

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN
NASABAH MENGGUNAKAN PRODUK GADAI EMAS
DI BANK SYARIAH MANDIRI KCP POLEWALI**



2018

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN
NASABAH MENGGUNAKAN PRODUK GADAI EMAS
DI BANK SYARIAH MANDIRI KCP POLEWALI**



2018

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN
NASABAH MENGGUNAKAN PRODUK GADAI EMAS
DI BANK SYARIAH MANDIRI KCP POLEWALI**

Skripsi

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

**Program Studi
Perbankan Syariah**

Disusun dan diajukan oleh

**JUMIARNI
NIM. 14.2300.134**

Kepada

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

2018

PENGESAHAN SKRIPSI

Judul Skripsi : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan
Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas di
Bank Syariah Mandiri KCP Polewali

Nama Mahasiswa : Jumiarni

NIM : 14.2300.134

Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : SK. Ketua STAIN Parepare
B. 2927/Sti.08/PP.00.01/10/2017

Disetujui Oleh

Pembimbing Utama : Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd. 

NIP : 19610320 199403 1 004

Pembimbing Pendamping : Rusnaena, M.Ag. 

NIP : 19680205 200312 2 001

Mengetahui :

Plt. Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam


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

SKRIPSI**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN
NASABAH MENGGUNAKAN PRODUK GADAI EMAS
DI BANK SYARIAH MANDIRI KCP POLEWALI**

Disusun dan diajukan oleh

JUMIARNI
NIM. 14.2300.134

Telah dipertahankan di depan Panitia Ujian Munaqasyah

Pada tanggal 31 Desember 2018

Dinyatakan telah memenuhi syarat

Mengesahkan

Dosen Pembimbing

Pembimbing Utama

: Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd.

NIP

: 19610320 199403 1 004

Pembimbing Pendamping

: Rusnaena, M.Ag.

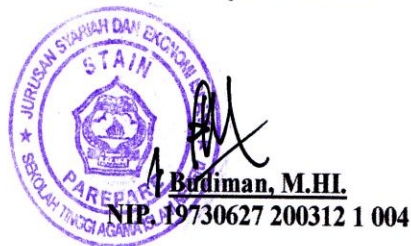
NIP

: 19680205 200312 2 001

Rektor IAIN Parepare



Plt. Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam



PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan
Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas Di
Bank Syariah Mandiri KCP Polewali

Nama Mahasiswa : Jumiarni

NIM : 14.2300.134

Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : SK. Ketua STAIN Parepare
B. 2927/Sti.08/PP.00.01/10/2017

Tanggal kelulusan : 31 Desember 2018

Disahkan oleh Komisi Penguji

Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd.	(Ketua)	
Rusnaena, M.Ag.	(Sekertaris)	
Badruzzaman, S.Ag., M.H.	(Anggota)	
Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.	(Anggota)	

Mengetahui :

Rektor IAIN Parepare



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

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT. Berkat hidayat, taufik dan pertolong-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali” sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Syariah Dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Shalawat dan salam senantiasa mengalir kepada manusia terbaik, manusia pilihan kekasih Sang Maha Pengasih, Nabi mulia Muhammad SAW beserta para keluarga dan sahabatnya.

Penulis menghaturkan ucapan terima kasih kepada ayahanda Darwis dan Ibunda Jaharia tercinta atas segala bimbingan, doa, dan pengorbanan yang tak mungkin sanggup untuk terbalaskan.

Penulis telah banyak menerima bimbingan dan bantuan dari Bapak Drs. Moh. Yasin Soumena, M.Pd. selaku pembimbing I dan Ibu Rusnaena, M.Ag. 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 menyusun skripsi.

Selanjutnya, penulis juga mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si. Sebagai Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelolah pendidikan di IAIN Parepare.

2. Bapak Budiman, M.HI. Sebagai Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam atas pengabdianya telah menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
3. Bapak Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag. Sebagai Ketua Program Studi Perbankan Syariah, yang telah meluangkan waktu dalam mendidik penulis selama studi di IAIN Parepare.
4. Bapak dan Ibu pada Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam, yang telah meluangkan waktu dalam mendidik penulis selama studi di IAIN Parepare.
5. Kepala Perpustakaan IAIN Parepare beserta seluruh staf yang telah memberikan pelayanan kepada penulis selama menjalani studi di IAIN Parepare, terutama dalam penulisan skripsi ini.
6. Pimpinan beserta karyawan Bank Syariah Mandiri KCP Polewali yang telah memperkenankan penulis untuk mengadakan penelitian di kantornya.
7. Teman-teman senasib dan seperjuangan Program Studi Perbankan Syariah Fatmawati, Nurhardianti, dll yang telah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Saudara-Saudari Arfa, Irma, Jahara, Hasna, Ridwan, Hasra, Rahmadina, Hamzah, Jufri dan Mahmuddin yang selalu mendoakan dan tidak pernah lelah dalam mendidik dan memberikan cinta yang tulus dan ikhlas kepada penulis.
9. Keluarga besar pondok Mandar, yang telah menemani dan menghibur selama penyusunan skripsi, saya ucapkan banyak-banyak terima kasih kepada kalian semua.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis dengan sangat terbuka dan lapang dada mengharapkan adanya

berbagai masukan dari berbagai pihak yang sifatnya membangun guna kesempurnaan skripsi ini.

Semoga segala bantuan yang penulis terima dari berbagai pihak mendapat balasan yang pantas dan sesuai dari Allah SWT. Peneliti juga berharap semoga skripsi ini dinilai ibadah disisi-Nya dan bermanfaat bagi siapa saja yang membutuhkannya, khususnya pada lingkungan Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Parepare. Akhirnya, semoga aktivitas yang kita lakukan mendapat bimbingan dan ridho dari-Nya, Aamiin.

Parepare, 04 Desember 2018

Penulis



JUMIARNI

NIM. 14.2300.134



PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Mahasiswa : JUMIARNI
NIM : 14.2300.134
Tempat Tanggal Lahir : Parassangan, 12 November 1995
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah
Menggunakan Produk Gadai Emas Di Bank Syariah
Mandiri KCP Polewali

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka penulis bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Parepare, 04 Desember 2018

Penulis



JUMIARNI
NIM: 14.2300.134

ABSTRAK

Jumiarni, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas Di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali.* (dibimbing oleh bapak Moh. Yasin Soumena, selaku pembimbing utama dan ibu Rusnaena selaku pembimbing kedua).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah faktor-faktor yang terdiri dari faktor promosi, faktor pelayanan dan faktor nilai taksiran berpengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri sekaligus untuk mengetahui apakah yang paling dominan berpengaruh antara faktor Promosi, faktor pelayanan dan faktor nilai taksiran terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali.

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan metode deskriptif. Adapun pengumpulan data dilakukan melalui penyebaran kuesioner. Metode yang digunakan untuk menguji hipotesis adalah dengan menggunakan uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, analisis regresi berganda, uji T, Uji F, Koefisien Determinasi (*Adjusted R Square*), dan korelasi ganda.

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa persamaan regresi linear berganda dalam penelitian ini adalah $Y : 3,138 + 0,141X_1 + 0,270X_2 + 0,407X_3$, hasil pengujian secara simultan (uji F) variabel X yang terdiri dari faktor promosi (X_1), faktor pelayanan (X_2), dan faktor nilai taksiran (X_3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas dengan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$. Kemudian, hasil pengujian secara parsial (uji t) menunjukkan bahwa variabel faktor pelayanan (X_2) dan Faktor Nilai Taksiran (X_3) yang paling dominan berpengaruh secara simultan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas, hal ini terlihat dengan nilai signifikan $0,006$ dan $0,000 < 0,05$.

Kata Kunci: Faktor Promosi, Faktor, Pelayanan, Faktor Nilai Taksiran, Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGAJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	iv
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PEMBIMBING	v
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PENGUJI	vi
KATA PENGANTAR	vii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	viii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
 BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
 BAB II TINJAUAN TEORITIS	
2.1 Deskripsi Teori.....	9
2.1.1 Teori Produk Gadai (<i>Rahn</i>) Syariah	9
2.1.1.1 Pengertian Produk Gadai (<i>Rahn</i>) Syariah	9
2.1.1.2 Dasar Hukum Gadai (<i>Rahn</i>) Syariah	10
2.1.1.3 Rukun dan Syarat Gadai (<i>Rahn</i>) Syariah	15

2.1.1.4 Ketentuan Gadai (<i>Rahn</i>) Syariah	17
2.1.1.5 Pemanfaatan Objek Gadai (<i>Rahn</i>) Syariah	19
2.1.1.6 Berakhirnya Akad Gadai (<i>Rahn</i>) Syariah	21
2.1.2 Teori Bank Syariah	22
2.1.2.1 Pengertian Bank Syariah	22
2.1.2.2 Tujuan Bank Syariah	23
2.1.2.3 Karakteristik Bank Syariah	24
2.1.2.4 Produk dan Jasa Bank Syariah	25
2.1.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah	28
2.1.3.1 Faktor Promosi	28
2.1.3.2 Faktor Pelayanan	28
2.1.3.3 Faktor Nilai Taksiran	30
2.2 Tinjauan Hasil Penelitian Terdahulu	31
2.3 Kerangka Pikir	32
2.4 Kerangka Konseptual	34
2.5 Hipotesis	35
2.6 Defenisi Operasional Variabel	35
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Jenis dan Desain Penelitian	37
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	38
3.3 Populasi dan Sampel	38
3.4 Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data	39
3.5 Teknik Analisis Data	41

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1	Gambaran Umum Lokasi Penelitian	44
4.2	Deskripsi Data	50
4.3	Deskripsi Jawaban Responden	57
4.4	Pengujian Instrumen Penelitian	58
4.4.1	Uji Validitas	58
4.4.2	Uji Reliabilitas	60
4.5	Pengujian Asumsi Klasik	61
4.5.1	Uji Normalitas	61
4.5.2	Uji Multikolinearitas	63
4.6	Hasil Penelitian	64
4.6.1	Analisis Regresi Linear Berganda	65
4.6.2	Pengujian Hipotesis secara Parsial (Uji t)	67
4.6.3	Pengujian Hipotesis secara Simultan (Uji F)	69
4.6.4	Korelasi Ganda (R)	69
4.6.5	Koefisien Determinasi (R^2)	70
4.7	Pembahasan	71
BAB V PENUTUP		
5.1	Kesimpulan	76
5.2	Saran	76
DAFTAR PUSTAKA		77
LAMPIRAN		

DAFTAR GAMBAR

NO. GAMBAR	JUDUL GAMBAR	HALAMAN
Gambar 1	Kerangka Pikir	33
Gambar 2	Kerangka Konseptual	34



DAFTAR TABEL

NO. TABEL	JUDUL TABEL	HALAMAH N
Tabel 1	Sampel Nasabah Gadai Emas BSM	50
Tabel 2	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	55
Tabel 3	Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	55
Tabel 4	Karakteristik Responden Berdasarkan Umur	56
Tabel 5	Uji Validitas	58
Tabel 6	Uji Reliabilitas	61
Tabel 7	Uji Normalitas	62
Tabel 8	Uji Multikolinearitas	63
Tabel 9	Uji Regresi Berganda	66
Tabel 10	Pengujian Secara Parsial (Uji-t)	68
Tabel 11	Pengujian Secara Simultan (Uji-F)	69
Tabel 12	Hasil Pengujian Korelasi Ganda (R)	70
Tabel 13	Hasil Pengujian Koefisien Determinasi (R^2)	71

DAFTAR LAMPIRAN

NO. LAMPIRAN	JUDUL LAMPIRAN
Lampiran 1	Izin Melaksanakan Penelitian
Lampiran 2	Izin Rekomendasi Penelitian
Lampiran 3	Surat Keterangan Selesai Melakukan Penelitian
Lampiran 4	Kuesioner Penelitian
Lampiran 5	Hasil Jawaban Responden
Lampiran 6	Hasil Perhitungan SPSS
Lampiran 7	Hasil Dokumentasi
Lampiran 8	Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia usaha dalam berbagai jenis industri seakan-akan tidak pernah pupus dengan adanya tantangan zaman. Demikian juga dengan perkembangan industri perbankan yang tidak jauh berbeda tingkat perkembangannya dengan industri-industri lainnya. Dengan menyesuaikan zaman dan adanya kebutuhan serta masukan dari masyarakat luas, perbankan yang ada saat ini banyak mengalami perkembangan. Perkembangan ini diwujudkan dalam bentuk bervariasi baik dari segi inovasi produk, prinsip, serta sistem operasionalnya.

Dari perkembangan yang ada, dalam kurung waktu terakhir, muncul lembaga-lembaga keuangan berbasis syariah yang mana sebagai salah satu tonggak penting dalam pengembangan ekonomi syariah di Indonesia, dimana perkembangannya mengalami peningkatan yang cukup menggembirakan. Perkembangan sistem keuangan syariah semakin kuat dengan ditetapkannya dasar-dasar hukum operasional melalui Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan yang telah dirubah dalam Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Undang-Undang Nomor 23 Tahun 1999, Undang-Undang Nomor 9 Tahun 2004 tentang Bank Indonesia dan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Bank Syariah . Tentu dukungan regulasi dari pemerintah ini memberikan peluang bagi beroperasinya bank dengan sistem syariah.

Perbankan Syariah merupakan suatu badan usaha yang fungsinya sebagai penghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana kepada masyarakat, yang sistem dan mekanisme kegiatan usahanya berdasarkan hukum Islam sebagaimana

yang diatur dalam al-Quran dan al-Hadist.¹ Oleh karena itu, Bank Syariah Mandiri (BSM) muncul dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan yang lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (*service excellence*) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Adapun produk gadai yang diterbitkan oleh perbankan syariah hanya produk pembiayaan gadai emas syariah. Hal tersebut dikerenakan terus meningkatnya harga emas. Peningkatan harga tersebut disebabkan karena emas memiliki nilai instrinsik yang lebih stabil dan tahan inflasi dibandingkan mata uang kertas seperti rupiah dan dolar.

Pada tahun 2012, Bank Indonesia menerbitkan ketentuan untuk mencegah terjadinya praktik spekulasi dalam produk pembiayaan gadai emas syariah. Dalam peraturan Bank Indonesia produk gadai bank Syariah dan Unit Usaha Syariah merupakan produk pelayanan jasa berdasarkan akad *qardh*. Akad *Qardh* adalah akad atau perjanjian penyaluran dana oleh Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah kepada nasabah sebagai utang-piutang dengan ketentuan bahwa nasabah wajib mengembalikan dana tersebut kepada Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah pada waktu yang ditentukan.²

Fatwa Dewan Syariah Nasional No.25/DSN-MUI/III/2002 mengatur Produk Gadai Emas Syariah. Dalam fatwa DSN No.25/DSN-MUI/III/2002 dijelaskan bahwa gadai emas diperbolehkan berdasarkan prinsip *rahn* dengan ketentuan-ketentuan yang

¹Rachmadi Usman, *Aspek-aspek Hukum Perbankan Islam di Indonesia*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2002), h. 93.

²Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 14/7/Dpbs *Tentang Produk Qardh Beragunan Emas bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah*

telah diatur didalam Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah.³ Ketentuan tersebut bertujuan mencegah terjadinya spekulasi dalam pratik gadai emas syariah yaitu dengan menetapkan batas maksimal plafon pembiayaan serta frekuensi perpanjangan saat jatuh tempo. Dampak dari aturan yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia yang bekerja sama dengan DSN beragunan mengakibatkan tidak stabilnya pertumbuhan dari pembiayaan dengan menggunakan akad *Qardh*, salah satunya adalah produk pembiayaan pada gadai emas syariah.

Beberapa strategi perlu dilakukan oleh perbankan syariah dalam upaya menjaga pertumbuhan produk pembiayaan gadai emas syariah. Salah satunya dengan menetapkan strategi pemasaran yang efektif dan efisien. Strategi pemasaran jasa terdiri dari melakukan *diffensiasi* kompetitif, mengelola kualitas jasa dan mnegelola kualitas produktivitas.⁴ Pemasaran jasa memiliki tujuh unsur penting, yakni *product, price, promotion, place, people, process, and Phisical evidenc*.⁵ Penerapan strategi pemasaran yang tepat dan efektif dapat mendorong minat nasabah dalam menggunakan produk dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan.

Untuk menimbulkan minat yang lebih besar terhadap suatu produk, para manajer perusahaan seharusnya melengkapi iklan mereka dengan cara promosi produk. Promosi (*promotion*) adalah kegiatan mengkomunikasikan informasi dari penjual ke pembeli atau dari pihak lain dalam saluran untuk mempengaruhi sikap dan perilaku.⁶ Oleh karena itu tugas utama manager pemasaran dalam sebuah perusahaan

³Fatwa Dewan Syariah Nasional No.25/DSN-MUI/III/2002 *tentang Rahn Emas*.

⁴Fandy Tjiptono, *Stategi Pemasaran*,(Yogyakarta: penerbit Andi,1997), h. 143

⁵Rambat Lupiyoadi dan Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa*, (Jakarta: salemba Empat, 2009), h. 70.

⁶E. Jerome McCarthy, *Dasar-Dasar Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 1993), h. 293.

adalah mempromosikan atau memberitahu pelanggan (nasabah) tentang ketersediaan produk dalam peusahaannya.

Promosi merupakan faktor penentu bagi nasabah, apakah produk yang dipasarkan dapat diterima oleh masyarakat luas atau tidak. Oleh karena itu promosi memerlukan waktu yang efektif. Promosi akan sia-sia apabila tidak di komunikasikan secara efektif agar tidak terjadi kegaduhan atau kesalahpahaman. Karena tujuan utama dari promosi adalah mempengaruhi perilaku konsumen dengan cara memberitahu, membujuk dan mengingatkan.

Tujuan setiap perusahaan adalah memperoleh keuntungan yang maksimal dan mempertahankan atau bahkan berusaha meningkatkannya untuk jangka waktu lama. Tujuan tersebut dapat direalisasi apabila promosi dapat dilaksanakan seperti yang direncanakan. Untuk mencapai tujuan tersebut Bank Syariah Mandiri KCP Polewali telah melakukan usaha agar produk dan jasanya digunakan oleh nasabah. Inovasi dalam pemasaran dapat mempengaruhi keberhasilan suatu perusahaan secara langsung melalui peningkatan penjualan, melalui terobosan dalam media periklanan, semboyan atau saluran pemasaran serta sarana promosi yang lainnya. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabah.⁷

Walaupun promosi bukan satu-satunya cara untuk meningkatkan minat masyarakat untuk menjadi nasabah, tetapi cukup punya andil dalam mempengaruhi pencapaian target yang diinginkan. Untuk itu promosi harus dilaksanakan dengan cara serba media yang tepat dan sesuai sehingga promosi menjadi efektif dan

⁷M. Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 169.

diharapkan dapat mencapai sasaran dalam upaya meningkatkan minat nasabah dalam pemilihan produk gadai emas.

Selain promosi, faktor harga juga mempengaruhi minat nasabah dalam memilih produk perbankan syariah dalam hal ini gadai emas. Dalam penelitian ini harga dimasukkan ke dalam variabel harga taksiran barang karena penelitian ini tentang produk gadai emas. Harga taksiran barang merupakan penetapan nilai rupiah atas gadai emas berdasarkan formulasi perkiraan harga yang ditetapkan. Apabila harga taksiran ini tinggi maka hal ini juga berpengaruh terhadap minat nasabah yang meningkat.

