

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
MINAT MASYARAKAT TERHADAP INVESTASI  
RUMAH KOS DI DESA SAWANGAN  
KECAMATAN PURWOKERTO TIMUR**



**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

**SHELVIANA APRILLIANI NURJANAH  
NIM. 1817201038**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN ISLAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI  
PURWOKERTO**

**2022**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Shelviana Aprilliani Nurjanah  
NIM : 1817201038  
Jenjang : S. 1  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi dan Keuangan Syariah  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi  
Minat Masyarakat Terhadap Investasi Rumah  
Kos Di Desa Sawangan Purwokerto Timur.

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 28 September 2022

Saya yang menyatakan,



Shelviana Aprilliani Nurjanah

NIM. 1817201038



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126  
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

**LEMBAR PENGESAHAN**

Skripsi Berjudul

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT  
MASYARAKAT TERHADAP INVESTASI RUMAH KOS  
DI DESA SAWANGAN KECAMATAN PURWOKERTO TIMUR**

Yang disusun oleh Saudara **Shelviana Aprilliani Nurjanah NIM 1817201038** Program Studi **Ekonomi Syariah** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Rabu** tanggal **05 Oktober 2022** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

Yoiz Shofwa Shafrani, SP., M.Si.  
NIP. 19781231-200801 2 027

Sekretaris Sidang/Penguji

Sarpini, M.E.Sy.  
NIP. 19870404 201801 2 001

Pembimbing/Penguji

Akhris Fuadatis S, S.E., M.Si  
NIDN. 2009039301

Purwokerto, 10 Oktober 2022

Mengetahui/Mengesahkan

Dekan



**Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.**

NIP. 19730921 200212 1 004

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth: Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto  
di Purwokerto

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudari Shelviana Aprilliani Nurjanah yang berjudul:

**Analisis Faktor–Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Terhadap  
Investasi Rumah Kos di Desa Sawangan Purwokerto Timur**

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Ekonomi Syariah (S.E).

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Purwokerto, 28 September 2022

Pembimbing,



**Akhris Fuadatis Solikha, S.E., M.Si.**

NIDN. 2009039301

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
MINAT MASYARAKAT TERHADAP INVESTASI  
RUMAH KOS DI DESA SAWANGAN  
KECAMATAN PURWOKERTO TIMUR**

Oleh : Shelviana Aprilliani Nurjanah

NIM. 1817201038

E-mail: [shelviana2019@gmail.com](mailto:shelviana2019@gmail.com)

Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Saifuddin Zuhri (UIN SAIZU) Purwokerto

**Abstrak**

Minat merupakan faktor yang sangat penting dalam membuka sebuah unit usaha baru. Minat adalah ketertarikan seseorang untuk menciptakan suatu usaha dengan melihat peluang yang ada disekitar dan berani mengambil risiko yang kemungkinan terjadi dalam menjalankan usaha. Adanya minat itu karena kesadaran akan suatu objek dan timbulah sebuah minat. Seperti yang terjadi pada masyarakat yang berada di desa Sawangan, adanya kemauan suatu minat untuk investasi usaha rumah kos. Seseorang yang memiliki minat kepada suatu objek akan terlihat pada tingkah laku yang menunjukkan dorongan untuk sebuah keinginannya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (a) Faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat investasi rumah kos di Desa Sawangan (b) Tinjauan ekonomi syariah terhadap investasi rumah kos. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Metode penelitian yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sumber data menggunakan teknik wawancara kepada 10 informan. Sedangkan teknik analisis data yang digunakan terdiri atas tiga tahap aktivitas yaitu reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan. Uji Keabsahan data yang digunakan dalam penelitian adalah triangulasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap investasi rumah kos adalah sebagai berikut (a) faktor internal minat terdiri dari perhatian, keingintahuan, motivasi, dan kebutuhan. (b) faktor eksternal minat terdiri dari keluarga dan lingkungan. (c) faktor daya tarik investasi terdiri dari lokasi dan pengembalian modal (d) faktor pendorong investasi terdiri dari teknologi, fasilitas, persaingan, dan peluang yang mempengaruhi minat investasi rumah kos desa sawangan. Tinjauan ekonomi syariah terhadap investasi rumah kos menggunakan Akad Ijarah diawali berdasarkan kesepakatan perjanjian yaitu suka sama suka antara kedua belah pihak.

***Kata Kunci:*** Minat, Investasi, Rumah Kos

**ANALYSIS OF AFFECTING FACTORS  
COMMUNITY INTEREST IN INVESTMENT  
BOARDING HOUSE IN SAWANGAN VILLAGE  
EAST PURWOKERTO DISTRICT**

By: Shelviana Aprilliani Nurjanah  
NIM. 1817201038

Email: [shelviana2019@gmail.com](mailto:shelviana2019@gmail.com)

Sharia Economics Study Program, Faculty of Islamic Economics and Business  
Saifuddin Zuhri State Islamic University (UIN SAIZU) Purwokerto

**Abstract**

Interest is a very important factor in opening a new business unit. Interest is someone's interest in creating a business by seeing the opportunities that are around and daring to take risks that may occur in running a business. The existence of interest is due to awareness of an object and an interest arises. As happened in the community in Sawangan village, there is a willingness to invest in a boarding house business. Someone who has an interest in an object will be seen in behavior that shows the urge for a desire.

This study aims to determine: (a) the factors that influence public interest in investing in boarding houses in Sawangan Village (b) Sharia economic review of boarding house investment. This research is a descriptive research with a qualitative approach. The research method used is observation, interviews, and documentation. Sources of data using interview techniques to 10 informants. While the data analysis technique used consists of three stages of activity, namely data reduction, data presentation, and conclusions. The validity test data used in this research is triangulation.

The results of this study indicate the factors that influence public interest in boarding house investment are as follows (a) internal factors of interest consist of attention, curiosity, motivation, and needs. (b) external factors of interest consist of family and environment. (c) investment attractiveness factors consist of location and capital (d) driving factors consist of technology, facilities, competition, and opportunities that affect investment interest in Sawangan village boarding houses. The sharia economic review of boarding house investment using the Ijarah Agreement begins based on an agreement that is consensual between the two parties.

***Keyword:*** *Interest, Investment, Boarding House*

## **MOTTO**

Maka sesungguhnya beserta kesulitan ada kemudahan.  
Maka apabila engkau telah selesai (dari segala urusan),  
tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain)."

(QS. Al- Insyirah: 5 & 7)



## PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata yang dipakai dalam penelitian skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI. Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

### 1. Konsonan tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba'	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	Ša	Š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	<u>H</u>	<u>H</u>	ha (dengan garis di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	ze (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	<u>Sad</u>	<u>S</u>	es (dengan garis di bawah)
ض	<u>D'ad</u>	<u>D</u>	de (dengan garis dibawah)
ط	<u>Ta</u>	<u>T</u>	te (dengan garis di bawah)
ظ	<u>Za</u>	Z	zet (dengan garis di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka

ل	Lam	L	'el
م	Mim	M	'em
ن	Nun	N	'en
و	Waw	W	W
ه	ha'	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

**2. Konsonan rangkap karena syaddah ditulis rangkap**

عدة	Ditulis	'iddah
-----	---------	--------

**3. Ta' marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h**

حكمة	ditulis	<i>ḥikmah</i>
جزية	ditulis	<i>Jizyah</i>

(Ketentuan ini tidak diperlakukan pada kata-kata arab yang sudah terserap ke dalam Bahasa Indonesia, seperti zakat, salat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

- a. Bila diikuti dengan kata sandang "al " serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرامة الاولياء	ditulis	<i>karamah al-auliya'</i>
----------------	---------	---------------------------

- b. Bila ta' marbutah hidup atau dengan harakat, *fathah* atau *kasrah* atau *dammah* ditulis dengan t.

زكاة الفطر	ditulis	<i>zakat al-fiṭr</i>
------------	---------	----------------------

**4. Vokal pendek**

َ	<i>Fathah</i>	Ditulis	A
ِ	<i>Kasrah</i>	Ditulis	I
ُ	<i>Dammah</i>	Ditulis	U

**5. Vokal panjang**

1.	Fathah + alif	Ditulis	<i>ā</i>
	جاهلية	Ditulis	<i>ḡahiliyyah</i>
2.	Fathah + ya' mati	Ditulis	<i>ā</i>

	تنسي	Ditulis	<i>tansāy</i>
3.	Kasrah + ya' mati	Ditulis	<i>ī</i>
	كريم	Ditulis	<i>karīm</i>
4.	Dammah + wawu mati	Ditulis	<i>ū</i>
	فروض	Ditulis	<i>furūḍ</i>

### 6. Vokal rangkap

1.	Fathah + ya' mati	Ditulis	Ai
	بينكم	Ditulis	Bainakum
2.	Fathah + wawu mati	Ditulis	Au
	قول	Ditulis	Qaul

### 7. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata yang dipisah apostrof

	أنتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
	أعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>
	لئن شكرتم	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

### 8. Kata sandang alif + lam

a. Bila diikuti huruf *qomariyyah*

القياس	ditulis	<i>al-Qiyas</i>
القرآن	ditulis	<i>al-Qur'ān</i>

b. Bila diikuti huruf *syamsiyah* diikuti dengan menggunakan harus *syamsiyah* yang mengikutinya, serta menggunakan huruf *l* (el)-nya.

السماء	ditulis	<i>as-Samā'</i>
الشمس	ditulis	<i>asy-Syams</i>

### 9. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

ذوى الفروض	ditulis	<i>zawī al-furuḍ</i>
اهل السنة	ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa syukur kepada Allah SWT berikan, karya skripsi ini saya persembahkan kepada:.

1. Allah SWT yang telah memberikan hidayah, kesempatan, untuk belajar, senantiasa meridhoi dan mempermudah dalam segala urusan
2. Kedua orang tua saya, Bapak Joelianto dan Ibu Sunengsih saya yang telah selalu mendoakan, memotivasi dan memberikan semangat tanpa henti kepada saya, hingga saat ini dapat menempuh pendidikan perguruan tinggi
3. Ibu Akhris Fuadatis Solikha S.E., M.Si. yang telah bersedia menjadi dosen pembimbing dengan sangat baik, selalu memberi masukan dan arahan sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini. Saya ucapkan terimakasih atas ilmu, motivasi, dan nasehat yang telah diberikan.
4. Keluarga besar saya yang selalu memberikan dukungan, motivasi serta doa
5. Serta sahabat-sahabat seperjuanganku : Uly Purbandani, Anisa Putri Amalia, Kholifatun Anisa, dan Eka Nuraini yang selalu memberikan dukungan semangat dalam belajar di kampus. Terimakasih atas kebersamaan dan kenangannya
6. Terimakasih juga disampaikan kepada semua pihak yang telah membantu saya dalam penyelesaian skripsi ini.

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan kemudahan kepada saya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul **“Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Terhadap Investasi Rumah Kos di Desa Sawangan Purwokerto Timur”**. Skripsi ini diajukan guna melengkapi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) di UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto

Dalam proses penyusunan Skripsi ini, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dan memberi dukungannya selama pembuatan Skripsi, karena bantuan dan dukungan dari banyak pihak penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini. Oleh karena itu, penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. K.H. Moh. Roqib, M.Ag., Rektor UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr. Fauzi, M.Ag., Wakil Rektor I UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag., Wakil Rektor II UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Dr. H. Sulkhan Chakim, M.M., Wakil Rektor III UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I., Ketua Jurusan Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto
7. Mahardika Cipta Raharja, S.E., M.Si., Sekertaris Jurusan Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto
8. Akhris Fuadatis, S.E., M.Si., selaku pembimbing peneliti dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Terimakasih atas segala bimbingan, arahan, masukan, motivasi serta kesabarannya demi terselesaikannya

penyusunan skripsi ini. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan perlindungan dan membalas semua kebaikan Ibu, Amin

9. Segenap Dosen dan Staff Administrasi UIN Prof. K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto.
10. Kedua orang tua tercinta (Bapak Joelianto dan Ibu Sunengsih) yang tiada hentinya selalu mendoakan dan memberikan semangat untuk kesuksesan penulis. Jasanya tidak dapat dibalas dengan apapun, semoga Bapak dan Ibu selalu sehat dan senantiasa dalam lindungan Allah SWT
11. Untuk sahabatku (Ully Purbandani, Anisa Putri Amalia, Kholifatun Anisa, dan Eka Nuraini) terimakasih atas segala kenangan dan tawa yang telah mewarnai disaat waktu perkuliahan. Semoga kita semua dapat bertemu kembali dalam keadaan yang baik dan sukses di masa depan.
12. Teman-teman Ekonomi Syariah A angkatan 2018 yang telah memberikan kenangan dan cerita. Semoga kalian dipermudah dalam segala hal.
13. Para pemilik kos di desa Sawangan yang telah membantu dan mempermudah penulis dalam proses penyelesaian skripsi
14. Terimakasih juga kepada semua pihak yang telah membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini.

Tiada kata yang dapat penulis ungkapkan untuk menyampaikan rasa terimakasih melainkan hanya untaian doa, semoga segala bantuan yang telah diberikan kepada peneliti kelak mendapat balasan dan imbalan dari Allah SWT. Harapannya semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan

Purwokerto, 28 September 2022

Saya yang menyatakan,



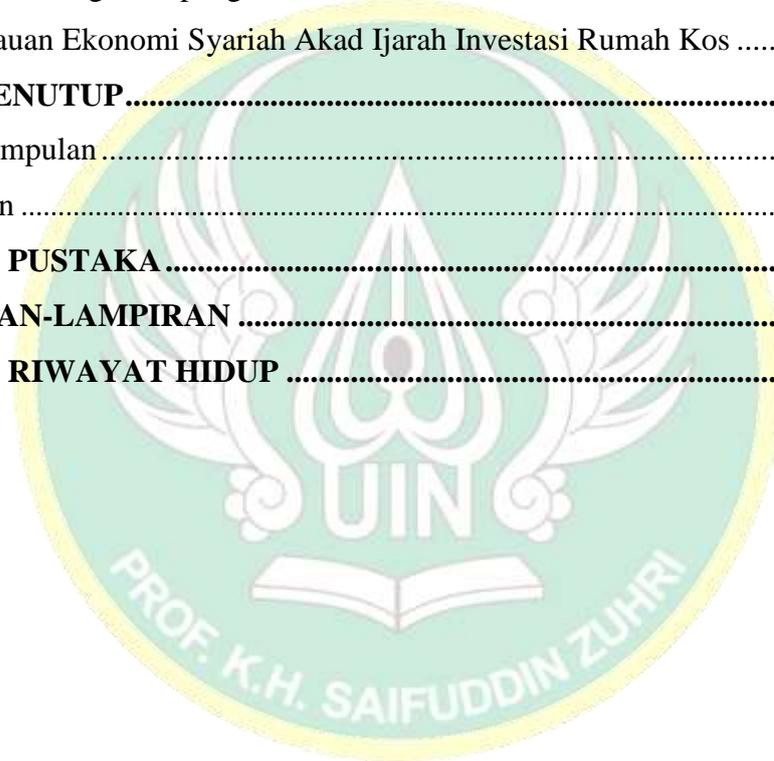
Shelviana Aprilliani Nurjanah

1817201038

## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN KEASLIAN.....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN. ....</b>	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS PEMBIMBING.....</b>	<b>iii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>v</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>vi</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA .....</b>	<b>vii</b>
<b>PERSEMBAHAN.....</b>	<b>x</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Definisi Operasional .....	8
C. Rumusan Masalah.....	9
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	9
E. Kajian Pustaka .....	10
F. Sistematika Pembahasan .....	15
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>18</b>
A. Minat.....	17
B. Masyarakat.....	19
C. Investasi .....	20
D. Jasa Rumah Kos .....	24
E. Landasan Teologis .....	28
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>32</b>
A. Jenis Penelitian .....	32
B. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	32
C. Sumber Data .....	33

D. Teknik Pengumpulan Data .....	33
E. Teknik Pengambilan Sampel .....	34
F. Teknik Analisis Data.....	35
G. Uji Keabsahan Data.....	36
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>37</b>
A. Gambaran Umum Desa Sawangan .....	37
B. Karakteristik Narasumber Pemilik Investasi Rumah Kos .....	40
C. Faktor Yang Mempengaruhi Minat Investasi Rumah Kos .....	41
D. Faktor Yang Mempengaruhi Investasi Rumah Kos .....	50
E. Tinjauan Ekonomi Syariah Akad Ijarah Investasi Rumah Kos .....	58
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>61</b>
A. Kesimpulan .....	61
B. Saran .....	63
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>64</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN .....</b>	<b>67</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>119</b>



## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Tabel Perkembangan Urbanisasi.....	2
Tabel 1.1. Penelitian Terdahulu .....	12
Tabel 2.1. Perbedaan Rumah Kos dan Kontrakan .....	27
Tabel 3.1. Tabel Informan Pemilik Kos.....	35
Tabel 4.1. Pekerjaan Informan Rumah Kos Desa Sawangan.....	40
Tabel 4.2. Jawaban Responden Kegunaan Investasi Rumah Kos.....	45
Tabel 4.3. Jawaban Responden Sifat Investasi Rumah Kos .....	46



## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Transkrip Wawancara
- Lampiran 2. Dokumentasi kegiatan penelitian
- Lampiran 3. Surat usulan menjadi pembimbing skripsi
- Lampiran 4. Surat Pernyataan kesediaan menjadi pembimbing skripsi
- Lampiran 5. Surat keterangan lulus seminar proposal skripsi
- Lampiran 6. Surat keterangan lulus ujian komprehensif
- Lampiran 7. Kartu bimbingan skripsi
- Lampiran 8. Surat rekomendasi ujian munaqasyah
- Lampiran 9. Sertifikat BTA dan PPI
- Lampiran 10. Sertifikat PBM
- Lampiran 11. Sertifikat PPL
- Lampiran 12. Sertifikat KKN
- Lampiran 13. Daftar Riwayat Hidup



## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Pertumbuhan penduduk yang semakin bertambah menyebabkan terjadinya perpindahan penduduk. Perpindahan penduduk biasanya masyarakat dari desa ke kota besar yang dipengaruhi faktor ekonomi. Banyaknya lapangan pekerjaan di daerah perkotaan membuat banyak orang tertarik untuk merantau ke berbagai kota. Ada banyak alasan menarik mengapa seseorang melakukan perpindahan penduduk. Dari beberapa orang melakukan perpindahan penduduk untuk meningkatkan taraf ekonomi dalam keluarga, dikarenakan di desanya minim lapangan pekerjaan yang menyebabkan banyak pengangguran serta faktor lain seperti tingkat pendapatan yang didapat di desa sangat kecil dapat dikatakan belum cukup untuk memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga. Dari faktor tersebut sehingga banyak orang berpindah untuk mencari pekerjaan di kota dengan karena adanya lapangan kerja yang luas sarana dan prasarana yang mudah dan memadahi.

Wilayah Purwokerto dan Banyumas sekitarnya memang memiliki potensi besar yang dapat dikembangkan sebagai sentral bisnis. Di wilayah perkotaannya kita bisa menyaksikan warisan bangunan lama seperti Museum Uang di Jalan Bank. Di kota Purwokerto juga terdapat pusat-pusat belanja, souvenir, sentra batik, pusat kuliner, pusat oleh-oleh dan terdapat berbagai fasilitas kota lainnya yang menarik untuk dikunjungi. Seperti tersedia penginapan, perhotelan yang baik. Semua hal tersebut menjadi sebuah magnet yang kuat bagi banyak orang dan masyarakat untuk berkunjung ke wilayah Kabupaten Banyumas, khususnya kota Purwokerto sebagai pusat pemerintahannya. Perkembangan kota Purwokerto juga meningkatkan kegiatan bisnis dalam berbagai tingkatan, baik besar maupun kecil. Hal tersebut yang menjadikan kota Purwokerto

menjadi pusat bisnis yang layak diperhitungkan dan menjadi daya tarik wisatawan bagi wilayah sekitarnya.

**Tabel 1.1.**

**Perkembangan Urbanisasi dan UMK Banyumas**

No	Tahun	Urbanisasi (Migrasi Masuk) Purwokerto Timur	Upah Minimum Kabupaten Banyumas
1	2017	832	1.589.000
2	2018	1.001	1.750.000
3	2019	774	1.900.000
4	2020	986	1.970.000
5	2021	1.168	1.983.000

*Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Banyumas*

Dari tabel di atas yang menggambarkan tentang perkembangan urbanisasi dihitung dari jumlah migrasi masuk di Kecamatan Purwokerto Timur dan peningkatan upah minimum Kabupaten (UMK) Banyumas. Kemudian, dapat disimpulkan bahwa penduduk migrasi masuk di Kecamatan Purwokerto Timur dari tahun 2019 mengalami penurunan jumlah penduduk migrasi ke tahun 2019, namun pada tahun 2020 mengalami peningkatan secara terus menerus hingga tahun 2021. Hal ini menandakan bahwa Kecamatan Purwokerto Timur memiliki daya tarik tersendiri bagi masyarakat untuk melakukan urbanisasi. Kenaikan penduduk masuk di kota Purwokerto terus terjadi tiap tahun dan terus bertambah. Hal ini dikarenakan faktor-faktor keinginan hidup yang layak dari berbagai masyarakat desa menuju kota Purwokerto.

Begitupun dengan kenaikan Upah Minimum Kabupaten (UMK) yang menjadi tolak ukur bagi masyarakat yang ingin melakukan urbanisasi atau migrasi dengan tujuan mendapatkan gaji yang lebih tinggi dari pada gaji dari daerah asal. Banyaknya pendatang dan perantau dari desa ke kota

sehingga mendorong permintaan tempat tinggal meningkat dengan opsi kos-kosan, apartemen, atau rumah kontrakan. Setiap tahun, akan bermunculan penyewa baru seperti mahasiswa atau pun karyawan yang membutuhkan tempat tinggal.

Di Desa Sawangan Purwokerto Timur sebagai pusat bisnis, banyak dijumpai masyarakat yang membuka investasi rumah kos. Investasi rumah kos adalah sebuah usaha yang menyediakan kamar kos bagi pekerja, dan mahasiswa. Ada hal yang menjadi faktor penarik bagi masyarakat luar kota untuk bekerja di Kota Purwokerto khususnya Desa Sawangan yakni adanya pusat perbelanjaan atau sering kita sebut Mall. Mall merupakan sebuah bangunan besar yang didalamnya terdapat berbagai macam toko, seperti toko baju, toko accesories, toko sembako, dan biasanya terdapat bioskop. Mall terbesar yang berada di pusat Kota Purwokerto ini bernama Rita Supermall. Rita Supermall ini masih terbilang cukup baru dikarenakan, baru beroperasi sejak tahun 2017. Dengan adanya berbagai macam toko di dalam Rita Supermall tersebut sehingga memerlukan banyak karyawan. Hal ini menjadikan daya tarik bagi para pencari kerja yang berasal dari luar Kota Purwokerto untuk bekerja di Rita Supermall Purwokerto dengan faktor lapangan pekerjaan yang tersedia disana.

Dengan adanya keberadaan Rita Supermall Purwokerto tersebut, banyak membawa manfaat bagi penduduk yang berada dikompleks belakang Rita Supermall yaitu desa Sawangan Kecamatan Purwokerto Timur. Yang dimaksud kompleks belakang Rita Supermall adalah rumah kos yang berada di RT 01, 02, 03, 04, 05. Ada beberapa potensi peluang usaha penduduk desa sawangan untuk membuka suatu usaha seperti warung makan, toserba (toko serba ada), laundry, dan rumah kos. Namun kebanyakan dari mereka lebih memilih untuk membuka investasi usaha rumah kos sebagai usaha sampingan.

Seseorang dalam membuka suatu unit usaha yang baru harus memiliki minat yang tinggi. Minat merupakan faktor pendorong yang menjadikan seseorang lebih giat bekerja dan memanfaatkan setiap peluang

yang ada dengan mengoptimalkan potensi yang tersedia. Minat tidak muncul begitu saja tetapi tumbuh dan berkembang sesuai dengan faktor-faktor yang mempengaruhinya sehingga menjadikan seseorang dapat membuka peluang usaha dengan kemampuan yang dimilikinya berdasarkan minat yang tumbuh dari dalam diri maupun dari luar. Hal ini untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi minat investasi rumah kos di kalangan masyarakat Desa Sawangan.

Ada alasan menarik mengapa masyarakat Desa Sawangan memilih untuk membuka usaha Rumah Kos. Usaha rumah kos sering kita sebut sebagai Investasi dikarenakan bisnis rumah kos sangat cocok untuk dijadikan sebagai bisnis dalam jangka waktu panjang dan cenderung minim dari resiko. Maksud dari investasi jangka panjang yaitu pastinya setiap investor tentunya memiliki tujuan sama yang ingin dicapai tentunya sebuah keuntungan. Rumah bisa dikatakan sebagai investasi jangka panjang karena apabila kita ingin menjualnya, kita bisa menjualnya dalam waktu jangka panjang, yaitu 10 sampai 20 tahun ke depan, bahkan bisa lebih dari itu. Serta nilai jual rumah pun sulit turun, bahkan cenderung selalu meningkat setiap tahunnya.

Secara umum aset yang dapat menjadi sarana investasi terbagi menjadi dua yaitu pada sektor riil dan sektor finansial. Investasi di sektor riil yaitu menanamkan modal atau membeli aset produktif agar menghasilkan suatu produk tertentu melalui proses produksi. Jenis investasi dalam aset riil adalah tanah, rumah, dan emas. Sedangkan investasi di sektor finansial yaitu suatu aktivitas jual-beli aset keuangan atau surat-surat berharga dengan harapan dapat memperoleh keuntungan. Jenis investasi dalam aset finansial antara lain tabungan reksadana, deposito, obligasi, dan saham (Sudaryo dan Aditya 2017: 3).

