



**PENGARUH NILAI TAKSIRAN DAN FAKTOR  
SITUASIONAL NASABAH TERHADAP KEPUTUSAN  
NASABAH DALAM MELAKUKAN GADAI DI PT.  
PEGADAIAN (PERSERO) CABANG SYARIAH ALAMAN  
BOLAK PADANGSIDIMPUAN**

**SKRIPSI**

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Memenuhi Syarat-syarat*

*Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (SE)*

*Dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

Oleh:

**SITI ROHIMA  
NIM. 11 220 0034**



**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PADANGSIDIMPUAN**

**2016**



**PENGARUH NILAI TAKSIRAN DAN FAKTOR  
SITUASIONAL NASABAH TERHADAP KEPUTUSAN  
NASABAH DALAM MELAKUKAN GADAI DI PT.  
PEGADAIAN (PERSERO) CABANG SYARIAH ALAMAN  
BOLAK PADANGSIDIMPUAN**

**SKRIPSI**

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Memenuhi Syarat-syarat*

*Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (SE)*

*Dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

Oleh:

**SITI ROHIMA  
NIM. 11 220 0034**

**Pembimbing I**

**Ikhwanuddin Harahap, M.Ag**

**NIP. 19750103 200212 1 001**

**Pembimbing II**

**Nofinawati, SEI., M.A**

**NIP. 19821116 201101 2 003**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PADANGSIDIMPUAN**

**2016**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl.H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidimpuan 22733  
Tel.(0634) 22080 Fax.(0634) 24022

Hal : Lampiran Skripsi  
a.n. **SITI ROHIMA**  
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidimpuan, 1 November 2016  
Kepada Yth:  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Islam IAIN Padangsidimpuan  
Di-  
Padangsidimpuan

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. **SITI ROHIMA** yang berjudul **"Pengaruh Nilai Taksiran dan Faktor Situasional Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah dalam Melakukan Gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan"**. Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) dalam bidang Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqasyah.

Demikianlah kami sampaikan atas perhatian dan kerja sama dari Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

**PEMBIMBING I**

**Ikhwanuddin Harahap, M. Ag**  
NIP. 19750103 200212 1 001

**PEMBIMBING II**

**Nofinawati, SEI., MA**  
NIP. 19821116 201101 2 003

## SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan Menyebut Nama Allah yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : SITI ROHIMA

Nim : 11 220 0034

Fakultas/jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah

Judul skripsi : **PENGARUH NILAI TAKSIRAN DAN FAKTOR SITUASIONAL NASABAH DALAM MELAKUKAN GADAI DI PT. PEGADAIAN (PERSERO) CABANG SYARIAH ALAMAN BOLAK.**

Dengan ini menyatakan menyusun skripsi sendiri tanpa menerima bantuan tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 11.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tentang kode etik mahasiswa, yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

an, 1 November 2016  
yatakan,  
8011EAEF121576443  
6000  
ENAM RIBURUPIAH  
SITI ROHIMA  
NIM. 11 220 0034



**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

---

Sebagai civitas akademik Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : SITI ROHIMA  
NIM : 11 220 0034  
Jurusan : PS-1  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan **Hak Bebas Royalti Noneksklusif** (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: "**PENGARUH NILAI TAKSIRAN DAN FAKTOR SITUASIONAL NASABAH TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH DALAM MELAKUKAN GADAI DI PT. PEGADAIAN (PERSERO) CABANG SYARIAH ALAMAN BOLAK PADANGSIDIMPUAN**" beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di: Padangsidempuan  
Pada tanggal Oktober 2016



SITI ROHIMA  
NIM: 11 220 0034



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. H. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidimpuan 2273  
Telp. (0634) Fax. (0634) 24022

**DEWAN PENGUJI  
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

**Nama** : SITI ROHIMA  
**Nim** : 11 220 0034  
**Fakultas/Jurusan** : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM/ PERBANKAN SYARIAH  
**JudulSkripsi** : Pengaruh Nilai Taksiran dan Faktor Situasional Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah dalam Melakukan Gadai di PT. Pegadaian Persero Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan.

**Ketua**

**Ikhwanuddin Harahap, M.Ag**  
NIP. 19750103 200212 1 001

**Sekretaris**

**Abdul Nasser Hasibuan, SE., M.Si**  
NIP. 19790525 200604 1 004

**Anggota**

**Ikhwanuddin Harahap, M.Ag**  
NIP. 19750103 200212 1 001

**Abdul Nasser Hasibuan, SE., M.Si**  
NIP. 19790525 200604 1 004

**Nofinawati, SEI. MA**  
NIP.19821116 201101 2 003

**Mudzakkir Khotib Siregar, MA**  
NIP. 19721121 199903 1 002

**Pelaksanaan Sidang Munaqasyah**  
**Di** : Padangsidimpuan  
**Hari/ Tanggal** : Kamis/ 3 November 2016  
**Pukul** : 11.00 s/d Selesai  
**Hasil/Nilai** : 72,37 (B)  
**IPK** : 3,30  
**Predikat** : Amat Baik



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidempuan  
Telp. (0634) 22080 Fax (0634) 24022 Kode Pos 22733

**PENGESAHAN**

**JUDUL SKRIPSI** :PENGARUH NILAI TAKSIRAN DAN FAKTOR  
SITUASIONAL NASABAH TERHADAP KEPUTUSAN  
NASABAH DALAM MELAKUKAN GADAI DI PT.  
PEGADAIAN (PERSERO) CABANG SYARIAH ALAMAN  
BOLAK PADANGSIDIMPUAN

**NAMA** : SITI ROHIMA  
**NIM** : 11 220 0034

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas  
dan syarat-syarat dalam memperoleh gelar  
**Sarjana Ekonomi (SE)**  
Dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah

Padangsidempuan, 7 November 2016

Dekan,



**M. Fatahuddin Aziz Siregar, M. Ag**  
NIP. 19731128 200112 1 001

## KATA PENGANTAR



Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT atas segala berkat dan rahmat-Nya yang telah memberikan kesehatan dan segala nikmat kepada penulis, dan atas ridho-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“Pengaruh Nilai Taksiran Dan Faktor Situasional Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah dalam Melakukan Gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan”**.

Sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) dalam bidang ilmu Perbankan Syariah di Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan. Serta shalawat dan salam penulis sampaikan kepada Rasulullah Muhammad SAW, teladan terbaik bagi manusia di sepanjang zaman.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menyadari sepenuhnya akan keterbatasan dan kekurangan yang ada. Serta penulis menyadari betul bahwa penulisan skripsi ini tidak akan berhasil tanpa adanya usaha, bantuan, dorongan, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL selaku Rektor IAIN Padangsidimpuan, serta Bapak Drs. H. Irwan Saleh Dalimunthe, M.A, Bapak Aswadi Lubis, SE., M.Si dan Bapak Drs. Samsuddin Pulungan, M.Ag.



2. Bapak H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada IAIN Padangsidimpuan dan Bapak Darwis Harahap, M.Si, Ibu Rosnani Siregar, M.Ag, dan Bapak Ikhwanuddin Harahap, M.Ag.
3. Bapak Abdul Nasser Hasibuan, SE., M.Si selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah dan civitas akademik.
4. Bapak Ikhwanuddin Harahap, M.Ag. selaku pembimbing I dan Ibu Nofinawati, SEI., M.A selaku pembimbing II, yang telah banyak memberikan bimbingan dan arahan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Bapak Masrizal S.E, selaku Pimpinan PT Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan yang telah memberikan kesempatan serta motivasi bagi penulis beserta para pegawai yang ada didalamnya yang telah membantu penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Teristimewa keluarga tercinta Ayahanda Alm. Muhammad Jafar dan Ibunda Komariah, Kakanda Nur Satiha, Muhammad Yasfi, Wiwik Adawiah, Eva Susanti, Syarifuddin, dan adik-adik saya Rosalia Anggina, Danial Fanshuri, Nina Agustina, Roslaila Israyina dan seluruh saudara-saudara saya yang telah memberikan dukungan moril dan material, serta mendoakan demi kesuksesan penulis dalam menyelesaikan studi mulai dari tingkat dasar sampai kuliah di IAIN Padangsidimpuan.
7. Rekan-rekan seperjuangan jurusan Perbankan Syariah angkatan 2011, khususnya Perbankan Syariah-1, dan tak lupa kepada Abdul Hamid Siregar yang telah banyak memberikan bantuan dan motivasi bagi penulis dalam suka maupun duka.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan penelitian ini masih banyak kekurangan, baik dalam penyusunan kata maupun dalam penulisannya. Penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membimbing dan membangun guna meningkatkan kualitas dan kesempurnaan penelitian ini.

Halaman Pengantar Pembimbing  
Saksi Pernyataan Pembimbing  
Bukti Pernyataan Menyetujui Skripsi Penulis  
Batas Acara Ujian Monografi  
Halaman Pengantar Dalam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Padangsidempuan, 3 Oktober 2016

Penulis,

ABSTRAK	1
KATA PENGANTAR	11
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
TRANSLITERASI	3
DAFTAR PUSTAKA	3

**Siti Rohima**

Nim: 11 220 0034

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

### 1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf arab dan transliterasinya dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	be
ت	Ta	T	te
ث	sa	s	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	je
ح	h a	h	ha(dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	de
ذ	zal	z	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	er
ز	Zai	Z	zet
س	Sin	S	es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	ş ad	ş	Es (dengan titik dibawah)
ض	ḍ ad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭ a	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓ a	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	nun	N	En
و	wau	W	We
ه	ha	H	Ha

ء	hamzah	.. ʾ ..	Apostrof
ي	ya	Y	Ye

## 2. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vocal bahasa Indonesia, terdiri dari vocal tunggal atau monoftong dan vocal rangkap atau diftong.

- a. Vokal Tunggal adalah vocal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
— /	fath ah	A	A
— /	Kasrah	I	I
— و	ḍ ommah	U	U

- b. Vokal Rangkap adalah vocal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
.....ي	fath ah dan ya	Ai	a dan i
و.....	fath ah dan wau	Au	a dan u

- c. Maddah adalah vocal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
.....ا.....ى	fath ah dan alif atau ya	a	a dan garis atas
ى.....	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
و.....	ḍ ommah dan wau	u	u dan garis di atas



### 3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

- a. Ta marbutah hidup yaitu Ta marbutah yang hidup atau mendapat harkat fath ah, kasrah, dan ḍ ommah, transliterasinya adalah /t/.
- b. Ta marbutah mati yaitu Ta marbutah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta marbutah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

### 4. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid. Dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

### 5. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu:

ال. Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

- a. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.

- b. Kata sandang yang diikuti huruf qamariah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

## **6. Hamzah**

Dinyatakan di depan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

## **7. Penulisan Kata**

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim, maupun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

## **8. Huruf Kapital**

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf capital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf capital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf capital digunakan untuk menuliskan huruf awal, namadiri dan permulaan kalimat. Bila namadiri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf capital tetap huruf awal namadiri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal capital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf capital tidak dipergunakan.

## **9. Tajwid**

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

Sumber: Tim Puslitbang Lektur Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin*. Cetakan Kelima. 2003. Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama.

## ABSTRAK

Nam : Siti Rohima  
Nim : 11 220 0034  
Judul Skripsi : Pengaruh Nilai Taksiran dan Faktor Situasional Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah dalam Melakukan Gadai di. PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh kondisi jumlah nasabah yang menggadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan pada periode 2010-2014 yang selalu naik turun. Dimana setiap harinya banyak nasabah yang datang menggadai dan bahkan setiap hari selalu ada saja nasabah baru yang melakukan transaksi gadai ataupun nasabah yang tidak jadi melakukan transaksi gadai. Hal ini terjadi karena sudah tentu ada faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam menggunakan jasa PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan sehingga jumlah nasabah mengalami fluktuasi. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui suatu pengaruh Nilai Taksiran dan Faktor Situasional Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah dalam Melakukan Gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

Pembahasan penelitian ini berkaitan dengan bidang ilmu non perbankan dan pemasaran bank. Sehubungan dengan hal itu pendekatan yang dilakukan adalah teori-teori yang berkaitan dengan nilai taksiran, faktor situasional nasabah, dan keputusan nasabah.

Penelitian ini bersifat kuantitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan angket, dimana jumlah sampel 97 orang yang diambil dari populasi 3091 nasabah. Analisis yang digunakan yaitu uji validitas, reliabilitas, uji asumsi klasik, uji normalitas, uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas, koefisien determinasi, uji t, uji F, uji regresi linear berganda, dan untuk pengolahan data dilakukan dengan bantuan *software SPSS 22*.

Dari hasil perhitungan regresi yang dilakukan maka diperoleh persamaan  $Y = 14,718 + 0,208X_1 + 0,325X_2 + e$ , dengan kata lain nilai taksiran dan faktor situasional memiliki pengaruh positif terhadap keputusan nasabah. Terlihat pada uji t, dimana  $t_{hitung} (2,005) > t_{tabel} (1,985)$  untuk nilai taksiran, dan  $t_{hitung} (3,233) > t_{tabel} (1,985)$  untuk faktor situasional. Dan pada uji F, terlihat bahwa  $F_{hitung} (12,033) > F_{tabel} (3,092)$ . Koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar yang berarti keputusan nasabah dipengaruhi oleh faktor nilai taksiran dan faktor situasional nasabah sebesar , dan sisanya sebesar dipengaruhi oleh faktor lain di luar penelitian ini. Data dalam penelitian ini berdistribusi normal dan tidak terjadi multikolinearitas maupun heteroskedastisitas.



## DAFTAR ISI

*Halaman*

<b>Halaman Judul</b>	
<b>Halaman Pengesahan Pembimbing</b>	
<b>Surat Pernyataan Pembimbing</b>	
<b>Surat Pernyataan Menyusun Skripsi Sendiri</b>	
<b>Berita Acara Ujian Munaqosyah</b>	
<b>Halaman Pengesahan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam</b>	
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>TRANSLITERASI .....</b>	<b>x</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Identifikasi Masalah.....	6
C. Batasan Masalah .....	6
D. Rumusan Masalah.....	6
E. Tujuan Penelitian .....	7
F. Kegunaan Penelitian .....	8
G. Defenisi Operasional Variabel.....	8
H. Sistematika Pembahasan.....	10
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. KajianTeori.....	11
1. Teori Tentang NilaiTaksiran.....	11
2. Teori Tentang Faktor Situasional Nasabah.....	15
3. Teori Tentang Keputusan Nasabah dalam Melakukan Gadai	18
a. Keputusan.....	18
b. Pengertian Nasabah.....	24
c. Pegadaian Syariah .....	25
B. Penelitian Terdahulu.....	37
C. Kerangka Berfikir.....	39

D. Hipotesis .....	41
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b>	
A. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	43
B. Jenis Penelitian .....	43
C. Populasi dan Sampel .....	44
D. Sumber Data .....	45
E. Teknik Pengumpulan Data.....	46
F. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen.....	48
G. Teknik Analisis Data .....	50
1. Uji Asumsi Klasik .....	50
a. Uji Multikolinearitas .....	50
b. Uji Heteroskedastisitas .....	50
c. UjiNormalitas .....	51
2. Koefisien Determinasi .....	51
3. Uji Hipotesis (Uji t) .....	52
4. Uji F.....	52
5. Uji Regresi Berganda.....	53
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN</b>	
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	54
1. Sejarah Singkat Berdirinya PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.....	54
2. Logo, Visi, Misi, Dan Motto Pegadaian Syariah .....	55
3. Tujuan dan Budaya Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak .....	57
4. Produk-Produk Unggulan Pegadaian Syariah.....	59
5. Struktur organisasi PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan .....	62
B. Uji Validitas dan Uji Reliabilitas.....	62
1. Uji Validitas .....	63
2. Uji Reliabilitas .....	66
C. Analisis Data.....	68

1. Uji Asumsi Klasik.....	68
a. Uji Multikolinearitas .....	68
b. Uji Heteroskedastisitas .....	69
c. Uji Normalitas .....	71
2. Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	72
3. Uji Hipotesis (Uji t).....	73
4. Uji F .....	75
5. Uji Regresi Berganda .....	76
D. Keterbatasan Penelitian .....	77
E. Pembahasan Hasil Penelitian .....	78
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	82
B. Saran .....	83
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

*Halaman*

Tabel 1.1	Jumlah Nasabah dalam Periode 5 tahun .....	5
Tabel 1.2	Defenisi Operasional Variabel.....	8
Tabel 2.1	Perbandingan Pinjaman Bank dan Pegadaian.....	28
Tabel 2.2	Penggolongan <i>Marhun Bih</i> Tarif Administrasi .....	30
Tabel 2.3	Penggolongan Pinjaman <i>Rahn</i> Emas.....	30
Tabel 2.4	Penelitian Terdahulu.....	32
Tabel 3.1	Pengukuran Skala Likert .....	42
Tabel 4.1	Hasil Uji Validitas pada Faktor Nilai Taksiran ( $X_1$ ).....	59
Tabel 4.2	Hasil Uji Validitas pada Faktor situasional Nasabah ( $X_2$ ).....	60
Tabel 4.3	Hasil Uji Validitas pada Keputusan Nasabah (Y).....	60
Tabel 4.4	Hasil Uji Reliabilitas pada Variabel Nilai Taksiran ( $X_1$ ).....	61
Tabel 4.5	Hasi Uji Reliabilitas pada Variabel Faktor Situasional Nasabah ( $X_2$ ).....	62
Tabel 4.6	Hasil Uji Reliabilitas pada Variabel Keputusan Nasabah (Y) ..	62
Tabel 4.7	Hasil Uji Multikolinearitas.....	63
Tabel 4.8	Koefisien Determinasi.....	67
Tabel 4.9	Hasil Uji t .....	68
Tabel 4.10	Hasil Uji F .....	70
Tabel 4.11	Hasil Analisis Regresi Berganda.....	71



## DAFTAR GAMBAR

	<i>Halaman</i>
Gambar 2.1 Kerangka Berfikir .....	36
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan .....	57
Gambar 4.2 Hasil Uji Heteroskedastisitas .....	65
Gambar 4.3 Hasil Plot Uji Normalitas.....	66

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Lahirnya Pegadaian Syariah di Indonesia dilatarbelakangi oleh maraknya aspirasi dari masyarakat Islam di berbagai daerah yang menginginkan pelaksanaan hukum Islam di berbagai aspek terutama ekonomi, yang termasuk di dalamnya Pegadaian. Selain itu, besarnya permintaan masyarakat terhadap jasa Pegadaian membuat lembaga-lembaga keuangan syariah juga melirik kepada sektor Pegadaian, yang pada dasarnya Pegadaian ini merupakan salah satu praktik transaksi sosial dan keuangan yang pernah dipraktikkan di masa Nabi Muhammad Saw, yang amat menjanjikan mengayomi perekonomian rakyat untuk dikembangkan.

Berdasarkan catatan sejarah yang ada, lembaga Pegadaian di kenal di Indonesia sejak tahun 1746, yang ditandai oleh gubernur Jendral VOC Van Imhoff mendirikan Bank Van Leening, namun diyakini oleh bangsa Indonesia bahwa jauh sebelum itu, masyarakat Indonesia telah mengenal transaksi gadai dengan menjalankan praktek utang piutang dengan jaminan barang bergerak. Oleh karena itu, Pegadaian merupakan salah satu alternatif pertama dan sudah sejak lama serta sudah banyak dikenal oleh masyarakat Indonesia, baik kota-kota besar maupun kecil di seluruh Indonesia.<sup>1</sup>

Namun banyak orang yang merasa malu untuk datang ke kantor Pegadaian Syariah terdekat. Hal itu menunjukkan bahwa Pegadaian sangat

---

<sup>1</sup> Zainuddin Ali, *Hukum Gadai Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hlm.9

identik dengan kesusahan atau kesengsaraan bagi seseorang yang melakukan transaksi gadai. Oleh karena itu, tidak mengherankan bila yang datang ke kantor Pegadaian biasanya berpenampilan lusuh dengan wajah tertekan. Namun, belakangan ini Pegadaian mulai tampil dan membangun citra baru melalui berbagai media, termasuk media televisi, dengan motto barunya, “Mengatasi Masalah Tanpa Masalah”.<sup>2</sup>

Pada mulanya Pegadaian di Indonesia dilaksanakan oleh pihak swasta, kemudian oleh Gubernur Jendral Hindia-Belanda melalui *staatblad* tahun 1901 No. 131 tanggal 12 Maret 1901 yang mengatur Pegadaian sebagai monopoli pemerintah belanda, tanggal 1 April 1901 didirikan Rumah Gadai Pemerintah (Hindia-Belanda) pertama di Sukabumi, Jawa Barat sehingga setiap tanggal 1 April diperingati sebagai HUT Pegadaian. Selanjutnya, dengan *staatbad* 1930 No. 266 Rumah Gadai tersebut mendapat status Dinas Pegadaian sebagai perusahaan Negara dalam arti Undang-Undang perusahaan Hindia-Belanda.<sup>3</sup>

Sudah seratus tahun lebih Pegadaian hadir di kancah keuangan Indonesia. Masyarakat kota-kota kecil di Indonesia pada umumnya sudah mengenal dan mengetahui perihal Pegadaian. Pegadaian hadir sebagai institusi yang menjadi sumber pembiayaan jangka pendek dengan persyaratan mudah dan sistemnya yang tidak rumit/ sulit.

Bagi mereka yang memiliki barang-barang berharga namun kesulitan dana, dapat segera dipenuhi dengan cara menjual barang berharga tersebut.

---

<sup>2</sup> *Ibid.*

<sup>3</sup> Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 393.

Namun resikonya barang yang telah dijual akan hilang dan sulit kembali.<sup>4</sup> Karena itu banyak masyarakat yang lebih memilih untuk menggadaikan barang berharganya, sehingga mereka bisa menebusnya kembali pada waktu yang telah ditentukan. Mereka hanya perlu membawa barang yang akan mereka gadaikan, beserta persyaratan lainnya berupa KTP, atau surat pengenalan lainnya.

Pada tahun 2005 Pegadaian Syariah membuka cabang dengan nama PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Padangsidempuan, tujuannya untuk memudahkan masyarakat mendapatkan dana yang cepat, mudah, dan aman. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Padangsidempuan didirikan atas dasar untuk mencegah ijon, rentenir, dan pinjaman tidak wajar lainnya, untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat kecil dan untuk mendukung program pemerintah dibidang ekonomi dan perkembangan nasional.

Pihak Pegadaian memiliki jasa penaksiran nilai suatu barang gadai, yang dilengkapi dengan alat untuk menguji keaslian suatu barang. Jasa ini digunakan untuk menaksir harga wajar barang yang hendak digadaikan, dan harga taksiran tersebut tidak sama dengan harga barang gadai tersebut dipasar, akan tetapi ditetapkan oleh pihak Pegadaian itu sendiri. Dari semua produk gadai yang ada, yang lebih populer di masyarakat adalah produk gadai emas, yaitu menggadaikan barang berharga seperti emas dan berlian. Setelah barang tersebut ditaksir, maka nasabah akan memutuskan untuk menggadaikan barang tersebut atau tidak. Jika harga yang diberikan dapat diterima nasabah,

---

<sup>4</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 261.

maka transaksi akan dilanjutkan, akan tetapi jika nasabah tidak setuju dengan harga taksiran tersebut maka, akad gadai tidak dilanjutkan.

Menurut Yalisma dalam penelitiannya yang berjudul pengaruh nilai taksiran, biaya-biaya, promosi, dan pelayanan terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan gadai emas syariah menyatakan bahwa “nilai taksiran yang tinggi mampu mendorong keputusan nasabah menggunakan jasa gadai emas”.<sup>5</sup>

Faktor situasional juga dapat mempengaruhi keputusan nasabah dalam melakukan gadai, karena jika nilai taksiran tidak terlalu besar atau tidak sesuai dengan keinginan nasabah akan tetapi karena keadaan nasabah yang mendesak, nasabah akan tetap melakukan gadai.

Menurut hasil wawancara peneliti dengan Bapak Masrizal selaku pimpinan PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan mengemukakan Gadai emas cukup banyak digunakan dibandingkan dengan produk lainnya, karna gadai emas di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan ini, persyaratannya mudah, cepat dan aman.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Yalisma Dewi, *pengaruh nilai taksiran, biaya-biaya, promosi, dan pelayanan terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan gadai emas syariah* (Studi Kasus Pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Kusumanegara, Yogyakarta), Skripsi, hal. 5.

<sup>6</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Masrizal, pimpinan PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan, Rabu, 17 Februari 2016.