Nilai taksiran yang tinggi mampu mendorong keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas. Nasabah akan merespon positif apabila nilai yang dihasilkan dari produk dan jasa mampu memenuhi manfaat bagi kebutuhannya.⁸ Bank syariah harus mampu mengembangkan nilai tambah dari produk gadai yang ditawarkan dan bank syariah harus memberikan perbedaan antara produk gadai syariah dengan produk gadai lainnya.

Faktor kualitas pelayanan kepada nasabah juga sangat penting dalam pemasaran jasa. Kualitas pelayanan adalah tingkat keunggulan yang diharapkan dan pengendalian atas tingkat keunggulan tersebut untuk memenuhi keinginan pelanggan.⁹ Kehandalan sistem pelayanan menjadi penentu atas kepercayaan nasabah untuk memilih jasa

Peneliti memilih produk pembiayaan gadai di perbankan syariah karena gadai syariah merupakan pembiayaan yang memberikan solusi untuk memperoleh dana

⁸Rambat Lupiyoadi dan A. Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), h. 70.

⁹Fandy Tjiptono, *Perspektif Manajemen dan Pemasaran Kontemporer*, Cet. Pertama, (Yogyakarta: Andi Offset, 2007), h. 59.

tunai dalam keperluan modal usaha dengan proses cepat, mudah, aman dan sesuai syariah. Produk gadai di perbankan syariah merupakan fasilitas pinjaman dana untuk keperluan mendesak dan dalam jangka pendek serta sesuai syariah tanpa adanya tambahan margin dengan syarat menggadaikan barang berharga yang telah dimilikinya sebagai jaminan atas pinjamannya termasuk pemberian fasilitas penyimpanan dan pemeliharaan barang berharga kepada nasabah.¹⁰ Intinya gadai di Bank Syariah Mandiri merupakan pembiayaan yang paling tepat untuk dipilih ketika kita membutuhkan dana di saat yang cepat, yaitu hanya dengan menggadaikan barang yang kita miliki kepada pihak Bank Syariah Mandiri.

Selain itu praktik gadai telah ada sejak zaman Rasulullah saw. dan beliau pernah melakukannya. Nabi saw. hendak menggadaikan baju besi beliau kepada orang Yahudi untuk berutang gandum kepadanya.

Dalam peneliti kali ini, penulis memilih Bank Syariah Mandiri KCP Polewali sebagai obyek penelitian karena merupakan salah satu perusahaan perbankan yang mengaplikasikan sistem syariah (*dual banking system*). Kemudian, pada observasi awal penulis melakukan interview kepada salah satu pegawai dan dia mengatakan bahwa nasabah yang memilih produk gadai emas itu kurang lebih 1.000 nasabah baik yang ada didalam maupun yang diluar kota Polewali dan yang menjadi nasabah Yaitu PNS, Wiraswasta, IRT dan lain-lain.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis dapat menyusun beberapa rumusan masalah diantaranya sebagai berikut :

¹⁰Surat Edaran No. SE: S. 022-DIR/MDM/05-2013 *Tentang Petunjuk Pelaksanaan Qardh Beragun*. Jakarta, 3 Mei 2013.

- 1.2.1 Apakah faktor-faktor yang terdiri dari faktor promosi, faktor pelayanan dan faktor nilai taksiran berpengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali?
- 1.2.2 Apakah yang paling dominan berpengaruh antara faktor Promosi, faktor pelayanan dan faktor nilai taksir terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali?

1.3 Tujuan Penelitian

- 1.3.1 Untuk mengetahui apakah faktor-faktor yang terdiri dari faktor promosi, faktor pelayanan dan faktor nilai taksiran berpengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali
- 1.3.2 Untuk mengetahui apakah yang paling dominan berpengaruh antara faktor Promosi, faktor pelayanan dan faktor nilai taksiran terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Bagi Peneliti

1. Menambah wawasan dan pengetahuan tentang produk gadai emas sehingga dapat membantu masyarakat dalam mengenalkan produk yang berbasis Syariah yang bebas dari bunga bank.
2. Untuk penambah pengetahuan dan wawasan penulis khususnya dibidang syariah dan ekonomi islam

1.4.2 Bagi Perbankan

1. Sebagai bahan evaluasi dan masukan bagi perbankan khususnya di Bank Syariah Mandiri dalam melaksanakan produk gadai emas.

1.4.3 Bagi Lembaga Kampus

1. Sebagai bahan studi dan tambahan ilmu pengetahuan bagi mahasiswa jurusan syariah dan ekonomi islam terutama prodi perbankan syariah yang ingin melakukan penelitian selanjutnya. Dan sebagai penambah, pelengkap, sekaligus pembanding hasil-hasil penelitian menyangkut topik yang sama.



BAB II

TINJAUAN TEORITIS

2.1 Deskripsi Teori

2.1.1 Teori Produk Gadai (*Rahn*) Syariah

2.1.1.1 Pengertian Produk Gadai (*Rahn*) Syariah

Gadai (*rahn*) adalah menahan salah satu harta milik nasabah (*rahin*) sebagai barang jaminan (*marhun*) atas hutang/pinjaman (*marhun bih*) yang diterimanya. *Marhun* tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian pihak yang menahan atau penerima gadai (*murtahin*) memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya.¹¹

Menurut Ahmad Azhar Basyir, gadai (*rahn*) adalah perjanjian menahan sesuatu barang sebagai tanggungan utang, atau menjadikan sesuatu benda bernilai menurut pandangan syara' sebagai tanggungan *marhun bih*, sehingga dengan adanya tanggungan utang itu seluruh atau sebagian utang dapat diterima.¹²

Adapun pengertian gadai (*rahn*) menurut imam Ibnu Qudhamah dalam kitab Al-Mugni adalah sesuatu benda yang dijadikan kepercayaan dari suatu hutang untuk dipenuhi dari harganya apabila yang berhutang tidak sanggup membayarnya dari yang berpiutang.¹³

Berdasarkan beberapa pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa gadai (*rahn*) adalah harta yang dijadikan oleh pemiliknya sebagai jaminan utang dan

¹¹Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dan Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2011), h.128

¹²Ahmad Azhar Basyir, *Hukum Islam tentang Riba dan Utang-Piutang Gadai*, (bandung: Al-Ma'arif, 1983), h. 50

¹³Muhammad Firdaus NH, dkk, *Mengatasi Masalah dengan Pegadaian Syariah*, (Jakarta: RENAISSAN Anggota IKAPI, 2005), h.72

kepercayaan terhadap utang, yang dapat dijadikan seluruh atau sebagiannya untuk pembayaran utang apabila orang yang berhutang tidak dapat membayar hutangnya.

Bank Syariah Mandiri (BSM) KCP Polewali juga mengeluarkan produk serupa yaitu gadai emas syariah atau disebut juga pembiayaan *rahn* yang merupakan penyerahan jaminan/ hak penguasaan secara fisik atas barang berharga berupa emas (lantakan dan/atau perhiasan beserta aksesorisnya) kepada bank sebagai jaminan atas pembiayaan *Qardh* yang diterima.

Gadai (*rahn*) emas syariah dimanfaatkan masyarakat yang membutuhkan dana jangka pendek dan keperluan yang mendesak. Misalnya menjelang tahun ajaran baru, hari raya, kebutuhan modal kerja jangka pendek dan sebagainya. Nasabah diberikan suatu pembiayaan karena adanya jaminan berupa emas yang diserahkan kepada pihak bank. BSM tidak memberikan pembiayaan penuh dari nilai taksiran emas yang dihitung oleh bank, tetapi bank hanya memberikan 85 % dari nilai taksiran emas perhiasan dan 90% dari nilai taksiran emas batangan yang bersertifikat. Hal ini dikarenakan bank bisa mengantisipasi pengambilan pembiayaan apabila nasabah tidak melakukan pelunasan setelah jangka waktu pembiayaan.

Penerapan *Rahn* dalam praktek perbankan syariah ada dua hal yaitu. Akad *rahn* sebagai pelengkap yang berarti sebagai akad tambahan terhadap produk lain. Dan akad *rahn* sebagai produk tersendiri yang berarti sebagai akad alternatif.¹⁴

2.1.1.2 Dasar Hukum Gadai (*Rahn*) Syariah

Dasar hukum yang menjadi landasan gadai syariah adalah Al-Quran, hadis, dan *ijma'* ulama. Hal dimaksud diungkapkan sebagai berikut:

1. Al-Quran

¹⁴Muhammad syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Suatu Pengenalan Umum*, h.184.

Dasar dalam membangun konsep gadai adalah Q.S Al-Baqarah (2) ayat 283 sebagai berikut:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً فَإِنْ أَتَى بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Terjemahannya :

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermua'malah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpuitang). Akan tetapi, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian, dan barang siapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”.¹⁵

Ayat diatas bermakna bahwa Allah SWT memerintahkan orang yang melakukan suatu transaksi dengan orang lain, sedang bersamanya tidak ada juru tulis, maka hendaklah dia memberikan suatu barang jaminan (gadai) kepada orang yang memberikan hutang kepadanya supaya merasa tenang dalam melepaskan uangnya tersebut. Selanjutnya hendaklah peminjam menjaga uang atau barang-barang hutangan itu agar tidak hilang atau dihamburkan tanpa ada manfaat.¹⁶

2. Hadis

Selain ayat diatas, juga terdapat hadis yang menjadi dasar hukum yang kedua, yaitu: Ketentuan hadis yang diriwayatkan oleh Bukhari dari Aisyah r.a bersabda:

¹⁵Depertemen Agama RI *Al-Quran dan Terjemahannya* (Bandung ; CV Penerbit J-ART, 2004), h 49.

¹⁶Syaikh Kamil Muhammad ‘Uwaidah, *Fiqh Wanita*, Cet. Ke IV, (Jakarta; Pustaka Al-Kautsar, 2000), h. 619-620.

حَدَّثَنَا مُعَلَّى بْنُ أَسَدٍ حَدَّثَنَا عَبْدُ الْوَاحِدِ حَدَّثَنَا الْأَعْمَشُ قَالَ ذَكَرْنَا عِنْدَ إِبْرَاهِيمَ الرَّهْنِ فِي السَّلَامِ فَقَالَ حَدَّثَنِي الْأَسْوَدُ عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اشْتَرَى طَعَامًا مِنْ يَهُودِيٍّ إِلَى أَجَلٍ وَرَهْنَهُ دِرْعًا مِنْ حَدِيدٍ

Artinya:

Telah menceritakan kepada kami Mu'alla bin Asad telah menceritakan kepada kami 'Abdul Wahid telah menceritakan kepada kami Al A'masy berkata; Kami membicarakan tentang gadai dalam jual beli kredit (Salam) di hadapan Ibrahim maka dia berkata, telah menceritakan kepada saya Al Aswad dari 'Aisyah radliallahu 'anha bahwa Nabi shallallahu 'alaihi wasallam pernah membeli makanan dari orang Yahuid yang akan dibayar Beliau pada waktu tertentu di kemudian hari dan Beliau menjaminkannya (gadai) dengan baju besi¹⁷

Jadi praktek gadai telah dilakukan Rasulullah pada masa itu, yaitu menggadaikan baju besinya untuk membeli makanan, dan sekarang telah diterapkan di Indonesia, dan pada Bank Syariah Mandiri dengan memberikan pembiayaan Gadai emas kepada masyarakat yang membutuhkan bantuan uang atau modal usaha.

3. Ijma' Ulama

Jumhur ulama menyepakati kebolehan status hukum gadai. Hal dimaksud, berdasarkan pada kisah Nabi Muhammad saw yang menggadaikan baju besinya untuk mendapatkan makanan dari seorang Yahudi. Para ulama juga mengambil indikasi dari contoh Nabi Muhammad saw., ketika beliau beralih dari yang biasanya bertransaksi kepada para sahabat yang kaya kepada seorang Yahudi, bahwa hal itu tidak lebih sebagai sikap Nabi Muhammad saw yang tidak mau memberatkan para sahabat yang biasanya enggan mengambil ganti ataupun harga yang diberikan oleh Nabi Muhammad saw kepada mereka.¹⁸

¹⁷Ibnu Hajar Al-Asqalani, *Fathul Baari Syarah Shahih Al Bukhari* (Cet. II; Jakarta: Pustaka Azzam, 2010), h. 155.

¹⁸Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam*, h. 28.

Nabi Muhammad saw tidak lagi menggadaikan baju besinnya terhadap para sahabat karena sahabat tidak mau menerima baju besi yang di gadaikan Nabi Muhammad saw melihat dari nilai baju besi Nabi Muhammad saw yang sangat berharga, sehingga Nabi Muhammad saw menggadaikan baju besinya kepada orang yahudi.

Selain Al-Quran, Hadis dan Ijma' ulama aturan mengenai *rahn* juga telah diatur dalam fatwa DSN-MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002 tentang gada syariah (Ar-rahn) dengan isi ketentuan umumnya adalah sebagai berikut:

Pertama : Hukum

Bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan hutang dalam bentuk Rahn dibolehkan dengan ketentuan sebagai berikut :

Kedua: ketentuan umum

1. *Murtahin* (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan *marhun* (barang) sampai semua hutang *rahn* (yang menyerahkan barang) dilunasi.
2. *Marhun* dan manfaatnya tetap menjadi milik *rahn*. Pada prinsipnya, *marhun* tidak boleh dimanfaatkan oleh *murtahin* kecuali seizin *rahn*, dengan tidak mengurangi nilai *marhun* dan pemanfaatannya itu sekedar pengganti biaya pemeliharaan dan perawatannya.
3. Pemeliharaan dan penyimpanan *marhun* pada dasarnya menjadi kewajiban *rahn*, namun dapat dilakukan juga oleh *murtahin*, sedangkan biaya dan pemeliharaan penyimpanan tetap menjadi kewajiban *rahn*.
4. Besar biaya pemeliharaan dan penyimpanan *marhun* tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman.
5. Penjualan *marhun*

1. Apabila jatuh tempo, *murtahin* harus memperingatkan *rahin* untuk segera melunasi hutangnya.
2. Apabila *rahin* tetap tidak melunasi hutangnya, maka *marhun* dijual paksa/dieksekusi melalui lelang sesuai syariah.
3. Hasil penjualan *marhun* digunakan untuk melunasi hutang, biaya pemeliharaan dan penyimpanan yang belum dibayar serta biaya penjualan.
4. Kelebihan hasil penjualan menjadi milik *rahin* dan kekurangannya menjadi kewajiban *rahin*.¹⁹

Gadai (*rahn*) adalah sistem pembiayaan yang dilakukan oleh perbankan syariah dengan menggunakan dasar hukum Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia baik sistem gadainya maupun emas sebagai barang gadainya. Perbankan Syariah diatur dalam Fatwa DSN-MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002 dengan isi ketentuan-ketentuan yang telah disebutkan diatas.

Fatwa DSN MUI tentang *Rahn* merupakan pedoman dalam menjalankan usaha gadai syariah. Fatwa ini sangat mendukung dalam pelaksanaan operasional pegadaian syariah maupun bank syariah yang menawarkan produk gadai(*rahn*) karena fatwa tersebut pada diisinya diambil dari aturan syariat Islam. Pengelola pegadaian syariah dan bank syariah telah menjadikan dan memposisikan isi fatwa DSN-MUI tersebut sebagai landasan dan panduan operasional pegadaian syariah dan bank syariah dalam membuat produk dan layanan jasa yang diberikan pada masyarakat.

Gadai (*rahn*) emas yang ditawarkan oleh perbankan syariah adalah berdasarkan pada Fatwa DSN-MUI Nomor 25/DSN-MUI/III/2002 tanggal 26 juni 2002 tentang

¹⁹Widyaningsih,dkk, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta, 2005), h. 135-137.

rahn. Jadi, kalau disimpulkan dengan kalimat singkat gadai emas di perbankan syariah adalah suatu kegiatan usaha yang bersumber pada syariah Islam berdasarkan fatwa DSN-MUI namun kegiatan usaha tersebut harus tunduk dalam payung hukum Undang-Undang Perbankan Syariah. Jadi gadai emas syariah tidak boleh bertentangan dengan syariah Islam dan juga tidak boleh bertentangan dengan peraturan perundang-undangan di Indonesia khususnya Undang-Undang Perbankan Syariah.

2.1.1.3 Rukun dan Syarat Gadai (*Rahn*) Syariah

Transaksi gadai menurut syariah haruslah memenuhi rukun dan syarat tertentu, diantaranya:

1. Rukun gadai tersebut antara lain:

1. *Ar-Rahin* (yang menggadaikan)

Orang yang telah dewasa, berakal, bisa dipercaya dan memiliki barang yang akan digadaikan.

2. *Al-Murtahin* (yang menerima gadai)

Orang, bank atau lembaga yang dipercaya oleh *rahin* untuk mendapatkan modal dengan jaminan barang (gadai).

3. *Al-Marhun/rahn* (barang yang digadaikan)

Barang yang digunakan *rahin* untuk dijadikan jaminan dalam mendapatkan utang

4. *Al-Marhun bih* (utang)

Sejumlah dana yang diberikan *murtahin* kepada *rahin* atas dasar besarnya tafsiran *marhun*.

5. *Sighat, Ijab dan Qabul*

kesepakatan antara *rahin* dan *murtahin* dalam melakukan transaksi gadai.

2. Syarat gadai syariah yaitu:

1. *Rahin* dan *murtahin*

Pihak-pihak yang melakukan perjanjian *rahn*, yaitu harus mengikuti syarat-syarat berikut kemampuan, yakni berakal sehat. Kemampuan juga berarti kelayakan seseorang untuk melakukan transaksi pemilikan

2. *Sighat*

1. *Sighat* tidak boleh terikat dengan syarat tertentu dan juga dengan suatu waktu di masa depan.

2. *Rahn* mempunyai sisi pelepasan barang dan pemberian utang seperti halnya akad jual beli. Maka tidak boleh diikat dengan syarat tertentu atau dengan suatu waktu di masa depan.

3. *Marhun bih* (utang)

1. Harus merupakan hak yang wajib diberikan/ diserahkan kepada pemiliknya.

2. Memungkinkan pemanfaatan. Bila sesuatu menjadi utang tidak bisa dimanfaatkan, maka tidak sah.

3. Harus dikuantifikasi atau dapat dihitung jumlahnya. Bila tidak dapat diukur atau tidak dikualifikasi *rahn* itu tidak sah.

