

**PENGARUH PELAYANAN DAN LOKASI TERHADAP  
KEPUTUSAN PEMBELIAN TANAH KAVLING DALAM  
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

(Studi di Shahirah Property Bandar Lampung)

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Memenuhi Syarat – Syarat  
Guna Mendapatkan Gelar Sarjana S1 Ekonomi (SE)**

**Oleh:**

**YOSEP DEPTA ABELA**

**NPM: 1751040122**

**Jurusan : Manajemen Bisnis Syariah**

**Pembimbing I : Dr. Budimansyah, S. Th.I., M. Kom.I.**

**Pembimbing II : Yulistia Devi, S.E., M.S.AK.**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG  
1443 H / 2023**

## ABSTRAK

Ketika menjalankan bisnis khususnya jual beli tanah kavlingan sangat diperlukan kualitas pelayanan jasa yang baik untuk tetap dapat unggul bersaing supaya mempengaruhi keputusan pembelian sesuai dengan keinginan konsumen. Lokasi perusahaan harus strategis mudah dijangkau oleh konsumen atau dekat dengan khalayak ramai agar konsumen lebih mudah menjangkau dan mengetahui perusahaan agar konsumen lebih mudah dalam mengambil keputusan pembelian. Sehingga daya Tarik tanah sangat tinggi, hal ini sangat mempengaruhi dalam keputusan pembelian tanah kavlingan. Hubungan antar variabel X1 Semakin tinggi pelayanan yang diberikan maka semakin tinggi keputusan pembelian. X2 semakin baik lokasi perusahaan maka semakin tinggi keputusan pembelian. Tujuan penelitian ini adalah Untuk mengetahui pengaruh pelayanan dan lokasi secara simultan terhadap keputusan pembelian Tanah Kavling di Sahirah property.

Adapun pendekatan penelitian ini adalah Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan menggunakan data numeric dan menggunakan proses penelitian pada pengukuran hasil yang objektif menggunakan analisis statistik, yang fokusnya adalah pada data set dan melakukan generalisasi untuk menjelaskan fenomena khusus yang dialami oleh suatu populasi. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh kumpulan elemen yang menunjukkan ciri-ciri tertentu yang dapat digunakan untuk membuat kumpulan. Sedangkan untuk sampel dilakukan dengan teknik Accidental Sampling dengan menggunakan teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara, dan Kuisisioner.

Hasil uji penelitian ini menunjukkan bahwa lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian tanah kavling di Sahirah properti. Lokasi yang strategis Sahirah property memberikan kesan tersendiri bagi pembeli untuk membeli tanah kavling di Sahirah Property. Sahirah property yang mengutamakan penempatan lokasi yang baik akan memberikan dampak yang besar terhadap keputusan pembelian tanah kavling.

**Kata kunci :** *Kualitas Pelayanan, Lokasi, Keputusan Pembelian.*

## ***ABSTRACT***

inside running a business, especially the sale and purchase of plots of land, it is very necessary to have a good quality of service to remain competitive in order to influence purchasing decisions in accordance with the wishes of consumers. The location of the company must be strategically easy to reach by consumers or close to the general public so that consumers can more easily reach and know the company so that consumers are easier to make purchasing decisions. So that the attractiveness of the land is very high, this greatly affects the decision to purchase land plots. The relationship between X1 variables The higher the service provided, the higher the service provided, the higher the purchase decision. X2, the better the location of the company, the higher the purchase decision. The purpose of this study is to determine the effect of service and location simultaneously on the decision to purchase land plots in Sahirah property.

The research approach is the research approach used in this study is quantitative research using numerical data and using a research process on objective measurement of results using statistical analysis, which focuses on data sets and generalizations to explain special phenomena experienced by a population. The population in this study is the entire collection of elements that show certain characteristics that can be used to make a collection. While for the sample, the sample is carried out using the Accidental Sampling technique using data collection techniques, namely observation, interviews, and questionnaires.

The test results of this study indicate that the location has a positive and significant effect on the decision to purchase a plot of land in Sahirah property. Sahirah property's strategic location gives a distinct impression for buyers to buy plots of land at Sahirah Property. Sahirah property that prioritizes the placement of a good location will have a big impact on the decision to purchase a plot of land.

**Keywords:** *Service Quality, Location, Purchase Decision*



**KEMENTERIAN AGAMA  
UIN RADEN INTAN LAMPUNG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat : JL. Letkol. H. Endro Suratmin, Sukarame, Kota Bandar Lampung. 35131

---

**SURAT PERNYATAAN**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Yosep Depta Abela  
NPM : 1751040122  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Pengaruh Pelayanan Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Dalam Perspektif Ekonomi Islam ( Studi Shahirah Properti Bandar Lampung ) ,Adalah benar-benar merupakan hasil karya penyusun sendiri, bukan duplikasi ataupun saduran dari karya orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam *footnote* atau daftar pustaka. Apabila dilain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penyusun.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi

Bandar Lampung, 01 November 2022  
Penulis



Yosep Depta Abela  
NPM. 1751040122



**KEMENTERIAN AGAMA  
UIN RADEN INTAN LAMPUNG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

*Alamat: Jl. Let. H. Endro Suratmin I Bandar Lampung 35131, Telp.  
(0721) 703289*

**PERSETUJUAN**

**Judul Skripsi : Pengaruh Pelayanan Dan Lokasi Terhadap  
Keputusan Pembelian Tanah Kavling Dalam  
Perspektif Ekonomi Islam (Studi Shahirah  
Property)**

**Nama : Yosep Depta Abela  
NPM : 175104022  
Prodi : Manajemen Bisnis Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam**

**MENYETUJUI**

Untuk Dimunaqasyahkan dan Dipertahankan dalam  
Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Raden Intan Lampung

**Pembimbing I**

**Pembimbing II**

**Dr. Budimansyah, S.Th.I, M.Kom.I**

**Yulistia Devi, S.E., M.S.Ak**

**NIP. 197707252002121001**

**Mengetahui**

**Ketua Prodi Manajemen Bisnis Syariah**

**Dr. Ahmad Habibi, S.E., M.E**

**NIP. 197905142003121003**



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**UIN RADEN INTAN LAMPUNG**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jl.Letkol H. Endro Suratmin, Sukarame, Kota Bandar Lampung, 35131

**PENGESAHAN**

Skripsi dengan judul **“Pengaruh Pelayanan Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Tanah Kavling Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Shahirah Property)”** disusun oleh **Yosep Depta Abela, NPM: 1751040122, Program Studi Manajemen Bisnis Syariah**. Telah diujikan dalam sidang Munaqasyah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung pada Hari/Tanggal: **Jumat, 30 Desember 2022.**

**Tim Penguji**

**Ketua : Suhendar, S.E., M.S. Ak., Akt**

**Sekretaris : Taufiqur Rahman, S.E., M.I.E**

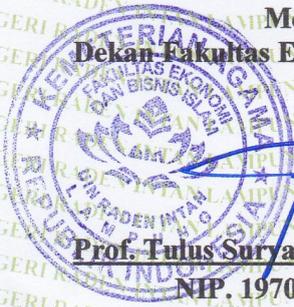
**Penguji I : Femei Purnamasari, S.E., M.Si**

**Penguji II : Dr. Budimansyah, S.Th.I, M.Kom.I**

**Penguji III : Yulistia Devi, S.E., M.S.Ak**

**Mengetahui**

**Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**



**Prof. Tulus Suryanto, S.E., M.M., Akt. CA**

**NIP. 197009262008011008**

## MOTTO

لَهُ مُعَقِّبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِّنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُم مِّن دُونِهِ مِن وَالٍ ﴿١١﴾

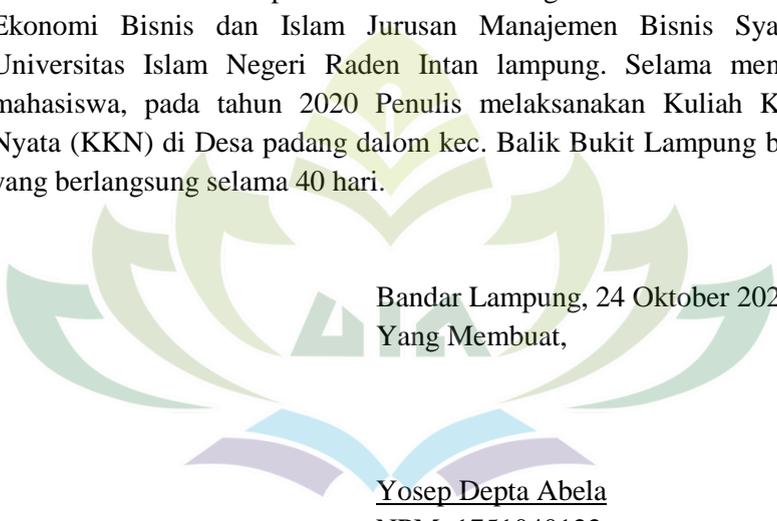
“Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap suatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya dan tidak ada pelindung bagi mereka selain Dia.” (Q.S. A-r-Rad : 11)



## RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama Yosep Depta Abela pada tanggal 05 september 1999 di Sebarus. Penulis merupakan putra pertama dari tiga bersaudara dari pasangan Bapak Apriatmi dan Ibu Sunarti

Penulis mengawali pendidikan di Sekolah Dasar (SD) Negeri 1 sebarus yang dimulai pada tahun 2005 sampai tahun 2011. Pada tahun 2011 sampai tahun 2014 penulis melanjutkan pendidikan ke Sekolah Menengah Pertama (SMP) Negeri 1 Liwa. Setelah itu penulis melanjutkan pendidikan jenjang selanjutnya, yaitu Sekolah Menengah Atas (SMA) Negeri 1 Liwa dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2017. Pada tahun 2017 penulis mendaftar sebagai mahasiswa Fakultas Ekonomi Bisnis dan Islam Jurusan Manajemen Bisnis Syariah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung. Selama menjadi mahasiswa, pada tahun 2020 Penulis melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa padang dalam kec. Balik Bukit Lampung barat yang berlangsung selama 40 hari.



