

**MINAT NASABAH TERHADAP PEMBIAYAAN GADAI EMAS
(STUDI DI PEGADAIAN SYARIAH KABUPATEN SIDRAP)**



Oleh

**YUPINA SARI DEWI
NIM 14.2300.057**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2018

**MINAT NASABAH TERHADAP PEMBIAYAAN GADAI EMAS
(STUDI DI PEGADAIAN SYARIAH KABUPATEN SIDRAP)**



2018

**MINAT NASABAH TERHADAP PEMBIAYAAN GADAI EMAS
(STUDI DI PEGADAIAN SYARIAH KABUPATEN SIDRAP)**

Skripsi

**Sebagai salah satu syarat untuk mencapai
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)**

**Program Studi
Perbankan Syariah**

Disusun dan diajukan oleh

**YUPINA SARI DEWI
NIM 14.2300.057**

Kepada

PAREPARE

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2018

PENGESAHAN SKRIPSI

Judul Skripsi : Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Gadai Emas
(Studi di Pegadaian Syariah Kabupaten Sidrap)

Nama Mahasiswa : YUPINA SARI DEWI

Nomor Induk Mahasiswa : 14.2300.057

Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : SK. Ketua STAIN Parepare
No. B.2898/Sti.08/PP.00.01/10/2017

Disetujui oleh

Pembimbing Utama : Syahriyah Semaun, S.E., M.M. (.....)
NIP : 19711111 199803 2 003

Pembimbing Pendamping : Hj. Sunuwati, Lc., M.HI. (.....)
NIP : 19721227 200501 2 004

Mengetahui :
Plt. Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam



Budiman, M.HI.
NIP. 19730627 200312 1 004

SKRIPSI

**MINAT NASABAH TERHADAP PEMBIAYAAN GADAI EMAS
(STUDI DI PEGADAIAN SYARIAH KABUPATEN SIDRAP)**

Disusun dan diajukan oleh

YUPINA SARI DEWI
NIM 14.2300.057

Telah dipertahankan di depan Panitia Ujian Munaqasyah
Pada tanggal 23 Oktober 2018
Dinyatakan telah memenuhi syarat

Mengesahkan

Dosen Pembimbing

Pembimbing Utama	: Syahriyah Semaun, S.E., M.M.	(.....)
NIP	: 19711111 199803 2 003	
Pembimbing Pendamping	: Hj. Sunuwati, Lc., M.HI.	(.....)
NIP	: 19721227 200501 2 004	

Rektor IAIN Parepare

Plt. Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam


Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si
NIP. 19840427 198703 1 002


Budiman, M.HI.
NIP. 19730627 200312 1 004

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Gadai Emas
(Studi di Pegadaian Syariah Kabupaten Sidrap)

Nama Mahasiswa : YUPINA SARI DEWI

Nomor Induk Mahasiswa : 14.2300.057

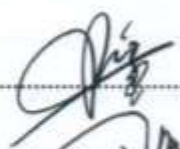



Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : SK. Ketua STAIN Parepare
B.2898/Sti.08/PP.00.01/10/2017

Tanggal Kelulusan : 23 Oktober 2018

Disahkan oleh Komisi Penguji

Syahriyah Semaun, S.E., M.M.	(Ketua)	()
Hj. Sunuwati, Lc., M.HI.	(Sekertaris)	()
Badruzzaman, S. Ag., M. H.	(Anggota)	()
Rusnaena, M. Ag.	(Anggota)	()

Mengetahui:
Rektor IAIN Parepare



Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si.
NIP. 19640427 198703 1 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji hanya milik Allah SWT yang tidak pernah menyalahkan siapapun yang mengharapkan keridhaan-Nya. Hanya karena taufiq dan pertolongan-Nya semata, semua wujud kepentingan dapat dilaksanakan dengan sempurna. Shalawat dan salam semoga senantiasa terlimpah atas junjungan, Rasulullah Saw keluarga, sahabat, dan para pengikutnya hingga akhir zaman.

Pertama-tama, penulis menyampaikan permohonan ampun dan rasa syukur kepada Allah SWT, sebagai ungkapan wujud limpahan karunia dengan terselesaikannya skripsi ini yang berjudul “Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Gadai Emas (Studi di Pegadaian Syariah Kabupaten Sidrap)”. Penulis menyadari bahwa dalam proses penulisan skripsi ini tidak sedikit kesulitan, utamanya pada proses bimbingan, baik secara langsung maupun tidak langsung, sehingga dapatlah terwujud sebagaimana adanya. Pada kesempatan ini penulis haturkan ucapan terima kasih kepada kedua orang tua Ayahanda Amir dan Ibunda Nammi tercinta atas segala bimbingan, doa, dan pengorbanan yang tak mungkin sanggup untuk terbalaskan, dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada Ibu Syahriyah Semaun, S.E., M.M. selaku pembimbing I dan Ibu Hj. Sunuwati, Lc., M.HI. selaku pembimbing II yang telah dengan sabar, tekun, tulus, dan ikhlas meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran dalam memberikan bimbingan, motivasi, arahan, dan saran-saran yang sangat berharga kepada penulis selama penyusunan skripsi.

Selanjutnya, tidak lupa pula penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu baik secara moril maupun materil selama penyusunan skripsi ini terutama kepada:

1. Bapak Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si. selaku ketua Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola dan membina pendidikan di IAIN Parepare.
2. Bapak Budiman, M.HI. selaku ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam atas pengabdianya telah menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
3. Bapak Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag. selaku ketua Prodi Perbankan Syariah, yang telah meluangkan waktu dalam mendidik penulis selama kuliah di IAIN Parepare.
4. Bapak atau Ibu Dosen dan staf pada Jurusan Perbankan Syariah yang telah mengarahkan, mendidik, membimbing, dan memberikan ilmu yang begitu bermanfaat untuk masa depan penulis.
5. Kepala perpustakaan IAIN Parepare beserta jajarannya yang telah memberikan pelayanan kepada penulis selama menjalani studi di IAIN Parepare, terutama dalam penulisan skripsi ini.
6. Ibu Ikamilah, S.E. selaku Pimpinan Cabang Pegadaian Syariah beserta karyawan Cabang Pegadaian Syariah Pangkajene Kabupaten Sidrap yang telah memberikan izin untuk bisa melaksanakan penelitian di kantornya.
7. Saudara-saudari keluargaku, terima kasih atas jasa-jasanya, kesabaran, doa dan tidak pernah lelah dalam mendidik dan memberikan cinta yang tulus dan ikhlas kepada penulis semenjak kecil.

8. Suami saya Nawir yang selalu memberi nasehat dan dukungan sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini, beserta anak saya tercinta Syaqla Izzatunnisa yang menjadikan saya bersemangat dalam mengerjakan skripsi ini.
9. Terima kasih kepada seluruh teman-teman Perbankan Syariah dan teman-teman yang turut membantu penulis, terkhusus kepada Fatmawati, Yuliana, Nurhardianti, Nelly Lestari, Yuliana Ibrahim, dan Salma.

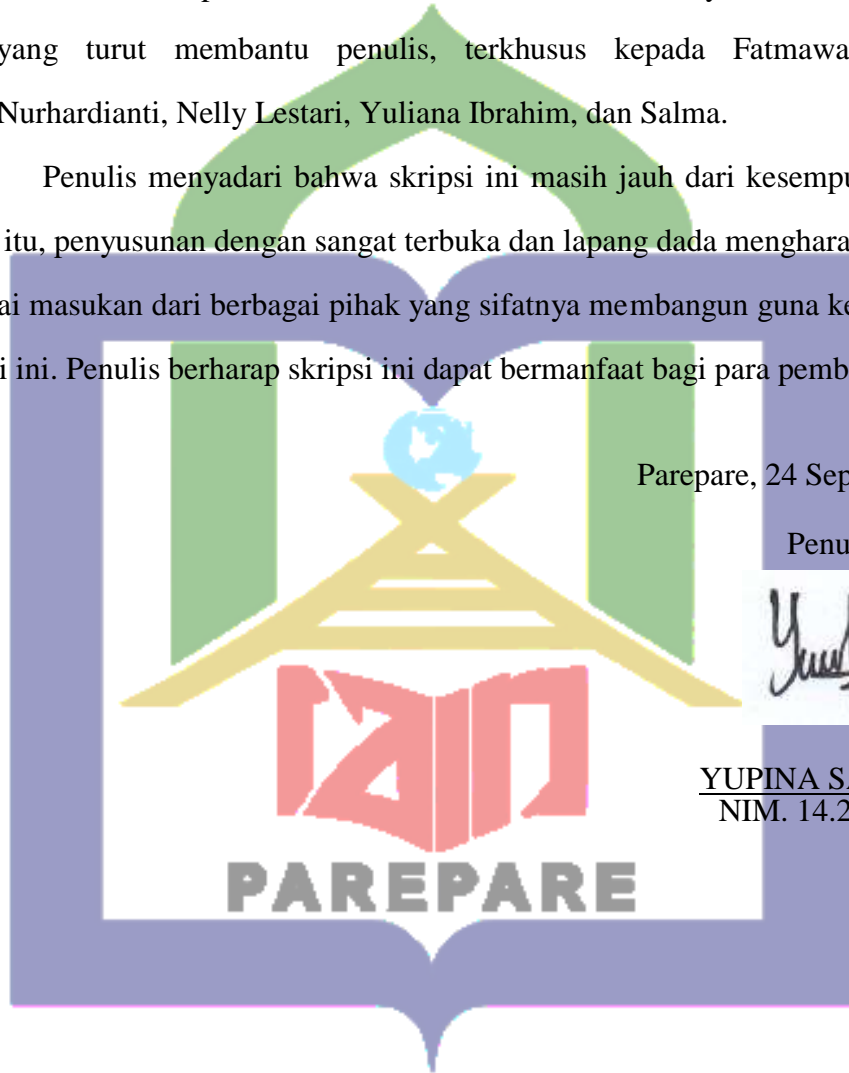
Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penyusunan dengan sangat terbuka dan lapang dada mengharapkan adanya berbagai masukan dari berbagai pihak yang sifatnya membangun guna kesempurnaan skripsi ini. Penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembacanya.

Parepare, 24 September 2018

Penulis



YUPINA SARI DEWI
NIM. 14.2300.057



PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Yupina Sari Dewi
NIM : 14.2300.057
Tempat/ Tanggal Lahir : Padangloang, 22 Oktober 1996
Program Studi : Perbankan Syariah
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam
Judul Skripsi : Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Gadai Emas
(Studi di Pegadaian Syariah Kabupaten Sidrap)

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya saya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

PAREPARE

Parepare, 24 September 2018

Penyusun



YUPINA SARI DEWI
NIM 14.2300.057

ABSTRAK

Yupina Sari Dewi. Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Gadai Emas (Studi di Pegadaian Syariah Kabupaten Sidrap), (dibimbing oleh Ibu Syahriyah Semaun dan Ibu Hj. Sunuwati).

Penelitian ini membahas tentang minat nasabah terhadap pembiayaan gadai emas (Studi di Pegadaian Syariah Kabupaten Sidrap). Hal-hal yang dipermasalahkan yaitu bagaimana persepsi nasabah terhadap pembiayaan gadai emas dan faktor-faktor apakah yang mempengaruhi minat nasabah terhadap pembiayaan gadai emas. Karena di dalam Pegadaian Syariah ini banyak nasabah yang melakukan transaksi, namun nasabahnya hanya itu terus-menerus yang berulang bertransaksi di lembaga tersebut. Sehingga pegadaian syariah ini berusaha agar mampu meningkatkan nasabahnya.

Jenis penelitian yang digunakan yaitu metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Data dari penelitian ini diperoleh dari data primer dan data sekunder, teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi, adapun teknik analisis data yang digunakan yaitu reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan atau verifikasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: (1). Persepsi nasabah terhadap pembiayaan gadai emas mendapat respon yang positif bagi nasabah, karena pelayanan yang diberikan oleh pegadaian syariah yaitu pelayanan yang baik dan sesuai harapan dan kebutuhan nasabah, memberikan kemudahan dan kenyamanan bertransaksi karena persyaratan, prosedur, dan mekanismenya yang mudah dan perlakuan/ sikap karyawan terhadap nasabah terkesan ramah dan sopan dalam melayani. (2). Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap pembiayaan gadai emas yaitu ada 3 faktor. Pertama: faktor sosial yang dipengaruhi oleh keluarga dan peran sosial, yang menjadikan sebuah referensi nasabah dalam mengetahui informasi di pegadaian syariah. Kedua, faktor pribadi yang dipengaruhi oleh kondisi perekonomian dan pekerjaan, Perekonomian nasabah yang terkadang mendesak, kemudian dari pekerjaan terkadang memerlukan modal dan itu bertujuan untuk mensejahterakan kehidupan ekonominya. Ketiga, faktor psikolog yang dipengaruhi oleh persepsi nasabah: lokasi dengan tempat tinggal yang mudah dijangkau dan biaya yang dikenakan termasuk biaya yang rendah, tingkat kepercayaan kepada pegadaian syariah membuat nasabah yakin dengan keamanan barang yang di jaminkan, dan dari segi motivasi yaitu setiap nasabah yang loyal dalam bertransaksi gadai emas akan ada hadiah yang diberikan.

Kata Kunci: Minat, Gadai emas, Pegadaian Syariah.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGAJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PENGUJI.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	x
ABSTRAK.....	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat dan Kegunaan Penelitian.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu.....	7
2.2 Tinjauan Teoritis.....	9

2.2.1 Minat.....	9
2.2.2 Persepsi.....	13
2.2.3 Nasabah.....	16
2.2.4 Pembiayaan.....	17
2.2.5 Gadai Emas.....	21
2.3 Tinjauan Konseptual	29
2.4 Kerangka Pikir	32
BAB III METODE PENELITIAN.....	33
3.1 Jenis Penelitian.....	33
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	33
3.3 Fokus Penelitian.....	33
3.4 Jenis dan Sumber Data.....	33
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	34
3.6 Teknik Analisis Data.....	35
BAB IV PEMBAHASAN PENELITIAN.....	37
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	37
4.2 Persepsi Nasabah Terhadap Pembiayaan Gadai Emas di Pegadaian Syariah.....	37
4.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Gadai Emas di Pegadaian Syariah.....	55

BAB V PENUTUP	67
5.1 Kesimpulan.....	67
5.2 Saran.....	67
DAFTAR PUSTAKA	69



DAFTAR TABEL

No. Tabel	Nama Tabel	Halaman
2.1	Kerangka Pikir	32



DAFTAR LAMPIRAN

No. Lampiran	Nama Lampiran
1.	Pedoman Wawancara
2.	Surat Izin Melakukan Penelitian Dari IAIN Parepare
3.	Surat Izin Melakukan Penelitian Dari Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu
4.	Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian Dari Cabang Pegadaian Syariah (CPS) Pangkajene Kabupaten Sidrap
5.	Hasil Dokumentasi
6.	Surat Keterangan Wawancara
7.	Formulir Aplikasi Pegadaian Rahn
8.	Estimasi Taksiran Emas 23 (Per Oktober 2018)
9.	Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan syariah di Indonesia kini semakin gencar melakukan beberapa inovasi jenis produk pembiayaan berupa penyaluran pinjaman kepada masyarakat untuk keperluan konsumtif maupun produktif dalam rangka meningkatkan kualitas hidup masyarakat. Oleh karena itu peran lembaga keuangan syariah baik bank maupun non-bank sebagai sumber pengelola dana pihak ketiga sangat diperlukan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat melalui penyaluran kredit atau dalam ekonomi Islam disebut dengan istilah pembiayaan. Penyaluran pembiayaan yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah tidak semata-mata untuk membantu masyarakat menengah ke bawah saja, melainkan untuk seluruh lapisan masyarakat yang membutuhkan, seperti memenuhi kebutuhan yang bersifat produktif yaitu pembangunan dan pengembangan usaha. Solusi untuk menjawab keinginan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan akan uang tunai dengan proses yang cepat dan prosedur yang mudah adalah melalui pembiayaan gadai syariah (*rahn*).

Gadai syariah dalam fikih Islam disebut *ar-rahn* yang memiliki pengertian sebagai suatu jenis perjanjian untuk menahan suatu barang sebagai tanggungan utang. Dilihat dari pengertian tersebut, *rahn* merupakan perjanjian antara seseorang untuk menyerahkan harta benda berupa emas/perhiasan/kendaraan dan/atau harta benda lainnya sebagai barang jaminan/agunan kepada pihak pemberi pinjaman berdasarkan hukum *rahn*. *Rahn* dalam operasionalnya tidak mengenakan bunga tetapi menggunakan pendekatan bagi hasil yang dikenal dengan istilah *mudharabah* atau *Fee*

Based Income (FBI). Nasabah hanya diperkenankan membayar biaya administrasi dan biaya jasa penyimpanan barang yang digadaikan (*ujroh*) yang diperoleh berdasarkan nilai taksiran.

Bentuk pendanaan ini sudah sejak lama dan sudah dikenal oleh masyarakat Indonesia. Hal ini dilakukan sesuai dengan salah satu tujuan dari Perum Pegadaian dalam pemberian pinjaman kepada masyarakat dengan motto “Menyelesaikan Masalah Tanpa Masalah”.¹ Konsep operasional pegadaian pun juga menggunakan sistem bunga yang sangat dilarang dalam syariah Islam. Tetapi hal tersebut tidak perlu di khawatirkan lagi, karena sekarang selain pegadaian konvensional, ada pula pegadaian syariah yang sudah beroperasi dan didirikan oleh Perum Pegadaian itu sendiri.

Kehadiran pegadaian Syariah sangatlah dibutuhkan oleh masyarakat Indonesia saat ini, karena prinsip dan operasionalnya berpegang kepada prinsip syariah Islam yang tentunya terlepas dari unsur Magrib (*Maysir*, *Ghoror*, dan *Riba*). Hal itu juga diperkuat dengan keluarnya fatwa MUI yang baru-baru ini tentang pengharaman bunga pada bank karena termasuk *riba*, serta didukung oleh penduduk Indonesia yang mayoritas beragama Islam yang tentunya sangat menghendaki diterapkannya prinsip-prinsip syari’at Islam dalam berbagai transaksi atau muamalat untuk memenuhi segala kebutuhannya.

Bersamaan dengan perkembangan produk-produk berbasis syariah yang kian marak di Indonesia, sektor pegadaian juga ikut mengalaminya. Pegadaian syariah hadir di Indonesia dalam bentuk kerja sama bank syariah dengan Perum Pegadaian

¹Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Edisi Revisi 8*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), h. 263-264.

membentuk Unit Layanan gadai Syariah di beberapa kota di Indonesia. Di samping itu, ada pula bank syariah yang menjalankan kegiatan pegadaian syariah sendiri.

Semua produk berbasis syariah memiliki ciri-ciri seperti tidak mengandung riba sehingga tidak mengambil tambahan (bunga) dalam berbagai bentuk, kemudian menetapkan uang sesuai dengan kegunaannya yaitu sebagai alat tukar bukan untuk dijadikan komoditas yang diperdagangkan, dan menjalankan bisnis untuk memperoleh imbalan atas jasa yang dilakukan atau dikenal dengan istilah bagi hasil. Payung hukum gadai syariah dalam hal pemenuhan prinsip-prinsip syariah berpegang pada Fatwa DSN MUI No.25/DSN-MUI/III/2002 tanggal 26 Juni 2002 tentang *rahn* yang menyatakan bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk *rahn* diperbolehkan, dan Fatwa DSN MUI No.26/DSN-MUI/III/2002 tentang gadai emas. Sedangkan dalam aspek kelembagaan tetap menginduk kepada Peraturan Pemerintah No. 10 tahun 1990 tanggal 10 April 1990.²

Pegadaian Syariah tersebut salah satunya berada di Kabupaten Sidrap yang merupakan Cabang. Lokasinya cukup strategis, karena berada ditengah kota Pangkajene yang beralamatkan di Jalan Jendral Ahmad Yani No. 72 A-B Pangkajene. Keberadaan Pegadaian Syariah ini dapat membantu masyarakat yang mayoritas umat Muslim agar dapat melakukan transaksi gadai tanpa adanya unsur riba didalamnya, selain itu dapat pula membantu masyarakat menengah kebawah, usaha mikro, dan usaha menengah atau bisa juga dikatakan berasal dari kalangan berpendapatan relatif kecil (berpenghasilan rendah) agar dapat memperoleh dana dengan cepat dan mudah. Pengetahuan masyarakat tentang keberadaan pegadaian syariah masih minim. Karena,

²Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), h. 384-385.

pegadaian syariah terbilang masih baru dan kantor cabang syariahnya pun masih terbilang sedikit, tetapi pertumbuhan pegadaian syariah menunjukkan peningkatan yang pesat, sehingga hal tersebut membuat masyarakat berminat untuk melakukan transaksi di lembaga tersebut.

Setiap orang mempunyai skala minat dalam menentukan barang dan jasa menurut urutan pentingnya agar tercapai kepuasan maksimum. Minat atau selera adalah sebuah konsep yang digunakan dalam ilmu sosial, khususnya ekonomi. Minat juga diartikan sebagai pilihan suka atau tidak suka oleh seseorang terhadap suatu produk, barang, atau jasa yang dikonsumsi. Dengan demikian teori minat dapat digunakan untuk menganalisis tingkat kepuasan bagi konsumen/ nasabah. Minat yang dimiliki konsumen dalam hal ini khususnya untuk mengetahui pembiayaan gadai emas syariah yang tentunya berbeda-beda.