4. *Marhun* (barang)

Secara umum barang yang digadaikan harus memenuhi beberapa syarat, antara lain:

1. Harus diperjual belikan.

2. Harus berupa harta yang bernilai.
3. *Marhun* harus bisa dimanfaatkan secara syariah.
4. Harus diketahui keadaan fisiknya, maka piutang tidak sah untuk digadaikan harus berupaya harus berupaya harus yang diterima secara langsung.
5. Harus dimiliki oleh *rahin* (peminjam atau pegadai) setidaknya harus seizin pemiliknya.²⁰

Di samping syarat-syarat diatas ulama fiqih sepakat menyatakan bahwa *rahn* itu dianggap sempurna apabila barang yang di *rahn*-kan itu secara hukum sudah ditangan *murtahin* dan uang yang dibutuhkan telah diterima *rahin*. Apabila jaminan itu berupa benda tidak bergerak maka tidak harus benda itu yang diberikan tetapi cukup sertifikat yang diberikan.²

Syarat-syarat kesempurnaan *rahn* oleh ulama disebut sebagai *al-qabd al marhun* (barang jaminan dikuasai oleh *marhun*). Syarat ini menjadi penting karena barang jaminan dipegang oleh *marhun*, maka akad *rahn* bersifat mengikat bagi kedua belah pihak. Jadi dapat disimpulkan bahwa pada dasarnya nasabah yang akan melakukan transaksi gadai haruslah memenuhi rukun dan syarat gadai yang telah ditentukan karena apabila salah satu dari rukun dan syarat gadai yang tidak terpenuhi maka transaksi gadainya batal.

2.1.1. 4 Ketentuan Gadai (*Rahn*) Syariah

Ketentuan gadai syariah telah diatur dalam fatwa Dewan Syariah Nasional sebagai berikut:²¹

²⁰Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisisa, Ed ke-2, 2003), h. 160-161.

²¹Fatwa DSN No. 25/ DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn*.

Pertama: Hukum

Bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk *rahn* dibolehkan dengan ketentuan sebagai berikut.

Kedua: Ketentuan Umum

1. *Murtahin* (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan *marhun* (barang) sampai semua utang *rahin* (yang menyerahkan barang dilunasi).
2. *Marhun* dan manfaatnya tetap menjadi milik *rahin*. Pada prinsipnya, *marhun* tidak boleh dimanfaatkan oleh *murtahin* kecuali seizin *rahin*, dengan tidak mengurangi nilai *marhun* dan pemanfaatannya itu sekedar pengganti biaya pemeliharaan dan perawatannya.
3. Pemeliharaan dan penyimpanan *marhun* pada dasarnya menjadi kewajiban *rahin*, namun dapat dilakukan oleh *murtahin*, sedangkan biaya dan pemeliharaan penyimpanan tetap menjadi kewajiban *rahin*.
4. Besar biaya pemeliharaan dan penyimpanan *marhun* tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman.
5. Penjualan *marhun*
 1. Apabila jatuh tempo, *murtahin* harus memperingatkan *rahin* untuk segera melunasi utangnya.
 2. Apabila *rahin* tetap tidak dapat melunasi utangnya, maka *marhun* dijual paksa/ dieksekusi melalui lelang sesuai syariah.
 3. Hasil penjualan *marhun* digunakan untuk melunasi utang, biaya pemeliharaan dan penyimpanan yang belum dibayar serta biaya penjualan.

4. Kelebihan hasil penjualan menjadi milik *rahin* dan kekurangannya menjadi kewajiban *rahin*.

Ketiga: Ketentuan Penutup

1. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan diantara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.
2. Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.

2.1.1.5 Pemanfaatan Objek Gadai (*Rahn*) Syariah

Pada dasarnya barang gadai tidak boleh diambil manfaatnya, baik oleh pemiliknya maupun oleh penerima gadai. Hal ini disebabkan status barang tersebut hanya sebagai jaminan hutang dan sebagai amanat bagi penerimanya. Namun apabila mendapat izin dari masing-masing pihak yang bersangkutan, maka menurut para fuqaha barang gadai atau jaminan boleh dimanfaatkan. *Murtahin* hanya berhak menahan barang gadai, tetapi tidak berhak menggunakan atau memanfaatkan hasilnya, sebagaimana pemilik barang gadai tidak berhak menggunakan barangnya itu. Tetapi sebagai pemilik *marhun* (*rahin*), apabila barang gadainya itu mengeluarkan hasil, maka hasil itu menjadi milik *rahin*.²²

Para ulama fiqh juga sepakat bahwa barang yang dijadikan jaminan itu tidak boleh dibiarkan begitu saja tanpa menghasilkan sama sekali. Sebab tindakan tersebut termasuk menyia-nyiakan harta yang dilarang oleh rasulullah SAW, tetapi mengenai

²²Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000), h. 55

boleh tidaknya pihak pemegang barang jaminan memanfaatkan barang jaminan meskipun mendapat izin dari pemilik barang jaminan, dalam hal ini terjadi perbedaan pendapat para ulama fiqh.

Jumhur ulama fiqh selain ulama Hanabilah berpendapat bahwa pemegang barang jaminan tidak boleh memanfaatkan barang jaminan karena barang itu bukan miliknya secara penuh. Hak pemegang barang jaminan terhadap barang itu hanyalah sebagai jaminan piutang yang ia berikan. Apabila orang yang berhutang tidak mampu melunasi hutangnya, maka barulah ia boleh menjual atau menghargai barang tersebut untuk melunasi piutangnya.²³

Jika pemilik barang mengizinkan pemegang barang jaminan memanfaatkan barang tersebut selama berada di tangannya, maka sebagian ulama Hanafiyah membolehkan. Karena dengan adanya izin, maka tidak ada halangan bagi pemegang barang jaminan untuk memanfaatkannya. Namun sebagian ulama Hanafiyah lainnya, ulama Malikiyah dan ulama Syafi'iyah berpendapat bahwa meskipun pemilik barang mengizinkannya, pemegang barang jaminan tidak boleh memanfaatkan barang jaminan itu. Apabila barang jaminan itu dimanfaatkan, maka hasil pemanfaatan tersebut merupakan riba yang dilarang syara' sekalipun diizinkan dan diridhai pemilik barang. Bahkan menurut mereka, ridha dan izin dalam hal ini lebih cenderung dalam keadaan terpaksa, karena khawatir tidak akan mendapatkan uang yang akan dipinjam. Selain itu, dalam masalah riba, izin dan ridha tidak berlaku.²⁴

Oleh karena itu, diusahakan agar dalam perjanjian gadai itu dicantumkan ketentuan jika penggadai atau penerima gadai meminta izin untuk memanfaatkan

²³Ibnu Rasyid, *Bidayatul Mujahid*, jilid III, (Semarang: Asy-Syifa, 1996), h. 272

²⁴Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000), h. 257

barang gadai, maka hasilnya menjadi milik bersama. Ketentuan itu dimaksudkan untuk menghindari tidak berfungsinya harta benda atau mubazir.

2.1.1.6 Berakhirnya Akad Gadai (*Rahn*) Syariah

Berakhirnya akad gadai, menurut Wahbah Al Zuhaili adalah dikarenakan beberapa hal:

1. barang telah diserahkan kembali kepada pemiliknya.
2. *Rahin* (penggadai) membayar hutangnya.
3. dijual paksa, yaitu dijual berdasarkan penetapan hakim atas permintaan *rahin*.
4. rusaknya barang gadaian oleh tindakan/penggunaan *murtahin*.
5. pembatasan oleh *murtahin*, meskipun tidak ada persetujuan dari pihak *rahin*.
6. rusaknya barang gadaian oleh tindakan/penggunaan *murtahin*.
7. meninggalnya *rahin* (menurut Malikiyah) dan atau *Murtahin* (menurut Hanafiyah), sedangkan syafi'iyah dan Hambaliyah menganggap kematian para pihak tidak mengakhiri akad *rahn*.²⁵

Ketika barang gadaian dikembalikan kepada pemiliknya maka berakhirlah akad gadai tersebut. Dengan dibayarkannya hutang maka *rahin* berhak mengambil kembali barang gadaianya. Hakim berhak mengambil harta *rahin* dari *murtahin* untuk pembayaran hutang *rahin* walaupun *rahin* menolak hal itu. Ketika *murtahin* membebaskan hutang *rahin* maka berakhirlah akad gadai tersebut. *Murtahin* berhak untuk membatalkan hutang kepada pihak *rahin* ketika hal terjadi maka batallah akad gadai.

²⁵Wahbah Al Zuhaili, *al Fiqh al Islam wa Adillatuhu* (Damaskus Dar al Fikr, 1989, jilid VI), h. 288-290

Rahn itu batal jika *rahn* meninggal dunia sebelum menyerahkan harta gadai kepada *murtahin*, bangkrut, tidak mampu untuk membayar hutangnya, sakit atau gila yang membawa pada kematian. Dengan rusak atau sirnanya harta gadai maka berakhirilah akad gadai tersebut.

Dengan berakhirnya akad *rahn* dikarenakan oleh beberapa hal yang telah disebutkan diatas maka berakhir pula hutang *rahn* kepada *murtahin*, sehingga *rahn* dapat terbebas dari utang

2.1.2 Teori Bank Syariah

2.1.2.1 Pengertian Bank Syariah

Di Indonesia, regulasi mengenai bank Syariah tertuang dalam UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah. Bank Syariah adalah bank menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas bank umum syariah, unit usaha Syariah (UUS) dan bank pembiayaan rakyat Syariah (BPRS).

1. Bank umum syariah (BUS) adalah bank syariah yang dalam kegiatan memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. BUS dapat berusaha sebagai bank devisa dan bank nondevisa. Bank devisa adalah bank yang dapat melaksanakan transaksi ke luar negeri atau yang berhubungan dengan mata uang asing secara keseluruhan seperti transfer ke luar negeri, inkaso ke luar negeri, pembukaan *letter of credit* dan sebagainya.
2. Unit Usaha Syariah, yang selanjutnya disebut UUS, adalah unit kerja dari kantor pusat bank umum konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor atau unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau unit kerja di kantor cabang dari suatu bank yang

berkedudukan di luar negeri yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor cabang pembantu syariah dan/atau unit syariah. UUS berada satu tingkat dibawah direksi bank umum konvensional bersangkutan. UUS dapat berusaha sebagai bank devisa dan bank nondevisa.

3. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah bank syariah yang dalam kegiataannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bentuk hukum BPRS perseroan terbatas. BPRS hanya dimiliki oleh WNI dan/atau badan hukum Indonesia, pemerintah daerah atau kemitraan antar WNI atau badan hukum Indonesia dengan pemerintah daerah.²⁶

2.1.2.2 Tujuan Bank Syariah

Bank syariah mempunyai tujuan sebagai berikut:

1. menyediakan lembaga keuangan perbankan sebagai sarana meningkatkan kualitas kehidupan sosial ekonomi masyarakat. Pengumpulan modal dari masyarakat dan pemanfaatannya kepada masyarakat diharapkan dapat mengurangi kesenjangan sosial guna tercipta peningkatan pembangunan nasional yang semakin mantap.
2. meningkatnya partisipasi masyarakat banyak dalam proses pembangunan karena keengganan sebagian masyarakat untuk berhubungan dengan bank yang disebabkan oleh sikap menghindari bunga telah terjawab oleh bank syariah.
3. membentuk masyarakat agar berpikir secara ekonomis dan berperilaku bisnis untuk meningkatkan kualitas hidupnya.

²⁶Andri Soemitra, M.A, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenamedia Group,2009), h. 61

4. berusaha bahwa metode bagi hasil pada bank syariah dapat beroperasi, tumbuh dan berkembang.²⁷

2.1.2.3 Karakteristik Bank Syariah

1. Beban biaya atas pelayanan bank syariah disepakati bersama pada saat akad pinjaman atau pembiayaan, dinyatakan dalam bentuk nominal dengan istilah sesuai dengan produk yang ditawarkan.
2. Dihindarkannya penggunaan persentase atas pinjaman kredit dalam menentukan biaya utang karena akan mengikuti dan membebani sisa utang, walaupun masa berlakunya kontrak selesai.
3. Proporsi bagi hasil didasarkan atas jumlah keuntungan usaha yang diperoleh debitur.
4. Bank syariah tidak menjanjikan jumlah keuntungan yang pasti kepada nasabah
5. Bank syariah tidak menjadikan uang sebagai komoditi.²⁸

2.1.2.4 Produk dan Jasa Bank Syariah

Pengembangan produk bank syariah tidak bisa lepas dari metode operasi bank yang pendekatannya dapat dilakukan dengan mempelajari ketentuan syariah tentang metode ekonomi Islam. Produk-produk bank syariah muncul karena didasari oleh operasionalnya fungsi bank syariah. Dalam menjalankan operasinya bank syariah memiliki empat fungsi, yakni:

1. Sebagai penerima amanah untuk melakukan investasi dana-dana yang dipercayakan oleh pemegang rekening investasi/deposan atas dasar prinsip bagi hasil sesuai dengan kebijakan investasi bank.

²⁷Edy Wibobo dan Untung Hendy Widodo, *Mengapa memilih bank syariah?*, h.37.

²⁸Edy Wibobo dan Untung Hendy Widodo, *Mengapa memilih bank syariah?*, h.38.

2. Sebagai pengelola investasi atas dana yang dimiliki pemilik dana/*shahibul mal* sesuai dengan arahan investasi yang dikehendaki pemilik dana.
3. Sebagai penyedia jasa-jasa lalu lintas pembayaran dan jasa-jasa lainnya.
4. Sebagai pengelola fungsi sosial.

Dari keempat fungsi operasional tersebut kemudian diturunkan mejadi produk-produk bank syariah, yang secara garis besar dapat di kelompokkan ke dalam produk penyimpanan dana, penyaluran dana dan produk pelayanan jasa-jasa.²⁹

2.1.2.4.1 Penyimpanan Dana

1. Prinsip *Wadiah* (Titipan/Simpanan)

Prinsip wadiah yang diterapkan adalah *wadiah yad dhamanah*. Bank dapat memanfaatkan dan menyalurkan dana yang disimpan serta menjamin bahwa dan tersebut dapat ditarik setiap saat oleh nasabah penyimpan dana.

Prinsip wadiah dapat diterapkan pada rekening giro dan tabungan, yakni giro *wadiah* (simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening giro/*current account* untuk keamanan dan kemudahan pemakaiannya) dan tabungan *wadiah* (simpanan dari nasabah dalam bentuk rekening tabungan/*saving account* untuk keamanan dan kemudahan pemakaiannya).³⁰ Prinsip *wadiah* merupakan titipan murni dari suatu pihak ke pihak lain, baik perorangan, maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja bila si penitip mengkehendaki.

Wadiah merupakan titipan atau simpanan pada bank syariah dimana si penyimpan tidak bertanggung jawab atas segala kehilangan dan kerusakan yang

²⁹Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Garfindo Persada,2006), h. 112

³⁰Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, h. 114

terjadi pada titipan selama hal itu bukan dari kelalaian atau kecerobohan yang bersangkutan dalam memelihara barang titipan.

2. Prinsip *Mudharabah* (Bagi Hasil)

Mudharabah adalah kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola.³¹ *Mudharabah* adalah akad anatar pemilik modal/*shahibul maal* dengan pengelola/*mudharib* untuk memperoleh pendapat atau keuntungan.

Prinsip *mudharabah* dibagi dua jenis, yakni *mudharabah mutlaqah* dan *mudharabah muqayyadah*, prinsip *mudharabah mutlaqah* dapat diterapkan untuk pembukaan rekening tabungan dan deposito, yaitu *mudharib*. Tabungan *mudharabah* adalah dana yang disimpan nasabah yang akan dikelola bank untuk memperoleh keuntungan dengan system bagi hasil sesuai dengan kesepakatan bersama dan deposito *mudharabah* adalah dana simpanan nasabah yang hanya bisa ditarik berdasarkan jangka waktu yang telah ditentukan.³² sedangkan dalam prinsip *mudharabah muqayyadah* merupakan simpanan khusus dimana nasabah penyimpan dana menetapkan syarat-syarat penyaluran dana yang harus diikuti oleh bank.

2.1.2.4.2 Penyaluran Dana

Bank syariah menyalurkan dana yang telah diperolehnya dengan mengeluarkan produk-produk, yakni:

1. Kredit *Mudharabah* (*Qiradh*)

Kredit yang diberikan oleh bank dimana bank menyediakan pembiayaan modal investasi atau modal kerja

³¹Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dan Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press,2001), h.95

³²A. Djazuli, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat*, (Bandung: Raja Grafindo Persada,2002), h. 72

2. Kredit *Murabahah*

Kredit *murabahah* adalah kredit pembelian barang, lokal atau internasional dengan pembayaran yang ditangguhkan (satu minggu, satu bulan dan seterusnya).

3. Pembiayaan Bagi Hasil *Musyarakah*

Pembiayaan bagi hasil *musyarakah* adalah suatu perjanjian bersama antara dua pihak atau lebih pemilik dana untuk menyertakan modal dalam satu proyek investasi

4. Pembiayaan *Al Qardhul Hasan*

Pembiayaan *Al Qardhul Hasan* adalah perjanjian pinjam meminjam antara pemilik dana tanpa adanya tambaha atau biaya saat mengembalikan pinjaman tersebut.³³ *Al Qardhul Hasan* adalah produk yang merupakan pinjaman lunak bagi pengusaha kecil yang benar-benar kekurangan modal.

2.1.2.4.3 Pelayanan Jasa-Jasa

Bank syariah mendapatkan dana dari masyarakat dan melakukan pelayanan jasa-jasa lainnya, yakni:

1. bank garansi dengan prinsip *al kafalah* (pemberi jaminan)
2. jasa transfer, inkaso dengan prinsip *al Hawalah* (pengalihan utang)
3. jual beli valuta asing dengan prinsip *al sharf*
4. peniipan barang dengan prinsip *al wadiah* dan *al wakalah*
5. pembukaan *letter of credit* dengan prinsip *al-wakalah*, *al musyarakah*, dan *al mudharabah*.³⁴ *letter of credit* yaitu surat kredit berdokumen yang merupakan salah satu jasa yang ditawarkan bank dalam rangka pembelian barang berupa penangguhan pembayaran pembeli.

³³Frianto Pandia, dkk, *Lembaga Keuangan*, (Jakarta: Rineka Cipta,2004),h. 19

³⁴Frianto Pandia, dkk, *Lembaga Keuangan*, h. 193

2.1.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah

2.1.3.1 Faktor Promosi

Produk sudah diciptakan, harga juga sudah ditetapkan dan tempat (lokasi layout) sudah disediakan, artinya produk sudah benar-benar siap untuk dipasarkan atau dijual. Agar produk yang ditawarkan laku dijual ke masyarakat atau nasabah. Maka masyarakat perlu mengetahui kehadiran produk tersebut, manfaat produk, harga, dimana dapat diperoleh dan kelebihan produk dibandingkan produk pesaing. Salah satu cara untuk memberitahu atau menawarkan produk kepada masyarakat adalah melalui sarana promosi.

Promosi adalah upaya perusahaan mempengaruhi para pelanggan atau konsumen agar mau menggunakan produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan. Promosi meliputi unsur-unsur pemberian informasi dan pengaruh terhadap perilaku pelanggan. Bisa juga diartikan bahwa promosi sebagai suatu upaya produsen untuk berkomunikasi dengan para pelanggan guna mempengaruhi pelanggan agar membawa kepada tindakan yang diinginkan perusahaan yaitu mempunyai konsumen.

Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabah. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru. Kemudian promosi juga berfungsi mengingatkan nasabah terhadap produk, mempengaruhi nasabah untuk membeli dan akhirnya promosi akan mengingatkan citra bank dimata para nasabahnya.³⁵

2.1.3.2 Faktor pelayanan

³⁵Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Prenada Media, 2005), h. 175.