Tabel 1.1  
Peningkatan Jumlah Nasabah Pegadaian Syariah  
Cabang Alaman Bolak Padangsidempuan

No	Tahun	Jumlah
1	2010	2960 orang
2	2011	3000 orang
3	2012	2800 orang
4	2013	3108 orang
5	2014	3091 orang

*Sumber: Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Padangsidempuan, 2010-2014.*

Dari tabel di atas dapat diketahui jumlah nasabah Pegadaian Syariah Tahun 2010 sampai dengan 2014. Jumlah nasabah pada tahun 2010 adalah 2960 orang yang kemudian meningkat sebanyak 1,35 % pada tahun 2011 menjadi 3000 orang. Jumlah nasabah pada tahun 2012 sebanyak 2800 orang yaitu menurun 6,67 % dari tahun 2011, tahun 2013 jumlah nasabah meningkat sebanyak 11% menjadi 3108 orang, kemudian mengalami penurunan kembali pada tahun 2014 sebanyak 0,55% menjadi 3091 orang.

Terjadinya kenaikan dan penurunan jumlah nasabah dari tahun ketahun bisa disebabkan oleh banyak faktor, sehingga peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang akan dituangkan dalam karangan ilmiah berupa skripsi yang berjudul: “*Pengaruh Nilai Taksiran dan Faktor Situasional Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah dalam Melakukan Gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan*”.

## **B. Identifikasi Masalah**

Identifikasi masalah berdasarkan latar belakang di atas, yaitu :

1. Banyaknya nasabah yang tidak tepat waktu dalam membayar angsuran.
2. Nilai taksiran yang dianggap terlalu kecil yang mengakibatkan sebagian nasabah memilih membatalkan akad *rahn*.
3. Kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai produk-produk gadai syariah.
4. Kurangnya kegiatan promosi yang dilakukan oleh pihak pegadaian.

## **C. Batasan Masalah**

Peneliti menentukan batasan masalah untuk menghindari terjadinya perluasan permasalahan. Masalah yang diteliti dalam penelitian ini adalah:

1. Pengaruh nilai taksiran terhadap keputusan nasabah dalam melakukan gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.
2. Pengaruh faktor situasional terhadap keputusan nasabah dalam melakukan gadai di PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Padangsidempuan.
3. Pengaruh nilai taksiran dan faktor situasional terhadap keputusan nasabah dalam melakukan gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

## **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti menentukan rumusan masalah dalam penelitian ini, yaitu:

1. Apakah ada pengaruh nilai taksiran terhadap keputusan nasabah dalam melakukan gadai di PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Padangsidempuan?
2. Apakah ada pengaruh faktor situasional terhadap keputusan nasabah dalam melakukan gadai di PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Padangsidempuan?
3. Apakah ada pengaruh nilai taksiran dan faktor situasional terhadap keputusan nasabah dalam melakukan gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan?

#### **E. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka dapat disimpulkan bahwa tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk menguji pengaruh nilai taksiran terhadap keputusan nasabah dalam melakukan gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.
2. Untuk menguji pengaruh faktor situasional terhadap keputusan nasabah dalam melakukan gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.
3. Untuk menguji pengaruh nilai taksiran dan faktor situasional terhadap keputusan nasabah dalam melakukan gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.



## **F. Kegunaan Penelitian**

Kegunaan penelitian ini dapat dibagi menjadi tiga bagian, yaitu:

### a. Bagi Peneliti

Dapat dijadikan sebagai sarana upaya mengaplikasikan teori-teori yang telah didapat selama proses perkuliahan dengan keadaan yang ada dilapangan dengan salah satunya memecahkan permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan.

### b. Bagi Akademisi

Sebagai bahan untuk menambah khazanah pustaka dibidang pegadaian syariah berdasarkan penerapan yang ada dalam kenyataan.

### c. Bagi PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Padangsidempuan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai sumber informasi bagi pihak Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Padangsidempuan.

## **G. Defenisi Operasional Variabel**

Defenisi operasional variabel yang ditentukan dalam penelitian ini untuk menjelaskan masing-masing keterangan variabel yang telah ditentukan. Dalam penelitian ini ditentukan dua variabel yaitu variabel bebas (*Independent Variable*) dan variabel terikat (*Dependent Variable*). Penjelasannya sebagai berikut:

Tabel 1.2  
Defenisi Operasional Variabel

No	Variabel	Pengertian variabel	Indikator	Skala
1	Nilai taksiran (X <sub>1</sub> )	Taksiran digunakan untuk mengetahui nilai wajar suatu barang yang akan digadaikan. <sup>7</sup> Jasa ini diberikan karena biasanya lembaga pegadaian mempunyai alat penaksir yang keakuratannya dapat diandalkan. <sup>8</sup>	1. Kemampuan Penaksir 2. Kualitas barang gadai 3. Peraturan yang berlaku	Skala likert
2	Faktor situasional nasabah (X <sub>2</sub> )	Faktor situasional adalah dimana seorang nasabah melakukan tindakan pembelian berdasarkan pengalaman, dapat diterima secara sosial, dan berdasarkan pertimbangan yang berhubungan dengan nilai. <sup>9</sup> Meskipun keterlibatan yang langgeng dapat diretimbangkan sebagai ciri yang stabil, keterlibatan situasi akan berubah sepanjang waktu. <sup>10</sup>	1. Waktu 2. Tempat 3. Ekonomi	Skala likert
3	Keputusan nasabah (Y)	Keputusan artinya membuat pilihan-pilihan dari dua alternatif atau lebih. <sup>11</sup> Keputusan selalu mensyaratkan pilihan diantara perilaku yang berbeda. <sup>12</sup>	1. Kemudahan 2. Pelayanan 3. Kepercayaan	Skala likert

<sup>7</sup> Zainuddin Ali, *Op. Cit.*, hlm 50.

<sup>8</sup> Burhanuddin, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), hlm. 181.

<sup>9</sup> Leon Schiffman, *Perilaku Konsumen* (Jakarta: Indeks, 2004), hlm. 496.

<sup>10</sup> Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen*, (Jakarta : Kencana, 2010), hlm.53

<sup>11</sup> Stephen P. Robbins, Timothy A. Judge, *Perilaku Organisasi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm187

<sup>12</sup> Nugroho J Setiadi, *Op. Cit.*, hlm. 331.

## **H. Sistematika Pembahasan**

Untuk memudahkan penulisan skripsi ini dengan jelas, maka penulis mengklasifikasikannya ke dalam beberapa bab, yaitu:

Bab pertama membahas pendahuluan yang meliputi latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, definisi operasional variable, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab kedua membahas tentang landasan teori, yaitu pengertian nilai taksiran, faktor situasional nasabah, keputusan nasabah, penelitian terdahulu, kerangka berfikir, dan hipotesis.

Bab ketiga membahas tentang metodologi penelitian yang mencakup waktu dan tempat penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

Bab keempat membahas tentang analisis data dan hasil penelitian yang berisikan sejarah berdirinya Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Padangsidempuan, visi misi pegadaian, budaya pegadaian, keadaan pegawai pegadaian syariah dan struktur organisasi Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Padangsidempuan.

Bab kelima meliputi penutup yaitu kesimpulan dan saran.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Kajian Teori**

##### **1. Teori Tentang Nilai Taksiran**

###### **a. Pengertian Nilai Taksiran**

Nilai taksiran emas adalah nilai emas yang diagunkan nasabah, yang besarnya tergantung dari kuantitas (berat) dan kualitas (karatase) barang jaminan, serta HDE (Harga Dasar Emas).

Biasanya Lembaga Pegadaian mempunyai alat penaksir yang keakuratannya dapat diandalkan,<sup>1</sup> serta petugas-petugas yang sudah berpengalaman dan terlatih dalam menaksir barang yang akan digadaikan. Barang yang akan ditaksir pada dasarnya meliputi semua barang bergerak yang bisa digadaikan, seperti emas, berlian, barang bergerak lainnya.<sup>2</sup>

Jasa ini diberikan kepada warga masyarakat yang menginginkan informasi tentang taksiran barang yang berupa emas, perak, dan berlian. Biaya yang dibebankan kepada nasabah adalah ongkos penaksiran barang.<sup>3</sup> Taksiran ini ditentukan sepenuhnya oleh pihak Pegadaian dengan menggunakan berbagai instrumen pengukuran.

---

<sup>1</sup> Burhanuddin, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), hlm. 181.

<sup>2</sup> Zainuddin Ali, *Hukum Gadai Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2008) , hlm 50.

<sup>3</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Amzah, 2010), hlm. 631.

**b. Alat yang Digunakan dan yang Berwenang Melakukan Taksiran**

Dalam melakukan penaksiran berlian, pihak pegadaian menggunakan beberapa alat uji untuk menentukan keaslian berlian yang menjadi agunan. Alat uji yang digunakan dapat berupa *diamond selector* maupun jarum uji berlian yang berfungsi untuk mengetahui keaslian berlian.

Sedangkan dalam penaksiran emas digunakan beberapa proses alat ukur untuk mengetahui kualitas emas tersebut. Tahap pertama yang dilakukan penaksir adalah menguji keaslian emas dengan jarum uji maupun batu asah khusus untuk mengetahui karatase emas tersebut. Tahap kedua, kemurnian emas diukur melalui air uji. Terakhir, penaksir akan menimbang berat emas tersebut dengan timbangan elektrik. Setelah ketiga tahap diatas selesai, maka akan diketahui seberapa besar nilai taksiran yang dapat diberikan terhadap emas tersebut.

Orang yang berwenang melakukan penaksiran disebut penaksir. Untuk menjadi seorang penaksir, maka diperlukan keterampilan khusus agar tidak terjadi kerugian pada salah satu pihak. Seperti kerugian yang dialami oleh pihak pegadaian apabila agunan yang lulus uji ternyata barang palsu sehingga pegadaian tentunya mengalami kerugian. Begitu juga dengan nasabah dapat mengalami kerugian bila terjadi kesalahan dalam penaksiran yang mengakibatkan nilai taksiran jauh lebih kecil daripada yang seharusnya. Oleh karena itu, untuk

menjadi seorang penaksir maka harus mengikuti diklat dan lulus jadi penaksir.

### c. Metode Perhitungan Nilai Taksiran

Untuk mengetahui nilai taksiran, terdapat rumus yang dapat digunakan untuk menghitung nilai wajar atas barang tersebut. Berikut rumus yang dapat digunakan untuk menghitung nilai taksiran emas dan berlian.

#### 1) Perhitungan nilai taksiran emas

$$\text{Taksiran Emas} = \text{Karat}/24 \times \text{STL Emas} \times \text{Berat}$$

Keterangan:

Karat/24 : Karat emas yang akan ditaksir/ karat emas murni(24)

STL Emas : Standar Taksiran Logam Emas, yaitu standar nilai wajar emas yang berlaku saat itu (gram).  
STL Emas sebesar Rp.450.000,- untuk tiap gram emas.

Berat : Berat emas yang akan ditaksir

#### 2) Perhitungan nilai taksiran berlian

$$\text{Taksiran Berlian} = \text{jumlah berlian} \times \text{nilai tabel} \times \text{STL Berlian}$$

Keterangan:

Jumlah berlian : jumlah berlian yang akan ditaksir

Nilai tabel : nilai tabel untuk kualitas karat berlian yang akan ditaksir

STL Berlian : Standar Taksiran Logam Berlian, yaitu standar nilai wajar berlian yang berlaku saat itu (gram). STL Berlian sebesar Rp. 150.000,- untuk tiap gram berlian.

Berikut ini contoh perhitungan taksiran emas dan berlian di pegadaian syariah:

Sebuah gelang dalam 16 karat dengan berat 10 gram dan memiliki 13 mata berlian yang terdiri dari 3 berlian 0,20 karat dan 10 berlian 0,10 karat, dan berat 1 berlian adalah 0,2 gram.

Kualifikasi berlian untuk 0,20 karat adalah J/G/VVS dengan nilai tabel sebesar 5,79.

Kualifikasi berlian untuk 0,10 karat adalah O/M/VS dengan nilai tabel sebesar 0,70.

$$\begin{aligned} \text{Berat Berlian} &= \text{Jumlah Berlian} \times \text{Karat} \times \text{Berat Berlian} \\ &= (3 \times 0,20 \times 0,2) + (10 \times 0,10 \times 0,2) \\ &= 0,12 \text{ gram} + 0,2 \text{ gram} = 0,32 \text{ gram} \end{aligned}$$

$$\text{Berat Emas} = 10 - 0,32 \text{ gram} = 9,68 \text{ gram}$$

$$\begin{aligned} \text{Taksiran Emas} &= \text{karat}/24 \times \text{STL Emas} \times \text{Berat} \\ &= 16/24 \times \text{Rp. } 450.000 \times 9,68 = \text{Rp. } 2.904.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Taksiran Berlian} &= \text{jumlah berlian} \times \text{nilai tabel} \times \text{STL Berlian} \\ &= 3 \times 5,79 \times \text{Rp. } 150.000 = \text{Rp. } 2.605.500 \end{aligned}$$

$$\text{Taksiran Berlian} = 10 \times 0,70 \times \text{Rp. } 150.000 = \text{Rp. } 1.050.000$$

$$\begin{aligned}
 \text{Taksiran gelang} &= \text{Nilai gelang} + \text{Nilai berlian} \\
 &= 2.904.000 + 2.605.500 + 1.050.000 \\
 &= \text{Rp. } 6.559.500,-
 \end{aligned}$$

$$\text{Uang Pinjaman} = 6.559.500 \times 92\% = \text{Rp. } 6.000.000,-$$

Jadi uang pinjaman yang diberikan kepada nasabah tersebut sebesar Rp.6.000.000, dengan golongan C1, maka biaya administrasinya sebesar Rp. 40.000 sesuai dengan nilai taksiran barang nasabah.

## **2. Teori Tentang Faktor Situasional Nasabah**

### **a. Pengertian faktor situasional**

Faktor situasional adalah keadaan atau kondisi eksternal yang ada ketika konsumen membuat keputusan pembelian. Kadang-kadang seorang konsumen terlibat dalam pengambilan keputusan pembelian sebagai akibat dari suatu situasi yang tidak diperkirakan sebelumnya. Misalnya, seseorang kemungkinan tergesa-gesa membeli tiket pesawat terbang untuk menjenguk anggota keluarga yang sakit keras.

Dalam hal ini, jika dikaitkan dengan pegadaian syariah, maka dapat diambil pengertian bahwa, jika seseorang melakukan gadai, bisa jadi karena ia sedang tergesa-gesa untuk mendapatkan uang tunai untuk keperluan yang sangat mendesak, misalnya untuk membayar uang sekolah anaknya.



Tujuan pembelian akan dipengaruhi oleh faktor-faktor keadaan tidak terduga. Konsumen membentuk tujuan pembelian berdasarkan faktor-faktor seperti:

1) Pendapatan Keluarga yang Diharapkan

Dalam hal ini, seseorang selalu mengharapkan pendapatan keluarga yang tinggi. Akan tetapi, dalam situasi tertentu, adakalanya pendapatan keluarga tidak sesuai dengan yang diharapkan, sehingga membuat anggota keluarga terpaksa harus menjual benda berharga milik mereka, seperti emas maupun berlian. Akan tetapi, jika seseorang menjual emasnya, maka akan sulit baginya untuk menebusnya kembali, sehingga banyak diantara mereka yang memilih menggadaikan emas mereka, agar bisa ia ditebus kembali.

2) Harga yang Diharapkan

Dalam kehidupan sehari-hari tentu saja seseorang menginginkan harga suatu produk itu murah dan dapat dijangkau. Akan tetapi, ada saatnya harga dipasaran yang telah kita perkirakan sebelumnya, ternyata mengalami kenaikan, yang tidak dapat ia cukupi hanya dengan pendapatan keluarganya, sehingga ia harus mencari tambahan dari yang lain.

3) Manfaat Produk yang Diharapkan.

Pada saat nasabah melakukan gadai, ia pasti mengahrapkan suatu manfaat dari gadai tersebut, akan tetapi ada saatnya dimana manfaat yang dihaprapkan tersebut tidak sesuai dengan kenyataanya.

Pada saat konsumen ingin bertindak, faktor-faktor keadaan yang tidak terduga mungkin timbul dan mengubah tujuan membeli.<sup>4</sup> Dari penjelasan tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa keadaan atau faktor situasional konsumen merupakan kondisi eksternal yang ada ketika konsumen membuat keputusan pembelian.

Faktor situasional ditentukan oleh aspek lingkungan fisik dan sosial yang ada disekitar kita yang dengan segera mengaktifkan konsekuensi dan nilai penting, sehingga membuat produk dan merek yang terlihat secara pribadi relevan.

Aspek lingkungan sosial dapat menciptakan faktor situasional. Misalnya berbelanja dengan orang lain dapat membuat seseorang lebih sadar diri ketimbang belanja sendirian. Aspek yang lebih umum dari lingkungan fisik dapat juga memengaruhi faktor situasional.

Faktor situasional selalu berkombinasi dengan faktor intrinsik konsumen untuk menciptakan tingkat keterlibatan yang benar-benar dialami konsumen selama proses pengambilan keputusan. Ini berarti bahwa konsumen biasanya mengalami beberapa tingkat keterlibatan ketika membuat pilihan pembelian, bahkan untuk produk yang relatif tidak penting. Walaupun sumber keterlibatan pribadi atas beberapa produk konsumsi sehari-hari rendah, namun faktor situasional cenderung memengaruhi tingkat keterlibatan yang dirasakan oleh konsumen.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen*(Jakarta : Kencana, 2010). H lm. 17.

<sup>5</sup>*Ibid.*, hlm. 51-52

### 3. Teori Tentang Keputusan Nasabah dalam Melakukan Gadai

#### a. Keputusan

##### 1) Pengertian Keputusan

Keputusan artinya membuat pilihan-pilihan dari dua alternatif atau lebih.<sup>6</sup> Pembuatan keputusan muncul sebagai reaksi atau sebuah masalah (problem). Artinya, ada ketidaksesuaian antara perkara saat ini dan keadaan yang diinginkan, yang membutuhkan pertimbangan untuk membuat beberapa tindakan alternatif. Jadi apabila mobil yang anda gunakan untuk pergi ke tempat kerja mogok, anda butuh membuat keputusan yang menyelesaikan masalah tersebut. Sayangnya, sebagian besar masalah tidak datang dalam kemasan yang rapi dengan label “masalah” yang tertera dengan jelas di atasnya. Masalah seseorang adalah keadaan yang bisa diterima dari perkara-perkara individu lain.<sup>7</sup>

Dalam sebuah organisasi seorang pemimpin harus melibatkan diri dalam komunikasi dua arah, misalnya mendengar, menyediakan dukungan dan dorongan, memudahkan interaksi dan melibatkan para pengikut dalam pengambilan keputusan.<sup>8</sup> Dengan pembuatan keputusan bersama, pemimpin dan para bawahannya

---

<sup>6</sup> Stephen P. Robbins, Timothy A. Judge, *Perilaku Organisasi* (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 187.

<sup>7</sup> *Ibid.*, hlm 188.

<sup>8</sup> Miftah Thoha, *Perilaku Organisasi: Konsep Dasar dan Aplikasinya* (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), hlm. 318.

bersama-sama membuat keputusan, dan terdapat pengaruh dan partisipasi yang besar dari para bawahannya.<sup>9</sup>

## 2) Proses Pembuatan Keputusan

Kita sering berpikir bahwa pembuatan keputusan yang paling baik adalah yang rasional (*rational*). Artinya, pembuatan keputusan tersebut membuat pilihan-pilihan yang konsisten dan memaksimalkan nilai dalam batasan-batasan tertentu. Pilihan-pilihan ini dibuat dengan mengikuti enam langkah dari model pembuatan keputusan yang rasional. Selain itu, ada asumsi-asumsi tertentu yang mendasari model ini.

Enam langkah dalam model pembuatan keputusan yang rasional yaitu:

- a) Kejelasan masalah. Masalah yang jelas dan tidak ambigu. Pembuatan keputusan dianggap memiliki keputusan yang lengkap sehubungan dengan situasi keputusan.
- b) Pilihan-pilihan yang diketahui. Pembuat keputusan dianggap biasa mengidentifikasi semua kriteria yang relevan dan bisa menyebutkan semua alternatif yang mungkin. Selanjutnya, pembuatan keputusan mengetahui semua konsekuensi yang mungkin dari setiap alternatif.

---

<sup>9</sup> Kenneth N. Wexley dan Gary A. Yuki, *Perilaku Organisasi dan Psikologi Personal*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2005), hlm. 194.

- c) Pilihan pilihan yang jelas. Rasionalitas mengasumsikan bahwa terbagi kriteria dan alternatif bisa dinilai dan ditimbang untuk mencerminkan kepentingan mereka.
- d) Pilihan-pilihan yang konstan. Diasumsikan bahwa kriteria-kriteria keputusan tertentu bersifat konstan dan bobot yang diberikan kepada kriteria-kriteria tersebut selalu stabil.
- e) Tidak ada batasan waktu atau biaya. Pembuat keputusan yang rasional bisa mendapatkan informasi lengkap tentang kriteria-kriteria dan alternatif-alternatif karena diasumsikan bahwa tidak ada batasan waktu atau biaya.
- f) Hasil maksimum. Pembuat keputusan yang rasional akan memilih alternatif yang menghasilkan nilai tertinggi.<sup>10</sup>

Individu-individu berfikir dan membuat pertimbangan sebelum mereka bertindak, oleh karena itu, pemahaman mengenai bagaimana individu membuat keputusan dapat bermanfaat dalam menjelaskan dan memprediksi perilaku mereka. Terdapat lima saran yang bisa dilakukan oleh manajer untuk memperbaiki pembuatan keputusan mereka, yaitu:

- a) Menganalisis situasi, sesuaikan pembuatan keputusan dengan kultur nasional dimana anda beroperasi dan dengan kriteria yang dievaluasi dan dihargai oleh organisasi anda.
- b) Waspada akan bias.

---

<sup>10</sup> Stephen P. Robbins dan Timothy A. Judge, *Op.Cit.*, hlm. 189-190.

- c) Kombinasikan analisis rasional dengan intuisi.
- d) Berusahalah untuk meningkatkan kreativitas anda.<sup>11</sup>

Sejumlah orang yang memiliki keterlibatan dalam keputusan pembelian adalah sebagai berikut:

- a) *Initiator*: orang yang pertama kali menyadari adanya kebutuhan yang belum terpenuhi dan berinisiatif mengusulkan untuk membeli produk tertentu.
- b) *Influencer*: orang yang sering berperan sebagai pemberi pengaruh kerana pandangan dan nasehatnya memepengaruhi keputusan pembelian.
- c) *Decider*: orang yang berperanan sebagai pengambil keputusan dalam menentukan apakah produk jadi dibeli, produk apa yang akan dibeli, bagaimana cara membeli, dan dimana produk itu dibeli.
- d) *Buyer*: orang yang melakukan pembelian aktual.
- e) *User*: orang yang megkonsumsi atau menggunakan produk yang dibeli.<sup>12</sup>

### 3) Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan

#### a) Faktor pribadi

Tanpa pengaktifan kebutuhan dan dorongan, maka tidak akan ada keterlibatan, dan ini paling kuat apabila produk atau jasa dipandang sebagai citra diri yang mempertinggi. Bila

---

<sup>11</sup>*Ibid.*, hlm. 214.

<sup>12</sup> Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah* (Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2010), hlm. 64-

demikian halnya, maka hal ini mungkin langgeng, sebagaimana berlawanan dengan situasional atau temporer.

Faktor ini berhubungan dengan faktor nilai taksiran dalam penelitian ini, dimana jika nilai taksiran tinggi maka nasabah akan lebih memilih melanjutkan menggadai, akan tetapi jika nilai taksiran rendah, maka nasabah akan enggan untuk melanjutkan gadai.

Sebagai contoh Richins dan Bloch memperlihatkan bahwa beberapa konsumen adalah penggemar mobil, yang mengikuti perlombaan dan reli, serta berlangganan majalah mobil. Yang lain menggunakan mobil mereka terus menerus, tetapi memperlihatkan keterlibatan yang rendah melalui ketidakpedulian akan mobil pada umumnya, termasuk milik mereka sendiri (kecuali jika mungkin mobil itu mulai rusak sendiri secara prematur).<sup>13</sup>

#### **b) Faktor produk**

Produk tidak menimbulkan keterlibatan dalam dan dari diri sendiri. Sepertinya cara konsumen merespons terhadap suatu produk itulah yang akan menentukan tingkat keterlibatan mereka. Meskipun begitu, karakteristik produk dapat membentuk keterlibatan konsumen.