Dapat dilihat bahwa skala minat dalam gadai emas tersebut baik konvensional maupun syariah berbeda, letak perbedaan utama antara keduanya yaitu dalam pembiayaan. Pegadaian konvensional memberikan bunga sebagai pembiayaan atas manfaat barang yang digadaikan, sedangkan pegadaian syariah menggunakan pembiayaan dengan prinsip syariah, namun tetap memperoleh keuntungan yang telah diatur oleh Dewan Syariah Nasional, yang memberlakukan biaya pemeliharaan dari barang yang digadaikan. Biaya itu dihitung dari nilai barang, bukan dari jumlah pinjaman.

Kenyataan yang ada di pegadaian syariah yaitu sudah banyak nasabah yang melakukan transaksi, namun nasabahnya hanya itu terus-menerus yang berulang bertransaksi di sana dan itu merupakan nasabah yang loyal karena biasanya dalam setiap nasabah menggunakan 5 transaksi sekaligus seperti membayar BPJS, membayar

tagihan listrik, membeli voucher, pembiayaan gadai emas syariah, dan pembiayaan kendaraan bermotor syariah. Kemudian harapan penulis yaitu menginginkan semakin banyak nasabah yang melakukan transaksi di pegadaian syariah tersebut.

1.2 Rumusan Masalah

- 1.2.1 Bagaimana persepsi nasabah terhadap pembiayaan gadai emas di pegadaian syariah?
- 1.2.2 Faktor-faktor apakah yang mempengaruhi minat nasabah terhadap pembiayaan gadai emas di pegadaian syariah?

1.3 Tujuan Penelitian

- 1.3.1 Untuk mengetahui persepsi nasabah terhadap pembiayaan gadai emas di pegadaian syariah.
- 1.3.2 Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap pembiayaan gadai emas di pegadaian syariah

1.4 Manfaat dan Kegunaan Penelitian

- 1.4.1 Kegunaan bagi akademisi: Sebagai upaya menambah ilmu pengetahuan tentang pembiayaan gadai emas di Pegadaian Syariah.
- 1.4.2 Kegunaan bagi perusahaan: Sebagai acuan dan pertimbangan bagi Pegadaian Syariah agar dapat mengembangkan kualitas pelayanan pada pembiayaan gadai emas yang berjalan sesuai syariah.
- 1.4.3 Kegunaan bagi masyarakat: Memberikan informasi pada masyarakat tentang pembiayaan gadai emas sehingga masyarakat tertarik untuk bertransaksi di Pegadaian Syariah.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Nuraeni, Prodi Perbankan Syariah, Jurusan Muamalat, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, yang skripsinya berjudul “Konsep dan Aplikasi Gadai Emas Syariah pada Bank Syariah (studi kasus PT. Bank Danamon Syariah)”. Hasil penelitian ini adalah mekanisme gadai emas syariah pada Bank Danamon Syariah meliputi: barang jaminan yang dibawa nasabah akan taksiran oleh spesialis gadai untuk mengetahui besar pinjaman dan biaya penitipan yang ditanggung nasabah. Biaya penitipan didasarkan pada nilai taksir *marhun*, yaitu 2.2 % perbulan sebagai antisipasi terhadap resiko kerusakan dan kehilangan atas barang yang digadaikan.³

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu terletak pada jenis penelitian, jenis penelitian terdahulu menggunakan penelitian kuantitatif sedangkan penelitian sekarang menggunakan penelitian kualitatif.

Penelitian yang dilakukan oleh Hamzah Gufron, Universitas Sumatera Utara Medan, yang skripsinya berjudul “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Produk *Qardh* dengan Gadai Emas di PT. Bank Sumut Syariah Cabang Medan”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor prosedur pencairan pinjaman dan harga

³Nuraeni, *Konsep dan Aplikasi Gadai Emas Syariah Pada Bank Syariah (Studi kasus PT. Bank Danamon Syariah)*, (Skripsi, Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2004), (25 Oktober 2017).

taksiran barang, memiliki pengaruh positif dan signifikan pada α 1% terhadap Minat nasabah untuk menggunakan Produk Bank Sumut Syariah Cabang Medan.⁴

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu terletak pada produknya, penelitian terdahulu membahas tentang produk *qardh* dengan gadai emas sedangkan penelitian sekarang membahas tentang pembiayaan gadai emas.

Penelitian yang dilakukan oleh Dila Larantika, Prodi Perbankan Syariah, Jurusan Muamalat, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, yang skripsinya berjudul “Minat Masyarakat Terhadap Jual-Beli Emas di Pegadaian Syariah Cabang Cinere”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dari data 50 responden, terhitung 37 responden dengan persentase sebesar 74% menyatakan tertarik dengan produk Mulia, namun masih banyak yang tidak pernah atau belum mencoba berinvestasi logam mulia yang juga menawarkan angsuran pembeliannya di PT. Pegadaian Syariah Cabang Cinere.⁵

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang yaitu terletak pada minatnya, penelitian terdahulu membahas tentang minat masyarakat terhadap jual-beli emas sedangkan penelitian sekarang membahas tentang minat nasabah terhadap pembiayaan gadai emas.

⁴Hamzah Gufron, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Produk Qardh dengan Gadai Emas di PT. Bank Sumut Syariah Cabang Medan*, (Skripsi, Medan: Universitas Sumatera Utara, 2011), (21 November 2017).

⁵Dila Larantika, *Minat Masyarakat Terhadap Jual-Beli Emas di Pegadaian Syariah Cabang Cinere*, (Skripsi, Jakarta: Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2010), (17 April 2017).

2.2 Tinjauan Teoritis

2.2.1 Minat

Minat menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah perhatian, kesukaan, kecenderungan hati.⁶ Minat diartikan sebagai kehendak, keinginan atau kesukaan. Minat adalah sesuatu yang pribadi dan berhubungan erat dengan sikap atau perilaku. Minat dan sikap merupakan dasar bagi prasangka, dan minat juga penting dalam mengambil keputusan.

Minat merupakan perangkat mental yang menggerakkan individu dalam memilih sesuatu. Timbulnya minat terhadap suatu objek ini ditandai dengan adanya rasa senang atau tertarik. Jadi boleh dikatakan orang yang berminat terhadap sesuatu maka seseorang tersebut akan merasa senang atau tertarik terhadap objek yang diminati tersebut.

Minat dalam pandangan Islam yaitu Al-Quran dalam surah *Al-Alaq* ayat pertama yang berartikan “Bacalah” dimana memerintahkan agar kita membaca, maksudnya membaca bukan hanya membaca buku atau dalam arti tekstual saja, akan tetapi juga semua aspek apakah itu untuk membaca cakrawala jasad yang merupakan tanda kekuasaannya kita dapat memahami apa yang sebenarnya menarik minat kita dalam hidup ini.⁷

Menurut Komarudin, minat nasabah adalah suatu rasa lebih suka dan rasa keterkaitan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh, minat beli

⁶Team Pustaka Phoenix, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Baru*, (Jakarta: Media Pustaka Phoenix, 2008), cet-3, h.586.

⁷Andi Mappiere, *Psikolog orang Dewasa bagi Penyesuaian dan Pendidikan*, (Surabaya: Usaha Offsite Printing, 1994), h. 275.

merupakan suatu proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh konsumen. Ada beberapa tahap dalam proses pengambilan keputusan untuk membeli yang umumnya dilakukan oleh seseorang yaitu pengenalan kebutuhan dan proses informasi konsumen.⁸

Minat menurut Hurlock merupakan sumber motivasi yang mendorong orang untuk melakukan apa yang mereka inginkan bila mereka bebas memilih. Hurlock menyebutkan juga bahwa semua minat mempunyai dua aspek yaitu:

1. Aspek Kognitif, didasarkan atas konsep yang dikembangkan dari bidang yang dikembangkan dari minat itu sendiri.
2. Aspek Afektif atau bobot emosional adalah konsep yang membangun aspek kognitif minat yang dinyatakan dalam sikap terhadap kegiatan yang ditimbulkan dari minat.⁹

Simamora mengatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi minat adalah sebagai berikut:

1. Faktor Kebudayaan yaitu faktor yang memiliki pengaruh yang luas dan mendalam terhadap perilaku/kultur, sub budaya, kelas sosial yang sangat penting.
 - a. Perilaku atau kultur adalah faktor penentu paling pokok dari keinginan dan perilaku seseorang.
 - b. Sub budaya adalah identifikasi dari sosialisasi yang khas untuk perilaku anggotanya, ada empat macam perilaku sub budaya yakni terdiri dari kelompok kebangsaan, kelompok keagamaan, kelompok ras, dan kelompok wilayah geografis.

⁸Komarudin, *Kamus Perbankan*, (Jakarta: Grafindo, 1994), h. 94.

⁹Elizabeth B. Hurlock, *Perkembangan Anak*, diterjemahkan oleh Med Meita Sari Tjandrasa dari *Child Development*, (Jakarta: Erlangga, 2013), h. 114-117.

- c. Kelas sosial adalah pembagian masyarakat yang relatif homogen dan permanen yang tersusun secara hirarkis dan yang anggotanya menganut nilai-nilai, minat, dan perilaku yang serupa.
2. Faktor Sosial yaitu perilaku seorang konsumen juga dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial diantaranya adalah kelompok acuan, keluarga, serta status sosial dan peran.
 - a. Kelompok acuan adalah seseorang yang terdiri dari semua kelompok yang memiliki pengaruh langsung atau tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang.
 - b. Keluarga adalah suatu unit masyarakat terkecil yang perilakunya sangat mempengaruhi dan menentukan dalam pengambilan keputusan.
 - c. Status dan peran berhubungan dengan kedudukan seseorang dalam masyarakat, setiap peranan yang dimainkan akan mempengaruhi perilaku seseorang.
3. Faktor Pribadi yaitu faktor yang dipengaruhi oleh faktor usia dan tahap daur hidup, keadaan ekonomi, pekerjaan, dan gaya hidup.
 - a. Usia dan tahap daur hidup adalah kelompok memberi barang dan jasa yang berubah-ubah selama hidupnya, usia merupakan perkembangan fisik dari seseorang, oleh karena tahapan perkembangan pasti membutuhkan makanan, pakaian yang berbeda-beda sehingga mempengaruhi terhadap perilaku seseorang.
 - b. Keadaan ekonomi adalah seseorang akan besar pengaruhnya terhadap pemilihan produk, keadaan ekonomi seseorang terdiri dari pendapatan yang

- dapat dibelanjakan, tabungan dan kekayaan, dan kemampuan meminjam dan sikapnya terhadap pengeluaran.
- c. Pekerjaan adalah pola konsumsi yang berhubungan dengan perlengkapan kerja dan kebutuhan lain yang terkait dengan pekerjaannya.
 - d. Gaya hidup seseorang adalah pola hidup seseorang dalam kehidupan sehari-hari yang dinyatakan dalam kegiatan, minat dan pendapat yang bersangkutan serta melakukan keseluruhan pribadi yang berinteraksi dengan lingkungan.
4. Faktor psikolog yang berpengaruh terhadap perilaku seorang konsumen meliputi beberapa unsur penting yaitu motivasi, persepsi, pengetahuan/ belajar, kepercayaan dan sikap.
- a. Motivasi adalah suatu kebutuhan akan berubah menjadi motif apabila kebutuhan itu telah mencapai tingkat tertentu dimana motif merupakan suatu kebutuhan yang cukup menekan seseorang untuk mengejar kepuasan.
 - b. Persepsi diartikan sebagai proses dimana individu memilih, merumuskan, dan menafsirkan masukan informasi untuk menciptakan suatu gambaran yang berarti mengenai dunia.
 - c. Proses belajar menjelaskan perubahan dalam perilaku seseorang yang timbul dari pengalaman dan kebanyakan dari perilaku manusia adalah hasil proses belajar, secara teori pembelajaran seseorang dihasilkan melalui dorongan rangsangan, isyarat, tanggapan dan penguatan.

- d. Kepercayaan dan sikap, kepercayaan adalah suatu pemikiran deskriptif yang dimiliki seseorang tentang sesuatu, sedangkan sikap adalah organisasi dari motivasi, perasaan emosional, persepsi dan proses kognitif pada suatu aspek.¹⁰

Pendapat diatas pada dasarnya mempunyai kesamaan pengertian. Meskipun dalam bahasa dan rumusan yang berbeda, arah dan sasaran obyeknya sama. Oleh karena itu, penulis menyimpulkan bahwa minat dapat menjadi dorongan atau motivasi terhadap diri seseorang untuk mencapai tujuan atau kebutuhan, sehingga salah satu yang dikerjakan akan memberikan kesenangan, kebahagiaan, dan tidak menimbulkan kebosanan.

2.2.2 Persepsi

Persepsi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah tanggapan (penerimaan) langsung dari sesuatu, serapan.¹¹ Persepsi merupakan proses seseorang mengetahui beberapa hal melalui pancaindranya.

Persepsi pada hakikatnya adalah proses kognitif yang dialami setiap orang didalam memahami informasi tentang lingkungannya, baik lewat penglihatan, pendengaran, penghayatan, perasaan dan penciuman.

Pengertian persepsi dikemukakan oleh Rita L. Atkinson, berbunyi sebagai berikut: “Proses dimana kita mengorganisasi dan menafsirkan pola stimulus yang biasanya hampir tidak disadari bagian-bagian kecilnya dalam lingkungan”.¹²

¹⁰Bilson Simamora, *Panduan Riset Perilaku Konsumen*, (Jakarta:PT. Gramedia Pustaka Utama, 2002), h. 6.

¹¹Team Pustaka Phoenix, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Baru*, (Jakarta: Media Pustaka Phoenix, 2008), cet-3.

¹²Hayadin, *Hubungan Harapan Berkarir dan Persepsi Terhadap Iklim Sekolah (School climate) dengan Kinerja Kepala Sekolah*, (Jakarta: PPS-UNJ, 2000), h. 5.

Persepsi dikemukakan oleh Desiderato, berbunyi: “Persepsi adalah pengalaman tentang objek, peristiwa atau hubungan-hubungan yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan, persepsi adalah memberikan makna pada stimuli indrawi (*sensory stimuli*).¹³

Persepsi diartikan sebagai proses dimana individu memilih, merumuskan, dan menafsirkan masukan informasi untuk menciptakan suatu gambaran yang berarti mengenai dunia.

1. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Persepsi

Faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi pada dasarnya dibagi menjadi 2 yaitu Faktor Internal dan Faktor Eksternal:

- a. Faktor Internal yang mempengaruhi persepsi, yaitu faktor-faktor yang terdapat dalam diri individu, yang mencakup beberapa hal antara lain:
 1. Fisiologis, yaitu informasi masuk melalui alat indera, selanjutnya informasi yang diperoleh ini akan mempengaruhi dan melengkapi usaha untuk memberikan arti terhadap lingkungan sekitarnya.
 2. Perhatian, yaitu individu memerlukan sejumlah energi yang dikeluarkan untuk memperhatikan atau memfokuskan pada bentuk fisik dan fasilitas mental yang ada pada suatu obyek.
 3. Minat, yaitu persepsi terhadap suatu obyek yang bervariasi tergantung pada seberapa banyak energi atau *perceptual vigilance* merupakan kecenderungan seseorang untuk memperhatikan tipe tertentu dari stimulus atau dikatakan sebagai minat.

¹³Jalaludin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi*, (Bandung: PT Rosdakarya, 2004), cet- ke-21, h. 129.

4. Kebutuhan yang searah, faktor ini dapat dilihat dari bagaimana kuatnya seorang individu mencari obyek-obyek atau pesan yang dapat memberikan jawaban sesuai dengan dirinya.
 5. Pengalaman dan ingatan, pengalaman dapat dikatakan tergantung pada ingatan dalam arti sejauh mana seseorang dapat mengingat kejadian-kejadian lampau untuk mengetahui suatu rangsang dalam arti luas.
 6. Suasana hati, keadaan emosi mempengaruhi perilaku seseorang, mood ini menunjukkan bagaimana perasaan seseorang pada waktu yang dapat mempengaruhi bagaimana seseorang dalam menerima, bereaksi dan mengingat.
- b. Faktor Eksternal yang mempengaruhi persepsi, merupakan karakteristik dari lingkungan dan obyek-obyek yang terlihat didalamnya. Faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi persepsi adalah:
1. Ukuran dan penempatan dari obyek atau stimulus, semakin besarnya hubungan suatu obyek, maka semakin mudah untuk dipahami.
 2. Warna dari obyek-obyek, obyek-obyek yang mempunyai cahaya lebih banyak, akan lebih mudah dipahami dibandingkan dengan yang sedikit.
 3. Keunikan dan kontrasan stimulus, stimulus luar yang penampilannya dengan latar belakang dan sekelilingnya yang sama sekali diluar sangkaan individu lain akan banyak menarik perhatian.
 4. Intensitas dan kekuatan dari stimulus, stimulus luar akan memberi makna lebih bila lebih sering diperhatikan dibandingkan dengan hanya sekali dilihat. Kekuatan dari stimulus merupakan daya dari suatu obyek yang bisa mempengaruhi persepsi.

5. Motion atau gerakan, individu akan banyak memberikan perhatian terhadap obyek yang memberikan gerakan dalam jangkauan pandang dibandingkan obyek yang diam.¹⁴

2.2.3 Nasabah

Nasabah dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank (dalam hal keuangan).¹⁵

Menurut Komaruddin, nasabah adalah seseorang atau suatu perusahaan yang mempunyai rekening koran atau deposito atau tabungan serupa lainnya pada sebuah bank.¹⁶ Selain itu menurut Djaslim Saladin, nasabah adalah orang atau badan yang mempunyai rekening simpanan atau pinjaman pada bank.

Nasabah merupakan konsumen yang membeli atau menggunakan produk yang dijual dan ditawarkan oleh suatu perusahaan.¹⁷ Nasabah adalah raja, artinya seorang raja harus dipenuhi semua keinginan dan kebutuhannya. Pelayanan yang diberikan harus seperti melayani seorang raja dalam arti masih dalam batas-batas etika moral dengan tidak merendahkan derajat CS itu sendiri.¹⁸ Kedatangan nasabah ke pegadaian adalah ingin memenuhi hasrat atau keinginannya agar terpenuhi, baik berupa informasi, atau keluhan-keluhan. Jadi, tugas petugas CS adalah berusaha memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah. Oleh karena itu, nasabah merupakan sumber

¹⁴Makmun Khairani, *Psikologi Umum*, (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2016, Cet. II), h. 63-65.

¹⁵Team Pustaka Phoenix, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Baru*, (Jakarta: Media Pustaka Phoenix, 2008), cet-3.

¹⁶Globallavebookx, "*Pengertian Nasabah Menurut Ahli*".<http://globallavebookx.blogspot.co.id/2015/04/pengertian-nasabah-menurut-ahli.html>, (05 februari 2018).

¹⁷Kasmir, *Pemasaran Bank Edisi Revisi cet. 3*, (Jakarta: Kencana, 2008), h.82.

¹⁸Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), h. 93.

pendapatan utama dari transaksi yang dilakukan oleh nasabah. Jika membiarkan nasabah, berarti menghilangkan pendapatan karena nasabah merupakan sumber-sumber pendapatan yang harus dijaga.

Nasabah adalah nasabah debitur, yaitu nasabah yang memperoleh fasilitas pembiayaan berdasarkan prinsip syariah atau dipersamakan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.¹⁹ Minat nasabah adalah sumber motivasi yang mendorong seseorang untuk melakukan apa yang ingin dilakukan ketika bebas memilih, ketika seseorang menilai bahwa sesuatu bisa bermanfaat, maka bisa menjadi berminat, kemudian hal tersebut bisa mendatangkan kepuasan, ketika kepuasan menurun maka minatnya juga bisa menurun. Sehingga minat tidak bersifat permanen, tetapi minat bersifat sementara atau dapat berubah-ubah.

Pengertian diatas berbeda dalam pandangan masing-masing, sehingga penulis menyimpulkan bahwa nasabah adalah seseorang yang menjadi langganan di suatu lembaga untuk mengambil atau memperoleh suatu kredit yang telah memiliki suatu rekening pinjaman atau deposito.

2.2.4 Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah segala sesuatu yang berhubungan dengan biaya.²⁰ Berdasarkan UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan Bab 1 Pasal 1 No. 12 bahwasanya pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu

¹⁹Eti rochaety dan Ratih Tresnati, *Kamus Istilah Ekonomi*, (Jakarta:Bumi Aksara, 2005),h.257.

²⁰Team Pustaka Phoenix, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Baru*, (Jakarta: Media Pustaka Phoenix, 2008), cet-3.

berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang membiayai untuk mengembalikan uang tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.²¹

Pembiayaan yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang akan direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.²²

Agar sesuai dengan aturan norma Islam, lima unsur keagamaan yang ditekankan dalam prinsip pembiayaan Islam yaitu:

- a. Tidak ada transaksi keuangan berbasis bunga (riba).
- b. Pengenalan pajak religius atau pemberian sedekah, zakat.
- c. Pelarangan produksi barang dan jasa yang bertentangan dengan hukum Islam (haram).
- d. Penghindaran aktivitas ekonomi yang melibatkan *maysir* (judi), *gharar* (transaksi yang tidak jelas).
- e. Penyediaan takaful (asuransi syariah).²³

Pengertian diatas dapat diambil keputusan bahwa strategi pembiayaan adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan penyaluran dana dalam program pembiayaan untuk mencapai tujuan pembiayaan, baik agama, sosial dan ekonomi.