Dalam kamus lengkap Bahasa Indonesia, pelayanan diartikan sebagai perbuatan menyediakan segala apa yang diperlukan oleh orang lain.³⁶ Selanjutnya Kotler Philip dan Keller mendefinisikan pelayanan sebagai aktivitas atau manfaat yang dapat ditawarkan oleh satu pihak ke pihak lain dengan tidak berwujud, tidak tersimpan, tidak menghasilkan kepemilikan serta bervariasi dan dapat diubah.³⁷

Bagi nasabah yang mengutamakan keuntungan atau kemanfaatan yang diperoleh kualitas pelayanan (*service*) adalah juga faktor yang mempengaruhi memilih sebuah produk. Jika pelayanan yang diterimanya buruk, sudah pasti mereka beralih ke produk lain. Sebaliknya jika pelayanan baik, mereka tidak akan segan-segan untuk setia pada produk itu, sebagaimana firman Allah SWT dalam surah Al Maidah ayat 2:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Terjemahannya:

Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat siksa-Nya. (QS al Maidah : 2)³⁸

Adapun yang termasuk dalam kategori pelayanan adalah bagaimana keramahan pelayanan *customer officer* dan juga kualitas produk yang ditawarkan. Selain itu, kecepatan waktu, memprioritaskan nasabah dan kenyamanan ruang tempat transaksi termasuk juga menjadi pertimbangan nasabah, ketepatan pencatatan

³⁶Erham Anggawirya dan Audi C, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia* (Surabaya: Indah Surabaya, 2002), h. 41.

³⁷Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Terj. Hendra Teguh, Benyamin Molan, dan Rony A. Rusli. Jilid 2. (Jakarta: Index Kelompok Gramedia, 2004), h. 45.

³⁸Departemen Agama. *Alquran dan Terjemahan*. h. 106

merupakan hal yang penting sebagai bukti administrasi dan transaksi kedua belah pihak dan itu diharuskan.

Jenis-jenis pelayanan yang diberikan kepada pelanggan sangat tergantung kepada kebutuhan, keinginan, kemampuan kedua belah pihak, baik pemberi layanan maupun yang membutuhkan pelayanan.³⁹ Dalam kaitan ini, pelayanan bank syariah yang dimaksud bukan hanya berkaitan dengan pelayanan karyawan kepada nasabah yang terjadi di bank Syariah Mandiri saja. Tapi mencakup kepada aksesibilitas, kredibilitas, kecepatan, ketepatan pencatatan, jaringan kantor yang luas, kelengkapan produk, keamanan dan fasilitas kemudahan atas informasi di bank syariah lainnya.

2.1.3.2 Faktor nilai taksiran

Nilai taksiran adalah nilai/harga perkiraan tertentu yang akan dijadikan jaminan yang didasarkan pada harga jadi, pasar dan peraturan yang berlaku pada masa tertentu. Dalam menentukan nilai taksiran tidak boleh melebihi dari harga pasar atau nilai taksiran tidak boleh rendah dari harga pasar.⁴⁰ Nilai taksiran yang tinggi mampu mendorong keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM. Nasabah akan merespon positif apabila nanti yang dihasilkan dari produk dan jasa mampu memenuhi manfaat dan kebutuhannya.⁴¹

³⁹Atep Adya Barata, *Dasar-Dasar Pelayanan Prima* (Jakarta: Elex Media Computindo, 2003), h. 14

⁴⁰Damanhur, *Pengaruh Jumlah Taksiran dan Uang Pinjaman Terhadap Laba Bersih pada Perum Pegadaian Syariah Kota Lhokseumawe*, Volume 9 Nomor 2 (Maret, 2011), 501.

⁴¹Rambat Lupiyoadi dan Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa* (Jakarta: Salemba 2008), 70-71

2.2 Tinjauan Hasil Penelitian Terdahulu

Dari penelusuran yang telah dilakukan, terdapat beberapa penelitian yang relevan dengan variabel yang peneliti teliti sekarang. Ada dua penelitian yang peneliti pilih untuk dicantumkan pada tinjauan hasil penelitian yang relevan.

2.2.1 Skripsi yang ditulis oleh Susilowati yang berjudul “Pelaksanaan Gadai Dengan Sistem Syariah di Perum Pegadaian Semarang” . dengan pendekatan yuridis empiris dan spesifikasi penelitian pegadaian syariah memiliki perbedaan memiliki perbedaan mendasar dengan pegadaian konvensional dalam hal pemungutan biaya dalam bentuk bunga yang bersifat akumulatif dan berlipat ganda. Sedangkan di pegadaian syariah tidak berbentuk bunga tetapi hanya berupa biaya penitipan, pemeliharaan, penjagaan, dan penaksiran serta dilakukan hanya sekali pembayaran.⁴²

2.2.2 Skripsi yang ditulis oleh Wijaya yang berjudul “Pelaksanaan Perjajian Gadai Emas Berdasarkan Prinsip Syariah (Studi Pada PT. Bank BRI Syariah Cabang Tanjung Karang)”. Dengan menggunakan metode penelitian kualitatif secara normative empiris dengan pendekatan deskriptif. Hasil penelitian dan pembahasan penelitian ini menunjukkan bahwa pelaksanaan perjanjian gadai emas syariah dilakukan melalui 4 (empat) tahapan yaitu tahap permohonan, penaksiran emas, penentuan jangka waktu serta pengeluaran sertifikat gadai syariah sebagai bukti adanya perjanjian gadai emas antara nasabah dengan pihak bank. Pelaksanaan perjanjian tersebut dilakukan dengan memenuhi syarat dan prosedur yang telah dilakukan oleh PT. BRI Syariah. Dengan dipenuhinya

⁴²Susilowati, *Pelaksanaan Gadai Dengan Sistem Syariah di Perum Pegadaian Semarang*, dalam www.google.co.id. Akses pada tanggal 25 Mei 2018

kewajiban dan hak dalam perjanjian pokok, maka kewajiban dan hak dalam perjanjian gadai akan pula terpenuhi.⁴³

Dari beberapa penelitian yang telah dilakukan tidak sama dengan penelitian yang akan peneliti lakukan. Penelitian sebelumnya pada skripsi pertama membahas tentang Pelaksanaan Gadai Dengan Sistem Syariah di Perum Pegadaian Semarang. Skripsi kedua tentang Pelaksanaan Perjajian Gadai Emas Berdasarkan Prinsip Syariah (Studi Pada PT. Bank BRI Syariah Cabang Tanjung Karang).

Pada penelitian sebelumnya belum ada yang meneliti secara terperinci tentang faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah menggunakan produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri. Seperti kita ketahui pengetahuan masyarakat mengenai keberadaan produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri masih minim karena terbilang masih baru. Tetapi pertumbuhan produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri menunjukkan peningkatan yang pesat. Maka dari itu penulis akan meneliti tentang faktor-faktor apa yang mempengaruhi nasabah menggunakan produk gadai emas dan ada atau tidak pengaruh faktor promosi, faktor pelayanan dan faktor nilai taksir di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali.

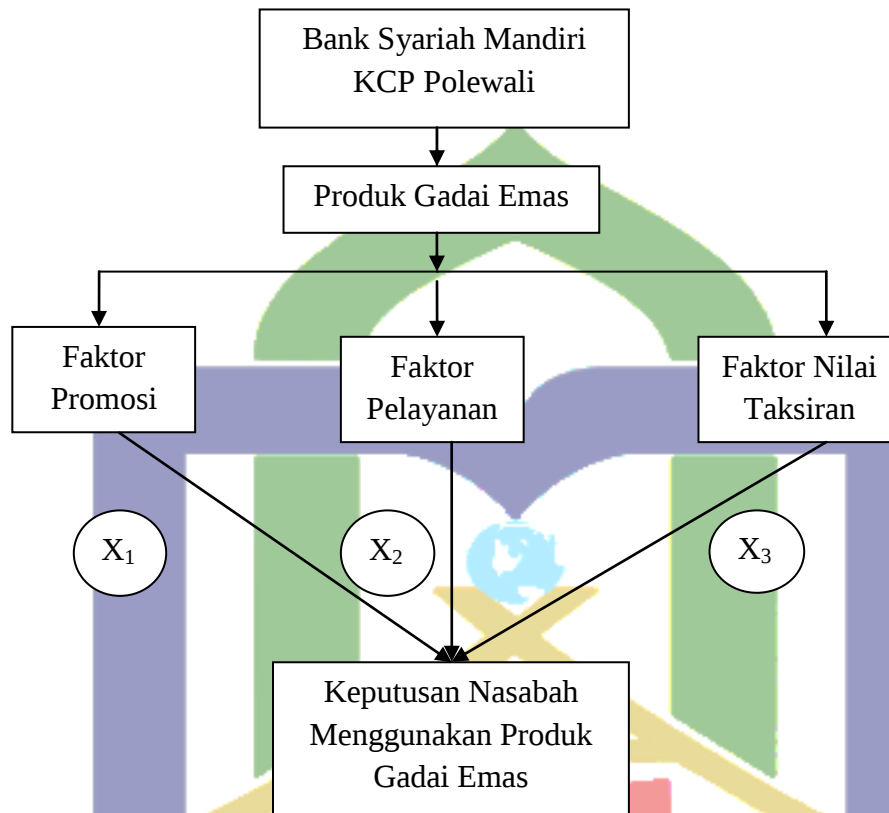
2.3 Kerangka Pikir

Kerangka pikir merupakan gambaran tentang pola hubungan antara variabel secara koheren yang merupakan gambaran yang utuh terhadap fokus penelitian.⁴⁴ Untuk lebih memudahkan pembaca memahami penelitian ini, maka peneliti membuat bagan kerangka pikir sesuai dengan judul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi

⁴³Wijaya, *Pelaksanaan Perjajian Gadai Emas Berdasarkan Prinsip Syariah (Studi Pada PT. Bank BRI Syariah Cabang Tanjung Karang)*, dalam www.google.co.id. Akses pada tanggal 25 Mei 2018

⁴⁴Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah dan Skripsi)*, (Parepare: STAIN, 2013), h. 26.

Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali”.



Gambar. 2.3 Kerangka Pikir

Skema di atas dapat dilihat bahwa penelitian ini dilakukan di Bank Syariah Mandiri seperti yang kita ketahui bahwa BSM adalah salah satu lembaga perbankan di Indonesia yang penerapannya berbasis syariah dan penulis memilih produk gadai emas karena melihat realitas yang ada bahwa produk gadai emas merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh pembiayaan secara cepat. Kemudian, penulis ingin meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi dari ketiga faktor yang diantaranya yaitu faktor promosi, faktor pelayanan dan faktor nilai taksir, dari ketiga faktor ini yang menjadi objeknya yaitu

keputusan nasabah. Seperti yang kita ketahui arti nasabah pada lembaga perbankan itu sangat penting karena nasabah itu ibarat nafas yang sangat berpengaruh terhadap kelanjutan suatu bank dan kemudian dari ketiga faktor sebelumnya apakah berpengaruh atau tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas.

2.4 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual penelitian adalah suatu hubungan atau kaitan antara konsep satu terhadap konsep yang lainnya dari masalah yang ingin diteliti. Kerangka konsep ini gunanya untuk menghubungkan atau menjelaskan secara panjang lebar tentang suatu topik yang akan dibahas.

Gambar 2.4
Kerangka Konseptual



2.5 Hipotesis

H_0 : Faktor-faktor yang terdiri dari faktor promosi, faktor pelayanan dan faktor nilai taksiran berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM

H_1 : Faktor dominan berpengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM yaitu faktor promosi

2.6 Defenisi Operasional Variabel

2.6.1 Nasabah

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 dan moral dengan tidak merendahkan derajat CS itu sendiri⁴⁵.

2.6.2 Produk Gadai Emas

Gadai emas merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh pembiayaan secara cepat. Pinjaman gadai emas merupakan fasilitas pinjaman tanpa imbalan dengan jaminan emas dengan kewajiban pinjaman secara sekalligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu.

2.6.3 Keputusan

Keputusan adalah suatu pengakhiran dari pada proses pemikiran tentang suatu masalah dengan menjatuhkan pilihan pada suatu alternatif. Keputusan merupakan suatu pemecahan masalah sebagai suatu hukum situasi yang dilakukan melalui pemilihan suatu alternative dari beberapa alternative.

⁴⁵Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), h. 93

2.6.4 Bank Syariah

Bank Syariah merupakan istilah “bank” secara bahasa diambil dari bahasa Itali, yakni *banco* yang berarti meja. Penggunaan istilah ini, disebabkan dalam realita bahwa proses kerja bank sejak dulu, sekarang dan mungkin dimasa yang akan datang secara administrative dilaksanakan diatas meja. Sedangkan dalam bahasa arab, bank biasa disebut dengan mashrif, yang berarti tempat berlangsungnya saling menukar harta, baik dengan cara mengambil ataupun menyimpan, atau selainnya untuk melakukan muamalah.⁴⁶

Sehingga dapat disimpulkan bahwa bank syariah merupakan lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa lain dalam lalulintas pembayaran serta peredaran uang yang operasionalnya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam.

Berdasarkan beberapa pengertian diatas yang dimaksud dengan peneliti dalam judul ini yaitu hal-hal yang mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali.

⁴⁶Muhammad Sayyid Thantawi, *Muamalah Al-Bunuk Wa Ahkumuba' al-Syariyyah*, (Mesir, Dar Nahdhah,1997), h. 5

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Desain Penelitian

3.1.1 Jenis penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. karena pada dasarnya, pendekatan kuantitatif menggunakan angka sebagai ukuran datanya. Tujuannya adalah untuk memberikan deskripsi statistik, hubungan atau penjelasan

Penelitian kuantitatif adalah suatu penelitian yang pada dasarnya menggunakan pendekatan deduktif-induktif. Pendekatan ini berangkat dari suatu kerangka teori, gagasan para ahli, maupun pemahaman peneliti berdasarkan pengalamannya, kemudian dikembangkan menjadi permasalahan-permasalahan beserta pemecahan-pemecahannya yang diajukan untuk memperoleh pembenaran (*verifikasi*) atau penolakan dalam bentuk dukungan data empiris di lapangan.⁴⁷

Menurut Ahmad Tanzeh dan Suyitno yang dimaksud “penelitian kuantitatif” adalah penelitian yang menitik beratkan pada penyajian data yang berbentuk angka atau kualitatif yang diangkakan (*scoring*) yang menggunakan statistik.⁴⁸ Dengan kata lain, dalam penelitian kuantitatif peneliti berangkat dari paradigma teoritik menuju data dan berakhir pada penerimaan atau penolakan terhadap teori yang digunakan.

3.1.2 Desain Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan desain penelitian *assosiatif* kuantitatif, dimana hasil penelitian ini diambil dari data dan instrument otentik

⁴⁷Kementrian agama Sekolah Islam Negeri Tulungagung, *Pedoman Penyusunan Skripsi Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Tulungagung* (Tulungagung:2013).h.19.

⁴⁸Ahmad Tanzeh dan Suyitno, *Dasar-Dasar Penelitian* (Surabaya: Lembaga Kajian Agama dan Filsafat (ELKAF),2006), h.45.

dilokasi peneliti dan penelitian ini bertujuan untuk memperoleh informasi konkrit tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali.

3.2 Lokasi Dan Waktu Penelitian

3.2.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali tepatnya di Jl. Muh. Yamin, No. 73, Polewali, Pekkabata West Sulawesi.

3.2.2 Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian yang akan digunakan oleh peneliti dalam meneliti adalah ± 2 bulan.

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi

Populasi adalah suatu kesatuan individu atau subyek pada wilayah dan waktu dengan kualitas tertentu yang akan diamati atau diteliti. Adapun populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah gadai emas di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali

3.3.2 Sampel

Sampel adalah suatu prosedur pengambilan data dimana hanya sebagian populasi saja yang diambil dan dipergunakan untuk menentukan sifat serta ciri yang dikehendaki dari suatu populasi.⁴⁹

Pada penelitian ini sampel yang diambil adalah seluruh nasabah yang diambil dari sebagian populasi.

⁴⁹Syofian Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif*, h. 30.

Dalam penelitian ini, sampel yang diambil dengan menggunakan rumus slovin, karena jumlah populasi yang cukup besar, untuk mewakili sampel:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

keterangan : n : Jumlah Sampel

N : Jumlah Populasi

e : Error level (tingkat kesalahan) atau batas kesalahan (catatan: umumnya digunakan 1% atau 0,01, 5% atau 0,05 dan 10% atau 0,1).

Jumlah populasi yang terdapat dalam penelitian ini berjumlah 1000 orang, dengan menggunakan rumus slovin dengan besar toleransi kesalahan 10%, maka jumlah sampel minimum pada penelitian ini adalah:

$$n = \frac{1000}{1 + 1000 (0,1^2)}$$

n= 90,90

jadi, dapat dilihat dari rumus slovin yang didapat n=90,90. Di bulatkan menjadi 91 sampel. Namun peneliti menggenapkan sampel sebesar 100 responden sebagaimana teori Frankel dan Wallen yang menyatakan bahwa besarnya sampel minimum untuk penelitian deskriptif adalah 100 responden.⁵⁰

3.4 Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, pengumpulan data yang digunakan menggunakan wawancara, angket/kuesioner, dan dokumentasi.

3.4.1 Responden

Responden adalah semua orang baik secara individu maupun kolektif yang akan dimintai keterangan yang diperlukan oleh pencari data. Bagi seorang peneliti, proses pengumpulan data dari responde baik melalui angket, kuesioner atau

⁵⁰Sigit Soehardi, *Pengantar Metodologi Penelitian Sosial-Bisnis-Manajemen*, (Yogyakarta:Luqman Offset. Cet.I, 1999), h. 70.

wawancara langsung betul-betul harus teliti. Kemampuan responden sedikit banyak mempengaruhi jawaban atau informasi yang diberikan, terutama kalau pertanyaan menyangkut nama baik daerah atau pernyataan yang bersifat sensitive.⁵¹

3.4.2 Angket/ Kuesioner

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara member seperangkat pertanyaan dan pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.⁵² Instrumen yang digunakan untuk mengukur variabel dalam penelitian ini dengan menggunakan skala likert 5 poin yang akan diberikan kepada nasabah yang sedang berada di Bank syariah Mandiri KCP Polewali.

Adapun 5 alternatif jawaban responden yang disediakan, yaitu:

Tabel. 1
Instrumen Skala Likert

Pernyataan	Keterangan	Skor
Sangat Setuju	SS	5
Setuju	S	4
Netral	N	3
Tidak Setuju	TS	2
Sangat Tidak Setuju	STS	1

Skala likert adalah skala yang dapat digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang tentang suatu objek atau fenomena tertentu. Skala likert memiliki dua bentuk pernyataan, yaitu: pernyataan positif dan negative. Pernyataan positif diberi skor 5, 4, 3, 2, dan 1, sedangkan bentuk pernyataan negative

⁵¹Gpengertian.blogspot.com.

⁵²Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 199.

diberi skor 1, 2, 3, 4, dan 5, untuk jawaban dari skala likert terdiri dari sangat setuju, setuju, netral, tidak setuju, sangat tidak setuju.⁵³

3.4.2 Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan dengan cara pengumpulan beberapa informasi pengetahuan, fakta dan data. Dengan melakukan dokumentasi, maka data-data dapat dikumpulkan, dikategorikan dan diklasifikasi yang berhubungan dengan masalah penelitian. Dokumentasi dapat berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya yang lain. Data yang dipilih harus memiliki kredibilitas yang tinggi dengan menggunakan teknik ini, peneliti dapat menggunakan sampel yang besar.