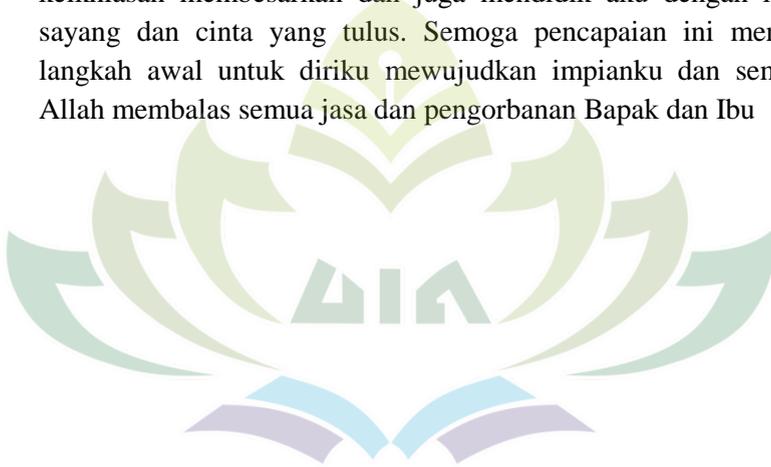
Bandar Lampung, 24 Oktober 2022  
Yang Membuat,

Yosep Depta Abela  
NPM. 1751040122

## PERSEMBAHAN

Rasa syukur saya ucapkan Alhamdulillahirabbil'alamin kepada Allah SWT, karena berkat-Nya saya mampu menyelesaikan skripsi ini dengan sebaik-baiknya. Karya kecil ini saya persembahkan untuk :

1. Kedua orang tua tercinta, Bapak Apriatmi dan Ibu Sunarti yang telah bersusah payah membesarkan, mendidik, dan membiayai selama menuntut ilmu. Terimakasih tiada terhingga atas dukungan, doa, dan segala kasih sayang yang diberikan kepada penulis. Semoga kita dikumpulkan bersama di Surga-Nya. Karya ini kupersembahkan untuk kalian atas jasa, pengorbanan, dan keikhlasan membesarkan dan juga mendidik aku dengan kasih sayang dan cinta yang tulus. Semoga pencapaian ini menjadi langkah awal untuk diriku mewujudkan impianku dan semoga Allah membalas semua jasa dan pengorbanan Bapak dan Ibu



## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrohmanirrohim*

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta karunia-Nya sehingga sampai saat ini penulis diberikan hidayah, rahmat, serta karunia-Nya dalam menyelesaikan Skripsi yang berjudul “Pengaruh Pelayanan Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Tanah Kavling Dalam Perspektif Ekonomi Islam”.

Dalam penyelesaian Skripsi ini penulis menyadari bahwa ini masih jauh dari kesempurnaan dan masih banyak kekurangan, maka dari itu kritik dan saran yang bersifat konstruktif dari semua pihak sangat penulis harapkan. didalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. Tulus Suyanto, M.M., Akt., C.A selaku dekan Dakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) UIN Raden Intan Lampung.
2. Dr. Ahmad Habibi, S.E.,M.E \_selaku Ketua Jurusan Manajemen Bisnis Syariah yang senantiasa membantu para mahasiswa.
3. Dr. Budimansyah, S. Th.I., M. Kom.I. Selaku Pembimbing satu yang telah banyak meluangkan waktu dan memberi arahan dalam membimbing serta motivasi sehingga skripsi ini dapat selesai.
4. Yulistia Devi, S.E., M.S.AK. Selaku Pembimbing dua yang telah banyak meluangkan waktu dan memberi arahan dalam membimbing serta motivasi sehingga skripsi ini dapat selesai.
5. Bapak Ibu Dosen serta civitas akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) UIN Raden Intan Lampung.
6. Teman seperjuangan khususnya kelas D Jurusan Manajemen Bisnis Syariah Angkatan 2017, semoga kita selalu diberi kesehatan sehingga bisa selalu menjaga silaturahmi yang baik.
7. Sahabat Lambe Turah Wahyudi, Hendi, Yoyok, Sahril, Ikhsan, Arip, Rizki,Yandi, Alzi, Fira, Tia, Supita, Winda, Tiara, Veny, Selvi, Weli yang telah menemani penulis dari awal kuliah hingga saat ini yang saling memberikan motivasi, berbagi suka duka dan

mengingatkan dalam kebaikan. Semoga ukhawah kita sampai ke Surga-Nya

Peneliti menyadari bahwa hasil Penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan hal tersebut dikarenakan adanya keterbatasan waktu, dan kemampuan yang peneliti miliki. Untuk itu para pembaca sekiranya dapat memberikan masukan dan saran-saran guna melengkapi hasil Penelitian ini. Peneliti berharap hasil Penelitian ini akan menjadi sumbangan yang berarti dalam mengembangkan ilmu pengetahuan. Khususnya ilmu-ilmu ke Islaman di abad modern.

Bandar Lampung, 06 Juli 2022  
Penulis

Yosep Depta Abela  
NPM :1751040122



## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	
<b>ABSTRAK</b> .....	ii
<b>SURAT PERNYATAAN</b> .....	iv
<b>SURAT PERSETUJUAN</b> .....	v
<b>PENGESAHAN</b> .....	vi
<b>MOTTO</b> .....	vii
<b>RIWAYAT HIDUP</b> .....	viii
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	ix
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	x
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xvi
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xvii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Penegasan Judul .....	1
B. Latar Belakang Masalah .....	2
C. Identifikasi Dan Batasan Masalah .....	18
D. Rumusan Masalah .....	18
E. Tujuan Penelitian .....	18
F. Manfaat Penelitian .....	19
G. Kajian Penelitian Terdahulu Yang Relevan .....	19
H. Sistematika Penulisan .....	20
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Mendefinisikan Manajemen Strategik .....	23
1. Definisi Manajemen Strategi .....	23
B. Pelayanan .....	32
1. Pengertian Pelayanan .....	32
2. Bentuk-Bentuk Pelayanan .....	32
3. Dasar-Dasar Pelayanan.....	33
4. Etika Dalam Pelayanan .....	35
5. Kualitas Pelayanan .....	39
6. Pelayanan Dalam Islam .....	40
C. Lokasi.....	41

1. Pengertian Lokasi .....	41
2. Faktor-Faktor Pemilihan Lokasi Usaha Jasa .....	43
3. Pentingnya lokasi yang strategis .....	43
4. Faktor yang mempengaruhi keputusan lokasi .....	46
D. Keputusan Pembelian.....	50
1. Pengertian Keputusan Pembelian .....	50
2. Proses-Proses Dalam Keputusan Pembelian .....	52
3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Konsumen Dalam Pengambilan Keputusan Pembelian.....	53
4. Faktor-faktor yang dipengaruhi konsumen dalam pengambilan keputusan pembelian.....	54
5. Indikator keputusan pembelian.....	55
E. Ekonomi Islam.....	56
1. Pengertian Ekonomi Islam .....	56
2. Dasar Hukum Ekonomi Islam .....	58
3. Tujuan Ekonomi Islam .....	60
4. Metodologi Ekonomi Islam.....	63
5. Karakteristik Ekonomi Islam.....	64
6. Prinsip-Prinsip Ekonomi Dalam Islam.....	66
F. Kerangka Pikiran .....	71
G. Pengajuan Hipotesis.....	73

### **BAB III DEFINISI OBJEK PENELITIAN**

A. Waktu dan Tempat .....	75
B. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....	75
1. Pendekatan Penelitian.....	75
2. Jenis Penelitian .....	75
C. Populasi Dan Sampel .....	76
1. Populasi .....	76
2. Sampel .....	76
D. Teknik pengumpulan data.....	77
1. Metode Observasi.....	77
2. Kuisisioner .....	78
3. Wawancara.....	78
E. Definisi Operasional Variabel.....	79

1. Variabel Bebas .....	79
2. Variabel Terikat.....	79
F. Instrumen Penelitian .....	81
G. Uji Instrumen Data.....	82
1. Uji Validitas .....	82
2. Uji Realibilitas.....	82
3. Uji Normalitas .....	83
H. Alat Uji Hipotesis .....	83
1. Analisis Regresi Linier Berganda.....	83
2. Koefisien Determinasi .....	84
3. Uji Signifikan Parsil .....	84
4. Uji Simultan .....	85

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

<b>A. Deskripsi Data.....</b>	<b>87</b>
1. Sejarah Sahirah Property.....	87
2. Visi Dan Misi Sahirah Propert .....	87
3. Deskripsi Responden.....	88
4. Deskripsi Jawaban Responden .....	90
5. Uji Validitas Dan Relibilitas .....	94
6. Uji Hipotesis.....	100
<b>B. Pembahasan Dan Analisis.....</b>	<b>104</b>
1. Pengaruh Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Tanah Kavling .....	104
2. Pengaruh Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian TanahKavling.....	104
3. Pengaruh Pelayanan dan LokasiTerhadap Keputusan Pembelian Tanah Kavling Di Sahirah Property .....	105
4. Pengaruh Pelayanan dan LokasiTerhadap Keputusan PembelianTanah Kavling Di Sahirah Property Dalam Perspektif Ekonomi Islam.....	105