²¹UU Tentang Perbankan, No. 10 Tahun 1998, Bab 1 Pasal 1 No. 12.

²²Yusak Laksmna, *Panduan Praktis Account Officer Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2009) h. 20.

²³Mervyn K. Lewis dan Latifa M. Algoud, *Perbankan Syariah Prinsip dan Prospek*, (Jakarta: PT.Serambi Ilmu Semesta, 2001).

Berdasarkan uraian diatas penulis dapat menyimpulkan bahwa pembiayaan adalah suatu dana yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk membantu berjalannya suatu perusahaan yang membutuhkan dana, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan demikian diadakan dahulu perjanjian antara sipeminjam dengan yang meminjamkan untuk mengembalikan dana tersebut setelah jatuh tempo yang telah ditentukan dengan imbalan atau bagi hasil.

2. Jenis-jenis Pembiayaan

Jenis-jenis pembiayaan di bank syariah maupun non bank pada umumnya dapat dilihat dari:

- a. Kegunaannya yang dibedakan dalam: Pembiayaan modal kerja, yakni pembiayaan yang ditunjukkan untuk memberikan modal usaha untuk mendukung operasional perusahaan sehari-hari sehingga perusahaan dapat beroperasi secara normal dan lancar, seperti pembelian bahan baku, pembayaran upah buruh atau barang yang diperdagangkan. Dan Pembiayaan Investasi, pembiayaan yang ditunjukkan untuk modal usaha pembelian sarana alat produksi atau pemberian barang modal berupa aktiva tetap/ inventaris atau pembiayaan investasi yaitu pembiayaan jangka menengah atau jangka panjang untuk pembelian barang-barang modal yang diperlukan, untuk pendirian proyek baru, rehabilitasi, modernisasi, ekspansi, dan relokasi proyek yang sudah ada.
- b. Jangka waktunya dibedakan dalam: Pembiayaan jangka pendek, pembiayaan ini merupakan pembiayaan yang memiliki jangka waktu kurang dari 1 tahun dan biasanya digunakan untuk keperluan modal kerja. Pembiayaan jangka menengah antara 1 s/d 3 tahun, pembiayaan ini dapat diberikan untuk modal

kerja beberapa bank mengklarifikasikan pembiayaan menengah sebagai pembiayaan jangka panjang. Dan pembiayaan jangka panjang, merupakan pembiayaan yang masa pengembaliannya paling panjang yaitu diatas tiga tahun atau lima tahun. Biasanya digunakan untuk kredit rumah atau untuk investasi jangka panjang seperti perkebunan.²⁴

3. Tujuan Pembiayaan

a. Pembiayaan produktif

Pembiayaan yang dipergunakan untuk peningkatan usaha produksi atau investasi. Pembiayaan ini diberikan untuk menghasilkan barang dan jasa, artinya pembiayaan ini digunakan untuk diusahakan sehingga menghasilkan sesuatu, baik berupa barang maupun jasa.

b. Pembiayaan Konsumtif

Merupakan pembiayaan yang dipergunakan untuk dikonsumsi atau dipakai secara pribadi. Dalam pembiayaan ini tidak ada penambahan barang dan jasa yang dihasilkan karena untuk dipergunakan oleh seseorang atau badan usaha.

c. Pembiayaan Perdagangan

Pembiayaan yang digunakan untuk kegiatan perdagangan dan biasanya untuk membeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan dagangan tersebut.²⁵

Adapun tujuan dari pembiayaan diatas masing-masing berbeda, baik dari segi produktif yang dimana menghasilkan barang maupun jasa, segi konsumtif yang

²⁴Kajian Pustaka.com, “*Pengertian, Unsur, Tujuan, Jenis Pembiayaan*”, <https://www.kajianpustaka.com/2014/02/pengertian-unsur-tujuan-jenis-pembiayaan.html?m=1>(05 Februari 2018).

²⁵Kasmir, *Manajemen Perbankan syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), cet-4, h. 77.

dipergunakan oleh seseorang atau instansi, dan dari segi perdagangan yang digunakan untuk membeli barang dagangan dan hasil penjualannya kembali.

2.2.5 Gadai (*Rahn*) Emas

1. Definisi Gadai

Gadai dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah meminjam uang dalam batas waktu tertentu dengan menyerahkan barang sebagai tanggungan, jika telah sampai pada waktunya tidak ditebus, barang itu menjadi hak yang memberi pinjaman.²⁶

Gadai menurut kamus istilah fiqh adalah suatu akad (perjanjian) utang piutang (uang) dengan jaminan suatu barang sebagai penguat (jaminan) kepercayaan utang piutang tersebut. Nilai barang yang digadaikan lebih rendah dari yang semestinya, sehingga apabila hutang itu tidak terbayar, maka barangnya bisa dijadikan sebagai tebusannya.

Gadai dalam bahasa arab disebut *Ar-rahn*. Secara etimologi, *Ar-rahn* adalah tetap dan lestari, seperti juga dinamai *Al-Habsu*, artinya penahanan. Seperti juga dikatakan *Ni'matun Rahinah*, artinya karunia yang tetap dan lestari. Selain itu, secara etimologi, kata *Ar-rahn* berarti tetap, kekal, dan jaminan. Akad *ar-rahn* dalam istilah hukum positif disebut dengan barang jaminan/ agunan.²⁷

Menurut Syafi'i Antonio, menegaskan bahwa gadai syariah (*rahn*) adalah menahan salah satu harta milik nasabah (*rahin*) sebagai barang jaminan (*marhun*) atas utang/ pinjaman (*marhun bih*) yang diterimanya. *Marhun* tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan atau menerima gadai (*murtahin*)

²⁶Team Pustaka Phoenix, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Baru*, (Jakarta: Media Pustaka Phoenix, 2008), cet-3.

²⁷Azharudin Lathief, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: UIN press), h. 154.

memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya.²⁸

Menurut Sayid Sabiq, *rahn* adalah menjadikan barang yang mempunyai nilai harta menurut syara' sebagai jaminan utang, sehingga orang yang bersangkutan boleh mengambil utang atau bisa mengambil sebagian dari manfaat barang itu. Hal ini merupakan pengertian secara praktis, bahwa setiap orang yang mengutangkan sesuatu biasanya meminta jaminan dari pihak yang berutang, baik jaminan berupa barang bergerak maupun barang berupa benda tidak bergerak.

Menurut Pasal 20 Ayat (14) *rahn* (gadai) adalah penguasaan barang milik peminjam oleh pemberi pinjaman sebagai jaminan. Selain pengertian gadai tersebut di atas, definisi *rahn* (gadai) menurut ulama mazhab, di antaranya: Ulama Syafi'iyah, *rahn* adalah menjadikan suatu barang yang biasa dijual sebagai jaminan utang dipenuhi dari harganya, bila yang berutang tidak sanggup membayar utangnya. Ulama Hanabilah, *rahn* adalah suatu benda yang dijadikan kepercayaan suatu utang, untuk dipenuhi dari harganya, bila yang berutang tidak sanggup membayar utangnya. Dan ulama malikiyah, *rahn* adalah suatu bernilai harta (*mutamawwal*) yang diambil dari pemiliknya untuk dijadikan pengikat atas utang yang tetap (mengikat).²⁹

Ar-Rahn merupakan akad penyerahan barang dari nasabah kepada bank atau pegadaian sebagai jaminan sebagian atau seluruhnya atas hutang yang dimiliki nasabah. Transaksi diatas merupakan kombinasi atau penggabungan dari beberapa transaksi atau akad yang merupakan satu rangkaian yang tidak terpisahkan meliputi

²⁸Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 128.

²⁹Mardani, *Aspek Hukum lembaga Keuangan Syariah di Indonesia Edisi Pertama*, (Jakarta: PT Kharisma Putra utama, 2015) h. 172.

pemberian pinjaman dengan menggunakan transaksi/ akad *qardh*, penitipan barang jaminan berdasarkan transaksi/ akad *rahn*, dan penetapan sewa tempat khasanah (tempat penyimpanan barang) a

tas penitipan tersebut diatas melalui transaksi/ akad *ijarah*.

2. Ketentuan Hukum Gadai Syariah

Transaksi gadai menurut syariah harus memenuhi rukun dan syarat tertentu, yaitu:

- a. Rukun gadai: adanya ijab dan kabul; adanya pihak yang berakad, yaitu pihak yang menggadaikan (*rahn*) dan yang menerima gadai (*murtahin*); adanya jaminan (*marhun*) berupa barang atau harta; adanya utang (*marhun bih*).
- b. Syarat sah gadai: *rahn* dan *murtahin* dengan syarat-syarat; kemampuan juga berarti kelayakan seseorang untuk melakukan transaksi kepemilikan, setiap orang yang sah melakukan jual beli sah melakukan gadai. *Sighat* dengan syarat tidak boleh terkait dengan masa yang akan datang dan syarat-syarat tertentu. Utang (*marhun bih*) dengan syarat harus merupakan hak yang wajib diberikan atau diserahkan kepada pemiliknya, memungkinkan pemanfaatannya bila sesuatu yang menjadi utang itu tidak bisa dimanfaatkan maka tidak sah, harus dikuantifikasi atau dapat dihitung jumlahnya bila tidak dapat diukur atau tidak dikuantifikasi, *rahn* itu tidak sah. Barang (*marhun*) dengan syarat harus bisa diperjualbelikan, harus berupa harta yang bernilai, *marhun* harus bisa dimanfaatkan secara syariah, harus diketahui dasar ini dibenarkan bagi pegadaian mengenakan biaya sewa kepada nasabah sesuai jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak. Pegadaian syariah akan memperoleh keuntungan hanya dari bea sewa tempat yang dipungut bukan

tambahan berupa bunga atau sewa modal yang diperhitungkan dari uang pinjaman.³⁰

Menurut Fatwa DSN-MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002 gadai syariah harus memenuhi ketentuan umum berikut: *murtahin* (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan *marhun* (barang) sampai semua utang *rahn* (yang menyerahkan barang) dilunasi, *marhun* dan manfaatnya tetap menjadi milik *rahn*, pemeliharaan dan penyimpanan *marhun* pada dasarnya menjadi kewajiban *rahn*, besar biaya pemeliharaan dan penyimpanan *marhun* tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman, dan penjualan *marhun*.³¹

3. Tujuan Pegadaian

- a. Turut melaksanakan dan menunjang pelaksanaan kebijaksanaan dan program pemerintah dibidang ekonomi dan pembangunan nasional pada umumnya melalui penyaluran uang pembiayaan/ pinjaman atas dasar hukum gadai.
- b. Pencegahan praktek ijon, pegadaian gelap, dan pinjaman tidak wajar lainnya.
- c. Pemanfaatan gadai bebas bunga pada gadai syariah memiliki efek jaring pengaman sosial karena masyarakat yang butuh dana mendesak tidak lagi dijerat pinjaman atau pembiayaan berbasis bunga.
- d. Membantu orang-orang yang membutuhkan pinjaman dengan syarat mudah.³²

4. Manfaat Pegadaian

- a. Bagi nasabah, tersedianya dana dengan prosedur yang relatif lebih sederhana dan dalam waktu yang lebih cepat dibandingkan dengan pembiayaan/ kredit

³⁰Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), h. 385.

³¹Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, h. 386

³²Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, h. 390.

perbankan. Di samping itu, nasabah juga mendapat manfaat penaksiran nilai suatu barang bergerak secara profesional. Mendapatkan fasilitas penitipan barang bergerak yang aman dan dapat dipercaya.

b. Dan bagi perusahaan:

1. Penghasilan yang bersumber dari sewa modal yang dibayarkan oleh pinjaman dana.
2. Penghasilan yang bersumber dari ongkos yang dibayarkan oleh nasabah memperoleh jasa tertentu. Bagi bank syariah yang mengeluarkan produk gadaai syariah dapat mendapat keuntungan dari pembebanan biaya administrasi dan biaya sewa tempat penyimpanan emas.
3. Pelaksanaan nilai perum pegadaian sebagai BUMN yang bergerak di bidang pembiayaan berupa pemberian bantuan kepada masyarakat yang memerlukan dana dengan prosedur yang relatif sederhana.
4. Berdasarkan PP No. 10 Tahun 1990, laba yang diperoleh digunakan untuk dana pembangunan semesta (55%), cadangan umum (20%), cadangan tujuan (5%), dana sosial (20%).³³

Pegadaian syariah berjalan di atas dua akad transaksi syariah yaitu akad *rahn*, *rahn* yang dimaksud adalah menahan harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Dan akad *ijarah*, yaitu akad pemindahan hak guna atas barang dan atau jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barangnya sendiri.

³³Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, h. 391.

Emas dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah logam mulia berwarna kuning yang dapat ditempa dan dibentuk, biasa dibuat perhiasan seperti cincin, dan kalung.³⁴ Pengertian yang tidak jauh berbeda dikemukakan W.J.S. Poerwadarminta, emas adalah logam yang mahal harganya, warnanya kuning dan biasa dibuat perhiasan (cincin, gelang dan sebagainya).

Emas mempunyai berbagai aspek yang menyentuh kebutuhan manusia. Emas juga mempunyai manfaat emosional untuk dinikmati keindahannya. Sudah ada kesepakatan budaya secara global bahwa emas adalah logam mulia dengan nilai estetis yang tinggi. Nilai keindahannya berpadu dengan harganya yang menarik sehingga jadilah emas sebagai sarana untuk mengekspresi diri, emas telah menjadi simbol status di berbagai sub-kultur di Indonesia.

Gadai emas memiliki keistimewaan tersendiri dibandingkan dengan barang gadaian lainnya. Emas merupakan logam mulia yang bernilai tinggi dan harganya relatif stabil bahkan selalu menunjukkan trend yang positif setiap tahunnya. Emas juga merupakan barang atau harta yang dapat dengan mudah dimiliki oleh setiap orang khususnya emas dalam bentuk perhiasan. Ketika seseorang membutuhkan uang tunai, maka seseorang mudah menggadaikan perhiasannya di lembaga pegadaian syariah atau bank syariah. Setelah melunasi utangnya, maka seseorang tersebut dapat memiliki kembali perhiasannya. Artinya, seseorang dengan mudah mendapatkan uang tunai tanpa harus menjual emas atau perhiasan yang dimilikinya.

³⁴Team Pustaka Phoenix, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Baru*, (Jakarta: Media Pustaka Phoenix, 2008), cet-3.

Pengertian diatas pada dasarnya memiliki kesamaan, namun dapat disimpulkan bahwa gadai emas dalam syariah adalah produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas dalam bentuk lantakan maupun perhiasan sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat, aman dan mudah.

Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam gadai emas syariah baik di bank syariah maupun di lembaga yang menawarkan produk gadai emas syariah. Hal yang dimaksud adalah biaya administrasi dan biaya pemeliharaan.

a. Biaya Administrasi

Biaya administrasi adalah ongkos atau pengorbanan materi yang dikeluarkan oleh bank ataupun lembaga lainnya dalam hal pelaksanaan akad gadai dengan penggadai (*rahin*). Para ulama sepakat bahwa segala biaya yang bersumber dari barang yang digadaikan adalah menjadi tanggungan penggadai. Oleh karena itu, biaya administrasi gadai dibebankan kepada penggadai. Karena biaya administrasi merupakan ongkos yang dikeluarkan bank atau pegadaian, maka pihak bank atau pegadaian yang lebih mengetahui dalam menghitung rincian biaya administrasi. Setelah bank atau pegadaian menghitung total biaya administrasi, kemudian nasabah atau penggadai mengganti biaya administrasi tersebut.

Namun, tidak banyak atau bahkan sangat jarang nasabah yang mengetahui rincian biaya administrasi tersebut. Bank atau pegadaian hanya menginformasikan total biaya administrasi yang harus ditanggung oleh nasabah atau penggadai tanpa menyebutkan rinciannya. Keterbukaan dalam menginformasikan rincian biaya administrasi tersebut sangat penting dalam rangka keterbukaan yang kaitannya dengan *ridha bi ridha*, karena biaya administrasi tersebut dibebankan kepada nasabah atau penggadai.

Dewan Syariah Nasional dalam Fatwa No. 26/DSN-MUI/III/2002 menyebutkan bahwa biaya atau ongkos yang ditanggung oleh penggadai besarnya didasarkan pada pengeluaran yang nyata diperlukan. Artinya, penggadai harus mengetahui besar rincian dan pengeluaran apa saja yang dikeluarkan oleh bank atau pegadaian untuk melaksanakan akad gadai, seperti biaya materai, jasa penaksiran, formulir akad, fotocopy, print out, dan lain-lain. Hal tersebut diatas yang juga menyebabkan biaya administrasi harus dibayar di depan.

b. Biaya Pemeliharaan

Biaya pemeliharaan atau penyimpanan adalah biaya yang dibutuhkan untuk merawat barang gadaian selama jangka waktu pada akad gadai. Sesuai dengan pendapat para jumbuh ulama, biaya pemeliharaan atau penyimpanan menjadi tanggungan penggadai (*rahin*). Karena pada dasarnya penggadai (*rahin*) masih menjadi pemilik dari barang gadaian tersebut, sehingga dia bertanggung jawab atas seluruh biaya yang dikeluarkan dari barang gadai miliknya.

Akad yang digunakan untuk penerapan biaya pemeliharaan atau penyimpanan adalah akad *ijarah* (sewa). Artinya, penggadai menyewa tempat di bank atau pegadaian untuk menyimpan atau menitipkan barang gadainya, kemudian bank atau pegadaian menetapkan biaya sewa tempat. Dalam pengertian lainnya, penggadai (*rahin*) menggunakan jasa bank atau pegadaian untuk menyimpan atau memelihara barang gadainya hingga jangka waktu gadai berakhir. Biaya pemeliharaan atau penyimpanan ataupun biaya sewa tersebut diperbolehkan oleh para ulama dengan merujuk kepada diperbolehkannya akad *ijarah*.

Biaya penyimpanan ataupun sewa dapat berupa biaya sewa tempat *Save Deposit Box*, biaya pemeliharaan, biaya keamanan, dan biaya lainnya yang diperlukan

untuk memelihara atau menyimpan barang gadai tersebut. Dengan akad *ijarah* dalam pemeliharaan atau penyimpanan barang gadaian bank atau pegadaian dapat memperoleh pendapatan yang sah dan halal. Bank atau pegadaian mendapatkan *fee* atau upah atas jasa yang diberikan kepada penggadai atau bayaran atas jasa sewa yang diberikan kepada penggadai. Oleh karena itu, gadai emas syariah sangat bermanfaat bagi penggadai yang membutuhkan dana tunai dengan cepat dan bagi pihak bank atau pegadaian akan mendapatkan pemasukan atau keuntungan dari jasa penitipan barang gadaian dan bukan dari kegiatan gadai itu sendiri.³⁵

Maka dapat disimpulkan bahwa prinsip yang digunakan dalam gadai emas syariah baik di bank syariah ataupun di pegadaian syariah tidak berbeda dengan prinsip gadai pada umumnya mulai dari persyaratan, biaya (ongkos) administrasi, biaya pemeliharaan atau penyimpanan, hingga mekanisme penjualan barang gadaian ketika pihak yang menggadaikan tidak dapat melunasi utangnya.

2.3 Tinjauan Konseptual

Minat nasabah adalah sumber motivasi yang mendorong seseorang untuk melakukan apa yang ingin dilakukan ketika bebas memilih, ketika seseorang menilai bahwa sesuatu bisa bermanfaat maka bisa menjadi berminat, kemudian hal tersebut bisa mendatangkan kepuasan, ketika kepuasan menurun maka minatnya juga bisa menurun. Sehingga minat tidak bersifat permanen, tetapi minat bersifat sementara atau dapat berubah-ubah.

³⁵Wordpress, “Kajian Fiqh Muamalah Tentang Gadai Emas Syariah”. <https://ekonomikeadilan.wordpress.com/2011/08/05/kajian-fiqh-muamalah-tentang-gadai-emas-syariah/>, (05 Desember 2017).

Pembiayaan yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang akan direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.

Gadai emas dalam syariah adalah produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas dalam bentuk lantakan maupun perhiasan sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat, aman dan mudah yang berjalan sesuai prinsip syariah.

Pegadaian syariah adalah pegadaian yang dalam menjalankan operasionalnya berpegang kepada prinsip syariah yang menjadi solusi yang tepat untuk kebutuhan dana.

Dasar hukum yang menjadi landasan gadai syariah adalah QS. Al-Baqarah ayat 283:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي
 أُوْتِيَ مِنْ أَمَانَتِهِ وَلِيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آتِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ
 عَلِيمٌ (٢٨٣)

Terjemahnya:

“jika kamu dalam perjalanan (dan bermuamalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.” (QS. Al-Baqarah : 283)³⁶

³⁶Abdus Sami, Abdul Naeem, dan Abdul, Moin Al-Qur'anku Dengan Tajwid Blok Warna Disertai Terjemah, (Jakarta: Lautan Lestari, 2002), h. 49.