3.5 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan teknik yang digunakan untuk mengolah hasil penelitian guna memperoleh suatu kesimpulan. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

3.5.1 Uji Validitas

Uji Validitas atau kesahihan adalah menunjukkan sejauh mana suatu alat ukur mampu mengukur apa yang ingin diukur.⁵⁴ Dalam hal ini peneliti akan melakukan uji validitas untuk mengukur keakurapan data yang diperoleh dari pengumpulan data.

3.5.2 Uji Reliabilitas

Uji Reliabilitas diartikan sebagai suatu hal yang dapat dipercaya atau keadaan dapat dipercaya. Dalam statistik SPSS Uji Reliabilitas berfungsi untuk mengetahui kekonsistensian angket yang digunakan oleh peneliti sehingga angket

⁵³Syofian Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif*, h. 25.

⁵⁴Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kuantitatif*, h. 46.

tersebut dapat dihandalkan, walaupun penelitian dilakukan berulang kali dengan angket yang sama.

3.5.3 Uji t (Secara Simultan)

Uji t digunakan untuk mengetahui hubungan masing-masing variabel bebas independen, jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka hipotesis nol ditolak dan hipotesis alternatif diterima dan jika $t_{tabel} < t_{hitung}$ maka hipotesis nol diterima dan hipotesis alternatif ditolak.

3.5.4 Uji f (Secara Parsial)

Uji F berfungsi untuk mengetahui apakah variabel independen (X) secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen (Y). serta untuk mengetahui apakah model regresi dapat digunakan untuk memprediksikan variabel dependen (Y) atau tidak.

3.5.5 Analisis Regresi Linear Berganda.

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel independen yaitu faktor promosi, faktor pelayanan dan faktor nilai taksiran terhadap variabel dependen yaitu keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM. Adapun persamaan Regresi Linear Berganda adalah sebagai berikut:⁵⁵

$$Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3$$

Dimana :

Y : Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas di BSM (Variabel terikat/ tidak bebas)

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5$: Koefisien Regresi

⁵⁵Syofian Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif :Dilengkapi Perbandingan Perhitungan Manual & SPSS* (Jakarta: Kencana, 2013), h. 301.

- a : Konstanta
- X_1 : Faktor Promosi (Variabel bebas pertama)
- X_2 : Faktor Pelayanan (Variabel bebas kedua)
- X_3 : Faktor Nilai Taksiran (Variabel bebas ketiga)



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1.1 Sejarah Berdirinya produk Gadai Emas di BSM

Berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional No. 26/DSN-MUI/III/2002 tanggal 28 maret tahun 2002 tentang Gadai Emas. Maka pada awal juli tahun 2002 produk gadai emas ini mulai di operasikan, dimana di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali produk ini baru diluncurkan pada tahun 2017.

Gadai Emas Bank Syariah Mandiri iB,(Gadai Emas BSM iB) adalah produk bank yang memberikan fasilitas pembiayaan kepada nasabah menggunakan prinsip *qardh* dengan jaminan berupa emas nasabah yang bersangkutan dengan pengikatan secara gadai. Barang atau harta dimaksud ditempatkan dalam penguasaan dan pemeliharaan bank. Atas pemeliharaan tersebut, bank mengenakan biaya sewa atas dasar prinsip *ijarah*.

Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.⁵⁶

⁵⁶<https://www.google.co.id/diakses> pada tanggal 12 November 2018

4.1.2 Profil Bank Syariah Mandiri

Nama Perusahaan : BANK SYARIAH MANDIRI
 Nama Bank : Bank Syariah Mandiri
 Kode Bank : 451
 Nama Kantor : Bank Syariah Mandiri KCP Polewali
 Status Kantor : KCP Syariah
 Alamat : Jl. Muh. Yamin No. 73, Kota Polewali, Kab. Polewali
 Mandar, Sulawesi Barat
 Kode Pos : 91315
 Telp : 042822252
 Website : www.syariahamandiri.co.id

4.1.3 Visi dan Misi

VISI : Bank Syariah Terdepan dan Modern

MISI :

1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
2. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
3. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
4. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
5. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
6. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

4.1.4 Gadai Emas Bank Syariah Mandiri

Gadai emas BSM merupakan pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat. Sebagaimana motto Gadai Emas BSM “RINGAN biayanya, NYAMAN layanannya, Mudah & CEPAT prosesnya.”

Gadai emas BSM memiliki dua jenis produk pembiayaan yakni gadai emas dan cicil emas. Namun transaksi yang paling sering saya dapati adalah Gadai Emas, karena kebutuhan nasabah gadai yang mendesak dengan tujuan yang berbeda-beda, seperti biaya sekolah, kesehatan dan sebagai modal usaha. Produk Cicil Emas BSM belum berjalan dengan lancar karena kurangnya minat masyarakat berinvestasi emas dalam bentuk batangan karena mayoritas masyarakat lebih menyukai investasi emas dalam bentuk perhiasan.

Gadai emas BSM menggunakan 3 (tiga) pengikatan akad yaitu: Pertama: akad Qard dibuat oleh pihak BSM dengan pihak nasabah dalam hal transaksi gadai emas dengan pembiayaan tanpa bunga, ke dua: akad rahn merupakan akad yang digunakan dalam pelaksanaan gadai emas, ke tiga: akad Ijarah (sewa) dilakukan dalam hal penyewaan tempat untuk menyimpan agunan (emas) yang digadaikan pada tempat penyimpanan agunan. Pelaksanaan akad ijarah (sewa) tersebut membebaskan kepada nasabah untuk membayar biaya pemeliharaan kepada bank. (ketiga akad tersebut terdapat pada halaman belakang blangko Surat Bukti Gadai Emas).

Proses gadai emas BSM sangat mudah, cepat dan aman karena calon nasabah hanya perlu membawa KTP dan emas yang akan di agunkan. Emas tersebut akan melalui 3 tahap pengujian yaitu, pertama: uji fisik (dilakukan untuk mengetahui karakteristik perhiasan misalnya agunan yang berupa kalung dengan liontin, atau

cincin yang memiliki banyak permata), ke dua: uji kimia (dilakukan untuk mengetahui karatase emas. Jenis zat kimia yang digunakan berupa cairan HCL dan HN03. Dimana HCL digunakan untuk karetese emas di bawah 20 karat, dan HN03+HCL untuk karatase emas diatas 20 karat), ke tiga: uji berat (dilakukan untuk mengetahui berat dari perhiasan yang akan diagunkan). Setelah lulus dari ketiga pengujian tersebut maka calon nasabah akan diarahkan untuk membuka rekening BSM untuk memudahkan setiap transaksi.

Adapun ketentuan umum Gadai emas BSM yang harus dipenuhi:

3.3.1. Objek Gadai

Emas berupa perhiasan (emas merah atau kuning) maupun lantakan (batangan), koin dan dinar) dengan kadar 16 s.d. 24 karat.

3.3.2. Pengikatan Akad

Gadai Emas BSM menggunakan 3 pengikatan akad yaitu: Pertama: akad qard (pebiayaan tanpa bunga), ke dua: akad rahn (gadai), ke tiga: akad Ijarah (sewa).

3.3.3. Taksiran Pembiayaan (FTV)

No	Jenis Agunan	Taksiran Awal	Taksiran Take Over
1	Emas Perhiasan	80% dari HDE	84% dari HDE
2	Emas lantakan (batangan), koin dan dinar	95% dari HDE	

3.3.4. Nilai Pembiayaan

Mulai dari Rp500.000,00 - Rp250.000.000,00 untuk tiap nasabah (bukan per pengajuan pembiayaan).

3.3.5. Jangka Waktu

Maksimal 4 bulan dan dapat diperpanjang.

3.3.6. Biaya-biaya Gadai

3.3.4.1. Biaya administrasi pencairan (dipungut diawal periode)

3.3.4.2. Biaya sewa penyimpanan (sekali dipungut diakhir periode)

3.3.7. Pelunasan

Nasabah dapat melakukan pelunasan sebelum jatuh tempo dengan membayar seluruh pokok dan biaya-biaya pemeliharaan (dibayar di akhir periode gadai), dengan menggunakan dana tunai yang bukan berasal dari penjualan jaminan emas.

Taksiran pembiayaan yang diberikan untuk Gadai Emas BSM untuk emas perhiasan adalah 80% dari HDE (Harga Dasar Emas) dan 84% dari HDE (Harga Dasar Emas) untuk take over. Untuk emas lantakan (batangan), koin dan dinar taksiran pembiayaan yang diberikan adalah 95% dari HDE (Harga Dasar Emas).

Salah satu contoh simulasi perhitungan gadai emas BSM agunan berupa emas batangan (LM):

“Nasabah A memiliki 2 buah LM Antam bersertifikat dengan berat total seberat 100 (seratus) gram dengan kadar 24 Karat. HDE ditetapkan sebesar Rp500.000,-”

Nilai Pembiayaan = Taksiran x FTV

= Karat x berat jaminan x HDE x FTV

$$\begin{aligned} \text{➤ Nilai Pembiayaan} &= 24/24 \times 100 \text{ gram} \times \text{Rp}500.000,- \times 95\% \\ &= \text{Rp}50.000.000,- \times 95\% \\ &= \text{Rp}47.500.000,- \end{aligned}$$

- Maksimal jumlah pembiayaan yang diterima nasabah adalah Rp47.500.000,-
- Minimal jumlah pembiayaan yang diterima nasabah adalah 50% dari maksimal limit pembiayaan gadai adalah $50\% \times \text{Rp}47.500.000,-$
=Rp23.750.000,-

Biaya administrasi Rp 60.000,- (untuk pembiayaan 20-50 juta)

$$\begin{aligned}\text{Biaya ijarah (sewa) 4 bulan} &= \text{Pembiayaan cair} \times 1.30\% \times 4 \\ &= \text{Rp}47.500.000,- \times 1.30\% \times 4 \\ &= \text{Rp}2.470.000,-\end{aligned}$$

Di Gadai Emas BSM juga terdapat istilah take over dimana Gadai Emas di Pegadaian dapat dipindahkan ke Gadai Emas BSM. Biaya pelunasan di Pegadaian akan ditanggung sebagian oleh BSM berdasarkan taksiran pembiayaan emas yang ada di Pegadaian (di luar bunga yang harus dibayarkan pada saat pelunasan). Mengapa pihak BSM hanya menanggung sebagian? Karena taksiran pembiayaan yang diberikan pihak BSM kepada nasabah take over hanya 84% dari HDE (Harga Dasar Emas), sedangkan Pegadaian memberikan taksiran pembiayaan 90% dari HDE lebih besar dari BSM.

Meskipun taksiran pembiayaan Pegadaian lebih besar daripada Gadai Emas BSM namun biaya ijarah (sewa) di Gadai Emas BSM juga lebih rendah di bandingkan Pegadaian, sehingga inilah yang menjadi salah satu alasan nasabah lebih memilih Gadai Emas BSM daripada Pegadaian. Mengapa biaya ijarah (sewa) Gadai Emas BSM lebih rendah dibandingkan dengan Pegadaian? Karena pihak Gadai Emas BSM memberikan taksiran ijarah 1,70% per bulan dari jumlah pembiayaan, semakin besar jumlah pembiayaan maka semakin rendah pula taksiran ijarah yang diberikan, sedangkan Pegadaian memberikan bunga sekitar 2,00% per bulan dari jumlah pembiayaan. Jadi, jika dilihat dari taksiran ijarah (biaya sewa 4 bulan) di Gadai Emas BSM masih lebih rendah di bandingkan Pegadaian.

Pembiayaan di Gadai Emas BSM dapat dapat diperpanjang setiap empat bulannya tanpa ada batasan berapa kali perpanjangan serta dapat dicicil setiap empat

bulan sekali atau pada saat jatuh tempo yang lebih dikenal dengan istilah turun pokok. Minimal besaran turun pokok nasabah Gadai Emas BSM tidak ada batasan tergantung dari kemampuan nasabah dan maksimal besaran turun pokok setiap nasabah 50% dari jumlah pembiayaan. Misalkan nasabah Gadai Emas BSM memiliki jumlah pembiayaan sebesar Rp5.000.000,- maka maksimal turun pokok nasabah sebesar Rp2.500.000,-.

Gadai Emas BSM juga tidak mengenal istilah denda. Meskipun nasabah tersebut telah terlambat 3-5 hari besaran ijarah yang dibayarkan akan tetap sama. Setiap nasabah yang jatuh tempo akan selalu di ingatkan melalui via telpon dan sms. Minimal waktu keterlambatan pembayaran ijarah adalah 3 hari dan maksimal 5 hari dari tanggal jatuh tempo. Apabila nasabah gadai tidak melakukan perpanjangan atas Gadai Emasnya maka pihak BSM berhak melakukan pelelangan untuk membayar utang nasabah gadai. Apabila hasil pelelangan kurang, maka nasabah gadai berkewajiban untuk membayar uang kekurangannya dan apabila berlebih, maka uang akan dikembalikan kepada nasabah gadai. Namun pihak Gadai Emas BSM tidak langsung melakukan pelelangan tanpa sepengetahuan pihak nasabah gadai.

4.2 Deskripsi Data

Dalam penelitian ini populasinya adalah nasabah gadai emas BSM dan metode yang digunakan adalah metode kuesioner atau angket dengan memberikan kuesioner atau angket kepada nasabah khususnya nasabah gadai emas.

Tabel 1
Sampel Nasabah Gadai Emas BSM

No.	Nama Responden	Usia	Jenis Kelamin	Pekerjaan
1.	Dabaria	41	Perempuan	URT
2.	Masniati HJ	48	Perempuan	URT

3.	Nadirah Syamsuddin	37	Perempuan	Wiraswasta
4.	Jumrah Talib	51	Perempuan	Wiraswasta
5.	Suhartini	34	Perempuan	Honorar
6.	Akka	36	Perempuan	URT
7.	Heri Purwanto	32	Laki-Laki	Wiraswasta
8.	Badaria	41	Perempuan	URT
9.	Muh. Ridha Natsir	43	Laki-Laki	Wiraswasta
10.	Hafsah	31	Perempuan	URT
11.	Hasbi Talibuddin	28	Laki-Laki	Wiraswasta
12.	Nia	26	Perempuan	Karyawan
13.	Nurul Reski Rahmawati	20	Perempuan	Mahasiswa
14.	Kartini	58	Perempuan	Wiraswasta
15.	Hj. Andi Djohra	72	Perempuan	Pensiunan
16.	Surianti	31	Perempuan	Wiraswasta
17.	Hj. Wahida	53	Perempuan	Wiraswasta
18.	Heppy Herawaty	46	Perempuan	PNS
19.	Hj. Barnabia Ramlan	60	Perempuan	PNS
20.	Hj. Harnawati	49	Perempuan	URT
21.	Nurlaela Arsyad	43	Perempuan	Guru PNS
22.	Faida Syarief	39	Perempuan	URT
23.	Muh. Tang	63	Laki-Laki	Petani
24.	Syamsiah	54	Perempuan	PNS
25.	Darmi a.	36	Perempuan	URT
26.	h. Mahmud	68	Laki-Laki	Pensiunan

27.	Nurjannah	36	Perempuan	Honorar
28.	Rasma	23	Perempuan	Guru PNS
29.	Sartika	31	Perempuan	URTt
30.	Andi Nuranni, S.pd.i	34	Perempuan	PNS
31.	Nurhana	35	Perempuan	URT
32.	Badiah	42	Perempuan	URT
33.	Marsuni	59	Perempuan	PNS
34.	Hj. Mardana	53	Perempuan	URT
35.	Hj. A. Muliati Pattalolo	58	Perempuan	Pensiunan
36.	Marwah s.pd.i	48	Perempuan	Kary. Honorar
37.	Arman	43	Laki-Laki	Wiraswasta
38.	Nurlia	36	Perempuan	URT
39.	Mawar, spd.i	48	Perempuan	Guru Pns
40.	Mirawati	38	Perempuan	URT
41.	Hastamti Thamrin	47	Perempuan	PRT
42.	Hj. Warniati	43	Perempuan	URT
43.	Nursiah	38	Perempuan	Wiraswasta
44.	Fadli	34	Laki-Laki	Wiraswasta
45.	Nurmiati	42	Perempuan	Honorar
46.	Busrah	54	Perempuan	PNS
47.	Dra. St Norimah	56	Perempuan	URT
48.	Badria	24	Perempuan	Wiraswasta
49.	Surya Handayani	44	Perempua	URT
50.	h. Tahanuddin	67	Laki-Laki	Wiraswasta

51.	Nurmila d.	34	Perempuan	URT
52.	Reski	31	Perempuan	Petani
53.	Multazam Wahyu	32	Perempuan	Honorar
54.	Imran Amri	30	Laki-Laki	Wiraswasta
55.	Nurlaela	50	Perempuan	PNS
56.	Hj. Marwati	43	Perempuan	Wiraswasta
57.	Hj. Fatmawati	29	Perempuan	Wiraswasta
58.	Jusriana	23	Perempuan	Mahasiswa
59.	Hj. Ratnawati	45	Perempuan	PNS
60.	Novianti Bakri	22	Perempuan	Mahasiswa
61.	Mauliana Syamsuddin, S.E	40	Perempuan	Staf Bag. Ortula Setda
62.	Ahmad	25	Laki-Laki	Pegawai Swasta
63.	R. Atlantik Kumala Ningrum, S.E	31	Perempuan	Wiraswasta
64.	Suyanto	43	Laki-Laki	Wiraswasta
65.	Emiati	35	Perempuan	URT
66.	Asmawati	52	Perempuan	Wiraswasta
67.	Ade Irma	38	Perempuan	Pendamping Desa(P3MD)
68.	Yeni	24	Perempuan	URT
69.	Sumarni	48	Perempuan	URT
70.	R. Rosdianah	46	Perempuan	URT
71.	Rikawati	23	Perempuan	Mahasiswa

72.	Hj. Kamariah	48	Perempuan	URT
73.	Nadiah	38	Perempuan	URT
74.	Nurul Fadilah	22	Perempuan	Mahasiswa
75.	Andi Wahyuni	35	Perempuan	Wiraswasta
76.	Lisma Unding Lantu	32	Perempuan	URT
77.	Hasan Z. Abu Bakar	45	Laki-Laki	Karyawan Swasta
78.	Sapriani	34	Perempuan	URT
79.	Andi Hikma Ismarianti	27	Perempuan	Wiraswasta
80.	Satia	34	Perempuan	URT
81.	Arfa S.Sos	50	Perempuan	PNS
82.	Salma S	58	Perempuan	PNS
83.	Adelia Sulastr	31	Perempuan	URT
84.	Murni	46	Perempuan	Pegawai
85.	Rahmatia	50	Perempuan	Urtt
86.	Hastuti	38	Perempuan	Wiraswasta
87.	Satriani Hendrini	28	Perempuan	URT
88.	Hj. Asmawati S.Sos	55	Perempuan	PNS
89.	Nurhayati	38	Perempuan	URT
90.	Andi Erfiana	31	Perempuan	URT
91.	Hj. Erni	40	Perempuan	Wiraswasta
92.	Dawia	50	Perempuan	Wiraswasta
93.	Jahara	35	Perempuan	URT
94.	Akbar	37	Laki-Laki	Wiraswasta
95.	Suhera	40	Perempuan	Wiraswasta