---

<sup>13</sup>Nugroho J. Setiadi, *Op. Cit.*, hlm 52

Secara umum keterlibatan lebih besar untuk produk yang memenuhi kebutuhan dan nilai yang penting. Selain itu, keterlibatan dapat meningkat karena alternatif pilihan dipandang secara lebih dibedakan di dalam penyajian mereka. Produk atau merek juga menimbulkan keterlibatan apabila ada semacam risiko yang dirasakan dalam suatu pembelian dan pemakaian.<sup>14</sup>

**c) Faktor situasional**

Meskipun keterlibatan yang langgeng dapat dipertimbangkan sebagai ciri yang stabil, keterlibatan situasi akan berubah sepanjang waktu. Keterlibatan situasi bersifat operasional atas dasar temporer dan akan memudar segera setelah hasil pembelian terpecahkan, ini sering terjadi dengan mode seperti busana yang trendi dimana keterlibatan yang tinggi pada awalnya, tetapi dengan cepat berangsur berkurang setelah barang tersebut dikenakan dan tren mode berubah.

Ada pula saat-saat ketika produk yang tidak menimbulkan keterlibatan mengambil tingkat relevansi yang berbeda karena cara di mana produk tersebut akan digunakan. Sebagai contoh, mungkin saja terdapat perbedaan yang besar antara kepentingan yang disadari akan merek sabun tangan yang dibeli untuk

---

<sup>14</sup>*Ibid.*



pemakaian di rumah sebagaimana berlawanan dengan sabun yang diberikan sebagai hadiah.<sup>15</sup>

#### **b. Pengertian Nasabah**

Menurut Eti Rochaety dan Ratih Tresnanti pengertian nasabah dibagi menjadi dua yaitu “nasabah debitur merupakan nasabah yang memperoleh fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syari’ah/ yang dipersamakan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan”. Sedangkan “nasabah penyimpan merupakan nasabah yang menempatkan dananya di bank dengan bank yang bersangkutan”.<sup>16</sup>

Menurut undang-undang No. 7 tahun 1992 pasal 1 ayat 16 tentang perbankan “nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank”.

Menurut Dwi Suwiknyo nasabah merupakan yang memperoleh fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syari’ah atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan, nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.<sup>17</sup>

---

<sup>15</sup>*Ibid.*, hlm 53.

<sup>16</sup> Eti Rochaety Dan Ratih Tresnanti, *Kamus Istilah Ekonomi* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2005), hlm. 184.

<sup>17</sup> Dwi Suwiknyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Media, 2009), hlm. 184.

### c. Pegadaian Syariah

#### 1) Pengertian Gadai Syariah (*Rahn*)

Menurut bahasa, “*gadai (ar-rahn)* berarti *al-š ubut* dan *al-habs* yaitu penetapan dan penahanan. Ada pula yang menjelaskan bahwa *rahn* adalah terkurung atau terjat”.<sup>18</sup>

Menurut ascarya “*Rahn* adalah pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak kepada pihak lain dalam hal-hal yang boleh diwakilkan. Atas jasanya maka penerima kekuasaan dapat meminta imbalan tertentu dari pemberi amanah.”<sup>19</sup>

Sedangkan menurut Ahmad Wardi Muslich “*Rahn* (gadai) adalah menjadikan suatu barang sebagai jaminan atas utang, dengan ketentuan bahwa apabila terjadi kesulitan dalam pembayarannya maka utang tersebut bisa dibayar dari hasil penjualan barang yang dijadikan jaminan itu.”<sup>20</sup>

*Rahn* dapat juga diartikan menahan salah satu hak milik sipeminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau

---

<sup>18</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT RajaGravindo Persada, 2010), hlm. 105.

<sup>19</sup> Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), hlm. 108.

<sup>20</sup> Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Amzah, 2010), hlm. 287.

sebagianpiutangnya. Secarasederhana dapat dijelaskan bahwa *rahn* adalah semacam jaminan utang atau gadai.<sup>21</sup>

Menurut Kitab Undang-Undang Hukum Perdata Pasal 1150 disebutkan:

Gadai adalah suatu hak yang diperoleh seorang yang mempunyai piutang atas suatu barang bergerak. Barang bergerak tersebut diserahkan kepada orang yang berpiutang oleh seorang yang mempunyai utang atau oleh seorang lain atas nama orang yang mempunyai utang. Seorang yang berutang tersebut memberikan kekuasaan kepada orang berpiutang untuk menggunakan barang bergerak yang telah diserahkan untuk melunasi utang apabila pihak yang berutang tidak dapat memenuhi kewajibannya pada saat jatuh tempo.<sup>22</sup>

Dari defenisi tersebut dapat dikemukakan bahwa dikalangan para ulama tidak terdapat perbedaan yang mendasar dalam mendefenisikan gadai (*rahn*). Dari defenisi yang dikemukakan tersebut dapat diambil intisari bahwa gadai (*rahn*) adalah menjadikan suatu barang sebagai jaminan atas utang, dengan ketentuan bahwa apabila terjadi kesulitan dalam pembayarannya maka utang tersebut bisa dibayar dari hasil penjualan barang yang dijadikan jaminan itu.<sup>23</sup>

## 2) Dasar Hukum *Rahn*.

Dasar hukum yang menjadi landasan gadai syariah adalah ayat-ayat Al-Qur'an, hadits nabi, ijma', dan ulama. Hal tersebut diungkapkan sebagai berikut:

---

<sup>21</sup>Ahmad Rodoni dan Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah*(Jakarta: Zikrul Hakim, 2008), hlm. 187-188.

<sup>22</sup>Sigit Triandaru & Totok Budisantoso, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain* (Jakarta: Salemba Empat, 2008), hlm. 212.

<sup>23</sup>Ahmad Wardi Muslich, *Op. Cit.*, hlm 287-288.

### a) Al- Qur'an

Allah SWT berfirman dalam QS. Al-Baqarah: 283 yang berbunyi:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً ۖ فَإِنْ أَصَابَكُمْ  
بَعْضُكُمْ بِعَضَا فُلْيُودٍ الَّذِي أَوْتَمَنَ أَمْنَتَهُ وَلِيَتَّقِيَ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا  
الشَّهَادَةَ ۚ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ ءِثْمٌ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴿٢٨٣﴾

Artinya:

*Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan Barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.(283)<sup>24</sup>*

### b) Hadis

Hadis yang diriwayatkan oleh Abu Hurairah, r.a, yang berbunyi:

وَعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ  
(الظَّهْرُ يُرْكَبُ بِنَفْقَتِهِ إِذَا كَانَ مَرَهُونًا، وَالبَيْنُ الدَّرُّ يُشْرَبُ بِنَفْقَتِهِ إِذَا كَانَ  
مَرَهُونًا، وَعَلَى الَّذِي يَرْكَبُ وَيَشْرَبُ النَّفْقَةَ). رَوَاهُ البُخَارِيُّ

<sup>24</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: Diponegoro, 2008), hlm. 49.

Artinya:

*Dari Abu Hurairah Radliyallaahu 'anhu bahwa Rasulullah Shallallaahu 'alaihi wa Sallam bersabda: "Punggung hewan yang digadaikan boleh dinaiki dengan membayar dan susu hewan yang digadaikan boleh diminum dengan membayar. Bagi orang yang menaiki dan meminumnya wajib membayar."(Hadist Riwayat Bukhari).<sup>25</sup>*

### c) Ijma'

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. tersebut, ketika beliau beralih dari yang biasanya bertransaksi kepada sahabatnya yang kaya kepada seorang yahudi, bahwa hal itu tidak lebih sebagai sikap nabi Muhammad saw. yang tidak mau memberatkan para sahabatnya yang biasanya enggan mengambil ganti ataupun harga yang diberikan nabi Muhammad saw. kepada mereka.

### d) Fatwa Dewan Syariah Nasional

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) menjadi salah satu rujukan berkenaan gadai syariah, diantaranya dikemukakan sebagai berikut:

- (1) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 25/DSN-MUI/III/2002, tentang *rahn*.
- (2) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 26/DSN-MUI/III/2002, tentang *rahn emas*.<sup>26</sup>

Berdasarkan hal diatas, maka dapat disimpulkan bahwa hubungan antara gadai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional

---

<sup>25</sup> Abu Bakar Muhammad, *Subulussalam*, Diterjemahkan dari "Subulussalam III", oleh As Shan'Ani, (Surabaya: Al-Ikhlash, 1995), hlm. 178.

<sup>26</sup> Zainuddin Ali, *Op.Cit.*, hlm.8.

di atas ialah untuk memperjelas dan memperkuat akan akad gadai tersebut di dalam syariah Islam.

### 3) Rukun dan syarat *rahn*

Menurut Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal dalam bukunya *Islamic Financial Management*, menyatakan bahwa ada beberapa rukun gadai yaitu:

- 1) Pihak yang menggadaikan (*rāhin*)
- 2) Pihak yang menerima gadai (*murtahī n*)
- 3) Barang yang digadaikan (*marhūn*)
- 4) Utang/Pinjaman (*marhūn bih*)
- 5) Shighat (*ijab qabul*).<sup>27</sup>

Sedangkan menurut Zainuddin Ali dalam bukunya *Hukum Gadai Syariah*, menyatakan bahwa ada beberapa syarat-syarat gadai yaitu:

#### a) *Shighat*

Syarat *shighat* tidak boleh terikat dengan syarat tertentu dan waktu yang akan datang. Misalnya, orang yang menggadaikan hartanya mempersyaratkan tenggang waktu utang habis dan utang belum terbayar, sehingga pihak pengganti dapat diperpanjang satu bulan tenggang waktunya. Kecuali jika syarat itu mendukung kelancaran akad maka diperbolehkan.

#### b) Pihak-pihak yang Berakad Cakap Menurut Hukum

Pihak-pihak yang berakad cakap menurut hukum mempunyai pengertian bahwa pihak *rāhin* dan *murtahī n* cakap melakukan perbuatan hukum ditandai dengan *aqil baliq*, berakal sehat, dan mampu melakukan akad.

#### c) Utang (*Marhūn Bih*)

Utang (*marhūn bih*) mempunyai pengertian bahwa: 1. Utang adalah kewajiban bagi pihak berutang untuk membayar kepada pihak yang memberi piutang, 2. Merupakan barang yang dapat dimanfaatkan, jika tidak bermanfaat maka tidak sah, 3. Barang tersebut dapat dihitung jumlahnya.

---

<sup>27</sup>Veithzal Rivai, Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management* (Jakarta: PT RajaGravindo Persada, 2008), hlm. 191.

d) *Marhūn*

*Marhūn* adalah harta yang dipegang oleh *murtahī n* (penerima gadai) atau wakilnya, sebagai jaminan utang. Para ulama menyepakati bahwa syarat yang berlaku pada barang gadai adalah syarat yang berlaku pada barang yang dapat diperjualkankan belikan.<sup>28</sup>

Berdasarkan pemaparan diatas, maka syarat-syarat gadai terdiri dari shighat (ijab qabul), pihak-pihak yang berakad cakup menurut hukum, utang, dan *marhūn* (barang yang digadaikan). Keempat syarat diatas harus dipenuhi agar terpenuhinya perjanjian antara kedua belah pihak yang ingin melakukan transaksi gadai.

#### 4) **Prosedur Peminjaman di Pegadaian Syariah**

Prosedur peminjaman di pegadaian syariah lebih mudah dibandingkan lembaga keuangan lainnya. Hal inilah yang menyebabkan pegadaian lebih diminati oleh banyak orang dari berbagai lapisan masyarakat.

Begitu juga dengan prosedur pemberian pinjaman pada pelaksanaan sistem gadai syariah mempunyai prinsip bahwa nasabah hanya dibebani oleh biaya administrasi dan jasa simpan harta benda sebagai barang jaminan hal dimaksud, *rāhin* menyimpan barang jaminan mempunyai jasa atau biaya administarsi dibebankan kepada nasabah gadai syariah. Oleh karena itu, nasabah yang meminjam uang ke Kantor Cabang

---

<sup>28</sup>Zainuddin Ali, *Op.Cit.*, hlm. 21.

Pegadaian Syariah hanya wajib membayar sewa simpan barang.<sup>29</sup>

Prosedur untuk memperoleh *marhūn bih* (pinjaman) di lembaga gadai sangat mudah dan cepat. Karena nasabah dapat memperoleh pinjaman yang diperlukan dalam waktu yang relatif cepat dalam waktu 15 menit.

Prosedur mendapatkan *danamarhūn bih* (pinjaman) adalah sebagai berikut:

a) Tata Cara Pelaksanaan

(a) Prosedur Memperoleh Pinjaman (*Marhūn bih*)

Persyaratan yang harus dipenuhi pada saat melakukan transaksi sangat mudah, karena syarat-syarat yang diminta tidak memberatkan nasabah tersebut. Adapun syarat-syarat yang ditentukan sebagai berikut:

- (1) Memperlihatkan KTP atau kartu identitas lainnya yang berlaku.
- (2) Membawa barang gadai (*marhūn*) yang memenuhi syarat atau barang bergerak, seperti emas atau berlian, mobil atau sepeda motor, barang elektronik atau alat-alat rumah tangga lainnya.
- (3) Kepemilikan barang merupakan milik pribadi.

---

<sup>29</sup>*Ibid.*, hlm. 45.



(4) Ada surat kuasa dari pemilik barang jika dikuasakan dengan disertai materai dan KTP asli pemilik barang.

(5) Menandatangani akad *rahn* dan akad *ijārah* dalam Surat Bukti *Rahn* (SBR).<sup>30</sup>

b) Tata cara Pelaksanaan Pencairan Pinjaman (*marhūn bih*) di kantor pegadaian syariah adalah sebagai berikut:

(1) Calon nasabah (*rāhin*) mengisi Formulir Permintaan Pinjaman (FPP) dan menandatangani.

(2) Calon nasabah (*rāhin*) mendatangi loket penaksir dan menyerahkan barang gadaian (*marhūn*) untuk ditaksir nilainya.

(3) Calon nasabah (*rāhin*) menandatangani Surat Bukti Rahin (SBR) dengan menyetujui akad *rahn* dan akad *ijārah*, kemudian calon nasabah (*rāhin*) menuju loket kasir untuk menerima pencairan pinjaman (*marhūn bih*).<sup>31</sup>

Setelah melalui tahapan ini, pegadaian syariah dan nasabah melakukan akad dengan kesepakatan berikut:

(a) Jangka waktu penyimpanan barang dan pinjaman ditetapkan selama maksimum empat bulan.

---

<sup>30</sup>*Ibid.*, hlm. 74.

<sup>31</sup>*Ibid.*

(b) Nasabah bersedia membayar jasa simpan sebesar Rp90,- (sembilan puluh rupiah) dari kelipatan taksiran Rp10.000,- per 10 hari yang dibayar bersamaan pada saat melunasi pinjaman. Selain biaya administrasi yang dikenakan biaya oleh pegadaian, tarif jasa simpan (*Ijārah*) juga dikenakan biaya oleh pegadaian syariah.

Berikut ini tabel perbandingan pinjaman di bank dan pegadaian syariah:

**Tabel 2.1**  
**Perbandingan Gadai di Bank dan Pegadaian.<sup>32</sup>**

Item	Sumber Dana Bank	Sumber Dana Pegadaian
Proses	Kebanyakan tidak selesai dalam sehari.	Kebanyakan selesai dalam sehari.
Jumlah Dana	Tidak melayani jumlah yang sangat kecil.	Melayani jumlah yang kecil.
Agunan	Dapat menerima agunan berupa harta bergerak maupun harta tak bergerak	Hanya menerima agunan harta bergerak
Taksasi Agunan	Taksasi agunan dilakukan <i>on the spot</i>	Taksasi agunan dilakukan di kantor pegadaian
Peruntukan Dana	Mempersolkan peruntukan dana	Tidak mempersolkan peruntukan dana
Penyimpanan Agunan	Bank umumnya hanya menguasai bukti kepemilikan atas agunan	Pegadaian menguasai secara fisik agunan yang digadaikan
Rasio Agunan dan Pinjaman	Bank umumnya mensyaratkan jaminan 150% dari jumlah pinjaman	Pegadaian memberikan pinjaman 80%-90% dari

<sup>32</sup>Ktut Silvanita, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lain* (Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama, 2009), hlm. 64.

		taksiran agunan
Eksekusi Agunan	Bank relatif selektif dan melalui proses yang panjang untuk mengeksekusi agunan	Pegadaian akan melelang agunan nasabah yang tidak dapat melunasi pinjaman pada waktu jatuh tempo.

### 5) Penggolongan Pinjaman

Besarnya jumlah uang pinjaman sangat tergantung pada golongan barang yang digadaikan dan berdasarkan ketentuan direksi pegadaian. Pinjaman yang diberikan golongan berdasarkan tarif simpanan, bukan besarnya sewa modal atau jangka waktu simpanan. Barang yang digadaikan harus ditarsir dahulu oleh pihak pegadaian untuk mengetahui nilai wajar barang tersebut.

Ada 4 golongan dan persentase *marhūn bih* yaitu golongan A, B, C, dan D, dan persentase *marhūn bih* sebesar 90% dari barang jaminan.<sup>33</sup> Berikut ini tabel penggolongan pinjaman (*marhūn bih*) dan nilai taksiran di pegadaian syariah:

---

<sup>33</sup>Hasil Wawancara dengan Bapak Rahmat, Sebagai Karyawan PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan, Pada Hari Kamis 22 Oktober 2015, 12.05.

Tabel 2.2  
Penggolongan *Marhun Bih Tarif Administrasi*<sup>34</sup>

Gol	Marhun Bih		Biaya Administrasi
	Min	Max	
<b>A</b>	50.000	500.000	2.000
<b>B1</b>	500.001	1.000.000	8.000
<b>B2</b>	1.000.001	2.500.000	15.000
<b>B3</b>	2.500.001	5.000.000	25.000
<b>C1</b>	5.000.001	10.000.000	40.000
<b>C2</b>	10.000.001	15.000.000	60.000
<b>C3</b>	15.000.001	20.000.000	80.000
<b>D</b>	20.000.001	1.000.000.000	100.000

Sumber: PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

Tabel 2.3  
Penggolongan Pinjaman *Rahn* Emas

No	Gol	Pinjaman Yang Diberikan	Waktu Pinjaman
<b>1</b>	<b>A</b>	93% x nilai taksiran emas	1-120 hari
<b>2</b>	<b>B</b>	92% x nilai taksiran emas	1-120 hari
<b>3</b>	<b>C</b>	92% x nilai taksiran emas	1-120 hari
<b>4</b>	<b>D</b>	93% x nilai taksiran emas	1-120 hari

Sumber: PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan

<sup>34</sup>Pedoman Operasional Gadai Syariah

## **B. Penelitian Terdahulu**

Penelitian terdahulu adalah penelitian yang telah dilakukan sebelumnya dan erat kaitannya dengan masalah-masalah penelitian yang dilakukan setelah melakukan penelusuran terhadap penelitian terdahulu yang masalahnya terdapat kaitannya dengan masalah yang akan dibahas sebagai berikut:

Tabel 2.4  
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti/ Tahun	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Yalisma Dewi/ 2013	Pengaruh Jumlah Taksiran, Biaya-Biaya, Promosi Dan Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Studi Kasus pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Kesuma Negara, Yogyakarta)	kuantitatif	Terdapat pengaruh antara jumlah taksiran, biaya-biaya, promosi, dan pelayanan terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan jasa layanan gadai.
2	N.A. khasanah / 2002	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Dalam Pemilihan Produk Gadai Emas di PT. Bank Syariah KCP Gateway	Kuantitatif	Terdapat pengaruh yang positif antara faktor promosi, faktor harga taksiran, faktor prosedur pencairan pinjaman terhadap minat nasabah non muslim dalam memilih bank syariah KCP Gateway.
3	Hamzah Gufon/ 2011	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Produk Qardh Dengan Gadai Emas di PT. Bank Sumut Cabang Medan	Kuantitatif	Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan terdapat pengaruh yang positif dan signifikan yang terdiri dari faktor promosi, faktor harga taksiran barang, faktor prosedur pencairan pinjaman terhadap minat nasabah dalam produk qardh dengan gadai emas.
4	Reza Wiriasyi/ 2014	Pengaruh Situasi Pembelian Terhadap Keputusan Pembelian Studi Pada Konsumen J.Co Donuts & Coffee Bandung	Kuantitatif	Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan terdapat pengaruh yang positif Antara Situasi Pembelian Terhadap Keputusan.

Perbedaan antara penelitian terdahulu di atas dengan judul penulis adalah sebagai berikut:

1. Perbedaan skripsi Yalisma Dewi dengan peneliti terletak pada variabel penelitian dan populasi dan sampel. Dimana variabel penelitian Yalisma Dewi yaitu Jumlah Taksiran (X1), Biaya-Biaya (X2), Promosi (X3), dan Pelayanan (X4), dan variabel Y yaitu Keputusan Nasabah. Sedangkan dalam penelitian ini yang menjadi variabel X yaitu Nilai Taksiran (X1), Faktor Situasional Nasabah (X2), dan keputusan nasabah (Y). Populasi saudara Yalisma Dewi berjumlah 430 orang dan sampelnya berjumlah 43 orang. Sedangkan jumlah populasi peneliti ialah 3091 orang sedangkan sampelnya berjumlah 97 orang.
2. Perbedaan skripsi N.A Khasanah dengan peneliti terletak pada variabel penelitian, dan populasi dan sampel. Yang menjadi variabel X dalam skripsi N.A Khasanah yaitu faktor promosi (X1), faktor harga taksiran (X2), dan faktor prosedur pencairan pinjaman (X3), dan minat nasabah sebagai variabel (Y). Sedangkan dalam penelitian ini yang menjadi variabel X yaitu Nilai Taksiran (X1), Faktor Situasional Nasabah (X2), dan Keputusan Nasabah (Y). populasi saudara N.A Khasanah berjumlah 95 orang dan sampelnya berjumlah 47 orang. Sedangkan jumlah populasi peneliti berjumlah 3091 orang dan sampelnya sebanyak 97 orang.
3. Perbedaan skripsi saudara Hamzah Gufron dengan peneliti terletak pada variabel penelitian dan populasi dan sampel. Dimana variabel X dalam penelitian saudara Hamzah Gufron ialah faktor promosi (X1), faktor harga taksiran (X2), faktor prosedur pencairan pinjaman (X3), dan minat nasabah

(Y). Sedangkan dalam penelitian ini yang menjadi variabel X ialah Nilai Taksiran (X1), Faktor Situasional Nasabah (X2), dan Keputusan Nasabah (Y). Populasi saudara Hamzah Gufron sebanyak 125 orang dengan sampel 95 orang. Sedangkan jumlah populasi peneliti sebanyak 3091 orang dengan sampel sebanyak 97 orang.

### **C. Kerangka Berfikir**

Jasa taksiran adalah suatu layanan kepada masyarakat yang peduli akan harga atau nilai harta benda miliknya. Dengan biaya yang relatif ringan, masyarakat dapat mengetahui dengan pasti tentang nilai atau kualitas suatu barang miliknya setelah lebih dulu diperiksa dan ditaksir oleh juru taksir berpengalaman. Kepastian nilai atau kualitas suatu barang, misalnya kualitas emas, dapat memberikan rasa aman dan rasa lebih pasti bahwa barang tersebut benar-benar asli atau berkualitas dan memiliki nilai investasi.

Faktor situasional ditentukan oleh aspek lingkungan fisik dan sosial yang ada disekitar kita yang dengan segera mengaktifkan konsekuensi dan nilai penting, sehingga membuat produk dan merek yang terlihat secara pribadi relevan.