Surah Al-Baqarah (2) ayat 283, *rahn* boleh dilakukan dalam perjalanan ataupun tidak, asalkan barang jaminan itu bisa langsung dikuasai (*al-qabdh*) secara hukum oleh pemberi piutang. *Rahn* dibolehkan karena banyak kemaslahatan yang terkandung didalamnya dalam rangka hubungan antar sesama manusia.

Dasar dari Hadits di antaranya Hadits yang bersumber dari Aisyah r.a:

عَنْ عَائِشَةَ قَالَتْ اشْتَرَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: مِنْ يَهُودِيٍّ طَعَامًا وَرَهْنَهُ
دِرْعًا مِنْ حَدِيٍّ

Artinya:

“Sesungguhnya Rasulullah SAW membeli makanan dari orang Yahudi dan beliau menggadaikan baju besinya kepadanya”. (HR. Bukhari-Muslim)³⁷

Dasar dari *ijma'* yakni bahwa kaum Muslimin sepakat dibolehkannya gadai secara syariah ketika bepergian (*safar*) dan ketika di rumah lalu ketika bepergian berdasarkan ayat tersebut (surah Al-Baqarah (2):283). Akan tetapi, pendapat Mujahid ini dibantah dengan argumentasi hadits diatas. Di samping itu, penyebutan *safar* (*bepergian*) dalam ayat tersebut keluar dari yang umum (*kebiasaan*).³⁸

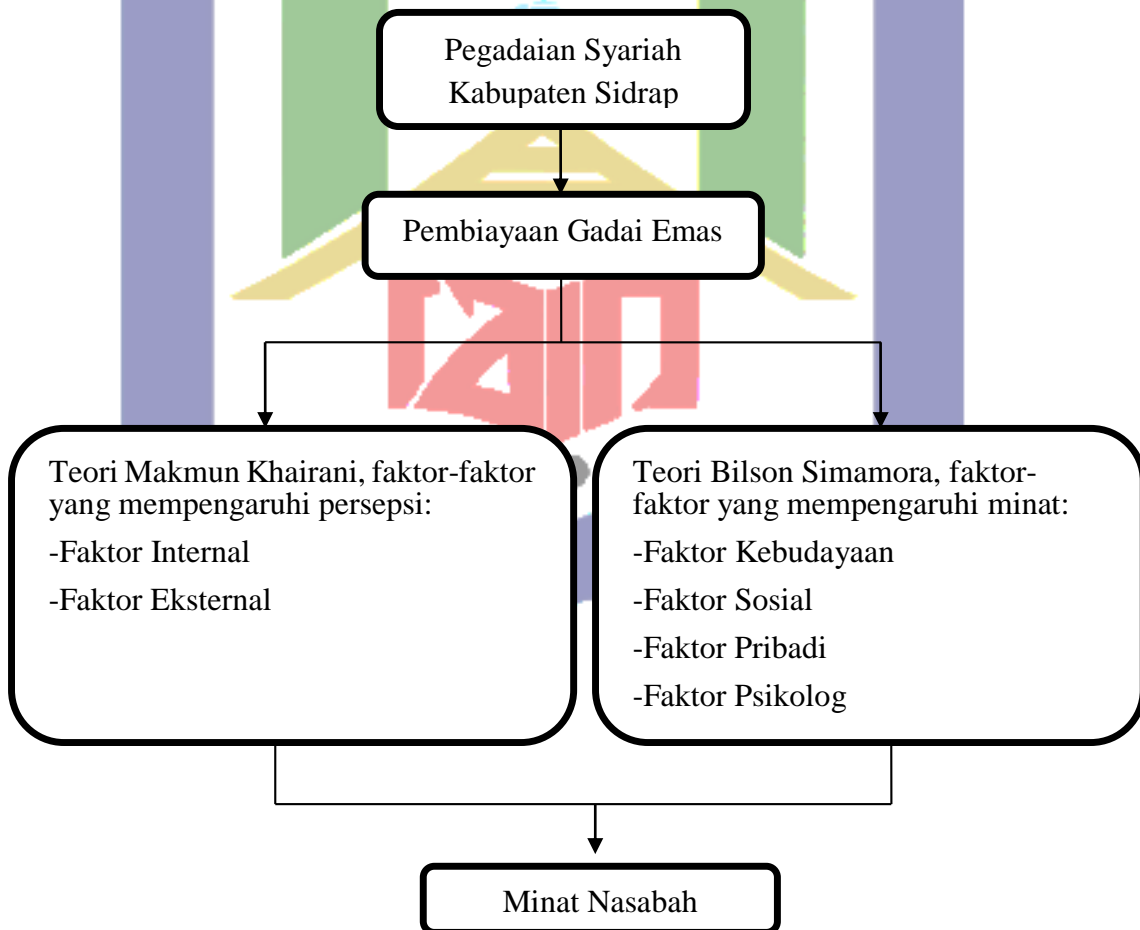
Berdasarkan pengertian tersebut maka yang dimaksud dengan minat nasabah dalam pembiayaan gadai emas adalah motivasi atau keinginan nasabah didalam menjaminkan barangnya baik berupa emas atau perhiasan sebagai barang jaminan/ agunan kepada pihak pemberi pinjaman untuk memperoleh uang tunai atau dana sesuai dengan prinsip syariah, tanpa adanya unsur riba atau bunga didalamnya.

³⁷Al-Mundziri, *Ringkasan Shahih Muslim*, (Cet. 2, No. 970; Bandung : Jabal, 2013), h. 372.

³⁸Mardani, *Aspek Hukum lembaga Keuangan Syariah di Indonesia Edisi Pertama*, (Jakarta: PT Kharisma Putra utama, 2015), h. 174.

2.4 Bagan Kerangka Pikir

Pegadaian Syariah Kabupaten Sidrap merupakan lokasi penelitian penulis. Yang dimana pegadaian syariah ini terdapat namanya pembiayaan gadai emas. Kemudian teori yang digunakan oleh penulis yaitu teori Makmun Khairani tentang faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi yang terdiri dari faktor internal dan faktor eksternal. Dan teori Bilson Simamora tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat yang terdiri dari faktor kebudayaan, faktor sosial, faktor pribadi, dan faktor psikolog. Dari kedua faktor tersebut dapat dilihat bahwa yang manakah lebih dominan diminati nasabah terhadap pembiayaan gadai emas, apakah dari faktor yang mempengaruhi persepsi atau faktor yang mempengaruhi minat.



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini berjenis kualitatif yang menggunakan data yang berupa narasi atau bahasa kata-kata dengan metode *field research* (penelitian lapangan). Penelitian ini menggunakan pendekatan *Fenomenologi* kualitatif, yang bertujuan untuk menggambarkan sifat dan karakter suatu individu, gejala, keadaan, kondisi, atau kelompok tertentu. Fenomena dan studi yang digunakan penulis dalam mengetahui bagaimana minat nasabah terhadap pembiayaan gadai emas di Pegadaian Syariah Kabupaten Sidrap.

3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

Pelaksanaan penelitian ini akan bertempat di Pegadaian Syariah Jl. Jendral Ahmad Yani No. 72 A-B Pangkajene Kabupaten Sidrap selama waktu \pm 2 bulan.

3.3 Fokus Penelitian

Penelitian ini memfokuskan pada minat nasabah terhadap pembiayaan gadai emas di Pegadaian Syariah Kabupaten Sidrap.

3.4 Jenis dan Sumber Data yang digunakan

3.4.1 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif artinya data yang berbentuk naratif. Data kualitatif ini diperoleh melalui berbagai macam

teknik pengumpulan data misalnya observasi, wawancara, dan dokumentasi. Bentuk lain data kualitatif adalah gambar yang diperoleh melalui pemotretan.

3.4.2 Sumber Data

Sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data dapat diperoleh. Sumber data dalam penelitian kualitatif adalah berupa kata-kata dan tindakan serta adanya dokumen-dokumen yang dianggap perlu lainnya. Selain itu, data-data dalam penelitian ini juga berasal dari para informan yang dianggap paling mengetahui secara rinci dan jelas mengenai fokus penelitian.

3.4.2.1 Data Primer

Data primer adalah data yang belum tersedia dan harus diperoleh atau dikumpulkan oleh penulis secara langsung dari sumber data asli yang informan. Untuk mendapatkan data primer, penulis harus mengumpulkannya secara langsung melalui wawancara dari pimpinan cabang, karyawan dan nasabah di Pegadaian Syariah Kabupaten Sidrap untuk menunjang keakuratan data.

3.4.2.2 Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang telah tersedia dimana penulis hanya perlu mencari tempat untuk mendapatkannya. Penulis memperoleh data ini dari hasil literatur/ buku, situs internet, kamus yang meliputi Kamus Besar Bahasa Indonesia, laporan, jurnal serta informasi dari beberapa instansi yang terkait.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan langkah yang sangat penting dalam penelitian, karena itu seorang peneliti harus terampil dalam mengumpulkan data agar mendapatkan data yang valid. Pengumpulan data adalah prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan.

3.5.1 Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data dengan melakukan pengamatan atau penelitian langsung terhadap kondisi lingkungan objek penelitian yang mendukung kegiatan penelitian, sehingga didapat gambaran secara jelas tentang kondisi objek penelitian tersebut.³⁹

3.5.2 Wawancara

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab kepada pimpinan cabang, karyawan dan nasabah yang terlibat langsung terhadap pembiayaan gadai emas di Pegadaian Syariah.

3.5.3 Dokumentasi

Dokumentasi adalah cara pengumpulan data melalui gambaran yang lengkap tentang kondisi dokumen yang terkait dengan pembahasan proposal skripsi ini. Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data berupa sumber data tertulis yang berupa penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian. Dalam penelitian ini penulis mendapatkan sumber dari dokumen resmi, buku, arsip, serta brosur-brosur terkait Pegadaian Syariah Kabupaten Sidrap.

3.6 Teknik Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif. Tiga komponen utama analisis kualitatif adalah reduksi data, sajian data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi. Tiga komponen tersebut terlibat dalam proses dan saling berkaitan serta menentukan hasil akhir analisis.⁴⁰

³⁹Syofian Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif: Dilengkapi Dengan Perbandingan Perhitungan Manual dan SPSS*, (Jakarta: Kencana, 2014), h. 19.

⁴⁰Lexy J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Tarsito, 2007), h. 178.

3.6.1 Reduksi Data (*Data reduction*)

Reduksi data adalah suatu komponen proses seleksi, pemfokusan, dan penyederhanaan. Reduksi data berlangsung sejak peneliti mengambil keputusan tentang kerangka kerja konseptual, melakukan pemilihan kasus dan menyusun pertanyaan penelitian.

3.6.2 Penyajian Data (*Display data*)

Penyajian data adalah penyajian informasi yang memungkinkan penelitian dapat dilakukan. Sajian ini merupakan rakitan kalimat yang disusun secara logis dan sistematis, sehingga bisa dibaca dan dipahami.

3.6.3 Verifikasi (*Verification*) atau kesimpulan

Verifikasi adalah hasil penelitian yang telah terkumpul dan terangkum harus diulang kembali dengan reduksi data dan *display data*, agar kesimpulan yang telah dikaji dapat disepakati penulis untuk ditulis sebagai laporan yang memiliki tingkat kepercayaan yang benar.⁴¹ Verifikasi bertujuan agar validitas hasil penelitian dapat terjadi secara kokoh dan mantap.

⁴¹Miles & Huberman *Qualitative Data Analysis*, (Jakarta: penerbit Universitas Indonesia, 1992).

BAB IV

PEMBAHASAN PENELITIAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

PT Pegadaian sampai saat ini merupakan satu-satunya lembaga formal di Indonesia yang berdasarkan hukum dibolehkan melakukan pembiayaan dengan bentuk penyaluran kredit atas dasar hukum gadai. Kantor pusat PT Pegadaian berkedudukan di Jakarta, dibantu oleh kantor daerah, kantor perwakilan daerah, dan kantor cabang. Jaringan usaha PT Pegadaian telah meliputi lebih dari 500 cabang yang tersebar di wilayah Indonesia. Selain itu, pegadaian syariah hadir di Indonesia dengan membentuk layanan gadai syariah di beberapa kota di Indonesia. Pegadaian syariah mulai beroperasi sejak 2003. Sampai Oktober 2015, jumlah gerai pegadaian syariah mencapai 611 *outlet* di seluruh Indonesia. Itu terdiri dari 83 cabang dan 528 kantor unit.⁴² Salah satunya kantor cabang berada di Kabupaten Sidenreng Rappang yaitu Cabang Pegadaian Syariah (CPS) Pangkajene yang berlokasi di Jalan Jendral Ahmad Yani No. 72 A-B. Cabang Pegadaian Syariah (CPS) Pangkajene didirikan guna untuk menjembatani kebutuhan dana masyarakat dengan pemberian uang pinjaman berdasarkan hukum gadai.

4.2 Persepsi Nasabah Terhadap Pembiayaan Gadai Emas di Pegadaian Syariah

Manusia sebagai makhluk sosial senantiasa membutuhkan orang lain dalam hidupnya. Kebutuhan ini menimbulkan banyak kesamaan sikap dan perilaku yang akan berarti mempersempit variasi antara individu yang satu dengan individu yang lainnya.

⁴²Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Edisi Kedua*, (Jakarta:Pranada Media, 2007), h. 400.

Dalam kebutuhan sehari-hari manusia akan selalu berhadapan dengan berbagai macam rangsangan (stimulus) baik yang menyangkut dirinya sebagai individu maupun berkaitan dengan hakekatnya sebagai makhluk sosial yang disebabkan adanya perbedaan pengalaman, pikiran dan harapan pada diri masing-masing dengan kata lain bahwa reaksi ini disebabkan karena adanya perbedaan persepsi bagi individu.

Persepsi seseorang dapat timbul dari pengalaman yang telah diperolehnya baik yang dilakukan sendiri maupun dari kesan orang lain. Persepsi adalah tanggapan (penerimaan) langsung dari sesuatu, serapan dan proses seseorang mengetahui beberapa hal melalui panca inderanya.⁴³

Persepsi bersifat individual yaitu persepsi dapat ditemukan karena perasaan, kemampuan berpikir, pengalaman-pengalaman individu tidak sama, maka dalam mempersepsi sesuatu stimulus, maka hasil persepsi mungkin akan berbeda antar individu satu dengan individu yang lain.

Sebagaimana persepsi menurut peneliti merupakan suatu masukan atau tanggapan seseorang terhadap objek yang dilihat baik dari rangsangan penglihatan, pendengaran, maupun rangsangan lain yang dapat membuat seseorang tersebut merasa tertarik dengan objek tersebut tanpa ada yang memerintah. Maka persepsi ini akan mendorong seseorang untuk melakukan hal tersebut sesuai yang diinginkannya, contohnya persepsi seseorang terhadap pembiayaan gadai emas.

Pembiayaan gadai emas di pegadaian syariah merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh pinjaman secara cepat. Pinjaman gadai emas merupakan fasilitas pinjaman tanpa imbalan dengan jaminan emas dengan kewajiban pinjaman secara sekaligus atau

⁴³Kamus Besar Bahasa Indonesia, *Ensiklopedi Indonesia*, (Jakarta: Alfabeta, 1995), h. 122.

cicilan dalam jangka waktu tertentu. Jaminan emas yang diberikan disimpan dalam penguasaan atau pemeliharaan pegadaian dan atas penyimpanan tersebut nasabah diwajibkan membayar biaya sewa.⁴⁴

Gadai emas ini termasuk produk pembiayaan yang banyak digunakan oleh masyarakat, mulai dari masyarakat menengah kebawah, dan yang berpendapatan relatif kecil sampai usaha mikro. Pembiayaan ini memberikan kemudahan kepada masyarakat dalam kehidupannya, apalagi zaman modern ini sudah banyak kebutuhan yang diinginkan oleh setiap orang. Oleh sebab itu, produk pembiayaan ini sangat membantu kelangsungan hidup seseorang yang membutuhkan.

Seperti yang di ungkapkan oleh Pengelola Unit Pegadaian Syariah, bapak Nusul Rahmat disela-sela kegiatan mengatakan bahwa:

“Dalam setiap orang pasti ada kebutuhan tersendiri, misalnya kebutuhan akan biaya pendidikan, kebutuhan komsumtif, dan lain-lainnya yang butuh dana yang cepat sehingga dia menggadaikan barangnya. Nah, alternatif mereka yaitu dengan gadai emas. Namun, bukan berarti orang yang menggadaikan itu tidak mempunyai dana atau uang. Tetapi jalan pintas lain, ketika dia punya uang dianjurkan untuk investasi emas. Karena emas itu adalah uang, tetapi uang belum tentu emas. Saya menyatakan seperti itu, dikarenakan bahwa orang yang punya emas itu sudah pasti dapatkan uang, tapi orang yang punya uang belum tentu bisa beli emas karena emas itu setiap waktu harganya selalu naik”.⁴⁵

Setiap orang punya cara masing-masing untuk menemukan solusi yang terbaik untuk menyesuaikan keadaan ekonominya. Dalam hal ini keuangan yang menipis atau berkurang sehingga orang mampu menutupi semua itu dengan cara menjaminkan barangnya seperti emas perhiasan di pegadaian. Sehingga akan mempermudah bagi mereka yang membutuhkan untuk memperoleh sejumlah uang

⁴⁴Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Edisi Kedua*, (Jakarta:Pranada Media, 2007), h. 398.

⁴⁵Nusul Rahmat, Pengelola Unit Pegadaian Syariah, *Wawancara* oleh penulis di Kantor Pegadaian Syariah, 29 Juni 2018.

untuk digunakan, dengan gadai emas ini orang akan mendapatkan kredit atau pinjaman dengan cepat karena persyaratan yang diajukan oleh pegadaian syariah sangat mudah. Dan hal tersebut diperkuat dengan wawancara bapak Nusul Rahmat selaku staff/ pengelola unit pegadaian syariah yang mengungkapkan bahwa:

“Persyaratan dalam pembiayaan gadai emas ini cukup dengan membawa KTP dan barang jaminan yang akan digadaikan serta dengan mengisi formulir aplikasi pegadaian rahn maka selanjutnya di proses dengan menaksir barang sampai dana cair yang hanya membutuhkan waktu kurang lebih 15 menit. Biaya administrasi serta biaya penitipan (*ujrah*) tidak memberatkan nasabah dan itu mampu menjadi motivasi nasabah untuk melakukan transaksi di pegadaian syariah. Kemudian jangka waktu yang diberikan pinjaman (kredit) kepada nasabah selama 4 bulan lamanya”.⁴⁶

Hal tersebut sesuai dengan persyaratan yang diajukan dalam pembiayaan gadai emas di pegadaian syariah yaitu:

1. Calon nasabah atau debitur hanya perlu membawa agunan berupa perhiasan emas dan barang berharga lainnya ke outlet Pegadaian.
2. Proses pinjaman sangat cepat, hanya butuh 15 menit.
3. Pinjaman (*Marhun Bih*) mulai dari 50 ribu rupiah sampai 200 juta rupiah atau lebih.
4. Jangka waktu pinjaman maksimal 4 bulan atau 120 hari dan dapat diperpanjang dengan cara membayar *ijarah* saja atau mengangsur sebagian uang pinjaman.
5. Pelunasan dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan perhitungan *ijarah* selama masa pinjaman.
6. Tanpa perlu membuka rekening, karena pegadaian syariah merupakan lembaga yang non bank.
7. Nasabah menerima pinjaman dalam bentuk tunai.

⁴⁶Nusul Rahmat, Pengelola Unit Pegadaian Syariah, *Wawancara* oleh penulis di Kantor Pegadaian Syariah, 29 Juni 2018.

8. Barang jaminan tersimpan aman di Pegadaian.⁴⁷

Dari persyaratan diatas termasuk keunggulan dari produk pembiayaan gadai itu sendiri dan membuat masyarakat berinisiatif dalam melakukan transaksi tersebut. Karena masyarakat dalam hal ini nasabah tidak perlu lagi membuka rekening kemudian bertransaksi di pegadaian, dan hal itu membuat nasabah terkadang berpikir dua kali apabila ada pembuatan rekening tersebut karena memakan dana dalam pembuatannya.

Motivasi nasabah merupakan dorongan untuk melakukan suatu tindakan tertentu yang mereka inginkan, yang timbul pada diri seseorang secara sadar atau tidak sadar. Motivasi didasari untuk mempengaruhi tingkah laku seseorang agar seseorang tergerak hatinya melakukan sesuatu sehingga tercapai tujuan.

Dari hasil wawancara diatas, peneliti melihat bahwa dengan persyaratan yang diajukan oleh pegadaian syariah, seseorang atau calon nasabah cenderung akan termotivasi dan tertarik dengan produk pembiayaan gadai emas karena keunggulannya, dan mudah untuk dipenuhi sehingga nasabah yang bertransaksi gadai akan menilai produk tersebut sesuai dengan apa yang mereka lihat di pegadaian syariah.