Pengambilan keputusan menurut Halim (2018) dalam menjalankan suatu bisnis investasi jangka panjang perlu memperhatikan konsep nilai waktu dari uang atau (time value of money) karena dalam pengambilan keputusan tersebut menyangkut proses pengeluaran modal pada masa

sekarang dengan harapan untuk memperoleh keuntungan atau pengembalian modal dimasa yang akan datang.

Memilih menjadi seorang pengusaha adalah pilihan yang tepat pada saat ini karena dengan adanya membuka usaha atau berwirausaha bermanfaat bagi diri sendiri untuk tidak bergantung kepada orang lain. Sebagai langkah awal untuk memulai sebuah usaha atau berwirausaha adalah adanya rasa minat dari dalam diri calon seorang wirausahawan.

Kesuksesan berwirausaha dipengaruhi oleh minat. Menurut Slameto (2015) adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu aktivitas, tanpa ada yang menyuruh, tanpa ada yang menyuruh. Pada dasarnya minat adalah sebuah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu dari luar diri. Semakin dekat dan kuat suatu hubungan tersebut semakin besar minat itu muncul.

Faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat menurut Djamarah (2015). Berpendapat ada faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi timbulnya minat. Faktor internal yaitu sesuatu yang menimbulkan adanya minat yang datangnya dari dalam diri seseorang. Faktor internal minat yang disebutkan diantaranya pemusatan perhatian, keingintahuan, motivasi dan kebutuhan. Faktor eksternal yaitu sesuatu yang membuat berminat yang datangnya dari luar diri seseorang tersebut, seperti keluarga, dan keadaan lingkungan.

Investasi rumah kos termasuk kedalam Industri Properti. Industri Properti adalah suatu bisnis yang menyediakan pelayanan untuk kebutuhan dasar manusia serta permintaan masyarakat akan produk real aset yang terus meningkat. Diantaranya usaha rumah kos, ruko, cluster, apartemen, hotel dan lainnya. Dikarenakan kenaikan harga tanah setelah properti mulai dibangun adalah peluang keuntungan lain yang sangat menjanjikan (Ernayani, R. dkk., 2021).

Kemudian, terdapat faktor yang difokuskan dalam mengoptimalkan potensi investasi industri properti rumah kos yaitu faktor daya tarik dan faktor pendorong Menurut Mulyaman dan Purwatama

(2020) faktor investasi rumah kos dibagi menjadi 2 yaitu Faktor daya tarik terdiri dari lokasi strategis dan pengembalian modal yang diharapkan. Faktor pendorong terdiri dari teknologi, persaingan antar industri tersebut, dan peluang pada bisnis properti ini.

Wawancara dengan Ibu Yuli selaku pemilik rumah kos sebagai berikut

*“Sebelum saya mempunyai investasi rumah kos, saya hanya menunggu pemberian uang dari suami yang bekerja sebagai pengusaha tralis. Tetapi setelah memanfaatkan peluang yang ada yaitu dengan investasi rumah kos, saya mendapatkan keuntungan dari pendapatan sampingan adanya usaha rumah kos ini sebesar Rp. 2.000.000 setiap bulannya dan dapat dikatakan ekonomi keluarga menjadi meningkat. Saya memanfaatkan investasi rumah kos dengan membangun 7 kamar yang berada di dalam rumah hunian keluarga. Serta memerlukan modal awal yang cukup besar untuk membuat kamar dan fasilitas lain yang dibutuhkan dalam menunjang investasi rumah kos. (Wawancara : Ibu Yuli tanggal 22 November 2021).*

Wawancara dengan Ibu Pri selaku pemilik rumah kos sebagai berikut :

*“Saya merupakan ibu rumah tangga dan suami saya sebagai pensiun tentara. Dalam kegiatan sehari-hari saya merasa bosan hanya berdiam diri dirumah tanpa kegiatan. Kemudian saya merasa termotivasi melihat tetangga dengan peluang usaha yang sedang naik daun di desa Sawangan yaitu Investasi Rumah Kos. Dan kebetulan dirumah saya ini terdapat 2 kamar kosong sehingga langsung dimanfaatkan sebagai sewa kamar kos. Setelah memanfaatkan peluang usaha ini, setiap bulannya mendapat penghasilan tambahan sekitar Rp. 750.000. Hal ini menurutnya bisa untuk menambah uang jajan untuk keluarga.”. (Wawancara : Ibu Yuli tanggal 22 November 2021)*

Berdasarkan wawancara yang diperoleh dari sumber data yang ada di lokasi penelitian yaitu para pemilik rumah kos. Pemilik kos di desa sawangan ini mayoritas sudah memiliki pekerjaan utama dengan berbagai macam profesi. Tetapi dengan adanya peluang yang bagus sebagai bisnis sampingan. Sehingga mereka memiliki minat untuk membangun bisnis usaha rumah kos sebagai investasi jangka panjang.

Dalam Ekonomi Islam, manusia diwajibkan untuk berusaha agar dia dapat memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari dapat dilakukan

dengan bekerja ataupun membuka usaha sesuai kemampuan dan tidak melanggar aturan islam. Bisnis merupakan peluang usaha yang diciptakan oleh individu untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Semua orang dapat melakukan kegiatan bisnis. Dalam bisnis seseorang harus memiliki sistem pengelolaan agar bisnis dapat berjalan dengan baik sesuai dengan tujuan utama. Bekerja dan berusaha dalam islam merupakan suatu ibadah karena bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dirinya dan keluarganya.

Sistem sewa menyewa rumah kos antara pihak pemilik rumah kos dengan pihak penyewa, pada umumnya ada semacam aturan yang berlaku dalam bentuk kesepakatan. Pentingnya sistem sewa menyewa rumah kos tersebut, untuk lebih lanjut memahami kebenaran dan kejelasan sistem sewa menyewa rumah kos berdasarkan perspektif ekonomi syariah. Sewa menyewa, berasal dari bahasa arab yang secara bahasanya adalah ijarah dapat diartikan sebagai : upah, sewa, jasa atau imbalan. Ijarah dalam artian sewa menyewa, merupakan suatu akad atas manfaat yang diperbolehkan penggunaannya, yang jelas, yang mempunyai tujuan dan maksud, yang memungkinkan untuk diberikan dengan tidak mengurangi nilai barang (manfaat) yang dipinjam (disewa). Ijarah dalam sistem sewa menyewa objek transaksinya adalah hak guna (manfaat). Artinya, Ijarah memberi kesempatan kepada penyewa untuk mengambil manfaatnya dari barang sewa tersebut untuk jangka waktu tertentu dengan imbalan yang besarnya telah disepakati bersama (Said, Muh dkk., 2019).

Dari pemaparan fenomena latar belakang yang terjadi diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang dituangkan dalam skripsi berjudul **Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Terhadap Investasi Rumah Kos Di Desa Sawangan Kecamatan Purwokerto Timur.**

## B. Definisi Operasional

Definisi operasional adalah menjelaskan variabel yang telah ditentukan oleh peneliti secara singkat dalam sebuah penelitian. Sehingga pada bagian ini penulis akan menerangkan definisi operasional yang diambil dari judul penelitian penulis diantaranya sebagai berikut :

1. Menurut Holland dalam (Nastiti dan Nurfi, 2020) Minat merupakan indikator dengan adanya sebuah kekuatan dalam diri seseorang pada bidang kegiatan tertentu yang menimbulkan seseorang termotivasi untuk mempelajarinya dan akan menghasilkan sesuatu secara maksimal. Minat adalah kondisi dimana masyarakat atau seseorang dengan sebuah perasaan termotivasi untuk melakukan sesuatu untuk sebuah perilaku dalam menjalankan proses menuju keberhasilan.
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat menurut Djamarah (2015) berpendapat ada 2 yaitu faktor internal dan eksternal diantaranya sebagai berikut :
  - a. Faktor Internal adalah faktor yang bersumber dari dalam diri sendiri. Faktor ini meliputi perhatian, keingintahuan, motivasi, dan kebutuhan.
  - b. Faktor Eksternal adalah faktor yang dipengaruhi dari luar individu. Faktor eksternal yang disebutkan terdiri dari keluarga, dan keadaan lingkungan.
3. Investasi secara sederhana dapat diartikan sebagai kegiatan yang bertujuan untuk mengembangkan harta, kemudian investasi juga merupakan suatu komitmen atas sejumlah dana serta sumber daya lainnya yang dilakukan pada saat ini, dengan tujuan untuk memperoleh sejumlah keuntungan di masa yang akan datang (Hayati, 2014). Investasi adalah suatu aktivitas dengan mengembangkan uang, modal, aset, ataupun properti yang dimiliki dengan harapan di masa yang akan datang akan mendapatkan keuntungan dengan jumlah yang lebih besar.

Menurut (Mulyaman & Purwatama, 2020) terdapat faktor yang difokuskan dalam investasi industri properti rumah kos yaitu faktor daya tarik dan faktor pendorong :

- a. Faktor Daya Tarik terdiri dari lokasi yang strategis dan pengembalian modal.
  - b. Faktor Pendorong terdiri dari teknologi, fasilitas, peluang, dan persaingan.
4. Menurut Rachmawati (2017) Kost atau indekost adalah sebuah jasa yang menawarkan sebuah kamar yang digunakan untuk tempat tinggal dengan sejumlah pembayaran tertentu untuk setiap periode tertentu. Rumah kos adalah Tempat penyedia jasa untuk tempat tinggal sementara dengan harga sewa yang sudah ditentukan oleh pemilik rumah kos dengan sistem pembayaran tertentu seperti periode tahunan namun kebanyakan rumah kos sistem pembayaran periode bulanan.

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang yang dijelaskan diatas maka dapat dijelaskan rumusan masalah dalam penelitian ini adalah

1. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi minat masyarakat untuk investasi rumah kos di Desa Sawangan?
2. Bagaimana tinjauan ekonomi syariah terhadap investasi rumah kos?

### **D. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian**

#### **Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat investasi rumah kos di Desa Sawangan.
2. Untuk mengetahui tinjauan Ekonomi Syariah terhadap investasi rumah kos.

### **Manfaat Penelitian**

1. Teoritis
  - a. Hasil penelitian ini dapat bermanfaat untuk menjadi referensi di perpustakaan UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
  - b. Hasil penelitian ini dapat bermanfaat sebagai bahan referensi atau bahan pembanding penelitian selanjutnya yang akan melakukan penelitian yang serupa dengan penelitian ini.
2. Praktis
  - a. Hasil penelitian ini dapat bermanfaat untuk menambah pengetahuan dan menjadikan sarana informasi bagi pembaca tentang Faktor Investasi Rumah Kos di Desa Sawangan Purwokerto Timur.
  - b. Hasil penelitian ini dapat bermanfaat tentang peluang dan potensi usaha Rumah Kos yang menghasilkan keuntungan untuk menambah pendapatan keluarga.

### **E. Kajian pustaka**

Dalam skripsi ini penulis menggunakan hasil penelitian terdahulu karena dapat menjadi referensi penulis dalam melakukan kajian pustaka penelitian. Kemudian, penulis juga mencari sumber informasi dari buku-buku, jurnal dan skripsi sebagai dasar teori ilmiah penulis dalam mengerjakan penelitian ini yang berkaitan dengan judul penulis.

*Pertama*, Jurnal Riset Pendidikan Ekonomi. STKIP PGRI Lumajang (2020/2021). Muhammad Zunaedy, Siti Aisyah, Triwilujeng Ayuningtyas, yang berjudul “Faktor - faktor yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha Mahasiswa Pendidikan Ekonomi STKIP PGRI Lumajang Tahun Akademik 2020/2021”. Kesimpulan dari penelitian ini bahwa minat berwirausaha dari mahasiswa angkatan 2016 cukup besar dan semakin tinggi minat berwirausaha mahasiswa maka semakin tinggi pula minat untuk menjadi wirausahawan (Muhammad Zunaedy dkk, 2021).

*Kedua*, Jurnal SENMABIS: Conference Series, Universitas Nusa Putra Sukabumi 2021. Supriandi dan Yusuf Iskandar, yang berjudul

“Faktor – faktor Yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha : Sebuah Studi Literatur”. Kesimpulan mengenai faktor apa saja yang dapat mempengaruhi minat mahasiswa di perguruan tinggi untuk berwirausaha dalam beberapa tahun kebelakang. Faktor yang mempengaruhi minat mahasiswa adalah faktor pendidikan kewirausahaan, faktor lingkungan keluarga, faktor efikasi diri, faktor ekpektasi pendapatan, faktor motivasi, faktor modal usaha dan faktor teknologi (Supriandi dkk, 2021).

*Ketiga*, Skripsi Rida Melani (2019), “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa Memilih Rumah Kos Perspektif Ekonomi Islam”, menjelaskan bahwa faktor internal yang dominan mempengaruhi keputusan mahasiswa memilih rumah kost yaitu gaya hidup, pengetahuan, dan keluarga. Faktor-faktor tersebut menjadi bahan pertimbangan dalam memilih rumah kost yang diinginkan oleh mahasiswa, dan sudah sesuai dengan Perspektif Ekonomi Islam, dimana dalam pengambilan keputusan memilih rumah kost didasarkan pada prinsip syariah, kuantitas, prioritas, sosial, lingkungan, tidak meniru atau mengikuti perbuatan konsumsi yang tidak mencerminkan etika konsumsi Islami, sehingga tercapai keputusan.

*Keempat*, Asian Journal of Environment-Behaviour Studies. Bandung Institute of Technology. Raden Aswin Rahadi, Sudarso Kaderi Wiryono, Deddy Priatmodjo Koesrindartoto, Indra Budiman Syamwil, yang berjudul “Influencing Characteristics for Housing Product in Jakarta Metropolitan Area”. Hasil penelitiannya merek, fasilitas, kebijakan penetapan harga, nilai reinvestasi, dan perilaku spekulatif berperan penting suku cadang sebagai atribut internal dan eksternal untuk harga rumah di Wilayah Metropolitan Jakarta. Karakteristik yang Mempengaruhi Produk Perumahan di Wilayah Metropolitan Jakarta (Rahadi dkk, 2018).

*Kelima*, Skripsi Rudi Hartono (2021), yang berjudul “Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi Untuk Menggunakan Layanan Mobile Banking Bank Syariah Mandiri”. Hasil Penelitiannya

penggunaan mobile banking mempermudah mahasiswa Perbankan Syariah dalam bertransaksi, mobile banking membuat lebih aman dalam bertransaksi, mobile banking membuat mahasiswa memegang kendali dalam melakukan transaksi melalui telephone selulernya, mobile banking dapat menghemat waktu, mobile banking sesuai dengan kebutuhan mahasiswa yang akan layanan yang cepat.

**Tabel 1.2.**  
**Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu**

No	Nama dan Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan
1	Muhammad Zunaedy, Siti Aisyah, Triwilujeng Ayuningtyas. Jurnal Riset Pendidikan Ekonomi. (2021). "Faktor - faktor yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha Mahasiswa Pendidikan Ekonomi STKIP PGRI Lumajang Tahun Akademik 2020/2021"	Kesiapan untuk berwirausaha, pertimbangan yang matang untuk berwirausaha, memutuskan untuk berwirausaha, tidak ada ketergantungan pada orang lain, dapat membantu lingkungan sosial, senang jika menjadi seorang wirausahawan, ketersediaan untuk bekerja keras dan tekun untuk mencapai kemajuan usaha, bersedia menempuh jalur dan cara baru,	Persamaan : Sama - sama menggunakan Metode Penelitian Kualitatif, Sama-sama membahas faktor - faktor yang mempengaruhi minat. Perbedaan : lokasi penelitian berbeda

		ketersediaan untuk hidup hemat. Seluruh faktor tersebut sebagai acuan dalam minat berwirausaha, dalam penelitian tersebut.	
2	Supriandi dan Yusuf Iskandar, Jurnal SENMABIS: Conference Series. (2021), "Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha : Sebuah Studi Literatur”	Faktor yang mempengaruhi minat mahasiswa adalah faktor pendidikan kewirausahaan, faktor lingkungan keluarga, faktor efikasi diri, faktor ekpektasi pendapatan, faktor motivasi, faktor modal usaha dan faktor teknologi.	Persamaan : Sama - sama menggunakan Metode Penelitian Kualitatif, Sama-sama membahas faktor - faktor yang mempengaruhi minat. Perbedaan : lokasi penelitian berbeda
3	Skripsi Rida Melani (2019), “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa Memilih Rumah Kos Perspektif Ekonomi Islam”	faktor internal yang dominan mempengaruhi keputusan mahasiswa memilih rumah kost yaitu gaya hidup, pengetahuan, dan keluarga. Faktor-faktor tersebut menjadi bahan pertimbangan dalam memilih rumah kost yang diinginkan oleh mahasiswa, dan sudah	Persamaan : Sama - sama menggunakan Metode Penelitian Kualitatif. Perbedaan : lokasi penelitian berbeda

		<p>sesuai dengan Perspektif Ekonomi Islam, dimana dalam pengambilan keputusan memilih rumah kost didasarkan pada prinsip syariah, kuantitas, prioritas, sosial, lingkungan, tidak meniru atau mengikuti perbuatan konsumsi yang tidak mencerminkan etika konsumsi Islami, sehingga tercapai keputusan</p>	
4	<p>Raden Aswin Rahadi, Sudarso Kaderi Wiryono, Deddy Priatmodjo Koesrindartoto, Indra Budiman Syamwil. (2018). Asian Journal of Environment-Behaviour Studies Bandung Institute of Technology., "Influencing Characteristics for</p>	<p>Faktor merek, fasilitas, , kebijakan penetapan harga, nilai reinvestasi, dan perilaku spekulatif berperan penting suku cadang sebagai atribut internal dan eksternal untuk harga rumah di Wilayah Metropolitan Jakarta. Karakteristik yang Mempengaruhi Produk Perumahan di Wilayah Metropolitan</p>	<p>Persamaan : Sama - sama menggunakan Metode Penelitian Kualitatif. Perbedaan : lokasi penelitian berbeda</p>

	Housing Product in Jakarta Metropolitan Area”		
5	Skripsi Rudi Hartono (2021). “Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi Untuk Menggunakan Layanan Mobile Banking Bank Syariah Mandiri”	Penggunaan mobile banking mempermudah mahasiswa Perbankan Syariah dalam bertransaksi, mobile banking membuat lebih aman dalam bertransaksi, mobile banking membuat mahasiswa memegang kendali dalam melakukan transaksi melalui telephone selulernya, mobile banking dapat menghemat waktu, mobile banking sesuai dengan kebutuhan mahasiswa yang akan layanan yang cepat.	Persamaan : Sama - sama menggunakan Metode Penelitian Kualitatif, Sama-sama membahas faktor - faktor yang mempengaruhi minat.  Perbedaan : lokasi penelitian berbeda

*Sumber : Jurnal dan Skripsi*

## **F. Sistematika Pembahasan**

**BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini menjelaskan tentang Latar Belakang Masalah, Definisi Operasional, Rumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian, Kajian Pustaka, Metode Penelitian, dan Sistematika Pembahasan.

**BAB II : LANDASAN TEORI**

Bab ini menjelaskan tentang teori faktor yang mempengaruhi minat masyarakat investasi rumah kos yang lebih terperinci dan ditinjau berdasarkan ekonomi islam.

**BAB III : METODE PENELITIAN**

Bab ini berisi tentang metode yang akan digunakan dalam proses penelitian untuk mencari data dan informasi yang relevan dari responden diantaranya mengenai jenis penelitian, lokasi penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, dan analisis data.

**BAB IV : HASIL PENELITIAN**

Bab ini berisi pembahasan dan hasil penelitian dari sumber data yang menjelaskan tentang faktor yang mempengaruhi minat masyarakat investasi rumah kos di Desa Sawangan Kecamatan Purwokerto Timur

**BAB V : PENUTUP**

Bab ini berisi kesimpulan dan saran dalam penelitian. Kesimpulan menerangkan secara ringkas keseluruhan dari hasil penelitian yang telah dilakukan penulis. Kemudian saran digunakan sebagai referensi kepada pihak yang bersangkutan dengan penelitian untuk perbaikan dimasa mendatang

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Minat

##### 1. Pengertian Minat

Menurut kamus besar Bahasa Indonesia, minat adalah kecenderungan dan kegairahan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu (Kamus Besar Bahasa Indonesia).

Minat menurut Slameto (2015) Minat yaitu rasa ketertarikan dan rasa lebih suka terhadap suatu kegiatan tanpa ada yang menyuruh Minat adalah bentuk penerimaan atas suatu hubungan diri sendiri dengan sesuatu yang ada dari luar diri. Semakin dekat dan kuat hubungan tersebut, maka semakin besar minat tersebut akan muncul.

Minat menurut Djamarah (2015) menjelaskan bahwa minat adalah sebuah rasa yang muncul dari rasa ketertarikan dan rasa lebih suka pada suatu kegiatan tanpa ada rasa dorongan dari orang lain.

Maka dapat disimpulkan bahwa minat adalah sebuah dorongan yang terdiri dari faktor-faktor yang melatar belakangi perasaan seseorang untuk melakukan suatu kegiatan yang menjadi daya tarik untuk dapat mewujudkan tujuan minat tersebut.

Menurut Kusmawati (2011) minat investasi adalah keinginan untuk mendapatkan pengetahuan tentang investasi dimulai dari kinerja investasi, keuntungan, kelemahan, kinerja investasi dan lain sebagainya. Ciri-ciri lain untuk mengetahui lebih jauh tentang minat investasi dapat terlihat seperti mereka akan berusaha mempelajari lebih rinci, meluangkan waktu dan langsung mencoba berinvestasi.

##### 2. Faktor Mempengaruhi Minat

Menurut Djamarah (2015) faktor minat dibagi menjadi 2 yaitu

###### a. Faktor Internal

Faktor internal yaitu sesuatu yang menimbulkan adanya minat yang datangnya dari dalam diri seseorang. Faktor internal

minat yang disebutkan diantaranya pemusatan perhatian, keingintahuan, motivasi dan kebutuhan.

1) Pemusatan Perhatian

Pemusatan Perhatian adalah suatu kegiatan yang berupa konsentrasi jiwa seseorang terhadap pengamatan mengenai objek yang akan dituju dengan mengesampingkan hal lain. Seseorang yang memiliki keinginan terhadap suatu kegiatan, maka dia akan mencapai tujuannya berdasarkan keinginan dan kemauan dari dirinya sendiri.

2) Keingintahuan

Keingintahuan adalah indikator minat yang datang dari dorongan dalam diri, sesuatu yang akan dituju tersebut merupakan sesuatu yang nyata. Sehingga timbul dorongan perasaan ingin tahu dan minat untuk mengerjakan suatu pekerjaan (Pratiwi, 2015).

3) Motivasi

Motivasi adalah sebuah dorongan untuk mencapai tujuan yang akan diraih. Kemudian menjadi daya tarik utama seseorang untuk menggapai tujuannya. Motivasi biasanya berasal dari dalam diri ataupun dorongan dari orang lain.

4) Kebutuhan

Kebutuhan adalah segala sesuatu yang diperlukan manusia untuk mencukupi keperluan sehari-hari dalam mencapai kesejahteraan hidup.

b. Faktor Eksternal.

Faktor eksternal yaitu sesuatu yang membuat berminat yang datangnya dari luar diri seseorang tersebut, seperti keluarga, dan keadaan lingkungan.

1) Keluarga

Keluarga adalah kelompok kecil yang memiliki pemimpin dan anggota, dan juga sebagai kelompok kecil

yang terstruktur dan memiliki hubungan keluarga yang memiliki fungsi utama untuk bersosialisai.

## 2) Keadaan lingkungan

Lingkungan adalah keadaan yang terdapat pada lingkungan sosial yang mayoritasnya para pebisnis sehingga dapat mempengaruhi minat seseorang untuk membuka suatu bisnis. Pada lingkungan sosial tersebut akan membantu individu tersebut dalam sebuah proses untuk memulai usaha.

## 3. Jenis minat

Jenis-jenis minat berdasarkan alasan timbulnya minat dapat digolongkan menjadi 3 kategori antara lain :

- a. Minat Volunter yaitu minat yang timbul dari dalam diri seseorang tanpa adanya pengaruh dari luar.
- b. Minat Involunter yaitu minat yang timbul dari dalam diri seseorang dengan adanya pengaruh keadaan yang diciptakan oleh orang lain.
- c. Minat Nonvolunter yaitu minat yang timbul dari dalam diri seseorang secara paksa (Zakiah, 2019).

## B. Masyarakat

Kata "masyarakat" berasal dari bahasa Arab yaitu musyarakah. Masyarakat adalah individu yang berkumpul membentuk sebuah kelompok, dimana terdapat banyak interaksi diantara individu-individu yang ada dalam kelompok tersebut. Masyarakat adalah sebuah komunitas atau kelompok yang terdiri dari individu yang saling bergantung antara yang satu dengan lainnya. Pada umumnya sebutan masyarakat dipakai pada sekelompok individu yang hidup bersama dalam satu kelompok yang teratur. Syaikh Taqyuddin An-Nabhani mendefinisikan masyarakat adalah sekelompok manusia yang dapat disebut sebagai suatu masyarakat apabila mempunyai pemikiran, perasaan, serta aturan yang sama. Adanya kesamaan tersebut, kemudian manusia dapat saling berinteraksi dan berhungan baik antara sesama mereka berdasarkan kepentingan bersama (Fatihudin, 2019 : 78).