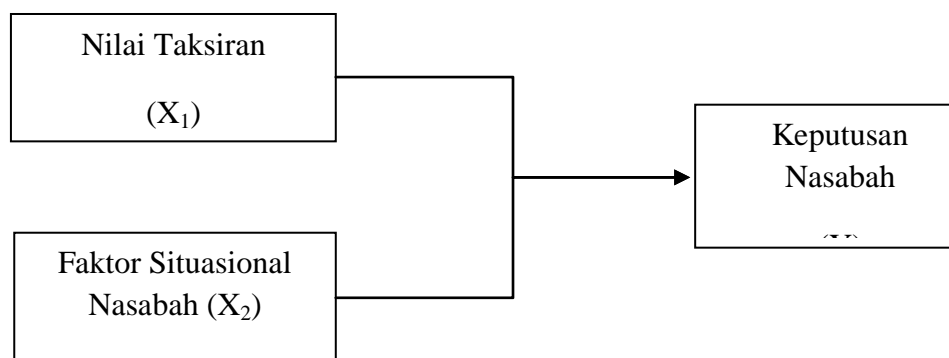
Sementara proses pengambilan keputusan yang rumit sering melibatkan beberapa keputusan. Suatu keputusan melibatkan pilihan antara dua atau lebih alternatif tindakan atau perilaku. Keputusan selalu mensyaratkan pilihan diantara beberapa perilaku yang berbeda, seperti ditunjuk dalam model pengambilan keputusan, semua aspek pengaruh dilibatkan dalam pengambilan keputusan nasabah termasuk pengetahuan,



kepercayaan. Akan tetapi, inti dari pengambilan keputusan konsumen adalah proses pengintegrasian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif dan memilih salah satu diantaranya. Hasil dari proses pengintegrasian ini adalah suatu pilihan yang disajikan secara kognitif sebagai keinginan berperilaku.

Berdasarkan dari judul “Pengaruh Nilai Taksiran dan Faktor Situasional Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah dalam Melakukan Gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan”, maka diperoleh kerangka berpikir sebagai berikut:

**Gambar 2.1**  
**Gambar Kerangka Berpikir**



Dari gambar diatas dapat diambil kesimpulan bahwa Nilai Taksiran (X<sub>1</sub>) dan Faktor Situasional (X<sub>2</sub>) berpengaruh terhadap Keputusan (Y).

#### D. Hipotesis

Dari arti katanya, hipotesis berasal dari dua penggalan kata “*hypo*” yang artinya “di bawah” dan “*thesa*” yang artinya “kebenaran”.<sup>35</sup> Jadi hipotesis merupakan jawaban yang masih bersifat sementara dan bersifat teoritis.<sup>36</sup>

Berdasarkan teori tersebut maka peneliti mengajukan hipotesisnya yaitu Pengaruh Nilai Taksiran dan Faktor Situasional Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah dalam Melakukan Gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

Ha<sub>1</sub> ; Ada pengaruh Nilai Taksiran Terhadap Keputusan Nasabah dalam Melakukan Gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

H<sub>01</sub> : Tidak ada pengaruh Nilai Taksiran Terhadap Keputusan Nasabah dalam Melakukan Gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

Ha<sub>2</sub> : Ada pengaruh Faktor Situasional Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah dalam Melakukan Gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

H<sub>02</sub> : Tidak ada pengaruh Faktor Situasional Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah dalam Melakukan Gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

---

<sup>35</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: PT. Asdi Mahasatya, 2002), hlm. 64.

<sup>36</sup> Sukardi, *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi danPraktiknya*(Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2008), hlm. 41.

$H_{a3}$  :Ada pengaruh nilai taksiran dan Faktor Situasional Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah dalam Melakukan Gadai di PT. Pegadaian (Persero)Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

$H_{03}$  :Tidak ada pengaruh nilai taksiran dan Faktor Situasional Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah dalam Melakukan Gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Lokasi dan Waktu Penelitian**

##### **1. Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian ini dilaksanakan di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan yang beralamat di Jln. Serma Lian Kosong No. 28 E. Lokasi tersebut merupakan tempat peneliti melakukan kegiatan magang atau praktek kerja lapangan, sehingga peneliti telah mengetahui sedikit banyaknya tentang lokasi tersebut.

##### **2. Waktu Penelitian**

Sedangkan penelitian ini dilakukan mulai dari Bulan Oktober 2015 sampai dengan Oktober 2016.

#### **B. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif, dimana penelitian kuantitatif adalah penelitian yang bekerja dengan angka yang datanya berwujud bilangan (skor atau nilai, peringkat atau frekuensi) yang dianalisis menggunakan statistik untuk menjawab pertanyaan atau hipotesis penelitian yang sifatnya spesifik, dan untuk melakukan prediksi bahwa suatu variabel tertentu mempengaruhi variabel lainnya.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Ahmadi Alsa, *Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif*(Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2003), hlm. 13.

## C. Populasi dan Sampel

### 1. Populasi

Menurut Suharsimi Arikunto dalam bukunya *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* menyatakan bahwa: “Populasi adalah keseluruhan subjek penelitian”.<sup>2</sup> Sedangkan menurut Burhan Bungin dalam bukunya *Metodologi Penelitian Kuantitatif* menyatakan bahwa: “Populasi adalah keseluruhan (universum) dari objek penelitian yang dapat berupa manusia, hewan, tumbuh-tumbuhan, udara, gejala, nilai, peristiwa, sikap hidup, dan sebagainya, sehingga objek-objek ini dapat menjadi sumber data penelitian”.<sup>3</sup>

Dari pengertian populasi di atas, maka yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah nasabah PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan pada tahun 2014 yang berjumlah 3091 orang.

### 2. Sampel

Sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.<sup>4</sup> Metode pengambilan sampel yaitu dengan menggunakan teknik *stratified random sampling*. Teknik ini digunakan bila populasi mempunyai anggota/unsur yang tidak homogen

---

<sup>2</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1993), hlm. 173.

<sup>3</sup> Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Jakarta: Kencana, 2008), hlm. 99.

<sup>4</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif, kualitatif dan R&B*, (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 116.

dan berstrata.<sup>5</sup> Penetapan sampel yang dilakukan peneliti adalah dengan berpedoman pada rumus *slovin*, yaitu:<sup>6</sup>

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

Dimana:

n :ukuran sampel

N : ukuran populasi

e :persen kelonggaran ketidaktelitian karena kesalahan pengambilan sampel yang masih dapat ditolelir atau diinginkan.

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

$$n = \frac{3091}{1 + 3091(0,1)^2}$$

$$n = 97,11$$

$$n = 97 \text{ orang}$$

#### D. Sumber Data

Dalam penelitian ini Peneliti menggunakan teknik pengumpulan data primer dan data sekunder. Adapun yang dimaksud dengan data primer dan data sekunder adalah:

##### 1. Data Primer

Data primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu atau perseorangan seperti hasil dari wawancara atau

---

<sup>5</sup>Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, (Jakarta: PT Raja Gravindo Persada, 2005), hlm. 163.

<sup>6</sup>Husein Umar, *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: RajaGravindo Persada, hlm. 78.

hasil pengisian kuesioner yang biasa dilakukan oleh peneliti.<sup>7</sup> Data primer dalam penelitian ini diperoleh dengan menyebar angket/kuisisioner kepada responden yaitu nasabah PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan secara langsung dan berantai.

## **2. Data Sekunder**

Diperoleh dari hasil dokumentasi ke lokasi penelitian terutama mencari tentang responden, wawancara, maupun studi pustaka dari sumber-sumber kepustakaan, jurnal, artikel, majalah, dan lain-lain.

## **E. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang dilakukan pada penelitian ini adalah riset lapangan. Riset lapangan adalah melakukan penelitian di lapangan untuk memperoleh data atau informasi secara langsung dengan mendatangi responden yang berada di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan. Alat pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

### **1. Angket**

Angket adalah daftar pertanyaan yang diberikan kepada orang lain dengan maksud agar orang yang diberi tersebut bersedia memberikan respon sesuai dengan permintaan pengguna. Angket juga ditujukan untuk mengumpulkan data melalui formulir-formulir yang berisi pertanyaan-pertanyaan yang diajukan secara tertulis kepada nasabah dan karyawan mengenai pengaruh nilai taksiran dan faktor situasional nasabah terhadap

---

<sup>7</sup> *Ibid.*, hlm.42

keputusan nasabah dalam melakukan gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

Angket yang digunakan sebagai teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan skala *likert* dengan rumusan sebagai berikut:<sup>8</sup>

**Tabel 3.1**  
**Pengukuran skala likert**

Keterangan	SS	S	RR	TS	STS
Nilai	5	4	3	2	1

Keterangan:

SS : Sangat Setuju

S : Setuju

RR : Ragu-ragu

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

## 2. Observasi

Observasi yaitu pengumpulan data dengan mengamati objek penelitian secara langsung atau dilakukan secara terang-terangan di hadapan responden atau dengan melakukan penyamaran. Observasi adalah kemampuan seseorang untuk menggunakan melalui hasil kerja pancaindra mata serta dibantu dengan pancaindra lainnya.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup>Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2005), hlm. 199.

<sup>9</sup>M. Burhan Bungin, *Metodelogi Penelitian Kuantitatif* (Jakarta: Kencana, 2005), hlm.133.



### 3. Wawancara

Wawancara adalah proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan di mana dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan-keterangan.<sup>10</sup> Peneliti melakukan wawancara dengan beberapa orang nasabah dan karyawan PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan tersebut untuk mendapatkan informasi yang berkaitan dengan Nilai Taksiran, Faktor Situasional Nasabah, dan Keputusan Nasabah.

## F. Uji Validitas dan Reabilitas Instrumen

### 1. Uji Validitas

Validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkatan-tingkatan kevaliditan dan kesahihan suatu instrumen. Instrumen dikatakan valid jika dapat mengukur apa yang diinginkan dan mengungkap data variabel yang diteliti secara tepat. Pengujian validitas data dengan menggunakan *SPSS* versi 22.

Dalam penentuan layak atau tidaknya suatu item yang digunakan, biasanya dilakukan uji signifikansi koefisien korelasi pada taraf signifikan 0,05, artinya suatu item dianggap valid jika berkorelasi signifikan terhadap skor total. Pengujian validitas instrumen dilakukan pada responden dengan menggunakan bantuan software *SPSS* yaitu: *correlation* > 0,198.<sup>11</sup> Itu

---

<sup>10</sup> Lexy J. Moleong, *Metode Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2004), hlm.135.

<sup>11</sup> Duwi Priyatno, *Mandiri Belajar SPSS*, (Jakarta:PT. Buku Kita, 2008), hlm. 17.

artinya instrumen-instrumen dikatakan valid apabila *corelated item total* di atas 0,198.

## 2. Realibilitas Instrumen

Menurut Sugiyono uji reliabilitas yaitu “kesesuaian alat ukur dengan yang diukur, sehingga alat ukur itu dapat dipercaya atau dapat diandalkan”.<sup>12</sup>

Sedangkan menurut Sukardi dalam bukunya *Metode Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Praktiknya*, “Reliabilitas adalah suatu instrumen penelitian dikatakan mempunyai nilai reliabilitas yang tinggi, apabila yang dibuat mempunyai hasil yang konsisten dalam mengukur yang hendak diukur”.<sup>13</sup> Jadi, penelitian yang reliabel belum tentu valid, tetapi penelitian yang valid sudah pasti penelitian yang reliabel. Setelah diuji validitas instrument, item-item yang gugur dibuang dan item yang tidak gugur dimasukkan ke dalam uji reliabilitas.

Penelitian uji reliabilitas dilakukan dengan rumus *Croanbach's Alpha*. Jika nilai *Cronbach's Alpha*  $> 0,60$  maka pertanyaan-pertanyaan yang digunakan untuk mengukur variabel tersebut adalah “reliabel”. Jika nilai *Cronbach's Alpha*  $< 0,60$  maka pertanyaan-pertanyaan yang digunakan untuk mengukur variabel tersebut adalah “tidak reliabel”.<sup>14</sup>

---

<sup>12</sup> Sugiyono, *Op.Cit.*, hlm. 203.

<sup>13</sup> Sukardi, *Metode Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Praktiknya* (Jakarta: Bumi Aksara, 2003), hal. 121.

<sup>14</sup> Getut Pramesti, *Kupas Tuntas Data Penelitian Dengan SPSS 22* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2014), hlm. 26.

## G. Teknik Analisis Data

Setelah data terkumpul dari hasil pengumpulan data. Maka akan dilakukan analisis data atau pengolahan data. Adapun metode analisis data yang digunakan adalah metode SPSS Versi 22.

Teknis analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

### 1. Uji Asumsi Klasik

#### a. Uji Multikolinearitas

Uji *multikolinearitas* digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik *multikolinearitas*, yaitu apakah ada hubungan yang sempurna atau hampir sempurna antara kedua variabel independen. Sehingga sulit memisahkan pengaruh antara variabel-variabel itu secara individu terhadap variabel dependen.

Prasyarat yang harus terpenuhi dalam model regresi adalah tidak adanya *multikolinearitas*. Suatu model regresi dinyatakan bebas dari *multikolinearitas* adalah jika nilai VIF lebih kecil dari 5 ( $VIF < 5$ ) dan nilai *tolerance* lebih besar dari 0,1 ( $tolerance > 0,1$ ).<sup>15</sup>

#### b. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas adalah varian residual yang tidak konstan pada regresi sehingga akurasi hasil prediksi menjadi meragukan. Heteroskedastisitas dapat diartikan sebagai ketidaksamaan variasi variabel pada semua pengamatan, dan kesalahan yang terjadi memperlihatkan hubungan yang sistematis sesuai dengan besarnya

---

<sup>15</sup>Dwi Priyatno, *Op.Cit.*, 39.

satu atau lebih variabel bebas sehingga kesalahan tersebut tidak *random* (acak). Semua regresi dikatakan terdeteksi heteroskedastisitasnya apabila diagram pencar residual membentuk pola tertentu.<sup>16</sup>

### c. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah variabel dependen, independen atau keduanya berdistribusi normal, mendekati normal atau tidak.

Untuk melakukan uji normalitas dapat dilakukan dengan pengujian pada SPSS dengan metode grafik yaitu melihat penyebaran data pada sumbu diagonal pada grafik normal *P-P Plot of regression standardized residual* dan *Kolmogorov-Smirnov* pada taraf signifikansi 0,05.

Apabila  $\text{sig} > 0,05$  maka distribusi data bersifat normal

Apabila  $\text{sig} < 0,05$  maka distribusi data tidak normal.<sup>17</sup>

## 2. Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi merupakan angka sejauh mana kesesuaian persamaan regresi tersebut dengan data. Koefisien determinasi ganda ( $R^2$ ) dapat digunakan untuk mengetahui besarnya sumbangan atau kontribusi dari keseluruhan variabel bebas ( $X_1, X_2$ ) terhadap variabel terikat (Y), sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel bebas yang dimasukkan

---

<sup>16</sup>Triton Prawira Budi, SPSS 13.0 *Terapan: Riset Statistik Parametrik* (Yogyakarta: CV. Andi Offese, 2006), hlm. 158.

<sup>17</sup>Husein Umar, *Op.Cit.*, hlm. 181.

dalam model. Model dianggap baik jika koefisien determinasi sama dengan satu atau mendekati satu.<sup>18</sup>

### 3. Uji Hipotesis (Uji t)

Uji t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas secara individual dalam menerangkan variasi variabel terikat. Hipotesis nol yang hendak diuji adalah apakah suatu parameter ( $b_1$ ) sama dengan nol atau :

$$H_0 : b_1 = 0$$

Artinya, apakah suatu variabel independen bukan merupakan penjelas yang signifikan terhadap variabel independen. Hipotesis alternatifnya ( $H_a$ ), parameter suatu variabel tidak sama dengan nol atau:

$$H_a : b_1 \neq 0$$

### 4. Uji F

Untuk menguji kebenaran hipotesis pertama uji F yaitu untuk menguji keberartian dari regresi secara keseluruhan. Pengujian dengan uji F variansnya adalah dengan membandingkan  $F_{hitung}$  ( $F_h$ ) dengan  $F_{tabel}$  ( $F_t$ ) pada  $\alpha = 0,05$  apabila hasil perhitungannya menunjukkan :

- a.  $F_h > F_t$  maka  $H_0$  ditolak  $H_a$  diterima. Artinya variabel model regresi berhasil menerangkan variasi variabel bebas, sejauh mana pengaruhnya terhadap variabel tidak bebas.

---

<sup>18</sup> Morisan, *Metode Penelitian Survei* (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 349.

- b.  $F_h < F_1$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak. Artinya dari variasi model regresi tidak berhasil menerangkan variasi variabel bebas, sejauh mana pengaruhnya terhadap variabel tidak bebas.

## 5. Uji Regresi Berganda

Analisis regresi berganda digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen nilai taksiran ( $X_1$ ) dan faktor situasional nasabah ( $X_2$ ) berpengaruh terhadap keputusan nasabah ( $Y$ ). Adapun bentuk persamaan regresi linear berganda yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :<sup>19</sup>

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Dimana :

$Y$  : Keputusan Nasabah

$a$  : Konstanta

$b_1, b_2$  : Koefisien Regresi Bebas

$X_1, X_2$  : Variabel Bebas (Independen)

$X_1$  : Nilai Taksiran

$X_2$  : Faktor Situasional Nasabah

---

<sup>19</sup>Sogiyono, *Statistika untuk Penelitian, Op. Cit*, hlm. 347.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN

#### A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

##### 1. Sejarah Berdirinya PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan.

Pegadaian merupakan sebuah lembaga BUMN yang bergerak dalam bidang jasa perkreditan atas dasar hukum gadai. Menurut sejarah berdirinya, Pegadaian didirikan oleh Pemerintah Hindia-Belanda pada tanggal 1 April 1901 yang ditandai dengan didirikannya Pegadaian cabang Sukabumi dan sampai sekarang setiap tanggal 1 April 1901 diperingati dengan Hari Ulang Tahun Pegadaian.

Latar belakang didirikannya Pegadaian Syariah yaitu untuk mencegah ijon, rentenir, dan pinjaman tidak wajar lainnya. Untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat kecil dan untuk mendukung program pemerintah dibidang ekonomi dan pembangunan nasional. Pada tanggal 15 November 2005 PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan berdiri dan mulai membuka unitnya di Sadabuan, Sipirok dan Sibuhuan. Tujuannya untuk lebih memudahkan masyarakat mendapatkan dana yang cepat, mudah dan aman.<sup>1</sup>

Menyikapi tentang hal itu para ekonomi sudah banyak yang berinvestasi di daerah Padangsidimpuan, terbukti banyak kita jumpai lembaga bank yang berada di kota Padangsidimpuan. Bahkan lembaga

---

<sup>1</sup>Masrizal, SE, Pemimpin PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan, Selasa, 01 September 2015.

non bank juga bayak muncul untuk ikut bersaing dengan lembaga keuangan lainnya termasuk pegadaian syariah, asuransi syariah, koperasi, dan lain-lain.

Bermula ada kebijakan jajaran direksi pegadaian, bahwa akan memudahkan masyarakat untuk membuka transaksi pada kantor pegadaian. Maka pada tahun 2005 mulai merintis membuka pegadaian Syariah di Padangsidempuan sehingga tepat pada tahun 2005 diresmikan pembukaan cabang syariah Padangsidempuan yang tempatnya di Jl. Sermalian Kosong No. 82 di depan SPBU.<sup>2</sup>

Setelah Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Padangsidempuan didirikan, banyak sekali nasabah yang berminat untuk melakukan transaksi gadai di pegadaian syariah tersebut. Sehingga nasabah Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak setiap tahun mengalami peningkatan karena banyaknya nasabah yang membutuhkan jasa pegadaian syariah.

## 2. Logo, Visi, Misi, Dan Motto Pegadaian Syariah

### a. Logo Pegadaian Syariah

**Gambar 4.1**  
**Logo Pegadaian Syariah**



Pegadaian menggunakan tiga bentuk lingkaran berderet berwarna hijau. Warna hijau melambangkan keteduhan. Sedangkan

---

<sup>2</sup>*Ibid.*,



timbangan di lingkaran paling kanan melambangkan keadilan. *Font* atau bentuk huruf Pegadaian juga berubah untuk menumbuhkan kesan rendah hati.

Lingkaran pertama, atau yang paling kiri menggambarkan fungsi Pegadaian yang melayani pembiayaan gadai dan fidusia dengan produk seperti KCA, Gadai Syariah, Kreasi, Krasida, Krista, Amanah dan Arrum.

Di lingkaran kedua, atau bagian tengah menggambarkan pegadaian yang melayani bisnis emas dengan produk logam mulia.

Sedangkan lingkaran ketiga menunjukkan pegadaian yang melayani aneka jasa dengan produk *multi paymen online* untuk pembayaran listrik, air, telepon, dan kiriman uang.<sup>3</sup>

#### **b. Visi Pegadaian Syariah**

Sebagai solusi bisnis terpadu terutama berbasis gadai yang selalu menjadimarket leader dan mikro berbasis fidusia selalu menjadi yang terbaik untuk masyarakat menengah kebawah.

#### **c. Misi Pegadian Syariah**

Untuk mencapai visi pegadaian syariah, maka misi dari pegadaian syariah yaitu:

- 1) Memberikan pembiayaan yang tercepat, termudah, aman, dan selalu memberikan pembinaan terhadap usaha golongan menengah ke bawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.

---

<sup>3</sup>[www.pegadaian.com](http://www.pegadaian.com), di akses tanggal 6 Januari 2016.

- 2) Memastikan pemerataan pelayanan dan infrastruktur yang memberikan kemudahan dan kenyamanan di seluruh pegadaian dalam mempersiapkan diri menjadi pemain regional dan tetap menjadi pilihan utama masyarakat.
- 3) Membantu pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah kebawah dan melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya perusahaan.<sup>4</sup>

#### **d. Motto/ Slogan Pegadaian Syariah**

Pegadaian mempunyai slogan yang berguna untuk menambahkan semangat kerja seluruh pegawainya dan selalu dipegang teguh yaitu: **“MENGATASI MASALAH TANPA MASALAH”**

Slogan ini mencerminkan ciri utama pelayanan Pegadaian, yaitu:

- 1) Mengatasi masalah keuangan atau kebutuhan dana dalam pelayanan dalam waktu yang relatif singkat.
- 2) Tidak menuntut administrasi yang menyulitkan.

### **3. Tujuan dan Budaya Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak.**

#### **a. Tujuan Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak**

Tujuan pegadain syariah menggambarkan apa yang ingin dicapai pegadaian mendatang. Pegadaian Syariah berupaya mewujudkan hal-hal berikut:

---

<sup>4</sup>*Ibid.*,

- a) Sebagai pedoman yang berisi panduan dalam melaksanakan standar etika perusahaan dan panduan perilaku bagi seluruh Insan Pegadaian yang harus dipatuhi dalam berinteraksi sehari-hari dengan semua pihak.
- b) Sebagai landasan etis dalam berfikir dan mengambil keputusan yang terkait dengan perusahaan.
- c) Sebagai sarana untuk menciptakan dan mendukung lingkungan kerja yang sehat, positif dan menampilkan perilaku-perilaku etis dari seluruh Insan Pegadaian.
- d) Sebagai sarana untuk meningkatkan kepekaan Perusahaan dan Insan Pegadaian terhadap nilai-nilai etika bisnis dengan mengembangkan diskusi-diskusi atau pengembangan wacana mengenai etika.<sup>5</sup>

#### **b. Budaya Pegadaian Syariah**

Untuk mendukung terwujudnya visi dan misi Perseroan, maka telah diterapkan budaya perusahaan yang harus selalu dipelajari, dipahami dan dihayati, kemudian dilaksanakan oleh seluruh insan Pegadaian yaitu jiwa “INTAN” yang terdiri dari:

- a) Inovatif, dimana insan Pegadaian harus berinisiatif, kreatif, produktif, dan adaktif. Berorientasi pada solusi bisnis.
- b) Nilai Moral Tinggi, insan Pegadaian harus taat beribadah, jujur dan selalu berfikir positif.

---

<sup>5</sup>[www.pegadaian.com](http://www.pegadaian.com), diakses pada tanggal 28 Maret 2016 pukul 14.06 WIB.

- c) Terampil, insan Pegadain harus kompeten di bidang tugasnya dan selalu mengembangkan diri.
- d) Adi Layanan, insan Pegadaian harus peka, cepat tanggap, empatik, santun dan ramah.
- e) Nuansa Citra, bangga sebagai insan Pegadaian dan bertanggung jawab atas asset dan reputasi perusahaan.<sup>6</sup>

#### **4. Produk-produk Unggulan Pegadaian Syariah**

Pegadaian syariah memiliki beberapa produk-produk unggulan yang menjadi dasar bagi pegadaian untuk menarik minat para nasabah. Adapun produk-produk unggulan Pegadaian syariah yaitu:

Pegadaian syariah memiliki beberapa produk-produk unggulan yang menjadi dasar bagi pegadaian untuk menarik minat para nasabah.

Adapun produk-produk unggulan Pegadaian syariah yaitu:

##### 1) Gadai Syariah (*Ar-Rahn*)

Gadai syariah adalah skim pinjaman yang mudah dan praktis untuk memenuhi kebutuhan dana dengan sistem gadai sesuai syariah dengan barang jaminan berupa emas, perhiasan berlian. Cepat prosesnya, aman penyimpanannya.