Adapun hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada ibu Mariani mengenai persepsi terhadap pembiayaan gadai emas di pegadaian syariah, yang mengatakan bahwa:

”Pegadaian Syariah ini sudah lama saya ketahui. Keberadaannya sangat membantu perekonomian masyarakat saat ini, terutama saya pribadi. Itu dikarenakan apabila saya butuh uang atau minim modal untuk usaha saya di pasar (menjual ayam potong) maka saya lari ke pegadaian untuk gadai emas, dengan membawa emas sebagai jaminan serta KTP yang diperlihatkan maka dari itu saya bisa mendapatkan uang untuk mencukupi keperluan saya. Selain itu, pegadaian syariah ini dalam pelayanannya cepat dan bagus, dan saya menyukai itu karena pelayanannya cepat, karena saya seorang

⁴⁷Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Edisi Kedua*, (Jakarta:Pranada Media, 2007), h. 412.

pedagang ayam jadi takutnya ada pelanggan yang membeli jadi saya pun harus buru-buru dalam bertransaksi”⁴⁸.

Pelayanan yang cepat dan bagus akan menjadikan nasabah semakin loyal dalam sebuah lembaga yang membuatnya nyaman dalam bertransaksi. Pelayanan yang diberikan oleh karyawan kepada nasabah sudah bagus dan karyawannya sudah melayani dengan ramah, sopan dan penuh tanggung jawab. Serta memberikan informasi sesuai yang di inginkan oleh nasabah. Semua itu termasuk gambaran pelayanan yang baik oleh pegadaian syariah terhadap nasabahnya. Menurut ibu Anna dalam wawancara, menyatakan bahwa:

“Pegadaian Syariah merupakan alternatif yang mudah untuk memenuhi kebutuhan masyarakat bagi yang membutuhkan. Persyaratannya mudah, dan pelayanannya yang memuaskan”⁴⁹.

Pelayanan adalah faktor utama selain produk, dalam mendukung keberhasilan sebuah perusahaan. Pelayanan yang baik akan berdampak kepada perusahaan juga, setiap nasabah tentu akan senang jika dilayani dengan baik. Terkadang sebaliknya, pelayanan yang baik tetapi produknya kurang berkualitas maka akan menurunkan daya jual juga. Manusia adalah makhluk yang diciptakan dengan memiliki perasaan sehingga sentuhan hati dalam melayani lebih banyak berpengaruh ketimbang sentuhan lainnya. Oleh karena itu, pelayanan yang baik akan dapat menjadikan seseorang merasakan kepuasan.⁵⁰

Sehingga dapat di katakan bahwa pelayanan yang baik mendapat nilai yang baik pula dimata nasabah, dan semua itu dapat menciptakan kepuasan dalam diri

⁴⁸Ibu Mariani, Wiraswasta, *wawancara* oleh penulis di Kantor Pegadaian Syariah, 29 Juni 2018.

⁴⁹Ibu Anna, Ibu rumah Tangga, *wawancara* oleh penulis di Kantor Pegadaian Syariah, 29 Juni 2018.

⁵⁰Abdul Rachman Husein, *7 Motivations of Islamic Business*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2009), h. 87.

nasabah yang bertransaksi dan rata-rata sudah lama menjadi pelanggan di pegadaian syariah. Kepuasan seorang nasabah terhadap pelayanan yang diberikan pada dasarnya tergantung dari bagaimana ia dilayani, dan pelayanannya seperti apa. Karena pelayanan harus diaktualisasikan dengan penuh tanggung jawab dan profesional. Pelayanan yang bagus akan memberikan dampak positif bagi nasabah, sehingga apabila ada kebutuhan yang di inginkan oleh nasabah maka ia ke pegadaian syariah untuk memenuhi kebutuhannya.

Kebutuhan termasuk bagian terpenting dalam setiap manusia. Oleh karena itu kebutuhan merupakan tindakan dan tahap-tahap dalam pemenuhan kebutuhan. Dan tindakan yang dimaksud disini yaitu tindakan ekonomi (kondisi ekonomi). Yang dimana setiap ada kebutuhan pasti mengikut rasa keinginan dan mendorong kita untuk mencapai semua itu. Kebutuhan akan terpenuhi jika individu bertindak secara langsung untuk memilih alternatif yang mudah bagi mereka sendiri. Sebagaimana yang diungkapkan oleh ibu Waji bahwa:

”Menurut saya Pegadaian Syariah ini sudah bagus, karena memudahkan orang mendapatkan dana baik untuk biaya pendidikan, kebutuhan sehari-hari, usaha kecil dan lain-lainnya. Seperti saya sendiri, mengambil modal untuk pekerjaan sampingan yaitu memelihara anak itik. Dengan menggadaikan emas, saya bisa mendapatkan uang untuk itu agar dapat pula menambahkan modal untuk membeli pakan itik. Selain itu, saya menila bahwa karyawan disini memberikan pelayanan yang cepat dan mudah kepada nasabahnya”⁵¹.

Dari hasil wawancara di atas, peneliti menyimpulkan bahwa kebutuhan itu tidak bisa hilang atau lenyap dan kebutuhan ada setiap saat dalam kehidupan manusia, karena itu kebutuhan menjadi prioritas utama berlangsungnya hidup agar mampu memenuhi apa yang diinginkan dan bisa tercapai dengan segera sehingga dapat

⁵¹Ibu Waji, Ibu Rumah Tangga/ Pemelihara Anak Itik, wawancara oleh penulis di Kantor Pegadaian Syariah, 29 Juni 2018.

memperoleh kesejahteraan dan kenyamanan. Dengan tercapainya sesuatu maka seseorang berpikir untuk bekerja (mencari pekerjaan) agar dapat menambah penghasilan dari hasil usaha atau pekerjaannya. Selain itu, cara lain untuk memenuhi kebutuhan nasabah yaitu mereka memilih menggunakan produk gadai emas dengan alasan yang mudah mendapatkan dana, dan hal tersebut dikuatkan oleh wawancara menurut Ibu Natti selaku nasabah di pegadaian syariah yang menyatakan bahwa:

“Kehadiran Pegadaian Syariah ini menyediakan pembiayaan atau kredit yang dimana dapat membantu dalam mengembangkan usaha dan sistem angsuran yang diberikan tidak memberatkan, dan itu membuat saya ketagihan untuk bertransaksi. Apalagi dalam produk gadainya, dan itu dapat memudahkan saya memperoleh modal untuk usaha jagung saya dan penebusannya itu saya lakukan pada saat setelah panen”.⁵²

Pembiayaan merupakan pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi atau usaha yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain. Pembiayaan yang dimaksud yaitu gadai emas, dengan menggadaikan sebuah emas merupakan cara termudah dalam memperoleh dana untuk membantu mengembangkan usaha yang sedang berjalan. Hal ini seiring dengan misi yang pertama dalam pegadaian syariah yaitu memberikan pembiayaan yang tercepat, termudah, aman dan selalu memberikan pembinaan terhadap usaha golongan menengah ke bawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi. Misi tersebut merupakan hal yang ingin capai dalam sebuah perusahaan dan itu terfokus kepada golongan menengah ke bawah atau usaha mikro agar dapat meningkatkan kesejahteraan perekonomian masyarakat. Golongan menengah kebawah yang dimaksud yaitu para ibu rumah tangga, dan yang termasuk usaha mikro yaitu para pengusaha, dan para pedagang yang ada dipasar maupun di rumah.

⁵²Ibu Natti, Ibu Rumah Tangga/ Usaha Tanaman Jagung, wawancara oleh penulis di Kantor Pegadaian Syariah, 29 Juni 2018.

Sebagaimana pula yang diungkapkan oleh salah satu nasabah Ibu Hj. Sadia selaku pengusaha pakaian jadi mengatakan bahwa:

”Pegadaian Syariah sudah lama saya ketahui dan pegadaian ini memudahkan bagi orang menengah kebawah dan pengusaha kecil seperti saya untuk mendapatkan pinjaman, apalagi saya memiliki usaha pakaian jadi. Apabila butuh modal atau penambahan modal maka saya ke pegadaian syariah untuk gadai emas dan petugas memberikan bukti yang berupa surat gadai dari pinjaman yang diambil. Selain itu, pihak pegadaian syariah tersebut memberikan pula informasi yang cepat ketika waktu jatuh tempo gadai emas mendekati. Contohnya: apabila barang jaminan saya jatuh tempo maka pihak pegadaian segera menginfokan, dan tidak langsung melelang barang yang dijaminkan”.⁵³

Dapat disimpulkan bahwa pegadaian syariah ini dapat membantu para pengusaha-pengusaha kecil dalam menjalankan usahanya. Karena pada misinya lebih terfokus pada usaha mikro, dan golongan menengah kebawah sehingga pembiayaan ini sangat cocok bagi orang yang mempunyai usaha-usaha kecil seperti para pedagang yang ingin mencukupi kehidupan sehari-harinya. Kemudian hasil dari usahanya itu mampu menjadikan tambahan dari keuntungan yang diperoleh dari hasil jualannya sehingga sedikit demi sedikit usaha yang dijalankan dapat berjalan lancar tanpa adanya kendala dana untuk perputaran modal usaha sehingga dapat mensejahterakan kehidupan ekonominya dan memperoleh manfaat dari usahanya.

Kemudian dari apa yang diungkapkan ibu Hj. Sadia dari wawancara di atas mengenai informasi yang cepat yaitu sebuah informasi atau pemberitahuan yang diberikan kepada pihak nasabah secara cepat dan tanggap. Sehingga informasi tersebut bernilai manfaat bagi penerima. Dilihat dari contoh yang dijelaskan tentang jatuh tempo barang yang dijaminkan, dan nasabah telat bayar. Maka pihak pegadaian syariah

⁵³Ibu Hj. Sadia, Wiraswasta, wawancara oleh penulis di Kantor Pegadaian Syariah, 29 Juni 2018.

disini yaitu Bapak Nusul Rahmat selaku pengelola unit pegadaian syariah menambahkan bahwa:

“Perlakuan kami terhadap nasabah apabila terjadi hal tersebut yaitu pihak pegadaian syariah sebelumnya sudah memberikan informasi lewat media elektronik atau dengan menelponnya, sehingga wajib bagi setiap nasabah yang menggadai emas disini, di usulkan untuk menuliskan nomor ponsel yang aktif pada formulir aplikasi pegadaian rahn. Sehingga mudah untuk dihubungi apabila ada hal yang penting. Dan apabila cara itu tidak berhasil maka pihak pegadaian mengirimkan surat peringatan mengenai masalah tersebut ataukah pihak pegadaian syariah mendatangi rumah nasabah. Umpamanya nasabah yang tidak datang membayar/ memperpanjang sekalipun menebus barang yang dijamin maka tindakan selanjutnya barang tersebut akan dilelang, akan tetapi apabila nasabah tersebut telah membayarnya walaupun hanya Rp 100.000 maka pihak pegadaian akan memperpanjang waktu jatuh temponya. Maka dapat dikatakan bahwa seorang nasabah mendapat kebijakan dari pihak pegadaian syariah dan kebijakan pinjaman transaksi gadai tersebut apabila emasnya senilai 1 gr maka dapat disesuaikan dengan harga emas pada hari itu juga. Jadi patok pinjaman itu sama, tidak beda jauh artinya ada taksiran yang di berikan yang dimana taksiran itu tidak harus pas tapi mendekati.⁵⁴

Dari hasil wawancara tersebut dapat di simpulkan bahwa perlakuan yang diterima nasabah dari petugas yang ada di pegadaian syariah mendapatkan sebuah kebijakan, yang dimana kebijakan tersebut merupakan sebuah keringanan yang tidak menyusahkan seorang nasabah. Kebijakan yang di berikan pihak pegadaian syariah yaitu berupa kemudahan nasabah dalam membayar pinjaman/ kredit yang mereka ambil, dalam artian pihak pegadaian syariah tidak menekan seorang nasabah apabila telat bayar. Oleh sebab itu, yang disarankan bagi setiap nasabah seharusnya tidak menyepelekan surat gadai yang diberikan oleh pihak penggadai, supaya nasabah mengetahui bahwa kapan barang jaminan yang dijamin itu sampai pada waktu jatuh temponya dan menyediakan uang sebelumnya. Kebijakan ini sama dengan bentuk perhatian yang diberikan kepada nasabah dan bentuk kepedulian terhadap sesama, serta

⁵⁴Nusul Rahmat, Pengelola Unit Pegadaian Syariah, wawancara oleh penulis di Kantor Pegadaian Syariah. 29 Juni 2018.

tidak saling merugikan satu sama lain antara nasabah dengan pegadaian syariah. Oleh sebab itu, kebijakan mampu menjadikan seorang nasabah sadar dan tidak terlena/ceroboh akan ketentuan yang telah ditetapkan oleh sebuah lembaga.

Adapun persepsi lain dari nasabah terhadap pembiayaan gadai emas yaitu ibu Nurlina mengatakan bahwa:

”Pegadaian Syariah memberikan biaya yang ringan di bandingkan pegadaian yang lain (konvensional) dan itu membuat saya sering bertransaksi gadai disini. Selain itu, suasana di pegadaian syariah aman dan tenang”.⁵⁵

Dari wawancara ibu Nurlina diatas mengenai biaya yang ringan yaitu suatu kelebihan dari pembiayaan gadai emas itu sendiri. Karena biaya yang dibebankan kepada nasabah tidak memberatkan dan diartikan sebagai biaya yang rendah dan nasabah tidak keberatan dengan itu. Hal itu merupakan salah satu alasan nasabah tetap loyal melakukan transaksi gadai.

Sehingga, peneliti dapat menyimpulkan bahwa biaya yang ringan merupakan biaya-biaya yang dikenakan oleh nasabah seperti beasewa tempat penyimpanan barang atau biaya pemeliharaan di pegadaian syariah di tambah dengan biaya administrasi yang dimana biaya administrasi tersebut meliputi biaya materai, jasa penaksiran, formulir akad, fotocopy, print out, dan lain-lain. Dengan biaya yang dibebankan oleh nasabah hal tersebut tidak membuatnya keberatan.

Dapat diketahui bahwa pegadaian syariah dan pegadaian konvensional hampir sama, namun perbedaan mendasarnya adalah pengenaan biayanya. Pegadaian konvensional memungut biaya dalam bentuk bunga yang bersifat berlipat ganda, sedangkan pegadaian syariah tidak berbentuk bunga, tetapi berupa biaya penitipan,

⁵⁵Ibu Nurlina, Ibu Rumah Tangga, wawancara oleh penulis di Kantor Pegadaian Syariah, 02 Juli 2018.

pemeliharaan, penjagaan, dan penaksiran. Singkatnya, biaya gadai syariah lebih kecil dan hanya sekali dikenakan.

Kemudian persepsi lain dari nasabah yaitu ibu Ririn yang menyatakan bahwa:

”Adanya Pegadaian Syariah ini membantu saya dalam mendapatkan dana dan modal untuk usaha eceran saya. Dan saya memilih untuk menjaminkan emas agar dapat menambahkan modal agar usaha saya tetap berjalan. Alasan saya mengambil pilihan tersebut dikarenakan bahwa persyaratan dan prosedur yang sangat mudah”.⁵⁶

Prosedur yang sangat mudah merupakan cara atau proses yang dilakukan untuk memperoleh uang pinjaman dari gadai bagi masyarakat yang membutuhkan dana segera dengan sangat sederhana, mudah, dan cepat. Prosedur untuk mendapatkan pinjaman dari gadai adalah sebagai berikut:

1. Calon nasabah datang langsung ke pegadaian syariah, dan satpam mengarahkan sesuai dengan apa yang nasabah butuhkan.
2. Calon nasabah mengisi formulir pegadaian rahn sesuai data pribadi.
3. Calon nasabah pergi ke petugas penaksir dan menyerahkan barang yang akan dijaminkan dengan menunjukkan KTP.
4. Barang jaminan tersebut diteliti kualitasnya untuk ditaksir dan ditetapkan harga gadainya. Berdasarkan nilai taksiran yang dibuat penaksir, maka ditetapkan besarnya uang pinjaman yang dapat diterima nasabah, dan penaksir memberi pilihan bahwa berapa uang yang mau diambil, bisa separuhnya dan bisa diambil sepenuhnya.

⁵⁶Ibu Ririn, Penjual Eceran, *wawancara* oleh penulis di Kantor Pegadaian Syariah, 02 Juli 2018.

5. Selanjutnya, pembayaran uang pinjaman dilakukan oleh kasir dengan potongan administrasi Rp 2.500 dan biaya pemeliharaan Rp 10.000 sampai dengan Rp 20.000.

Prosedur pembiayaan gadai emas diatas merupakan penjelasan atau langkah-langkah yang di tujukan kepada nasabah dalam menggadai, dan itu merupakan keterangan sebagai cara untuk mengajukan proses pinjaman langsung kepada pegadaian syariah. Prosedur dalam menggadai emas dipaparkan pula oleh bapak Nusul Rahmat yang mengatakan bahwa:

“Produk pembiayaan gadai emas ini dikenal dengan kredit cepat dan aman. Mengapa di bilang cepat? Karena persyaratannya itu mudah. Cukup dengan membawa KTP dan barang jaminan sehingga nasabah bisa membawa uang untuk digunakan sehingga dikatakan cepat dan aman.”⁵⁷

Peneliti dapat menyimpulkan bahwa dari prosedur untuk mendapatkan pinjaman dari gadai merupakan langkah atau proses yang mudah dijalankan dengan melalui serangkaian pekerjaan yang menghasilkan suatu tujuan yang diinginkan. Kemudian tanpa mengetahui prosedur, nasabah pun tetap diarahkan oleh satpam atau petugas apabila ada nasabah baru dan ketika nasabah ingin melakukan transaksi tersebut. Selain prosedur yang dijelaskan di atas, adapun nasabah yang menilai bahwa mekanisme akad *rahn* tersebut mudah.

Mekanisme operasional pegadaian syariah melalui akad *rahn* (gadai) yaitu nasabah menyerahkan barang bergerak. Kemudian pegadaian menyimpan dan merawatnya di tempat yang telah di sediakan oleh pegadaian. Namun adapun akibat yang timbul dari proses penyimpanan adalah timbulnya biaya-biaya yang meliputi nilai

⁵⁷Nusul Rahmat, Pengelola Unit Pegadaian Syariah, wawancara oleh penulis di Kantor Pegadaian Syariah. 29 Juni 2018.

investasi tempat penyimpanan, biaya perawatan dan keseluruhan proses kegiatannya. Atas dasar ini, dibenarkan bagi pegadaian mengenakan biaya sewa kepada nasabah sesuai jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak. Pegadaian syariah akan memperoleh keuntungan hanya dari beasewa tempat yang dipungut bukan tambahan berupa bunga atau sewa modal yang diperhitungkan dari uang pinjaman.⁵⁸

Mekanisme dalam pegadaian syariah, khususnya tempat penyimpanan barang yang dimaksud yaitu tempat barang yang disediakan oleh lembaga dan ada petugas yang diarahkan untuk menjaganya agar barang tersebut tersimpan dengan aman, sehingga nasabah tidak perlu mengkhawatirkan dengan berpikir bahwa barangnya itu hilang atau dicuri, semua itu merupakan tanggungan dari lembaga tersebut. Maka dari penjelasan mekanisme diatas, nasabah mengetahui alur dari penyimpanan barang dan telah disampaikan sebelum melakukan akad gadai, dan hal tersebut dikuatkan oleh wawancara yang diungkapkan oleh ibu Rasni yang menyatakan bahwa:

“Saya melihat bahwa di pegadaian syariah ini mudah dalam melakukan transaksi apapun, terkhusus pada produk pembiayaan gadainya. Selain persyaratan dan prosedurnya yang gampang adapun mekanisme operasionalnya yang mudah”.⁵⁹

Wawancara yang dipaparkan oleh nasabah yang bernama ibu Rasni, peneliti menyimpulkan bahwa persyaratan, prosedur, dan mekanisme yang ada di pegadaian syariah sudah diketahui oleh nasabah itu sendiri bahkan mungkin nasabah yang lainnya pula, oleh sebab itu nasabah tidak perlu bingung apabila mau melakukan transaksi

⁵⁸Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), h. 385.

⁵⁹Ibu Rasni, Ibu Rumah Tangga, wawancara oleh penulis di Kantor Pegadaian Syariah, 02 Juli 2018.

gadai di pegadaian syariah karena mereka sudah mengerti dengan keseluruhan alurnya apalagi nasabah tersebut sudah lama bertransaksi gadai.

Selain dari persepsi yang dinyatakan oleh beberapa nasabah di pegadaian syariah. Adapun dari pihak pegadaian memberikan tambahan informasi mengenai pembiayaan gadai emas, yaitu Bapak Nusul Rahmat selaku Pengelola Unit Pegadaian Syariah menyatakan bahwa:

“Dalam segi pembiayaan gadai emas, pegadaian syariah menyediakan kontribusi pemberian kredit yang tak terhingga. Itu tergantung dari masyarakat yang membutuhkan karena dana di pegadaian berasal dari bank pula, dan instansi kedua tersebut telah bekerjasama dan sepakat sebelumnya. Dalam pembiayaan gadai emas ini banyak faktor yang mendukung keberhasilannya seperti jasa gadai yang ada di kota-kota besar yang bukan hanya di pegadaian saja akan tetapi ada pada bank-bank syariah seperti Bank Mandiri Syariah, Bank Danamon Syariah, dan pihak-pihak swasta yang menjadi keberhasilan dengan cara meningkatkan pelayanan yang baik, pelayanan cepat kepada nasabah, dan pemasarannya itu ada bagian tertentu untuk memasarkan sebuah produk yang ada di pegadaian syariah sehingga dikenal oleh masyarakat, contohnya produk Arrum Haji, Amanah, dan jika mau cicil mobil/ motor bekas bisa ke pegadaian syariah sehingga keluhan-keluhan nasabah bisa teratasi”.⁶⁰

Keberhasilan sebuah perusahaan adalah suatu keadaan dimana usaha mengalami peningkatan dari hasil yang sebelumnya. Keberhasilan usaha merupakan tujuan utama dari sebuah perusahaan, dimana segala aktivitas yang ada di dalamnya ditujukan untuk mencapai suatu keberhasilan.