**BAB V PENUTUP**

A. Simpulan ..... 111  
B. Rekomendasi..... 112  
**DAFTAR RUJUKAN ..... 113**  
**LAMPIRAN ..... 121**



## DAFTAR TABEL

### Tabel

- 1.1 Nama Property di Bandar Lampung
- 1.2 Data Penjualan Shahira Property Tahun 2020-2021
- 2.1 Pilihan Lokasi Tanah Kavling Serta Kelebihan Dan Kekurangan
- 3.1 Definisi Operasional
- 4.1 Responden Berdasarkan Usia
- 4.2 Responden Berdasarkan pekerjaan
- 4.3 Deskripsi responden berdasarkan variabel Pelayanan
- 4.4 Deskripsi responden berdasarkan variabel Lokasi
- 4.5 Deskripsi Jawaban Responden Berdasarkan Keputusan Pembelian Tanah Kavling
- 4.6 Uji Validitas Variable Pelayanan (X1)
- 4.7 Uji Validitas Variabel Lokasi ( X2)
- 4.8 Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian Tanah Kavling (Y)
- 4.9 Uji Realibilitas
- 4.10 Uji Normalitas
- 4.11 Uji Linier Berganda
- 4.12 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>)
- 4.13 Hasil Uji F (Simultan) ANNOVA<sup>a</sup>
- 4.14 Uji Coefficients<sup>a</sup>

## DAFTAR GAMBAR

### Gambar 1 Kerangka Pemikiran



# BAB 1

## PENDAHULUAN

### A. Penegasan Judul

Untuk mendapatkan pemahaman yang jelas dan pengertian dalam memenuhi arti judul yang di maksud oleh penulis, maka judul skripsi ini di jelaskan dengan lugas. Adapun judul skripsi adalah “ *Pengaruh Pelayanan dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Tanah Kavling dalam Perspektif Ekonomi Islam*” (*Study Pada Shahirah Property Bandar Lampung*). Untuk menghindari kesalah pahaman dan memahami maksud judul skripsi, terlebih dahulu diperlukan penegasan terhadap istilah-istilah yang terdapat dalam judul sebagai berikut :

1. **Pengaruh** adalah daya yang ada atau timbul dari sesuatu (orang beda) yang ikut membentuk watak kepercayaan atau perbuatan seseorang.<sup>1</sup>
2. **Pelayanan** adalah suatu usaha yang dilakukan untuk memberikan kemudahan terhadap orang lain atau pemakai jasa<sup>2</sup>.
3. **Lokasi** merupakan salah satu faktor dari situasional yang ikut berpengaruh pada keputusan pembelian, karena lokasi menjadi tempat produsen menyalurkan produknya kepada konsumen.<sup>3</sup>
4. **Keputusan pembelian** adalah peran seseorang dalam proses pengambilan keputusan pembelian produk perlu diketahui oleh marketing, karena diantara mereka ini

---

<sup>1</sup> Pusat Bahasa, *Departemen pendidikan nasional*, (Jakarta : balai pustaka, 1987) h. 849

<sup>2</sup> Fandy Tjiptono, *Manajemen jasa*, (Yogyakarta : Andi Offset, 2000), h. 20

<sup>3</sup> Rambat Lupiyowadi, *Manajemen Pemasaran Jasa, Teori dan praktek*. (Jakarta : Salemba 4, 2001), h. 76

terkadang justru menjadi faktor pendorong yang sangat kuat bagi pengambil keputusan pembelian<sup>4</sup>.

5. **Perpektif** adalah sudut pandang terhadap suatu masalah yang terjadi dan digunakan untuk melihat suatu fenomena<sup>5</sup>.
6. **Ekonomi Islam** adalah ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah ekonomi rakyat yang di ilhami oleh nilai – nilai islam. Kata islam setelah ekonomi dalam ungkapan ekonomi islam berfungsi sebagai identitas tanpa mempengaruhi makna atau definisi ekonomi itu sendiri.<sup>6</sup>

Berdasarkan penjelasan istilah-istilah diatas dan studi kasus yang dipilih, maka dapat ditegaskan apabila penelitian ini bermaksud untuk untuk mengetahui apakah pelayanan dan lokasi dapat berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada tanah kavling sesuai dengan perspektif Islam di shahirah proverty Bandar Lampung.

## **B. Latar Belakang Masalah**

Dunia bisnis modern menuntut peranan pemasaran yang dapat menunjang kemajuan usaha bisnis. Maju atau mundurnya suatu bisnis akan sangat ditentukan oleh keberhasilan kegiatan pemasaran bisnis tersebut, karena kegiatan pemasaran merupakan kegiatan bisnis yang berhubungan langsung dengan masyarakat luas (pelanggan). Pentingnya peranan pemasaran yang dimaksud bukan berarti mengesampingkan peranan bagian lain dalam bisnis, karena seluruh kegiatan merupakan satu kesatuan yang utuh dalam bisnis.

---

<sup>4</sup> Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen : Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*, (Bogor : Ghalia Indonesia, 2011), h. 357

<sup>5</sup> Inti Bintang Fortuna, “*Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) Merek Aqua Dalam Persepektif Ekonomi Islam*”, (Skripsi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung 2018), h. 3.

<sup>6</sup> Hendri Tanjung, *Ekonomi dan Keuangan Syariah*, (Jakarta : PT Elex Media Komputindo, 2020) h. 13

Persoalan Agraria adalah masalah yang memerlukan perhatian dan pengaturan yang khusus, jelas dan mungkin. Oleh karenanya dalam UUD 1945 Pasal 33 (3) menentukan sebagai berikut: “bumi, air dan kekayaan alam yang dikuasai oleh Negara dan digunakan sebesar-besarnya untuk kemakmuran rakyat”.<sup>7</sup> Ketentuan ini menjadi landasan bagi pemerintah Indonesia untuk membentuk berbagai peraturan perundang-undangan dibidang pertanahan atau agraria. Ketentuan Pasal 33 ayat (3) bersifat imperatif, yaitu berisi perintah kepada Negara agar bumi, air dan kekayaan alam yang terkandung di dalamnya, yang diletakkan dalam penguasaan Negara yang digunakan untuk mewujudkan kemakmuran bagi seluruh rakyat Indonesia.

Tujuan dari penguasaan oleh Negara atas bumi, air dan kekayaan alam yang terkandung di dalamnya adalah untuk mewujudkan sebesar-besarnya kemakmuran rakyat Indonesia.<sup>8</sup>

Tanah sebagai bagian permukaan bumi, memiliki arti yang sangat penting dalam kehidupan manusia, baik sebagai tempat atau ruang kehidupan dengan segala kegiatannya, sebagai sumber kehidupan, sebagai suatu bangsa tanah merupakan unsur wilayah dalam kepemilikan negara. Tanah bagi bangsa Indonesia memiliki hubungan abadi dan bersifat magis religius, yang harus dijaga, dikelola, dan dimanfaatkan dengan baik.

Merujuk perjalanan sejarah bangsa Indonesia tanah telah menjadi salah satu bagian dari pembangunan hukum yang menarik. Hal ini terutama karena sumber daya tanah langsung menyentuh kebutuhan hidup dan kehidupan manusia dalam segala lapisan masyarakat, baik sebagai individu, anggota masyarakat dan sebagai suatu bangsa.

Konsepsi agama Islam menyatakan bahwa tanah adalah unsur pembentuk utama manusia. Pada perkembangannya tanah

---

<sup>7</sup> Muhammad Bakri, *Hak Menguasai Tanah oleh Negara: Paradigma Baru untuk Reforma Agraria* (Malang: Universitas Brawijaya Press, 2011), h. 1.

<sup>8</sup> Urip Santoso, *Hukum Agrari: Kajian Komprehensif* (Cet; I, Jakarta: Kencana Prenada MediaGroup, 2012), h. 32 .

membiasa banyak fungsi dan kegunaannya baik itu fungsi sosial, ekonomi agama dan politik.<sup>9</sup>

Jual beli adalah salah satu akad yang sering digunakan dikehidupan sehari-hari untuk memenuhi kebutuhan hidup baik kebutuhan primer, sekunder maupun tersier. Jual beli dilakukan oleh penjual dan pembeli. Penjual menjual barang miliknya yang akan dibeli oleh pembeli dengan menggunakan alat tukar yang sesuai kesepakatan nilainya (uang, barang).

Produktifitas perdagangan berdasarkan sistem kapitalis dan sosialis lebih berasaskan materialis serta mengabaikan segi moral dan kepentingan manusia. Sehingga dalam sistem sosialis dan kapitalis menghalalkan semua cara untuk memperoleh keuntungan yang lebih baik, seperti monopoli, spekulasi dan eksploitasi serta praktek-praktek terlarang lainnya, di lain pihak, produktifitas jual beli menurut sistem perdagangan dalam Islam adalah usaha yang mengikuti ketentuan-ketentuan di dalamnya dengan menjaga nilai-nilai moral dan kemaslahatan.<sup>6</sup>

Prinsip Islam tentang pengaturan usaha ekonomi sangat ketat, seperti ketentuan melarang praktik penipuan, praktik eksploitasi dalam berbagai bentuk dan di berbagai bidang usaha, termasuk jual beli. Ketentuan ini dimaksudkan supaya perilaku ekonomi dalam berusaha bergerak dalam batas-batas yang di tentukan syari'at.