##### 2) Arrum Emas

Arrum (*Ar-Rahn* untuk usaha mikro/kecil) adalah skim pinjaman dengan sistem syariah bagi para pengusaha mikro/kecil

---

<sup>6</sup>[www.pegadaian.com](http://www.pegadaian.com), diakses pada tanggal 28 Maret 2016 pukul 14.06 WIB.

untuk keperluan pengembangan usaha dengan sistem pengembangan secara angsuran, menggunakan jaminan emas dan berlian.

### 3) MULIA

Logam mulia atau emas mempunyai berbagai aspek yang menyentuh kebutuhan manusia disamping memiliki nilai estetis yang tinggi juga merupakan jenis investasi yang nilainya stabil, likuid, dan aman secara riil. MULIA (Murabahah Logam Mulia untuk Investasi Abadi) memfasilitasi kepemilikan emas batangan melalui penjualan Logam Mulia oleh pegadaian kepada masyarakat secara tunai dan dengan pola angsuran dengan proses cepat dalam jangka waktu tertentu yang fleksibel. Akad mulia menggunakan akad *murabahah* dan *rahn*.<sup>7</sup>

### 4) Amanah

Amanah adalah produk pegadaian syariah dalam memberikan pinjaman untuk kepemilikan kendaraan bermotor. Produk ini menerapkan sistem syariah dengan akad *murabahah*, yaitu pemberian pinjaman. Para pegawai tetap atau instansi atau perusahaan tertentu dapat memanfaatkan produk ini dengan cara memberikan besarnya penghasilan. Pola perikatan jaminan sistem fidusia atau objek surat kuasa pemotongan gaji amanah tersebut.

---

<sup>7</sup>Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Amzah, 2010), hlm.630-631

5) Multi Pembayaran Online (MPO)

Layanan pembayaran berbagai tagihan bulanan seperti Listrik, Telepon, PDAM dan lain sebagainya secara online di outlet Pegadaian di seluruh Indonesia. Merupakan solusi pembayaran cepat yang memberi kemudahan nasabah dalam bertransaksi tanpa memiliki rekening di bank.

Jasa Penitipan Barang, melayani jasa penitipan barang dan surat berharga di Cabang Pegadaian.

6) Jasa Taksiran/Sertifikasi Perhiasan

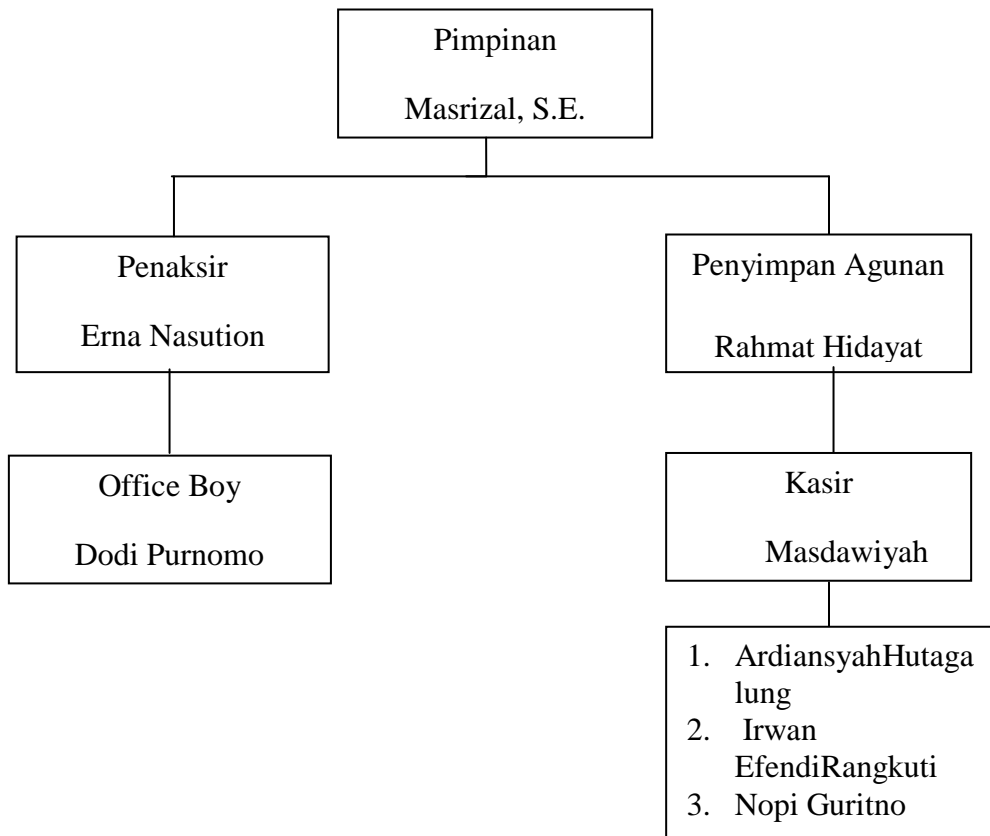
Mengetahui kualitas dari perhiasan emas dan batu permata yang dilakukan oleh penaksir yang handal.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Brosur Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Padangsidempuan.

## 5. Struktur Organisasi Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Padangsidempuan.

**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi**  
**Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Padangsidempuan.**



*Sumber: Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Padangsidempuan.*

### B. Uji Validitas dan Reliabilitas

Untuk menguji validitas dan reliabilitas instrumen, penulis menggunakan analisis dengan SPSS 22. Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah angket. Uji coba dilakukan kepada 97 orang untuk mencari validitas (kesahihan) dan reliabilitas (ketepatan).

## 1. Uji Validitas

Uji validitas dilakukan untuk melihat apakah data yang ada valid atau tidak valid. Untuk pengujian validitas digunakan 97 orang responden dengan 10 pernyataan untuk variabel Faktor Nilai Taksiran( $X_1$ ), 10 pernyataan untuk variabel Faktor Situasional Nasabah( $X_2$ ), 10 pernyataan untuk Keputusan Nasabah Dalam melakukan gadai (Y).

Variabel-variabel diatas kemudian dikorelasikan dengan nilai total masing-masing butir pernyataan dengan menggunakan teknik *product moment*. Untuk tingkat validitas dilakukan uji signifikansi dengan membandingkan nilai ( $r_{hitung}$ ) dengan nilai ( $r_{tabel}$ ).

Kemudian nilai korelasi ( $r_{hitung}$ ) yang telah diperoleh dibandingkan dengan nilai korelasi pada tabel ( $r_{tabel}$ ). Jika nilai  $r_{hitung}$  lebih besar dari  $r_{tabel}$  artinya ada nilai korelasi yang menunjukkan bahwa alat ukur tersebut valid, begitu juga sebaliknya. Dari hasil analisis didapat nilai korelasi antara skor item dengan skor total. Nilai ini kemudian dibandingkan dengan dengan nilai  $r_{tabel}$ .

Dalam hal ini jumlah sampel sebanyak 97 responden dengan menggunakan uji 2 sisi. Untuk mempermudah perhitungan dari validitas koefisien tersebut, maka nilai-nilai dari hasil angket dikelompokkan menurut masing-masing variabelnya.



Untuk mengetahui validitas pernyataan-pernyataan tersebut dapat dilihat dari nilai *Correlations Item Total* yang dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

**Tabel 4.1**  
**Hasil Uji Validitas**  
**Faktor Nilai Taksiran ( $X_1$ )**

Nomor Item Pernyataan	r hitung	r tabel	Keterangan
1	0,667	0,198	Valid
2	0,323	0,198	Valid
3	0,406	0,198	Valid
4	0,660	0,198	Valid
5	0,689	0,198	Valid
6	0,534	0,198	Valid
7	0,191	0,198	Tidak Valid
8	0,380	0,198	Valid
9	0,308	0,198	Valid
10	0,457	0,198	Valid

Sumber: Hasil Output SPSS Versi 22

Dari tabel di atas terlihat bahwa ke 10 item pernyataan untuk variabel nilai taksiran ( $X_1$ ) berdasarkan analisis didapat korelasi untuk item 1,2,3,4,5,6,8,9,10 dinyatakan valid, karena nilai korelasi ke 9 item tersebut diatas 0,198, sedangkan untuk item 7 nilainya kurang dari 0,198, maka dinyatakan tidak valid.

**Tabel 4.2**  
**Hasil Uji Validitas**  
**Faktor Situasional Nasabah ( $X_2$ )**

Nomor Item Pernyataan	r hitung	r tabel	Keterangan
1	0,542	0,198	Valid
2	0,466	0,198	Valid
3	0,118	0,198	Tidak Valid
4	0,687	0,198	Valid
5	0,177	0,198	Tidak Valid
6	0,647	0,198	Valid
7	0,475	0,198	Valid
8	0,525	0,198	Valid
9	0,503	0,198	Valid
10	0,648	0,198	Vallid

Sumber: Hasil Output SPSS Versi 22

Dari tabel di atas terlihat bahwa ke 10 item pernyataan untuk variabel Faktor situasional nasabah ( $X_2$ ) berdasarkan analisis didapat korelasi untuk item 1,2,4,6,7,8,9,10 dinyatakan valid, karena memiliki ( $r_{hitung}$ )  $>$   $r_{tabel}$  (0,198) dan bernilai positif, sedangkan untuk item 3 dan 5 nilainya kurang dari 0,198, maka dinyatakan tidak valid.

**Tabel 4.3**  
**Hasil Uji Validitas**  
**Keputusan Nasabah (Y)**

Nomor Item Pernyataan	r hitung	r tabel	Keterangan
1	0,666	0,198	Valid
2	0,419	0,198	Valid
3	0,541	0,198	Valid
4	0,103	0,198	Tidak Valid
5	0,635	0,198	Valid
6	0,127	0,198	Tidak Valid
7	0,623	0,198	Valid
8	0,611	0,198	Valid
9	0,649	0,198	Valid
10	0,498	0,198	Vallid

Sumber: Hasil Output SPSS Versi 22

Dari tabel di atas terlihat bahwa ke 10 item pernyataan untuk variabel Keputusan Nasabah (Y) berdasarkan hasil analisis didapat korelasi untuk item 1,2,3,5,7,8,9,10 dinyatakan valid, karena memiliki ( $r_{hitung}$ )  $> r_{tabel}$  (0,198), sedangkan untuk item 4 dan 6 nilainya kurang dari 0,198, maka dinyatakan tidak valid.

## 2. Uji Reliabilitas

Suatu instrumen dapat dikatakan reliabel jika *cronbach's alpha*  $> 0,60$ , sehingga dapat dikatakan instrumen mempunyai reliabilitas tinggi.<sup>9</sup> Nilai reliabilitas dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel 4.4**  
**Hasil Uji Reliabilitas Variabel**  
**Faktor Nilai Taksiran (X<sub>1</sub>)**

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.636	9

*Sumber: Hasil Output SPSS Versi 22*

Dari tabel di atas dapat dilihat nilai *Cronbach's Alpha*  $> 0,60$  yaitu  $0,636 > 0,60$ . Maka dapat disimpulkan bahwa item-item pernyataan pada variabel nilai taksiran tersebut reliabel.

---

<sup>9</sup>Getut Pramesti, *Kupas Tuntas Data Penelitian Dengan SPSS 22*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2014), hlm. 44.

**Tabel 4.5**  
**Hasil Uji Reliabilitas Variabel Faktor**  
**Situasional Nasabah (X<sub>2</sub>)**

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.715	8

*Sumber: Hasil Output SPSS Versi 22*

Dari tabel di atas dapat dilihat nilai *Cronbach's Alpha* > 0,60 yaitu 0,715 > 0,60. Maka dapat disimpulkan bahwa item-item pernyataan pada variabel faktor situasional nasabah tersebut reliabel.

**Tabel 4.6**  
**Hasil Uji Reliabilitas Variabel Faktor**  
**Keputusan Nasabah (Y)**

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.741	8

*Sumber: Hasil Output SPSS Versi 22*

Dari tabel di atas dapat dilihat nilai *Cronbach's Alpha* > 0,60 yaitu 0,741 > 0,60. Maka dapat disimpulkan bahwa item-item pernyataan pada variabel faktor minat nasabah tersebut reliabel.

## C. Analisis data

### 1. Uji asumsi klasik

#### a. Uji multikolinearitas

Uji multikolinieritas berguna untuk mengetahui apakah pada model regresi ditemukan adanya korelasi antarvariabel independen. Jika terjadi korelasi, terdapat masalah multikolinieritas yang harus diatasi. Salah satu asumsi model regresi linear adalah tidak adanya korelasi yang sempurna atau mendekati sempurna di antara variabel bebas (korelasinya 1 atau mendekati 1). Untuk mendeteksi adanya *multikolinearitas* dapat dilihat dari *Variance Inflation Factor* (VIF).

- 1) Apabila  $VIF > 5$  artinya mempunyai persoalan multikolinearitas.
- 2) Apabila  $VIF < 5$  artinya tidak terdapat multikolinearitas.
- 3) Apabila  $Tolerance < 0.01$  artinya mempunyai persoalan multikolinearitas.
- 4) Apabila  $Tolerance > 0.01$  artinya tidak terdapat multikolinearitas.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup>Duwi Priyanto, *Mandiri Belajar SPSS*, (Jakarta: PT. Buku Kita, 2008), hlm. 39.

**Tabel 4.7**  
**Uji Multikolinieritas**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	14.718	3.889		3.784	.000		
nilaitaksiran	.208	.104	.203	2.005	.048	.826	1.211
situasional	.325	.100	.327	3.233	.002	.826	1.211

a. Dependent Variable: keputusan

Berdasarkan tabel diatas, nilai *tolerance* menunjukkan bahwa kedua variabel bebas yaitu nilai taksiran dan prosedur faktor situasional nasabah memiliki nilai *tolerance* > 0.01 yaitu 0,826 > 0,01 Hasil perhitungan nilai VIF juga menunjukkan nilai VIF < 5, yaitu 1,211 < 5. Jadi dapat disimpulkan bahwa tidak ada persoalan multikolenieritas antara variabel dependen dengan variabel independen.

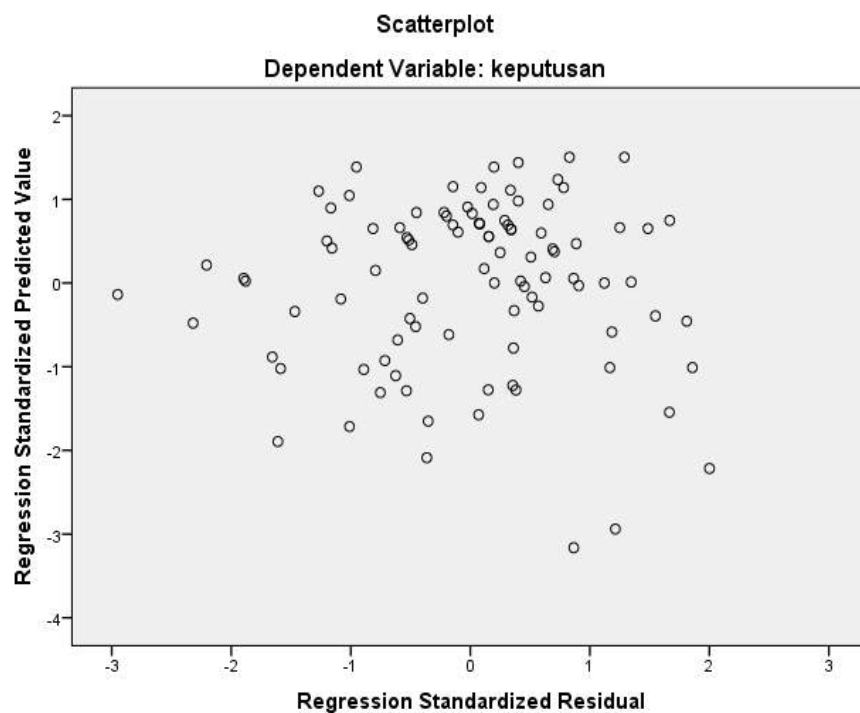
#### b. Uji heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual suatu pengamatan ke pengamatan lain tetap, disebut homoskedastisitas, sementara itu, untuk varians yang berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas.

Aturan yang digunakan dalam pengambilan keputusan adalah:

- a) Jika penyebaran data *scatter plot* teratur dan membentuk pola tertentu (naik turun, mengelompok menjadi satu) maka terjadi problem heterokedastisitas.
- b) Jika penyebaran data pada *scatter plot* tidak teratur dan tidak membentuk pola tertentu (naik turun, mengelompok menjadi satu) maka tidak terjadi problem heterokedastisitas.

**Gambar 4.2**  
**Uji Heteroskedostisitas**



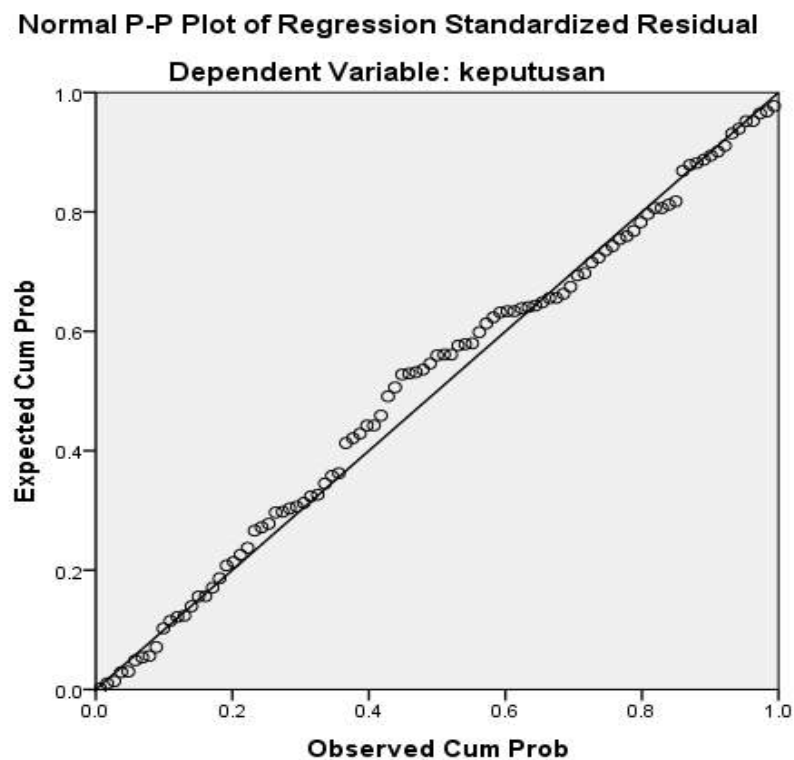
*Sumber: Hasil Output SPSS Versi 22*

Dari output di atas dapat diketahui bahwa titik-titik tidak membentuk pola yang jelas. Titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 dan pada sumbu Y. Jadi dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah heterokedastisitas dalam model regresi.

### c. Uji normalitas

Uji normalitas residual dengan metode grafik yaitu dengan melihat penyebaran data pada sumbu diagonal pada grafik normal *P-P Plot of regression standardized residual*. Sebagai dasar pengambilan keputusannya, jika titik-titik menyebar sekitar garis diagonal maka nilai residual tersebut telah normal.

**Gambar 4.3**  
**Uji normalitas**



*Sumber: Hasil Output SPSS 22*

Pada gambar di atas terlihat titik yang mengikuti data di sepanjang garis diagonal, hal ini berarti data berdistribusi normal.



## 2. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Analisis determinasi dalam regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui persentase sumbangan pengaruh variabel independen secara serentak terhadap variabel dependen. Semakin besar nilai koefisien determinasi, maka semakin baik kemampuan variabel independen menerangkan variabel dependen. Semakin besar nilai  $R^2$  (mendekati 1), maka dapat dikatakan bahwa pengaruh variabel independen adalah besar terhadap variabel dependen. Hasil uji determinasi dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

**Tabel 4.8**  
**Hasil Analisis Determinasi**

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.451 <sup>a</sup>	.204	.187	4.347

a. Predictors: (Constant), situasional, nilai taksiran

b. Dependent Variable: keputusan

Sumber: Hasil Output SPSS Versi 22

Berdasarkan tabel di atas diperoleh angka  $R^2$  (*R Square*) sebesar 0,204. Hal ini menunjukkan bahwa persentase sumbangan pengaruh variabel independen (nilai taksiran dan faktor situasional nasabah) terhadap variabel dependen (keputusan nasabah) sebesar 0,204. Sedangkan sisanya sebesar 0,796 dipengaruhi oleh faktor pribadi, faktor produk dan faktor lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

### 3. Uji hipotesis (Uji t)

Pegujian ini dilakukan untuk menguji kesignifikanan pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial. Untuk membandingkan nilai  $r_{\text{tabel}}$  tersebut dapat dilihat dari tabel *degree of freedom* ( $df$ ) =  $n-k-1$ . Dimana  $n$  adalah jumlah sampel, sedangkan  $k$  adalah konstruk (jumlah variabel) dengan taraf signifikansi 0,05 dengan uji 2 sisi. Adapun dasar pengambilan keputusannya didasarkan pada taraf signifikansi yaitu:

Jika signifikansi < 0,05 maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

Jika signifikansi > 0,05 maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak.

Dibawah ini tampak terlihat hasil uji-t yang diolah melalui SPSS 22 yaitu:

**Tabel 4.9**  
**Uji t**

Model	Coefficients <sup>a</sup>						
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	14.718	3.889		3.784	.000		
nilaiaksiran	.208	.104	.203	2.005	.048	.826	1.211
situasional	.325	.100	.327	3.233	.002	.826	1.211

a. Dependent Variable: keputusan

Sumber: Hasil Output SPSS Versi 22

Dengan demikian hipotesis yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah:

a) Variabel Nilai taksiran

Dari hasil perhitungan didapatkan nilai  $t_{\text{hitung}}$  sebesar 2,005. Tabel distribusi t dicari pada  $\alpha = 5\% : 2 = 2,5\%$  (uji 2 sisi) dengan derajat kebebasan (df)  $n-k-1$  dimana  $n$  adalah jumlah sampel dan  $k$  adalah jumlah variabel independen, Jadi  $97-2-1=94$ . Dengan pengujian 2 sisi (signifikan = 0,048)  $t_{\text{tabel}}$  sebesar 1,985. Hal ini berarti nilai  $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$  yaitu  $2,005 > 1,985$ , begitupun dengan nilai signifikansi 0,048 lebih kecil dari nilai taraf signifikansi 0,05.

Dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, artinya nilai taksiran berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan Jasa Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Padangsidimpuan.

b. Variabel Faktor Situasional

Dari hasil perhitungan didapatkan nilai  $t_{\text{hitung}}$  sebesar 3,233 dengan nilai signifikansi 0,002. Sedangkan nilai  $t_{\text{tabel}}$  sebesar 1,985. Hal ini berarti nilai  $t_{\text{hitung}}$  lebih besar daripada nilai  $t_{\text{tabel}}$ . Begitu pun dengan nilai signifikansi 0,002 lebih kecil dari nilai taraf signifikansi 0,05. Dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, artinya secara parsial variabel faktor situasional berpengaruh terhadap keputusan nasabah di PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan.

#### 4. Uji F

Uji F dilakukan untuk mengetahui apakah variabel independen secara bersama-sama (simultan) berpengaruh terhadap variabel dependen. Untuk menguji kesignifikanan pengaruh antara variabel digunakan rumus

- 1) Apabila signifikansi  $< 0,05$  maka ada pengaruh yang signifikan antara variabel atau  $H_a$  diterima.
- 2) Dan jika signifikansi  $> 0,05$  maka  $H_0$  diterima.

Apabila  $F_{\text{hitung}} >$  dari  $F_{\text{tabel}}$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima yang berarti secara bersama-sama variabel bebas berpengaruh terhadap variabel tidak bebasnya.

**Tabel 4.10**  
**Uji F**  
**ANOVA<sup>a</sup>**

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	454.661	2	227.331	12.033	.000 <sup>b</sup>
Residual	1775.854	94	18.892		
Total	2230.515	96			

a. Dependent Variable: keputusan

b. Predictors: (Constant), situasional, nilaitaksiran

Sumber: Hasil Output SPSS Versi 22.