Sebaiknya Pegadaian Syariah ini tidak seharusnya saja memperhatikan kualitas produk yang dijalankan namun lembaga ini harus pula memperhatikan dan mempertahankan kepuasan seorang nasabah melalui jasa layanan yang diberikan, sehingga pihak pegadaian harus mengelola dengan baik dan profesional agar nasabah selalu mendapatkan kesan yang positif. Selain itu pihak pegadaian harus mampu

⁶⁰Nusul Rahmat, Pengelola Unit Pegadaian Syariah, wawancara oleh penulis di Kantor Pegadaian Syariah, 29 Juni 2018.

menunjukkan hasil kinerja yang memuaskan terutama dalam pelayanan yang diberikan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa rata-rata nasabah yang telah peneliti wawancarai di pegadaian syariah ini mendapat penilaian yang positif dari segi pelayanannya yang membuat nasabah puas dan senang dalam bertransaksi. Kepuasan nasabah merupakan kunci penting bagi pegadaian agar perusahaannya terus bertahan. Perusahaan berkomitmen untuk terus meningkatkan layanan dan melakukan inovasi produk agar sesuai dengan perkembangan zaman, sekaligus sejalan dengan keinginan nasabah.

Komitmen pegadaian untuk memberikan layanan yang terbaik dan bermanfaat bagi setiap nasabah diwujudkan melalui sikap dan respon yang profesionalisme dari perusahaan dan segenap jajaran dalam melayani nasabah. Pegadaian juga menjamin kualitas pelayanan kepada setiap nasabah dengan sigap, responsif dan terpercaya. Melalui berbagai layanan ini, pegadaian membantu konsumen atau nasabah menjamin kualitas dan keamanan produknya serta mengurangi resiko dari memenuhi harapan konsumen/ nasabah. Penerapan komitmen itu dibuktikan dengan diperolehnya sertifikasi dari Kementerian Tenaga Kerja dan Transmigrasi RI, Direktorat Jenderal Pembinaan Pengawasan Ketenagakerjaan dan SUCOFINDO terkait SMK3 dan SNI ISO 9001:2008.⁶¹

Adanya penerapan komitmen ini para konsumen atau nasabah akan membuat mereka percaya diri dan merasa aman melakukan transaksi serta tidak perlu khawatir apabila terjadi kekeliruan yang dilakukan oleh pihak pegadaian karena telah mendapat pembuktian sebelumnya. Oleh karena itu komitmen pegadaian ini dalam

⁶¹www.pegadaian.co.id/tanggung-jawab-sosial/nasabah-produk-jasa-layanan, (13 Juli 2018).

menjaga kualitas dan keamanan suatu produk dijalankan sesuai dengan aturan yang ditetapkan, sehingga pihak pegadaian dan nasabah saling menguntungkan satu sama lain. Pihak pegadaian syariah menambahkan bahwa:

“Yang mendukung keberhasilan kinerja ini yaitu bagaimana cara kita melayani nasabah dengan baik, memasarkan produk dengan bersosialisasi. Dan bukan hanya bagian pemasaran yang bekerja, akan tetapi pihak-pihak yang ada disini pun turut membantu serta memberitahukan kepada keluarga, kerabat, tetangga, teman-teman, hingga menyebar ke masyarakat sampai ke pelosok-pelosok tentang adanya produk yang ada di pegadaian syariah. Contohnya, produk baru yang ada sekarang ini yaitu rahn hasan yang merupakan produk yang dikenal tanpa bunga. *Rahn Hasan* ini merupakan bentuk syariah dari Gadai Prima Konvensional. keduanya menawarkan pinjaman mulai dari Rp 50.000 sampai Rp 500.000. Kemudian tenor pinjaman selama dua bulan dan bisa diperpanjang. Produk Gadai Prima Konvensional tanpa bunga, sedangkan Rahn Hasan tanpa biaya pemeliharaan (*mu'nah*). *Rahn Hasan* adalah produk pegadaian yang bisa menjangkau mahasiswa dan masyarakat menengah ke bawah yang selama ini belum tersentuh layanan perbankan, jadi kami harapkan layanan ini bisa membantu mereka”.⁶²

Berbagai macam inovasi pegadaian syariah dalam menjalankan program kinerja untuk mencapai targetnya baik dari segi pemasaran yang memasarkan suatu produk, segi pelayanan dan kepercayaan kepada nasabah ataupun dari segi periklanan/promosi yang memanfaatkan media elektronik, media sosial yang tersedia di websitenya, membagikan brosur, memasang reklame dan pamflet yang terkait dengan produk-produk yang ada di pegadaian syariah. Memang seharusnya lembaga harus melaksanakan semua itu agar masyarakat lebih paham akan keberadaan pegadaian syariah yang bisa dijadikan sebagai sumber pembiayaan dan menggantikan pembiayaan konvensional serta mampu menciptakan dan menambah inovasi lain agar dapat maju dan berkembang kedepannya. Harapan peneliti yaitu pembiayaan

⁶²Nusul Rahmat, Pengelola Unit Pegadaian Syariah, wawancara oleh penulis di Kantor Pegadaian Syariah, 29 Juni 2018.

konvensional dan pembiayaan syariah dapat bersaing secara sehat dan tidak ada yang merugikan satu sama lain.

Sebagai peneliti menyimpulkan bahwa persepsi nasabah terhadap pembiayaan gadai emas di Pegadaian Syariah ini mendapatkan respon atau pandangan yang positif di sisi nasabah, dan setiap nasabah itu memiliki persepsi yang sama dan berbeda dalam menilai produk gadai emas tersebut dan menjadi suatu minat nasabah untuk melakukan transaksi di pegadaian syariah khususnya pembiayaan gadai emas. Karena, dari realita yang ada di masyarakat atau yang sudah menjadi nasabah, gadai emas ini termasuk produk andalan bagi mereka karena di mudahkan untuk itu mulai dari persyaratan, prosedur, mekanisme dan itu menjadi ketentuan dalam pegadaian syariah. Pegadaian syariah ini termasuk lama dan dikenal oleh kalangan masyarakat/nasabah, sehingga nasabah puas dengan pelayanan yang diberikan oleh pegadaian syariah dan telah sesuai dengan harapan dan kebutuhannya. Selain itu, nasabah menilai bahwa lembaga tersebut memberikan kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi sehingga nasabah loyal menggunakan jasa kredit ataupun pembiayaan dalam gadai emas, karena dengan persyaratan dan prosedur yang mudah yang membuatnya senang bertransaksi ditambah dengan cara perlakuan dan sikap karyawan terkesan ramah dan sopan dalam melayani nasabah.

4.3 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Gadai Emas di Pegadaian Syariah

4.3.1 Faktor Kebudayaan

Faktor kebudayaan merupakan penentu keinginan dan perilaku yang paling mendasar untuk mendapatkan nilai. Kebudayaan adalah suatu kebiasaan sehari-hari dalam hidup seseorang. Karena di dalam menggadai emas, cara seseorang sama saja

dan itu tidak perlu dipertanyakan lagi. Contohnya: seseorang ingin mendapatkan dana atau uang dengan cara menjaminkan emasnya dan dapat memperoleh sejumlah uang yang dibutuhkan. Namun, pada dasarnya yang peneliti temukan bahwa faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap pembiayaan gadai emas, ada 3 faktor yaitu faktor sosial, pribadi, dan psikolog .

Hal ini dikuatkan oleh wawancara dengan Pengelola Unit Pegadaian Syariah Kabupaten Sidrap yaitu Bapak Nusul Rahmat yang mengungkapkan bahwa:

“Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap pembiayaan gadai emas yaitu terdapat banyak hal yang membuat seseorang itu berminat, mulai dari keadaan ekonomi yang berkurang, usaha atau pekerjaan biasanya terkadang membutuhkan dana untuk modal kerja. Kemudian dari unsur kepercayaan dan sikap, motivasi, persepsi dan pengetahuan. Yang berarti bahwa kepercayaan ini terlihat dari pihak nasabah yang sudah mempercayakan kepada pegadaian mengenai barang yang dijaminkan apabila nasabah melakukan transaksi gadai emas. Selain itu, dari pandangan yang beranggapan bahwa tarif atau biaya yang dibebankan oleh pegadaian syariah tergolong rendah, dan lokasinya mudah dijangkau dan pengetahuan nasabah tentang produk ingin lebih dikenali, bahwa produk apa saja yang ada di pegadaian syariah”.⁶³

Dari wawancara yang diungkapkan oleh Bapak Nusul Rahmat, peneliti menyimpulkan bahwa beberapa faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap pembiayaan gadai emas yaitu pertama dari faktor pribadi diartikan sebagai pengaruh dalam diri sendiri yang termasuk kebutuhan yang mendasar serta pentingnya usaha atau pekerjaan yang harus dijalankan untuk keberlangsungan hidup, dan yang kedua dari faktor psikolog yang berarti faktor rangsangan seseorang untuk melihat situasi dan kondisi yang ada sehingga dapat terpengaruh untuk melakukannya, dan faktor psikolog ini meliputi motivasi, persepsi, pengetahuan serta kepercayaan dan sikap.

⁶³Nusul Rahmat, Pengelola Unit Pegadaian Syariah, wawancara oleh penulis di Kantor Pegadaian Syariah, 29 Juni 2018.

4.3.2 Faktor Sosial

Adapula faktor sosial yang mempengaruhi minat nasabah terhadap pembiayaan gadai emas. Dimana faktor sosial merupakan faktor yang berhubungan dengan kesatuan sosial yang menjadi suatu wadah atau tempat untuk menjalin interaksi antara satu dengan yang lain karena adanya hubungan diantara mereka. Dalam perilaku seorang konsumen dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial seperti kelompok acuan (kelompok referensi), keluarga, serta peran dan status sosial.⁶⁴

Faktor sosial artinya faktor yang terjalin karena adanya hubungan satu sama lain, yang menjadi keterterlibatan dan berpengaruh pada lingkungan kita. Seperti salah satu nasabah yaitu ibu Hj. Sadia mengatakan bahwa:

“Adanya hubungan kekeluargaan dengan pihak yang ada di pegadaian syariah yaitu Ibu Ikamilah selaku Pimpinan Cabang Pegadaian Syariah yang mempengaruhi minat saya menggadai di tempat ini dan itu merupakan referensi saya dalam menggunakan produk pembiayaan gadai (*rahn*)”.⁶⁵

Peneliti menyimpulkan bahwa hubungan keluarga merupakan kelompok acuan primer yang paling penting dalam seseorang dan itu paling berpengaruh, serta merupakan suatu kondisi yang mempengaruhi seseorang untuk menentukan pilihannya dalam hal ini masyarakat (nasabah) ke pegadaian syariah untuk melakukan transaksi pembiayaan gadai emas karena adanya kekerabatan dengan pihak pegadaian syariah sehingga dengan mengajak, menawarkan produk, dan meyakinkan dapat membuat ia berminat dalam menggadai emas. Adapula nasabah yang lain menyatakan bahwa:

“Yang menyebabkan saya berminat ke pegadaian syariah karena saya sebelumnya mendengar informasi mengenai pembiayaan gadai ini dari mulut ke mulut tetangga yang mengatakan bahwa di pegadaian ini bagus dan

⁶⁴Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Gelora Aksara Pratama, 1996).

⁶⁵Ibu Hj. Sadia, Wiraswasta, wawancara oleh penulis di Kantor Pegadaian Syariah, 29 Juni 2018.

berbeda dari yang lain, perbedaan yang dimaksud yaitu dari biaya dibebankan tidak sama dengan biaya yang bebaskan pegadaian yang lain”.⁶⁶

Dari wawancara di atas, yang peneliti garis bawahi yaitu informasi dari mulut ke mulut masyarakat. Artinya masyarakat disini merupakan orang yang terlibat dalam mempengaruhi minat nasabah dan itu merupakan peran sosial, karena tanpa adanya informasi yang masuk mengenai berita tersebut nasabah (ibu ririn) tidak mengetahui bahwa pegadaian syariah seperti ini. Itu di sebabkan karena berita yang di sampaikan merupakan informasi yang bermanfaat untuk bertransaksi disana di bandingkan ke tempat yang lain dan nasabah lebih menyukai karena biayanya yang murah.

Seperti halnya status sosial, seseorang dalam masyarakat pun akan memiliki beberapa peran. Semakin banyak posisi sosial yang dimilikinya maka semakin banyak pula peran yang harus dimainkannya. Besarnya peran seseorang dalam masyarakat menunjukkan semakin berhasilnya seseorang tersebut dalam bersosialisasi.

4.3.3 Faktor Pribadi

Pada hakikatnya, manusia merupakan pribadi yang utuh, khas, dan memiliki sifat-sifat sebagai makhluk individu. Dalam kehidupannya, seorang manusia memiliki kebutuhan yang diperuntukkan bagi kepentingan pribadinya, dan kehidupan pribadi tersebut merupakan kebutuhan yang utuh dan memiliki ciri yang khusus dan unik. Seperti yang disebutkan Bilson Simamora pada bukunya bahwa karakteristik dalam faktor pribadi meliputi usia dan tahap daur hidup, keadaan ekonomi, pekerjaan, dan gaya hidup. Namun, yang peneliti lihat pada saat wawancara bahwa yang mempengaruhi minat nasabah melakukan pembiayaan gadai emas disebabkan oleh

⁶⁶Ibu Ririn, Penjual Eceran, wawancara oleh penulis di Kantor Pegadaian Syariah, 02 Juli 2018.

faktor pribadi yang karakteristiknya pada kondisi keadaan ekonomi dan pekerjaannya. Sebagaimana yang di ungkapkan oleh salah satu nasabah yaitu Ibu Mariani yang menyatakan bahwa:

”Faktor yang membuat saya berminat dalam gadai emas karena faktor pribadi dalam hal ini pekerjaan. Saya ingin menambah kecukupan modal usaha ayam agar dapat membeli beberapa ekor ayam lagi untuk dijual kembali di pasar seiring dengan permintaan para konsumen. Sehingga saya beranggapan bahwa keberadaan pegadaian syariah sangat membantu kondisi ekonomi masyarakat apalagi saya pribadi karena usaha yang saya jalankan sekarang apabila kekurangan modal, maka saya mengambil keputusan ke pegadaian syariah untuk gadai emas karena pelayanannya di sana pun cepat”.⁶⁷

Faktor yang mempengaruhi minat ibu Mariani mengambil keputusan ke pegadaian syariah dalam menggadai emas di sebabkan karena faktor pribadi menyangkut pekerjaan atau usahanya, beliau butuh sejumlah uang atau dana dalam mencukupi modal untuk menjalankan usahanya agar terus maju dan mampu mendapatkan keuntungan dari hasil penjualannya. Dari keuntungan yang ia dapatkan nanti mampu membuat nasabah memutar keuangannya agar usahanya lancar sedikit demi sedikit.

Peneliti menyimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi minat seorang nasabah menggadaikan emasnya ke pegadaian syariah karena dari sisi kebutuhan atau kondisi perekonomiannya yang ingin membuat usahanya tetap berjalan dan mampu memperoleh dana yang cukup untuk memenuhi kebutuhan dan ia mau mempertahankan usahanya agar dapat menambah penghasilan. Dan kebutuhan sangat penting dalam kehidupan, dalam kegiatan sehari-hari uang selalu dibutuhkan untuk membeli atau membayar berbagai keperluan.

⁶⁷Ibu Mariani, Wiraswata, wawancara oleh penulis di Kantor Pegadaian Syariah, 29 Juni 2018.

Dengan menggadaikan emas, maka seseorang cepat dan segera mendapatkan rupiah yang mereka butuhkan. Dengan cara menggadai emas merupakan cara untuk mempertahankan emas tetap menjadi milik pribadi tanpa di jual. Karena apabila dengan menjual emas, maka besar kemungkinan seseorang semakin sulit membeli emas lagi karena harganya sudah semakin mahal. Dan hal tersebut dikuatkan oleh wawancara Ibu Waji yang mengatakan bahwa:

”Faktor yang membuat saya berminat untuk gadai emas di pegadaian syariah ini yaitu faktor kebutuhan dan pekerjaan, karena saya membutuhkan modal untuk memelihara anak itik, dengan pemeliharaannya ini membutuhkan pakan yang banyak sehingga butuh modal untuk itu, dan berharap dengan menggadaikan emas dapat menambah dana tanpa menjual emas”.⁶⁸

Dari wawancara di atas, peneliti menyimpulkan bahwa nasabah tidak perlu lagi menjual emasnya untuk mendapatkan dana tunai yang dibutuhkan, karena adanya pembiayaan gadai emas ini nasabah mendapatkan jalan alternatif untuk mendapatkan pinjaman tanpa harus menjual barang gadai (emas) yang dimiliki nasabah, namun dengan menggadaikan sementara maka emas akan terjaga dengan aman dan nasabah mampu mengambilnya kembali setelah melakukan penebusan. Mereka memilih produk gadai emas ini karena mereka mendapatkan informasi dari kesadaran nasabah sendiri tentang gadai emas ini yang penerapan, prosedur dan mekanismenya sangat mudah dibandingkan pembiayaan lainnya.

Adapun nasabah yang lain yaitu Ibu Nurlina memilih untuk menggadai emas disebabkan karena faktor pribadi yang dimana ia mengatakan bahwa:

“Saya berminat dalam gadai emas karena kebutuhan yang semakin banyak apalagi dalam urusan rumah tangga di tambah dengan pendidikan anak yang dibiayai, oleh karena itu keuangan terus-menerus mengalir setiap harinya. Maka dari itu saya terkadang menggadai emas apabila merasa kekurangan

⁶⁸Ibu Waji, Ibu Rumah Tangga/ Pemelihara Anak Itik, wawancara oleh penulis di Kantor Pegadaian Syariah, 29 Juni 2018.

untuk mencukupi semua itu apalagi dikenal bahwa pegadaian syariah ini prosedurnya yang tidak berbelit-belit”.⁶⁹

Fenomena yang terjadi, kebutuhan yang ingin dibeli tidak dapat dicukupi dengan uang yang tersedia. Mengingat hal tersebut, mau tidak mau seseorang (manusia) harus mengurangi kebutuhannya untuk membeli berbagai keperluan yang dianggap tidak penting, namun untuk keperluan yang sangat penting terpaksa harus dipenuhi seperti biaya pendidikan anak, dengan berbagai cara seperti meminjam dari berbagai sumber dana yang ada seperti halnya di pegadaian syariah. Olehnya itu, hadirnya pegadaian syariah ini membantu masyarakat yang membutuhkan seperti nasabah yang telah peneliti wawancarai sebelumnya.

Faktor pribadi ini banyak dipengaruhi oleh keadaan sekitar maupun dari dalam diri secara individu, sehingga memungkinkan terjadinya interaksi terhadap keputusan dalam memilih yang sesuai dengan yang diharapkan. Kemudian faktor pribadi yang terkait masalah kondisi perekonomian dapat mempengaruhi nasabah dalam memilih dan berminat pada suatu produk yang persyaratannya sangat mudah yaitu produk gadai emas. Kondisi ini dialokasikan untuk dibelanjakan demi kelangsungan hidup, baik dari kebutuhan maupun usaha mikro. Sehingga nasabah tidak perlu khawatir dengan masalah ekonominya karena nasabah hanya melakukan transaksi tersebut apabila butuh dana atau ada hal yang mendesak, arti lainnya yaitu alternatif yang bisa membantu perekonomian dengan cepat, aman dan mudah.

Kemudian dari segi pekerjaan yaitu seseorang ketika bekerja secara otomatis akan mempengaruhi pola dari konsumsinya. Sehingga para pemasar akan mencoba

⁶⁹Ibu Nurlina, Ibu Rumah Tangga, wawancara oleh penulis di Kantor Pegadaian Syariah, 02 Juli 2018.

mengenali kelompok pekerjaan yang memiliki minat produk ataupun jasa lebih dari rata-rata.⁷⁰ Pekerjaan merupakan usaha setiap orang untuk bekerja agar mampu mendapatkan dana atau upah agar dapat memenuhi kebutuhannya. Dalam segi pekerjaan, baik itu berbisnis atau usaha yang dijalankan sering kali mengalami namanya minim modal (modal tidak cukup) maka solusi yang tepat untuk melengkapi modal atau penambahan dana maka seseorang berinisiatif melakukan pembiayaan gadai emas karena prosesnya yang mudah.