Setiap pihak akan merasakan ketentraman dalam berusaha dan menjamin kemaslahatan umum. Aturan-aturan Islam mengenai sistem ekonomi dalam hal ini jual beli sudah jelas. Islam mewajibkan agar umatnya selalu berpedoman pada ketentuan Islam yang benar dalam setiap kegiatan perekonomiannya agar tidak terjebak dalam kesalahan.

Kalangan ulama ushul fiqh menyepakati suatu kaidah bahwa pada dasarnya hukum segala sesuatu yang berhubungan dengan ibadah hukumnya adalah haram, kecuali terdapat dalil yang

---

<sup>9</sup> Sarkawi, *Hukum Pembebasan Tanah Hak Milik Adat untuk Pembangunan Kepentingan Umum* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014), h. 1.

memperbolehkan atau mewajibkannya. Sedangkan dasar segala sesuatu yang berhubungan dengan muamalat adalah boleh hingga terdapat dalil yang melarangnya.<sup>7</sup>

Berdasarkan Syari'at mengembangkan harta melalui cara-cara yang dihallowkan oleh Allah swt, sesuai dengan kaidah-kaidah dan ketentuan muamalah syar'iah, yang didasarkan pada hukum pokok (boleh dan halal dalam muamalat) dan menjahui segala yang dihallowkan oleh Allah swt.

Produktifitas perdagangan berdasarkan sistem kapitalis dan sosialis lebih materialis serta memiliki segi moral dan kepentingan manusia. Sehingga dalam sistem sosialis dan kapitalisasi semua cara untuk memperoleh keuntungan yang lebih baik, seperti monopoli, spekulasi dan eksploitasi serta praktek-praktek terlarang lainnya, produktifitas jual beli menurut sistem perdagangan dalam Islam adalah usaha yang mengikuti ketentuan-ketentuan di dalamnya dengan menjaga nilai-nilai moral dan kemaslahatan.<sup>10</sup>

Prinsip Islam tentang pengaturan usaha ekonomi sangat ketat, seperti ketentuan larangan praktik, praktik eksploitasi dalam berbagai bentuk dan bidang usaha, termasuk jual beli. Ketentuan ini menunjukkan perilaku ekonomi dalam berusaha dalam batas-batas yang ditentukan syari'at.<sup>11</sup>

Setiap pihak akan merasakan ketentraman dalam berusaha dan menjamin kemaslahatan umum. Aturan-aturan Islam mengenai sistem ekonomi dalam hal ini jual beli sudah jelas. Islam mewajibkan agar umatnya selalu berpedoman pada ketentuan Islam yang benar dalam setiap kegiatan perekonomiannya agar tidak terjebak dalam kesalahan.

Kalangan ulama ushul fiqh menyepakati suatu prinsip bahwa pada dasarnya segala sesuatu yang berhubungan dengan ibadah

---

<sup>10</sup> Ahmad bin 'Abdurrahman ad- Duwaisy, *Fatwa- fatwa jual beli oleh ulama- ulamaterkemuka* (Niaga Swadaya, 2004), h.3.

<sup>11</sup> M.Dawam Raharjo, *Etika Ekonomi dan Manajemen* (Yogyakarta: Tiara Wacana, 1999), h.19

hukumnya adalah haram, kecuali terdapat dalil yang mengizinkan atau mewajibkannya. Sedangkan dasar.

Dalam kehidupan sehari-hari, masyarakat memiliki kebutuhan yang harus terpenuhi seperti kebutuhan primer, sekunder, ataupun tersier. Tanah merupakan salah satu kebutuhan primer yang diperlukan bagi kehidupan dalam mencakupi segala kebutuhan. Salah satu yang menjadi tolak ukur kesejahteraan rakyat Indonesia yaitu semua masyarakat dapat memiliki tanah untuk memenuhi segala kebutuhannya seperti halnya dalam membangun rumah dan sandang pangan sehingga manusia dapat hidup dengan lebih sehat, aman, serasi dan teratur. Tanah yang merupakan salah satu kebutuhan pokok, menjadikan kebutuhan individu namun merupakan kebutuhan masyarakat secara menyeluruh. Akan tetapi yang terjadi di Indonesia sekarang ini, tidak semua masyarakat dapat menikmati dan memiliki rumah yang layak, sehat dan aman

Menurut Ketchen, 2009 menyatakan definisi manajemen strategi adalah analisis, keputusan dan aksi yang dilakukan perusahaan untuk menciptakan dan mempertahankan keunggulan kompetitif. Keputusan strategi dan keunggulan kompetitif tersebut nantinya dapat membuat perusahaan mengalahkan perusahaan lain dalam industri.<sup>12</sup>

Kualitas pelayanan adalah segala bentuk aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan guna memenuhi harapan konsumen. Kualitas pelayanan berkaitan erat dengan dengan kepuasan konsumen, karena kualitas pelayanan dapat memberikan keuntungan dan kerugian bagi produsen, interaksi pelayanan dan sumber daya manusia serta konsumen akan sangat menentukan keberhasilan dari manajemen perusahaan. Suatu cara pembisnis untuk tetap dapat unggul bersaing adalah memberikan jasa dengan kualitas yang lebih tinggi dari pesaingnya secara konsisten. tingkat

---

<sup>12</sup> Senja Nilasari, *Manajemen Strategi itu Gampang*, (Jakarta Timur : Dunia Cerdas, 2014), h.4

kepuasan pelanggan terhadap suatu barang atau jasa akan mencerminkan tingkat keberhasilan suatu perusahaan.<sup>13</sup>

Masalah-masalah yang dihadapi oleh kota-kota besar di Indonesia yaitu banyaknya jumlah penduduk dan seiring dengan pesatnya pembangunan milik pemerintah. Wilayah suatu kota yang tidak dapat bertambah luas dan sangat terbatas penyediaan lahannya, sangat berbanding terbalik dengan kebutuhan masyarakat akan perumahan yang sangat perlu diperhatikan oleh pemerintahan Indonesia. Untuk mengatasi masalah yang ada pemerintah perlu melakukan langkah-langkah konkret dengan menggandeng semua pihak baik dari pemerintahan maupun swasta terkait untuk mewujudkan perumahan bagi masyarakat.

Sesuai dengan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2016 tentang Penyelenggaraan Perumahan dan Kawasan Pemukiman dengan dukungan pemerintah melalui adanya KPR bersubsidi. KPR bersubsidi FLPP adalah program subsidi dari pemerintah yang diharapkan mampu membantu memberikan pembiayaan kepemilikan rumah kepada masyarakat.<sup>2</sup> Adanya subsidi KPR, pembangunan perumahan FLPP menjadi marak dewasa ini, developer-developer perumahan memulai dengan strategi yang dapat mendorong minat masyarakat.<sup>14</sup>

untuk membeli perumahan, baik untuk ditempati ataupun untuk berinvestasi. Kelompok yang menjadi sasaran subsidi pemerintah ini adalah keluarga atau perorangan dengan penghasilan tetap atau tidak tetap, belum memiliki rumah, belum pernah menerima subsidi perumahan dan termasuk masyarakat dengan penghasilan rendah sampai Rp. 3.500.000 per bulan. Syarat yang mudah tersebut diharapkan menjadi motivasi terhadap masyarakat agar menginginkan keinginan untuk memiliki rumah sendiri dan hidup mandiri.

---

<sup>13</sup> Syahrul Ari Sandi, Pengaruh Dimensi Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada J.CO Donuts And Coffee Di Bandar Lampung (*skripsi fakultas ekonomi dan bisnis universitas lampung2019*).h.4

<sup>14</sup> Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 14 Tahun 2016

Salah satu daerah yang menjadi pengembangan perumahan dan pembelian tanah kavling yang merupakan daerah padat penduduk dan daerah kawasan industri. Hal ini memberikan peluang yang sangat besar untuk mengembangkan perumahan FLPP. Dengan adanya peluang ini, menjadikan developer-developer perumahan untuk berlomba-lomba dalam menarik minat beli konsumen perumahan. Persaingan diantara developer menjadikan developer melakukan berbagai strategi dengan menerapkan Total Quality Management (TQM) yang merupakan sistem manajemen, sistem pelayanan, sistem kepuasan konsumen, sehingga perusahaannya tetap bertahan.

Lokasi merupakan salah satu faktor yang dipertimbangkan konsumen sebelum membeli. Konsumen atau tepatnya penghuni rumah berharap agar bisa merasakan kenyamanan lingkungan perumahan yang asri dan menawan, tidak hanya sekedar menikmati rumah sebagai tempat istirahat saja. Keberhasilan perusahaan dibidang pemasaran bukan hanya dapat dilihat dari pemilihan produk yang tepat, harga yang layak, saluran distribusi yang baik tetapi didukung pula dengan kegiatan promosi yang efektif. Untuk itu pengembang menggunakan promosi untuk memicu transaksi, mengkomunikasikan keunggulan – keunggulan dari produk agar dapat diketahui oleh konsumen dan bisa membuat konsumen tertarik sehingga kemudian mengambil keputusan untuk membeli produk tersebut. Disinilah perlunya mengadakan promosi yang terarah, karena dengan promosi diharapkan dapat memberikan pengaruh positif terhadap meningkatnya penjualan.<sup>15</sup>

Keputusan pembelian, Engel mengatakan bahwa proses pengambilan keputusan pembelian mengacu pada tindakan konsisten dan cara bijaksana yang dapat dengan cepat dilakukan untuk memenuhi kebutuhan. Pengambilan keputusan konsumen tentang apa yang akan dibeli, dimana akan dilakukan, kapan akan dilakukan dan bagaimana pembelian akan dilakukan.

