakan alat bantu transaksi yang dianggap meribetkan proses transaksi yang ada.

Kemudian, ada 13 *entrepreneur* yang menggunakan alat pembayaran berupa tunai dan non tunai.Hal tersebut disesuaikan dengan keperluan dari masing-masing konsumen. Jika konsumen menginginkan tunai akan dilayani, begitu pula saat konsumen ingin menggunakan pembayaran dengan non tunai.

Pada saat wawancara, para *entrepreneur* yang menggunakan alat pembayaran non tunai juga beranggapan bahwa mereka lebih dimudahkan dengan adanya alat pembayaran non tunai tersebut. Mereka tidak perlu memasukkan uang mereka ke rekening karena dengan menggunakan alat pembayaran non tunai, uang akan otomatis masuk kerekening serta dapat menghindari dari uang palsu. Selain itu juga, non tunai lebih memudahkan pekerjaan mereka, lebih simpel, lebih praktis dan cepat. Selanjutnya dari hasil penelitian juga tidak didapatkan *entrepreneur* yang hanya menggunakan alat pembayaran non tunai dalam membantu proses transaksi mereka.

Dari pendapat-pendapat yang telah dikemukakan oleh para *entrepreneur* membuktikan bahwa di Kota Bengkulu sudah banyak para wirausaha yang mengupdate sistem alat pembayaran mereka dengan penggunakan alat pembayaran non tunai, tetapi tidak sedikit juga yang masih menggunakan alat pembayaran tunai saja. Sama halnya dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Sheren untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi penggunaan transaksi tunai yang menyimpulkan bahwa pengontrolan, ketersediaan alat dan pengeluaran rata-rata menjadi faktor penggunaan transaksi tunai. Dalam

penelitian ini preferensi yang dimiliki para *entrepreneur* dalam menggunakan alat pembayaran tunai juga masih dipengaruhi oleh ketersediaan alat, kepercayaan, serta kenyamanan yang telah mereka rasakan selama menggunakan alat pembayaran tunai..

# BAB V

# PENUTUP

## A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, tentang preferensi *entrepreneur* dalam menggunakan alat pembayaran tunai dan non tunai di kota Bengkulu, maka dapat disimpulkan bahwa, *7 entrepreneur* atau wirausaha di kota Bengkulu memilih menggunakan alat pembayaran tunai, dengan alasan lebih mudah dari pada memakai alat pembayaran non tunai yang harus menggunakan alat pembantu transaksi, selain itu tidak dibutuhkannya pajak dalam transaksi. Ada juga yang beralasan jika tunai sudah pasti uangnya ada didepan mata dan tidak dapat digunakan dimana saja dan kapan saja. Kemudian, 13 *entrepreneur* atau wirausaha di kota Bengkulu memilih menggunakan alat pembayaran tunai dan non tunai. Hal itu disesuaikan dengan permintaan konsumen saat akan melakukan transaksi pembayaran. Selanjutnya, *entrepreneur* yang juga menggunakan non tunai merasa dimudahkan karena dapat menghemat waktu bekerja dan lebih efisien dalam prosesnya.Selain itu, pada penelitian juga ditemukan bahwa tidak ada atau tidak ditemukan *entrepreneur* atau wirausaha di kota Bengkulu yang hanya menggunakan alat pembayaran non tunai.

## B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, terdapat beberapa saran yang diberikan sebagai berikut:

1. Kepada Masyarakat, diharapkan lebih bisa membuka diri lagi untuk dapat menggunakan dan mengaplikasikan perkembangan alat pembayaran yang sudah ada. Bila masyarakat sudah bisa menggunakan alat pembayaran non tunai yang ada, akan dapat membuat masyarakat bisa lebih efesien dalam waktu dan lebih bisa menghemat biaya dalam pencetakan uang tunai yang biasa digunakan sehari-hari.
2. Kepada para *entrepreneur*, diharapkan bisa mengikuti perkembangan zaman yang ada. Dapat memanfaatkan perkembangan alat pembayaran non tunai untuk membantu semua jenis transaksi. Karena, akan banyak manfaat yang didapat dari menggunakan alat pembayaran tersebut.
3. Kepada penyelenggara alat pembayaran, diharapkan untuk lebih bisa mensosialisasikan dampak-dampak positif maupun negatif dalam penggunaan alat pembayaran, agar masyarakat lebih mengerti dan bisa menjalankan perubahan-perubahan alat pembayaran yang lebih modern lagi.

## DAFTAR PUSTAKA


Barna, Finna Putri. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Preferensi Nasabah Bank Syariah.* Skripsi S1.Jakarta : Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah.2010.

Barus,Samuel Tuahta. *Skripsi Analisis faktor-Faktor yang Mempengaruhi Preferensi dan Aksesibilitas Masyarakat Dalam Penggunaan Pembayaran Non Tunai Di Kota Pematang siantar*. dikutip dari, http://repositori.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/2566/110523045.pdf?sequence=1&isAllowed=y, pada Selasa, tanggal 14 Mei 2019, pukul 06.00 WIB.

Indonesia,Bank. *Sistem Pembayaran.* dikuti dari https://www.bi.go.id/id/sistem-pembayaran/Contents/Default.aspx, pada selasa 25 Juni 2019 pukul 19.20 wib.