4.3.4 Faktor Psikolog

Selain faktor pribadi yang mempengaruhi minat nasabah adapula faktor lainnya, yaitu faktor psikolog. Faktor psikolog merupakan pengaruh rangsangan pemasaran luar seperti, ekonomi, politik, teknologi, budaya merupakan titik awal untuk memahami perilaku konsumen. Untuk menghasilkan keputusan dalam pembelian konsumen maka satu perangkat psikologi harus berkombinasi dengan karakteristik konsumen tertentu.⁷¹

Faktor psikolog tersebut dipengaruhi oleh faktor dari segi motivasi, persepsi, pengetahuan, serta kepercayaan dan sikap. Namun dari segi persepsi merupakan suatu pandangan atau pendapat yang diberikan pada suatu obyek tertentu dan menilai sesuai dengan rangsangan tersendiri. Seperti dalam pembahasan pertama mengenai persepsi, bahwa ada beberapa pandangan yang dinilai nasabah terhadap obyek tertentu dalam hal ini pembiayaan gadai emas. Berikut wawancara yang dilakukan oleh peneliti

⁷⁰Dewi Silviana, “Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Menjadi Nasabah di Pegadaian Syariah Kantor cabang Sidoarjo”, (Skripsi- UIN Sunan Ampel, 2018), h. 34.

⁷¹Philip Kotler, *Marketing*, terjm.Herujiati Purwoto, h. 118.

terhadap nasabah mengenai faktor yang mempengaruhi minat mereka terhadap pembiayaan gadai emas yaitu:

Ibu Hj. Sadia mengatakan bahwa, "Faktor yang mempengaruhi saya berminat untuk gadai emas yaitu dari segi pandangan, yang dimana biaya yang diberikan oleh pegadaian syariah dalam gadai emas yaitu biaya yang rendah atau ringan dan itu tidak membebankan saya untuk menggunakan produk gadai syariah (*rahn*), selain itu tempat tinggal dengan lokasi pegadaian syariah cukup dekat".⁷²

Segi pandangan atau persepsi merupakan penilaian langsung terhadap sesuatu yang dipandang sesuai dengan apa yang dilihat dengan menetakannya sebagai pilihan. Seperti yang di katakan oleh ibu Hj. Sadia bahwa lokasi dengan tempat tinggalnya yang cukup dekat. Dengan lokasi yang dekat merupakan salah satu faktor yang membuat nasabah ke pegadaian syariah dibandingkan ke pegadaian yang lain. Karena pada kenyataannya beliau mengatakan bahwa untuk apa kita ke pegadaian yang lain (jaraknya yang jauh) kalau ada yang dekat (pegadaian syariah), sehingga besar harapan nasabah ke pegadaian syariah untuk bertransaksi, apalagi beliau termasuk nasabah yang sudah lama menjadi konsumen di lembaga tersebut. Seperti yang dipaparkan pula oleh bapak Nusul Rahmat yang mengatakan bahwa:

"Pegadaian syariah sekarang ini sudah maju karena selain nasabahnya yang banyak, kondisi tempat atau lokasinya pun bertambah luas dan besar, dan prinsip operasionalnya sudah sesuai syariah karena ada fatwa MUI yang mengaturnya. Apabila ada produk yang ditawarkan tidak sesuai dengan aturan yang diberikan kepada nasabah, maka pihak atau karyawan yang terlibat akan dipenjarakan".⁷³

Sebagaimana pemaparan yang telah diungkapkan oleh bapak Nusul, bahwa lokasi merupakan salah satu alasan bagi nasabah yang ingin bertransaksi gadai dalam

⁷²Ibu Hj. Sadia, Wiraswasta, wawancara oleh penulis di Kantor Pegadaian Syariah, 29 Juni 2018.

⁷³Nusul Rahmat, Pengelola Unit Pegadaian Syariah, wawancara oleh penulis di Kantor Pegadaian Syariah, 29 Juni 2018.

pegadaian karena lokasinya berada di tengah kota Pangkajene dan dapat di jangkau dengan cepat serta sudah banyak nasabah yang mengenali tempat tersebut. Selain dari faktor lokasi yang dimaksud adapun dari faktor biaya yang mengartikannya sebagai biaya yang rendah, apalagi nasabah yang telah lama berkenalan dengan jasa tersebut maka dia akan terbiasa dengan konsep menggadai dan pelunasan pinjaman pokok seperti biaya sewa tempat (pegadaian syariah) yang menurut nasabah itu memberikan biaya yang murah. Dan lanjutan pemaparan beliau Ibu Hj. Sadia mengatakan bahwa:

“Dari segi kepercayaan pula membuat saya berkeputusan ke pegadaian syariah untuk menjaminkan emas agar dapat menambah dan mencukupi modal usaha yang saya jalankan, barang yang saya jaminkan tersebut sudah terjamin keamanannya sehingga tidak membuat saya khawatir dengan itu dan saya menggunakan produk gadai tersebut karena itu pilihan yang tepat. Apalagi, pelayanan yang diberikan oleh karyawan dan satpamnya sopan dan ramah serta pelayanannya dalam transaksi prosesnya cepat”.⁷⁴

Kepercayaan merupakan pemikiran yang timbul dengan rasa keyakinan terhadap sesuatu sehingga timbul karakter yang saling mempercayai satu sama lain, kepercayaan berarti orang yang memiliki keyakinan bahwa mereka yang saling mengandalkan sehingga seseorang (nasabah) telah mempercayakan lembaga yang ditempati dalam menggadai. Peneliti menyimpulkan bahwa kepercayaanlah yang mempengaruhi ibu Hj. Sadia berkeputusan ke pegadaian syariah dan membuatnya berminat dalam gadai emas karena telah memberikan kepercayaan lebih terhadap keamanan barang yang dijaminkan oleh pihak atau petugas pegadaian syariah. Selain itu, adapun nasabah yang lain yaitu ibu Rasni yang mengatakan bahwa:

“Faktor yang mempengaruhi saya berminat untuk gadai emas yaitu motivasi karena kebetulan saya sudah lama melakukan transaksi gadai emas di pegadaian syariah ini dan emas yang saya gadaikan lumayan banyak, dan sebagian kerabat ataupun keluarga apabila mau menggadai maka saya yang disuruh untuk bertransaksi/ menjaminkan barangnya (emas) di pegadaian

⁷⁴Ibu Hj. Sadia, Wiraswasta, wawancara oleh penulis di Kantor Pegadaian Syariah, 29 Juni 2018.

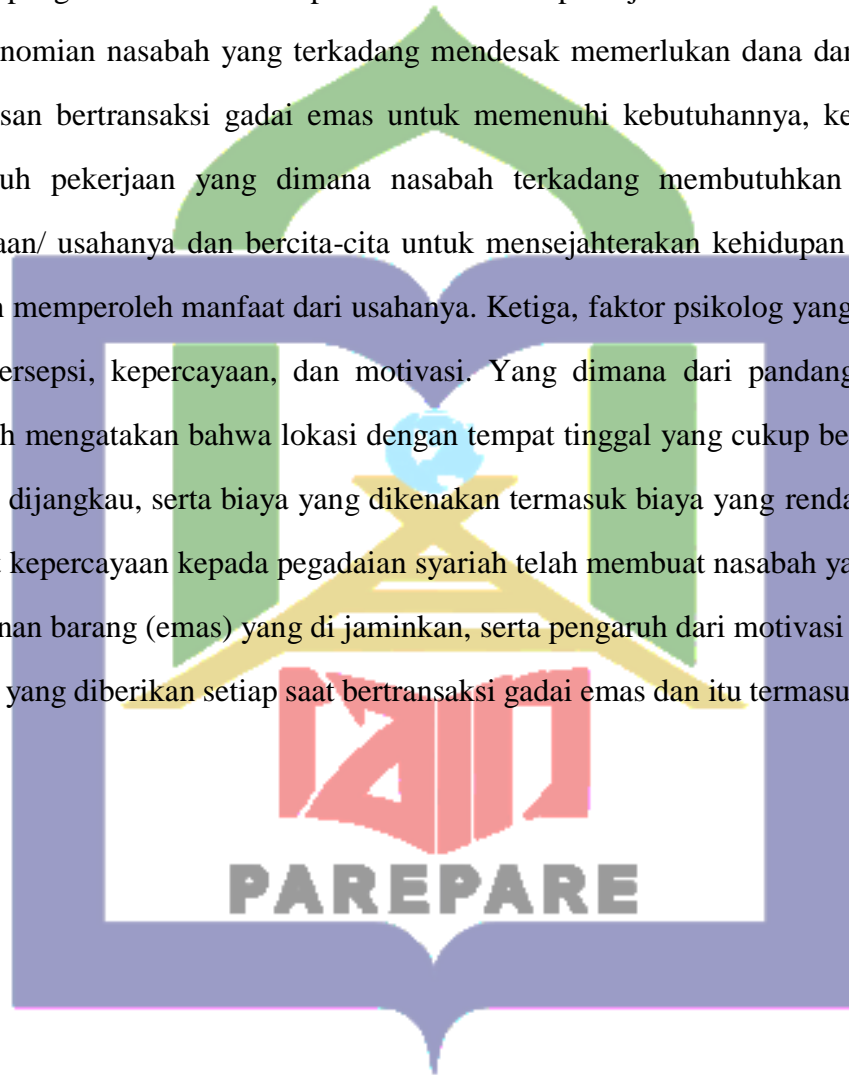
syariah dan hal tersebut membuat saya loyal sehingga dalam setiap transaksi, saya diberikan berupa bonus atau hadiah dari pihak pegadaian semacam kemasan sirup. Dan semua itu membuat saya selalu berminat dan tetap loyal dalam gadai emas apalagi lokasinya dekat dari rumah, dan dengan persyaratannya yang lebih mudah”.⁷⁵

Seperti yang di ungkapkan oleh ibu rasni bahwa dia berminat terhadap pembiayaan gadai emas karena ada dorongan dari dalam diri individu, keluarga serta kerabat sehingga membuatnya tetap loyal dalam melakukan sebuah transaksi apalagi dengan adanya bonus atau hadiah yang diberikan oleh pihak pegadaian syariah setiap saat bertransaksi. Hadiah yang diberikan dari pegadaian syariah merupakan tanda seorang nasabah yang sudah banyak kali melakukan pembiayaan gadai emas, karena itu merupakan suatu tanda terima kasih yang diberikan oleh pihak pegadaian kepada nasabahnya. Hal tersebut merupakan bukti bahwa nasabah yang mendapatkan hadiah yaitu termasuk nasabah yang loyal. Dengan adanya hadiah yang diberikan merupakan program kerja pegadaian syariah dalam meningkatkan target nasabahnya, program kerja salah satunya yaitu di adakannya bulan promo dan itu sesuai database. Di dalam bulan promo tersebut pihak pegadaian syariah memberikan hadiah yang terdiri atas 3 tipe hadiah. Pertama, Memberikan hadiah kepada nasabah yang loyal. Kedua, memberikan hadiah kepada nasabah yang banyak gadaian emasnya atau sering bertransaksi. Ketiga, memberikan hadiah kepada nasabah yang baru, dan itu hanya berlaku jika terjadi bulan promo. Peneliti menyimpulkan bahwa dari faktor psikolog yang meliputi persepsi, kepercayaan, dan motivasi merupakan faktor yang mempengaruhi minat seorang nasabah terhadap pembiayaan gadai emas.

Sebagai peneliti menyimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap pembiayaan gadai emas yaitu ada tiga faktor, pertama: faktor sosial

⁷⁵Ibu Rasni, Ibu Rumah Tangga, wawancara oleh penulis di Kantor Pegadaian Syariah, 02 Juli 2018.

yang di pengaruhi oleh hubungan keluarga dan peran/ status sosial, yang dimana kedua pengaruh ini menjadi referensi nasabah dalam mengetahui informasi dan berminat dalam bertransaksi selain dari produk pembiayaan gadai emas. Kedua, faktor pribadi yang dipengaruhi oleh kondisi perekonomian dan pekerjaan atau usaha. Yang dimana perekonomian nasabah yang terkadang mendesak memerlukan dana dan mengambil keputusan bertransaksi gadai emas untuk memenuhi kebutuhannya, kemudian dari pengaruh pekerjaan yang dimana nasabah terkadang membutuhkan dana untuk pekerjaan/ usahanya dan bercita-cita untuk mensejahterakan kehidupan ekonominya dengan memperoleh manfaat dari usahanya. Ketiga, faktor psikolog yang dipengaruhi oleh persepsi, kepercayaan, dan motivasi. Yang dimana dari pandangan/ persepsi nasabah mengatakan bahwa lokasi dengan tempat tinggal yang cukup berdekatan dan mudah dijangkau, serta biaya yang dikenakan termasuk biaya yang rendah, kemudian tingkat kepercayaan kepada pegadaian syariah telah membuat nasabah yakin terhadap keamanan barang (emas) yang di jaminkan, serta pengaruh dari motivasi yaitu adanya hadiah yang diberikan setiap saat bertransaksi gadai emas dan itu termasuk yang loyal.





BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dijelaskan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- 5.1.1 Persepsi nasabah terhadap pembiayaan gadai emas di pegadaian syariah mendapat respon yang positif bagi nasabah.
- 5.1.2 Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah yang merespon positif terhadap pembiayaan gadai emas yaitu ada tiga faktor, pertama: faktor pribadi yang dipengaruhi oleh kondisi perekonomian dan pekerjaan atau usaha. Kedua, faktor psikolog yang dipengaruhi oleh persepsi, kepercayaan, dan motivasi. Ketiga, dari faktor sosial yang dipengaruhi oleh hubungan keluarga dan peran/status sosial, yang dimana kedua pengaruh ini menjadi referensi nasabah dalam mengetahui informasi di pegadaian syariah dan berminat untuk bertransaksi selain produk gadai emas.

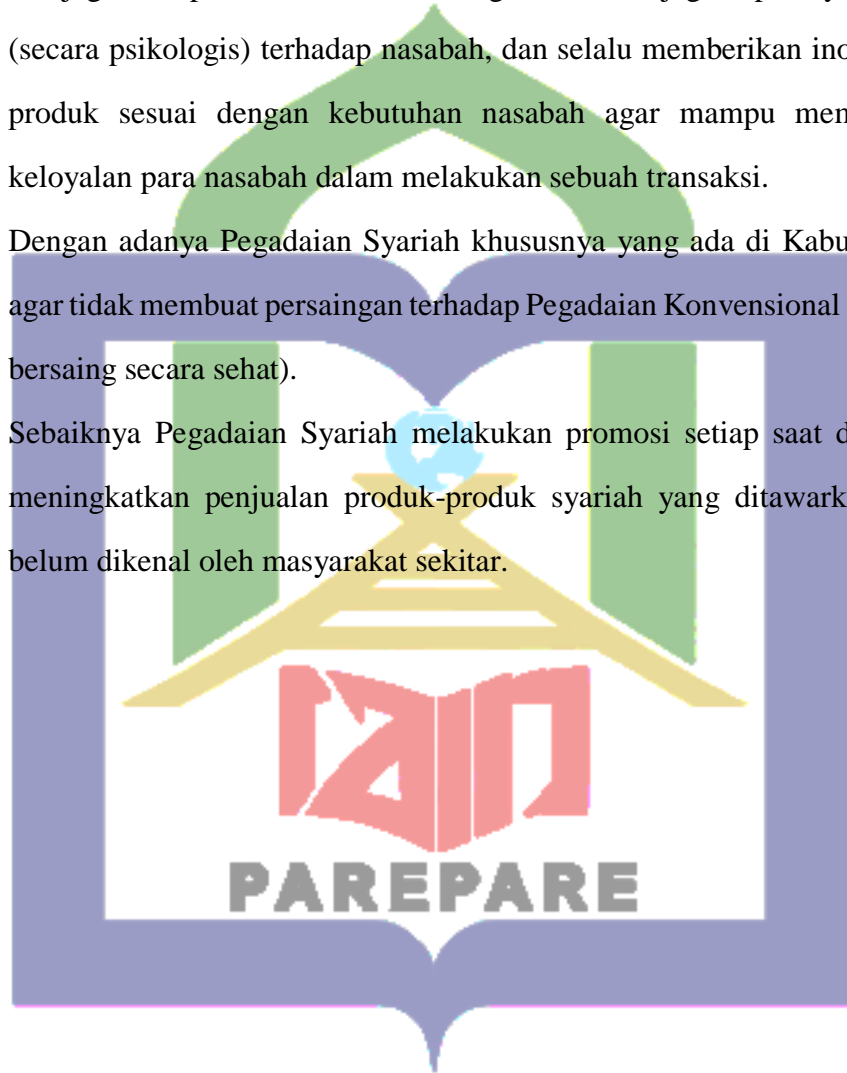
5.2 Saran

Setelah peneliti mengkaji tentang Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Gadai Emas (Studi di Pegadaian Syariah Kabupaten Sidrap), maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

- 5.2.1 Pegadaian Syariah sebaiknya merekrut karyawan dalam hal ini ada penambahan karyawan agar pelayanan di Cabang Pegadaian Syariah

Kabupaten Sidrap tidak kewalahan dalam melayani nasabah, karena dari kondisi yang ada pimpinan cabang pun turut membantu melayani nasabah.

- 5.2.2 Untuk meningkatkan faktor minat nasabah maka Pegadaian Syariah harus tetap menjaga citra perusahaan sebaik mungkin dan menjaga kepercayaan dan sikap (secara psikologis) terhadap nasabah, dan selalu memberikan inovasi produk-produk sesuai dengan kebutuhan nasabah agar mampu mempertahankan kelayakan para nasabah dalam melakukan sebuah transaksi.
- 5.2.3 Dengan adanya Pegadaian Syariah khususnya yang ada di Kabupaten Sidrap agar tidak membuat persaingan terhadap Pegadaian Konvensional (dalam artian bersaing secara sehat).
- 5.2.4 Sebaiknya Pegadaian Syariah melakukan promosi setiap saat dalam rangka meningkatkan penjualan produk-produk syariah yang ditawarkan dan yang belum dikenal oleh masyarakat sekitar.



DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an Al-Karim
- Al-Mundziri. 2013. *Ringkasan Shahih Muslim*. Cet. 2. No. 970; Bandung : Jabal.
- Antonio, Muhammad Syafi'I. 2001. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Gufron, Hamzah. 2011. *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Produk Qardh dengan Gadai Emas di PT. Bank Sumut Syariah Cabang Medan*. Skripsi, Medan: Universitas Sumatera Utara.
- Hayadin. 2000. *Hubungan Harapan Berkarir dan Persepsi Terhadap Iklim Sekolah (School climate) dengan Kinerja Kepala Sekolah*. Jakarta: PPS-UNJ.
- Huberman & Miles. 1992. *Qualitative Data Analysis*. Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia.
- Hurlock, Elizabeth B. 2013. *Perkembangan Anak, diterjemahkan oleh Med Meita Sari Tjandrasa dari Child Development*. Jakarta: Erlangga.
- Husein, Abdul Rachman. 2009. *7 Motivations of Islamic Business*, Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Indonesia, Kamus Besar Bahasa. 1995. *Ensiklopedi Indonesia*. Jakarta: Alfabeta.
- Kasmir. 2003. *Manajemen Perbankan syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, cet-4.
- _____. 2008. *Pemasaran Bank Edisi Revisi*. Jakarta: Kencana, cet-3.
- _____. 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- _____. 2008. *Bank Dan Lembaga Keuangan Edisi Revisi 8*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Khairani, Makmun. 2016. *Psikologi Umum*. Yogyakarta: Aswaja Pressindo, Cet. II.
- Komarudin. 1994. *Kamus Perbankan*. Jakarta: Grafindo.
- Kotler, Philip. 1996. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Gelora Aksara Pratama.
- _____. *Marketing*, terjm. Herujiati Purwoto.
- Laksmna, Yusak. 2009. *Panduan Praktis Account Officer Bank Syariah*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.

- Larantika, Dila. 2010. *Minat Masyarakat Terhadap Jual-Beli Emas di Pegadaian Syariah Cabang Cinere*. Skripsi, Jakarta: Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Lathief, Azharudin. 2005. *Fiqh muamalat*. Jakarta: UIN press.
- Lewis, Mervyn K. dan Latifa M. Algoud. 2001. *Perbankan Syariah Prinsip dan Prospek*. Jakarta: PT Serambi Ilmu Semesta
- Machmudah, Rifa'atul. 2009. "*Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim menjadi Nasabah di Bank Syariah: Studi pada Bank CIMB Niaga Syariah Cabang Semarang*". Skripsi-Institut Agama Islam Negeri Walisongo.
- Mappiere, Andi. 1994. *Psikolog orang Dewasa bagi Penyesuaian dan Pendidikan*. Surabaya: Usaha Offsite Printing.
- Mardani. 2015. *Aspek Hukum lembaga Keuangan Syariah di Indonesia Edisi Pertama*. Jakarta: PT Kharisma Putra utama.
- Misbahudin, Atep. *Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas (rahn) pada BPRS PNM AL-MA'SUM dalam Meningkatkan Pendapatan Bank*. Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Moleong, Lexy J. 2007. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Tarsito.
- Mubarokah, Siti Eni. 2014. "*Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Preferensi Mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sunan Ampel Surabaya dalam Memilih Bank Syariah*". Skripsi-UIN Sunan Ampel.
- Nuraeni. 2004. *Konsep dan Aplikasi Gadai Emas Syariah Pada Bank Syariah (Studi kasus PT. Bank Danamon Syariah)*. Skripsi, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Phoenix, Team Pustaka. 2008. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Baru*. Jakarta: Media Pustaka Phoenix. cet-3.
- Rakhmat, Jalaludin. 2004. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: PT Rosdakarya, cet- ke-21.
- Rochaety, Eti dan Ratih Tresnati. 2005. *Kamus Istilah Ekonomi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sami, Abdus, Naeem Abdul, dan Moin, Abdul. 2002. *Al-Qur'anku Dengan Tajwid Blok Warna Disertai Terjemah*. Jakarta: Lautan Lestari.
- Silviana, Dewi. 2018. "*Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Menjadi Nasabah di Pegadaian Syariah Kantor cabang Sidoarjo*". Skripsi- UIN Sunan Ampel.