96.	Mulyono	25	Laki-Laki	Mahasiswa
97.	Suharto	42	Laki-Laki	Wiraswasta
98.	Nurul	24	Perempuan	Mahasiswa
99.	Jamaluddin S.pd	35	Laki-Laki	PNS
100.	Hasna	29	Perempuan	URT

4.1.2 Karakteristik Responden

Dari seluruh responden yang diteliti, maka responden-responden tersebut dapat dikategorikan karakteristiknya menurut kategori berikut:

1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 2
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase %
Laki-Laki	16	16
Perempuan	84	84

Dari tabel 2, maka dapat diketahui bahwa responden terbanyak adalah nasabah perempuan, yaitu sebesar 84 responden 84%

2. Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

Tabel 3
Karakteristik responden berdasarkan pekerjaan

Jenis pekerjaan	Jumlah	Persentase %
PNS	15	15 %
Wiraswasta	27	27 %
Mahasiswa	7	7%
Petani	2	2 %
Pensiunan	3	3 %

URT	35	35 %
Staf bag. Ortula Setda	1	1 %
Pegawai/Karyawan Swasta	3	3 %
Pegawai/Karyawan Honorar	6	6 %
Pendamping Desa (P3MD)	1	1 %

Dari tabel 3, maka dapat diketahui bahwa responden terbanyak adalah URT. yaitu sebesar 35 responden atau 35 %

3. Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

Tabel 4
Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

Umur Responden	Jumlah	Persentase
Kurang dari 30 tahun	17	17 %
31-40	38	38 %
41-50	28	28 %
51-60	13	14 %
61-70	3	3 %
71-80	1	1 %

Dari tabel 4, maka dapat diketahui bahwa responden terbanyak adalah berusia 31-40 yaitu sebesar 38 responden atau 38 %

4.3 Deskripsi Jawaban Responden

4.3.1 Jawaban Responden Terhadap Pernyataan Terkait Faktor Promosi Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas di BSM (X_1)

Dapat dilihat bahwa seluruh responden untuk variabel X_1 mengenai faktor promosi terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM, hasil perhitungannya dari 100 responden berdasarkan *kuesioner* atau angket yang diberikan yaitu sejumlah 1670 untuk variabel X_1 (Faktor Promosi)

4.3.2 Jawaban Responden Terhadap Pernyataan Terkait Faktor Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas di BSM (X_2)

Dapat dilihat bahwa seluruh responden untuk variabel X_2 mengenai faktor pelayanan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM, hasil perhitungannya dari 100 responden berdasarkan *kuesioner* atau angket yang diberikan yaitu sejumlah 1626 untuk variabel X_2 (Faktor Pelayanan)

4.3.3 Jawaban responden terhadap pernyataan terkait faktor nilai taksiran terhadap nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM (X_3)

Dapat dilihat bahwa seluruh responden untuk variabel X_3 mengenai faktor nilai taksiran terhadap nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM, hasil perhitungannya dari 100 responden berdasarkan *kuesioner* atau angket yang diberikan yaitu sejumlah 1645 untuk variabel X_3 (faktor nilai taksiran)

4.3.4 Jawaban Responden Terhadap Pernyataan Terkait Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas di BSM (Y)

Dapat dilihat bahwa responden untuk variabel Y mengenai keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas hasil perhitungannya dari 100 responden berdasarkan *kuesioner* atau angket yang diberikan yaitu sejumlah 1658 untuk variabel Y (Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas di BSM)

4.4 Pengujian Instrumen Penelitian

4.4.1 Uji Validitas Data

Validitas menunjukkan sejauh mana alat pengukur yang dipergunakan untuk mengukur apa yang diukur. Pengujian validitas dilakukan dengan bantuan komputer menggunakan program SPSS for Windows Versi 21. Uji validitas data variabel faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri dengan penelitian ini pengujian validitas hanya dilakukan terhadap 100 responden. Pengambilan keputusan berdasarkan pada nilai $r_{hitung} \text{ (Pearson Correlation)} > r_{tabel}$ sebesar 0,165 maka item pernyataan dinyatakan valid pada tingkat signifikansi $\alpha = 5\%$.

Adapun hasil uji validitas dari setiap variabel dalam penelitian ini sebagai berikut :

Tabel 5

Correlations

		Jawaban _X1	Jawaban _X2	Jawaban _X3	Jawaban _Y	Total_Jawab an
Jawaban_X1	Pearson Correlation	1	.166	.598**	.456**	.689**
	Sig. (2- tailed)		.099	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100

Jawaban_X2	Pearson Correlation	.166	1	.591**	.557**	.723**
	Sig. (2-tailed)	.099		.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100
Jawaban_X3	Pearson Correlation	.598**	.591**	1	.702**	.918**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100	100
Jawaban_Y	Pearson Correlation	.456**	.557**	.702**	1	.853**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100	100
Total_Jawaban	Pearson Correlation	.689**	.723**	.918**	.853**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Dasar Pengambilan keputusan:

Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ = valid

Jika $r_{hitung} < r_{tabel}$ = tidak valid

Hasil uji validitas dari keempat butir pernyataan variabel faktor promosi di peroleh *Corrected Item Total Corelatioan* r_{hitung} 0,689> r_{tabel} 0,165 pada tingkat

signifikansi $\alpha = 5\%$. Hal ini berarti setiap butir pernyataan dari variabel faktor promosi yang digunakan dalam penelitian ini adalah valid.

Hasil uji validitas dari keempat butir pernyataan variabel belajar di peroleh *Corrected Item Total Corelation* $r_{hitung} 0,723 > r_{tabel} 0,173$ pada tingkat signifikansi $\alpha = 5\%$. Hal ini berarti setiap butir pernyataan dari variabel faktor pelayanan yang digunakan dalam penelitian ini adalah valid.

Hasil uji validitas dari keempat butir pernyataan variabel faktor nilai taksiran di peroleh *Corrected Item Total Corelation* $r_{hitung} 0,918 > r_{tabel} 0,173$ pada tingkat signifikansi $\alpha = 5\%$. Hal ini berarti setiap butir pernyataan dari variabel sikap yang digunakan dalam penelitian ini adalah valid.

Hasil uji validitas dari keempat butir pernyataan variabel nasabah menggunakan produk gadai emas di peroleh *Corrected Item Total Corelation* $r_{hitung} 0,853 > r_{tabel} 0,165$ pada tingkat signifikansi $\alpha = 5\%$. Hal ini berarti setiap butir pernyataan dari variabel persepsi yang digunakan dalam penelitian ini adalah valid.

4.4.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan terhadap item pertanyaan yang dinyatakan valid. suatu variabel dikatakan reliabel atau handal jika jawaban terhadap pernyataan selalu konsisten. Koefisien reliabilitas instrumen dimaksudkan untuk melihat konsistensi jawaban butir-butir pernyataan yang diberikan oleh responden. Uji reliabilitas bertujuan untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten, apabila dilakukan pengukuran dua kali atau lebih terhadap gejala yang sama dengan menggunakan alat pengukur yang sama pula. Uji reliabilitas data dilakukan dengan dibantu komputer program SPSS Versi 21.

Adapun hasil uji reliabilitas dari setiap item pertanyaan variabel yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

Tabel 6
Hasil Uji Reliabilitas
Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.815	5

Dasar pengambilan keputusannya :

Jika $\alpha > r_{\text{tabel}}$ = konsisten

Jika $\alpha < r_{\text{tabel}}$ = tidak konsisten

Berdasarkan tabel diatas, uji reliabilitas dari setiap item instrumen terhadap semua variabel diperoleh nilai *Cronbach's Alpha* (r hitung) 0,815 > nilai $r_{\text{tabel}} = 0,173$ pada tingkat signifikan $\alpha = 5\%$, maka instrumen pernyataan memiliki *reliable* yang tinggi. Jadi, uji instrumen data pada semua variabel sudah valid dan *reliable* untuk seluruh butir instrumennya, maka dapat digunakan untuk pengukuran data dalam rangka pengumpulan data.

4.5 Pengujian Asumsi Klasik

4.5.1 Uji Normalitas

Analisis statistik yang digunakan untuk menguji hipotesis penelitian ini adalah korelasi *product moment*. Sebelum menganalisis data yang diperoleh, data harus memenuhi persyaratan uji analisis yang digunakan. Analisis korelasi yang mensyaratkan harus berdistribusi normal. Untuk itu, perlu di uji normalitas datanya,

penulis menggunakan program SPSS versi 21 dengan rumus *One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test* sebagai berikut:

Tabel 7
Uji Normalitas Dengan Menggunakan Analisis Kolmogorov-Smirnov Test One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.13224431
	Absolute	.080
Most Extreme Differences	Positive	.080
	Negative	-.040
Kolmogorov-Smirnov Z		.797
Asymp. Sig. (2-tailed)		.549

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Ha : Data berdistribusi normal

Ho : Data tidak berdistribusi normal

Dasar Pengambilan keputusan:

Jika sign. > 0,05 = normal

Jika sign. < 0,05 = tidak normal

Karena nilai signifikan (2-tailed) 0,549 > 0,05 pada tingkat signifikan $\alpha = 5\%$, maka Ha diterima, hal ini berarti bahwa distribusi frekuensi taksiran berasal dari populasi yang berdistribusi normal.

4.5.2 Uji Multikolinearitas

Dengan uji multikolinearitas digunakan untuk mengetahui gejala korelasi antar variabel bebas yang ditunjukkan dengan korelasi yang signifikan antar variabel bebas. Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah korelasi antara variabel bebas dalam penelitian ini. Model yang baik adalah model yang tidak terdapat korelasi antara variabel bebas. Untuk mendeteksi ada tidaknya multikolinearitas di dalam model regresi adalah dengan melihat nilai toleransi dan Variance Inflation Factor (VIF). Apabila nilai toleransi $> 0,1$ dan $VIF < 10,0$, maka dapat disimpulkan tidak ada multikolinearitas antar variabel bebas dalam model regresi ini. Adapun hasil perhitungan nilai VIF atau toleransi yang dilakukan untuk regresi dalam penelitian ini dapat dilihat pada sebagai berikut :

Tabel 8
Uji Multikolinearitas
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	3.138	1.660		1.891	.062		
Promosi	.141	.098	.131	1.447	.151	.589	1.699
Pelayanan	.270	.095	.256	2.835	.006	.596	1.679
NilaiTaksir	.407	.096	.472	4.253	.000	.394	2.540

a. Dependent Variable: Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas

Hasil uji Multikolinearitas pada tabel di atas, menunjukkan bahwa semua variabel memiliki nilai VIF yang lebih kecil dari 10,00 dan nilai toleransi yang lebih besar dari 0,10. Hal ini menunjukkan bahwa indikasi keberadaan multikolinearitas

pada persamaan yang dilakukan tidak terbukti atau tidak terdapat multikolinearitas dalam persamaan yang dilakukan atau hubungan yang terjadi antar variabel bebas (faktor promosi, faktor pelayanan dan faktor nilai taksiran) dapat ditoleransi sehingga tidak akan mengganggu hasil regresi.

4.6 Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil asumsi klasik yang meliputi uji normalitas, dan uji multikolinearitas menunjukkan bahwa regresi berganda yang distimasi telah memenuhi syarat asumsi-asumsi klasik sehingga diharapkan hasilnya akan baik dalam menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri. Pengujian terhadap agresi yang diperoleh dilakukan pengujian secara simultan dengan menggunakan uji-F dan pengujian secara parsial dengan menggunakan uji-t, untuk lebih jelasnya akan diuraikan sebagai berikut .

Pada analisa data diperlukan suatu persamaan garis berdasarkan suatu rumus matematika yang menunjukkan hubungan antara variabel independen atau yang mempengaruhi dengan variabel dependen atau variabel yang dipengaruhi. Variabel yang mempengaruhi disebut variabel X_1 , X_2 , dan X_3 dan variabel yang dipengaruhi disebut variabel Y .

Untuk mengetahui pengaruh-pengaruh antara variabel-variabel tersebut dalam penelitian ini digunakan alat regresi. Regresi menunjukkan hubungan antara variabel-variabel yang satu dengan variabel yang lain dimana variabel yang satu mempengaruhi variabel yang lain. Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri. Teknik ini digunakan

untuk pengujian terhadap ada tidaknya pengaruh atau hubungan antara variabel dalam penelitian ini.

Adapun persamaan Regresi Linear Berganda adalah sebagai berikut :

$$Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3$$

Dimana :

Y : Keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM (Variabel yang dependen atau nilai yang diprediksikan)

X₁ : Faktor promosi (Variabel independen atau variabel yang mempengaruhi variabel dependen)

X₂ : Faktor pelayanan (Variabel independen atau variabel yang mempengaruhi variabel dependen)

X₃ : Faktor nilai taksiran (Variabel independen atau variabel yang mempengaruhi variabel dependen)

a : Konstanta (nilai yang tidak berubah)

4.6.1 Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel independen yaitu faktor promosi, faktor pelayanan dan faktor nilai taksiran terhadap variabel dependen yaitu keputusan nasabah menggunakan produk gadai di BSM, digunakan regresi linear berganda. Berdasarkan hasil olahan data yang dilakukan dengan program SPSS versi 21, maka didapatkan hasil regresi linear berganda sebagai berikut :

Tabel 9
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	3.138	1.660		1.891	.062
Promosi	.141	.098	.131	1.447	.151
Pelayanan	.270	.095	.256	2.835	.006
NilaiTaksi	.407	.096	.472	4.253	.000

a. Dependent Variable: Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas

Berdasarkan hasil diatas, diperoleh persamaan regresi sebagai berikut :

$$Y : a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3$$

$$Y : 3.138 + 0,141X_1 + 0,270X_2 + 0,407X_3$$

Keterangan :

Y : Keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM

a : Konstanta

$\beta_1, \beta_2, \beta_3$: Koefisien regresi

X_1 : Faktor promosi

X_2 : Faktor pelayanan

X_3 : Faktor nilai taksiran

Dari persamaan diatas dapat diinterpretasikan sebagai berikut

4.6.1.1 Konstanta

Konstanta sebesar 3.138 artinya apabila variabel faktor promosi, faktor pelayanan, dan faktor nilai taksiran bernilai tetap maka keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM bernilai positif.

4.6.1.2 Faktor Promosi (X_1)

Koefisien Regresi X_1 (β_1) sebesar 0,141 artinya jika variabel faktor promosi meningkat dengan asumsi faktor promosi, faktor pelayanan dan faktor nilai taksiran tetap maka keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM mengalami peningkatan.

4.6.1.3 Faktor Pelayanan (X_2)

Koefisien Regresi X_2 (β_2) sebesar 0,270 artinya jika variabel faktor pelayanan meningkat dengan asumsi faktor promosi, faktor pelayanan dan faktor nilai taksiran tetap maka keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM mengalami peningkatan.

4.6.1.4 Faktor Nilai Taksiran (X_3)

Koefisien Regresi X_3 (β_3) sebesar 0,407 artinya jika variabel faktor nilai taksiran meningkat dengan asumsi faktor promosi, faktor pelayanan dan faktor nilai taksiran tetap maka keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM mengalami peningkatan.

4.6.2 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Uji t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual menerangkan variasi variabel terikat. Pengujian parsial regresi dimaksudkan untuk mengetahui apakah variabel bebas secara individual mempunyai pengaruh terhadap variabel terikat dengan asumsi variabel yang lain itu konstan.

Pengujian variabel independen secara individu yang dilakukan untuk melihat signifikansi dari pengaruh secara parsial variabel independen terhadap variabel dependen, maksudnya yakni apakah model regresi variabel independen (X_1 , X_2 , dan X_3) secara parsial berpengaruh signifikan positif terhadap variabel dependen (Y).

Dasar pengambilan keputusan :

Jika nilai sig < 0,05 maka terdapat pengaruh variabel X terhadap variabel Y

Jika nilai sig > 0,05 maka tidak terdapat pengaruh variabel X terhadap Variabel Y

H0 : Tidak terdapat pengaruh faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di bank syariah mandiri KCP Polewali

H1 : Terdapat pengaruh faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di bank syariah mandiri KCP Polewali

Tabel 10
Pegujian secara parsial (uji-t)
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	3.138	1.660		1.891	.062
Promosi	.141	.098	.131	1.447	.151
Pelayanan	.270	.095	.256	2.835	.006
NilaiTaksi	.407	.096	.472	4.253	.000

a. Dependent Variable: Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas

Diketahui nilai sig. untuk pengaruh variabel faktor promosi (X_1) terhadap nasabah menggunakan produk gadai emas (Y) sebesar 0,151 > 0.05 atau artinya bahwa variabel faktor promosi (X_1) berpengaruh namun tidak signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM (Y).

Diketahui nilai sig. untuk pengaruh variabel faktor pelayanan (X_2) terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM (Y) sebesar 0,006 < 0,05 artinya bahwa variabel faktor pelayanan (X_2) secara berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai di BSM (Y).

Diketahui nilai sig. untuk pengaruh variabel sikap (X_3) terhadap minat masyarakat (Y) sebesar 0,000 > 0.05 artinya bahwa variabel nilai taksiran (X_3)

secara berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM (Y).

4.6.3 Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Uji F berfungsi untuk mengetahui apakah variabel independen (X_1 , X_2 , dan X_3) secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen (Y). Serta untuk mengetahui apakah model regresi dapat digunakan untuk memprediksi variabel dependen (Y) atau tidak.

Table 11
Pengujian Secara Simultan (Uji-F)
ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	145.444	3	48.481	36.672	.000 ^b
	Residual	126.916	96	1.322		
	Total	272.360	99			

a. Dependent Variable: Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas

b. Predictors: (Constant), Nilai Taksir, Pelayanan, Promosi

Berdasarkan output diatas, perhitungan uji statistik yang dilakukan maka diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 36.672 dengan tingkat signifikansi 0,000 karena nilai $sig. < 0,05$ maka variabel Faktor Promosi, Faktor Pelayanan dan Faktor Nilai Taksiran Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas di BSM bersama-sama berpengaruh secara simultan sehingga dapat dikatakan bahwa model regresi dapat dipakai untuk memprediksi keputusan nasabah.

4.6.4 Korelasi Ganda

Analisis ini bertujuan untuk mengetahui tingkat keeratan hubungan (simultan) antara dua atau lebih variabel bebas(X) terhadap variabel terikat (Y). Koefisien ini menunjukkan seberapa besar hubungan yang terjadi antara variabel independen (X_1 , X_2 , dan X_3) secara serentak terhadap variabel dependen (Y). Nilai R berkisar antar 0

sampai 1, nilai yang mendekati 1 berarti hubungan yang terjadi semakin tinggi, sebaliknya nilai semakin mendekati 0 maka hubungan yang terjadi semakin lemah.