Menurut Soerjono Soekanto dalam (Tejokusumo, 2014) mengemukakan terdapat ciri-ciri kehidupan masyarakat adalah:

1. Jumlah manusia yang hidup bersama-sama sekurang-kurangnya terdiri dari dua orang individu
2. Berkumpul antar individu dan yang lainnya dalam waktu yang cukup lama
3. Memiliki perasaan satu kesatuan yang sama
4. Adanya kebersamaan sehingga menimbulkan kebudayaan dari perasaan saling mendukung antara satu dengan lainnya.

### **C. Investasi**

#### **1. Pengertian Investasi**

Pengertian investasi adalah kegiatan menaruh sebuah dana atau melakukan komitmen terhadap dana yang dialokasikan dengan tujuan memperoleh pengembalian ekonomi atau memperoleh hasil dari dana tersebut selama suatu periode waktu tertentu, yang biasanya dalam bentuk arus kas periodik atau pada nilai akhir (Hidayat, W., 2019).

Investasi adalah suatu kegiatan menempatkan dana dengan harapan memperoleh keuntungan atau tambahan uang yang telah dialokasikan tersebut. Hakikat investasi yaitu menempatkan sejumlah dana pada saat ini dengan harapan untuk memperoleh keuntungan atau tambahan dimasa mendatang. Dari pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa investasi adalah penyaluran sumber dana yang ada sekarang dengan mengharapkan keuntungan dimasa mendatang dengan cara menempatkan uang atau dana dalam pembelian aset seperti tanah, bangunan dengan harapan mendapatkan tambahan atau keuntungan tertentu atas dana yang diinvestasikan dalam perdagangan industri properti.

Bentuk Investasi menurut (Adinyana, 2020). secara garis besar, ada dua jenis asset yang dapat digunakan sebagai sarana investasi, yaitu sebagai berikut :

- a. Real asset, yaitu investasi yang dilakukan dalam asset-asset yang berwujud nyata, seperti real estate, emas, dan karya seni.
- b. Financial asset, yakni investasi yang dilakukan pada sektor-sektor financial, seperti saham, deposito, reksadana dan obligasi.

Menurut (Mulyaman & Purwatama, 2020) terdapat faktor yang difokuskan dalam investasi industri properti rumah kos yaitu faktor daya tarik dan faktor pendorong.

a. Faktor Daya Tarik

- 1) Lokasi yang strategis mempengaruhi seseorang untuk memunculkan keinginan untuk melakukan pembelian. Dikarena lokasinya yang strategis, terletak di arus bisnis, dan lain sebagainya.
- 2) Pengembalian modal yang diharapkan dapat diartikan sebagai suatu modal kerja yang dibutuhkan oleh setiap perusahaan untuk membiayai kegiatan operasinya sehari-hari, dimana modal kerja yang telah dikeluarkan itu diharapkan akan dapat kembali lagi masuk ke perusahaan dalam waktu yang pendek (Bulan, 2015).

b. Faktor Pendorong

- 1) Teknologi adalah suatu sistem sarana yang digunakan untuk mengolah data sebagai proses untuk menghasilkan informasi yang berkualitas diantaranya dapat berupa data, suara, maupun video.
- 2) Fasilitas adalah sarana dan prasarana sebagai bentuk pelayanan yang digunakan untuk memenuhi kegiatan dalam memberikan manfaat dimasa yang akan datang (Lailatul dan Shinta, 2020).

- 3) Peluang adalah suatu kumpulan organisasi yang berada dalam satu industri yang sama secara umum akan merasa diuntungkan bila dihadapkan pada kondisi eksternal tersebut.
- 4) Persaingan dapat disebut sebagai anacamannya yaitu organisasi-organisasi yang berada dalam satu industri yang sama secara umum akan merasa dirugikan/ dipersulit/terancam bila dihadapkan pada kondisi eksternal tersebut (Irsyad, 2017).

## 2. Investasi menurut perspektif islam

Pengertian investasi berdasarkan perspektif Islam, investasi adalah penyertaan modal atau penanaman modal untuk suatu bidang usaha tertentu yang kegiatan usahanya tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah, baik dalam objek investasi maupun prosesnya. Investasi merupakan kegiatan yang dianjurkan dalam islam. Hal ini dapat dikatakan karena kegiatan investasi sudah dilakukan oleh Nabi Muhammad SAW, sejak muda sampai menjelang masa kerasulan.

Investasi digunakan bukan hanya untuk kepentingan diri sendiri melainkan untuk kebaikan, kesejahteraan kemaslahatan (kesejahteraan) bersama (Pardiansyah, 2017), sebagaimana panduan berinvestasi dijelaskan oleh Al-Qur'an Surat At-Taubah ayat 85:

وَلَا تُعْجِبْكَ أَمْوَالُهُمْ وَأَوْلَادُهُمْ ۗ إِنَّمَا يُرِيدُ اللَّهُ أَنْ يُعَذِّبَهُمْ بِمَا فِي الدُّنْيَا وَتَزْهَقَ أَنْفُسُهُمْ وَهُمْ كَافِرُونَ

*“Artinya: Dan janganlah harta benda dan anak-anak mereka menarik hatimu. Sesungguhnya Allah menghendaki akan mengazab mereka di dunia dengan harta dan anak-anak itu dan agar melayang nyawa mereka, dalam keadaan kafir”.*

Pedoman dari ayat diatas digunakan untuk investor janganlah mencari keuntungan pribadi semata. Peringatan tersebut untuk menjelaskan tujuan investasi yang diharapkan bukan hanya untuk kepentingan pribadi, tetapi juga tidak melanggar rambu-rambu syariah.

Dalam pandangan agama islam, investasi sebagai bentuk penanaman modal dengan beberapa pertimbangan hal tertentu dimana objek investasi dan pengelolaannya tidak bertentangan dengan prinsip

dan ketentuan syariah yang ada. Dapat dijelaskan bagaimana memilih investasi yang dibolehkan oleh syariat islam dan apa yang dilarang dalam kegiatan yang bertentangan dengan prinsip syariah dalam kegiatan investasi dan bisnis, secara khusus yang mengatur fatwa DSN-MUI No. 80/DSN- MUI/III/2011 (Pardiansyah, 2017), diantaranya sebagai berikut :

- a. Maisīr yaitu semua kegiatan yang berhubungan dengan perjudian, dimana pihak yang memenangkan perjudian akan mengambil barang taruhannya.
- b. Gharar yaitu suatu ketidakpastian dalam akad, baik mengenai kualitas atau kuantitas pada penyerahan objek akad.
- c. Riba yaitu tambahan yang diperoleh dari pertukaran barang-barang ribawi (al-amwāl al-ribawiyah) dan tambahan yang diberikan atas pokok utang dengan imbalan penangguhan imbalan secara mutlak.
- d. Batil adalah jual beli yang tidak sesuai dengan rukun dan akadnya baik dari ketentuan asal dan sifatnya atau tidak dibenarkan oleh syariat Islam.
- e. Ihtikar yaitu kegiatan membeli barang yang sangat dibutuhkan masyarakat (barang pokok) pada saat harga mahal dan menimbunnya dengan tujuan untuk menjual kembali pada saat harganya lebih mahal.
- f. Bay‘i ma‘dum adalah proses jual beli atas barang yang belum dimiliki.
- g. Taghriir merupakan upaya mempengaruhi orang lain, baik dengan cara tindakan atau ucapan yang mengandung kebohongan agar terdorong melakukan proses transaksi.
- h. Ghabn adalah ketidak seimbangan antara dua barang (objek) yang dipertukarkan dalam suatu akad, baik dari segi kualitas maupun kuantitas.

- i. Dharar merupakan sebuah perilaku yang dapat menimbulkan kerugian dan bahaya bagi pihak lain.
- j. Maksiat dan zalim adalah sebuah perbuatan yang merugikan, mengambil hak orang lain yang tidak dibenarkan secara syariah, sehingga dapat dianggap sebagai salah satu bentuk penganiayaan

Berdasarkan prinsip-prinsip yang telah dijelaskan tersebut, dapat disimpulkan bahwa dalam melakukan kegiatan ekonomi atau muamalah itu boleh, asalkan tidak mengandung unsur-unsur yang dilarang oleh syariat. Maka seperti halnya dengan kegiatan investasi maka hukumnya boleh.

#### **D. Jasa Rumah Kos**

##### **1. Jasa**

Definisi jasa menurut Ismanto (2020) jasa sering dianggap sebagai suatu keadaan yang kompleks. Sebuah layanan jasa yang bersifat pribadi/personal service. Jasa juga dapat digunakan pada produk itu sendiri. Sampai saat ini, banyak metode pemasaran yang berusaha menentukan definisi dari jasa/layanan.

Menurut Converse dalam Fatihudin (2019), Jenis-jenis jasa dapat dikategorikan menjadi 5 diantaranya:

##### **a. Personalized services**

Layanan pribadi adalah sebuah jasa layanan yang mengutamakan pelayanan untuk pelanggannya, seperti tukang cukur, salon kecantikan, laundry, foto. Sementara itu, yang sangat perlu diperhatikan dalam pemasaran jasa antara lain adalah lokasi strategis, suasana dan fasilitas yang mendukung, serta kualitas jasa yang baik. Dalam memasarkan atau mempromosikan jasa kepada pengguna jasa diusahakan proses menawarkan jasa dengan cara yang menarik, agar pengguna jasa tersebut timbul keinginan untuk menjadi pelanggan tetap. Sebagai contoh, pelayanan dari layanan

jasa yang menarik ini terdapat pada usaha laundry karena kebersihan, layanan yang ramah, baik, dan lain sebagainya.

b. Financial services

Financial services terdiri dari :

- 1) Insurance services (Asuransi).
- 2) Banking services (Bank).
- 3) Investment securities (Lembaga penanaman modal).

c. Public utility and Transportation services.\

Perusahaan publik, misalnya perusahaan air minum dan listrik. Penggunaanya terdiri dari: konsumen lokal, perkantoran dan perdagangan, pemerintah daerah. Sedangkan dalam layanan transportasi, meliputi: angkutan, kereta, pesawat. Pelayanan disini ditujukan untuk angkutan penumpang dan angkutan barang.

d. Entertainment

Yang termasuk dalam kelompok ini adalah jenis usaha di bidang perfilman, gedung pertunjukan, usaha hiburan, olahraga, dan lain-lain. Metode pemasaran yang digunakan adalah metode sistem distribusi langsung dimana tiket dijual di loket.

e. Hotel services

Hotel merupakan salah satu sarana dalam bidang pariwisata. Sebuah hotel biasanya berada di dekat tempat hiburan, rekreasi, perkotaan dan lain sebagainya. Hotel adalah suatu jenis fasilitas yang seluruh atau sebagian bangunan menyediakan jasa penginapan, makanan minuman serta jasa penunjang lainnya untuk masyarakat umum.

Selanjutnya, menurut Fatihudin (2019) terdapat karakteristik jasa diantaranya sebagai berikut :

- a. Jasa tidak berwujud atau Intangibility. Jasa tidak berwujud yaitu sebuah layanan jasa yang tidak dapat dilihat, dirasa, disentuh, didengar, atau dicium sebelum jasa itu dibeli.

- b. Jasa desain khusus atau Customization. Konsumen yang menggunakan jasa desain khusus seperti pada jasa asuransi dan kesehatan.

## 2. Rumah Kos

Rumah kos atau sering disebut dengan kos-kosan merupakan sebagai salah satu kebutuhan utama bagi masyarakat. Kebutuhan rumah kos ini biasanya digunakan oleh mahasiswa yang ingin melanjutkan pendidikan dan para pekerja yang sedang bekerja di daerah lain dari luar kampung halaman yang digunakan sebagai tempat tinggal sementara. Biasanya seseorang yang memiliki perekonomian tinggi maka akan tinggal di sebuah hotel atau apartemen, namun jika seseorang yang memiliki kondisi ekonomi menengah kebawah, biasanya mereka akan tinggal di sebuah kamar tinggal yang biasanya di sebut dengan rumah kos, atau sering juga di sebut dengan kos-kosan (Rosadi, 2016).

Rumah kos merupakan suatu tempat tinggal yang disewakan kepada pihak lain atau penyewa kos. Rumah kos yang disewakan biasanya berisi fasilitas-fasilitas tertentu dengan harga yang lebih terjangkau daripada di hotel atau penginapan. Rumah kos lebih akrab digunakan sebagai tempat tinggal sementara, karena kebanyakan tempat kos disewakan dalam jangka waktu yang cukup lama perbulan atau pertahun. Sedangkan yang menggunakan hotel atau apartemen biasanya relevan singkat yaitu hitungan hari. Manfaat adanya rumah kos bagi penyewa kos dengan tujuan agar jarak rumah tinggal dengan tempat yang akan dituju dapat lebih cepat dan mudah dijangkau. Bermanfaat terutama bagi masyarakat umum seperti mahasiswa dan pegawai yang akan menjalani aktifitas yang jauh dari tempat tinggal asalnya. Para pekerja yang datang dari kota lain untuk bekerja sehingga membutuhkan sebagai tempat tinggal agar dekat dengan tempat mereka bekerja. Sama halnya dengan mahasiswa yang

melanjutkan pendidikannya di perkuliahan yang kuliah diluar kota, mereka akan mencari rumah kos untuk dijadikan tempat tinggal sementara (Handayani, 2021).

**Tabel 2.1**

**Perbedaan Rumah Kos dan Kontrakan**

Karakteristik	Rumah Kos-Kosan	Rumah Kontrakan
Segi Pembayaran	Rumah Kos menggunakan sistem pembayarannya perbulan	Rumah Kontrakan menggunakan sistem pembayaran pertahun
Segi Jangka Waktu Sewa	Rumah Kos dengan jangka waktu sewa bulanan, sehingga cocok bagi penyewa untuk jangka waktu pendek	Rumah Kontrakan dengan jangka waktu sewa Tahunan, jadi kalau penyewa merasa bosan tidak dapat uang kembali
Segi Tagihan Listrik atau Air	Rumah Kos satu meteran untuk seluruh kamar kos, jadi uang sewa sudah termasuk untuk bayar listrik dan air	Rumah Kontrakan masing-masing terdapat meteran dan tagihan pembayaran masing-masing
Segi Kondisi Bangunan	Rumah Kos biasanya menyatu dengan pemilik rumah, hal ini untuk memudahkan pengawasan dan penagihan uang sewa bulanan	Rumah Kontrakan bangunan berdiri sendiri dimana terpisah dari pemilik rumah, sama seperti rumah warga pada umumnya

Segi Kondisi Penyewa	Rumah Kos cocok disewakan untuk para pelajar, mahasiswa, pekerja perantauan dan lainnya	Rumah Kontrakan cocok bagi yang sudah berkeluarga. Untuk ditempati bersama pasangan dan anak
Segi Pengawasan	Rumah kos terdapat bapak kos atau ibu kos yang bertugas mengawasi seluruh anak kos	Rumah Kontrakan sudah seperti milik sendiri, sehingga pengawasan langsung berhubungan dengan RT setempat
Segi Kebebasan Bertamu	Rumah Kos jam bertamu dan lokasi penerimaan tamu dibatasi oleh pemilik kos	Rumah Kontrakan bebas bertamu asalkan masih mematuhi norma agama dan ketentuan lingkungan setempat

Sumber : [www.ilmusipil.com/perbedaan-rumah-kontrakan-dan-kost](http://www.ilmusipil.com/perbedaan-rumah-kontrakan-dan-kost)

## E. Landasan Teologis

### 1. Investasi dalam Islam

Landasan kegiatan ekonomi seperti investasi dalam islam yaitu Al-Qur'an dan hadis Nabi SAW. Selain itu, karena investasi merupakan bagian dari aktivitas ekonomi (muamalah māliyah), sehingga berlaku kaidah fikih, muamalah, yang tercantum pada Fatwa DSN-MUI No. 07/DSN-MUI/IV/2000 yaitu “pada dasarnya semua bentuk muamalah termasuk di dalamnya aktivitas ekonomi adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya” (Pardiansyah, 2017).

- a. Dalam Islam dasar investasi sudah diatur berdasarkan dalil Al-Qur'an. Allah Subhanahu wata'ala berfirman : (QS. al-Hasyr ayat 18)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَتُنظِرُوا نَفْسَ مَا قَدَّمْتُمْ لِغَدٍ ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

*“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kalian kerjakan”.*

Maksud ayat diatas adalah memerintahkan manusia untuk selalu berinvestasi baik dalam bentuk ibadah maupun kegiatan bermuamalah yang digunakan sebagai bekalnya di akhirat nanti. Investasi adalah bagian dari muamalah, sehingga kegiatannya mengandung pahala dan bernilai ibadah apabila diniatkan dan dilaksanakan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Begitu juga dengan investasi rumah kos diperbolehkan sebagai upaya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari manusia.

- b. Ayat Al-Qur'an tentang pelarangan investasi barang haram (QS. Al-A'raf ayat 157)

الَّذِينَ يَتَّبِعُونَ الرَّسُولَ النَّبِيَّ الْأُمِّيَّ الَّذِي يَجِدُونَهُ مَكْتُوبًا عِنْدَهُمْ فِي التَّوْرَةِ وَالْإِنْجِيلِ يَأْمُرُهُمْ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَاهُمْ عَنِ الْمُنْكَرِ وَيُحِلُّ لَهُمُ الطَّيِّبَاتِ وَيُحَرِّمُ عَلَيْهِمُ الْخَبَائِثَ وَيَضَعُ عَنْهُمْ إِصْرَهُمْ وَالْأَغْلَالَ الَّتِي كَانَتْ عَلَيْهِمْ ۗ فَالَّذِينَ آمَنُوا بِهِ وَعَزَّرُوهُ وَنَصَرُوهُ وَاتَّبَعُوا النُّورَ الَّذِي أُنزِلَ مَعَهُ ۙ أُولَٰئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ

*“(Yaitu) orang-orang yang mengikuti Rasul, Nabi yang ummi (tidak bisa baca tulis) yang (namanya) mereka dapati tertulis di dalam Taurat dan Injil yang ada pada mereka, yang menyuruh mereka berbuat yang makruf dan mencegah dari yang mungkar, dan yang menghalalkan segala yang baik bagi mereka dan mengharamkan segala yang buruk bagi mereka, dan membebaskan beban-beban dan belenggu-belenggu yang ada pada mereka.*

*Adapun orang-orang yang beriman kepadanya, memuliakannya, menolongnya dan mengikuti cahaya yang terang yang diturunkan kepadanya (Al-Qur'an), mereka itulah orang-orang beruntung”.*

Maksud ayat diatas adalah dapat membedakan mana suatu objek yang baik dan objek yang buruk. Ciri-ciri objek yang baik yaitu tidak akan merusak akal, pikiran, jasmani dan rohani. Sedangkan ciri-ciri objek yang buruk yaitu akan merusak akal, pikiran, jasmani dan rohani. Ajaran agama islam memerintahkan unruk selalu berbuat kebaikan yang dengan akal sehat, dan bermanfaat bagi diri sendiri serta orang lain. Sedangkan perbuatan buruk adalah yang tidak sesuai dengan akal yang sehat, dan dapat menimbulkan mudarat bagi diri sendiri dan orang lain maka harus ditinggalkan.

## 2. Implementasi akad dalam muamalah atau bertransaksi

Investasi rumah kos atau usaha rumah kos dapat dikatakan sebagai kegiatan sewa menyewa. Akad sewa menyewa diperbolehkan dan tidak boleh mengandung unsur paksaan, karena dalam akad ini kedua belah pihak harus saling merelakan. Dalam melakukan sewa menyewa yang benar tidak hanya mengutamakan barang yang akan disewakan, tetapi juga dari akad dan pelaksanaannya agar semua transaksi yang dilakukan berjalan dengan baik. Sewa menyewa dalam islam disebut dengan Ijarah. Ijarah adalah akad sewa menyewa barang antara kedua belah pihak, yaitu pihak pemilik dan pihak penyewa suatu barang, untuk memperoleh manfaat atas barang yang disewa (Hastuti, 2022).

### a. Ayat Al-Quran tentang pentingnya akad (Q.S. An-Nisa 29)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ  
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

*“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar),*

*kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu”.*

Makna ayat di atas dalam muamalah atau bertransaksi adalah unsur yang paling utama dan harus diperhatikan adalah pelaksanaan akad. Setiap transaksi dinyatakan sah atau tidak menurut syara' ditinjau dari berbagai aspek, jelas melarang orang memakan harta sesamanya dengan cara yang batil atau rusak. Larangan ini berfungsi sebagai penyelamat bagi diri sendiri dan orang lain. Karena Allah telah menawarkan salah satu cara untuk mendapatkan kekayaan dengan cara yang halal, yaitu melalui perdagangan. Setiap perdagangan diperbolehkan dengan prinsip suka sama suka tetapi harus tetap sesuai dengan ketentuan perintah Al-Qur'an dan hadits.

b. Sabda Rasulullah mengenai Ijarah

أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْقُهُ

*“Rasulullah saw bersabda: Berikanlah upah pekerja sebelum keringat nya kering”.* (HR. Ibnu Majah).

Maksudnya adalah Rasulullah memerintahkan memberikan upah atau imbalan kepada orang lain sebagai bentuk penghargaan atas pekerjaannya. Begitu juga dengan kegiatan bertransaksi dalam sewa menyewa rumah kos upah yang diberikan dari pihak penyewa kos kepada pemilik kos harus jelas sesuai dengan akad.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif, sering disebut penelitian naturalistik karena dalam proses penelitiannya dilakukan dengan kondisi secara alamiah atau natural (Sugiyono, 2019: 17). Kemudian dalam penelitian ini mendeskripsikan apa yang terjadi pada objek yang akan diteliti. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif karena peneliti menganggap bahwa permasalahan yang diteliti cukup kompleks sehingga data yang diperoleh dari para narasumber tersebut akan disaring secara alamiah yakni interview langsung dengan para narasumber sehingga mendapatkan jawaban yang alamiah. Kemudian, peneliti bermaksud untuk mempelajari situasi sosial secara mendalam, menemukan gagasan dan teori yang sesuai dengan data yang diperoleh di lapangan.

Penelitian ini akan bersifat deskriptif kualitatif, karena di dalam penelitian ini penulis akan memberikan penjelasan dalam bentuk kalimat yang dinyatakan dalam bentuk paragraf dengan membahas minat investasi rumah kos. Penelitian kualitatif dijelaskan berdasarkan kalimat deskriptif untuk mengembangkan teori yang ada dan menghasilkan kesimpulan.

#### **B. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Lokasi yang menjadi tempat penelitian penulis terletak pada Pemilik Rumah Kos yang terdapat di kompleks belakang Rita Supermall tepatnya di Desa Sawangan RT 01, 02, 03, 04, 05 RW 01 Kelurahan Sokanegara Kecamatan Purwokerto Timur.

Alasan peneliti memilih lokasi ini karena terdapat masyarakat yang memiliki usaha rumah kos dan dapat dikatakan tidak sepi peminat. Karena penyewa kos tersebut merupakan kebanyakan dari pegawai yang bekerja di Rita Supermall dimana seorang pekerja tidak memiliki masa libur jika dibandingkan dengan rumah kos mahasiswa yang terdapat masa libur

sekolah. Penelitian dilakukan dari bulan April 2022 sampai dengan bulan September 2022.

### **C. Sumber Data**

Jenis sumber data yang akan digunakan oleh peneliti pada penelitian kualitatif ini adalah sumber data primer dan sumber data sekunder.

#### **1. Data Primer**

Data Primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari sumber data di lapangan. Data ini juga dapat disebut sebagai data asli atau baru yang bersifat *up to date*. Dalam mendapatkan data ini penulis mengumpulkan fakta secara langsung melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi kepada narasumber secara jelas mendalam. Narasumber penulis adalah pemilik kos di Desa Sawangan.

#### **2. Data Sekunder**

Data sekunder adalah pengumpulan data yang diperoleh dengan cara mengumpulkan berbagai sumber yang telah ada. Data sekunder dapat diperoleh dari berbagai sumber seperti : BPS, Jurnal, dan lain-lain (Siyoto dan Ali, 2015: 68).

### **D. Teknik Pengumpulan Data.**

#### **1. Wawancara**

Penelitian dilakukan dengan sistem wawancara yaitu metode tanya jawab dengan memberikan pertanyaan kepada narasumber yang sudah disiapkan terlebih dahulu secara jelas dan terstruktur. Tujuan dari wawancara yakni menemukan masalah secara lebih terbuka, karena narasumber dimintai pendapat serta ide. Proses wawancara akan melakukan wawancara secara langsung kepada pemilik rumah kos. Hal ini dilakukan agar mendapatkan data yang akurat dan relevan secara langsung dari responden. Wawancara dalam penelitian ini akan

dilakukan dengan narasumber. Narasumber yang dimaksud adalah 10 pemilik usaha rumah kos yang ada di Desa Sawangan.

## 2. Observasi

Penelitian observasi dilakukan dengan turun langsung ke lapangan untuk mengamati permasalahan yang terjadi. Hal ini dilakukan agar mendapatkan data dan informasi secara langsung dari pemilik kos sebagai responden.