Simamora, Bilson. 2002. *Panduan Riset Perilaku Konsumen*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Shaleh, Abdul Rachman. 2004. *Psikologis Suatu Pengantar*. Jakarta: Prenada Media.

Siregar, Syofian. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif: Dilengkapi Dengan Perbandingan Perhitungan Manual dan SPSS*. Jakarta: Kencana.

Sudarsono, Heri dan Priyonggo Suseno. 2004. *Istilah-istilah Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: UII Press.

Suryani, Tatik. 2012. *Perilaku Konsumen Implikasi pada Strategi Pemasaran*. Jakarta: Graha Ilmu.

Soemitra, Andri. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana.

_____. 2007. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Edisi Kedua*. Jakarta: Pranada Media.

Undang-Undang

Undang-Undang. 1998. *Tentang Perbankan, No. 10 Tahun 1998, Bab 1 Pasal 1 No. 12*.

Internet

Bookx, globallave. 2018. “*Pengertian Nasabah Menurut Ahli*”. <http://globallavebookx.blogspot.co.id/2015/04/pengertian-nasabah-menurut-ahli.html> (25 Februari).

Syariah, Pegadaian. 2018. www.pegadaiansyariah.co.id. (07 Juli).

Pegadaian. 2018. “*Tanggung Jawab Sosial nasabah Produk Jasa Layanan*”. www.pegadaian.co.id/tanggung-jawab-sosial/nasabah-produk-jasa-layanan. (13 Juli).

Pustaka.com, Kajian . 2018. “*Pengertian, Unsur, Tujuan, Jenis Pembiayaan*”, <https://www.kajianpustaka.com/2014/02/pengertian-unsur-tujuan-jenis-pembiayaan.html?m=1> (05 Februari).

Wordpress. 2017. “*Kajian Fiqh Muamalah Tentang Gadai Emas Syariah*”. <https://ekonomikeadilan.wordpress.com/2011/08/05/kajian-fiqh-muamalah-tentang-gadai-emas-syariah/> (05 Desember).

LAMPIRAN



PEDOMAN WAWANCARA

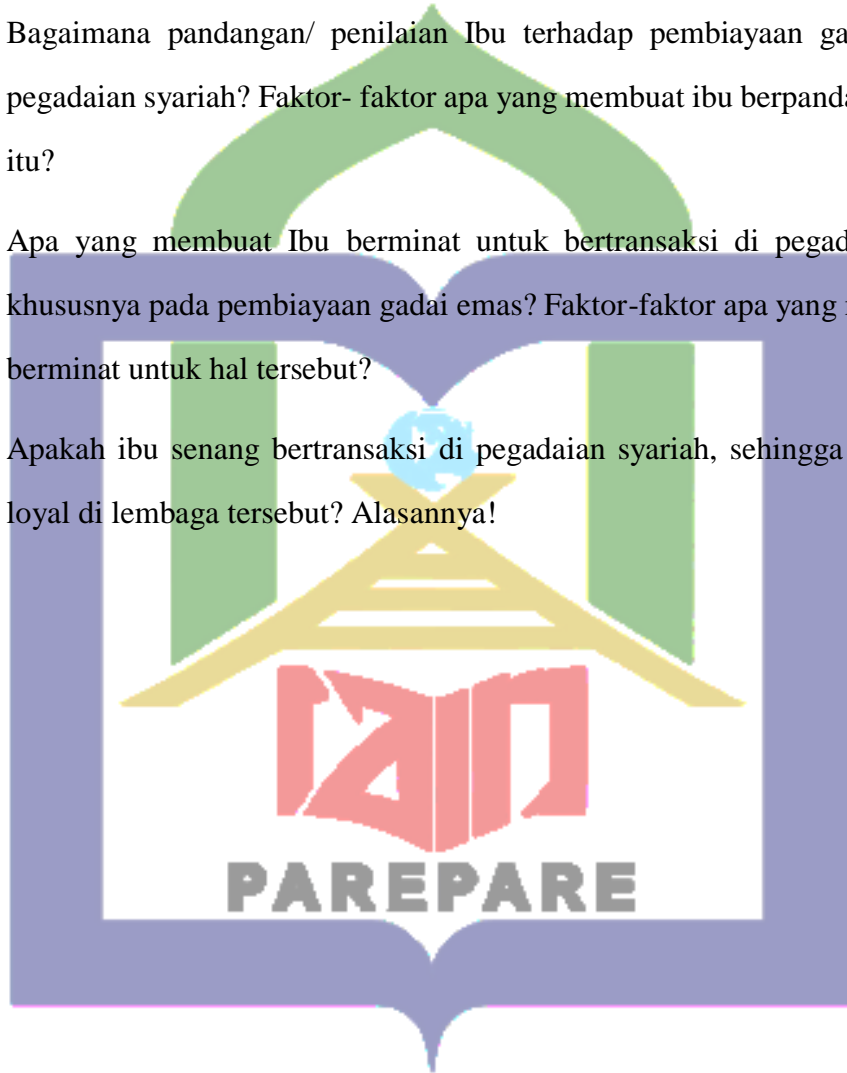
(Pimpinan Cabang/ Pengelola Unit/ Karyawan Pegadaian Syariah)

1. Apa yang melatarbelakangi berdirinya Pegadaian Syariah?
 - a. Apa visi dan misi pegadaian syariah?
 - b. Bagaimana struktur organisasi dari pegadaian syariah kabupaten sidrap?
 - c. Apa saja produk-produk dari pegadaian syariah?
2. Bagaimana prosedur/ mekanisme pembiayaan gadai emas?
3. Bagaimana persyaratan pembiayaan gadai emas?
4. Faktor-faktor apa biasanya yang mempengaruhi minat nasabah terhadap pembiayaan gadai emas?
5. Bagaimana persepsi Ibu/ bapak mengenai nasabah yang melakukan transaksi pembiayaan gadai emas?
6. Bagaimana perlakuan Ibu/ bapak jika nasabah telat membayar hutang jaminannya/ menunda-nunda pembayarannya?
7. Faktor apa saja yang mendukung keberhasilan di program pembiayaan gadai emas?
8. Berapakah jumlah dana yang disediakan untuk pembiayaan gadai emas?

PEDOMAN WAWANCARA

(Nasabah Pegadaian Syariah Kabupaten SIDRAP)

1. Dari mana Ibu mengetahui pegadaian syariah ini?
2. Bagaimana pandangan/ penilaian Ibu terhadap pembiayaan gadai emas di pegadaian syariah? Faktor- faktor apa yang membuat ibu berpandangan seperti itu?
3. Apa yang membuat Ibu berminat untuk bertransaksi di pegadaian syariah khususnya pada pembiayaan gadai emas? Faktor-faktor apa yang membuat ibu berminat untuk hal tersebut?
4. Apakah ibu senang bertransaksi di pegadaian syariah, sehingga ibu menjadi loyal di lembaga tersebut? Alasannya!





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE
Alamat: Jl. Anwal Biakri No. 8 Sorong Kota Parepare 91102 ☎ 0421121301 📠 0421124404
Po Box : 909 Parepare 91100 Website : www.iainparepare.ac.id Email: info.iainparepare.ac.id

Nomor : B 140 /In.33/PP.00 9/05/2018
Lampiran : -
Hal : Izin Melaksanakan Penelitian

Kepada Yth.
Kepala Daerah KAB. SIDENRENG RAPPANG
Cq. Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu
di
KAB. SIDENRENG RAPPANG

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE :

Nama : YUPINA SARI DEWI
Tempat/Tgl. Lahir : PADANGLOANG, 22 Oktober 1996
NIM : 14.2300.057
Jurusan / Program Studi : Syari'ah dan Ekonomi Islam / Perbankan Syariah
Semester : VIII (Delapan)
Alamat : POROS PAREPARE SENGKANG, KEL. PADANGLOANG,
KEC. DUAPITUE, KAB. SIDENRENG RAPPANG

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah **KAB. SIDENRENG RAPPANG** dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

"MINAT NASABAH TERHADAP PEMBIAYAAN GADAI EMAS (STUDI DI PEGADAIAN SYARIAH KABUPATEN SIDRAP)"

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan **Mei** sampai selesai.

Sehubungan dengan hal tersebut diharapkan kiranya yang bersangkutan diberi izin dan dukungan seperlunya.

Terima kasih,

7 Mei 2018

A.n Rektor

Pit. Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga (APL)

Muh. Djuaidy



PEMERINTAH KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG
DINAS PENANAMAN MODAL & PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
JL. HARAPAN BARU KOMPLEKS SKPD BLOK A NO. 5 KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG
PROVINSI SULAWESI SELATAN
Telepon (0421) - 3590005 Email : pttsp_sidrappi@yahoo.co.id Kode Pos : 91611

IZIN PENELITIAN

Nomor : 360/IP/DPHPTSP/5/2018

- DASAR
1. Peraturan Bupati Sidenreng Rappang No. 1 Tahun 2017 Tentang Pendelegasian Kewenangan di Bidang Perizinan Kepada Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Sidenreng Rappang
 2. Surat Permohonan **YUPINA SARI DEWI** Tanggal **09-05-2018**
 3. Berita Acara Telaah Administrasi / Telaah Lapangan dari Tim Teknis
BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG
Nomor **800/374/KesbangPol/2018** Tanggal **09-05-2018**

MENGIZINKAN

KEPADA

NAMA : **YUPINA SARI DEWI**

ALAMAT : **JL. TANGKOLI No.4, KEL. BENTENG, KEC. BARANTI**

UNTUK : melaksanakan Penelitian dalam Kabupaten Sidenreng Rappang dengan keterangan sebagai berikut :

JUDUL PENELITIAN : **" MINAT NASABAH TERHADAP PEMBIAYAAN GADAI EMAS (STUDI DI PEGADAIAN SYARIAH KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG) "**

LOKASI PENELITIAN : **PEGADAIAN SYARIAH KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG**

JENIS PENELITIAN : **KUALITATIF**

LAMA PENELITIAN : **09 Mei 2018 s.d 09 Juli 2018**

Izin Penelitian berlaku selama penelitian berlangsung

Dikeluarkan di : Pangkajene Sidenreng
Pada Tanggal : 09-05-2018

An. **BUPATI SIDENRENG RAPPANG**



H. NURDAMAN, SE

Panghot : **Pembina Utama Muda**
NIP : **193602021987021003**

Biaya : Rp. 0,00

Tersusun :

- PEGADAIAN SYARIAH KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG
- REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE
- PERTINGGAL

**CABANG PEGADAIAN SYARIAH
PANGKAJENE KABUPATEN SIDRAP**

Jalan Jendral Ahmad Yani No. 72 A-B

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN
Nomor: 386 / 60862 / 2018

Yang bertanda tangan dibawah ini Pimpinan Cabang Pegadaian Syariah Pangkajene Kabupaten Sidrap, menerangkan dengan sesungguhnya bahwa:

Nama : Yupina Sari Dewi
Jenis Kelamin : Perempuan
Nomor Stambuk/ NIM : 14.2300.057
Pekerjaan/ Program Studi : Mahasiswi/ S1
IAIN Parepare
Alamat : Jl. Tangkoli No.4, Kel. Benteng, Kec. Baranti

Yang bersangkutan tersebut diatas benar telah mengadakan/ melaksanakan penelitian di Pegadaian Syariah Pangkajene Kabupaten Sidrap dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul, "**MINAT NASABAH TERHADAP PEMBIAYAAN GADAI EMAS (STUDI DI PEGADAIAN SYARIAH KABUPATEN SIDRAP)**". Pelaksanaannya pada tanggal 09 Mei s.d 09 Juli 2018.

Dengan demikian surat keterangan ini kami buat dengan sebenarnya dalam mengingat sumpah jabatan dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pangkajene, Juli 2018


Pimpinan Cabang Pegadaian Syariah







SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : *MUSUL RAHMAT*
Alamat : *Jln Jenderal Ahmad Yani No 72 A-B*
Jabatan : *pengeleka Unit Pogadatan Syariah*

Menerangkan bahwa benar telah memberikan wawancara kepada saudari
Yupina Sari Dewi yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan judul
skripsi.

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan
sebagaimana mestinya.

Pangkajene, 29 Juni 2018


MUSUL RAHMAT

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Mariani
Alamat : Jln kenanga, Pangkajene
Jabatan : Uraswasta

Menerangkan bahwa benar telah memberikan wawancara kepada saudari Yupina Sari Dewi yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan judul skripsi.

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pangkajene, 29 Juni 2018



MARIANI

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Wan


Alamat : Bojoe

Jabatan : Ibu Rumah Tangga

Menerangkan bahwa benar telah memberikan wawancara kepada saudara
Yupina Sari Dewi yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan judul
skripsi.

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan
sebagaimana mestinya.

Pangkajene, 29 Juni 2018


Wan

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Hj Sadia
Alamat : Jl Bankeng, pangkajene
Jabatan : Wiraswasta

Menerangkan bahwa benar telah memberikan wawancara kepada saudari Yupina Sari Dewi yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan judul skripsi.

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pangkajene, 29 Juni 2018



Hj. SADIA

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Anna

Alamat : Pangkajene

Jabatan : Ibu Rumah Tangga

Menerangkan bahwa benar telah memberikan wawancara kepada saudari Yulina Sari Dewi yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan judul skripsi.

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pangkajene, 19 Juni 2018



ANNA

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : *Natti*

Alamat : *Bejoe*

Jabatan : *Ibu Rumah Tangga*

Menerangkan bahwa benar telah memberikan wawancara kepada saudara
Yupina Sari Dewi yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan judul
skripsi.

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan
sebagaimana mestinya.

Pangkajene, 29 Juni 2018

Natti

NATTI

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nurlina

Alamat : Pangkajene

Jabatan : Ibu Runch Tongga

Menerangkan bahwa benar telah memberikan wawancara kepada saudari Yupina Sari Dewi yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan judul skripsi.

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pangkajene, 02 Juli 2018



NURLINA

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ririn
Alamat : Pangkajene
Jabatan : bu punchi Tangga

Menerangkan bahwa benar telah memberikan wawancara kepada saudari Yupina Sari Dewi yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan judul skripsi.

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pangkajene, 02 Juli 2018


RIRIN

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rasni
Alamat : Jln batu, pangkajene
Jabatan : Ibu Rumah Tangga

Menerangkan bahwa benar telah memberikan wawancara kepada saudara Yupina Sari Dewi yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan judul skripsi.

Demikian surat keterangan wawancara ini dibuat dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pangkajene, 02 Juli 2018


RASNI

Pegadaian No.00029746

FORMULIR APLIKASI PEGADAIAN RAHN

Kantor Cabang/UPS _____

Nomor CIF: _____

Nama Lengkap: _____

Asal Barang Jaminan (Marhun): Hasil Usaha Pinjaman Hibah
 Hasil Investasi Warisan Hadiah

Status Transaksi: Untuk Diri Sendiri Untuk Orang Lain (mengisi form BO)

Tujuan Transaksi: Usaha/Modal Kerja Investasi Pembelian Barang/Jasa
 Biaya Pendidikan Hajatan/Upacara Lainnya (Harap diisi)

Cara Pembayaran: Tunai Non Tunai (Mengisi Formulir Pencarian Non Tunai)

Fitur yang diinginkan: Reguler Bisnis Fleksibel
 10 hari 30 hari 60 hari

Pengambilan Uang Kembali Lelang (jika ada): Oritransfer Bank No Rek _____ a.n _____
 Top Up Tabungan Emas No Rek _____ a.n _____
 Tunai

Barang Jaminan (Marhun) yang Diserahkan: _____

Formulir ini merupakan satu kesatuan yang tidak terpisahkan dari Formulir Data Nasabah, dengan ini saya menyatakan bahwa informasi yang saya berikan adalah benar dan saya menyetujui prosedur pencairan barang jaminan (Marhun) yang dibuktikan oleh PT PEGADAIAN (Pegada).

Nasabah _____

Petugas Panarma Barang Jaminan (Marhun) _____

No.00029746
(Diisi oleh Petugas)

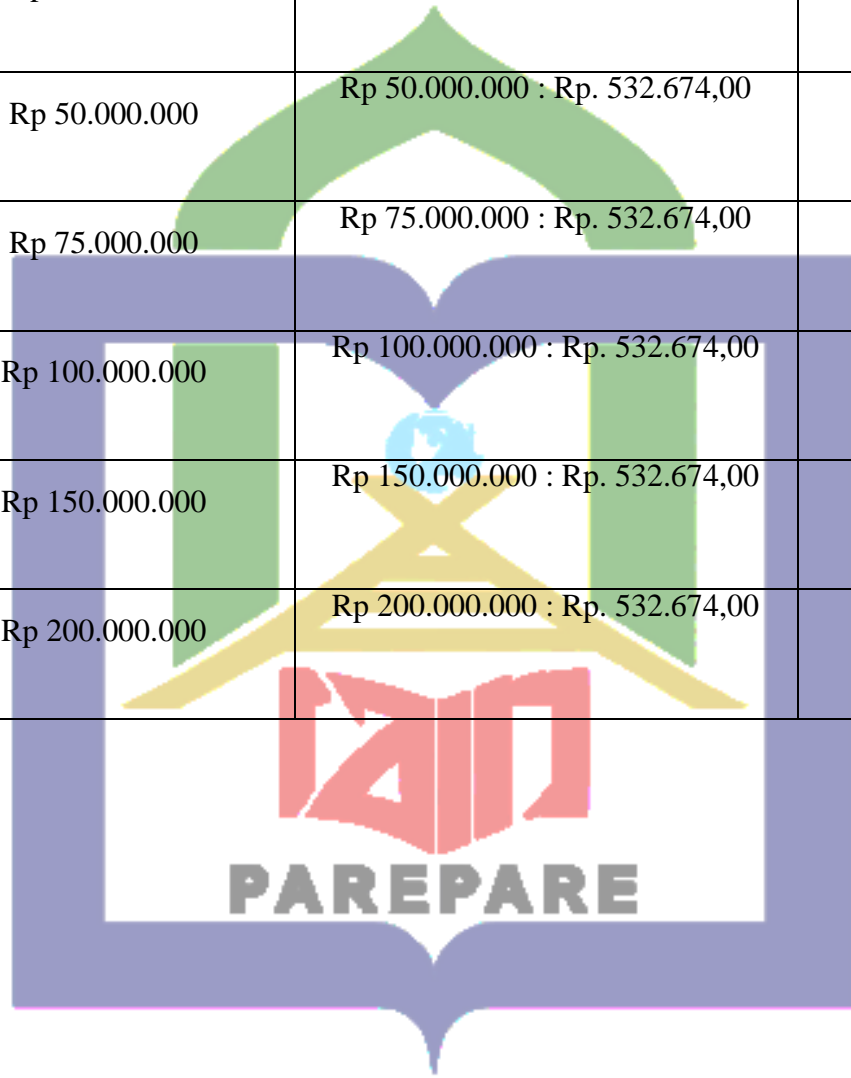
Nama Nasabah _____

Barang Jaminan (Marhun) yang Diserahkan _____



**Estimasi Taksiran Emas 23 (Per Oktober 2018) dengan harga taksiran
Rp. 532.674,00**

Jumlah Uang	Jumlah Uang : Taksiran	Berat (gr)
Rp 25.000.000	Rp 25.000.000 : Rp. 532.674,00	46,9 gr
Rp 50.000.000	Rp 50.000.000 : Rp. 532.674,00	93,8 gr
Rp 75.000.000	Rp 75.000.000 : Rp. 532.674,00	140,7 gr
Rp 100.000.000	Rp 100.000.000 : Rp. 532.674,00	187,7 gr
Rp 150.000.000	Rp 150.000.000 : Rp. 532.674,00	281,5 gr
Rp 200.000.000	Rp 200.000.000 : Rp. 532.674,00	375,4 gr



RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama lengkap Yupina Sari Dewi, lahir di Padangloang, Kecamatan Dua Pitue, Kabupaten Sidenreng Rappang, Provinsi Sulawesi Selatan pada tanggal 22 Oktober 1996. Penulis merupakan anak ke 2 dari 2 bersaudara yaitu anak pertama bernama Namriani dan anak kedua bernama Yupina Sari Dewi dari pasangan Amir dan Nammi. Penulis memulai pendidikannya di TK Aisyah Padangloang (2002), kemudian melanjutkannya di Sekolah Dasar Negeri (SDN) 3 Lancirang (2003-2008), selanjutnya di SMP Negeri 1 Dua Pitue (2009-2011), dan SMA Negeri 1 Dua Pitue (2011-2014), kemudian melanjutkan jenjang pendidikan ke Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare pada tahun 2014 sampai dengan penulisan skripsi ini. Penulis masih terdaftar sebagai mahasiswi program sarjana (S1) pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Penulis melaksanakan Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) di Bank Tabungan Negara (BTN) Kota Parepare dan melaksanakan Kuliah Pengabdian Masyarakat (KPM) di Desa Puncak Harapan Kecamatan Maiwa, Kabupaten Enrekang, Provinsi Sulawesi Selatan.