Pedoman untuk memberikan interpretasi koefisien sebagai berikut :

Nilai 0,00 – 0,20	= tidak ada korelasi
Nilai 0,21 – 0,40	= korelasi lemah
Nilai 0,41 – 0,60	= korelasi sedang
Nilai 0,61 – 0,80	= korelasi kuat
Nilai 0,81 – 1,00	= korelasi sempurna

Tabel 12
Hasil pengujian Koefisien determinasi (R^2)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.731 ^a	.534	.519	1.14980

a. Predictors: (Constant), Nilai Taksir, Pelayanan, Promosi

Berdasarkan tabel diatas, hasil uji regresi angka R sebesar 0,731. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang sedang antara variabel independen (X1, X2, dan X3) terhadap variabel dependen (Y).

4.6.5 Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi digunakan untuk mencari seberapa besar variasi variabel independen dapat menjelaskan secara keseluruhan variasi variabel independen. Koefisien determinasi mengukur seberapa besar pengaruh variabel independen secara keseluruhan terhadap naik turunnya variasi nilai variabel independen

Tabel 4.14
Hasil Pengujian Koefisien Determinasi(R^2)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.731 ^a	.534	.519	1.14980

a. Predictors: (Constant), Nilai Taksir, Pelayanan, Promosi

b. Dependent Variable: Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas

Berdasarkan analisis diatas, diketahui bahwa nilai koefisien determinasi sebesar 0,534 artinya bahwa 53,4 % nasabah dipengaruhi oleh faktor promosi, faktor pelayanan, dan faktor nilai taksiran. Sedangkan sisanya 46.6 % dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

4.7 Pembahasan

Hasil pengujian menunjukkan variabel faktor promosi, faktor pelayanan dan faktor nilai taksiran secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM, kemudian hasil pengujian parsial menunjukkan bahwa variabel faktor pelayanan dan faktor nilai taksiran berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM, sedangkan variabel faktor promosi dan faktor nilai taksiran berpengaruh namun tidak signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah menggunakan produk gadai emas di bank syariah mandiri sebagai berikut :

4.7.1 Pengaruh Faktor Promosi Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas di BSM

Promosi adalah upaya perusahaan mempengaruhi para pelanggan atau konsumen agar mau menggunakan produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan. Promosi meliputi unsur-unsur pemberian informasi dan pengaruh terhadap perilaku pelanggan.

Hasil pengujian secara parsial atau uji t menunjukkan bahwa variabel faktor promosi berpengaruh namun tidak signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM. Hal ini menunjukkan bahwa faktor promosi dari pihak bank kepada nasabah tidak terlalu mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan gadai emas di BSM.

Hasil pengujian menunjukkan diketahui nilai sig. untuk pengaruh variabel motivasi (X_1) terhadap minat masyarakat (Y) sebesar $0,151 > 0.05$ artinya bahwa variabel faktor promosi (X_1) secara parsial berpengaruh namun tidak signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM (Y).

4.7.2 Pengaruh Faktor Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas

Pelayanan dapat diartikan sebagai upaya perusahaan mempengaruhi para pelanggan atau konsumen agar mau menggunakan produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan.

Hasil pengujian secara parsial atau uji t menunjukkan bahwa variabel faktor pelayanan berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM. Hal ini menunjukkan bahwa faktor pelayanan dari pihak bank kepada nasabah tidak mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan gadai emas di BSM.

Hasil pengujian menunjukkan diketahui nilai sig. untuk pengaruh variabel faktor pelayanan (X_2) terhadap keputusan nasabah (Y) sebesar $0,006 < 0.05$ artinya bahwa variabel faktor pelayanan (X_2) secara parsial berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan gadai emas di BSM (Y).

4.7.3 Pengaruh Faktor Nilai Taksiran Terhadap Keputusan nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas di BSM

Faktor nilai taksiran adalah nilai/harga perkiraan tertentu yang akan dijadikan jaminan yang didasarkan pada harga jadi, pasar dan peraturan yang berlaku pada masa tertentu.

Hasil pengujian secara parsial atau uji t menunjukkan bahwa variabel faktor nilai taksiran berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM. Hal ini menunjukkan bahwa faktor nilai taksiran dari pihak bank kepada nasabah tidak mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan gadai emas di BSM.

Hasil pengujian menunjukkan diketahui nilai sig. untuk pengaruh variabel faktor nilai taksiran (X_3) terhadap keputusan nasabah (Y) sebesar $0,000 < 0.05$ artinya bahwa variabel faktor nilai taksiran (X_3) secara parsial berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas (Y).

Berdasarkan hasil pembahasan sebelumnya mengenai faktor promosi, faktor pelayanan dan faktor nilai taksiran terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh signifikan faktor promosi, faktor pelayanan dan faktor nilai taksiran serta untuk mengetahui variabel yang berpengaruh dominan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM.

Dari hasil pembahasan menyatakan bahwa keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM dipengaruhi oleh variabel faktor pelayanan dan faktor nilai taksiran dimana keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM sangat berpengaruh dan signifikan pada sebuah bank, keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas pada Bank Syariah Mandiri tersebut dapat meningkatkan kelangsungan hidup sebuah bank. Usaha untuk melakukan pelayanan dan nilai taksiran terhadap produk gadai emas tidak bisa dilakukan sekaligus tetapi melalui beberapa tahapan mulai dari mencari nasabah dan rekan kerja. Dengan pentingnya faktor pelayanan dan faktor nilai taksiran terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM maka pihak bank juga harus memperhatikan faktor faktor promosi sehingga mendorong nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM.

Hal ini menunjukkan bahwa variabel faktor promosi, faktor pelayanan dan faktor nilai taksiran berpengaruh secara simultan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa peningkatan terhadap ketiga variabel tersebut berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM. Kemudian variabel faktor pelayanan dan faktor nilai taksiran berpengaruh secara parsial terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM. Sedangkan variabel faktor promosi tidak begitu berpengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM. Jadi, keputusan nasabah dipengaruhi oleh suatu variabel tersebut dalam hal ini faktor pelayanan dan faktor nilai taksiran.

Dari hasil perhitungan uji t atau secara parsial, faktor yang paling dominan berpengaruh secara simultan diantara faktor promosi, faktor pelayanan dan nilai

taksiran dari hasil penelitian ini adalah faktor pelayanan dan faktor nilai taksiran yang sangat berpengaruh dominan secara simultan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai di BSM.

Dari sisi frekuensinya antara variabel faktor promosi , faktor pelayanan dan faktor nilai taksiran yang berpengaruh dominan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM adalah faktor pelayanan dan faktor nilai taksiran. Dibuktikan dengan uji parsial atau uji t dengan nilai sig 0,006 dan 0,000 < dari *probability* yakni 0,05.



BAB IV

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

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

Secara simultan dari ketiga faktor promosi, faktor pelayanan dan faktor nilai taksiran berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM.. Kemudian faktor pelayanan dan faktor nilai taksiran berpengaruh secara parsial terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM. Sedangkan faktor promosi tidak begitu berpengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di BSM. Jadi, keputusan nasabah dipengaruhi oleh suatu variabel tersebut dalam hal ini faktor pelayanan dan faktor nilai taksiran.

5.1 Saran

Dengan mendasar pada hasil penelitian maka saran yang mampu peneliti ajukan adalah sebagai berikut :

- 5.1.1 Bagi peneliti selanjutnya agar dapat menambah atau mengganti variabel lainnya yang dapat meningkatkan keputusan nasabah dalam menggunakan produk-produk dan jasa Bank Syariah Mandiri.
- 5.1.2 Dengan hasil bahwa keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas di BSM saling berpengaruh yakni berpengaruh positif, maka bank BSM harus lebih memelihara nasabah , memberikan pelayanan yang baik dan mempertahankan kepercayaan nasabah dalam menggunakan produk-produk ataupun jasanya untuk meningkatkan atau menjaga citra bank.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Arif, M. Nur Rianto. 2010. *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta.
- Al-Asqalani, Ibnu Hajar. 2010. *Fathul Baari Syarah Shahih Al Bukhari*. Cet. II; Jakarta: Pustaka Azzam.
- Ascarya. 2006. *Akad & Produk Bank Syariah*. Jakarta: Raja Garfindo Persada.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2011. *Bank Syariah dan Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press.
- . *Bank Syariah: Suatu Pengenalan Umum*.
- Anggawirya, Erham dan Audi C. 2002. *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*. Surabaya: Indah Surabaya.
- A. Djazuli. 2002. *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat*. Bandung: Raja Grafindo Persada.
- Al Zuhaili, Wahbah 1989. jilid VI *al Fiqh al Islam wa Adillatuhu* Damaskus Dar al Fikr.
- Basyir, Ahmad Azhar. 1983. *Hukum Islam tentang Riba dan Utang-Piutang Gadai*. Bandung: Al-Ma'arif.
- Barata, Atep Adya. 2003. *Dasar-Dasar Pelayanan Prima*. Jakarta: Elex Media Computindo.
- Bungin, Burhan. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Kencana.
- Damanhur. 2011. *Pengaruh Jumlah Taksiran dan Uang Pinjaman Terhadap Laba Bersih pada Perum Pegadaian Syariah Kota Lhokseumawe*. Volume 9 Nomor 2. Maret.
- Departemen Agama RI, 2004. *Al-Quran dan Terjemahannya*. Bandung : CV Penerbit J-ART.
- Departemen Agama. *Alquran dan Terjemahan*.
- Fatwa DSN No. 25/ DSN-MUI/III/2002 *tentang Rahn*.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional No.25/DSN-MUI/III/2002 *tentang Rahn Emas*.
- Gpengertian. blogspot.com

- Haroen, Nasrun. 2000. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama.
- Hadi, Trisno. 1995. *Metodologi Research Jilid 2*. Cet.XXIV. Yogyakarta: Andi Pffset.
<https://www.google.co.id/diakses>
- Kasmir. 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- . 2005. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Prenada Media.
- Kementrian agama Sekolah Islam Negeri Tulungagung. 2013. *Pedoman Penyusunan Skripsi Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Tulungagung*.
- Kotler, Philip. 2004. *Manajemen Pemasaran*, Terj. Hendra Teguh, Benyamin Molan, dan Rony A. Rusli. Jilid 2. Jakarta: Index Kelompok Gramedia.
- Kristianto, Paulus Lilis. 2011. *Psikologi Pemasaran*. Yogyakarta: CAPS.
- Lupiyoadi, Rambat dan A. Hamdani. 2006. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Salemba Empat.
- McCarthy, E. Jerome. 1993. *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Muhammad 'Uwaidah, Syaikh Kamil. 2000. *Fiqh Wanita*. Cet. Ke IV. Jakarta; Pustaka Al-Kautsar.
- NH, Muhammad Firdaus, dkk. 2005. *Mengatasi Masalah dengan Pegadaian Syariah*, Jakarta: RENAISSAN Anggota IKAPI.
- Pandia, Frianto, dkk. 2004. *Lembaga Keuangan*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Penyusun,Tim. 2013. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah dan Skripsi)*. Parepare: STAIN.
- Priady,Wahyu. 2018. "Uji Hipotesis: Uji Parsial atau Uji t dengan Menggunakan SPSS 20." *Blog Wahyu Priady*.<http://jempolbayek.blogspot.co.id/2015/11/uji-hipotesis-uji-parsial-atau-uji-t.html?m=1>.
- Priady, Wahyu. 2018. "Uji Hipotesis: Uji Simultan atau Uji F dengan Menggunakan SPSS 20." *Blog Wahyu Priady*. <http://jempolbayek.blogspot.co.id/2015/11/uji-hipotesis-uji-simultan-atau-uji-f.html?m=1>.
- Rasyid, Ibnu. 1996. *Bidayatul Mujahid*. jilid III. Semarang: Asy-Syifa.
- Siregar, Syofian Ir. M.M, *Metode Penelitian Kuantitatif*.

- . 2015. *Statistik Parametrik untuk Penelitian Kuantitatif Dilengkapi dengan Perhitungan Manual dan Aplikasi SPSS Versi 17*. Cet.3; Jakarta: PT Bumi Aksara.
- . *Statistik Parametrik untuk Penelitian Kuantitatif Dilengkapi dengan Perhitungan Manual dan Aplikasi SPSS Versi 17*.
- Siddiq, Muhammad Najatullah. 1984. *Bank Islam*. cet 1. Bandung; Pustaka.
- Soehardi, Sigit. 1999. *Pengantar Metodologi Penelitian Sosial-Bisnis-Manajemen*. Yogyakarta : Luqman Offset.
- Soemitra, Andri. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenamedia Group.
- Sudarsono, Heri. 2003. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonisisa, Ed ke-2.
- Susilowati, *Pelaksanaan Gadai Dengan Sistem Syariah di Perum Pegadaian Semarang*, dalam www.google.co.id. Akses pada tanggal 25 Mei 2018
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 14/7/Dpbs Tentang Produk Qardh Beragunan Emas bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah.
- Surat Edaran No. SE: S. 022-DIR/MDM/05-2013 Tentang Petunjuk Pelaksanaan Qardh Beragun. Jakarta, 3 Mei 2013.
- Syafe'i, Rahmat. 2004. *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia.
- Tanzeh, Ahmad dan Suyitno. 2006. *Dasar-dasar Penelitian* Surabaya: Lembaga Kajian Agama dan Filsafat (ELKAF),
- Thantawi, Muhammad Sayyid. 1997. *Muamalah Al-Bunuk Wa Ahkumuba' al-Syariyyah*. Mesir Dar Nahdhah.
- Tjiptono, Fandy. 1997 *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- . 2007. *Perspektif Manajemen dan Pemasaran Kontemporer*. Cet. Pertama. Yogyakarta: Andi Offset.
- Usman, Rachmadi. ,2002. *Aspek-aspek Hukum Perbankan Islam di Indonesia*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti.
- Widyaningsih, dkk. 2005. *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*. Jakarta.
- Wibobo, Edy dan Untung Hendy Widodo. *Mengapa Memilih Bank Syariah?*

Wijaya, *Pelaksanaan Perjajian Gadai Emas Berdasarkan Prinsip Syariah (Studi Pada PT. Bank BRI Syariah Cabang Tanjung Karang)*, dalam www.google.co.id. Akses pada tanggal 25 Mei 2018.

Ya'qub, Hamzah. *Kode Etik Dagang Menurut Islam*.

Zuriah, Nurul. *Metodologi Peneltian Sosial dan Pendidikan*.



LAMPIRAN-LAMPIRAN





REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE PAREPARE
Alamat : JL. Amal Bakti No. 8 Soreang Kota Parepare 91132 ☎ (0421)21307
Po Box : Website : www.iainparepare.ac.id Email: info.iainparepare.ac.id

Nomor : B 2605 /In.39/PP.00.9/10/2018

Lampiran : -

Hal : Izin Melaksanakan Penelitian

Kepada Yth.

Kepala Daerah KAB. POLEWALI MANDAR

Cq. Badan Kesatuan Bangsa dan Politik
di

KAB. POLEWALI MANDAR

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

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

Nama	: JUMIARNI
Tempat/Tgl. Lahir	: PARASSANGAN, 12 Nopember 1995
NIM	: 14.2300.134
Jurusan / Program Studi	: Syari'ah dan Ekonomi Islam / Perbankan Syariah
Semester	: IX (Sembilan)
Alamat	: PARASSANGAN, DESA TELLU BANUA UTARA, KEC. SENDANA, KAB. MAJENE

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

**"FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NASABAH MENGGUNAKAN
PRODUK GADAI EMAS DI BANK SYARIAH MANDIRI KCP POLEWALI"**

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

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

Terima kasih,

16 Oktober 2018

An Rektor

Wakil Rektor Bidang Akademik dan
Pengembangan Lembaga (APL)



Mah Djunaidi



BANK PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

Jl. Manunggal NO. 11 Pekkabata Polewali, Kode Pos 91315

IZIN PENELITIAN

NOMOR : 503/640/IPL/DPMPTSP/X/2018

- Dasar :
1. Peraturan Menteri Dalam Negeri Indonesia Nomor 7 Tahun 2014 atas Perubahan Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Izin Penelitian;
 2. Peraturan Daerah Kabupaten Polewali Mamasa Nomor 2 Tahun 2016 Tentang Perubahan atas Peraturan Daerah Nomor 9 Tahun 2009 Tentang Organisasi dan Tata Kerja Inspektorat Bappeda dan Lembaga Teknis Daerah Kabupaten Polewali Mandar;
 3. Memperhatikan :
 - a. Surat Permohonan Sdr (i) JUMIARNI
 - b. Surat Rekomendasi dari Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Nomor : B-653/Bakesbangpol/B.1/410.7/X/2018, Tgl. 18 Oktober 2018

MEMBERIKAN IZIN

Kepada :

Nama	: JUMIARNI
NIM/NIDN/NIP	: 14.2300.134
Asal Perguruan Tinggi	: IAIN PAREPARE
Fakultas	: SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
Jurusan	: PERBANKAN SYARIAH
Alamat	: DS. TALLUBANUA UTARA KEC. SENDANA

Untuk melakukan Penelitian di BANK Syariah Mandiri Kecamatan Polewali Kabupaten Polewali Mandar, terhitung mulai tanggal 18 Oktober s/d 18 Desember 2018 dengan Judul "FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NASABAH MENGGUNAKAN PRODUK GADAI EMAS DI BANK SYARIAH MANDIRI KCP POLEWALI".

- Adapun Rekomendasi ini dibuat dengan ketentuan sebagai berikut :
1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan, harus melaporkan diri kepada Pemerintah setempat;
 2. Penelitian tidak menyimpang dari izin yang diberikan;
 3. Mentaati semua Peraturan Perundang-undangan yang berlaku dan mengindahkan adat istiadat setempat;
 4. Menyerahkan 1 (satu) berkas copy hasil Penelitian kepada Bupati Polewali Mandar Up. Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu;
 5. Surat Izin akan dicabut dan dinyatakan tidak berlaku apabila ternyata Pemegang Surat Izin tidak mentaati ketentuan-ketentuan tersebut di atas.

Demikian Izin Penelitian ini dikeluarkan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.