---

<sup>15</sup> Heni Wijayanti, Pengaruh Lokasi, Harga, Kualitas Produk, Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Surodinawan Grandsite Pada PT. Dwi Mulya Jaya Mojokerto (*jurnal majalah ekonom,xx, No.1 2015*). h.16

Hubungan antar variabel X1 Semakin tinggi pelayanan yang diberikan maka semakin tinggi keputusan pembeluan. X2 semakin baik lokasi perusahaan maka semakin tinggi keputusan pembelian.

Dalam menajalankan bisnis khususnya jual beli tanah kavlingan sangat diperlukan kualitas pelayanan jasa yang baik untuk tetap dapat unggul bersaing supaya mempengaruhi keputusan pembelian sesuai dengan keinginan konsumen. Lokasi perusahaan harus strategis mudah dijangkau oleh konsumen atau dekat dengan khalayak ramai agar konsumen lebih mudah menjangkau dan mengetahui perusahaan agar konsumen lebih mudah dalam mengambil keputusan pembelian. Sehingga daya Tarik tanah sangat tinggi, hal ini sangat mempengaruhi dalam keputusan pembelian tanah kavlingan.

Sistem ekonomi Islam dibangun dari asumsi dasar bahwa karakteristkik sistem ekonomi lahir dan berkembang dari gagasan, nilai, ajaran moral dan kegiatan praktik bisnis lainnya yang dijalankan oleh umat muslim. Nilai-nilai agamis seperti ini dapat dijadikan dasar dan teori dan diterapkan oleh para pelaku bisnis.

Kegiatan bisnis yang bertentangan dengan ajaran-ajaran Islam dan prinsip-prinsip ekonomi Islam tidak dapat dijalankan oleh para pelaku bisnis muslim secara riil mendapatkan keuntungan.

Prinsip dasar yang dikembangkan dalam kegitan ekonomi Islam adalah kebolehan (halal) yang menghasilkan sebagai kebebasan berkontrak. Prinsip tersebut memberikan kebebasan pada setiap muslim untuk melakukan usaha dan kerja sama sepanjang tidak menimbulkan kerugian pada orang lain dan memberikan nilai keadilan. Perjanjian dalam Islam tidak hanya mencakup perjanjian yang bersifat keagamaan tetapi juga mencakup perjanjian modern yang dilakukan oleh kalangan muslim dan semua manusia.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> Amin, *Islamic Law Contemporary World* (Glasgow : Ruyston, 1985), hlm.

Sistem ekonomi Islam dibangun dari asumsi dasar bahwa karakteristik sistem ekonomi lahir dan berkembang dari gagasan, nilai, ajaran Islam dan kegiatan praktek bisnis yang dijalankan muslim awal sebagai suatu preseden. Nilai-nilai agamis dapat dijadikan dasar teori dan diterapkan kepada para pelaku bisnis dan objek usaha. Kegiatan bisnis yang bertentangan dengan ajaran-ajaran agama dan prinsip-prinsip ekonomi Islam tidak dapat dijalankan oleh para pelaku bisnis walaupun secara riil dapat memperoleh keuntungan.<sup>17</sup>

Perpindahan antara model kredit perumahan yang konvensional dengan model kredit rumah berdasarkan prinsip syariah memiliki perbedaan. Perbedaan model sistem pembiayaan perumahan tersebut, tentunya akan memberikan sistem pemahaman yang baru yang masuk dalam tata struktur sosial. Untuk menerapkan pola kredit pembelian tanah kavling untuk masyarakat, maka dilakukan cara-cara agar masyarakat paham tentang kredit tanah kavling yang berdasarkan prinsip syariah.

Kepemilikan tanah kavlingan merupakan pelayanan yang diberikan oleh bank untuk melayani nasabah agar mendapatkan kredit dalam pemberian kredit kepada nasabahnya.<sup>18</sup> KPR ini karena adanya kebutuhan yang tinggi dikalangan masyarakat untuk dapat memiliki rumah tanpa peningkatan daya beli di masyarakat. Kepemilikan tanah kavlingan dapat diartikan sebagai kredit yang diajukan oleh nasabah kepada pihak bank dimana kredit tersebut digunakan untuk membangun, merenovasi, atau memperluas tanah dengan cara pembayaran setiap bulan sesuai dengan waktu tertentu yang telah dilakukan oleh antara kedua belah pihak. pesta. Dalam perkembangan properti yang terus meningkat, banyak lembaga keuangan yang menyediakan pembiayaan seperti KPR salah satunya adalah BRI Syariah yang

---

<sup>17</sup> M. Umer Chapra, *Islam dan Tantangan Ekonomi*, a.b. Nurhadi Ihsan, Rifqi Amar SE, (Surabaya: Risalah Gusti, 1999), hlm. 21

<sup>18</sup> Ibrahim Bafadal, *Manajemen Perlengkapan Sekolah Teori dan Aplikasinya*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2004), hlm. 229.

melayani proses pembangunan maupun rumah serta pembangunan.<sup>19</sup>

Meskipun bank syariah terus mengembangkan perkembangannya, bukan berarti bank syariah tidak terlepas dari pengawasan. Seperti pengawasan dari Dewan Pengawas Syariah. Dewas Syariah Nasional, dan pemerintahan seperti Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.<sup>20</sup> Untuk itu, meskipun bank syariah itu adalah bank Islam atau bank yang dijalankan sesuai dengan prinsip syariah, tetapi bank syariah juga harus menemukan, terlebih dahulu pada pengembangan produk-produk yang ada, seperti pada produk tabungan, deposito, dan pembiayaan ataupun yang lainnya.

Secara konsep perbankan dan konvensional adalah sama-sama bekerja sebagai perantara keuangan sehingga banyak produk perbankan syariah yang masih sama dengan produk bank konvensional, dan secara struktural industri perbankan syariah dengan perbankan konvensional, pada bank syariah juga terdapat produk dana seperti tabungan depositor seperti wadiah dan mudharabah sedang pada produk kredit (loan) terdapat produk pembiayaan (finance) seperti murabahah, termasuk untuk pembiayaan KPR dan pembangunan properti.<sup>21</sup>

Kebutuhan akan pembiayaan rumah yang meringankan masyarakat tentu saja memberikan peluang tersendiri bagi bank sebagai penyedia dana. Sesuai dengan prinsip utama bank adalah sebagai penghimpun dan penyaluran dana. Namun yang telah dihimpun dari berbagai sumber, sebaiknya dialokasikan kepada usaha-usaha yang produktif, sehingga bank akan memperoleh keuntungan, menyatakan bahwa bagi masyarakat yang memiliki kemampuan dalam keuangan, membeli sebuah rumah secara tunai, suatu hal.9 bagi masyarakat yang memilih rumah secara kredit. Hal ini disebabkan pembayaran secara kredit dianggap lebih

---

<sup>19</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: dari Teori ke Praktik* Jakarta, Gema Insani, 2001, hlm. 25.

<sup>20</sup> Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah

<sup>21</sup> Sigit Triandaru, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain* (Jakarta: Salemba Empat, 2006). h.95

ringan dibandingkan pembayaran secara tunai, karena kondisi ekonomi yang berbeda-beda, karena itulah adanya produk KPR Syariah yang dapat membantu masyarakat yang membutuhkan rumah.

Namun untuk beberapa negara yang tingkat kepadatan penduduknya tinggi dan persebarannya tidak merata seperti Indonesia, masalah tempat tinggal masih menjadi polemik. Masih banyak penduduk Indonesia, baik di desa maupun di kota, yang hidup di tempat yang kurang sehat bahkan bisa dikatakan kurang layak untuk ditinggali. Masalah tempat tinggal yang dihadapi oleh penduduk yang tinggal di daerah pedesaan pada umumnya adalah kemampuan ekonominya serta kurangnya pendidikan dan pengetahuan tentang bagaimana membangun rumah yang sehat dan layak. Permasalahan yang dihadapi oleh penduduk di perkotaan adalah kekurangan lahan perumahan di kota yang mengakibatkan harga rumah atau tanah sangat tinggi dan sulit didapatkan, ditambah lagi dengan permasalahan seperti lemahnya tingkat ekonomi penduduk kota yang berpengaruh pada kemampuan untuk memiliki rumah.<sup>22</sup>

Saat ini pun dalam membeli tanah masyarakat tidak hanya melihat faktor harga saja namun mereka mulai mempertimbangkan faktor-faktor lain, seperti faktor lokasi, faktor bangunan, dan faktor lingkungan. Alasan masyarakat mempertimbangkan faktor harga karena hal tersebut berkaitan dengan pendapatan mereka. Bagi mereka yang memiliki pendapatan besar mungkin harga tidak akan menjadi masalah, tapi mereka lebih mempertimbangkan faktor lokasi dan kualitas produk dalam hal ini faktor bangunan. Dan untuk faktor lingkungan merupakan faktor tambahan yang tidak bisa diabaikan karena faktor ini merupakan salah satu faktor yang menentukan apakah pembangunan tersebut layak untuk dilakukan seperti

---

<sup>22</sup> Karsidi, "Analisis Permintaan dan Penawaran Rumah Sederhana Di Kota Semarang".

*Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Vol.1, No.7 (Juni 2002), h.13

keamanannya, kebersihannya, kelengkapannya fasilitas umum dan sebagainya.

Dengan melihat kondisi bidang ini mendorong produsen untuk memperbesar sayapnya di perumahan. Maka tidak mengherankan jika akhir-akhir ini bisnis di bisnis semakin marak, banyak perusahaan muncul dengan memberikan berbagai macam fasilitas dalam penjualan. Perkembangan bisnis semakin meningkat dewasa ini, tidak hanya perlu memperhatikan di kota-kota besar tetapi akan meluas di kota-kota kecil.

Sejalan dengan hal tersebut upaya pembangunan terus ditingkatkan dengan tetap memperhatikan syarat-syarat perumahan yang layak dan memenuhi standar kesehatan. Untuk menunjang keberhasilan usaha perusahaan maka perlu memperhatikan arti pemasaran

**Tabel 1.1**

**Nama Property Di Bandar Lampung**

NO	Nama Property Bandar Lampung	Lokasi Property
1	Griya Kaliamantan Exclusive	Suka Bumi
2	Cluster Bayur	Raja Basa
3	BI Property	Kemiling
4	Shahirah Property	Kedaton
5	Usup Property	Fajar Baru

*Sumber:shahirah property tahun 2021*

Shahirah property adalah perusahaan yang bergerak di bidang property. Shahirah property menjual tanah kavling dengan memakai system syariah yaitu dengan mentiadakan bunga pada setiap transaksi yang dilakukan, dan apabila jika ada konsumen yang membeli tanah kavling dengan mencicilnya jika disitu terjadi

penunggakan mereka tetap meniadakan bunga dengan ketentuan harus ada komunikasi sebelumnya antara perusahaan dan konsumen.

Berdasarkan tabel diatas dapat kita lihat beberapa nama bisnis property serta alamatnya. Berdasarkan hasil survey Shahirah property di gang sejahtera II, labuhan ratu kedaton bandar lampung dimana lokasinya dengan khalayak ramai dan mudah dijangkau oleh konsumen sehingga banyak yang mengetahuinya sama seperti Cluster Bayur yang ada dirajabasa lokasi lebih mudah dijangkau oleh konsumen dan lebih strategis karena dekat dengan jalan raya atau khalayak ramai. Penjelasan mengenai kepuasan pelanggan terdapat dalam Q.S An-Nisa' {4} : 29 :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ  
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ  
رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya :”Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.(Q.S An-Nisa' {4} : 29)<sup>23</sup>

Ayat diatas mengajarkan kita bahwa dalam memberikan layanan dari usaha yang dijalankan baik itu berupa barang atau jasa dan janganlah memberikan jasa yang buruk atau tidak berkualitas, melainkan yang berkualitas kepada orang lain.

<sup>23</sup> Departemen Agama RI. Al-Qur'an dan Terjemahannya, (Bandung : Diponogoro, 2005), h.65

**Tabel 1.2**  
**Data Penjualan Shahirah Property Tahun 2020-2021**

NO	Bulan/Tanggal	Jumlah Penjualan
1	Juni/2020	27 Blok
2	Juli/2020	19 Blok
3	Agustus/2020	17 Blok
4	September/2020	16 Blok
5	Oktober/2020	14 Blok
6	November/2020	12 Blok
7	Desember/2020	11 Blok
8	Januari/2021	14 Blok
9	Februari/2021	10 Blok
10	Maret/2021	7 Blok
11	April/2021	15 Blok
12	Mei/2021	11 Blok
13	Juni/2021	9 Blok
14	Juli/2021	6 Blok
15	Agustus/2021	4 Blok
16	September/2021	4 Blok
17	Oktober/2021	4 Blok
18	November/2021	3 Blok
19	Desember/2021	3 Blok

*Sumber : Shahirah Property tahun 2022*

Berdasarkan Hasil Wawancara dengan salah satu konsumen yaitu bapak wahyudi yaitu pada tanggal 15 april 2021 di Shahirah Property bandar lampung beliau berpendapat bahwa terkait dengan pelayanan yang diberikan oleh shahirah property bandar lampung sudah baik dan untuk lokasi shahirah property sendiri

pun sudah strategis. Namun, Bertolak Belakang Dengan Hasil Observasi yang peneliti lakukan dimana Menurut penjelasan dari salah satu marketing yang ada dishahirah property yaitu bapak azmi dan table diatas pada tahun 2021 penjualan tanah kavling di shahirah property bandar lampung menurun dibandingkan Tahun-Tahun sebelumnya.<sup>24</sup>

Dari data diatas dapat dijamin bahwa penjualan tanah kavling dishahirah property mengalami fluktuatif. Dengan penjualan yang fluktuatif dishahirah property selalu berusaha untuk memperbaiki sistem manajemennya secara terus menerus (terus menerus) agar dapat mencapai target penjualan dengan menerapkan TQM melalui proses memberikan pelayanan yang terbaik, kualitas produk yang terbaik dan memberikan kepuasan terhadap konsumen.

Total Quality Management atau yang selanjutnya disingkat dengan TQM sangat memiliki manfaat yang sangat penting, yaitu meningkatkan penjualan, meningkatkan laba serta meningkatkan daya saing perusahaan.<sup>25</sup> Perusahaan dapat dikatakan bermutu dalam konsep TQM apabila telah memenuhi spesifikasi yang telah ditetapkan. Secara operasional, mutu ditentukan oleh dua faktor. Pertama, spesifikasi yang telah ditentukan sebelumnya, yang disebut mutu sesungguhnya (quality in fact). Kedua, spesifikasi yang diharapkan oleh konsumen atau yang disebut mutu persepsi (mutu dalam persepsi).<sup>26</sup>

keberadaan TQM memberikan suatu makna dan standar mutu dalam perusahaan. Ia memberikan suatu filosofis perangkat alat untuk memperbaiki mutu.<sup>27</sup> Bagi setiap dunia bisnis properti

---

<sup>24</sup> Azmi, Wahyudi, Wawancara terkait Pelayanan Dan Lokasi Pada Tanggal 15 April 2021

<sup>25</sup> Fandy Tjiptono dan Anastasia Diana, *Total Quality Management*, Yogyakarta: Andi, 2003, h. 10.

<sup>26</sup> Kuat Ismanto, *Manajemen Syari'ah (Implementasi TQM dalam Lembaga Keuangan Syari'ah)*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009, h. 7.

<sup>27</sup> Edward Sallis, *Total Quality Management in Education*, (terj.) Ahmad Ali Riyadi, dkk., Yogyakarta: IRCiSoD, 2006, h. 33.

Dengan demikian, ketika menjalankan bisnis khususnya jual beli tanah kavlingan sangat diperlukan kualitas pelayanan yang baik serta dibutuhkan lokasi yang strategis. Sehingga daya Tarik tanah sangat tinggi dan mudahnya dijangkau oleh konsumen, hal ini sangat mempengaruhi dalam keputusan pembelian tanah kavlingan. Namun kenyataan dilapangan pelayanan yang diberikan kurang memuaskan disebabkan karena lokasi yang kurang strategis dan miss komunikasi antara konsumen dengan pihak property tersebut.

Khususnya tanah kavlingan adalah agenda utama dan meningkatkan mutu merupakan tugas yang paling penting. Di sinilah pentingnya TQM dalam peningkatan mutu dunia properti khususnya perumahan guna mengembangkan karena sekali para pengembang di kota-kota besar yang hanya mementingkan laba besar tanpa memperhatikan kelanjutan dari bisnis tersebut. Tentu hal ini sangat berdampak pada hasil kualitas perumahan, kualitas pelayanan, dan kepuasan konsumen.<sup>28</sup>

Lesly Munro Faure dan Malcolm Munro Faure sebagaimana dikutip Syafaruddin, berpendapat bahwa peran manajemen mutu terpadu atau TQM adalah memuaskan pelanggan internal maupun pelanggan eksternal melalui pencegahan serta mengurangi sebab-sebab kesalahan. TQM menawarkan tindakan personel yang benar-benar sejak pertama kali dengan cara yang benar dan berkelanjutan. hubungan antara TQM dengan penjualan adalah sangat erat dan berbanding lurus. Perusahaan yang mengimplementasikan konsep TQM dengan baik dan benar akan dapat meningkatkan penjualan dan laba perusahaan.<sup>29</sup>

Dari uraian di atas, peneliti merasa tertarik untuk melaksanakan penliaian dengan judul “ Pengaruh Pelayanan dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Tanah Kavling dalam

---

<sup>28</sup> Jerome S. Arcaro, *Quality in Education: An Implementation Handbook*, (terj.) Yosol Iriantara, *Pendidikan Berbasis Mutu: Prinsip-prinsip Perumusan dan Tata Langkah Penerapan*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2006, h. 15

<sup>29</sup> Syafaruddin, *Manajemen Mutu Terpadu dalam Pendidikan: Konsep, Strategi dan Aplikasi*, Jakarta: PT. Grasindo, 2002, h. 31.

## Perspektif Ekonomi Islam” (Study Pada Shahirah Property Bandar Lampung)”

### **C. Identifikasi dan Batasan Masalah**

Supaya penelitian ini tidak memberikan suatu pengertian dan pemahaman yang rancu, maka dalam penyusunan skripsi ini perlu adanya fokus penelitian. Agar tidak melebr permasalahannya maka penulis membatasi masalah yaitu Pengaruh pelayana dan lokasi terhadap keputusan pembelian tanah kavling Dalam Perspektif Ekonomi Islam. Batasan tempat : Pada shahirah property bandar lampung.

### **D. Rumusan masalah**

1. Apakah pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian tanah kavling di shahirah property ?
2. Apakah lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian tanah kavling di shahirah property ?
3. Apakah pelayanan dan lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian tanah kavling di shahirah property ?
4. Bagaimana pandangan bisnis islam terhadap keputusan pembelian terkait dengan pelayanan dan lokasi tanah kavling ?

### **E. Tujuan Penelitian**

Pada umumnya suatu penelitian bertujuan untuk menemukan, menguji dan mengembangkan suatu pengetahuan. Berdasarkan uraian rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pelayanan mempengaruhi keputusan pembelian tanah kavling di Shahirah property.
2. Untuk mengetahui Lokasi berpengaruh pada keputusan pembelian tanah kavling di Shahirah property.

3. Untuk mengetahui pengaruh pelayanan dan lokasi secara simultan terhadap keputusan pembelian Tanah Kavling di Shahirah property.
4. Untuk menjelaskan pandangan bisnis islam terhadap keputusan pembelian tanah kavling terkait dengan pelayanan dan lokasi

## **F. Manfaat Penelitian**

Penulis berharap penelitian ini dapat bermanfaat untuk penulis sendiri maupun orang lain, manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini diantara lain :

1. Secara teoritis
  - a. penelitian ini dapat memberikana sumbangan pemikiran yang bermanfaat bagi bidang keilmuan manajemen bisnis.
  - b. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi rujukan utnuk penelitian lanjutan, menjadi tambahan pembendaharaan bacaan, menambah pengetahuan mengenai konsep lokasi terhadap keputusan pembelian.
2. Manfaat Praktis
  - a. Mengembangkan kemampuan berfikir kritis dengan pola pikir yang dinamis kemudian menuangkan dalam bentuk karya ilmiah. Menjadi tolak ukur kemampuan penulis dalam menerapkan ilmu yang didapat selama perkulihan.
  - b. Hasil penelitian dapat menjadi bahan masukan dan pertimbangan bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

## **G. Kajian Penelitian Terdahulu Yang Relevan**

1. Heni wijayanti dengan judul “ pengaruh lokasi, harga, kualitas produk, dan promosi terhadap keputusan pembelian surodinawan gransite pada PT- Dwi Mulya Jaya Mojokerto”  
Persamaan : memiliki variabel  $X_2$  (lokasi) dan Y ( keputusan pembelian).

Perbedaan : tidak memiliki variabel  $X_1$  ( pelayanan).

Hasil : Lokasi memiliki pengaruh secara parsial terhadap keputusan pembelian, Hal ini bedasar nilai yang di peroleh  $t_{sig}$  sebesar 0,042 lebih kecil dan tingkat signifikan 0,05.

2. Maduretno Widowati, Agus budi purwanto dengan judul “ pengaruh kualitas pelayanan dan lokasi terhadap keputusan pembelian dengan Visual merchan dising sebagai variable moderating

Persamaan : memiliki variable X dan Y yang sama.

Perbedaan : Objek penelitiannya.

Hasil : Dari perihitungan dengan uji t statistik diperoleh nilai nilai yang signifikan, maka dapat dinyatakan kulitas pelayanan dan lokasi berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembelian.

3. Ferdy Zoel Kurniawan dengan judul “pengaruh harga, produk, lokasi dan pelayanan terhadap keputusan pembelian pada soto angkring MAS BOED special ayam kampung semarang”

Persamaan : memiliki variabel X dan Y yang sama.

Perbedaan : objek penelitiannya.

## H. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam karya ilmiah ini berisi tentang keseluruhan penelitian yang terdiri dari bagian awal, bagian isi dan bagian akhir penelitian. Untuk mempermudah pembahasan dan penulisan skripsi ini, terlebih dahulu penulisan uraikan sistematika penelitian yang terdiri dari:

1. Bagian Awal

Bagian awal usulan peneliti ini meliputi, halaman judul, abstrak, persetujuan, pengesahan, motto, persembahan, riwayat hidup, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar.

## 2. Bagian Inti

### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini berisi (1) penegasan judul, (2) latar belakang masalah, (3) identifikasi dan batasan masalah, (4) rumusan masalah, (5) tujuan penelitian, (6) manfaat penelitian, (7) kerangka berfikir, (8) kajian penelitian terdahulu yang relevan, (9) sistematika penulisan. Bab ini berisi hal yang melatar belakangi perlunya dilakukan penelitian. Hal ini tentunya dalam penelitian yang menjadi alasan sehingga perlu dilakukan penelitian tentang Pengembangan pada “Pengaruh Pelayanan dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Tanah Kavling dalam Perspektif Ekonomi Islam” (Study Pada Shahirah Property Bandar Lampung)”

### **BAB II LANDASAN TEORI DAN PENGAJUAN HIPOTESIS**

Bab ini menjelaskan tentang gambaran variabel penelitian dan pengajuan hipotesis. Bab ini berisi tentang pemaparan dan deskripsi dari beberapa konsep yang diterapkan dalam penelitian ini. Dalam penelitian ini bab ini memaparkan tentang kualitatif deskriptif “Pengaruh Pelayanan dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Tanah Kavling dalam Perspektif Ekonomi Islam” (Study Pada Shahirah Property Bandar Lampung)”

### **BAB III METODE PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan berisi tentang mendeskripsikan tentang metode yang digunakan dalam melakukan penelitian, pada bab ini tentunya mendeskripsikan tentang waktu dan tempat dilakukannya penelitian, jenis penelitian yang digunakan serta langkah-langkah peneliti mengumpulkan data yang digunakan dalam melakukan penelitian diantaranya; (1) waktu dan tempat penelitian, (2) pendekatan dan jenis penelitian, (3) populasi, sampel, teknik pengumpulan data, (4) definisi operasional variabel, (5) instrument

penelitian, (6) uji validitas dan reliabilitas data, (7) uji hipotesis.

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

Bagian ini berisi tentang deskripsi data serta pembahsan hasil penelitian, analisis dan bagian ini berisi tentang pemaparan dari hasil yang telah didapatkan saat melakukan penelitian; sehingga hasil penelitian ini dapat menjawab tujuan penelitian yang kita harapkan

#### **BAB V PENUTUP**

Pada bab ini berisi tentang kesimpulan dan rekomendasi penelitian;dimana kesimpulan akan menjawab semua tujuan penelitian.Bagian Akhir,Bagian akhir penelitian meliputi daftar pustaka dan lampiran.



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Setelah melakukan pembahasan dan penelitian terhadap data data yang diperoleh kesimpulan dari penelitian “Pengaruh Pelayanan Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Tanah Kavling Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi di Sahirah Property Lampung)” sebagai berikut:

1. Secara parsial variabel Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel keputusan pembelian tanah kavling. Jadi setiap kenaikan variabel pelayanan sebesar 1% maka keputusan pembelian tanah kavling meningkat sebesar 0,418.
2. Secara parsial variabel lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel keputusan pembelian tanah kavling. Jadi setiap kenaikan variabel lokasi sebesar 1% maka keputusan pembelian tanah kavling meningkat sebesar 0,291.
3. Pada penelitian ini Pelayanan Dan Lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian tanah kavling secara simultan (Bersama-sama).hal ini dapat ditunjukkan pada hasil uji simultan (uji F).
4. Dalam pandangan perspektif ekonomi islam tentang pelayanan dan lokasi terhadap keputusan pembelian tanah kavling di Sahirah property sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi islam yakni: tauhid, adil, kehendak bebas, dan Amanah. Dan jual beli tanah kavling Sahirah property menggunakan akad-akad sesuai dengan syariat islam yaitu: ijarah, wa'd, murabahah dan ishtishna. Sehingga dari variabel independent dalam perspektif ekonomi islam berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel independent.

## B. Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan diatas, peneliti menyampaikan saran-saran yang kiranya dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang terkait, Adapun saran sarab sebagai berikut;

1. bagi Sahirah property hendaknya untuk dapat meningkatkan pelayanan dan lokasi kepada pembelinya agar para pembeli tanah kavling lebih loyalitas dalam membeli tanah kavling di Sahirah property.
2. Bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensibagi yang ingin lebih mengembangkan penelitian.,



## DAFTAR RUJUKAN

- Ahmad Tjahjono, *Perpajakan Indonesia*, Jakarta : PT. Grafindo Persada, 2003
- Pusat Bahasa, *Departemen pendidikan nasional*, Jakarta : Balai pustaka, 1987
- M.Dawam Raharjo, *Etika Ekonomi dan Manajemen* Yogyakarta: Tiara Wacana, 1999
- Ahmad bin ‘Abdurrahman ad- Duwaisy, *Fatwa- fatwa jual beli oleh ulama- ulamaterkemuka* (Niaga Swadaya, 2004.
- Amin, *Islamic Law Contemporary World* Glasgow : Ruyston, 1985
- Arifudin. *Manajemen Strategik*, Purwokerto: CV Pena Persada, 2020
- Azmi, *Wahyudi, Wawancara terkait Pelayanan Dan Lokasi* Pada Tanggal 15 April 2021
- Barry Render, Jay Heizer, *Prinsip-Prinsip Manajemen Operasi*, Salemba Empat, Jakarta, 2001
- Boediono, *Pelayanan Prima Perpajakan*, Jakarta : Rineka Cipta, 2003
- Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahnya*, Jakarta : CV. Toha Putra, 1971
- Departemen Agama RI. Al-Qur’an dan Terjemahnya*, Bandung : Diponegoro, 2005
- Edward Sallis, *Total Quality Management in Education*, (terj.) Ahmad Ali Riyadi, dkk., Yogyakarta: IRCiSoD, 2006.
- Erwan Agus Purwanto dan Dyah Ratih Sulistyastuti. *Metode Penelitian Kuantitatif untuk Administrasi dan Masalah Masalah Sosial*. Yogyakarta: Gaya Media. 2007
- Fandy Tjiptono dan Anastasia Diana, *Total Quality Management*, Yogyakarta: Andi, 2003
- Fandy Tjiptono, *Manajemen jasa*, Yogyakarta : Andi Offset, 2000
- Febrianawati Yusup. *Uji Validitas dan Uji Reliabilitas Instrumen Penelitian Kuantitatif*. Jurnal Tarbiyah. Vol.07.No.01.2018

- Fred R.David, *Manajemen Strategik*, (Jakarta : Salemba Empat, 2015), h.3
- Grace Marleen Wariki, Lisbeth Mananeke, Hendra Tawas, *Pengaruh Bauran Promosi, Persepsi Harga Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Dan Kepuasan Konsumen Pada Perumahan Tamansari Metropolitan Manado*, Jurnal EMBA, Vol. 3, No. 2, Juni 2015: 1073- 1085.
- Hendri Tanjung, *Ekonomi dan Keuangan Syariah*, (Jakarta : PT Elex Media Komputindo, 2020
- Heni Wijayanti, Pengaruh Lokasi, Harga, Kualitas Produk, Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Rumah Surodinawan Grandsite Pada PT. Dwi Mulya Jaya Mojokerto *jurnal majalah ekonom,xx, No.1 2015*
- Hermawan Kartajaya, et.al., *Syariah Marketing*, Edisi 3 Bandung: PT. Mizan Pustaka, 200
- ibid*
- Ibnu Majah , *Sunan Ibnu Majah, Juz 2*, CD. Maktabah Kutubil Mutun, Seri 4
- Ibrahim Bafadal, *Manajemen Perlengkapan Sekolah Teori dan Aplikasinya*, Jakarta: Bumi Aksara, 2004
- Ika Yunia Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi *Prinsip Dasar Ekonomi Islam*.
- Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS, Edisi VI*, Semarang Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2013
- Inti Bintang Fortuna, “*Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) Merek Aqua Dalam Persepektif Ekonomi Islam*”, Skripsi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung 2018
- Jay Heizer, Barry Render , *Manajemen Operasi*, Salemba Empat, Jakarta, 2009

Jay Heizer, Barry Render, *Op.Cit.*

Jay Heizer, Barry Render, *Op.Cit.*

Jerome S. Arcaro, *Quality in Education: An Implementation Handbook*, (terj.) Yosol Iriantara, *Pendidikan Berbasis Mutu: Prinsip-prinsip Perumusan dan Tata Langkah Penerapan*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2006,

John M. Bryson, *Strategic Planning for Public and Nonprofit Organizations*, USA: Jossey Bass, 2004 (perencanaan strategis sebagai upaya disiplin untuk menghasilkan keputusan yang mendasar dan tindakan membentuk dan membimbing suatu organisasi apa, apa yang dilakukannya , mengapa hal itu dilakukan)

John M. Bryson, *Strategic Planning for Public and Nonprofit Organizations*, (USA: Jossey Bass, 2004), (perencanaan strategis sebagai upaya disiplin untuk menghasilkan keputusan yang mendasar dan tindakan membentuk dan membimbing suatu organisasi apa, apa yang dilakukannya , mengapa hal itu dilakukan)

Karsidi, “Analisis Permintaan dan Penawaran Rumah Sederhana Di Kota Semarang”.

Kasmir, *Manajemen perbankan*, Jakarta, PT Raja Grafindo Persada, 2010

Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta : kencana, 2005), Cet ke-2

Kuat Ismanto, *Manajemen Syari'ah (Implementasi TQM dalam Lembaga Keuangan Syari'ah)*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009

Liya Ermawati, Yulistia Devi Devi, and Naurah Nazhifah Arramadani, “Pengaruh Kualitas Audit Dan Komite Audit Terhadap Kualitas Pelaporan Keuangan Perusahaan Yang Terdaftar Di Jakarta Islamic Index (JII),” *Jurnal Akuntansi dan Keuangan* 11, no. 1 (March 31, 2020): 92, <https://doi.org/10.36448/jak.v11i1.1406>.

- M. Taufiq Amir, *Manajemen Ritel*, PPM, Jakarta, 2004
- M. Umer Chapra, *Islam dan Tantangan Ekonomi*, a.b. Nurhadi Ihsan, Rifqi Amar SE, Surabaya: Risalah Gusti, 1999
- Mudiar Achmad, *Etika Dalam Islam*, (Semarang : Ikhlas, 2005), Cet. Ke-1,
- Muhammad Bakri, *Hak Menguasai Tanah oleh Negara: Paradigma Baru untuk Reforma Agraria* Malang: Universitas Brawijaya Press, 2011
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: dari Teori ke Praktik* Jakarta, Gema Insani, 2001
- Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam : Pendekatan Kuantitatif (Dilengkapi Dengan Contoh-Contoh Aplikasi : Proposal Penelitian Dan Lapangannya)*, Depok : Rajawali Press, 2008
- Muhammad, *Pengantar Akutansi Syariah*, (Jakarta : PT. Gramedia Pustaka, 1999), Cet. Ke-1,
- Mustafa Edwin Nasution dkk, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, Jakarta: Kencana, 2006
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 14 Tahun 2016
- Rachmat. "Manajemen Straegik", Bandung: CV Pustaka Setia, 2014
- Rambat Lupiyowadi, *Manajemen Pemasaran Jasa, Teori dan praktek*. Jakarta : Salemba 4, 2001
- Sarkawi, *Hukum Pembebasan Tanah Hak Milik Adat untuk Pembangunan Kepentingan Umum* Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014.
- Senja Nilasari, *Manajemen Strategi itu Gampang*, Jakarta Timur : Dunia Cerdas, 2014
- Sigit Triandaru, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain* Jakarta: Salemba Empat, 2006
- Stephen G. Haines, *The System Thinking Approach to Strategic Planning and Management*, (London: St. Lucie Press, 2000),

(Perencanaan strategis adalah intervensi organisasi besar untuk mengembangkan visi dan nilai-nilai masa depan anda, budaya, dan strategi bisnis yang diperlukan untuk diterapkan dan mendapatkan anda berhasil di sana)

- Suad Husnan, Suwarsono Muhammad, *Studi Kelayakan Proyek*, Unit Penerbit dan Percetakan, Yogyakarta, 2000.
- Sugiyono. *Statistika Untuk Penelitian*, (Bandung : Alfabeta, 2009), h. 64
- Sugiyono. *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. (Bandung : Alfabeta.2013). h.25
- Suharsini Arikunto. *Prosedur penelitian : Suatu Pendekatan (edisi Revisi)*. (Jakarta: PT. Rineka Cipta.2010).
- Sumar'ni, *Ekonomi Islam Sebuah Pendekatan Ekonomi Mikro Perspektif Islam*.  
Sumar'ni, *Ekonomi Islam Sebuah Pendekatan Ekonomi Mikro Perspektif Islam Yogyakarta : Graha ilmu*, 2013
- Sumar'ni, *Ekonomi Islam Sebuah Pendekatan Ekonomi Mikro Perspektif Islam Yogyakarta : Graha ilmu*, 2013
- Syafaruddin, *Manajemen Mutu Terpadu dalam Pendidikan: Konsep, Strategi dan Aplikasi*, Jakarta: PT. Grasindo, 2002
- Syaharul Ari Sandi, *Pengaruh Dimensi Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada J.CO Donuts And Coffee Di Bandar Lampung skripsi fakultas ekonomi dan bisnis universitas lampung 2019*
- Syed Nawab Haider Naqvi, *Menggagas Ilmu Ekonomi Islam*, terj. M. Saiful Anam dan Muhammad Ufuqul Mubin, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009
- T. Hani Handoko, *Manajemen Edisi 2*, Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2003
- Tim Penyusun, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta : Balai Pustaka, 1990

- Ujang Sumarwan, *Perilaku Konsumen : Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*, Bogor : Ghalia Indonesia, 2011
- Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah
- Urip Santoso, *Hukum Agrari: Kajian Komprehensif* , Cet; I, Jakarta: Kencana Prenada MediaGroup, 2012
- Yulistia Devi, *Analisi Pengaruh Time To Maturity, Yield To Maturity, Dan Coupon, Terhadap Fair Price Sukuk Pada Pasar Modal Syariah Indonesia*, Jurnal Akutansi Dan Pajak, 23.(01)
- Yulistia Devi, Dkk. *Pengaruh Kualitas Audit Dan Komite Audit Terhadap Kualitas Pelaporan Keuangan Perusahaan Yang Terdaftar Di Jakarta Islamic Index (JII)*. Vol.11. No.1, Maret 2020
- Yulistia Devi, *Pengaruh Flypaper Effect Pada Dana Alokasi Umum Dan Pendapatan Asli Daerah Terhadap Belanja Daerah Terhadap Belanja Provinsi Lampung Tahun 2016-2019 Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, ISSN. 2528-5610. h. 187-208
- Syofian Siregar, *Suastistik Deskriptif untuk Penelitian*, Rajawali Pers, Jakarta, 2012
- Iqbal Hasan, *analisis Data Penelitian dengan Statistik*, Bumi Aksara, Jakarta : 2004
- Cholid Narkoba, Abu Achmadi, *Metodelogi Penelitian*, PT. Bumi Aksara, Jakarta, 2012,
- Ika Yunia Fauzi dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al-Syari'ah*.  
*Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Vol.1, No.7 Juni 2002