Indonesia,Bank. *Dampak Pembayaran Non Tunai Terhadap Perekonomian Dan Kebijakan Moneter,* dikutip dari https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=2ahUKEwiZn8ak2YXmAhUqzDgGHa6PBCoQFjABegQIBBAC&url=https%3A%2F%2Fwww.bi.go.id%2Fid%2Fpublikasi%2Fsistempembayaran%2Friset%2FDocuments%2F0e154bfb9c7e4f259480486cabce3470LCSPerekonomian.pdf&usg=AOvVaw1MRi2aQHl3PBJ8zIyHs1Kg, pada hari  Rabu, tanggal 26 Juni 2019 pukul 20.00 WIB

Jati, Bambang Murdaka Eka dan Tri Kuntoro Priyambodo. *Kewirausahaan Technopreneurship untuk ilmu-ilmu Eksakta.* Yogyakarta: CV Andi Offset. 2015.

*Kamus Besar Bahasa Indonesia* (KBBI). Jakarta: Balai Pustaka.2005

Karim. Adiwarman. *Ekonomi Mikro Islam.* Jakarta: III T Indonesia. 2003.

Ma'ruf,Hendri. *Pemasaran Ritel.* dikutip dari https://books.google.co.id/books?id=TaYnlt2tufwC&pg=PT34&dq=preferensi+adalah&hl=id&sa=X&ved=0ahUKEwion7ze_IHjAhVXiHAKHWxPC2wQ6AEIKDAA#v=onepage&q=preferensi%20adalah&f=false, pada senin tanggal 24 Juni 2019, pukul 18.00 wib.

Radiansyah,Muhammad. *jurnal Analisis Persepsi Masyarakat Muslim Terhadap Penggunaan Alat Pembayaran Non Tunai Di Kota Medan.* dikutip dari http://jurnal.uinsu.ac.id/index.php/tawassuth/article/download/366/271, pada senin, tanggal 13 Mei 2019, pukul 19.30 WIB.

Radianto,Wirawan RD. *Generasi Entrepreneurship: Anda Bisa Menciptakan Entrepreneur.* dikutip dari https://books.google.co.id/books?id=lVJtDwAAQBAJ&pg=PA3&dq=entrepreneur+adalah&hl=id&sa=X&ved=0ahUKEwi7kILksYLjAhUEXSsKHRQzAigQ6AEILDAB#v=onepage&q=entrepreneur%20adalah&f=false, pada Senin tanggal 24 Juni 2019 pukul 21.30 wib.

.

Setiadi,Nugroho J. *Perilaku Konsumen: perspektif kontemporer pada motif, tujuan, dan kenginan konsumen (edisi revisi).* dikutip dari https://books.google.co.id/books?id=HdxDDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=perilaku+konsumen&hl=id&sa=X&ved=0ahUKEwjvpb3o1PDiAhXf7nMBHTD0DJ4Q6AEILTAB#v=onepage&q=perilaku%20konsumen&f=false, pada Senin tanggal 17 Juni 2019 pukul 19.00 WIB.

Setiani, Rahayu. *Skripsi Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Alat Pembayaran Non Tunai.* dikutip dari https://dspace.uii.ac.id/bitstream/handle/123456789/12261/SKRIPSI%20RAHAYU%20SETIANI.pdf?sequence=1&isAllowed=y, pada Minggu 12 Mei 2019, pukul 23.21 WIB.

Simamora,Bilson. *Panduan Riset Perilaku Konsumen.* Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. 2004

Sofyan,Indra. *Skripsi Analisis Persepsi, Perilaku, dan Preferensi Masyarakat Santri Terhadap Perbankan Syariah,* dikutip dari http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/33294/1/INDRA%20SOFYAN.pdf, pada senin 24 Juni 2019 pukul 20.09 Wib

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D.* Bandung : Alfabeta. 2018.

Sunaryo. *Etika Berbasis Kebebasan.* dikutip dari https://books.google.co.id/books?id=IstGDwAAQBAJ&pg=PA159&dq=preferensi+adalah&hl=id&sa=X&ved=0ahUKEwion7ze_IHjAhVXiHAKHWxPC2wQ6AEIODAD#v=onepage&q=preferensi%20adalah&f=false, pada senin tanggal 24 Juni 2019 pukul 18.18 wib.

Sutopo,H.B. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Surakarta : Sebelas Maret University Press.

Tama, Angki Adi. *Skripsi Analisis Faktor-Faktor yang Memotivasi Mahasiswa Berkeinginan Menjadi Entreprenuer (Studi Pada Mahasiswa S1 Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang)*..Semarang : Universitas Diponegoro.2010.

Tiyani, Rizki Lucia. *Penggunaan T-Cash dalam Transaksi Pembayaran Elektronik Perspektif Hukum Islam.* dikutip dari http://repository.radenintan.ac.id/4094/1/SKRIPSI%20FULL.pdf, pada Minggu, 19 Mei 2019, pukul 20.50 WIB.

Winarto, Paulus. *First Step To Be An Entrepreneurship: Berani Mengambil Resiko Untuk Menjadi Kaya.* dikutip dari https://books.google.co.id/books?id=A95rmPGUouAC&pg=PR7&dq=entrepreneur&hl=id&sa=X&ved=0ahUKEwio_pvJsYLjAhVBXn0KHRYvDsIQ6AEITzAG#v=onepage&q=entrepreneur&f=false, pada Senin tanggal 24 Juni 2019 pukul 21.10 wib.

Yusuf,A. Muri. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan*. dikutip dari https://books.google.co.id/books?id=RnADwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=metode+penelitian+kuantitatif&hl=id&sa=X&ved=0ahUKEwiXuuDpxZLiAhXb7XMBHQtBBqcQ6AEIJTAA#v=onepage&q=metode%20penelitian%20kuantitatif&f=false, pada hari Sabtu, tanggal 11 Mei 2019, pukul 10.53 WIB.