Ditetapkan di Polewali Mandar
Pada Tanggal, 18 Oktober 2018

a.n. **BUPATI POLEWALI MANDAR**
KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU,



ANDI MASRI MASDAR, S.Sos., M.Si
Pangkat : Pembina
NIP : 19740206 199803 1 009

Tembusan:

1. Unsur Forkopinda di tempat;
2. Ka. Cabang BANK Syariah Mandiri Kab. Polman di tempat;
3. Camat Polewali di tempat.



SURAT KETERANGAN

No. 20/1242-3/520

PT BANK SYARIAH MANDIRI yang berkedudukan di Jalan Mr. Muh Yamin No.73, Polewali, dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Jumiarni
NIM : 14.2300.134
Jurusan : Perbankan Syariah
Universitas : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare

Telah melaksanakan penelitian di PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Polewali dengan judul skripsi "Faktor Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Polewali, 11 Desember 2018

PT BANK SYARIAH MANDIRI

KANTOR CABANG PEMBANTU POLEWALI

Basri
Branch Manager

Mukti Dewang
Branch Operation
& Service Manager

ANGKET/ KUESIONER

JUDUL PENELITIAN

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN NASABAH
MENGUNAKAN PRODUK GADAI EMAS DI BANK SYARIAH MANDIRI**

KCP POLEWALI**IDENTITAS RESPONDEN**

Nama Responden :

Usia :

Jenis Kelamin :

Pekerjaan :

A. Faktor Promosi (X_1)

NO.	PERNYATAAN	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
1.	Informasi dari brosur gadai emas di Bank Syariah Mandiri menarik dan mudah dipahami					
2.	Informasi melalui internet mengenai produk gadai emas yang jelas dan terkini					
3.	Informasi yang diberikan nasabah mempengaruhi saya memilih produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri					
4.	Informasi yang diberikan oleh <i>Customer Service</i> mempengaruhi saya menggunakan produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri					

B. Faktor Pelayanan (X_2)

NO.	PERNYATAAN	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
1.	<i>Customer Service</i> berpenampilan sopan dan rapi pada saat melayani nasabah					
2.	<i>Customer Service</i> selalu memberikan penjelasan mengenai gadai emas dengan jelas, akurat, dan dapat diandalkan					
3.	<i>Customer Service</i> cepat tanggap dalam memahami kebutuhan nasabah dan melaksanakan prosedur penggunaan produk gadai emas					
4.	Prosedur pengajuan pembiayaan gadai emas di Bank Syariah Mandiri mudah, cepat, dan aman					

C. Faktor Nilai Taksiran (X_3)

NO.	PERNYATAAN	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
1.	Pada saat nilai taksiran emas tinggi, saya menggadaikan emas di Bank Syariah Mandiri					
2.	Biaya sewa yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri lebih rendah					
3.	Semakin besar jumlah pembiayaan maka semakin rendah pula taksiran ijarah yang diberikan					

4.	Bank Syariah Mandiri memberikan taksiran pembiayaan yang lebih rendah dari jasa pegadaian					
----	---	--	--	--	--	--

D. Nasabah (Y)

NO.	PERNYATAAN	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
1.	nilai taksiran yang diberikan bank kepada nasabah mendorong saya menggunakan produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri					
2.	Biaya-biaya produk gadai emas yang dikenakan oleh bank terhadap nasabah mendorong saya menggunakan produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri					
3.	Promosi yang jelas dan sesuai dengan kenyataan					
4.	Pelayanan serta fasilitas yang tersedia mendorong saya menggunakan produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri					

Uji Validitas

Correlations

		Jawaban_ X1	Jawaban_ X2	Jawaban_ X3	Jawaban_ Y	Total_Jawaban
Jawaban_X1	Pearson Correlation	1	.166	.598**	.456**	.689**
	Sig. (2-tailed)		.099	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100
Jawaban_X2	Pearson Correlation	.166	1	.591**	.557**	.723**
	Sig. (2-tailed)	.099		.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100
Jawaban_X3	Pearson Correlation	.598**	.591**	1	.702**	.918**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000
	N	100	100	100	100	100
Jawaban_Y	Pearson Correlation	.456**	.557**	.702**	1	.853**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000
	N	100	100	100	100	100
Total_Jawaban	Pearson Correlation	.689**	.723**	.918**	.853**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	100	100	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Uji Reliabilitas

RELIABILITY

```

/VARIABLES=Jawaban_X1 Jawaban_X2 Jawaban_X3 Jawaban_YTotal_Jawaban
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA
/SUMMARY=TOTAL.

```

Reliability

[DataSet0]

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	100	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	100	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.815	5

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Jawaban_X1	115.2800	95.355	.602	.803
Jawaban_X2	115.7200	93.820	.641	.796
Jawaban_X3	115.5300	81.504	.881	.735
Jawaban_Y	115.4000	88.141	.801	.766
Total_Jawaban	65.9900	28.959	1.000	.813

```

REGRESSION
/MISSING LISTWISE
/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA COLLIN TOL
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
/NOORIGIN
/DEPENDENT Y
/METHOD=ENTER X1 X2 X3
/SCATTERPLOT=(*SRESID ,*ZPRED)
/RESIDUALS HISTOGRAM(ZRESID) NORMPROB(ZRESID)
/SAVE RESID.

```

Regression

[DataSet0]

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Nilai Taksiran, Pelayanan, Promosi ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: Keputusan Nasabah

Menggunakan Produk Gadai Emas

b. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.731 ^a	.534	.519	1.14980

a. Predictors: (Constant), Nilai Taksiran, Pelayanan, Promosi

b. Dependent Variable: Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	145.444	3	48.481	36.672	.000 ^b
	Residual	126.916	96	1.322		
	Total	272.360	99			

a. Dependent Variable: Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas

b. Predictors: (Constant), Nilai Taksiran, Pelayanan, Promosi

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	3.138	1.660		1.891	.062		
	Promosi	.141	.098	.131	1.447	.151	.589	1.699
	Pelayanan	.270	.095	.256	2.835	.006	.596	1.679
	NilaiTaksi	.407	.096	.472	4.253	.000	.394	2.540
	r							

a. Dependent Variable: Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas

NPARTESTS
/K-S(NORMAL)=RES_1
/MISSING ANALYSIS.

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.13224431
	Absolute	.080
Most Extreme Differences	Positive	.080
	Negative	-.040
Kolmogorov-Smirnov Z		.797
Asymp. Sig. (2-tailed)		.549

- a. Test distribution is Normal.
b. Calculated from data.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.731 ^a	.534	.519	1.14980

- a. Predictors: (Constant), Nilai Taksiran, Pelayanan, Promosi

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	145.444	3	48.481	36.672	.000 ^b
	Residual	126.916	96	1.322		
	Total	272.360	99			

- a. Dependent Variable: Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas
b. Predictors: (Constant), Nilai Taksiran, Pelayanan, Promosi

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.138	1.660		1.891	.062
	Promosi	.141	.098	.131	1.447	.151
	Pelayanan	.270	.095	.256	2.835	.006
	NilaiTaksiran	.407	.096	.472	4.253	.000

- a. Dependent Variable: Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas

Jawaban Responden Terhadap Pernyataan Terkait Promosi (X₁)

Responden	Item Kuesioner				Jumlah Skor
	1	2	3	4	
1	4	5	4	4	17
2	4	4	4	4	16
3	4	3	4	3	14
4	4	4	4	4	16
5	5	5	5	3	18
6	4	4	4	4	16
7	5	4	5	3	17
8	5	4	5	4	18
9	4	5	4	4	17
10	5	5	5	3	18
11	4	4	4	4	16
12	4	3	4	4	15
13	5	5	5	4	19
14	4	5	4	3	16
15	5	4	5	4	18
16	4	4	4	4	16
17	3	3	3	4	13
18	4	4	4	4	16
19	5	4	5	4	18
20	4	5	4	5	18
21	3	4	4	4	15
22	4	5	4	5	18
23	5	5	5	4	19
24	4	4	4	4	16
25	5	5	5	5	20
26	3	4	4	4	15
27	5	4	5	5	19
28	4	5	4	3	16
29	4	5	4	4	17
30	3	4	3	5	15

31	5	4	5	4	18
32	4	3	4	4	15
33	5	4	5	4	18
34	4	4	4	4	16
35	3	4	4	4	15
36	4	4	4	4	16
37	5	3	5	3	16
38	4	3	4	3	14
39	4	3	4	4	15
40	4	5	4	3	16
41	4	4	4	4	16
42	4	4	4	3	15
43	4	4	4	4	16
44	3	5	5	4	17
45	4	4	4	5	17
46	4	5	4	4	17
47	4	4	4	4	16
48	4	4	4	4	16
49	4	3	4	4	15
50	4	3	4	5	16
51	4	4	4	5	17
52	4	5	4	5	18
53	5	4	5	3	17
54	5	4	5	4	18
55	5	4	5	5	19
56	5	5	5	3	18
57	3	5	3	5	16
58	4	4	4	3	15
59	4	5	4	4	17
60	5	4	5	5	19
61	4	3	4	3	14
62	4	5	4	4	17
63	3	4	4	3	14

64	3	4	3	3	13
65	4	4	4	4	16
66	5	5	5	4	19
67	3	4	3	3	13
68	5	4	5	4	18
69	4	4	4	5	17
70	4	4	4	4	16
71	5	4	5	3	17
72	4	5	4	5	18
73	5	4	5	4	18
74	4	4	4	4	16
75	5	4	5	4	18
76	5	4	5	4	18
77	4	3	4	5	16
78	4	4	4	4	16
79	4	4	4	4	16
80	5	3	5	5	18
81	3	4	5	4	16
82	3	4	5	4	16
83	4	5	3	4	16
84	4	4	4	4	16
85	5	4	5	5	19
86	5	4	5	5	19
87	5	5	5	4	19
88	5	5	5	4	19
89	5	5	5	4	19
90	4	5	4	5	18
91	4	5	4	4	17
92	4	4	4	4	16
93	4	3	4	3	14
94	4	4	4	4	16
95	5	5	5	4	19
96	4	4	4	4	16

97	5	4	5	4	18
98	5	4	5	4	18
99	4	5	4	4	17
100	5	5	5	3	18
Jumlah Skor					1670



Jawaban Responden Terhadap Pernyataan Terkait Pelayanan (X₂)

Responden	Item Kuesioner				Jumlah Skor
	1	2	3	4	
1	4	4	4	4	16
2	5	4	4	4	17
3	4	4	4	5	17
4	4	5	4	4	17
5	4	5	5	5	19
6	3	4	4	4	15
7	5	4	5	5	19
8	4	4	4	4	16
9	3	4	5	4	16
10	4	4	5	5	18
11	5	5	4	5	19
12	4	5	3	4	16
13	4	3	5	4	16
14	4	4	5	3	16
15	5	4	4	2	15
16	4	5	4	4	17
17	3	5	3	4	15
18	4	5	4	4	17
19	5	3	4	4	16
20	3	3	5	3	14
21	4	3	3	4	14
22	4	3	5	5	17
23	3	3	5	5	16
24	3	3	4	5	15
25	3	3	4	5	15
26	4	5	4	4	17
27	5	3	4	5	17
28	4	4	5	3	16
29	4	4	4	4	16
30	5	5	4	5	19

31	3	4	4	4	15
32	5	4	4	4	17
33	5	4	4	4	17
34	4	4	3	4	15
35	4	4	3	4	15
36	4	4	4	4	16
37	4	4	5	4	17
38	4	4	5	3	16
39	4	3	3	4	14
40	4	4	5	3	16
41	4	3	4	4	15
42	4	5	4	3	16
43	4	5	4	4	17
44	4	4	3	4	15
45	5	4	4	3	16
46	4	4	5	4	17
47	3	3	4	4	14
48	5	4	4	4	17
49	3	3	3	4	13
50	5	5	3	5	18
51	5	5	4	5	19
52	4	4	5	3	16
53	4	4	4	3	15
54	4	4	4	4	16
55	5	2	4	2	13
56	4	3	5	3	15
57	4	3	3	3	13
58	5	4	4	5	18
59	3	3	5	4	15
60	5	4	4	3	16
61	4	3	5	4	16
62	3	3	5	4	15
63	5	5	4	5	19

64	3	3	4	3	13
65	5	4	4	4	17
66	4	3	3	4	14
67	3	3	4	3	13
68	4	4	4	4	16
69	3	5	4	3	15
70	4	5	4	4	17
71	4	3	4	5	16
72	4	3	5	4	16
73	4	4	4	5	17
74	4	4	4	4	16
75	4	4	5	4	17
76	4	4	4	4	16
77	3	3	5	3	14
78	4	3	3	3	13
79	4	4	4	5	17
80	4	4	4	4	16
81	5	4	4	5	18
82	4	4	4	4	16
83	4	4	5	5	18
84	5	4	4	4	17
85	4	4	4	4	16
86	4	4	4	4	16
87	5	5	4	5	19
88	5	5	5	4	19
89	5	5	5	5	20
90	5	4	5	5	19
91	4	4	4	4	16
92	5	4	4	4	17
93	4	4	4	5	17
94	4	5	4	4	17
95	4	5	5	5	19
96	4	4	4	4	16

97	5	4	5	5	19
98	4	4	4	4	16
99	4	4	5	4	17
100	4	3	5	4	16
Jumlah Skor					1626



Jawaban Responden Terhadap Pernyataan Terkait Nilai Taksiran (X_3)

Responden	Item Kuesioner				Jumlah Skor
	1	2	3	4	
1	4	4	4	4	16
2	4	4	4	4	16
3	4	4	3	5	16
4	4	4	4	4	16
5	5	5	5	5	20
6	4	4	3	4	15
7	5	5	5	5	20
8	5	5	4	4	18
9	4	4	5	4	17
10	5	5	5	4	19
11	4	4	4	5	17
12	4	4	4	4	16
13	5	5	5	4	19
14	4	4	5	3	16
15	5	5	4	2	16
16	4	4	4	4	16
17	3	3	3	4	13
18	4	4	4	4	16
19	5	5	4	4	18
20	4	4	5	3	16
21	3	3	3	4	13
22	4	4	5	5	18
23	5	5	5	5	20
24	4	4	4	5	17
25	5	5	3	5	18
26	3	3	4	4	14
27	5	5	3	5	18
28	4	4	5	3	16
29	4	4	3	4	15
30	3	3	4	5	15

31	5	5	4	4	18
32	4	4	3	4	15
33	5	5	4	4	18
34	3	3	3	4	13
35	3	3	3	4	13
36	4	4	4	4	16
37	5	5	3	3	16
38	4	4	3	3	14
39	4	4	3	4	15
40	4	4	5	3	16
41	4	4	4	4	16
42	4	4	4	3	15
43	4	4	4	4	16
44	3	5	3	4	15
45	4	4	4	3	15
46	4	4	5	4	17
47	4	4	4	4	16
48	4	4	4	4	16
49	4	4	3	4	15
50	4	4	3	5	16
51	4	4	4	5	17
52	4	4	5	3	16
53	3	3	4	3	13
54	5	5	4	4	18
55	5	5	4	2	16
56	5	5	5	3	18
57	3	3	4	3	13
58	4	4	4	5	17
59	4	4	5	4	17
60	5	5	4	4	18
61	4	4	3	4	15
62	4	4	3	4	15
63	4	4	4	5	17

64	4	3	4	3	14
65	4	4	4	4	16
66	2	2	3	4	11
67	3	3	4	3	13
68	5	5	4	4	18
69	4	4	4	3	15
70	4	4	4	4	16
71	5	5	4	5	19
72	4	4	3	4	15
73	5	5	4	5	19
74	4	4	4	4	16
75	5	5	3	4	17
76	5	5	4	4	18
77	4	4	3	3	14
78	3	3	3	3	12
79	4	4	4	5	17
80	5	5	4	4	18
81	4	5	4	5	18
82	4	5	4	4	17
83	4	4	5	5	18
84	4	4	4	4	16
85	5	5	4	5	19
86	5	5	4	4	18
87	5	5	4	5	19
88	5	5	5	4	19
89	5	5	5	5	20
90	4	4	5	5	18
91	4	4	4	4	16
92	4	4	3	4	15
93	4	4	4	5	17
94	4	4	4	4	16
95	5	5	5	5	20
96	4	4	4	4	16

97	5	5	5	5	20
98	5	5	4	4	18
99	4	4	5	4	17
100	5	5	5	4	19
Jumlah Skor					1645



**Jawaban Responden Terhadap Pernyataan Keputusan Nasabah Menggunakan
Produk Gadai Emas (Y)**

Responden	Item Kuesioner				Jumlah Skor
	1	2	3	4	
1	5	5	4	4	18
2	5	5	4	4	18
3	4	4	4	5	17
4	4	4	4	4	16
5	4	4	5	5	18
6	3	4	4	4	15
7	5	4	5	5	19
8	4	4	5	4	17
9	4	4	4	5	17
10	4	4	5	5	18
11	5	4	4	5	18
12	3	4	4	4	15
13	3	4	5	4	16
14	4	4	4	5	17
15	5	4	5	2	16
16	4	5	4	4	17
17	4	4	5	4	17
18	4	4	4	4	16
19	5	3	5	4	17
20	5	5	4	5	19
21	4	4	5	4	17
22	4	4	4	5	17
23	5	5	5	5	20
24	5	4	4	5	18
25	5	5	5	5	20
26	4	4	3	4	15
27	5	5	5	5	20
28	5	5	4	3	17
29	4	3	4	4	15

30	5	5	3	5	18
31	4	4	5	4	17
32	5	4	4	4	17
33	5	3	5	4	17
34	4	4	3	4	15
35	3	4	3	4	14
36	4	4	4	4	16
37	4	3	5	3	15
38	4	4	4	3	15
39	4	4	4	4	16
40	4	3	4	3	14
41	4	3	4	4	15
42	4	3	4	3	14
43	4	3	4	4	15
44	4	4	5	4	17
45	5	5	4	3	17
46	4	4	4	4	16
47	3	3	4	4	14
48	5	4	4	4	17
49	4	4	4	4	16
50	5	3	4	5	17
51	5	4	4	5	18
52	4	4	4	3	15
53	4	3	3	3	13
54	4	4	5	4	17
55	5	4	5	2	16
56	4	4	5	3	16
57	4	4	4	4	16
58	5	3	4	5	17
59	3	4	4	4	15
60	5	5	5	3	18
61	4	4	4	4	16
62	3	4	4	4	15

63	5	3	3	5	16
64	3	3	3	3	12
65	5	3	4	4	16
66	4	3	2	4	13
67	3	3	3	3	12
68	4	4	5	4	17
69	3	5	4	3	15
70	4	3	4	4	15
71	4	4	5	5	18
72	4	4	4	4	16
73	4	4	5	5	18
74	4	4	4	4	16
75	4	4	5	4	17
76	4	4	5	4	17
77	3	4	4	3	14
78	4	4	3	3	14
79	4	5	4	5	18
80	4	4	5	4	17
81	5	5	4	5	19
82	4	5	4	4	17
83	4	5	5	5	19
84	4	4	4	4	16
85	4	4	5	5	18
86	4	4	5	4	17
87	5	5	5	5	20
88	5	4	5	4	18
89	5	4	5	5	19
90	5	4	4	5	18
91	4	4	4	4	16
92	5	5	4	4	18
93	4	4	4	5	17
94	4	5	4	4	17
95	4	4	5	5	18

96	4	4	4	4	16
97	5	5	5	4	19
98	4	4	5	4	17
99	4	4	4	4	16
100	4	4	5	5	18
Jumlah Skor					1658



DOKUMENTASI PENELITIAN









RIWAYAT HIDUP



Jumiarni, lahir di Parassangan, Desa Tallu Banua Utara, Kecamatan Sendana, Kabupaten Majene, Sulawesi Barat, pada tanggal 12 November 1995. Anak ke 8 dari 9 bersaudara dari pasangan bapak Darwis dan ibu Jahariah. Penulis berkebangsaan Indonesia dan Beragama Islam.

Adapun riwayat pendidikan penulis memulai pendidikan di bangku Sekolah Dasar Negeri (SDN) 45 Parassangan. Kemudian melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Pertama Negeri (SMPN) 2 Sendana. Selanjutnya di Sekolah Menengah Kejuruan Negeri (SMKN) 7 Majene, Jurusan ATP. Selanjutnya di IAIN Parepare, Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam, Program Studi Perbankan Syariah, terdaftar sebagai mahasiswa baru pada tahun 2014 akhirnya menyelesaikan pendidikan sekolah tinggi pada tahun 2018.

Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.), penulis menyelesaikan pendidikan sebagaimana mestinya dan mengajukan tugas akhir berupa skripsi yang berjudul: Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas Di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali.