



**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KEPUTUSAN NASABAH MEMILIH GADAI
EMAS PADA PT. PEGADAIAN CABANG
SYARIAH ALAMAN BOLAK
PADANGSIDIMPUAN**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh

**UMMI KALSUM NASUTION
NIM. 17 401 00235**

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

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

2021



**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KEPUTUSAN NASABAH MEMILIH GADAI
EMAS PADA PT. PEGADAIAN CABANG
SYARIAH ALAMAN BOLAK
PADANGSIDIMPUAN**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh

**UMMI KALSUM NASUTION
NIM. 17 401 00235**

PEMBIMBING I

**Windari, MA
NIP: 19830510 201503 2 003**

PEMBIMBING II

**Adanan Murroh Nasution, MA
NIDN: 2104118301**

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN
2021**



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

Jl. T. Rizal Nurdin Km. 4,5Sihitang, Padangsidimpuan 22733
Telp. (0634) 22080 Fax. (0634) 24022

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. **UMMI KALSUM NASUTION**
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidimpuan, 09 Juli 2021
Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan
Di-
Padangsidimpuan

Assalamu'alaikumWr. Wb

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. **UMMI KALSUM NASUTION** yang berjudul **"Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Gadai Emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan"**.

Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) 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 munaqosyah.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama dari Bapak/Ibu kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikumWr.Wb.

PEMBIMBING I

Windari, MA
NIP: 19830510 201503 2 003

PEMBIMBING II

Adanan Murroh Nasution, MA
NIDN: 2104118301

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, bahwa saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : UMMI KALSUM NASUTION
NIM : 17 401 00235
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
Judul Skripsi : **Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Gadai Emas Pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan.**

Dengan ini menyatakan menyusun skripsi sendiri tanpa menerima bantuan tidak sah pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa IAIN Padangsidimpuan pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

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

Padangsidimpuan, 09 Juli 2021

Pembuat Pernyataan



UMMI KALSUM NASUTION
NIM. 17 401 00235

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai civitas akademika Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan.
Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : UMMI KALSUM NASUTION

NIM : 17 401 00235

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Hak bebas royalti non eksklusif (*non-exclusive royalty-free right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: **"Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Gadai Emas Pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan"**.

Dengan hak bebas royalti non eksklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai peneliti dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di: Padangsidempuan
Pada tanggal: 09 Juli 2021
Yang menyatakan,



UMMI KALSUM NASUTION
NIM. 17 401 00235



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

Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidimpuan, 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

**DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

NAMA	: UMMI KALSUM NASUTION
NIM	: 17 401 00235
FAKULTAS/PROGRAM STUDI	: Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
JUDUL SKRIPSI	: Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Gadai Emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan

Ketua

Sekretaris

Drs. Kamaluddin, M.Ag.
NIP. 19651102 199103 1 001

Delima Sari Lubis, M.A.
NIP. 19840512 201403 2 002

Anggota

Drs. Kamaluddin, M.Ag.
NIP. 19651102 199103 1 001

Delima Sari Lubis, M.A.
NIP. 19840512 201403 2 002

Arti Damisa, S.H.I., M.E.I.
NIDN. 2020128902

Ja'far Nasution, M.E.I.
NIDN. 20040882205

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di	: Padangsidimpuan
Hari/Tanggal	: Kamis/ 15 Juli 2021
Pukul	: 09.00 WIB – 12.00 WIB
Hasil/Nilai	: Lulus / 71,75 (B)
Indeks Prestasi Kumulatif	: 3,87
Predikat	: PUJIAN



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

Jl. H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

PENGESAHAN

**JUDUL SKRIPSI : FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN
NASABAH MEMILIH GADAI EMAS PADA PT. PEGADAIAN
CABANG SYARIAH ALAMAN BOLAK
PADANGSIDIMPUAN**

**NAMA : UMMI KALSUM NASUTION
NIM : 17 401 00235**

Telah Dapat Diterima untuk Memenuhi Salah Satu Tugas
dan Syarat-Syarat dalam Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)
dalam Bidang Perbankan Syariah

Padangsidempuan, 30 September 2021

Dekan,



Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si.
NIP. 19780818 200901 1 015

ABSTRAK

Nama : Ummi Kalsum Nasution
NIM : 17 401 00235
Judul Skripsi : **Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Gadai Emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan.**

Gadai emas merupakan produk andalan yang paling banyak diminati oleh nasabah di Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan. Hal ini ditandai dari data nasabah yang meningkat selama empat tahun berturut-turut (2016-2019). Akan tetapi hal tersebut menjadi pertanyaan dikarenakan pada tahun selanjutnya (2020) jumlah nasabah di pegadaian tersebut mengalami penurunan. Adanya penurunan tersebut menjadi perhatian apakah penurunan tersebut dipengaruhi oleh beberapa faktor. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh faktor promosi, prosedur kemudahan dan nilai taksiran emas terhadap keputusan nasabah memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan.

Teori-teori yang digunakan dalam penelitian ini berkaitan dengan pengertian keputusan nasabah, faktor-faktor eksternal yang memengaruhi pengambilan keputusan nasabah, tahapan dalam proses pengambilan keputusan, pengertian promosi, tujuan promosi, cara promosi, pengertian prosedur kemudahan serta nilai taksiran emas.