## 3. Dokumentasi

Metode Dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data penelitian yang bersumber pada dokumen-dokumen foto, catatan-catatan penulis, laporan penelitian terdahulu, serta dokumen lain untuk menunjang kebutuhan dalam menyusun penelitian ini (Sugiyono, 2019: 30).

## **E. Teknik Pengambilan Sampel**

Populasi adalah keseluruhan subyek yang akan diatur atau dapat dikatan sebagai unit yang akan diteliti. (Sugiyono, 2019: 126). Adapun populasi dalam penelitian ini adalah usaha rumah kos dengan jumlah total 23 pemilik kos.

Teknik dalam pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah purposive sampling. Purposive sampling adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu (Sugiyono, 2019 : 289).

Berdasarkan hasil survey yang peneliti dapatkan dari ketua RW 01 bahwa jumlah pemilik kos yang ada di desa Sawangan tahun 2022 tercatat sebanyak 23 pemilik kos. Berdasarkan pada kriteria informan sebagai berikut :

- a. Informan yang diambil hanyalah pemilik kos yang sudah menjalankan usaha rumah lebih dari 2 tahun.
- b. Informan diambil berdasarkan jumlah kamar kos yang disediakan oleh pemilik kos lebih dari 2 kamar.

Maka berdasarkan pada kriteria informan diatas. Dari 23 pemilik kos, peneliti mengambil sebanyak 10 informan sesuai dengan kriteria tersebut sebagai narasumber penulis.

**Tabel. 3.1**

**Informan Pemilik Kos di Desa Sawangan**

No	Nama Pemilik	Jumlah Kamar Kos	Lama Investasi Rumah Kos
1	Ibu Amir	2 Kamar	3 Tahun
2	Ibu Titin	2 Kamar	4 Tahun
3	Ibu Menik	2 Kamar	4 Tahun
4	Ibu Tuswadi	2 Kamar	5 Tahun
5	Ibu Daryono	2 Kamar	5 Tahun
6	Ibu Kastin	3 Kamar	4 Tahun
7	Ibu Agus	4 Kamar	5 Tahun
8	Ibu Supri	5 Kamar	5 Tahun
9	Ibu Yuli	7 Kamar	4 Tahun
10	Ibu Ningsih	10 Kamar	3 Tahun

*Sumber : Wawancara*

**F. Teknik Analisis Data**

Menurut Siyoto, S dan Ali, S. (2015: 122) terdapat 3 alur kegiatan dalam teknik analisis data diantaranya :

a. Reduksi Data

Dalam kegiatan reduksi data dapat diartikan sebagai proses merangkum, memilih halnya pokok, fokus kepada kepada hal yang penting dan dicari tema serta polanya. Dengan demikian, tujuan reduksi data ini untuk menyederhanakan data kemudiani akan memberi gambaran yang akan lebih jelas, serta mempermudah peneliti dalam melakukan pengumpulan data selanjutnya.

b. Penyajian Data

Pada kegiatan penyajian data digunakan untuk melihat gambaran keseluruhan. Dalam tahapan ini penulis akan menyesuaikan

data sesuai klasifikasi data agar mudah dipahami dalam menyajikan data.

c. Kesimpulan atau Verifikasi

Kesimpulan atau verifikasi adalah tahap akhir dari proses analisis data. Dalam bagian ini penulis memberikan kesimpulan dari data-data yang telah diperoleh. Penarikan kesimpulan dapat dilakukan dengan cara membandingkan kenyataan yang ada sesuai dengan makna yang terkandung dalam konsep penelitian penulis.

**G. Uji Keabsahan Data**

Pada penelitian ini, uji keabsahan data penulis menggunakan Teknik triangulasi. Triangulasi merupakan teknik pengumpulan data dengan cara menggabungkan dari berbagai pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Triangulasi teknik yaitu peneliti dalam proses pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan sumber data yang sama. Triangulasi sumber yaitu untuk memperoleh data dari sumber yang berbeda-beda dengan teknik yang sama (Sugiyono, 2019: 315).



## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum

##### 1. Gambaran Letak Geografis Desa Sawangan

Desa Sawangan merupakan salah satu desa yang ada di Kelurahan Sokanegara Kecamatan Purwokerto Timur, Kabupaten Banyumas. Kelurahan Sokanegara memiliki luas wilayah sebesar 119,05 Ha. Kecamatan Purwokerto Timur berbatasan langsung dengan wilayah sekitarnya meliputi :

Sebelah Utara : Kecamatan Purwokerto Utara  
Sebelah Selatan : Kecamatan Purwokerto Selatan  
Sebelah Barat : Kecamatan Purwokerto Barat  
Sebelah Timur : Kecamatan Kembaran

Kelurahan Sokanegara berbatasan langsung dengan wilayah sekitarnya meliputi :

Sebelah Utara : Kelurahan Purwanegara  
Sebelah Selatan : Kelurahan Kranji  
Sebelah Barat : Kelurahan Kedungwuluh  
Sebelah Timur : Kelurahan Purwokerto Lor

##### 2. Gambaran Demografi Desa Sawangan

Desa Sawangan merupakan Kelurahan Sokanegara terdiri dari 12 Rukun Warga (RW) dan 49 Rukun Tetangga (RT). Kelurahan Sokanegara memiliki total penduduk sebanyak 8.377 jiwa dengan jumlah kepala keluarga sebanyak 2.649 jiwa. Berdasarkan jenis kelamin, jumlah penduduk laki-laki sebanyak 4.060 jiwa dan penduduk perempuan sebanyak 4.317 jiwa.

- a. Banyak Penduduk menurut Agama / penganut kepercayaan

No	Uraian	Jumlah	Laki – Laki	Perempuan
1	Islam	6.085	3.758	2.327
2	Kristen	414	258	156
3	Katholik	379	176	103
4	Budha	22	12	10
5	Hindu	0	0	0
6	Kong Hu Cu	12	7	5

- b. Tingkat Pendidikan Penduduk adalah sebagai berikut

Pendidikan			
SD	SMP	SMA	Sarjana
1.355	1.684	2.137	1.033

- c. Jumlah Penduduk Berdasarkan Pekerjaan

Uraian	Jumlah	Laki-Laki	Perempuan
Petani	15	15	-
Pedagang	46	18	28
PNS – BUMN	386	239	147
TNI – Polri	398	398	-
Pegawai Swasta	2.925	2.299	626
Buruh	3.069	2.909	160

Pekerjaan masyarakat Kelurahan Sokanegara sebagian besar bermata pencaharian sebagai karyawan swasta, wiraswasta dan buruh harian lepas. Beberapa fasilitas umum yang terdapat di Kelurahan Sokanegara diantaranya fasilitas pendidikan, masjid, musholla, gereja, posyandu, puskesmas, rumah sakit umum, dan pasar kuliner

### 3. Sejarah Singkat Pemilik Investasi Rumah Kos

Terdapat tempat menarik untuk dikunjungi yang ada di Purwokerto yaitu adanya pusat perbelanjaan atau sering kita sebut Mall. Mall merupakan sebuah bangunan besar yang didalamnya terdapat berbagai macam toko, seperti toko baju, toko accesories, toko sembako, dan biasanya terdapat bioskop. Mall terbesar yang berada di pusat Kota Purwokerto ini bernama Rita Supermall. Rita Supermall ini masih terbilang cukup baru dikarenakan, baru beroperasi sejak tahun 2017. Dengan adanya berbagai macam toko di dalam Rita Supermall tersebut sehingga memerlukan banyak karyawan. Hal ini menjadikan daya tarik bagi para pencari kerja yang berasal dari luar Kota Purwokerto untuk bekerja di Rita Supermall Purwokerto dengan faktor lapangan pekerjaan yang tersedia disana.

Banyaknya karyawan yang bekerja Rita Supermall berasal dari luar kota Purwokerto mengharuskan mereka untuk mencari tempat tinggal sementara selama bekerja di Rita Supermall. Karena tempat tinggal merupakan kebutuhan utama untuk berlindung dan beristirahat. Pada umumnya untuk para karyawan lebih memilih untuk tinggal di rumah kos dikarenakan biaya perbulan yang relatif murah. Sehingga masyarakat desa Sawangan banyak yang berinisiatif memanfaatkan peluang usaha yang ada untuk membuka investasi rumah kos di rumahnya masing-masing individu.

Di desa sawangan ini memiliki usaha rumah kos yang banyak peminatnya. Dikarenakan rumah kos ini berada di pusat Kota Purwokerto dimana terdapat sarana dan prasarana yang memadai. Kemudian para pencari kos kebanyakan seorang karyawan dari RitaSupermall dan juga karyawan lainnya yang dari Bank, Alfamart, Indomart, dan toko-toko yang ada di Pusat Kota Purwokerto. Sehingga kawasan rumah kos daerah sawangan banyak peminatnya. Hal ini dapat kita dibandingkan dengan pemilik kos yang berada di kawasan kampus Universitas Jendral Soedirman dapat dilihat yang

menggunakan jasa rumah kos hanya mahasiswa saja dan apabila mahasiswa tersebut terdapat libur perkuliahan maka rumah kos tersebut akan kosong.

## **B. Karakteristik Narasumber Pemilik Investasi Rumah Kos Desa Sawangan**

Investasi rumah kos merupakan investasi jangka panjang yang banyak diminati oleh masyarakat karena merupakan bisnis yang dalam pengelolaannya relatif mudah. Maksud dari investasi jangka panjang yaitu pastinya setiap investor atau pemilik modal tentunya memiliki tujuan sama yang ingin dicapai yaitu sebuah keuntungan. Rumah bisa dikatakan sebagai investasi jangka panjang karena jika kita ingin menjual rumah, kita bisa menjualnya dalam waktu jangka panjang, yaitu 10 sampai 20 tahun ke depan, bahkan bisa lebih dari itu. Serta nilai jual rumah pun sulit untuk turun, bahkan cenderung selalu meningkat setiap tahunnya. Karakteristik informan dalam penelitian ini tercantum pada tabel dibawah ini seperti nama pemilik, pekerjaan pemilik rumah kos, jumlah kamar kos, lama investasi rumah kos.

**Tabel. 4.1.**

### **Informan Pemilik Kos di Desa Sawangan**

No	Nama Pemilik	Pekerjaan Pemilik Kos	Jumlah Kamar Kos	Lama Investasi Rumah Kos
1	Ibu Amir	Guru TK	2 Kamar	3 Tahun
2	Ibu Titin	Guru TK	2 Kamar	4 Tahun
3	Ibu Menik	Penjahit	2 Kamar	4 Tahun
4	Ibu Tuswadi	Pensiunan Perbankan	2 Kamar	5 Tahun
5	Ibu Daryono	Pensiunan Kantor Pos	2 Kamar	5 Tahun
6	Ibu Kastin	Penjual Rames	3 Kamar	4 Tahun
7	Ibu Agus	Sales Obat	4 Kamar	5 Tahun
8	Ibu Supri	Pensiunan Tentara	5 Kamar	5 Tahun
9	Ibu Yuli	Pengusaha Tralis	7 Kamar	4 Tahun

10	Ibu Ningsih	Karyawan Kantor	10 Kamar	3 Tahun
----	-------------	-----------------	----------	---------

*Sumber : Wawancara*

Dari tabel informan di atas, terdapat beberapa pemilik rumah kos yang sebelumnya memang sudah memiliki pekerjaan dan sebagian lainnya merupakan seorang pensiunan. Jumlah kamar kos yang dimiliki pemilik ada yang 2 kamar dan paling banyak 10 kamar. Kemudian dari data informan dalam penelitian ini, diperoleh lama pemilik rumah kos dalam membangun investasi rumah kos.

### **C. Faktor Yang Mempengaruhi Minat Investasi Rumah Kos**

Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat investasi rumah kos maka peneliti akan mengambil 10 sampel warga yang memutuskan untuk investasi rumah kos di Desa Sawangan Purwokerto Timur. Sampel penelitian diambil berdasarkan masyarakat yang memudahkan peneliti memperoleh informasi dan data dalam penelitian. Peneliti akan menggunakan 10 sampel masyarakat yang memiliki usaha rumah kos dengan alasan agar peneliti mampu menjelaskan secara lebih detail dan mendalam mengenai permasalahan yang ingin dijelaskan melalui penelitian.

Terdapat tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu dapat menjelaskan faktor-faktor apa saja yang menjadi minat masyarakat memilih investasi rumah kos. Untuk menjelaskan hal tersebut maka dilakukan wawancara kepada pemilik rumah kos sebagai sumber data penulis. Seperti teori yang dikemukakan oleh (Djamarah, 2015) terdapat faktor-faktor minat yang terdiri dari faktor internal dan faktor eksternal sebagai berikut:

#### **1. Faktor Internal**

Faktor internal adalah faktor yang datangnya berasal dari diri individu karena suatu perbuatan yang ingin dilakukan, dalam artian minat tersebut datang dari diri sendiri.

a. Pemusatan perhatian (ketertarikan)

Ketertarikan pada suatu hal dapat terlihat ketika seseorang mengalami perasaan minat pada sesuatu kegiatan sehingga seseorang akan memiliki rasa perhatian terhadap sesuatu tersebut yang ditujukan dengan rasa ingin tahu dan rajin belajar mengenai sesuatu yang diinginkan tersebut. (Hidayat, T., 2016)

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Ningsih selaku pemilik usaha rumah kos yang saya wawancarai mengatakan bahwa

*“Awal mula saya tertarik usaha rumah kos ini karena ada Rita Supermall, awal-awal taun 2017 sudah 5 tahun. Kemudian ada banyak karyawan baru dari mana saja dari luar kota, jadi saya kan melihat kemungkinan ada peluang bisnis baru yah kemudian saya coba membuka usaha sewa kamar kos”.* (Wawancara dilakukan tanggal 1 September 2022).

Kemudian Ibu Supri selaku pemilik kos juga menceritakan :

*“Saya memulai usaha kos-kosan karena sering ditanyain karyawan Rita Supermall minta diantarkan untuk mencari rumah kos. Karena lumayan banyak yang tanya ke saya, saya jadi berpikir apa saya ikut buka usaha kos-kosan saja seperti tetangga sebelah. Karena juga yang tanya kos-kosan banyak. Dan mulai sejak itu saya tertarik untuk membuka usaha kamar kos”* (Wawancara dilakukan tanggal 1 September 2022).

Berdasarkan hasil wawancara di atas, Ketertarikan akan suatu hal sangatlah penting untuk memulai kegiatan yang baru. Seorang pemilik kos yang memiliki perhatian dan ketertarikan terhadap suatu bidang, mereka akan lebih berusaha keras untuk meraih tujuannya. Pemilik rumah kos desa Sawangan ini perhatian akan investasi rumah kos dikarenakan senang memperhatikan dan bersungguh-sungguh dalam melihat peluang usaha yang ada. Dapat diketahui bahwa awal mula adanya usaha bisnis kos-kosan ini karena ada pusat perbelanjaan baru yaitu Rita Supermall dimana didalam mall tersebut menampung banyak karyawan/pekerja dari mana pun yang berasal dari luar kota Purwokerto yang membutuhkan tempat tinggal sementara,

sehingga banyak masyarakat Desa Sawangan ini membuka investasi rumah kos. Hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan (Slameto, 2015) orang mengarahkan perhatiannya pada hal-hal yang sesuai dengan minat dan kebutuhan.

b. Keingintahuan

Perasaan ingin tahu muncul karena ada suatu emosi alami yang timbul dari dalam diri individu. Keinginan yang muncul digunakan untuk mencari tahu dan menyelidiki suatu hal yang dipahaminya secara mendalam. Keingintahuan antara masing-masing individu akan muncul terus menerus yang digunakan untuk mencari ilmu yang baru serta informasi untuk menambah wawasan yang dimilikinya (Ningrum, 2019)

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Ningsih selaku pemilik usaha rumah kos yang saya wawancarai mengatakan bahwa

*“Untuk informasi usaha kos-kosan saya otodidak sendiri mencari tahu sendiri karena ini kan pertama yang ada di Desa Sawangan masih terbilang baru untuk masyarakat sini membuka bisnis investasi rumah kos sejak ada rita supermall, jadi pertama”* (Wawancara dilakukan tanggal 1 September 2022).

Kemudian Ibu Yuli selaku pemilik kos lainnya

*“Informasi usaha kos dengan bertanya ke tetangga yang sudah terlebih dahulu membuka investasi rumah kos, disitu saya diajarin apa saja yang dibutuhkan untuk fasilitas, harga para penyewa kos”* (Wawancara dilakukan tanggal 1 September 2022).

Dari hasil wawancara yang telah diajukan peneliti kepada narasumber menunjukkan bahwa keingintahuan pemilik kos untuk memulai investasi rumah kos sangat besar. Hal ini dapat dilihat dari keingintahuan pemilik kos yang mencari sebuah wawasan, pandangan atau pendapat dari orang lain yaitu dengan tetangga yang ada disekitarnya. Pemilik kos dengan rasa keingintahuan yang tinggi tidak sungkan untuk bertanya kepada tetangga untuk memulai hal baru yang lebih berpengalaman yang

lebih dahulu berkecimpung pada dunia investasi rumah kos. Alhasil, mereka yang ingin memulai bisnis rumah kos ini akan terbantu dalam memulai bisnisnya. Hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan (Djamarah, 2015) Seseorang yang memiliki keinginan terhadap suatu kegiatan tentunya dia akan mempelajari dan mencari tahu secara sungguh-sungguh untuk keinginannya individu tersebut.

### c. Motivasi

Motivasi adalah suatu bentuk kekuatan tenaga dari dalam diri seseorang yang ditandai dengan adanya reaksi-reaksi usaha dan timbulnya dorongan tujuan yang akan dituju untuk memenuhi kebutuhannya.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Ningsih selaku pemilik usaha rumah kos yang saya wawancarai mengatakan

*“Membuka bisnis kos-kosan ditengah kota Purwokerto seperti desa Sawangan ini dapat dikatakan menguntungkan. Awal mula saya tertarik usaha rumah kos ini karena ada Rita Supermall, awal-awal taun 2017 sudah 5 tahun. Kemudian ada banyak karyawan baru dari mana saja dari luar kota, jadi saya kan melihat kayanya ada peluang bisnis baru yah jadi saya coba buka usaha sewa kamar kos. Adanya peluang bisnis baru saya akan mendapatkan penghasilan tambahan untuk mencukupi kebutuhan keluarga”* (Wawancara dilakukan tanggal 1 September 2022).

Kemudian Ibu Menik selaku pemilik kos lainnya

*“Motivasi saya karena saya memiliki kamar kosong dan usaha kos-kosan dari segi pendapatan bersifat rutin setiap bulan apabila kamar kos terisi. Kemudian pada situasi pengelolaan usaha rumah kos tersebut relatif mudah. Dan daerah sawangan ini banyak karyawan dari berbagai kalangan perusahaan seperti mini market, perbankan, toko ritel. Dan lokasinya pun strategis sehingga banyak perantau dari luar kota Purwokerto. Dan apabila menambah bisnis baru pastinya pendapatan akan bertambah untuk kebutuhan”* (Wawancara dilakukan tanggal 1 September 2022).

Dari hasil wawancara yang telah diajukan peneliti kepada narasumber menunjukkan bahwa motivasi pemilik kos di Desa Sawangan ini karena di lingkungan rumahnya terdapat potensi peluang usaha yang bagus unruk dijadikan usaha baru yaitu usaha rumah kos. Karena Desa Sawangan ini terdapat berbagai kantor yang memiliki karyawan sehingga dapat dijadikan pasar potensial bagi usaha rumah kos ini. Pemilik kos yang memiliki motivasi tinggi karena adanya kemampuan dan kemauan untuk mengekspresikan sebuah minat untuk mendirikan investasi rumah kos di Desa Sawangan. Sehingga, dengan berinvestasi rumah kos, pemilik kos dapat menggunakan peluang usaha yang ada di sekitar lingkungannya yang sekaligus mendapatkan pengalaman dan uang sebagai tambahan pendapatan. Banyak dari pemilik kos yang melihat adanya peluang yang bagus di lingkungannya yaitu Desa Sawangan, menjadikan mereka termotivasi untuk membuka bisnis rumah kos. Hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan Noehi Nasution dalam (Djamarah, 2015) motivasi adalah keadaan yang mendorong individu untuk melakukan sesuatu. Tidak adanya kemauan tidak akan mungkin sebuah tujuan akan tercapai.

d. Kebutuhan

**Tabel 4.2.**

**Jawaban Responden Memulai Investasi Rumah Kos  
(Sewa Kamar Kos)**

Manfaat	Jawaban Responden	Presentase
Untuk Bisnis Masa Depan	8	80%
Untuk Memenuhi Kebutuhan	2	20%
Untuk Melanjutkan Usaha Keluarga	-	-

*Sumber : Wawancara ditinjau dari kebutuhan*

Dapat di ketahui dari tabel di atas ada beberapa alasan responden untuk menjalankan sebuah usaha rumah kos (sewa kamar). Dengan jumlah responden terbanyak sejumlah 8 orang atau 80% beralasan bahwa investasi rumah kos memiliki potensi yang baik untuk bisnis jangka panjang. Kemudian jumlah responden sebanyak 2 orang atau 20% memilih investasi rumah kos untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Selanjutnya untuk jumlah responden atas dasar melanjutkan usaha keluarga tidak ada. Hal ini menunjukkan bahwa keputusan responden dalam menjalankan usaha rumah kos (sewa kamar) ini berbeda-beda sesuai dengan kebutuhan masing-masing individu.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Kastin selaku pemilik rumah kos yang saya wawancarai mengatakan

*“Sebagai Kebutuhan utama. Kalau dari saya pribadi investasi rumah kos ini dengan adanya usaha kos-kosan ini menjadi pendapatan tambahan untuk kebutuhan utama saya dan anak saya, karena saya yang single parent dan hanya berjualan rames jika pendapatan sehari-hari saja dari berjualan rames tidak mencukupi, adanya usaha rumah kos ini dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari keluarga”* (Wawancara dilakukan tanggal 1 September 2022).

Kemudian Ibu Amir selaku pemilik kos lainnya

*Sebagai pendapatan sampingan karena suami saya sudah bekerja dan saya sudah bekerja sebagai guru TK.* (Wawancara dilakukan tanggal 1 September 2022).

**Tabel 4.3.**

**Jawaban Responden Sifat Investasi Rumah Kos**

Manfaat	Jawaban Responden	Presentase
Sebagai Pendapatan Utama	1	10%
Sebagai Pendapatan Sampingan	9	90%

*Sumber : Wawancara ditinjau dari*

Dapat diketahui dari tabel di atas dapat diketahui terdapat 2 sifat investasi rumah kos di Desa Sawangan. Jawaban responden terbanyak yaitu 9 orang atau 90% bahwa usaha rumah kos sebagai pendapatan sampingan mereka. Kemudian jawaban responden sebagai pendapatan utama sebanyak 2 orang atau 10%. Selanjutnya dapat disimpulkan bahwa jumlah responden terbanyak yaitu mendirikan usaha rumah kos (sewa kamar) sebagai usaha sampingan untuk menambah penghasilan keluarga.

Pemilik kos Desa Sawangan untuk memulai investasi rumah kos ini terdapat berbagai macam penyebab yaitu untuk bisnis masa depan dan untuk memenuhi kebutuhan. Fungsi pendapatan pemilik kos ini juga bervariasi apabila yang sudah memiliki pekerjaan maka pendapatan investasi rumah kos sebagai pendapatan sampingan. Dan untuk pemilik kos yang sudah mempunyai pekerjaan utama tetapi kurang memenuhi kebutuhan sehari-hari, maka adanya investasi rumah kos ini sebagai pendapatan utama. Kebutuhan manusia bervariasi sesuai dengan kepentingannya. Hal ini sesuai dengan teori kebutuhan Teori kebutuhan Abraham Maslow atau hierarki dalam (Muazaroh, 2019) terdapat 5 kebutuhan berdasarkan tingkat kepentingannya

1) Kebutuhan fisiologis

Kebutuhan fisiologis yaitu kebutuhan yang bersifat dasar yang dimiliki individu seperti kebutuhan manusia untuk mempertahankan hidup.

2) Kebutuhan rasa aman

Kebutuhan tingkat kedua untuk kehidupan dengan rasa aman dan nyaman, terlindungi dari gangguan kriminalitas.

3) Kebutuhan sosial

Kebutuhan agar diterima oleh orang-orang sekitar atau lingkungannya. Karena manusia makhluk sosial yang membutuhkan satu orang dengan yang lain.

4) Kebutuhan ego

Manusia berusaha untuk mencapai status yang lebih baik. manusia mempunyai kekuatan ide masing-masing yang untuk bisa mencapai kebutuhan akan prestasi dirinya untuk lebih baik.

5) Kebutuhan aktualisasi diri

Kemampuan individu untuk melakukan suatu hal berdasarkan keinginan seperti mengekspresikan diri sebagai orang terbaik bahwa dirinya mampu.

2. Faktor Eksternal

a. Keluarga

Adanya keluarga bertujuan untuk menciptakan, meningkatkan perkembangan sosial dan fisik serta mempertahankan budaya. Contohnya orangtua yang memiliki usaha investasi rumah kos, kemudian anaknya diperintahkan untuk membantu memeriksa, mengecek, dan mengelola usaha tersebut. Keterlibatan individu tersebut yang dapat menimbulkan adanya minat individu dalam bidang investasi rumah kos.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Tuswadi selaku pemilik usaha rumah kos yang saya wawancarai mengatakan bahwa :

*“Suami saya dan kedua anak saya sangat mendukung, dirumah terdapat kamar kosong, sehingga dijadikan sebagai bisnis usaha kos ini, karena keuntungan dari kos-kosan ini terbilang bagus apabila yang penyewa kos juga banyak”* (Wawancara dilakukan tanggal 1 September 2022).