Dari hasil perhitungan didapat nilai  $F_{\text{hitung}}$  12,033 dengan tingkat signifikansi 0,000. sedangkan nilai  $F_{\text{tabel}}$  sebesar 3,092 hal ini berarti nilai  $F_{\text{hitung}} > F_{\text{tabel}}$  ( $12,033 > 3,092$ ), sehingga dapat disimpulkan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima artinya terdapat pengaruh secara bersama-sama antara variabel Nilai taksiran dan Faktor Situasional Nasabah terhadap Keputusan Nasabah dalam

menggunakan Jasa PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

## 5. Uji Regresi Berganda

**Tabel 4.11**  
**Tabel Regresi Berganda**

Model	Coefficients <sup>a</sup>						
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	14.718	3.889		3.784	.000		
nilaitaksiran	.208	.104	.203	2.005	.048	.826	1.211
situasional	.325	.100	.327	3.233	.002	.826	1.211

a. Dependent Variable: keputusan  
Sumber: Hasil Output SPSS Versi 22

Persamaan regresi yang didapatkan dari hasil perhitungan adalah sebagai berikut:

$$Y = \alpha + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

$$Y = 14,718 + 0,208 (X_1) + 0,325 (X_2) \text{ atau}$$

$$\text{Keputusan Nasabah} = 14,342 + 0,208 (\text{Nilai Taksiran}) + 0,325 (\text{Faktor Situasional Nasabah})$$

Penjelasan dari persamaan di atas adalah sebagai berikut:

1. Kostanta sebesar 14,718 mempunyai arti jika variabel Nilai Taksiran dan Faktor Situasional dianggap konstan atau nilainya 0, maka Keputusan Nasabah Untuk Melakukan Gadai Di Pegadaian Syariah Alaman Bolak adalah 14,718.
2. Koefisien regresi  $X_1$  (Nilai Taksiran) mempunyai pengaruh positif terhadap Keputusan Nasabah dengan koefisien menunjukkan

sebesar 0,208 yang berarti apabila Nilai Taksiran meningkat sebesar 1 satuan dengan menganggap variabel lain nol, maka akan dapat meningkatkan keputusan nasabah sebesar 0.208.

3. Koefisien regresi  $X_2$  (Faktor Situasional Nasabah) mempunyai pengaruh positif terhadap keputusan nasabah dengan koefisien menunjukkan sebesar 0,325 yang berarti apabila faktor situasional nasabah meningkat sebesar 1 satuan dengan menganggap variabel lain nol, maka akan dapat meningkatkan keputusan nasabah sebesar 0,325.

#### **D. Keterbatasan Penelitian**

Pelaksanaan penelitian ini dilakukan dengan langkah-langkah yang disusun dengan sedemikian rupa agar hasil yang diperoleh sebaik mungkin. Namun dalam prosesnya, untuk mendapatkan hasil yang sempurna sangatlah sulit, sebab dalam pelaksanaan penelitian ini terdapat beberapa keterbatasan.

Diantara keterbatasan yang dihadapi penulis selama melaksanakan penelitian dan penyusunan skripsi ini, yaitu:

1. Keterbatasan ilmu pengetahuan dan wawasan penulis yang masih kurang.
2. Keterbatasan waktu, tenaga, serta dana penulis yang tidak mencukupi untuk penelitian lebih lanjut.

3. Dalam menyebarkan angket penulis tidak mengetahui kejujuran para responden dalam menjawab setiap pernyataan yang diberikan sehingga mempengaruhi validitas data yang diperoleh.
4. Penulis tidak mengontrol nasabah dalam menjawab angket yang diberikan, apakah nasabah memang menjawab sendiri atau hanya asal jawab saja.

Walaupun demikian, penulis berusaha sekuat tenaga agar keterbatasan yang dihadapi tidak mengurangi makna penelitian ini. Akhirnya dengan segala upaya, kerja keras, dan bantuan semua pihak skripsi ini dapat diselesaikan.

#### **E. Pembahasan hasil penelitian**

Setelah peneliti melakukan penelitian secara langsung dengan melakukan penyebaran angket yang diajukan kepada nasabah di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan. Kemudian peneliti mengolah data hasil dari jawaban responden atas angket yang peneliti sebar, yang pengolahan data tersebut dibantu oleh aplikasi *SPSS* 22.0, maka tujuan yang dikemukakan dalam penelitian ini adalah untuk menjelaskan:

1. Pengaruh nilai taksiran terhadap keputusan nasabah dalam melakukan gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

Berdasarkan uji-t (uji parsial) nilai tabel *coefficients* diperoleh signifikan = 0,048, dan  $t_{\text{tabel}}$  sebesar 1,985. Hal ini berarti nilai  $t_{\text{hitung}} >$

$t_{\text{tabel}}$  yaitu  $2,005 > 1,985$ , begitupun dengan nilai signifikansi  $0,048$  lebih kecil dari nilai taraf signifikansi  $0,05$ .

Dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, artinya nilai taksiran berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan Jasa PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

Dan nilai koefisien regresi nilai taksiran ( $X_1$ ) sebesar  $0,208$ , hal ini menunjukkan bahwa setiap penambahan nilai taksiran ( $X_1$ ) sebesar  $1$ , maka keputusan nasabah ( $Y$ ) akan naik sebesar  $0,208$ . Dan sebaliknya jika nilai taksiran turun  $1$ , maka keputusan nasabah turun  $0,208$  dengan anggapan  $X_2$  tetap.

Hal ini berarti nilai taksiran memengaruhi nasabah dalam pengambilan keputusan untuk melakukan gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

Penelitian ini mendukung penelitian terdahulu yaitu penelitian saudara Yalisma Dewi yang menyatakan dalam penelitiannya “Pengaruh Jumlah Taksiran, Biaya-Biaya, Promosi Dan Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Studi Kasus pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Kesuma Negara, Yogyakarta)”

2. Pengaruh faktor situasional nasabah terhadap keputusan nasabah dalam melakukan gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.



Berdasarkan uji-t (uji parsial) nilai tabel *coefficients* diperoleh signifikan = 0,002, dan  $t_{\text{tabel}}$  sebesar 1,985. Hal ini berarti nilai  $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$  yaitu  $3,233 > 1,985$ , begitupun dengan nilai signifikansi 0,002 lebih kecil dari nilai taraf signifikansi 0,05.

Dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, artinya nilai taksiran berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan Jasa PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

Dan nilai koefisien regresi faktor situasional nasabah ( $X_2$ ) sebesar 0,325, hal ini menunjukkan bahwa setiap penambahan faktor situasional nasabah ( $X_2$ ) sebesar 1, maka keputusan nasabah ( $Y$ ) akan naik sebesar 0,325. Dan sebaliknya jika faktor situasional nasabah turun 1, maka keputusan nasabah turun 0,325 dengan anggapan  $X_1$  tetap.

Berdasarkan uji analisis regresi berganda, nilai konstanta sebesar 14,718 menyatakan bahwa jika tidak ada faktor nilai taksiran dan faktor situasional nasabah maka keputusan nasabah bernilai 14,718.

3. Pengaruh nilai taksiran dan faktor situasional nasabah terhadap keputusan nasabah dalam melakukan gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

Berdasarkan hasil output *ANOVA* diperoleh nilai  $F_{\text{hitung}}$  sebesar 12,033 dengan tingkat signifikansi 0,000. Oleh karena tingkat

signifikansi (0,000) lebih kecil dari 0,05 dan  $F_{hitung} > F_{tabel}$  (12,033 > 3,092), maka model regresi bisa dipakai untuk keputusan nasabah. Dan dari hasil uji koefisien determinasi diperoleh nilai *R Square* sebesar 0,204 (20,4%). Hal ini menunjukkan bahwa persentase sumbangan pengaruh variabel independen (nilai taksiran dan faktor situasional nasabah) terhadap variabel dependen (keputusan nasabah) sebesar 20,4%. sedangkan sisanya sebesar 79,6% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

Berdasarkan hasil uji regresi linear berganda menunjukkan bahwa faktor Nilai Taksiran dan Faktor Situasional nasabah mempunyai pengaruh terhadap pengambilan keputusan nasabah dalam melakukan gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan data yang diperoleh oleh peneliti mengenai keputusan nasabah dalam melakukan gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Nilai Taksiran Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah dalam Melakukan Gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan. Hal ini dapat dilihat dari nilai tabel *coefficients*, diperoleh nilai *sig.*  $0,048 < 0.05$  yang berarti  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.
2. Faktor Situasional Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah dalam Melakukan Gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan. Hal ini dapat dilihat dari nilai tabel *coefficients*, diperoleh nilai *sig.*  $0,002 < 0.05$  yang berarti  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.
3. Nilai Taksiran dan Faktor Situasional Secara Bersama-sama Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah dalam Melakukan Gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan. Hal ini dapat diketahui berdasarkan hasil uji regresi berganda yang menunjukkan bahwa nilai taksiran ( $X_1$ ) dan faktor situasional nasabah ( $X_2$ ) pengaruh positif terhadap keputusan nasabah dalam melakukan gadai di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan. Dari hasil uji F, diperoleh nilai  $F_{hitung}$  sebesar 12.033 dengan tingkat

signifikansi 0,00. Oleh karena probabilitas (0,00) lebih kecil dari 0,05 maka model regresi bisa dipakai untuk keputusan nasabah.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan diatas, maka diajukan beberapa saran yang bertujuan untuk kebaikan dan kemajuan PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan Yaitu:

1. Pengaruh signifikan terhadap peningkatan jumlah keputusan nasabah dalam melakukan gadai. Maka disarankan kepada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan, agar memperhatikan faktor lain seperti meningkatkan hubungan antara pihak pegadaian dan nasabah, apabila hubungan yang baik terjalin maka nasabah akan bertahan dan tetap melakukan gadai. Khusus untuk hasil penelitian penulis ini, semoga bisa menjadi bahan pertimbangan dan referensi dalam mencapai kesuksesan yang diinginkan.
2. Penulis menyadari bahwasanya pada skripsi ini masih terdapat banyak keterbatasan dan kekurangannya, sehingga diharapkan kepada peneliti selanjutnya yang berkeinginan untuk meneliti mengenai hal yang sama dengan penulis untuk lebih menyempurnakan isi dari skripsi ini. Dan juga kepada para pembaca, semoga skripsi ini bisa bermanfaat untuk menambah pengetahuan dan referensi kita bersama.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abu Bakar Muhammad, *Subulussalam*, Diterjemahkan dari “*Subulussalam III*”, oleh As Shan’Ani, (Surabaya: Al-Ikhlas, 1995), hlm. 178.
- Ahmad Rodoni dan Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Zikrul Hakim, 2008), hlm. 187-188.
- Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Amzah, 2010), hlm. 287.
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), hlm. 108.
- Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah* (Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2010), hlm. 64-65.
- Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 393.
- Burhanuddin, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu. 2010, hlm. 181.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahannya*, (Bandung: Diponegoro, 2008), hlm. 49.
- Dwi Suwiknyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Media, 2009), hlm. 184.
- Eti Rochaety Dan Ratih Tresnanti, *Kamus Istilah Ekonomi*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2005), hlm. 184.
- Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT RajaGravindo Persada, 2010), hlm. 105.
- Hasil wawancara dengan Bapak Rizal, Kamis, 17 September 2015.
- Kenneth N. Wexley dan Gary A. Yuki, *Perilaku Organisasi dan Psikologi Personalialia*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2005), hlm. 194
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 261.
- Ktut Silvanita, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lain*, (Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama, 2009), hlm. 64.
- Leon Schiffman, *Perilaku Konsumen*, (Jakarta: Indeks, 2004), hlm. 496.

- Miftah Thoha, *Perilaku Organisasi: Konsep Dasar dan Aplikasinya* (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), hlm. 318.
- Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen*, (Jakarta : Kencana, 2010), hlm.53
- Sigit Triandaru & Totok Budisantoso, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, (Jakarta: Salemba Empat, 2008), hlm. 212
- Stephen P. Robbins, Timothy A. Judge, *Perilaku Organisasi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm187
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: PT. Asdi Mahasatya, 2002), hlm. 64.
- Sukardi, *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi danPraktiknya*(Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2008), hlm. 41
- Veithzal Rivai, Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: PT RajaGravindo Persada, 2008), hlm. 191.
- Yalisma Dewi, *pengaruh nilai taksiran, biaya-biaya, promosi, dan pelayanan terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan gadai emas syariah* (Studi Kasus Pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Kusumanegara, Yogyakarta), Skripsi, hal. 5.
- Zainudduin Ali, *Hukum Gadai Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hlm.9

## **Daftar Riwayat Hidup**

- I. Nama : SITI ROHIMA
- NIM : 11 220 0034
- Tempat/ Tanggal Lahir : Singkut, 24 Desember 1993
- Jenis Kelamin : Perempuan
- Alamat : Jl. Durian No.3A
- Agama : Islam
- No. Telpon : 081213975688
- II. Nama Orangtua
- Nama Ayah : Alm. Muhammad Jafar
- Pekerjaan :
- Nama Ibu : Komariah
- Pekerjaan : Wiraswasta
- Alamat : Jl. Durian No.3A

## **Riwayat Pendidikan**

- Tahun 1999- 2005 : SD N 200114 Padangsidempuan
- Tahun 2005-2008 : SMPN 2 Padangsidempuan
- Tahun 2008-2011 : MAN 1 Padangsidempuan
- Tahun 2011-2016 : IAIN Padangsidempuan



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan T.Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang Padangsidempuan 22733  
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Nomor : In.19/G/TL.00/ 189 /2016

Padangsidempuan, 24 Februari 2016

Lamp. : -

Hal : Mohon Izin Riset

Kepada  
Yth. Pimpinan PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak  
di-  
Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan menerangkan bahwa:

Nama : Siti Rohima  
NIM : 11 220 0034  
Semester : X (Sepuluh)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Perbankan Syariah

Adalah benar Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah IAIN Padangsidempuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul "**Pengaruh Nilai Taksiran dan Faktor Situasional Nasabah terhadap Keputusan Nasabah dalam Melakukan Gadai di PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Padangsidempuan**".

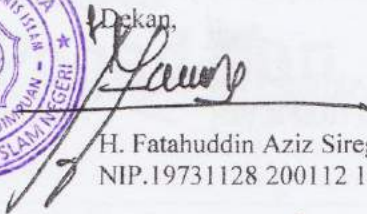
Sehubungan dengan itu, dimohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan izin riset dan data sesuai dengan maksud judul di atas.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas kerja sama yang baik diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.



Dekan,

  
H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag  
NIP.19731128 200112 1 001



Nomor : 69/Inst.L.60068/2016  
Lampiran : -  
Urgensi : Biasa

Padangsidimpuan, 23 Maret 2016

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan  
di.-

Padangsidimpuan

Perihal : Izin Pelaksanaan Riset

*Assalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh  
Semoga kita senantiasa selalu dalam lindungan Allah Swt dalam melaksanakan tugas kita sehari-hari*


Menindaklanjuti Surat Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan Perihal Mahon Izin Studi Riset, maka dengan ini dapat kami sampaikan bahwa :

Nama : SITI ROHIMA  
NIM : 11.220.0034  
Semester/Jurusan : X / Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dapat melaksanakan Riset / Penelitian pada kantor Cabang PT.Pegadaian (Persero) CPS. Alamanbolak guna memperoleh data-data serta informasi guna menyelesaikan Skripsi dengan Judul **"PENGARUH NILAI TAKSIRAN DAN FAKTOR SITUASIONAL NASABAH TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH DALAM MELAKUKAN GADAI DI PT. PEGADAIAN (PERSERO) CABANG SYARIAH ALAMAN BOLAK PADANGSIDIMPUNAN"**.

Demikian disampaikan untuk diketahui, atas kerjasamanya yang baik kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh*

 Pemimpin Cabang  
**Pegadaian**  
H. MASRIZAL, SE  
Nsyar661.0440

## Lampiran 1

### DAFTAR ANGKET

Nama :

Alamat :

Jenis Kelamin :

#### Petunjuk pengisian angket

1. Bacalah secara seksama setiap soal yang tersedia
2. Pilihlah salah satu jawaban yang paling tepat dengan memberikan tanda *checklist* (√) pada kolom yang tersedia dengan keterangan sebagai berikut:  
SS : Sangat Setuju  
S : Setuju  
RR : Ragu-ragu  
TS : Tidak Setuju  
STS : Sangat Tidak Setuju
3. Tidak ada pengaruh angket ini terhadap pribadi Bapak/ibu, mohon agar menjawabnya dengan sebenarnya.
4. Setelah diisi, angket ini mohon dikembalikan kepada kami.
5. Atas bantuan Bapak/ibu dalam pengisian dan pengembalian angket ini, saya ucapkan terima kasih.

**Peneliti**

**Siti Rohima**

### A. Nilai Taksiran (X<sub>1</sub>)

No.	Pernyataan		Skala Pengukuran Tanggapan Responden				
			SS	S	RR	TS	STS
<b>1.</b>	<b>Kualitas Emas</b>						
	1	Nilai taksiran yang diberikan oleh pihak Pegadaian Syariah sangat bergantung pada tingginya kadar emas.					
	2	Nilai taksiran yang diberikan oleh pihak Pegadaian Syariah bergantung pada kadar karat emas.					
<b>2.</b>	<b>Kemampuan Penaksir</b>						
	3	Nilai taksiran emas di pegadaian syariah cabang alaman bolak padangsidimpuan ditaksir oleh penaksir yang handal.					
	4	Nilai taksiran emas di Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan ditaksir dengan akurat oleh penaksir yang berpengalaman.					
	5	Penaksir Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan dapat menaksir emas dengan cepat.					
<b>3.</b>	<b>Peraturan Yang Berlaku</b>						
	6	Nilai taksiran emas ditaksir dengan menggunakan alat yang canggih.					
	7	Nilai taksiran yang tidak terlalu rendah dari standar harga pembelian emas yang berlaku saat ini, mendorong saya menngadaikan emas di Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan.					
	8	Pada saat nilai taksiran emas tinggi, saya menggadaikan emas di Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan.					
	9	Nilai taksiran emas yang diberikan oleh Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan sangat akurat kerana didukung oleh alat taksiran yang lengkap.					
	10	Saya tertarik dengan jasa gadai emas syariah karena pegadaian cabang syariah alaman bolak padangsidimpuan memberikan nilai taksiran yang lebih tinggi dari jasa gadai emas syariah lainnya.					

**B. Faktor situasional nasabah (X<sub>2</sub>)**

No.	Pernyataan		Skala Pengukuran Tanggapan Responden				
			SS	S	RR	TS	STS
<b>1.</b>	<b>Tempat</b>						
	1	Saya menggunakan jasa pegadaian syariah cabang alaman bolak padangsidimpuan karena lokasinya yang dekat dengan tempat tinggal saya.					
	2	Lokasi pt. pegadaian syariah cabang alaman bolak padangsidimpuan mudah dijangkau oleh angkutan umum					
	3	Saya merasa lokasi pt. pegadaian syariah cabang alaman bolak padangsidimpuan berada di tempat yang aman.					
	4	Saya merasa nyaman saat melakukan transaksi gadai di pt. pegadaian syariah cabang alaman bolak padangsidimpuan.					
	5	Tempat parkir yang disediakan pt. pegadaian syariah cabang alaman bolak padangsidimpuan cukup luas.					
<b>2.</b>	<b>Waktu</b>						
	6	Saya memilih menggunakan jasa pegadaian syariah kerana prosesnya yang cepat.					
	7	Saya memilih menggunakan jasa pegadaian syariah kerana saya ingin meminjam uang untuk waktu yang singkat.					
<b>3.</b>	<b>Ekonomi</b>						
	8	Saya memilih menggadaikan emas di pegadaian syariah, kerana saya memerlukan uang tunai secepatnya.					
	9	Saya menggadaikan emas di pegadaian syariah kerana memerlukan dana untuk menambah modal usaha saya.					
	10	Saya memilih menggadaikan emas di pegadaian syariah, agar saya dapat memebusnya kembali saat saya telah memiliki uang.					

### C. Keputusan (Y)

No	Pernyataan	Skala Pengukuran Tanggapan Responden				
		SS	S	RR	TS	STS
<b>1.</b>	<b>Kemudahan</b>					
1	Saya memilih produk gadai syariah di PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan karena syaratnya tidak rumit.					
2	Saya memilih PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan karena prosesnya yang mudah dan cepat.					
<b>2.</b>	<b>Pelayanan</b>					
3	Bedasarkan pengalaman saya menggunakan jasa PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan, saya sangat puas atas pelayanan yang diberikan.					
4	Karyawan PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan berusaha melayani nasabahnya sebaik mungkin.					
5	Saya memilih PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak kerena karyawannya bersedia menjelaskan jika ada yang kurang saya pahami.					
6	Karyawannya sangat murah senyum ketika melayani nasabah sehingga saya senang bertransaksi di PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan.					
7	Kantor PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan yang sangat bersih dan rapi membuat saya tidak jenuh saat mengantri.					
8	Tempat duduk yang disediakan PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan cukup banyak sehingga saya tidak harus berdiri saat menunggu proses gadai.					
<b>3.</b>	<b>Kepercayaan</b>					
9	Petugas PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan yang berperilaku santun membuat saya percaya menggunakan Pegadaian Syariah.					
10	Karena rasa aman saat bertransaksi membuat saya nyaman menggunakan jasa Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan.					

## Lampiran 2

### Hasil Uji Instrumen Variabel Nilai Taksiran (X1)

RESPONDEN	Nilai taksiran (X1)										TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	
R-1	4	4	5	4	4	4	1	4	5	1	36
R-2	5	4	4	4	4	5	1	5	5	5	42
R-3	5	3	4	2	3	5	1	4	4	1	32
R-4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
R-5	4	4	5	4	4	5	3	4	4	4	41
R-6	4	4	4	4	4	5	2	4	4	5	40
R-7	4	2	4	2	4	4	2	5	4	4	35
R-8	4	4	2	4	4	4	1	4	4	4	35
R-9	5	4	5	4	4	5	1	5	4	5	42
R-10	4	4	4	2	4	4	2	4	4	4	36
R-11	4	4	4	4	4	5	2	5	5	2	39
R-12	4	5	4	4	4	5	3	4	4	4	41
R-13	4	5	4	4	4	4	2	4	5	5	41
R-14	2	5	2	4	4	5	4	4	4	4	38
R-15	4	4	4	2	2	4	1	4	4	4	33
R-16	4	5	5	4	4	4	1	5	4	4	40
R-17	4	4	5	4	4	4	2	4	4	4	39
R-18	4	5	4	4	4	5	1	5	5	2	39
R-19	5	5	5	2	2	5	3	4	4	2	37
R-20	4	4	4	4	4	2	1	2	4	2	31
R-21	2	4	3	2	2	4	2	4	4	2	29
R-22	4	5	5	4	4	4	1	2	4	2	35
R-23	4	1	5	4	4	4	1	4	4	4	35
R-24	4	5	3	4	4	2	3	4	4	4	37
R-25	4	2	4	4	4	5	1	5	2	5	36
R-26	4	4	5	4	4	2	3	4	4	4	38
R-27	4	4	5	4	4	4	3	4	4	2	38
R-28	4	4	4	4	4	4	2	5	4	2	37
R-29	2	4	5	4	2	4	4	4	4	2	35
R-30	4	5	1	4	4	4	2	4	4	2	34
R-31	4	5	5	4	4	4	2	4	4	4	40
R-32	2	4	5	2	4	4	4	4	4	2	35
R-33	4	4	2	4	4	5	3	4	4	5	39
R-34	2	5	4	2	2	2	3	2	4	2	28
R-35	4	3	5	4	4	2	5	4	5	1	37
R-36	4	4	1	4	4	2	1	5	5	1	31
R-37	4	4	4	4	4	2	4	5	4	1	36
R-38	4	5	4	4	4	4	1	4	4	4	38
R-39	4	4	3	2	4	4	1	4	4	4	34
R-40	5	5	1	4	5	1	4	2	4	4	35
R-41	4	1	3	5	4	4	1	5	5	5	37

<b>R-42</b>	5	4	5	4	5	4	2	4	4	2	39
<b>R-43</b>	5	4	5	5	5	5	1	5	5	4	44
<b>R-44</b>	4	4	2	4	4	1	1	1	4	1	26
<b>R-45</b>	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	44
<b>R-46</b>	4	2	5	4	4	4	1	5	5	5	39
<b>R-47</b>	4	4	4	4	4	2	1	4	4	2	33
<b>R-48</b>	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	37
<b>R-49</b>	5	3	2	5	5	5	1	4	4	2	36
<b>R-50</b>	4	4	2	2	4	5	2	5	5	4	37
<b>R-51</b>	2	4	4	2	2	2	4	4	4	2	30
<b>R-52</b>	2	4	5	2	2	4	1	2	5	2	29
<b>R-53</b>	4	5	3	4	4	5	4	5	4	2	40
<b>R-54</b>	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	42
<b>R-55</b>	5	5	4	4	5	4	1	4	5	4	41
<b>R-56</b>	5	4	5	4	5	4	3	2	4	4	40
<b>R-57</b>	4	5	5	4	4	5	1	4	4	4	40
<b>R-58</b>	5	4	5	5	5	4	1	4	5	2	40
<b>R-59</b>	4	4	4	1	4	2	2	4	5	4	34
<b>R-60</b>	1	2	2	1	1	4	1	4	4	2	22
<b>R-61</b>	2	4	4	2	2	1	4	4	4	1	28
<b>R-62</b>	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	21
<b>R-63</b>	2	4	4	2	2	4	2	5	1	5	31
<b>R-64</b>	4	4	5	4	4	4	2	2	2	2	33
<b>R-65</b>	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	41
<b>R-66</b>	2	4	2	2	2	2	1	4	4	2	25
<b>R-67</b>	4	5	5	4	4	4	2	2	4	1	35
<b>R-68</b>	1	1	1	1	1	4	3	4	4	2	22
<b>R-69</b>	4	4	4	4	4	2	2	5	4	1	34
<b>R-70</b>	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	42
<b>R-71</b>	4	5	5	4	4	5	2	5	4	4	42
<b>R-72</b>	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	41
<b>R-73</b>	5	4	5	2	2	4	3	4	4	4	37
<b>R-74</b>	4	5	5	4	4	4	1	4	4	2	37
<b>R-75</b>	5	5	5	2	2	2	3	4	4	2	34
<b>R-76</b>	4	4	5	4	4	2	3	4	4	2	36
<b>R-77</b>	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	41
<b>R-78</b>	5	5	4	5	5	5	1	2	4	1	37
<b>R-79</b>	5	4	3	4	5	5	1	5	5	4	41
<b>R-80</b>	3	4	5	2	2	2	1	5	4	4	32
<b>R-81</b>	5	4	4	5	5	5	2	5	5	2	42
<b>R-82</b>	4	2	5	4	4	5	2	5	5	1	37
<b>R-83</b>	5	4	5	5	4	4	4	2	4	1	38
<b>R-84</b>	4	4	4	5	4	5	3	5	4	4	42
<b>R-85</b>	4	3	4	4	4	4	1	4	4	2	34
<b>R-86</b>	5	1	5	4	4	5	1	4	5	4	38
<b>R-87</b>	4	2	5	4	4	4	4	4	4	1	36

<b>R-88</b>	4	4	3	4	4	4	1	4	5	1	34
<b>R-89</b>	4	4	5	4	4	4	4	4	4	2	39
<b>R-90</b>	4	3	5	4	4	4	1	4	5	2	36
<b>R-91</b>	4	4	5	4	5	2	1	4	4	2	35
<b>R-92</b>	5	4	5	2	4	4	3	2	4	1	34
<b>R-93</b>	4	5	5	4	4	4	2	4	4	2	38
<b>R-94</b>	4	4	4	4	4	5	3	5	4	4	41
<b>R-95</b>	5	4	4	5	5	4	3	3	4	1	38
<b>R-96</b>	4	4	4	4	4	4	1	4	4	3	36
<b>R-97</b>	5	5	3	4	4	4	3	4	4	3	39



Lampiran 3

Hasil Uji Instrumen Variabel Faktor Situasional Nasabah (X2)

RESPONDEN	Faktor Situasional Nasabah (X2)										TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	
R-1	4	4	2	2	3	4	4	4	5	4	36
R-2	5	4	1	4	1	4	4	4	5	4	36
R-3	5	3	1	2	1	4	4	4	4	4	32
R-4	3	4	1	4	2	4	5	4	4	5	36
R-5	4	4	1	4	2	5	3	4	4	4	35
R-6	5	1	1	4	1	4	4	3	4	4	31
R-7	5	2	2	4	1	4	4	3	4	4	33
R-8	4	4	1	5	2	5	3	5	5	5	39
R-9	5	4	1	4	3	4	2	2	4	5	34
R-10	3	4	2	4	3	5	4	4	4	4	37
R-11	5	2	1	4	2	4	4	3	4	3	32
R-12	4	1	2	1	1	1	4	1	1	4	20
R-13	4	5	3	4	1	5	4	4	5	5	40
R-14	4	2	1	5	1	4	5	5	3	5	35
R-15	4	5	1	5	1	4	4	4	5	5	38
R-16	4	4	2	5	2	5	4	5	4	3	38
R-17	4	1	1	5	3	4	4	5	4	4	35
R-18	4	1	3	4	1	2	3	4	4	3	29
R-19	2	3	2	4	1	2	4	4	3	4	29
R-20	4	2	2	4	1	4	4	4	3	2	30
R-21	4	2	1	5	2	4	4	4	4	5	35
R-22	4	5	1	4	1	4	4	5	5	4	37
R-23	4	3	2	4	1	4	4	4	4	4	34
R-24	5	2	1	5	2	3	4	5	4	2	33
R-25	4	4	2	4	1	5	5	5	5	3	38
R-26	4	2	1	2	3	4	4	4	4	4	32
R-27	5	4	1	4	2	4	5	5	5	5	40
R-28	4	5	1	4	1	4	4	5	4	4	36
R-29	4	2	1	4	2	4	2	4	4	2	29
R-30	4	4	2	4	1	4	4	4	4	2	33
R-31	4	4	1	4	2	4	4	4	4	4	35
R-32	4	4	2	4	1	2	4	4	4	2	31
R-33	3	4	1	2	3	5	4	4	4	2	32
R-34	4	4	1	4	1	2	2	2	4	2	26
R-35	3	1	2	2	2	2	4	4	5	1	26
R-36	4	2	2	4	1	2	2	5	5	1	28
R-37	4	4	2	4	1	2	2	5	4	1	29
R-38	4	4	1	4	3	4	4	4	4	4	36
R-39	4	2	5	4	1	4	4	4	4	4	36
R-40	4	4	1	2	1	1	5	2	4	4	28
R-41	5	4	1	4	1	4	5	5	5	5	39

<b>R-42</b>	4	5	2	5	2	4	4	4	4	2	36
<b>R-43</b>	2	4	1	4	1	5	4	5	5	4	35
<b>R-44</b>	5	3	2	3	2	2	2	2	4	1	26
<b>R-45</b>	4	5	1	4	2	2	4	4	4	4	34
<b>R-46</b>	1	5	1	5	1	4	4	5	5	5	36
<b>R-47</b>	4	4	1	4	3	2	4	4	4	2	32
<b>R-48</b>	4	4	2	4	3	4	4	4	4	4	37
<b>R-49</b>	4	4	2	4	3	5	2	4	4	2	34
<b>R-50</b>	5	5	4	5	1	5	4	5	5	4	43
<b>R-51</b>	4	4	2	2	2	2	4	4	4	2	30
<b>R-52</b>	2	4	1	2	1	4	4	2	5	2	27
<b>R-53</b>	2	4	1	2	1	5	5	5	4	2	31
<b>R-54</b>	4	4	2	4	4	4	4	5	4	4	39
<b>R-55</b>	4	4	2	4	1	4	4	4	5	4	36
<b>R-56</b>	5	2	1	4	2	4	4	2	4	4	32
<b>R-57</b>	5	4	1	4	1	5	4	4	4	4	36
<b>R-58</b>	4	4	2	4	4	4	4	4	5	2	37
<b>R-59</b>	5	2	1	5	5	2	2	4	5	4	35
<b>R-60</b>	4	4	3	1	4	4	4	4	4	2	34
<b>R-61</b>	1	4	1	1	1	1	1	4	4	1	19
<b>R-62</b>	2	2	2	2	2	2	4	2	2	2	22
<b>R-63</b>	2	4	1	2	2	4	4	5	1	5	30
<b>R-64</b>	2	2	2	2	2	4	4	2	2	2	24
<b>R-65</b>	4	4	3	4	1	4	4	4	4	4	36
<b>R-66</b>	4	4	3	4	1	2	4	4	4	2	32
<b>R-67</b>	2	4	1	2	2	4	4	2	4	1	26
<b>R-68</b>	4	2	2	4	2	4	4	4	4	2	32
<b>R-69</b>	1	2	1	1	1	2	2	5	4	1	20
<b>R-70</b>	4	2	1	4	3	4	5	4	5	4	36
<b>R-71</b>	4	4	1	4	3	5	4	5	4	4	38
<b>R-72</b>	4	2	2	4	2	4	4	4	4	4	34
<b>R-73</b>	4	4	1	4	2	4	4	4	4	4	35
<b>R-74</b>	2	2	1	2	2	4	4	4	4	2	27
<b>R-75</b>	4	2	2	4	4	2	4	4	4	2	32
<b>R-76</b>	2	2	1	2	2	2	4	4	4	2	25
<b>R-77</b>	4	4	2	4	1	4	4	4	4	4	35
<b>R-78</b>	4	2	3	4	1	5	4	2	4	3	32
<b>R-79</b>	5	1	1	5	1	5	5	5	5	5	38
<b>R-80</b>	5	4	2	4	1	2	4	5	4	4	35
<b>R-81</b>	2	5	2	2	2	5	4	5	5	2	34
<b>R-82</b>	5	5	1	5	3	5	5	5	5	4	43
<b>R-83</b>	2	4	1	4	2	4	4	2	4	4	31
<b>R-84</b>	5	4	1	5	2	5	4	5	4	4	39
<b>R-85</b>	3	5	1	5	3	4	4	4	4	2	35
<b>R-86</b>	4	4	1	4	2	5	4	4	5	4	37
<b>R-87</b>	4	4	2	4	1	4	4	4	4	4	35

<b>R-88</b>	4	5	1	4	1	4	5	4	5	5	38
<b>R-89</b>	4	4	2	4	2	4	5	4	4	4	37
<b>R-90</b>	4	4	1	4	4	4	4	4	5	4	38
<b>R-91</b>	4	4	1	4	1	2	4	4	4	4	32
<b>R-92</b>	2	4	2	4	2	4	2	2	4	2	28
<b>R-93</b>	3	2	2	2	3	4	4	4	4	2	30
<b>R-94</b>	4	4	1	4	3	5	4	5	4	4	38
<b>R-95</b>	4	4	3	4	1	4	4	4	4	4	36
<b>R-96</b>	5	4	4	5	2	4	5	4	4	4	41
<b>R-97</b>	5	4	3	4	1	4	5	4	4	5	39

Lampiran 4

Hasil Uji Instrumen Variabel Keputusan Nasabah (Y)

RESPONDEN	Keputusan Nasabah (Y)										TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	
R-1	4	4	4	2	4	1	4	4	4	4	35
R-2	5	5	4	1	5	2	5	4	5	2	38
R-3	4	2	4	2	4	2	4	4	3	2	31
R-4	5	5	5	1	5	1	5	5	5	5	42
R-5	4	4	4	2	4	1	4	4	5	4	36
R-6	5	5	4	1	4	1	5	5	4	4	38
R-7	4	4	2	3	3	1	4	4	3	3	31
R-8	4	4	4	4	4	2	4	2	3	4	35
R-9	4	4	4	1	4	2	4	4	4	5	36
R-10	3	2	4	1	4	1	5	4	4	4	32
R-11	4	4	5	1	4	1	5	5	4	4	37
R-12	5	3	5	2	5	1	4	4	5	3	37
R-13	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	38
R-14	4	5	4	1	4	1	5	5	4	4	37
R-15	4	4	4	1	4	2	4	4	5	5	37
R-16	2	4	4	1	4	1	3	4	4	4	31
R-17	4	2	2	1	4	2	2	4	4	4	29
R-18	5	4	4	1	5	2	5	4	5	4	39
R-19	4	4	5	1	4	1	4	5	4	5	37
R-20	4	5	4	2	4	1	4	4	4	4	36
R-21	5	5	4	1	4	1	5	5	5	5	40
R-22	2	4	3	3	4	1	2	2	4	4	29
R-23	4	4	4	2	5	2	4	4	4	4	37
R-24	4	4	4	2	4	2	4	5	5	5	39
R-25	5	5	5	1	4	1	5	5	4	5	40
R-26	4	3	4	1	4	1	4	5	5	4	35
R-27	4	4	5	1	4	1	3	4	5	4	35
R-28	4	4	2	3	5	1	3	2	4	4	32
R-29	4	2	4	1	2	1	4	5	5	5	33
R-30	4	4	4	2	2	3	4	4	4	4	35
R-31	4	4	4	3	4	2	4	4	4	4	37
R-32	2	4	4	1	2	1	2	2	2	2	22
R-33	5	4	4	1	2	1	2	2	2	2	25
R-34	2	2	2	1	2	1	4	2	2	4	22
R-35	2	4	4	1	1	2	4	2	2	5	27
R-36	2	2	5	2	1	1	4	4	4	2	27
R-37	2	2	5	2	1	1	4	4	4	4	29
R-38	4	4	4	1	4	2	4	4	4	4	35
R-39	4	4	4	1	4	1	4	4	4	4	34
R-40	1	5	2	1	4	2	2	2	5	4	28
R-41	4	5	5	1	5	1	4	4	2	4	35

<b>R-42</b>	4	4	4	2	2	1	4	2	4	4	31
<b>R-43</b>	5	4	5	1	4	1	4	4	5	4	37
<b>R-44</b>	1	1	1	2	1	2	5	5	4	5	27
<b>R-45</b>	4	4	4	1	4	1	5	4	4	4	35
<b>R-46</b>	4	4	5	2	5	2	5	5	4	5	41
<b>R-47</b>	2	4	4	3	2	1	4	4	2	4	30
<b>R-48</b>	4	4	4	1	4	1	4	4	4	4	34
<b>R-49</b>	5	2	4	2	2	2	4	5	5	5	36
<b>R-50</b>	5	4	5	1	4	1	5	5	5	5	40
<b>R-51</b>	2	4	4	1	2	1	2	4	4	4	28
<b>R-52</b>	4	4	2	1	2	2	2	2	4	5	28
<b>R-53</b>	5	5	5	2	2	1	4	2	4	4	34
<b>R-54</b>	4	4	5	2	4	1	4	2	4	2	32
<b>R-55</b>	4	4	4	1	4	1	4	4	4	4	34
<b>R-56</b>	4	4	2	1	4	1	4	4	2	4	30
<b>R-57</b>	5	4	4	1	4	2	4	4	4	4	36
<b>R-58</b>	4	4	4	1	2	1	2	4	4	4	30
<b>R-59</b>	2	2	4	1	4	1	4	3	3	1	25
<b>R-60</b>	4	4	4	1	2	1	4	3	5	3	31
<b>R-61</b>	5	4	4	2	1	2	4	2	5	3	32
<b>R-62</b>	5	4	3	2	2	1	5	3	2	3	30
<b>R-63</b>	4	4	5	3	5	2	4	4	5	3	39
<b>R-64</b>	4	4	2	2	2	1	2	1	3	4	25
<b>R-65</b>	4	4	4	3	4	2	4	2	3	3	33
<b>R-66</b>	2	4	4	2	2	2	5	2	3	2	28
<b>R-67</b>	4	4	2	2	5	1	2	5	5	2	32
<b>R-68</b>	4	5	4	1	5	1	2	3	2	3	30
<b>R-69</b>	5	5	5	1	3	2	5	4	3	4	37
<b>R-70</b>	4	5	4	1	4	2	4	4	4	4	36
<b>R-71</b>	5	4	5	2	4	1	4	4	5	5	39
<b>R-72</b>	4	4	4	1	4	1	4	4	4	2	32
<b>R-73</b>	4	4	4	3	4	1	4	4	4	4	36
<b>R-74</b>	4	4	4	1	2	1	2	2	2	2	24
<b>R-75</b>	2	4	4	1	2	1	4	4	4	4	30
<b>R-76</b>	2	4	4	2	2	2	4	4	4	4	32
<b>R-77</b>	4	4	4	1	4	1	4	4	4	4	34
<b>R-78</b>	1	4	2	1	1	1	2	3	2	3	20
<b>R-79</b>	5	5	5	1	5	1	5	2	5	5	39
<b>R-80</b>	4	4	5	1	4	2	2	4	4	5	35
<b>R-81</b>	5	4	5	1	2	2	4	4	4	5	36
<b>R-82</b>	5	5	5	2	4	1	5	5	5	5	42
<b>R-83</b>	4	4	2	2	1	2	3	3	3	4	28
<b>R-84</b>	5	4	5	3	4	1	2	4	4	5	37
<b>R-85</b>	4	4	4	3	2	1	4	4	4	5	35
<b>R-86</b>	5	4	4	1	4	1	4	4	4	4	35
<b>R-87</b>	3	4	4	1	3	2	2	2	2	1	24

<b>R-88</b>	4	5	4	1	5	1	5	4	5	4	38
<b>R-89</b>	4	5	4	2	2	1	4	4	4	4	34
<b>R-90</b>	4	4	4	3	2	1	4	4	4	2	32
<b>R-91</b>	2	4	4	2	2	4	4	4	4	4	34
<b>R-92</b>	1	2	4	1	2	1	1	4	4	4	24
<b>R-93</b>	4	4	4	1	2	1	2	2	2	4	26
<b>R-94</b>	5	4	5	1	4	1	4	4	4	4	36
<b>R-95</b>	4	4	4	2	4	1	4	4	4	4	35
<b>R-96</b>	4	5	4	1	4	3	4	4	4	4	37
<b>R-97</b>	2	4	4	2	3	1	4	3	4	3	30

## Lampiran 5

### Hasil Uji Validitas 1. HASIL UJI VALIDITAS VARIABEL (X<sub>1</sub>) Nilai Taksiran

#### CORRELATIONS

/VARIABLES=item1 item2 item3 item4 item5 item6 item7 item8 item9 item10 total  
/PRINT=TWOTAIL NOSIG  
/MISSING=PAIRWISE.

		Correlations										
		item1	item2	item3	item4	item5	item6	item7	item8	item9	item10	total
item1	Pearson Correlation	1	.175	.253*	.553**	.709**	.259*	-.116	.033	.270**	.119	.667**
	Sig. (2-tailed)		.086	.012	.000	.000	.010	.256	.746	.007	.244	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item2	Pearson Correlation	.175	1	.050	.140	.166	-.049	.161	-.138	-.003	.003	.323**
	Sig. (2-tailed)	.086		.627	.173	.104	.634	.116	.177	.976	.976	.001
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item3	Pearson Correlation	.253*	.050	1	.161	.120	.134	.080	-.009	.007	-.004	.406**
	Sig. (2-tailed)	.012	.627		.115	.240	.190	.437	.931	.948	.968	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item4	Pearson Correlation	.553**	.140	.161	1	.765**	.255*	-.008	.063	.189	.053	.660**
	Sig. (2-tailed)	.000	.173	.115		.000	.012	.937	.538	.064	.604	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item5	Pearson Correlation	.709**	.166	.120	.765**	1	.233*	-.070	.040	.273**	.124	.689**
	Sig. (2-tailed)	.000	.104	.240	.000		.022	.497	.697	.007	.225	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item6	Pearson Correlation	.259*	-.049	.134	.255*	.233*	1	-.144	.310**	.107	.300**	.534**
	Sig. (2-tailed)	.010	.634	.190	.012	.022		.159	.002	.298	.003	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item7	Pearson Correlation	-.116	.161	.080	-.008	-.070	-.144	1	-.060	-.115	-.059	.191
	Sig. (2-tailed)	.256	.116	.437	.937	.497	.159		.561	.262	.569	.061
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item8	Pearson Correlation	.033	-.138	-.009	.063	.040	.310**	-.060	1	.212*	.344**	.380**
	Sig. (2-tailed)	.746	.177	.931	.538	.697	.002	.561		.037	.001	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item9	Pearson Correlation	.270**	-.003	.007	.189	.273**	.107	-.115	.212*	1	-.068	.308**
	Sig. (2-tailed)	.007	.976	.948	.064	.007	.298	.262	.037		.509	.002
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item10	Pearson Correlation	.119	.003	-.004	.053	.124	.300**	-.059	.344**	-.068	1	.457**
	Sig. (2-tailed)	.244	.976	.968	.604	.225	.003	.569	.001	.509		.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
total	Pearson Correlation	.667**	.323**	.406**	.660**	.689**	.534**	.191	.380**	.308**	.457**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.000	.000	.000	.000	.061	.000	.002	.000	
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97

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

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

## 2. HASIL UJI VALIDITAS VARIABEL (X<sub>2</sub>)

### Faktor Situasional

#### CORRELATIONS

/VARIABLES=item1 item2 item3 item4 item5 item6 item7 item8 item9 item10 total  
 /PRINT=TWOTAIL NOSIG  
 /MISSING=PAIRWISE.

		Correlations										
		item1	item2	item3	item4	item5	item6	item7	item8	item9	item10	total
item1	Pearson Correlation	1	-.045	.138	.504**	.053	.120	.166	.088	.215*	.367**	.542**
	Sig. (2-tailed)		.662	.177	.000	.603	.242	.103	.394	.035	.000	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item2	Pearson Correlation	-.045	1	-.037	.167	-.029	.260*	.099	.225*	.302**	.183	.466**
	Sig. (2-tailed)	.662		.717	.101	.777	.010	.334	.027	.003	.072	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item3	Pearson Correlation	.138	-.037	1	.038	-.154	-.020	.038	-.048	-.077	-.110	.118
	Sig. (2-tailed)	.177	.717		.712	.131	.848	.711	.641	.454	.286	.248
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item4	Pearson Correlation	.504**	.167	.038	1	-.005	.318**	.120	.315**	.325**	.440**	.687**
	Sig. (2-tailed)	.000	.101	.712		.962	.002	.241	.002	.001	.000	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item5	Pearson Correlation	.053	-.029	-.154	-.005	1	.110	-.077	.028	.056	-.083	.177
	Sig. (2-tailed)	.603	.777	.131	.962		.284	.454	.784	.589	.418	.083
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item6	Pearson Correlation	.120	.260*	-.020	.318**	.110	1	.330**	.269**	.275**	.376**	.647**
	Sig. (2-tailed)	.242	.010	.848	.002	.284		.001	.008	.006	.000	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item7	Pearson Correlation	.166	.099	.038	.120	-.077	.330**	1	.181	.043	.447**	.475**
	Sig. (2-tailed)	.103	.334	.711	.241	.454	.001		.075	.678	.000	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item8	Pearson Correlation	.088	.225*	-.048	.315**	.028	.269**	.181	1	.350**	.183	.525**
	Sig. (2-tailed)	.394	.027	.641	.002	.784	.008	.075		.000	.072	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item9	Pearson Correlation	.215*	.302**	-.077	.325**	.056	.275**	.043	.350**	1	.103	.503**
	Sig. (2-tailed)	.035	.003	.454	.001	.589	.006	.678	.000		.317	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item10	Pearson Correlation	.367**	.183	-.110	.440**	-.083	.376**	.447**	.183	.103	1	.648**
	Sig. (2-tailed)	.000	.072	.286	.000	.418	.000	.000	.072	.317		.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
total	Pearson Correlation	.542**	.466**	.118	.687**	.177	.647**	.475**	.525**	.503**	.648**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.248	.000	.083	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97

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

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

## 3. HASIL UJI VALIDITAS VARIABEL (Y)



## Keputusan Nasabah

### CORRELATIONS

/VARIABLES=item1 item2 item3 item4 item5 item6 item7 item8 item9 item10 total  
 /PRINT=TWOTAIL NOSIG  
 /MISSING=PAIRWISE.

**Correlations**

		item1	item2	item3	item4	item5	item6	item7	item8	item9	item10	total
item1	Pearson Correlation	1	.386**	.359**	-.020	.421**	-.064	.316**	.217*	.300**	.198	.666**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.844	.000	.530	.002	.033	.003	.051	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item2	Pearson Correlation	.386**	1	.229*	-.062	.329**	-.007	.117	-.065	.042	.112	.419**
	Sig. (2-tailed)	.000		.024	.547	.001	.946	.255	.527	.685	.276	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item3	Pearson Correlation	.359**	.229*	1	-.084	.241*	-.088	.327**	.272**	.268**	.099	.541**
	Sig. (2-tailed)	.000	.024		.411	.017	.389	.001	.007	.008	.334	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item4	Pearson Correlation	-.020	-.062	-.084	1	-.049	.121	.040	-.123	.001	-.056	.103
	Sig. (2-tailed)	.844	.547	.411		.636	.238	.700	.231	.994	.588	.315
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item5	Pearson Correlation	.421**	.329**	.241*	-.049	1	-.067	.237*	.314**	.352**	.087	.635**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.017	.636		.513	.020	.002	.000	.399	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item6	Pearson Correlation	-.064	-.007	-.088	.121	-.067	1	.061	-.014	.049	.082	.127
	Sig. (2-tailed)	.530	.946	.389	.238	.513		.555	.892	.630	.422	.215
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item7	Pearson Correlation	.316**	.117	.327**	.040	.237*	.061	1	.423**	.308**	.207*	.623**
	Sig. (2-tailed)	.002	.255	.001	.700	.020	.555		.000	.002	.042	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item8	Pearson Correlation	.217*	-.065	.272**	-.123	.314**	-.014	.423**	1	.480**	.378**	.611**
	Sig. (2-tailed)	.033	.527	.007	.231	.002	.892	.000		.000	.000	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item9	Pearson Correlation	.300**	.042	.268**	.001	.352**	.049	.308**	.480**	1	.358**	.649**
	Sig. (2-tailed)	.003	.685	.008	.994	.000	.630	.002	.000		.000	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item10	Pearson Correlation	.198	.112	.099	-.056	.087	.082	.207*	.378**	.358**	1	.498**
	Sig. (2-tailed)	.051	.276	.334	.588	.399	.422	.042	.000	.000		.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
total	Pearson Correlation	.666**	.419**	.541**	.103	.635**	.127	.623**	.611**	.649**	.498**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.315	.000	.215	.000	.000	.000	.000	
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97

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

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

## Lampiran 6

### Hasil Uji Reliabilitas

# 1. HASIL UJI RELIABILITAS VARIABEL (X<sub>1</sub>)

## Nilai Taksiran

**Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	97	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	97	100.0

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

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.636	9

**Correlations**

		item1	item2	item3	item4	item5	item6	item7	item8	item9	item10	total
item1	Pearson Correlation	1	.175	.253*	.553**	.709**	.259*	-.116	.033	.270**	.119	.667**
	Sig. (2-tailed)		.086	.012	.000	.000	.010	.256	.746	.007	.244	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item2	Pearson Correlation	.175	1	.050	.140	.166	-.049	.161	-.138	-.003	.003	.323**
	Sig. (2-tailed)	.086		.627	.173	.104	.634	.116	.177	.976	.976	.001
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item3	Pearson Correlation	.253*	.050	1	.161	.120	.134	.080	-.009	.007	-.004	.406**
	Sig. (2-tailed)	.012	.627		.115	.240	.190	.437	.931	.948	.968	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item4	Pearson Correlation	.553**	.140	.161	1	.765**	.255*	-.008	.063	.189	.053	.660**
	Sig. (2-tailed)	.000	.173	.115		.000	.012	.937	.538	.064	.604	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item5	Pearson Correlation	.709**	.166	.120	.765**	1	.233*	-.070	.040	.273**	.124	.689**
	Sig. (2-tailed)	.000	.104	.240	.000		.022	.497	.697	.007	.225	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item6	Pearson Correlation	.259*	-.049	.134	.255*	.233*	1	-.144	.310**	.107	.300**	.534**
	Sig. (2-tailed)	.010	.634	.190	.012	.022		.159	.002	.298	.003	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item8	Pearson Correlation	.033	-.138	-.009	.063	.040	.310**	1	.212*	.344**	.380**	
	Sig. (2-tailed)	.746	.177	.931	.538	.697	.002		.561	.037	.001	
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	
item9	Pearson Correlation	.270**	-.003	.007	.189	.273**	.107	-.115	1	-.068	.308**	
	Sig. (2-tailed)	.007	.976	.948	.064	.007	.298	.262		.509	.002	
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	
item10	Pearson Correlation	.119	.003	-.004	.053	.124	.300**	-.059	.344**	1	.457**	
	Sig. (2-tailed)	.244	.976	.968	.604	.225	.003	.569	.001		.000	
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	
total	Pearson Correlation	.667**	.323**	.406**	.660**	.689**	.534**	.191	.380**	.308**	.457**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.000	.000	.000	.000	.061	.000	.002	.000	
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97

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

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

## 2. HASIL UJI RELIABILITAS VARIABEL (X<sub>2</sub>) Faktor Situasional

**Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	97	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	97	100.0

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

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.715	8

**Correlations**

		item1	item2	item3	item4	item5	item6	item7	item8	item9	item10	total
item1	Pearson Correlation	1	-.045	.138	.504**	.053	.120	.166	.088	.215*	.367**	.542**
	Sig. (2-tailed)		.662	.177	.000	.603	.242	.103	.394	.035	.000	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item2	Pearson Correlation	-.045	1	-.037	.167	-.029	.260*	.099	.225*	.302**	.183	.466**
	Sig. (2-tailed)	.662		.717	.101	.777	.010	.334	.027	.003	.072	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item4	Pearson Correlation	.504**	.167	.038	1	-.005	.318**	.120	.315**	.325**	.440**	.687**
	Sig. (2-tailed)	.000	.101	.712		.962	.002	.241	.002	.001	.000	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item6	Pearson Correlation	.120	.260*	-.020	.318**	.110	1	.330**	.269**	.275**	.376**	.647**
	Sig. (2-tailed)	.242	.010	.848	.002	.284		.001	.008	.006	.000	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item7	Pearson Correlation	.166	.099	.038	.120	-.077	.330**	1	.181	.043	.447**	.475**
	Sig. (2-tailed)	.103	.334	.711	.241	.454	.001		.075	.678	.000	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item8	Pearson Correlation	.088	.225*	-.048	.315**	.028	.269**	.181	1	.350**	.183	.525**
	Sig. (2-tailed)	.394	.027	.641	.002	.784	.008	.075		.000	.072	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item9	Pearson Correlation	.215*	.302**	-.077	.325**	.056	.275**	.043	.350**	1	.103	.503**
	Sig. (2-tailed)	.035	.003	.454	.001	.589	.006	.678	.000		.317	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item10	Pearson Correlation	.367**	.183	-.110	.440**	-.083	.376**	.447**	.183	.103	1	.648**
	Sig. (2-tailed)	.000	.072	.286	.000	.418	.000	.000	.072	.317		.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
total	Pearson Correlation	.542**	.466**	.118	.687**	.177	.647**	.475**	.525**	.503**	.648**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.248	.000	.083	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97

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

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

## 3. HASIL UJI RELIABILITAS VARIABEL (Y)

## Keputusan Nasabah

### Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	97	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	97	100.0

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

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.741	8

### Correlations

		item1	item2	item3	item4	item5	item6	item7	item8	item9	item10	total
item1	Pearson Correlation	1	.386**	.359**	-.020	.421**	-.064	.316**	.217*	.300**	.198	.666**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.844	.000	.530	.002	.033	.003	.051	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item2	Pearson Correlation	.386**	1	.229*	-.062	.329**	-.007	.117	-.065	.042	.112	.419**
	Sig. (2-tailed)	.000		.024	.547	.001	.946	.255	.527	.685	.276	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item3	Pearson Correlation	.359**	.229*	1	-.084	.241*	-.088	.327**	.272**	.268**	.099	.541**
	Sig. (2-tailed)	.000	.024		.411	.017	.389	.001	.007	.008	.334	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item5	Pearson Correlation	.421**	.329**	.241*	-.049	1	-.067	.237*	.314**	.352**	.087	.635**
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.017	.636		.513	.020	.002	.000	.399	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item7	Pearson Correlation	.316**	.117	.327**	.040	.237*	.061	1	.423**	.308**	.207*	.623**
	Sig. (2-tailed)	.002	.255	.001	.700	.020	.555		.000	.002	.042	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item8	Pearson Correlation	.217*	-.065	.272**	-.123	.314**	-.014	.423**	1	.480**	.378**	.611**
	Sig. (2-tailed)	.033	.527	.007	.231	.002	.892	.000		.000	.000	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item9	Pearson Correlation	.300**	.042	.268**	.001	.352**	.049	.308**	.480**	1	.358**	.649**
	Sig. (2-tailed)	.003	.685	.008	.994	.000	.630	.002	.000		.000	.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
item10	Pearson Correlation	.198	.112	.099	-.056	.087	.082	.207*	.378**	.358**	1	.498**
	Sig. (2-tailed)	.051	.276	.334	.588	.399	.422	.042	.000	.000		.000
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
total	Pearson Correlation	.666**	.419**	.541**	.103	.635**	.127	.623**	.611**	.649**	.498**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.315	.000	.215	.000	.000	.000	.000	
	N	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97	97

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

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

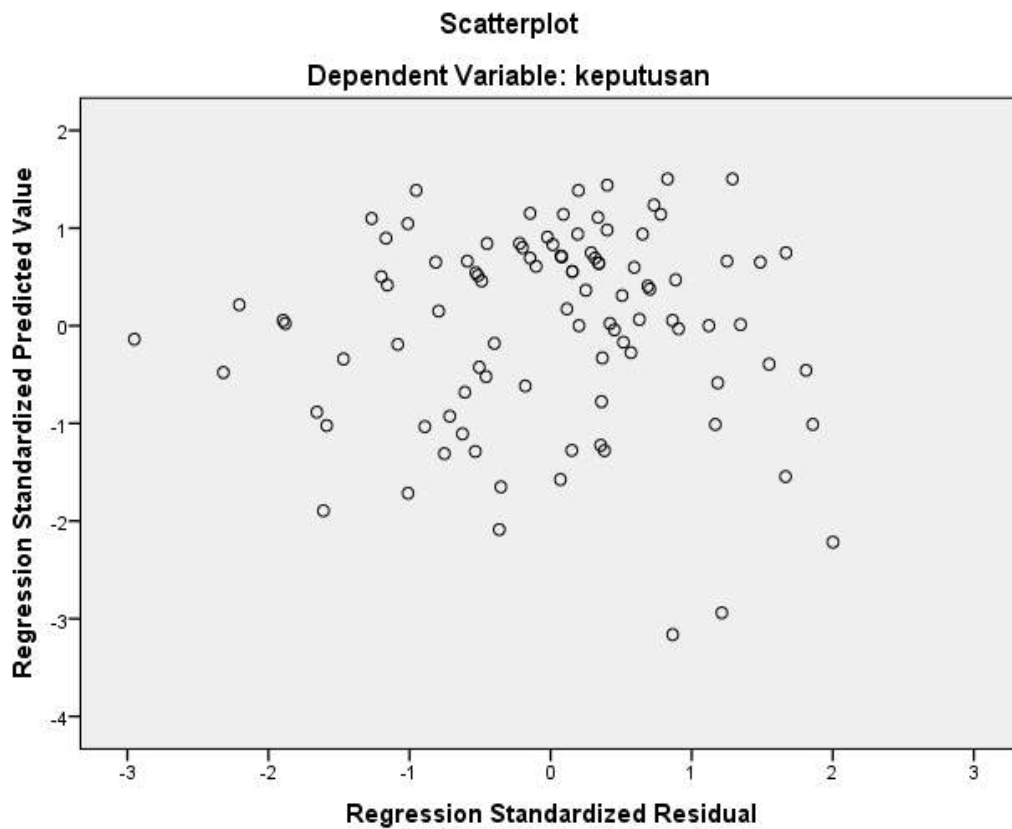
Lampiran7

**HASIL ANALISIS REGRESI LINIER BERGANDA  
Uji Multikolinearitas Dan Uji Heterokedastisitas**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95.0% Confidence Interval for B		Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound	Tolerance	VIF
1 (Constant)	14.718	3.889		3.784	.000	6.995	22.440		
nilaitaksiran	.208	.104	.203	2.005	.048	.002	.415	.826	1.211
situasional	.325	.100	.327	3.233	.002	.125	.524	.826	1.211

a. Dependent Variable: keputusan



**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	454.661	2	227.331	12.033	.000 <sup>b</sup>
	Residual	1775.854	94	18.892		
	Total	2230.515	96			

a. Dependent Variable: keputusan

b. Predictors: (Constant), situasional, nilaitaksiran

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.451 <sup>a</sup>	.204	.187	4.347	.204	12.033	2	94	.000	1.686

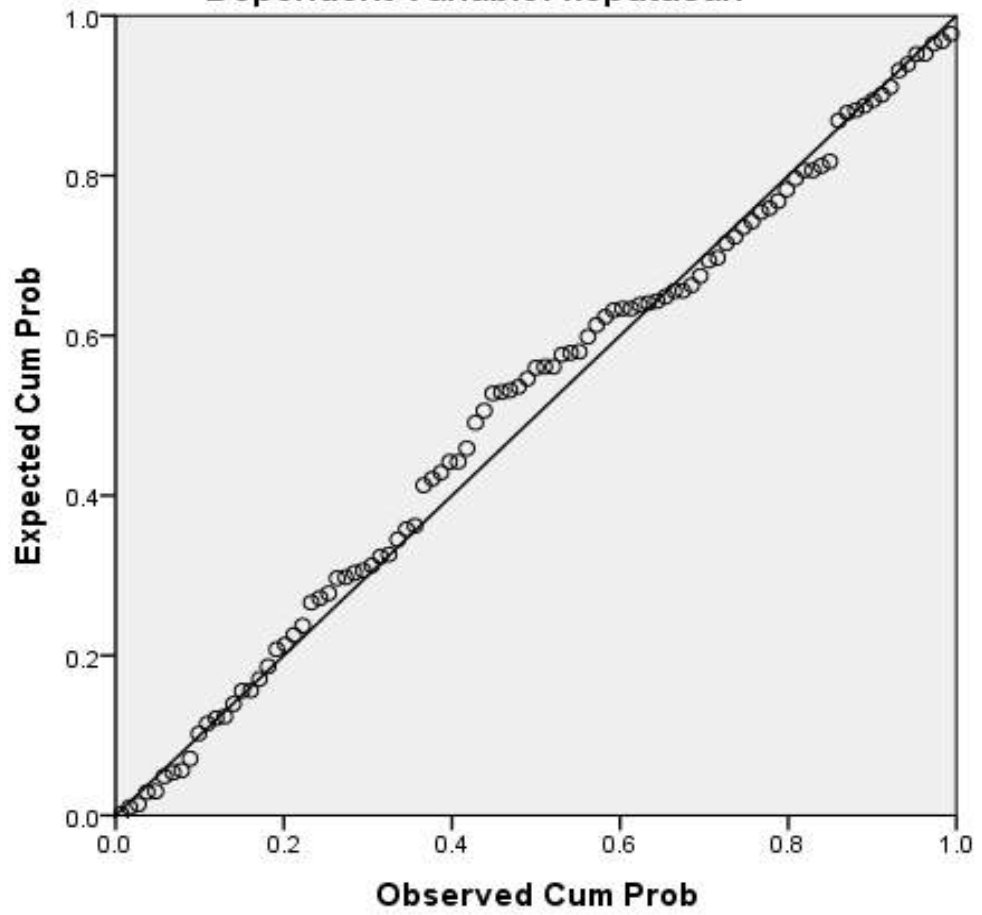
a. Predictors: (Constant), situasional, nilaitaksiran

b. Dependent Variable: keputusan

Lampiran 8

Hasil Uji Normalitas

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual  
Dependent Variable: keputusan



Lampiran 9





## Lampiran 10

Tabel r Product Moment

Pada Sig. 0,05 (Two Tail)

N	r	N	r	N	r	N	r	N	r	N	r
1	0.997	41	0.301	81	0.216	121	0.177	161	0.154	201	0.138
2	0.95	42	0.297	82	0.215	122	0.176	162	0.153	202	0.137
3	0.878	43	0.294	83	0.213	123	0.176	163	0.153	203	0.137
4	0.811	44	0.291	84	0.212	124	0.175	164	0.152	204	0.137
5	0.754	45	0.288	85	0.211	125	0.174	165	0.152	205	0.136
6	0.707	46	0.285	86	0.21	126	0.174	166	0.151	206	0.136
7	0.666	47	0.282	87	0.208	127	0.173	167	0.151	207	0.136
8	0.632	48	0.279	88	0.207	128	0.172	168	0.151	208	0.135
9	0.602	49	0.276	89	0.206	129	0.172	169	0.15	209	0.135
10	0.576	50	0.273	90	0.205	130	0.171	170	0.15	210	0.135
11	0.553	51	0.271	91	0.204	131	0.17	171	0.149	211	0.134
12	0.532	52	0.268	92	0.203	132	0.17	172	0.149	212	0.134
13	0.514	53	0.266	93	0.202	133	0.169	173	0.148	213	0.134
14	0.497	54	0.263	94	0.201	134	0.168	174	0.148	214	0.134
15	0.482	55	0.261	95	0.2	135	0.168	175	0.148	215	0.133
16	0.468	56	0.259	96	0.199	136	0.167	176	0.147	216	0.133
17	0.456	57	0.256	97	<b>0.198</b>	137	0.167	177	0.147	217	0.133
18	0.444	58	0.254	98	0.197	138	0.166	178	0.146	218	0.132
19	0.433	59	0.252	99	0.196	139	0.165	179	0.146	219	0.132
20	0.423	60	0.25	100	0.195	140	0.165	180	0.146	220	0.132
21	0.413	61	0.248	101	0.194	141	0.164	181	0.145	221	0.131
22	0.404	62	0.246	102	0.193	142	0.164	182	0.145	222	0.131

23	0.396	63	0.244	103	0.192	143	0.163	183	0.144	223	0.131
24	0.388	64	0.242	104	0.191	144	0.163	184	0.144	224	0.131
25	0.381	65	0.24	105	0.19	145	0.162	185	0.144	225	0.13
26	0.374	66	0.239	106	0.189	146	0.161	186	0.143	226	0.13
27	0.367	67	0.237	107	0.188	147	0.161	187	0.143	227	0.13
28	0.361	68	0.235	108	0.187	148	0.16	188	0.142	228	0.129
29	0.355	69	0.234	109	0.187	149	0.16	189	0.142	229	0.129
30	0.349	70	0.232	110	0.186	150	0.159	190	0.142	230	0.129
31	0.344	71	0.23	111	0.185	151	0.159	191	0.141	231	0.129
32	0.339	72	0.229	112	0.184	152	0.158	192	0.141	232	0.128
33	0.334	73	0.227	113	0.183	153	0.158	193	0.141	233	0.128
34	0.329	74	0.226	114	0.182	154	0.157	194	0.14	234	0.128
35	0.325	75	0.224	115	0.182	155	0.157	195	0.14	235	0.127
36	0.32	76	0.223	116	0.181	156	0.156	196	0.139	236	0.127
37	0.316	77	0.221	117	0.18	157	0.156	197	0.139	237	0.127
38	0.312	78	0.22	118	0.179	158	0.155	198	0.139	238	0.127
39	0.308	79	0.219	119	0.179	159	0.155	199	0.138	239	0.126
40	0.304	80	0.217	120	0.178	160	0.154	200	0.138	240	0.126

## Lampiran 11

### Titik Persentase Distribusi t (dk = 81 –120)

Pr df	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
81	0.67753	1.29209	1.66388	1.98969	2.37327	2.63790	3.19392
82	0.67749	1.29196	1.66365	1.98932	2.37269	2.63712	3.19262
83	0.67746	1.29183	1.66342	1.98896	2.37212	2.63637	3.19135
84	0.67742	1.29171	1.66320	1.98861	2.37156	2.63563	3.19011
85	0.67739	1.29159	1.66298	1.98827	2.37102	2.63491	3.18890
86	0.67735	1.29147	1.66277	1.98793	2.37049	2.63421	3.18772
87	0.67732	1.29136	1.66256	1.98761	2.36998	2.63353	3.18657
88	0.67729	1.29125	1.66235	1.98729	2.36947	2.63286	3.18544
89	0.67726	1.29114	1.66216	1.98698	2.36898	2.63220	3.18434
90	0.67723	1.29103	1.66196	1.98667	2.36850	2.63157	3.18327
91	0.67720	1.29092	1.66177	1.98638	2.36803	2.63094	3.18222
92	0.67717	1.29082	1.66159	1.98609	2.36757	2.63033	3.18119
93	0.67714	1.29072	1.66140	1.98580	2.36712	2.62973	3.18019
94	0.67711	1.29062	1.66123	1.98552	2.36667	2.62915	3.17921
95	0.67708	1.29053	1.66105	1.98525	2.36624	2.62858	3.17825
96	0.67705	1.29043	1.66088	1.98498	2.36582	2.62802	3.17731
97	0.67703	1.29034	1.66071	1.98472	2.36541	2.62747	3.17639
98	0.67700	1.29025	1.66055	1.98447	2.36500	2.62693	3.17549
99	0.67698	1.29016	1.66039	1.98422	2.36461	2.62641	3.17460
100	0.67695	1.29007	1.66023	1.98397	2.36422	2.62589	3.17374
101	0.67693	1.28999	1.66008	1.98373	2.36384	2.62539	3.17289
102	0.67690	1.28991	1.65993	1.98350	2.36346	2.62489	3.17206
103	0.67688	1.28982	1.65978	1.98326	2.36310	2.62441	3.17125
104	0.67686	1.28974	1.65964	1.98304	2.36274	2.62393	3.17045
105	0.67683	1.28967	1.65950	1.98282	2.36239	2.62347	3.16967
106	0.67681	1.28959	1.65936	1.98260	2.36204	2.62301	3.16890
107	0.67679	1.28951	1.65922	1.98238	2.36170	2.62256	3.16815
108	0.67677	1.28944	1.65909	1.98217	2.36137	2.62212	3.16741
109	0.67675	1.28937	1.65895	1.98197	2.36105	2.62169	3.16669
110	0.67673	1.28930	1.65882	1.98177	2.36073	2.62126	3.16598
111	0.67671	1.28922	1.65870	1.98157	2.36041	2.62085	3.16528
112	0.67669	1.28916	1.65857	1.98137	2.36010	2.62044	3.16460
113	0.67667	1.28909	1.65845	1.98118	2.35980	2.62004	3.16392
114	0.67665	1.28902	1.65833	1.98099	2.35950	2.61964	3.16326
115	0.67663	1.28896	1.65821	1.98081	2.35921	2.61926	3.16262
116	0.67661	1.28889	1.65810	1.98063	2.35892	2.61888	3.16198
117	0.67659	1.28883	1.65798	1.98045	2.35864	2.61850	3.16135
118	0.67657	1.28877	1.65787	1.98027	2.35837	2.61814	3.16074
119	0.67656	1.28871	1.65776	1.98010	2.35809	2.61778	3.16013
120	0.67654	1.28865	1.65765	1.97993	2.35782	2.61742	3.15954

## Lampiran 12

### Distribusi F untuk Probabilitas = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
91	3.95	3.10	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78
92	3.94	3.10	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.94	1.89	1.86	1.83	1.80	1.78
93	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.83	1.80	1.78
94	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.83	1.80	1.77
95	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.82	1.80	1.77
96	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.80	1.77
97	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.80	1.77
98	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
99	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
100	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.97	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
101	3.94	3.09	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.93	1.88	1.85	1.82	1.79	1.77
102	3.93	3.09	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.77
103	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.76
104	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.82	1.79	1.76
105	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.85	1.81	1.79	1.76
106	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.19	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.79	1.76
107	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.18	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.79	1.76
108	3.93	3.08	2.69	2.46	2.30	2.18	2.10	2.03	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
109	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
110	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
111	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.97	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
112	3.93	3.08	2.69	2.45	2.30	2.18	2.09	2.02	1.96	1.92	1.88	1.84	1.81	1.78	1.76
113	3.93	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.92	1.87	1.84	1.81	1.78	1.76
114	3.92	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
115	3.92	3.08	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
116	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.81	1.78	1.75
117	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.80	1.78	1.75
118	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.84	1.80	1.78	1.75
119	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.78	1.75
120	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.18	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.78	1.75
121	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
122	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.09	2.02	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
123	3.92	3.07	2.68	2.45	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
124	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
125	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.96	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
126	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.87	1.83	1.80	1.77	1.75
127	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.86	1.83	1.80	1.77	1.75
128	3.92	3.07	2.68	2.44	2.29	2.17	2.08	2.01	1.95	1.91	1.86	1.83	1.80	1.77	1.75
129	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
130	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
131	3.91	3.07	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.80	1.77	1.74
132	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.79	1.77	1.74
133	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.79	1.77	1.74
134	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.83	1.79	1.77	1.74
135	3.91	3.06	2.67	2.44	2.28	2.17	2.08	2.01	1.95	1.90	1.86	1.82	1.79	1.77	1.74