Kemudian Ibu Daryono selaku pemilik kos lainnya

*“Anak saya juga mendukung untuk membuka usaha kos sebagai tambahan penghasilan sehari-hari. Pendapatan dari investasi rumah kos perbulannya rutin dari penyewa kamar kos.”*. (Wawancara dilakukan tanggal 1 September 2022).

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat dilihat bahwa investasi rumah kos terdapat peran dukungan dari keluarga dalam membangun usaha investasi rumah kos. Keluarga dapat mempengaruhi motivasi anggota keluarga untuk bergerak pada lingkungan unit usaha baru. Keluarga sebagai peran utama dan sebagai penyemangat dalam pengambilan keputusan Hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan Slameto (2015) relasi antara anggota keluarga itu adalah hal yang sangat penting untuk kelancaran dalam menggapai keinginan suatu tujuan.

b. Keadaan lingkungan

Lingkungan sosial inilah yang memiliki peranan besar dalam membentuk kepribadian manusia yang dinyatakan dalam pergaulan. Apabila lingkungan sekitarnya baik maka individu tersebut akan ikut berperilaku baik, dan jika sebaliknya lingkungan sosialnya buruk juga perilaku individu akan buruk (Pitoewas, 2018). Contohnya apabila lingkungan kelompok tersebut yang mayoritas membuka suatu usaha maka kemungkinan besar terdapat individu yang ada di lingkungan tersebut juga akan berminat terhadap usaha yang terlihat bagus di lingkungannya.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Titin selaku pemilik usaha rumah kos yang saya wawancarai mengatakan bahwa

*“Lingkungan sekitar seperti tetangga – tetangga sekitar mendukung usaha rumah kos saya”* (Wawancara dilakukan tanggal 1 September 2022).

Kemudian Ibu Amir selaku pemilik kos lainnya

*“Tetangga mendukung sekali saya buka koskosan saling tukar pikiran bercerita tentang usaha kos”* (Wawancara dilakukan tanggal 1 September 2022).

Lingkungan bertetangga di Desa Sawangan ini memiliki peran yang cukup penting karena dapat mempengaruhi kehidupan seseorang baik dalam tingkah laku, perkembangan, pertumbuhan serta membantu dalam menumbuhkan minat dalam diri seseorang untuk memulai bisnis usaha rumah kos atau sewa kamar kos. Lingkungan masyarakat Desa Sawangan memunculkan sebuah minat untuk melakukan dan mencoba kegiatan baru seperti investasi rumah kos. Saling bercerita tentang usaha rumah kos mencerminkan sebuah dukungan kuat yang diberikan antar tetangga untuk memperkuat minat individu dalam memulai investasi rumah kos. Hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan (Djamarah, 2015) faktor lingkungan bermasyarakat yang saling membutuhkan dan hidup dalam kebersamaan dan adanya interaksi sosial. Saling memberi dan menerima informasi dalam kehidupan sosial di lingkungan masyarakat dalam suatu tatanan kehidupan.

#### **D. Faktor Yang Mempengaruhi Industri Properti Rumah Kos**

Kemudian, terdapat faktor yang difokuskan dalam mengoptimalkan potensi investasi industri properti rumah kos yaitu faktor daya tarik dan faktor pendorong (Menurut Mulyaman & Purwatama, 2020). Faktor daya tarik terdiri dari, lokasi strategis dan pengembalian modal yang diharapkan. Faktor pendorong terdiri dari teknologi, persaingan antar industri tersebut, dan peluang pada bisnis properti ini.

## 1. Faktor Daya Tarik

### a. Lokasi Strategis

Definisi lokasi yaitu sebuah struktur fisik atau dapat dikatakan sebagai tempat yang menjadi komponen utama agar suatu usahanya yang menempati tempat tersebut akan terlihat kesan menarik. Lokasi digunakan untuk kegiatan menyediakan, memberikan pelayanan yang dibutuh oleh konsumen. Lokasi yang strategis akan menimbulkan keinginan dan mempengaruhi seseorang melakukan pembelian barang atau jasa karena lokasinya yang strategis, terletak di arus bisnis, dan lain sebagainya. Lokasi usaha yang strategis adalah sebuah cara menjadi kekuatan untuk membuat strategi dalam bisnis (Fitriyani, 2018).

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Supri selaku pemilik usaha rumah kos yang saya wawancarai mengatakan bahwa

*“Saya sudah merantau di Purwokerto, tinggal di Sawangan cukup lama dari taun 1990 karena suami kan tentara di kodim sini. Ya jadi saya sudah jadi warga desa sawangan sudah lama. Terus ada Rita mall baru-baru ini jadi saya coba membuka usaha kos. Lokasi desa sawangan ini strategis dipusat kota startegis dekat kemana mana seperti ke pasar, mall. pertokoan dan kuliner pun banyak”* (Wawancara dilakukan tanggal 1 September 2022).

Kemudian Ibu Tuswadi selaku pemilik kos lainnya

*“Lokasinya strategis di pusat kota yang memiliki fasilitas Trans Banyumas yang memudahkan akses untuk berpergian, serta tersedia kemudahan apabila membutuhkan kebutuhan sehari-hari dekat dengan pasar dan mall. Kemudian terdapat banyak pekerja perkantoran, perbankan dan banyak mahasiswa yang datang dari luar kota maka membutuhkan sewa kamar kos.* (Wawancara dilakukan tanggal 1 September 2022).

Dari hasil wawancara yang telah diajukan peneliti kepada narasumber bahwa lokasi desa Sawangan ini merupakan lokasi yang strategis meerupakan pusat perkotaan di Purwokerto. Lokasi desa Sawangan ini cocok dijadikan bisnis investasi rumah kos

(sewa kamar), karena di desa Sawangan terdapat pusat perdagangan dan perindustrian yang besar dan terkenal. Seperti Rita Supermall, mini market, terdapat banyak industri perbankan di pusat Kota Purwokerto. Dimana perusahaan besar tersebut pastinya merekrut banyak karyawan/pekerja. Sehingga para pekerja yang datang dari luar kota membutuhkan tempat tinggal sementara seperti sewa kamar kos. Hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan Kartawinata (2014) lokasi strategis menjadi salah satu hal terpenting dilakukannya sebuah bisnis. Sehingga dapat memperluas pangsa pasar.

b. Pengembalian Modal

Aspek keuangan merupakan aspek yang sangat penting yang digunakan untuk menilai keuangan sebuah perusahaan secara menyeluruh sebagai nilai kelayakan dalam usaha. Tujuan penilaian aspek keuangan yaitu untuk mengetahui perkiraan modal dan keuntungan yang diperoleh. sehingga dapat diketahui layak atau tidaknya suatu rencana bisnis yang dijalankan.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Yuli selaku pemilik usaha rumah kos yang saya wawancarai mengatakan bahwa

*“Banyak bertanya kepada tetangga yang sudah terlebih dahulu investasi rumah kos, untuk membuka usaha ini dengan modal berapa?. Modal awal mungkin Rp. 5.000.000 karena kamar sudah ada, saya kan. Ya mungkin sekitar Rp. 250.000 – Rp. 500.000. relatif mba, dengan jumlah kamar 7 jika kamar terisi penuh kita akan memperoleh penghasilan sekitar Rp. 3.500.000 perbulan. Manajemennya agar modal cepat kembali mungkin dengan cara menabung”* (Wawancara dilakukan tanggal 1 September 2022).

Dibawah ini contoh keuntungan sewa kamar kos Ibu Yuli yang memiliki 7 kamar kos apabila terisi penuh

Pemasukan

Sewa kamar rata-rata : Rp. 500.000/bulan

Total 7 kamar kos :Rp. 500.000 x 7 x 12 : Rp. 42.000.000

### Pengeluaran

Listrik dan air :Rp. 800.000 x 12 : Rp. 9.600.000

Biaya renovasi/perbaikan :Rp.2.000.000/tahun

Total pengeluaran :Rp 11.600.000

Pendapatan bersih per tahun

Rp 42.000.000 - Rp 11.600.000 = Rp 31.000.000

## 2. Faktor Pendorong

### a. Teknologi

Pada era saat ini aplikasi media sosial memiliki peranan yang sangat penting yang digunakan sebagai media penyebaran informasi dan promosi. Hal ini terdapat fitur-fitur yang ada diaplikasi media sosial tersebut sangat mudah digunakan untuk menyebarkan informasi dan promosi. Selain lebih mudah, aplikasi media sosial digunakan sebagai media pemasaran lebih cepat dan lebih murah. Dapat dibandingkan jika dalam melakukan kegiatan pemasaran dengan menggunakan media cetak membutuhkan anggaran dana yang cukup besar. Sedangkan melalui aplikasi media sosial anggaran tersebut bisa cenderung lebih hemat dan praktis. Kemudian kemudahan lain dari penggunaan media sosial, kita dapat berkomunikasi secara langsung antara penjual dan calon pembeli. Sehingga memudahkan interaksi dalam transaksi sebuah bisnis (Warpindyastuti, 2018).

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Ningsih selaku pemilik usaha rumah kos yang saya wawancarai mengatakan bahwa

*“Iya, saya sudah menggunakan teknologi media sosial instagram, facebook, whatsapp. Saya sangat berharap dengan memanfaatkan teknologi ini nantinya akan membantu saya dalam kegiatan mempromosikan kos-kosan yang saya miliki secara online, agar dapat dilihat oleh calon penyewa. Ini akan membantu saya dalam mencari calon penyewa kos-kosan, karena promosi secara online tentu akan mendapatkan target yang lebih besar, sehingga dimanapun calon pembeli berada dapat melihat*

*iklan kos-kosan” (Wawancara dilakukan tanggal 1 September 2022).*

Kemudian Ibu Menik selaku pemilik kos lainnya

*Iya, saya menggunakan teknologi media sosial karena saat ini orang-orang sudah memakai teknologi digital dalam mempromosikan usahanya melalui platform aplikasi yang saya gunakan Whatsapp dan Instagram saja” (Wawancara dilakukan tanggal 1 September 2022).*

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber di desa Sawangan bahwa teknologi yang digunakan dalam memasarkan usaha kos-kosannya sudah menggunakan teknologi digital seperti Whatsapp, Instagram dan Facebook untuk proses promosi rumah kos. Karena media sosial tersebut memudahkan dalam melaksanakan kegiatan bisnis agar lebih efektif dan efisien. Contohnya para pencari kos lebih mudah melihat promosi rumah kos melalui media sosial Instagram dan Whatsapp.

b. Fasilitas

Pengertian fasilitas menurut Kotler dalam (Saputra,2018) menjelaskan bahwa fasilitas sebagai “segala sesuatu yang telah disediakan oleh perusahaan untuk konsumen yang dapat memberikan kenyamanan, kemudahan, keamanan, dan kepuasan.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Tuswadi selaku pemilik usaha rumah kos yang saya wawancarai mengatakan bahwa

*“Saya memiliki 2 kamar kos dengan fasilitas yang disediakan oleh saya selaku pemilik kos kamar kos yang berisi kasur dan lemari saja. Fasilitas pendukung seperti wifi, air galon gratis untuk menarik perhatian penyewa kos. Sistem pembayaran yang dilakukan perbulan dengan harga sewa Rp. 250.000. Adapun bentuk perjanjian yang disepakati diawal yaitu menjaga kebersihan dalam rumah kost, menjaga fasilitas yang telah disediakan, adanya batasan waktu keluar/berkunjung tamu yang dibatasi sampai pukul 21.00, serta apabila dipertengahan masa sewa yang menyewa rumah kost menghentikan perjanjian maka tidak akan ada pengembalian uang sisa masa sewa. Dan jika*

*terjadi kerusakan fasilitas kamar kos akan diperbaiki oleh penyewa kos” (Wawancara dilakukan tanggal 1 September 2022).*

Kemudian Ibu Yuli selaku pemilik kos lainnya

*“Saya memiliki 7 kamar kos adapun fasilitas yang disediakan antara lain kasur, spreng, lemari, kaca kamar mandi di dalam dan tempat yang lebar dan nyaman. Sistem pembayaran yang dilakukan perbulan dan bisa tidak dapat dicicil dengan harga sewa Rp. 350.000. “Saya ada wifi, tapi kalo mau pake wifi ada tarifnya bayar perbulan Rp. 30.000”. Adapun bentuk perjanjian yang disepakati diawal yaitu menjaga kebersihan dalam rumah kost, menjaga fasilitas yang telah disediakan, adanya batasan waktu keluar/berkunjung tamu yang dibatasi sampai pukul 21:00, serta apabila dipertengahan masa sewa yang menyewa rumah kost menghentikan perjanjian maka tidak akan ada pengembalian uang sisa masa sewa. Dan jika terjadi kerusakan fasilitas kamar kost akan diperbaiki oleh penyewa kamar kos” (Wawancara dilakukan tanggal 1 September 2022).*

Investasi rumah kos di sekitar lingkungan yang terdapat pesaing pengusaha rumah kos lainnya dapat dikatakan cukup kompetitif. Kebutuhan akan rumah kos (sewa kamar kos) yang tinggi, ditambah lokasi rumah kos yang berdekatan menjadikan rumah kos satu dengan lainnya sebaiknya diberi fasilitas tambahan. Fasilitas ini diberikan kepada penyewa sebagai nilai tambah apabila mereka membandingkan dengan rumah kos yang lain. Meskipun sederhana, beberapa fasilitas kos ini akan menambah daya tarik kos sehingga kos banyak peminatnya.

#### c. Persaingan

Persaingan usaha adalah proses bersaingnya para pengusaha yang sama-sama berusaha dan ingin mendapatkan keuntungan, pangsa pasar dan juga jumlah penjualan. Para pengusaha ini biasanya melakukan persaingan dengan membedakan kualitas produk, harga, distribusi maupun mempromosikannya (Hofifah, 2020).

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Titin selaku pemilik usaha rumah kos yang saya wawancarai mengatakan bahwa

*“Tidak karena sesama tetangga sendiri tidak merasa bersaing. Strategi nya selalu bersikap baik kepada penyewa kos. Kendalanya terkadang kalau sepi penyewa sampe kamar kos kosong semua.”* (Wawancara dilakukan tanggal 1 September 2022).

Kemudian Ibu Amir selaku pemilik kos lainnya

*“Tidak, karena sebelum adanya usaha rumah kos sudah bertetangga lama jadi harus tetap baik kepada tetangga tidak saling bersaing. Mungkin dengan terus berinovasi pada fasilitas untuk membedakan keunggulan rumah kos saya dengan lainnya agar terlihat menarik untuk penyewa kos”* (Wawancara dilakukan tanggal 1 September 2022).

Persaingan usaha saat ini terbilang sangat ketat. Dimana individu para pengusaha dituntut selalu meningkatkan strategi dalam usahanya, jika tidak sering melakukan inovasi-inovasi dalam usahanya. Maka tidak menutup kemungkinan usaha yang dijalankan akan berhenti karena lemahnya pertahanan menghadapi pesaing tidak mampu untuk bersaing. Untuk itu, bagi para pengusaha yang ingin tetap maju harus memiliki strategi bersaing yang kuat agar usahanya tetap bertahan. Hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan Kartawinata (2014) menciptakan sebuah strategi promosi dan inovasi, karena semakin besar kelompok konsumen/peminat, maka akan semakin besar juga tantangan antar pesaing.

#### d. Peluang

Peluang usaha adalah sebuah kondisi untuk mengambil kesempatan yang ada pasar kemudian dapat mengatasi kelemahan yang ada sebagai bentuk awal dalam memulai sebuah usaha.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Titin selaku pemilik usaha rumah kos yang saya wawancarai mengatakan bahwa

*“Tetap optimis saja, pasti banyak pencari kos. Peluang kos dimasa yang akan datang kemungkinan akan bagus karena sering banyak orang yang berpindah-pindah pasti membutuhkan tempat tinggal Usaha kos-kosan dapat dibidang menjanjikan karena bisa mendapatkan penghasilan tetap setiap bulannya. Selalu dibutuhkan, membuat bisnis rumah kos ini pasti diminati, khususnya bagi para perantau dari luar daerah. Apalagi jika membangunnya di lokasi strategis seperti daerah perkotaan seperti Desa Sawangan ini. Biasanya, kamar pasti selalu penuh dan pasti banyak dicari. Hal inilah yang membuat bisnis kosan menjanjikan keuntungan dalam jangka panjang karena selalu ramai peminat”.* (Wawancara dilakukan tanggal 1 September 2022).

Kemudian Ibu Amir selaku pemilik kos lainnya

*“Peluangnya kemungkinan akan bagus soalnya kos-kosan ini di tengah kota dan pastinya kota akan terus ada pembangunan nanti banyak orang dari luarkota. Tidak diragukan lagi bahwa kos-kosan pasti dibutuhkan oleh banyak orang, khususnya para perantau untuk tinggal sementara waktu. Biasanya, mereka mencari tempat tinggal sementara dekat dengan tempat kerja ataupun kampus agar lebih dekat. Oleh karena itu, investasi rumah kos seperti ini biasanya tidak pernah sepi peminat, apalagi lokasinya bisa dibidang strategis dan dekat dengan berbagai fasilitas umum. Jadi, tentu saja menjalankan usaha ini bisa dibidang cukup menjanjikan.”* (Wawancara dilakukan tanggal 1 September 2022).

Peluang usaha rumah kos (sewa kamar) memiliki banyak manfaatnya yang dapat dirasakan oleh para pemilik rumah kos. Seperti ada kesempatan memberikan keuntungan di lingkungan. Kesempatan ini dapat diperoleh dari orang yang berkeinginan kuat untuk meraih sukses. Hal tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan (Firmansyah, 2019) seorang pebisnis memiliki peluang bisnis untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya dan selalu memiliki inovasi serta kreativitas baru dalam usahanya. Apabila sebuah kreativitas terus dikembangkan maka bisnis tersebut akan maju dan terus berkembang serta tujuan bisnis tersebut akan tercapai dengan baik.

### **E. Tinjauan Ekonomi Syariah Akad Ijarah Investasi Rumah Kos.**

Dalam ekonomi islam, jasa dikaitkan dengan ijarah (sewa menyewa). Lafal Ijarah berasal dari kata bahasa Arab al-ajr yang berarti al-iwadh berarti upah, sewa, jasa atau imbalan yaitu salah satu bentuk kegiatan muamalah dalam memenuhi kebutuhan hidup manusia seperti sewa menyewa, kontrak, atau menjual jasa perhotelan, dan lain-lainnya. Dapat dilihat dari definisi tersebut dalam perjanjian akad Ijarah antara pemilik rumah kos dengan penyewa kos, harus memberikan manfaat suatu barang yang dimiliki oleh pemilik kos. Kemudian barang dari pemilik kos tersebut harus mengandung unsur yang jelas dan sesuai dengan peraturan hukum untuk diambil manfaatnya. Bagi para penyewa kos berhak memberikan pembayaran sewa kepada pemilik rumah kos. Dapat dikatakan salah satu syarat ijarah yaitu terdapat unsur manfaat dan bebas dari hal-hal yang haram. Ditinjau dari sisi ini dapat dikatakan bahwa sistem investasi rumah kos (sewa menyewa rumah kos) tidak bertentangan dengan konsep ijarah karena pada sistem sewa menyewa rumah kos terdapat banyak manfaat. Manfaat tersebut dapat dirasakan oleh kedua belah pihak (pemilik rumah kos dan penyewa kos).

Selanjutnya, dilihat dari sisi pemilik investasi rumah kos juga perlu kita tinjau dari segi syarat-syarat sahnya ijarah. Syarat sahnya ijarah (Ngasifudin, 2019) yaitu sebagai berikut :

1. Masing-masing pihak orang yang berakad harus sama-sama rela untuk melakukan perjanjian sewa menyewa. Syarat pertama ini telah terpenuhi, karena tidak ada unsur pemaksaan antara pemilik kos dan penyewa kamar kos.
2. Obyek sewa menyewa tersebut harus dapat digunakan sesuai dengan kegunaannya. Yang dapat menjadi obyek sewa disini yakni disini kamar kos dan fasilitas yang diberikan oleh pemilik rumah kos yang dapat digunakan oleh para penyewa kos.
3. Barang yang disewakan harus jelas, dan dapat dimanfaatkan oleh penyewa sesuai dengan kegunaan dari barang tersebut. Seandainya

barang tersebut tidak dapat digunakan sebagaimana yang diperjanjikan maka perjanjiannya dapat dibatalkan. Pada syarat ini, manfaat dari kamar & fasilitas kos tersebut merupakan barang yang sudah disediakan oleh pemilik kos kepada penyewa kos. Sehingga penyewa kos dapat memanfaatkan fasilitas kos.

4. Obyek sewa menyewa dapat diserahkan

Barang yang diperjanjikan dalam sewa menyewa harus dapat diserahkan sesuai dengan yang diperjanjikan, dan oleh karena itu barang yang akan ada dan barang yang rusak tidak dapat dijadikan sebagai obyek perjanjian sewa menyewa, sebab barang yang demikian tidak dapat mendatangkan kegunaan bagi pihak penyewa.

5. Kemanfaatan obyek yang diperjanjikan adalah yang dibolehkan dalam agama. Perjanjian sewa menyewa barang yang kemanfaatannya tidak dibolehkan oleh ketentuan hukum agama adalah tidak sah dan wajib untuk ditinggalkan, misalnya perjanjian sewa menyewa rumah itu digunakan untuk kegiatan menjual minuman keras serta tempat perjudian. Harus terdapat ketentuan-ketuan dari pemilik kos bahwa manfaat dari sewa kamar kos ini yang diperbolehkan oleh agama. Karena di sebelum bertransaksi sudah ada ketentuan-ketentuan yang berlaku dalam kegiatan bermuamalah yang diperbolehkan agama. Pihak penyewa tidak boleh menggunakan barang sewa untuk kegiatan yang bersifat haram karena sudah tertera dalam ketentuan-ketentuan yang ada diberikan oleh pemilik kos.

Dari kelima syarat yang ada diatas, maka dapat disimpulkan bahwa kelima syarat diatas sudah ada dikatakan bahwa sistem investasi rumah kos merupakan bentuk ijarah yang sesuai dengan syara

Berikutnya praktek sewa kamar kos ditinjau dari segi rukun ijarah menurut ulama Mazhab Hanafi rukun ijarah adalah sebagai berikut (Ngasifudin, 2019) :

1. Aqid (orang yang berakad)

Dalam sewa menyewa kamar kos yang dilakukan oleh pemilik kos dengan penyewa kos merupakan orang yang berakad. Rukun ijarah yang pertama sudah ada dan terpenuhi rukunnya.

2. Sighat Akad

Dalam prakteknya, pemilik kos dan penyewa kos sudah terpenuhi rukunnya. Dapat dilakukan dengan cara pemilik kos dan penyewa kos telah melakukan perjanjian tertulis dengan kuitansi tentang upah yang diberikan penyewa kos kepada pemilik kos.

3. Sewa atau Imbalan

Dalam prakteknya, rukun ini sudah terpenuhi karena besaran upah yang akan diberikan penyewa kos kepada pemilik kos sudah diberitahukan sejak awal. Besaran upah penyewa kamar kos mendapatkan upah Rp. 250.000 perbulan sesuai dengan harga sewa perkamar yang telah ditetapkan.

4. Manfaat.

Rukun yang ini juga sudah terpenuhi karena dalam sewa menyewa yang dilakukan telah melakukan perjanjian dengan saling memberikan manfaat. Pemilik rumah kos menyewakan kamar kos dan fasilitas lengkap kepada penyewa kos agar dapat digunakan barang atas manfaat. Manfaat yang didapatkan penyewa kos yakni kamar dan fasilitas yang telah tersedia untuk dapat digunakan sesuai dengan kegunaanya. Serta kesepakatan upah yang dibayarkan kepada pemilik kos pada awal akad.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Terhadap Investasi Rumah Kos Di Desa Sawangan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor - faktor yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap investasi rumah kos.
  - a. Faktor Internal Minat terdiri dari Perhatian, orang yang menaruh minat pada suatu kegiatannya akan memberikan perhatian yang besar dengan cara meluangkan waktu dan tenaga untuk kegiatan tersebut. Keingintahuan, timbul karena adanya perasaan ingin tahu dalam suatu hal pada suatu tujuan yang diinginkan. Motivasi, suatu kemampuan dan kemauan untuk melakukan suatu kegiatannya karena dorongan dari dalam individu untuk mencapai keinginannya. Kebutuhan, meningkatkan pendapatan keluarga untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari.
  - b. Faktor Eksternal Minat terdiri dari Keluarga, memiliki peran terpenting dalam mengambil sebuah keputusan suatu bisnis yang akan mereka lakukan. Lingkungan, hubungan antara manusia dan hubungan antar kelompok yang saling berhubungan dalam kehidupan menjadi sebuah interaksi sosial.
  - c. Faktor Daya Tarik Investasi Rumah Kos terdiri dari Lokasi Strategis, lokasi yang dekat dengan target pasar, tempat strategis menjadikan daya tarik para penyewa kos untuk menggunakan jasa sewa kamar kos. Pengembalian Modal, memiliki kemampuan dalam hal manajerial untuk mengatur target keuntungan pertahunnya.

- d. Faktor Pendorong Investasi Rumah Kos terdiri dari Teknologi, memiliki kemampuan promosi di media sosial untuk menarik minat penyewa kamar kos. Fasilitas, memiliki kemampuan dalam menyediakan fasilitas rumah kos untuk menarik minat penyewa kamar kos. Persaingan, kemampuan bersaing dengan cara memberi inovasi pada fasilitas yang disediakan sebagai pembeda dan untuk menarik penyewa kos. Peluang, kemampuan dalam memanfaatkan peluang dan potensi usaha yang ada di sekitar rumah.
2. Tinjauan ekonomi syariah terhadap investasi rumah kos. Sistem sewa menyewa rumah kos di Desa Sawangan dalam bermualamah pemilik kamar kos dan penyewa kamar kos menggunakan Akad Ijarah berdasarkan kesepakatan perjanjian yang harus dijalankan suka sama suka kedua belah pihak. Penerapan Akad Ijarah pada sistem sewa menyewa rumah kos di Desa Sawangan sesuai syariah penerapan ijarah (sewa dalam Islam) ini masih sesuai dengan ketentuan Islam karena sistem saling tolong menolong dan dalam penerapannya ada kesepakatan upah yang akan diterima, ada kesepakatan masa sewa sehingga seluruh kesepakatan sewa menyewa yang dilakukan jelas bagi kedua belah pihak.

## B. Saran

### 1. Saran Untuk Pemilik Rumah Kos Desa Sawangan

Untuk pelaku usaha investasi rumah kos harus lebih jeli melihat peluang usaha yang ada agar hasilnya bisa lebih baik lagi kedepannya . Meskipun usaha rumah kos (sewa kamar) ini hanya sebagai usaha sampingan. Akan tetapi usaha ini memberikan kontribusi dalam meningkatkan pendapatan keluarga.

### 2. Saran Untuk Penelitian Selanjutnya

Pada Penelitian ini hanya fokus pada sudut pandang faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat investasi usaha rumah kos di Desa Sawangan. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan dapat melakukan penelitian lanjutan dengan melihat aspek strategi perkembangan usaha rumah kos yang ada di Desa Sawangan. Agar dalam proses penelitian lebih maksimal dapat menggunakan teknik Focus Group Discussion (FGD) untuk memperdalam potensi usaha rumah kos.



### DAFTAR PUSTAKA

- Adinyana, M. I. 2020. *Manajemen Investasi dan Portofolio*. Jakarta Selatan : Universitas Nasional (LPU-UNAS).
- Ahadi, dalam [www.ilmusipil.com/perbedaan-rumah-kontrakan-dan-kost](http://www.ilmusipil.com/perbedaan-rumah-kontrakan-dan-kost) diakses pada tanggal 26 September 2022 pukul 08.20
- Asnawati, M. 2018. "Pengaruh Minat Dan Motivasi Dengan Prestasi Belajar". *Jurnal Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia*. Vol. 2. No. 2. Hal. 25.
- Bulan, T. P. L. 2015. "Pengaruh Modal Kerja terhadap Tingkat Profitabilitas pada PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk". *Jurnal Manajemen dan Keuangan*, Vol. 4. No. 1. Hal.305.
- Djamarah, S. B. 2015. *Psikologi Belajar*. Jakarta : Rineka Cipta
- Ernayani, R., dkk. 2021. "Kajian Fenomenologi Pemasaran Digital Agen Properti Melalui Instagram". *Jurnal Komunikasi Profesional*, Vol. 5. No. 3 Hal.251.
- Fatihudin, D., dan Firmansyah, A. 2019. *Pemasaran Jasa Strategi, Mengukur Kepuasan, dan Loyalitas Pelanggan*. Sleman : CV. Budi Utama
- Fitriyani, S., dan Murni, T. 2018. "Pemilihan Lokasi Usaha dan Pengaruhnya Terhadap Keberhasilan Usaha Jasa Berskala Mikro Dan Kecil". *Jurnal Manajemen Insight*. Vol. 13 No. 1 Hal. 49
- Firmansyah, A., dan Roosmawati, A., 2019. *Kewirausahaan*. Surabaya
- Halim, A. 2018. *Analisis Investasi dan Aplikasinya : Dalam Aset Keuangan dan Aset Riil*. Jakarta Selatan : Salemba 4
- Handayani, D., dan Lubis, L. 2021. "Sistem Informasi Manajemen Aplikasi Rumah Kos Dengan Menggunakan Rapid Application Development Berbasis Android Dan SMS Gateway". *JSI (Jurnal sistem Informasi) Universitas Suryadarma*. Vol. 8. No. 1. Hal 84
- Hidayat, T. 2016. *Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Minat Ibu Rumah Tangga Dalam Pemberdayaan Usaha Konveksi Di Nagari Sungai PUA Kabupaten Agam. "Skripsi"*. (Bukittinggi: IAIN Bukittinggi)
- Hidayat, W. W. 2019. *Konsep Dasar Investasi Dan Pasar Modal*. Jawa Timur : Uwais Inspirasi Indonesia Hal. 16
- Hofifah, S, 2020. "Analisis Persaingan Usaha Pedagang Musiman di Ngebel Ponorogo ditinjau dari Perspektif Etika Bisnis Islam". *SYARIKAT : Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah*. Vol. 3 No. 2 Hal. 39
- Ismanto, J. 2020. *Manajemen Pemasaran*. Tangerang Selatan : UNPAM PRESS.

- Istiqomah, dan Irsyad, A. 2017. "Analisis SWOT Dalam Pengembangan Bisnis (Studi Kasus Sentra Jenang di Desa Wisata Kaliputu Kudus". *Jurnal Bisnis*, Vol. 5. No. 2. Hal.371.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia, dalam <https://kbbi.web.id/minat> diakses pada tanggal 5 September 2022 pukul 21.37
- Kartawinata, B.R. dkk. 2014. *Bisnis Internasional*. Bandung : PT. Karya Manunggal Lithomas
- Kusmawati. 2011. Pengaruh Motivasi Terhadap Minat Berinvestasi di Pasar Modal dengan Pemahaman Investasi dan Usia Sebagai Variabel Moderat. *Jurnal Ekonomi dan Informasi Akuntansi*. Vol. 1. No. 2.
- Lailatul. I.F., dan Shinta. R. 2020. "Teknologi Informasi Sebagai Fasilitas Kerja Dalam Meningkatkan Efektivitas Kerja di Pengadilan Negeri Magelang Kelas IB". *Jurnal Maneksi*, Vol. 9 No. 2. Hal.438.
- Muazaroh, S. dan Subaidi. 2019. "Kebutuhan Manusia Dalam Pemikiran Abraham Maslow (Tinjauan Maqasid Syariah)". *Jurnal Al-Maza>hib*. Vol. 7 No. 1 Hal 23
- Muhammad, M. 2016. "Pengaruh Motivasi Dalam Pembelajaran". *Journal Lantanida*. Vol. 4 No. 2
- Mulyaman, D., dan Purwatama, M. P. 2020. "Political Economy Analysis Of The Rising Of The South Korean Property Industri : Push and Pull Factors Of Property Industry Capital Movement Of Korea To Us". *Jurnal Asia Pacific Studies*, Vol. 4 No. 2. Hal.118.
- Nastiti, D., dan Nurfi, L. 2020. *Buku AjarAsesmen Minat dan Bakat : Teori dan Aplikasinya*. Sidoarjo: UMSIDA Pres.
- Ngasifudin, M. 2019. Analisis Biaya Ijarah Dalam Sistem Gadai Syariah. *Jurnal Manajemen dan Ekonom*. Vol. 2 No. 2. Hal. 243
- Ningrum, C. H. C., Fajriyah, K., dan Budiman, M.A. 2019. "Pembentukan Karakter Rasa Ingin Tahu Melalui Kegiatan Literasi". *Indonesian Values and Character Education Journal*. Vol. 2 No. 2
- Pardiansyah, E. 2017. "Investasi dalam Perspektif Ekonomi Islam : Pendekatan Teoritis dan Empiris". *Economica : Jurnal Ekonomi Islam*. Vol. 8. No. 2.
- Pitoewas, B. 2018. "Pengaruh Lingkungan Sosial Dan Sikap Remaja Terhadap Perubahan Tata Nilai". *Jurnal Pancasila dan Kewarganegaraan*. Vol. 3 No.1 Hal. 9
- Pratiwi, N. K. 2015. "Pengaruh Tingkat Pendidikan, Perhatian Orang Tua dan Minat Belajar Siswa Terhadap Prestasi Belajar". *Jurnal Pujangga*, Vol. 1 No. 2 Hal.89.

- Rachmawati, A. 2017. "Membangun Informasi Layanan Umum Rumah Kos Melalui Aplikasi Berbasis Web". *Jurnal Ilmiah FIFO*, Vol. 9. Np. 2. 155.
- Rahadi, R, A, dkk. 2018. "Influencing Characteristics for Housing Product in Jakarta Metropolitan Area". *Journal of Environment-Behaviour Studies*, Vol. 3. No. 9. Hal.53.
- Rosadi, D. dan Andriawan, F.O. 2016. "Aplikasi Sistem Informasi Pencarian Tempat Kos Dikota Bandung Berbasis Android". *Jurnal Computech & Bisnis*. Vol.10 No. 1. Hal.50,
- Said, Muh., dkk. 2019. "Sistem Sewa Menyewa Rumah Kos Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah". *Jurnal Hukum Islam*, Vol. 19. N0.2. Hal.50.
- Saputra, A. A. 2018. "Pengaruh Fasilitas dan Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Pasien". *JMK (Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan)*. Vol. 3 No. 2
- Siyoto, S., dan Ali, S. 2015. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media.
- Slameto. 2015. *Belajar dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi*. Jakarta : Rineka Cipta
- Sudaryo, Y. dan Aditya. Y. 2017. *Investasi Bank dan Lembaga Keuangan*. Yogyakarta: ANDI.
- Sugiyono. 2019. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R& D*. Bandung: ALFABETA.
- Tejokusumo. B. 2014. "Dinamika Masyarakat Sebagai Sumber Belajar Ilmu Pengetahuan Sosial". *Jurnal Geoedukasi*. Vol. 3. No. 1 Hal. 39
- Wahid, A., dan Halilurrahman, M, 2019. "Keluarga Institusi Awal Dalam Membentuk Masyarakat Berperadaban". *CENDEKIA: Jurnal Studi Keislaman*. Vol. 5, No. 1
- Warpindyastuti, L.D. dan Sulistyawati, M. E. S. 2018. "Pemanfaatan Teknologi Internet Menggunakan Media Sosial Sebagai Sarana Penyebaran Informasi dan Promosi Pada MIN 18 Jakarta". *Jurnal Widya Cipta* Vol. 2 No. 1 Hal. 91
- Zakiah, R. 2019. "Analisis Perbandingan Minat Menabung Pada Produk Tabungan Antara Bank Syariah Dan Bank Konvensional". *Skripsi*. Bengkulu: IAIN Bengkulu. Hal 37.

## LAMPIRAN

### Lampiran 1

#### Wawancara Pemilik Usaha Rumah Kos Desa Sawangan

**A. Nama Informan** : Ibu Yuli  
**Hari/Tanggal** : 1 September 2022

1. Faktor Internal Minat

a. Pemusatan Perhatian : Mengapa ibu tertarik dengan usaha rumahkos ini?

Narasumber : Awal mula rumah kos ini tahun 2017 sudah 5 tahun karena tertarik tetangga ada yang membuka usaha rumah kos terlebih dahulu kemudian melihat peluang yang bagus sehingga tertarik untuk membuka usaha rumah kos

b. Keingintahuan : Bagaimana ibu mencari informasi tentang usaha rumah kos ini? Baik dari internet, buku, majalah atau orang yang berkecimpung di usaha rumah kos

Narasumber : *“Informasi usaha kos dengan bertanya ke tetangga yang sudah terlebih dahulu membuka investasi rumah kos, disitu saya diajarin apa saja yang dibutuhkan untuk fasilitas, harga para penyewa kos”*

c. Motivasi : Apa yang memotivasi ibu memilih untuk menjalankan usaha rumah kos ini?

Narasumber : Untuk usaha investasi aset dalam jangka panjang

d. Kebutuhan : Apakah usaha rumah kos ini sebagai pendapatan utama atau sebagai pendapatan sampingan saja?

Narasumber : Sebagai Pendapatan Sampingan. Suami sudah berkerja sebagai tukang las. Kemudian untuk rumah kos ini sebagai sampingan atau pendapatan tambahan

2. Faktor Eksternal Minat

a. Keluarga : Bagaimana dukungan dari keluarga dalam memilih usaha rumah kos?

Narasumber : Keluarga sangat mendukung karena usaha rumah kos kan asetnya tetap bisa sampe kapan saja bisa diteruskan ke anak-anak juga

b. Keadaan Lingkungan : Bagaimana manfaat lingkungan sosial seperti tetangga dalam memberikan motivasi dalam usaha rumah kos?

Narasumber : Lingkungan tetangga saya mendukung dengan saya membuka rumah kos ini

3. Faktor Daya Tarik Industri Properti Rumah Kos

- a. Lokasi Strategis : Apa yang menjadi alasan dalam pemilihan lokasi ini sebagai tempat usaha rumah kos? Apakah menurut ibu lokasi untuk usaha rumah kos sudah strategis?

Narasumber : Karena tempat tinggal di sawangan, sawangan ini strategis enak kemana-mana dekat merupakan pusat kota Purwokerto

- b. Pengembalian Modal : Berapa modal awal dalam membuka usaha rumah kos ini? Dan berasal dari mana modal yang ibu peroleh untuk usaharumah kos? Bagaimana manajemen keuangan yang ibu terapkan seperti apa, agar target modal awal cepat terkumpulkan?

Narasumber : *Modal awal mungkin Rp. 10.000.000 karena kamar sudah ada, saya kan. Ya mungkin sekitar Rp. 250.000 – Rp. 500.000. relatif mba, dengan jumlah kamar 7 jika kamar terisi penuh kita akan memperoleh penghasilan sekitar Rp. 3.500.000 perbulan. Manajemennya agar modal cepat kembali mungkin dengan cara menabung”*

4. Faktor Pendorong Industri Properti Rumah Kos

- a. Teknologi : Apakah ibu telah menggunakan kemajuan teknologi, seperti instagram, facebook untuk mempromosikan usaha rumah kos ini?

Narasumber : Instagram dan Whatsapp saja itupun yang mempromosikan anak saya

- b. Fasilitas : Fasilitas apa saja yang disediakan agar menarik para penyewa kamar kos?

Narasumber : *“Saya memiliki 7 kamar kos adapun fasilitas yang disediakan antara lain kasur, spre, lemari, kaca kamar mandi di dalam dan tempat yang lebar dan nyaman. Sistem pembayaran yang dilakukan perbulan dan bisa tidak dapat dicicil dengan harga sewa Rp. 350.000. “Saya ada wifi, tapi kalo mau pake wifi ada tarifnya bayar perbulan Rp. 30.000”. Adapun bentuk perjanjian yang disepakati diawal yaitu menjaga kebersihan dalam rumah kost, menjaga fasilitas yang telah disediakan, adanya batasan waktu keluar/berkunjung tamu yang dibatasi sampai pukul 21:00, serta apabila dipertengahan masa sewa yang menyewa rumah kost menghentikan perjanjian maka tidak akan ada pengembalian uang sisa masa sewa. Dan jika terjadi kerusakan fasilitas kamar kost akan diperbaiki oleh penyewa kamar kos”*

c. Persaingan : Apakah ibu menganggap pengusaha rumah kos lainnya sebagai pesaing bagi usaha ini? Bagaimana strategi ibu agar usaha rumah kos ini semakin berkembang dan bertahan dari persaingan? Apa saja yang menjadi kendala dalam menjalankan usaha ini?

Narasumber : Tidak karena sesama tetangga kan harus rukun jadi tidak ada persaingan yang sengit persaingan sehat saja

d. Peluang : Apa yang membuat usaha ini tetap bertahan hingga sekarang? Bagaimana peluang usaha rumah kos di masa depan?

Narasumber : Tetap optimis. pasti banyak peminat kos. Peluang kos dimasa yang akan datang kemungkinan akan bagus karena sering banyak orang yang berpindah-pindah pasti membutuhkan tempat tinggal

**B. Nama Informan : Ibu Agus**  
**Hari/Tanggal : 1 September 2022**

1. Faktor Internal Minat

a. Pemusatan Perhatian : Mengapa ibu tertarik dengan usaha rumahkos ini?

Narasumber : Mendirikan usaha rumah kos dari tahun 2017 sudah 5 tahun. Melihat situasi di lingkungan karena banyak yang bikin usaha rumah kos dadakan pada saat itu

b. Keingintahuan : Bagaimana ibu mencari informasi tentang usaha rumah kos ini? Baik dari internet, buku, majalah atau orang yang berkecimpung di usaha rumah kos

Narasumber : Bertanya kepada tetangga yang sebelumnya sudah terlebih dahulu membuka usaha rumah kos

c. Motivasi : Apa yang memotivasi ibu memilih untuk menjalankan usaha rumah kos ini?

Narasumber : Karena para pencari tempat tinggal kebutuhan akan rumah kos tiap tahunnya selalu meningkat

d. Kebutuhan : Apakah usaha rumah kos ini sebagai pendapatan utama atau sebagai pendapatan sampingan saja?

Narasumber : Suami saya sudah bekerja sebagai sales obat dan anak-anak saya sudah bekerja di kantor swasta. Mungkin usaha ini sebagai usaha sampingan

2. Faktor Eksternal Minat

a. Keluarga : Bagaimana dukungan dari keluarga dalam memilih usaha rumah kos?

Narasumber : Suami dan anak-anak mendukung hal untuk menambah penghasilan

- b. Keadaan Lingkungan : Bagaimana manfaat lingkungan sosial seperti tetangga dalam memberikan motivasi dalam usaha rumah kos?

Narasumber : Lingkungan bertetangga mendukung satu sama lainnya

3. Faktor Daya Tarik Industri Properti Rumah Kos

- a. Lokasi Strategis : Apa yang menjadi alasan dalam pemilihan lokasi ini sebagai tempat usaha rumah kos? Apakah menurut ibu lokasi untuk usaha rumah kos sudah strategis?

Narasumber : Lokasi desa sawangan ini strategis dipusat kota dekat dengan destinasi lainnya seperti mall, kuliner, dan lainnya.

- b. Pengembalian Modal : Berapa modal awal dalam membuka usaha rumah kos ini? Dan berasal dari mana modal yang ibu peroleh untuk usaha rumah kos? Bagaimana manajemen keuangan yang ibu terapkan seperti apa, agar target modal awal cepat terkumpulkan?

Narasumber : “Modal awal agak banyak untuk membuat kamar karena menambah kamar. Manajemen keuangannya hanya ditabung saja”.

4. Faktor Pendorong Industri Properti Rumah Kos

- a. Teknologi : Apakah ibu telah menggunakan kemajuan teknologi, seperti instagram, facebook untuk mempromosikan usaha rumah kos ini?

Narasumber : “Iya. Saya menggunakan kemajuan teknologi digital tersebut”.

- b. Fasilitas : Fasilitas apa saja yang disediakan agar menarik para penyewa kamar kos?

Narasumber : Saya memiliki 4 kamar, pastinya tersedia kamar kemudian isi dari kamar tersebut seperti kasur, bantal dan lemari

- c. Persaingan : Apakah ibu menganggap pengusaha rumah kos lainnya sebagai pesaing bagi usaha ini? Bagaimana strategi ibu agar usaha rumah kos ini semakin berkembang dan bertahan dari persaingan? Apa saja yang menjadi kendala dalam menjalankan usaha ini?

Narasumber : Tidak karena kita lama bertetangga dengan baik. Kendalanya disini sudah banyak kos-kosan

- d. Peluang : Apa yang membuat usaha inិតap bertahan hingga sekarang? Bagaimana peluang usaha rumah kos di masa depan?  
Narasumber : “Karena ada rita supermall itu dan banyak karyawannya. Bagus karena lokasi ini strategis”.

**C. Nama Infroman : Ibu Kastin**  
**Hari/Tanggal : 1 September 2022**

1. Faktor Internal Minat

- a. Pemusatan Perhatian : Mengapa ibu tertarik dengan usaha rumahkos ini?  
Narasumber : “Awal mula saya tertarik usaha rumah kos ini karena ada Rita Supermall, awal-awal taun 2018 sudah 4 tahun yang lalu. Terus ada banyak karayawan baru dari mana aja dari luar kota, jadi saya kan melihat kayanya ada peluang bisnis baru yah jadi saya coba buka usaha sewa kamar kos”.
- b. Keingintahuan : Bagaimana ibu mencari informasitentang usaha rumah kos ini? Baik dari internet, buku, majalah atau orang yang berkecimpung di usaha rumah kos  
Narasumber : Informasi usaha kos dengan tanya ke tetangga yang sudah terlebih dahulu membuka usaha kos disitu saya diajarin apa saja yang dibutuhkan untuk fasilitas, harga para penyewa kos
- c. Motivasi : Apa yang memotivasi ibu memilihuntuk menjalankan usaha rumah kos ini?  
Narasumber : “Motivasi saya buka rumah kos agar saya mendapat penghasilan lebih, karena saya hanya penjual rames dan untuk kebutuhan sehari-hari kurang tercukupi”.
- d. Kebutuhan : Apakah usaha rumah kos ini sebagai pendapatan utama atau sebagai pendapatan sampingan saja?  
Narasumber : “*Sebagai Kebutuhan utama. Kalau dari saya pribadi investasi rumah kos ini sebagai adanya usaha kos-kosan ini menjadi penopang kebutuhan utama saya dan anak saya, karena saya yang single parent dan hanya berjualan rames jika pendapatan sehari-hari saja dari berjualan rames tidak mencukupi, sehingga saya membuka usaha kos*”

2. Faktor Eksternal Minat

- a. Keluarga : Bagaimana dukungan dari keluargadalam memilih usaha rumah kos?

Narasumber : Karena saya tinggal sama anak saja. Anak saya sangat mendukung untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari.

- b. Keadaan Lingkungan : Bagaimana manfaat lingkungan sosial seperti tetangga dalam memberikan motivasi dalam usaha rumah kos?

Narasumber : Tetangga mendukung untuk saya membuka usaha rumah kos

### 3. Faktor Daya Tarik Industri Properti Rumah Kos

- a. Lokasi Strategis : Apa yang menjadi alasan dalam pemilihan lokasi ini sebagai tempat usaha rumah kos? Apakah menurut ibu lokasi untuk usaha rumah kos sudah strategis?

Narasumber : Karena awalnya rumah sudah disini ditengah kota menurut saya strategis

- b. Pengembalian Modal : Berapa modal awal dalam membuka usaha rumah kos ini? Dan berasal dari mana modal yang ibu peroleh untuk usaharumah kos? Bagaimana manajemen keuangan yang ibu terapkan seperti apa, agar target modal awal cepat terkumpulkan?

Narasumber : “Modal Rp. 1.000.000 saja kurang lebih untuk beli kasur. Pendapatan hasil sewa kamar kos ini di tabung saja”.

### 4. Faktor Pendorong Industri Properti Rumah Kos

- a. Teknologi : Apakah ibu telah menggunakan kemajuan teknologi, seperti instagram, facebook untuk mempromosikan usaha rumah kos ini?

Narasumber : Iya saya menggunakan facebook, instagram, dan whatsapp untuk mempromosikan usaha rumah kos ini”.

- b. Fasilitas : Fasilitas apa saja yang disediakan agar menarik para penyewa kamar kos?

Narasumber : Saya memiliki 3 kamar kos. Fasilitas pada umumnya saja seperti kos lainnya kasur, bantal, dan lemari

- c. Persaingan : Apakah ibu menganggappengusaha rumah kos lainnya sebagai pesaing bagi usaha ini? Bagaimana strategi ibu agar usaha rumah kos ini semakin berkembang dan bertahan dari persaingan? Apa saja yang menjadi kendala dalam menjalankan usaha ini?

Narasumber : Tidak karena sama tetangga saling bercerita keluh kesah dan saling support sehingga tidak ada persaingan

d. Peluang : Apa yang membuat usaha inិតetap bertahan hingga sekarang? Bagaimana peluang usaha rumah kos di masa depan?

Narasumber : Karena ditengah kota banyak dari luar kota yang kerja di Purwokerto dan membutuhkan tempat tinggal

**D. Nama Informan : Ibu Supri**  
**Hari/Tanggal : 1 September 2022**

1. Faktor Internal Minat

a. Pemusatan Perhatian : Mengapa ibu tertarik dengan usaha rumahkos ini?

Narasumber : *“Saya memulai usaha kos-kosan sejak 2017 sudah 5 tahun awalnya karena sering ditanyain karyawan Rita Supermall minta diantarkan untuk mencari rumah kos. Karena lumayan banyak yang tanya ke saya, saya jadi berpikir apa saya ikut buka usaha kos-kosan saja seperti tetangga sebelah. Karena juga yang tanya kos-kosan banyak, mulai dari sejak itu saya tertarik untuk membuka usaha kamar kos”*

b. Keingintahuan : Bagaimana ibu mencari informasi tentang usaha rumah kos ini? Baik dari internet, buku, majalah atau orang yang berkecimpung di usaha rumah kos

Narasumber : Melihat dari tetangga kemudian melihat dari google apa saja yang dibutuhkan dalam usaha rumah kos

c. Motivasi : Apa yang memotivasi ibu memilih untuk menjalankan usaha rumah kos ini?

Narasumber : Untuk kedepannya bisa memiliki usaha untuk jangka panjang di hari tua

d. Kebutuhan : Apakah usaha rumah kos ini sebagai pendapatan utama atau sebagai pendapatan sampingan saja?

Narasumber : Pendapatan sampingan. Karena suami saya pensiunan tentara

2. Faktor Eksternal Minat

a. Keluarga : Bagaimana dukungan dari keluarga dalam memilih usaha rumah kos?

Narasumber : Karena ada fasilitas kamar alhasil suami memberi izin dan bisa untuk tambahan penghasilan sehari-hari

b. Keadaan Lingkungan : Bagaimana manfaat lingkungan sosial seperti tetangga dalam memberikan motivasi dalam usaha rumah kos?

Narasumber : Tetangga memotivasi dan memberi solusi dalam membuka usaha rumah kos ini

3. Faktor Daya Tarik Industri Properti Rumah Kos

- a. Lokasi Strategis : Apa yang menjadi alasan dalam pemilihan lokasi ini sebagai tempat usaha rumah kos? Apakah menurut ibu lokasi untuk usaha rumah kos sudah strategis?

Narasumber : *Saya sudah merantau di Purwokerto, tinggal di sawangan cukup lama dari taun 1990 karena suami kan tentara di kodim sini. Ya jadi saya sudah jadi warga desa sawangan sudah lama. Terus ada Ritamall baru-baru ini jadi saya coba membuka usaha kos. Lokasi desa sawangan ini strategis dipusat kota startegis dekat kemana mana seperti ke pasar, mall, pertokoan dan kuliner pun banyak”*

- b. Pengembalian Modal : Berapa modal awal dalam membuka usaha rumah kos ini? Dan berasal dari mana modal yang ibu peroleh untuk usaharumah kos? Bagaimana manajemen keuangan yang ibu terapkan seperti apa, agar target modal awal cepat terkumpulkan?

Narasumber : Modal sendiri karena hanya Rp. 2.000.000 saja untuk melengkapi interior rumah kos

4. Faktor Pendorong Industri Properti Rumah Kos

- a. Teknologi : Apakah ibu telah menggunakan kemajuan teknologi, seperti instagram, facebook untuk mempromosikan usaha rumah kos ini?

Narasumber : “Ya. Saya menggunakan media whatsapp saja dalam promosi”

- b. Fasilitas : Fasilitas apa saja yang disediakan agar menarik para penyewa kamar kos?

Narasumber : Saya memiliki 5 kamar dan seperti koskosan pada umumnya menyediakan kasur

- c. Persaingan : Apakah ibu menganggappengusaha rumah kos lainnya sebagai pesaing bagi usaha ini? Bagaimana strategi ibu agar usaha rumah kos ini semakin berkembang dan bertahan dari persaingan? Apa saja yang menjadi kendala dalam menjalankan usaha ini?

Narasumber : Tidak. Karena saingannya hanya dengan tetangga yang sudah lama saling kenal dan semuanya baik. strateginya terus melakukan promosi di media sosial.

d. Peluang : Apa yang membuat usaha ini tetap bertahan hingga sekarang? Bagaimana peluang usaha rumah kos di masa depan?

Narasumber : Peluangnya kemungkinan akan bagus masalahnya kan kos-kosan ini di tengah kota dan pastinya kota akan terus pembangunan nanti banyak orang dari luar kota

**E. Nama Informan : Ibu Ningsih**  
**Hari/Tanggal : 1 September 2022**

1. Faktor Internal Minat

a. Pemusatan Perhatian : Mengapa ibu tertarik dengan usaha rumahkos ini?

Narasumber : *“Awal mula saya tertarik usaha rumah kos ini karena ada Rita Supermall, awal-awal taun 2017 sudah 5 tahun. Kemudian ada banyak karyawan baru dari mana saja dari luar kota, jadi saya kan melihat kayanya ada peluang bisnis baru yah jadi saya coba buka usaha sewa kamar kos”*

b. Keingintahuan : Bagaimana ibu mencari informasi tentang usaha rumah kos ini? Baik dari internet, buku, majalah atau orang yang berkecimpung di usaha rumah kos

Narasumber : *“Untuk informasi usaha kos-kosan saya otodidak sendiri mencari tahu sendiri karena ini kan pertama yang ada di Desa Sawangan masih terbilang baru untuk masyarakat sini membuka bisnis investasi rumah kos sejak ada rita supermall, jadi pertama*

c. Motivasi : Apa yang memotivasi ibu memilih untuk menjalankan usaha rumah kos ini?

Narasumber : *Membuka kos-kosan di tengah kota Purwokerto, seperti desa Sawangan ini adalah suatu investasi yang menguntungkan. Kebutuhan akan tempat tinggal selalu meningkat setiap tahun. Hal ini disebabkan pangsa market bisnis kos kosan, yakni banyaknya pekerja pada Rita Supermall para pekerja yang datang dari luar kota. Sehingga yang menjadikan investasi rumah kos ini banyak peminatnya*

d. Kebutuhan : Apakah usaha rumah kos ini sebagai pendapatan utama atau sebagai pendapatan sampingan saja?

Narasumber : *“Pendapatan sampingan. Karena kos ini kan baru saja dibikin dan sebelumnya suami dan saya sudah bekerja”.*

2. Faktor Eksternal Minat

- a. Keluarga : Bagaimana dukungan dari keluarga dalam memilih usaha rumah kos?  
Narasumber : Suami dan anak sangat mendukung adanya usaha kos di rumah saya ini
- b. Keadaan Lingkungan : Bagaimana manfaat lingkungan sosial seperti tetangga dalam memberikan motivasi dalam usaha rumah kos?  
Narasumber : Saling mendukung dan baik antar tetangga
3. Faktor Daya Tarik Industri Properti Rumah Kos
- a. Lokasi Strategis : Apa yang menjadi alasan dalam pemilihan lokasi ini sebagai tempat usaha rumah kos? Apakah menurut ibu lokasi untuk usaha rumah kos sudah strategis?  
Narasumber : Strategis di perkotaan Purwokerto
- b. Pengembalian Modal : Berapa modal awal dalam membuka usaha rumah kos ini? Dan berasal dari mana modal yang ibu peroleh untuk usaha rumah kos? Bagaimana manajemen keuangan yang ibu terapkan seperti apa, agar target modal awal cepat terkumpulkan?  
Narasumber : Modal sendiri kira-kira Rp. 10.000.000 untuk membeli peralatan kos seperti kasur dan lemari
4. Faktor Pendorong Industri Properti Rumah Kos
- a. Teknologi : Apakah ibu telah menggunakan kemajuan teknologi, seperti instagram, facebook untuk mempromosikan usaha rumah kos ini?  
Narasumber : *“Iya, saya sudah menggunakan teknologi media sosial instagram, facebook, whatsapp. Saya sangat berharap dengan memanfaatkan teknologi ini nantinya akan membantu saya dalam kegiatan mempromosikan kos-kosan yang saya miliki secara online, agar dapat dilihat oleh calon penyewa. Ini akan membantu saya dalam mencari calon penyewa kos-kosan, karena promosi secara online tentu akan mendapatkan target yang lebih besar, sehingga dimanapun calon pembeli berada dapat melihat iklan kos-kosan”*
- b. Fasilitas : Fasilitas apa saja yang disediakan agar menarik para penyewa kamar kos?  
Narasumber : Saya memiliki 10 kamar kos. Fasilitasnya sama seperti kos pada umumnya. Kamar yang berisi kasur dan lemari
- c. Persaingan : Apakah ibu menganggap pengusaha rumah kos lainnya sebagai pesaing bagi usaha ini? Bagaimana strategi

ibu agar usaha rumah kos ini semakin berkembang dan bertahan dari persaingan? Apa saja yang menjadi kendala dalam menjalankan usaha ini?

Narasumber : Tidak ada persaingan. Biasanya, karena satu dan lain hal terdapat penghuni yang telat membayar sewa. Misalnya, karena masalah ekonomi orang tua. Meski Anda sebagai pemilik kos mampu memberikan toleransi, namun situasi ini berdampak pada telatnya perputaran uang”.

d. Peluang : Apa yang membuat usaha inិតetap bertahan hingga sekarang? Bagaimana peluang usaha rumah kos di masa depan?

Narasumber : Karena dekat dengan pusat pembelanjaan Rita Supermall yang banyak karyawan membutuhkan tempat tinggal dan berada di pusat Kota Purwokerto

**F. Nama Infroman : Ibu Menik**  
**Hari/Tanggal : 1 September 2022**

1. Faktor Internal Minat

a. Pemusatan Perhatian : Mengapa ibu tertarik dengan usaha rumahkos ini?

Narasumber : Buka usaha rumah kos sejak 2018 sudah 4 tahun Karena pengelolaan rumah kos mudan dan pendapatan yang diterima rutin setiap bulannya jika kamar kos tersebut terisi.

b. Keingintahuan : Bagaimana ibu mencari informasitentang usaha rumah kos ini? Baik dari internet, buku, majalah atau orang yang berkecimpung di usaha rumah kos

Narasumber : Mencari informasi dengan bertanya kepada tetangga yang sudah lebih dahulu menekuni usaha rumah kos

c. Motivasi : Apa yang memotivasi ibu memilihuntuk menjalankan usaha rumah kos ini?

Narasumber : *“Motivasi saya karena saya memiliki kamar kosong dan usaha kos-kosan dari segi pendapatan bersifat rutin dan sebab setiap bulan akan menerima penghasilan dari hasil sewa kos. Kemudian pada situasi pengelolaan investasi rumah kos tersebut relatif mudah”*

d. Kebutuhan : Apakah usaha rumah kos ini sebagai pendapatan utama atau sebagai pendapatan sampingan saja?

Narasumber : Pendapatan Utama. Karen saya hanya seorang penjahit rumahan untuk menambah penghasilan sehari-hari.

2. Faktor Eksternal Minat

a. Keluarga : Bagaimana dukungan dari keluarga dalam memilih usaha rumah kos?

Narasumber : Anak mendukung dengan adanya usaha rumah kos

b. Keadaan Lingkungan : Bagaimana manfaat lingkungan sosial seperti tetangga dalam memberikan motivasi dalam usaha rumah kos?

Narasumber : Lingkungan saling membantu dan memberi dukungan dengan usaha rumah kos saya.

3. Faktor Daya Tarik Industri Properti Rumah Kos

a. Lokasi Strategis : Apa yang menjadi alasan dalam pemilihan lokasi ini sebagai tempat usaha rumah kos? Apakah menurut ibu lokasi untuk usaha rumah kos sudah strategis?

Narasumber : Kota besar seperti kota purwokerto ini untuk bekerja maupun kuliah. Secara otomatis akan ada kebutuhan rumah kos bagi para pendatang yang digunakan sebagai tempat tinggal

b. Pengembalian Modal : Berapa modal awal dalam membuka usaha rumah kos ini? Dan berasal dari mana modal yang ibu peroleh untuk usaha rumah kos? Bagaimana manajemen keuangan yang ibu terapkan seperti apa, agar target modal awal cepat terkumpulkan?

Narasumber : Dengan cara menabung untuk mengembalikan modal awal sebesar Rp. 1.000.000 untuk pembelian peralatan yang dibutuhkan

4. Faktor Pendorong Industri Properti Rumah Kos

a. Teknologi : Apakah ibu telah menggunakan kemajuan teknologi, seperti instagram, facebook untuk mempromosikan usaha rumah kos ini?

Narasumber : *“Iya, saya menggunakan teknologi media sosial facebook, whatsapp agar karena saat ini orang-orang sudah memakai teknologi digital dalam mempromosikan usahanya melalui platform aplikasi yang saya gunakan Whatsapp dan Instagram saja”*

b. Fasilitas : Fasilitas apa saja yang disediakan agar menarik para penyewa kamar kos?

Narasumber : Saya memiliki 2 kamar yang berisi kasur dan lemari. Kemudian lingkungan kos yang bersih dan nyaman

- c. Persaingan : Apakah ibu menganggap pengusaha rumah kos lainnya sebagai pesaing bagi usaha ini? Bagaimana strategi ibu agar usaha rumah kos ini semakin berkembang dan bertahan dari persaingan? Apa saja yang menjadi kendala dalam menjalankan usaha ini?  
Narasumber : Tidak
- d. Peluang : Apa yang membuat usaha ini tetap bertahan hingga sekarang? Bagaimana peluang usaha rumah kos di masa depan?  
Narasumber : Peluangnya bagus karena banyak pekerja yang mencari tempat tinggal setiap tahunnya meningkat.

**G. Nama Informan : Ibu Tuswadi**  
**Hari/Tanggal : 1 September 2022**

1. Faktor Internal Minat

- a. Pemusatan Perhatian : Mengapa ibu tertarik dengan usaha rumahkos ini?  
Narasumber : Awal bisnis koskosan tahun 2017 sudah 5 tahun karena ada Ritasupermall dikawasan desa Sawangan ini menjadikan para pekerja dari luar kota membutuhkan tempat tinggal sementara dan saya mencoba membuka usaha rumah kos ini.
- b. Keingintahuan : Bagaimana ibu mencari informasi tentang usaha rumah kos ini? Baik dari internet, buku, majalah atau orang yang berkecimpung di usaha rumah kos  
Narasumber : Bertanya kepada tetangga yang sudah terlebih dahulu investasi kos. Sediki melihat platform digital seperti google
- c. Motivasi : Apa yang memotivasi ibu memilih untuk menjalankan usaha rumah kos ini?  
Narasumber : Permintaan rumah kos untuk tempat tinggal pertahunnya semakin tinggi
- d. Kebutuhan : Apakah usaha rumah kos ini sebagai pendapatan utama atau sebagai pendapatan sampingan saja?  
Narasumber : Pendapatan Sampingan

2. Faktor Eksternal Minat

- a. Keluarga : Bagaimana dukungan dari keluarga dalam memilih usaha rumah kos?  
Narasumber : *“Suami saya dan kedua anak saya sangat mendukung, kalau kamarnya dijadikan sebagai bisnis usaha kos*

*ini, karena keuntungan dari kos-kosan ini terbilang bagus apabila penyewa kos banyak”*

- b. Keadaan Lingkungan : Bagaimana manfaat lingkungan sosial seperti tetangga dalam memberikan motivasi dalam usaha rumah kos?

Narasumber : Lingkungan tetangga saling mendukung

3. Faktor Daya Tarik Industri Properti Rumah Kos

- a. Lokasi Strategis : Apa yang menjadi alasan dalam pemilihan lokasi ini sebagai tempat usaha rumah kos? Apakah menurut ibu lokasi untuk usaha rumah kos sudah strategis?

Narasumber : Lokasinya strategis di pusat kota yang memiliki fasilitas Trans Banyumas yang memudahkan akses untuk berpergian, serta tersedia kemudahan apabila membutuhkan kebutuhan sehari-hari dekat dengan pasar dan mall. Kemudian terdapat banyak pekerja perkantoran, perbankan dan banyak mahasiswa yang datang dari luar kota maka membutuhkan sewa kamar kos.

- b. Pengembalian Modal : Berapa modal awal dalam membuka usaha rumah kos ini? Dan berasal dari mana modal yang ibu peroleh untuk usaha rumah kos? Bagaimana manajemen keuangan yang ibu terapkan seperti apa, agar target modal awal cepat terkumpulkan?

Narasumber : Modal awal mungkin Rp. 5.000.000 karena kamar sudah ada. Manajemennya mungkin dengan cara menabung

4. Faktor Pendorong Industri Properti Rumah Kos

- a. Teknologi : Apakah ibu telah menggunakan kemajuan teknologi, seperti instagram, facebook untuk mempromosikan usaha rumah kos ini?

Narasumber : “Iya, saya sudah menggunakan teknologi instagram, facebook, whatsapp. Saya sangat berharap dengan memanfaatkan teknologi ini nantinya akan membantu saya dalam kegiatan mempromosikan kos-kosan yang saya miliki secara online, agar dapat dilihat oleh calon penyewa. Ini akan membantu saya dalam mencari calon penyewa kos-kosan, karena promosi secara online tentu akan mendapatkan target yang lebih besar, sehingga dimanapun calon pembeli berada dapat melihat iklan kos-kosan”.

- b. Fasilitas : Fasilitas apa saja yang disediakan agar menarik para penyewa kamar kos?

Narasumber : “Adapun fasilitas yang disediakan oleh saya selaku pemilik kos kamar kos yang berisi sebagai berikut kasur dan lemari saja. Fasilitas pendukung seperti wifi, air galon gratis untuk menarik perhatian penyewa kos. Sistem pembayaran yang dilakukan perbulan dengan harga sewa Rp. 250.000. Adapun bentuk perjanjian yang disepakati diawal yaitu menjaga kebersihan dalam rumah kost, menjaga fasilitas yang telah disediakan, adanya batasan waktu keluar/berkunjung tamu yang dibatasi sampai pukul 21.00, serta apabila dipertengahan masa sewa yang menyewa rumah kost menghentikan perjanjian maka tidak akan ada pengembalian uang sisa masa sewa. Dan jika terjadi kerusakan fasilitas kamar kos akan diperbaiki oleh penyewa kos”

- c. Persaingan : Apakah ibu menganggappengusaha rumah kos lainnya sebagai pesaing bagi usaha ini? Bagaimana strategi ibu agar usaha rumah kos ini semakin berkembang dan bertahan dari persaingan? Apa saja yang menjadi kendala dalam menjalankan usaha ini?

Narasumber : Tidak karena semua tetangga disini baik

- d. Peluang : Apa yang membuat usaha inិតetap bertahan hingga sekarang? Bagaimana peluang usaha rumah kos di masa depan?

Narasumber : Peluangnya bagus karena bertambahnya para pekerja dan mahasiswa di Purwokerto

**H. Nama Infroman : Ibu Daryono**

**Hari/Tanggal : 1 September 2022**

**1. Faktor Internal Minat**

- a. Pemusatan Perhatian : Mengapa ibu tertarik dengan usaha rumahkos ini?

Narasumber : Mendirikan usaha rumah kos dari tahun 2017 sudah 5 tahun. Melihat situasi di lingkungan karena banyak yang bikin usaha rumah kos dadakan pada saat itu. Membuka kos-kosan di tengah kota Purwokwerto, seperti desa Sawangan ini adalah suatu investasi yang menguntungkan. Kebutuhan akan tempat tinggal selalu meningkat setiap tahun. Hal ini disebabkan pangsa market bisnis kos kosan, yakni banyaknya pekerja pada Rita Supermall para pekerja yang datang dari luar kota. Sehingga yang menjadikan investasi rumah kos ini banyak peminatnya

- b. Keingintahuan : Bagaimana ibu mencari informasi tentang usaha rumah kos ini? Baik dari internet, buku, majalah atau orang yang berkecimpung di usaha rumah kos  
Narasumber : Bertanya ke tetangga kemudian mencari informasi dari google apa saja yang dibutuhkan dalam usaha rumah kos
- c. Motivasi : Apa yang memotivasi ibu memilih untuk menjalankan usaha rumah kos ini?  
Narasumber : Untuk kedepannya bisa memiliki usaha untuk jangka panjang di hari tua
- d. Kebutuhan : Apakah usaha rumah kos ini sebagai pendapatan utama atau sebagai pendapatan sampingan saja?  
Narasumber : “Pendapatan sampingan”.
2. Faktor Eksternal Minat
- a. Keluarga : Bagaimana dukungan dari keluarga dalam memilih usaha rumah kos?  
Narasumber : *“Anak saya juga mendukung untuk membuka usaha kos sebagai tambahan penghasilan sehari-hari. Pendapatan dari investasi rumah kos bersifat rutin apabila kamar kos terisi pun makan setiap bulan akan menerima penghasilan dari hasil sewa kamar kos ini”*
- b. Keadaan Lingkungan : Bagaimana manfaat lingkungan sosial seperti tetangga dalam memberikan motivasi dalam usaha rumah kos?  
Narasumber : Lingkungan tetangga saling mendukung satu sama lainnya
3. Faktor Daya Tarik Industri Properti Rumah Kos
- a. Lokasi Strategis : Apa yang menjadi alasan dalam pemilihan lokasi ini sebagai tempat usaha rumah kos? Apakah menurut ibu lokasi untuk usaha rumah kos sudah strategis?  
Narasumber : “Karena satu rumahnya dari dulu sudah di sawangan ini dan dekat dengan kotanya sehingga sangat strategis”.
- b. Pengembalian Modal : Berapa modal awal dalam membuka usaha rumah kos ini? Dan berasal dari mana modal yang ibu peroleh untuk usaharumah kos? Bagaimana manajemen keuangan yang ibu terapkan seperti apa, agar target modal awal cepat terkumpulkan?  
Narasumber :
4. Faktor Pendorong Industri Properti Rumah Kos

a. Teknologi : Apakah ibu telah menggunakan kemajuan teknologi, seperti instagram, facebook untuk mempromosikan usaha rumah kos ini?

Narasumber : Iya saya menggunakan teknologi tersebut untuk promosi usaha rumah kos saya

b. Fasilitas : Fasilitas apa saja yang disediakan agar menarik para penyewa kamar kos?

Narasumber : “Adapun fasilitas yang disediakan antara lain kasur, spre, lemari, kaca kamar mandi di dalam dan tempat yang lebar dan nyaman. Sistem pembayaran yang dilakukan perbulan dan bisa tidak dapat dicicil dengan harga sewa Rp. 350.000. “Saya ada wifi, tapi kalo mau pake wifi ada tarifnya bayar perbulan Rp. 30.000”. Adapun bentuk perjanjian yang disepakati diawal yaitu menjaga kebersihan dalam rumah kost, menjaga fasilitas yang telah disediakan, adanya batasan waktu keluar/berkunjung tamu yang dibatasi sampai pukul 21:00, serta apabila dipertengahan masa sewa yang menyewa rumah kost menghentikan perjanjian maka tidak akan ada pengembalian uang sisa masa sewa. Dan jika terjadi kerusakan fasilitas kamar kost akan diperbaiki oleh penyewa kamar kos”

c. Persaingan : Apakah ibu menganggap pengusaha rumah kos lainnya sebagai pesaing bagi usaha ini? Bagaimana strategi ibu agar usaha rumah kos ini semakin berkembang dan bertahan dari persaingan? Apa saja yang menjadi kendala dalam menjalankan usaha ini?

Narasumber : Tidak. Kadang-kadang adanya penghuni rumah kos yang susah diatur

d. Peluang : Apa yang membuat usaha ini tetap bertahan hingga sekarang? Bagaimana peluang usaha rumah kos di masa depan?

Narasumber : Harga tanah dan bangunan akan terus naik seiring waktu, sehingga pilihan usaha ini pun minim risiko rugi. Jika kamu memiliki bisnis rumah kost eksklusif, maka keuntungannya bisa semakin berlipat ganda.

**I. Nama Informan : Ibu Titin**  
**Hari/Tanggal : 1 September 2022**

1. Faktor Internal Minat

- a. Pemusatan Perhatian : Mengapa ibu tertarik dengan usaha rumahkos ini?  
Narasumber : Saya memulai usaha rumah kos sejak 2018 sudah 4 tahun. Karena kos-kosan banyak peminat dikalng pekerja maupun mahasiswa
- b. Keingintahuan : Bagaimana ibu mencari informasitentang usaha rumah kos ini? Baik dari internet, buku, majalah atau orang yang berkecimpung di usaha rumah kos  
Narasumber : Mencari informasi di google dan bertanya ke tetangga cara memulai bisnis kos seperti apa.
- c. Motivasi : Apa yang memotivasi ibu memilihuntuk menjalankan usaha rumah kos ini?  
Narasumber : Pengelolaan rumah kos mudah hanya tersedia kamar dan menjaga lingkungan agar tetap bersih dan nyaman
- d. Kebutuhan : Apakah usaha rumah kos ini sebagai pendapatan utama atau sebagai pendapatan sampingan saja?  
Narasumber : Pendapatan Sampingan.
2. Faktor Eksternal Minat
- a. Keluarga : Bagaimana dukungan dari keluargadalam memilih usaha rumah kos?  
Narasumber : Keluarga sangat mendukung karena usaha rumah kos kan aset nya tetap bisa sampe kapan saja bisa diteruskan ke anak-anak juga
- b. Keadaan Lingkungan : Bagaimana manfaat lingkungan sosial seperti tetangga dalam memberikanmotivasi dalam usaha rumah kos?  
Narasumber : *“Lingkungan sekitar seperti tetangga – tetangga sekitar mendukung usaha rumah kos saya”*
3. Faktor Daya Tarik Industri Properti Rumah Kos
- a. Lokasi Strategis : Apa yang menjadi alasan dalam pemilihan lokasi ini sebagai tempat usaha rumah kos? Apakah menurut ibu lokasi untuk usaha rumah kos sudah strategis?  
Narasumber : Karen tempat tinggal ini strategis di tengah perkotaan Kota Purwokerto
- b. Pengembalian Modal : Berapa modal awal dalam membuka usaha rumah kos ini? Dan berasal dari mana modalyang ibu peroleh untuk usaharumah kos? Bagaimana manajemenkeuangan yang ibu terapkan seperti apa, agar target modal awal cepat terkumpulkan?

- Narasumber : Modal awal sebesar Rp. 1.000.000
4. Faktor Pendorong Industri Properti Rumah Kos
- a. Teknologi : Apakah ibu telah menggunakan kemajuan teknologi, seperti instagram, facebook untuk mempromosikan usaha rumah kos ini?
- Narasumber : *Iya saya menggunakan Instagram dan Whatsapp*
- b. Fasilitas : Fasilitas apa saja yang disediakan agar menarik para penyewa kamar kos?
- Narasumber : Terdapat 2 kamar kos yang didalamnya berisi kasur dan lemari
- c. Persaingan : Apakah ibu menganggap pengusaha rumah kos lainnya sebagai pesaing bagi usaha ini? Bagaimana strategi ibu agar usaha rumah kos ini semakin berkembang dan bertahan dari persaingan? Apa saja yang menjadi kendala dalam menjalankan usaha ini?
- Narasumber : *“Tidak karena sesama tetangga sendiri tidak merasa bersaing. Strategi nya selalu bersikap baik kepada penyewa kos. Kendalanya terkadang kalau sepi penyewa sampe kamar kos kosong semua.”*
- d. Peluang : Apa yang membuat usaha ini tetap bertahan hingga sekarang? Bagaimana peluang usaha rumah kos di masa depan?
- Narasumber : *“Tetap optimis saja mba pasti banyak peminat kos. Peluang kos dimasa yang akan datang kemungkinan akan bagus karena sering banyak orang yang berpindah-pindah pasti membutuhkan tempat tinggal Usaha kos-kosan dapat dibidang menjanjikan karena bisa mendapatkan penghasilan jangka panjang dan tetap setiap bulannya. Selalu dibutuhkan, membuat bisnis properti rumah kos ini pasti diminati, khususnya bagi para perantau dari luar daerah. Apalagi jika membanggunya di kawasan strategis seperti daerah perkotaan. Biasanya, kamar pasti selalu penuh dan pasti banyak dicari. Hal inilah yang membuat bisnis kosan menjanjikan keuntungan dalam jangka panjang karena selalu ramai peminat”.*

**J. Nama Informan : Ibu Amirudin**  
**Hari/Tanggal : 1 September 2022**

1. Faktor Internal Minat

- a. Pemusatan Perhatian : Mengapa ibu tertarik dengan usaha rumahkos ini?  
Narasumber : Awal memulai bisnis kos-kosan sejak 2019 sudah 3 tahun. Karena ada Rita Supermall yang menampung banyak pekerja yang membutuhkan rumah kos jadi tertarik membuka usaha rumah kos ini”.
- b. Keingintahuan : Bagaimana ibu mencari informasitentang usaha rumah kos ini? Baik dari internet, buku, majalah atau orang yang berkecimpung di usaha rumah kos  
Narasumber : Tanya ke tetangga yang sudah terlebih dahulu membuka bisnis kos ini
- c. Motivasi : Apa yang memotivasi ibu memilihuntuk menjalankan usaha rumah kos ini?  
Narasumber : Karena pendapatan perbulannya sedikit-sedikit bertambah
- d. Kebutuhan : Apakah usaha rumah kos ini sebagai pendapatan utama atau sebagai pendapatan sampingan saja?  
Narasumber : Pendapatan sampingan karena suami saya sudah bekerja dan saya sudah bekerja sebagai guru TK.
2. Faktor Eksternal Minat
- a. Keluarga : Bagaimana dukungan dari keluargadalam memilih usaha rumah kos?  
Narasumber : Suami dan anak mendukung adanya kos ini
- b. Keadaan Lingkungan : Bagaimana manfaat lingkungan sosial seperti tetangga dalam memberikanmotivasi dalam usaha rumah kos?  
Narasumber : *Tetangga mendukung sekali saya buka koskosan saling tukar pikiran bercerita tentang usaha kos”*
3. Faktor Daya Tarik Industri Properti Rumah Kos
- a. Lokasi Strategis : Apa yang menjadi alasan dalam pemilihan lokasi ini sebagai tempat usaha rumah kos? Apakah menurut ibu lokasi untuk usaha rumah kos sudah strategis?  
Narasumber : Dekat dengan kota sehingga strategis untuk para pekerja yang mencari tempat tinggal sementara
- b. Pengembalian Modal : Berapa modal awal dalam membuka usaha rumah kos ini? Dan berasal dari mana modalyang ibu peroleh untuk usaharumah kos? Bagaimana manajemenkeuangan yang ibu terapkan seperti apa, agar target modal awal cepat terkumpulkan?

Narasumber : Kurang lebih Rp. 1.000.000. Hanya ditabung saja

4. Faktor Pendorong Industri Properti Rumah Kos

- a. Teknologi : Apakah ibu telah menggunakan kemajuan teknologi, seperti instagram, facebook untuk mempromosikan usaha rumah kos ini?

Narasumber : Iya menggunakan whatsapp saja selebihnya promosi dari mulut ke mulut

- b. Fasilitas : Fasilitas apa saja yang disediakan agar menarik para penyewa kamar kos?

Narasumber : Saya memiliki 2 kamar kos fasilitas kamar yang berisi kasur dan lemari

- c. Persaingan : Apakah ibu menganggap pengusaha rumah kos lainnya sebagai pesaing bagi usaha ini? Bagaimana strategi ibu agar usaha rumah kos ini semakin berkembang dan bertahan dari persaingan? Apa saja yang menjadi kendala dalam menjalankan usaha ini?

Narasumber : *Tidak, karena sebelum adanya usaha rumah kos sudah bertetangga lama jadi harus tetap baik kepada tetangga tidak saling bersaing*

- d. Peluang : Apa yang membuat usaha ini tetap bertahan hingga sekarang? Bagaimana peluang usaha rumah kos di masa depan?

Narasumber : *“Peluangnya kemungkinan akan bagus mba soalnya kan kos-kosan ini di tengah kota dan pastinya kota akan terus pembangunan nanti banyak orang dari luarkota. Tidak diragukan lagi bahwa kos-kosan pasti dibutuhkan oleh banyak orang, khususnya para perantau untuk tinggal sementara waktu. Biasanya, mereka mencari tempat tinggal sementara dekat dengan tempat kerja ataupun kampus agar lebih dekat. Oleh karena itu, usaha properti seperti ini biasanya tidak pernah sepi peminat, apalagi jika lokasinya bisa dibilang strategis dan dekat dengan berbagai fasilitas umum. Jadi, tentu saja menjalankan usaha ini bisa dibilang cukup menjanjikan.”*

**Lampiran 2**

**Dokumentasi**



Rumah Kos Bu Yuli



Kamar Kos



Foto bersama penyewa kos



Fasilitas Kamar Kos



Fasilitas tambahan seperti wifi dan parkir luas

### Lampiran 3

#### SURAT USULAN MENJADI PEMBIMBING SKRIPSI



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126  
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553, Website: febi.iainpurwokerto.ac.id

Nomor : 2650/In.17/FEBIJ.ES/PP.009/X/2021 Purwokerto 26 Oktober 2021  
Lampiran : 1 lembar  
Hal : Usulan menjadi pembimbing skripsi

Kepada:  
Yth. Akhris Fuadatis Solikha, S.E., M.Si.  
Dosen Tetap IAIN Purwokerto  
Di  
Purwokerto

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sesuai dengan hasil sidang penetapan judul skripsi mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto pada tanggal 26 Oktober 2021 dan konsultasi mahasiswa kepada Kaprodi pada tanggal 26 Oktober 2021 kami mengusulkan Bapak/Ibu untuk menjadi Pembimbing Skripsi mahasiswa:

Nama : Shelviana Aprilliani Nurjanah  
NIM : 1817201038  
Semester : VII  
Prodi : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Terhadap Investasi Rumah Kos (Studi Kasus Rumah Kos di Desa Sawangan Kecamatan Purwokerto Timur)

Untuk itu, kami mohon kepada Bapak/Ibu dapat mengisi surat kesediaan terlampir. Atas kesediaan Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alikum Wr. Wb.*

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah  
  
Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I.  
NIP. 19851112 200912 2 007

## Lampiran 4

### SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN MENJADI PEMBIMBING SKRIPSI



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126  
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.iainpurwokerto.ac.id

#### **SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN MENJADI PEMBIMBING SKRIPSI**

Berdasarkan surat penunjukan oleh Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto No. 2650/In.17/FEBI.J.ES/PP.009/X/2021 tentang usulan menjadi pembimbing skripsi.

Atas nama : Shelviana Aprilliani Nurjanah NIM : 1817201038  
Judul Skripsi : Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Terhadap Investasi Rumah Kos (Studi Kasus Rumah Kos di Desa Sawangan Kecamatan Purwokerto Timur)

Saya menyatakan bersedia / tidak bersedia \*) menjadi pembimbing skripsi mahasiswa yang bersangkutan.

Purwokerto, 26 Oktober 2021

Akhris Fuadatis Solikha, S.E., M.Si.  
NIDN. 2009039301

*Catatan: \*Coret yang tidak perlu*

## Lampiran 5

### SURAT BIMBINGAN SKRIPSI



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**  
**PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jl. Jend. Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126  
Telp. 0281-635624 Fax. 0281-636553: febi.iainpurwokerto.ac.id

Nomor: 920/Un.19/FEBIJ.ES/PP.009/4/2021

Purwokerto, 08 April 2022

Hal : Bimbingan Skripsi

Kepada  
Yth. Bapak/ Ibu Akhris Fuadatis Solikha, S.E., M.Si.  
Di  
Purwokerto

*Assalamu 'alaikum Wr. Wb.*

Berdasarkan surat penunjukan pembimbing skripsi yang telah kami sampaikan dan surat pernyataan kesediaan menjadi pembimbing skripsi yang telah Bapak/Ibu tandatangani atas nama:

Nama : Shelviana Aprilliani Nurjanah  
NIM : 1817201038  
Semester : VIII  
Prodi : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Terhadap Investasi Rumah Kos di Desa Sawangan Kecamatan Purwokerto Timur

Maka kami menetapkan Bapak/Ibu sebagai Dosen Pembimbing Skripsi mahasiswa tersebut. Mohon kejasama Bapak/Ibu untuk melaksanakan bimbingan skripsi sebaik-baiknya sebagaimana aturan yang berlaku

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.*

Dibuat di Purwokerto  
Tanggal 08 April 2022  
Koord. Prodi Ekonomi Syariah



**Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I**  
NIP. 19851112 200912 2 007

## LAMPIRAN 6

### SURAT REKOMENDASI PROPOSAL SKRIPSI



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126  
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.iainpurwokerto.ac.id

#### SURAT KETERANGAN

Nomor: 2469/In.17/FEBIJ.ES/PP.009/X/2021

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Dewi Lela Hilyatin, S.E., M.S.I.  
NIP : 19781231 200801 2 027  
Jabatan : Ketua Jurusan Ekonomi Syariah  
Pada Instansi/lembaga : Institut Agama Islam Negeri Purwokerto

Menerangkan dengan sesungguhnya bahwa:

Nama : Shelviana Aprilliani Nurjanah  
NIM : 1817201038  
Semester / Jurusan : VII / Ekonomi Syariah  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Tahun Akademik : 2021 / 2022

Menerangkan bahwa mahasiswa tersebut sudah berhak mengajukan judul proposal skripsi. Sebagai bukti berikut ini disertakan transkrip nilai sementara.  
Demikian surat keterangan ini dibuat sebagai salah satu persyaratan untuk mengajukan judul proposal skripsi dan digunakan sebagaimana mestinya.

Dibuat di : Purwokerto  
Pada tanggal : 11 Oktober 2021  
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Dewi Lela Hilyatin, S.E., M.S.I.  
NIP. 19781231 200801 2 027

## Lampiran 7

### SURAT KETERANGAN LULUS SEMINAR PROPOSAL



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**  
**PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jl. Jend. Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126  
Telp. 0281-635624 Fax. 0281-636553; febi.iainpurwokerto.ac.id

#### SURAT KETERANGAN

Nomor: 1003/Un.19/FEBI.J.E.S/PP.009/4/2021

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I  
NIP : 19851112 200912 2 007  
Jabatan : Koordinator Prodi Ekonomi Syariah

Menerangkan bahwa mahasiswa atas nama:

Nama : Shelviana Aprilliani Nurjanah  
NIM : 1817201038  
Semester/ SKS : VIII/ 142 SKS  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Tahun Akademik : 2021/2022

Menerangkan bahwa mahasiswa tersebut diatas telah lulus semua mata kuliah (kecuali skripsi).

Demikian surat keterangan ini dibuat sebagai salah satu persyaratan untuk mendaftar ujian komprehensif dan digunakan sebagaimana mestinya.

Dibuat di Purwokerto  
Tanggal 19 April 2022  
Koord. Prodi Ekonomi Syariah



**Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I**  
NIP. 19851112 200912 2 007

## Lampiran 8

### SURAT KETERANGAN LULUS UJIAN KOMPREHENSIF



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126  
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

---

**SURAT KETERANGAN LULUS UJIAN KOMPREHENSIF**

Nomor: 1702/Un.19/FEBI.J.E.S/PP.009/06/2022

Yang bertanda tangan dibawah ini Koordinator Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,  
UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa  
mahasiswa atas nama:

Nama : Shelviana Aprilliani Nurjanah

NIM : 1817201038

Program Studi : Ekonomi Syariah

Pada tanggal 08/06/2022 telah melaksanakan ujian komprehensif dan dinyatakan LULUS,

dengan nilai : **70 / B-**

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat mendaftar  
ujian munaqasyah.

Dibuat di Purwokerto  
Tanggal **10 Juni 2022**  
Koord. Prodi Ekonomi Syariah



**Dewi Laela Hilvatin, S.E., M.S.I**  
NIP. 19851112 200912 2 007

## Lampiran 9

### SURAT REKOMENDASI UJIAN MUNAQASYAH



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**  
**PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jl. Jend. Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126  
Telp. 0281-635624 Fax. 0281-636553; febi.uinsaizu.ac.id

### REKOMENDASI MUNAQOSAH

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I  
NIP : 19851112 200912 2 007  
Jabatan : Koordinator Prodi Ekonomi Syariah

Menerangkan bahwa mahasiswa atas nama:

Nama : Shelviana Aprilliani Nurjanah  
NIM : 1817201038  
Semester/ SKS : IX/ 142 SKS  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Tahun Akademik : 2021/2022

Menerangkan bahwa skripsi mahasiswa tersebut telah siap untuk diujikan dan yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan akademik sebagaimana yang telah ditetapkan.

Demikian surat rekomendasi ini dibuat sebagai salah satu persyaratan untuk mendaftar ujian munaqosah dan digunakan sebagaimana mestinya.

Koord. Prodi Ekonomi Syariah



Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I  
NIP. 19851112 200912 2 007

Dibuat di Purwokerto  
Tanggal 28 September 2022  
Dosen Pembimbing



Akhris Fuadatis Sholikha, S.E., M.Si.

**Lampiran 10**

**SERTIFIKAT BTA-PPI**



**IAIN PURWOKERTO**

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO**  
**UPT MA'HAD AL-JAMI'AH**

Jl. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto, Jawa Tengah 53126, Telp:0281-635624, 626250 | www.iainpurwokerto.ac.id

---

## SERTIFIKAT

Nomor: In.17/UPT.MAJ/12546/04/2019

Diberikan oleh UPT Ma'had Al-Jami'ah IAIN Purwokerto kepada:

<b>NAMA</b>	<b>:</b>	<b>SHELVIANA APRILLIANI NURJANAH</b>
<b>NIM</b>	<b>:</b>	<b>21842701138</b>

Sebagai tanda yang bersangkutan telah **LULUS** dalam Ujian Kompetensi Dasar Baca Tulis Al-Qur'an (BTA) dan Pengetahuan Pengamalan Ibadah (PPI) dengan nilai sebagai berikut:

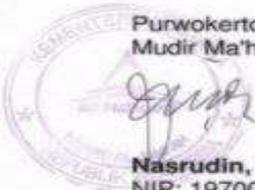
<b># Tes Tulis</b>	<b>:</b>	<b>84</b>
<b># Tartil</b>	<b>:</b>	<b>70</b>
<b># Imla'</b>	<b>:</b>	<b>70</b>
<b># Praktek</b>	<b>:</b>	<b>70</b>
<b># Nilai Tahfidz</b>	<b>:</b>	<b>70</b>

<b># Tes Tulis</b>	<b>:</b>	<b>84</b>
<b># Tartil</b>	<b>:</b>	<b>70</b>
<b># Imla'</b>	<b>:</b>	<b>70</b>
<b># Praktek</b>	<b>:</b>	<b>70</b>
<b># Nilai Tahfidz</b>	<b>:</b>	<b>70</b>





ValidationCode



Purwokerto, 04 Jul 2019  
Mudir Ma'had Al-Jami'ah,  
**Nasrudin, M.Ag**  
NIP: 197002051 99803 1 001

SIMA v.1.0 UPT MA'HAD AL-JAMI'AH IAIN PURWOKERTO - page1/1

## Lampiran 11

### SERTIFIKAT PENGEMBANGAN BAHASA ARAB DAN BAHASA INGGRIS



MINISTRY OF RELIGIOUS AFFAIRS OF THE REPUBLIC OF INDONESIA  
STATE ISLAMIC UNIVERSITY PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
TECHNICAL IMPLEMENTATION UNIT OF LANGUAGE  
B. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto, Jawa Tengah, Indonesia | www.uinmatan.ac.id | www.uinainmatan.ac.id | +62 (281) 635624

وزارة الشؤون الدينية بجمهورية إندونيسيا  
جامعة الأستاذ كياهي العاج سيق الدين عهري الإسلامية الحكومية بپوركرتو  
وحدة اللغة

#### CERTIFICATE

#### الشهادة

No. B-854/Un.19/UPT.Bhs/PP.009/921/IV/2022

This is to certify that		تمت إلى
Name	: SHELVIANA APRILLIANI N. :	الإسم
Place and Date of Birth	: Banyumas, 17 April 2000 :	محل وتاريخ الميلاد
Has taken	: IQLA :	وقد شاركت الاختبار
with Computer Based Test, organized by		على أساس الكمبيوتر
Technical Implementation Unit of Language on:	13 April 2022 :	التي قامت بها وحدة اللغة في التاريخ
with obtained result as follows	:	مع النتيجة التي تم الحصول عليها على النحو التالي
Listening Comprehension: 49	Structure and Written Expression: 46	Reading Comprehension: 50
قيم السموع	قيم العبارات والتركيب	قيم الفهم
Obtained Score :	480	المجموع الكلي :

The test was held in UIN Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto. تم إجراء الاختبار بجامعة الأستاذ كياهي العاج سيق الدين عهري الإسلامية الحكومية بپوركرتو.



Purwokerto, 13 April 2022  
The Head,  
رئيسة وحدة اللغة  
Ade Ruswati, M. Pd.  
NIP. 19660704 201503 2 004



MINISTRY OF RELIGIOUS AFFAIRS OF THE REPUBLIC OF INDONESIA  
STATE ISLAMIC UNIVERSITY PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
TECHNICAL IMPLEMENTATION UNIT OF LANGUAGE  
B. Jend. A. Yani No. 40A Purwokerto, Jawa Tengah, Indonesia | www.uinmatan.ac.id | www.uinainmatan.ac.id | +62 (281) 635624

وزارة الشؤون الدينية بجمهورية إندونيسيا  
جامعة الأستاذ كياهي العاج سيق الدين عهري الإسلامية الحكومية بپوركرتو  
وحدة اللغة

#### CERTIFICATE

#### الشهادة

No. B-853/Un.19/UPT.Bhs/PP.009/921/IV/2022

This is to certify that		تمت إلى
Name	: SHELVIANA APRILLIANI N. :	الإسم
Place and Date of Birth	: Banyumas, 17 April 2000 :	محل وتاريخ الميلاد
Has taken	: EPTUS :	وقد شاركت الاختبار
with Computer Based Test, organized by		على أساس الكمبيوتر
Technical Implementation Unit of Language on:	13 April 2022 :	التي قامت بها وحدة اللغة في التاريخ
with obtained result as follows	:	مع النتيجة التي تم الحصول عليها على النحو التالي
Listening Comprehension: 47	Structure and Written Expression: 48	Reading Comprehension: 49
قيم السموع	قيم العبارات والتركيب	قيم الفهم
Obtained Score :	479	المجموع الكلي :

The test was held in UIN Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto. تم إجراء الاختبار بجامعة الأستاذ كياهي العاج سيق الدين عهري الإسلامية الحكومية بپوركرتو.



Purwokerto, 13 April 2022  
The Head,  
رئيسة وحدة اللغة  
Ade Ruswati, M. Pd.  
NIP. 19660704 201503 2 004

## Lampiran 12

### SERTIFIKAT PPL & PBM



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Alamat: Jl. Jend. A. Yani No. 45A Purwokerto 32128  
Telp. 0281-635624, Fax: 0281-636552, www.febi.iainpurwokerto.ac.id

## Sertifikat

Nomor : 871/Un.19/D.FEBI/PP.09/4/2022

Berdasarkan Rapat Yudisium Panitia Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa :

Nama : Shelviana Aprilliani N  
NIM : 1817201038

Telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Periode I Tahun 2022 di :

**Kantor Agraria Dan Tata Ruang Badan Pertanahan Nasional Kabupaten Banyumas**  
Mulai Bulan Januari 2022 sampai dengan Februari 2022 dan dinyatakan **Lulus** dengan mendapatkan nilai **A**.

Sertifikat Ini diberikan sebagai tanda bukti telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto dan sebagai syarat mengikuti ujian *Manaqiyah* Skripsi

Mengetahui,  
Dekan  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Purwokerto, 4 April 2022  
Kepala Laboratorium FEBI

  
**Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag**  
NIP.19730921 200212 1 004

  
**H. Sochimih, Lc., M.Si,**  
NIP. 19691009 200312 1 001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Alamat: Jl. Jend. A. Yani No. 45A Purwokerto 32128  
Telp. 0281-635624, Fax: 0281-636552, www.febi.iainpurwokerto.ac.id

## Sertifikat

Nomor : 872/Un.19/D.FEBI/PP.009/4/2022

Berdasarkan Rapat Yudisium Panitia Praktek Program Bisnis Mahasiswa (PBM) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa :

Nama : Shelviana Aprilliani  
NIM : 1817201038

Dinyatakan **Lulus** dengan Nilai **88 (A)** dalam mengikuti Praktek Bisnis Mahasiswa (PBM) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Periode I Tahun 2022.

Mengetahui,  
Dekan  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Purwokerto, 4 April 2022  
Kepala Laboratorium FEBI

  
**Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag**  
NIP.19730921 200212 1 004

  
**H. Sochimih, Lc., M.Si,**  
NIP. 19691009 200312 1 001

## Lampiran 13

### SERTIFIKAT KKN & APLIKOM

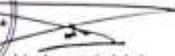


**SERTIFIKAT**  
Nomor: 262/K.LPPM/KKN.48/08/2021

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM)  
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menyatakan bahwa :

Nama : **SHELVIANA APRILLIANI NURJANAH**  
NIM : **1817201038**  
Fakultas/Prodi : **FEBI / ESY**

**TELAH MENGIKUTI**  
Kuliah Kerja Nyata (KKN) Angkatan Ke-48 Tahun 2021  
dan dinyatakan **LULUS** dengan Nilai **89 (A)**.

Purwokerto, 29 Oktober 2021  
Ketua LPPM,  
  
Dr. H. Ansori, M.Ag.  
NIP. 19650407 199203 1 004



**SERTIFIKAT**  
APLIKASI KOMPUTER

KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
**UPT TEKNOLOGI INFORMASI DAN PANGKALAN DATA**  
Alamat: J. Jend. Ahmad Yani No. 40A Telp. 0281-639624 Website: www.uipd.iainpurwokerto.id Purwokerto 53126

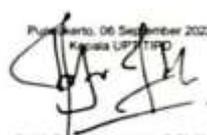
**IAIN PURWOKERTO**

No. IN.17/UPT-TIPD6433IX/2022

Diberikan Kepada  
**SHELVIANA APRILLIANI NURJANAH**  
NIM. 1817201038

Tempat / Tgl. Lahir: Banyumas, 17 April 2000

Sebagai tanda yang bersangkutan telah menempuh dan **LULUS** Ujian Akhir Komputer pada Institut Agama Islam Negeri Purwokerto Program **Microsoft Office®** yang telah diselenggarakan oleh UPT TIPD IAIN Purwokerto.

Purwokerto, 06 September 2022  
Ketua UPT TIPD  
  
Dr. H. Fajar Mandoppo, S.Si, M.Sc.  
NIP. 19801215 200501 1 003

SKOR	HURUF	ANGKA
86-100	A	4.0
81-85	A-	3.6
76-80	B+	3.3
71-75	B	3.0
65-70	B-	2.6

MATERI	NILAI
Microsoft Word	100 / A
Microsoft Excel	95 / A
Microsoft Power Point	78 / B+



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Yang bertanda tangan di bawah ini:

1. Nama : Shelviana Aprilliani Nurjanah
2. Tempat, Tanggal Lahir : Banyumas, 17 April 2000
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Alamat : Jalan Jenderal Sutoyo Gang 3 RT 06  
RW 01 Sokanegara Purwokerto Timur
5. Email : [shelviana2019@gmail.com](mailto:shelviana2019@gmail.com)
6. Nama Orang Tua
  - a. Ayah : Joelianto
  - b. Ibu : Sunengsih
7. Pekerjaan Orang Tua
  - a. Ayah : Tukang Las Listrik
  - b. Ibu : Ibu Rumah Tangga
8. Pendidikan Formal:
  - a. SD N 6 Kedungwuluh
  - b. SMP N 3 Purwokerto
  - c. SMK BAKTI Purwokerto
  - d. UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
9. Pendidikan Non Formal
  - a. Pondok Pesantren Modern El - Fira tahun 2018-2019

Purwokerto, 28 September 2022



Shelviana Aprilliani Nurjanah

NIM. 1817201038