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Sampel yang digunakan sebanyak 97 responden. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah kuesioner, wawancara dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, uji linearitas, uji parsial (uji t), uji simultan (uji f), uji koefisien determinasi (R^2) serta analisis regresi linear berganda.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti dengan menggunakan program *SPSS versi 26* diperoleh bahwa variabel promosi secara parsial berpengaruh terhadap keputusan nasabah. Variabel prosedur kemudahan tidak memiliki pengaruh terhadap keputusan nasabah. Variabel nilai taksiran emas secara parsial berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih gadai emas. Sedangkan hasil uji f menunjukkan bahwa variabel promosi, prosedur kemudahan serta nilai taksiran emas secara simultan memiliki pengaruh terhadap keputusan nasabah memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan.

Kata Kunci : *Gadai Emas, Promosi, Prosedur Kemudahan, Nilai Taksiran, Keputusan Nasabah.*

KATA PENGANTAR



Assalaamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT karena berkat rahmat, hidayah serta inayahNya, peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Gadai Emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan”**. Serta tidak lupa juga shalawat dan salam senantiasa dicurahkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW, seorang pemimpin umat yang patut dicontoh dan diteladani kepribadiaannya dan yang senantiasa dinantikan syafaatnya di hari Akhir.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan penuh rasa syukur dan kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini, yaitu:

1. Bapak Prof. Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL., selaku Rektor IAIN Padangsidimpuan serta Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Anhar M.A., selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr. H.

Sumper Mulia Harahap, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

2. Bapak Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si., selaku wakil Dekan I Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Drs. Kamaluddin, M.Ag., selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Dr. H. Arbanur Rasyid, M.A., selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Nofinawati, M.A., Selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
4. Ibu Windari, MA., selaku Pembimbing I dan Bapak Adanan Murroh Nasution, MA., selaku Pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Ibu Hamni Fadlillah Nasution, M. Pd., selaku validator peneliti yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti.
6. Bapak Yusri Fahmi, M. Hum., selaku Kepala Perpustakaan dan para pegawai perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku yang peneliti butuhkan dalam penyelesaian skripsi ini.

7. Bapak serta Ibu Dosen IAIN Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
8. Teristimewa kepada kedua orangtua peneliti, Ayah Hambali Nasution, S. Ag., dan Mama Masliana Panggabean yang tanpa pamrih memberikan kasih sayang dukungan moril dan materi serta doa-doa mulia yang selalu di panjatkan tiada hentinya semenjak dilahirkan sampai sekarang, semoga Allah SWT nantinya dapat membalas perjuangan beliau dengan surga firdaus-Nya. Begitu juga Nenek Salohot Batubara, Uwak Hj. Samrida Panggabean, Tulang Darman Panggabean dan Kedua Bou Nursyahidah Nasution, S. Pd.I., serta Nurhamidah Nasution, S. Pd.I.,. Saudara dan Saudari peneliti Ahmad Nasir Nasution, Siti Aisyah Nasution, Apriani Panggabean, Azizah Harahap, serta Dewita Sari Panggabean. Semoga Allah selalu memberikan kesehatan dan keridhoan kepada semuanya.
9. Terkhusus, kepada Bapak Subhan S.E., selaku pimpinan cabang PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan serta seluruh pegawainya yang telah banyak membantu peneliti untuk merampungkan penelitian.
10. Terkhusus sahabat peneliti Iswanggi Sitompul, Fitri Wahyuni, Maya Adelina, Manna Ida, Lisa Suryani, Minda Heriyanti, Mustika Damayanti, Nurhafipah, Ratih Hutabarat, Aminah Rahman, Affrini, Yusniya yang selalu memberikan motivasi dan dorongan untuk

menyelesaikan karya ini, serta rekan-rekan Perbankan Syariah (PS 6), Mahasiswi KKL Sibolga Angkatan 2017, Mahasiswi Magang Sibolga Angkatan 2017 dan seluruh mahasiswa/i angkatan 2017 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan yang telah berjuang bersama-sama meraih gelar S.E. dan semoga kita semua sukses dalam meraih cita-cita.

11. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu peneliti dalam menyelesaikan studi dan melakukan penelitian sejak awal hingga selesainya skripsi ini.

Disini peneliti mengucapkan rasa syukur kepada Allah SWT, karena atas karunian-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Harapan peneliti semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca dan peneliti. Amin yarabbal alamin. Peneliti menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kata sempurna, untuk itu peneliti sangat mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Padangsidempuan, Juli 2021
Peneliti

UMMI KALSUM NASUTION
NIM. 17 401 00235

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	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ha	h	ha(dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	kadan ha
د	Dal	D	De
ذ	žal	ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es
ص	šad	š	esdan ye
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	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	.. ’ ..	Apostrof
ي	ya	Y	Ye

2. Vokal

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

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	fatḥah	A	A
	Kasrah	I	I
	ḍommah	U	U

- b. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
	fatḥah dan ya	Ai	a dan i
	fatḥah dan wau	Au	a dan u

- c. Maddah adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
	fatḥah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas

ی...	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
و...	ḍommah dan wau	ū	u dan garis di atas

3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk Ta Marbutah ada dua.

- Ta Marbutah hidup yaitu Ta Marbutah yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah dan ḍommah, transliterasinya adalah /t/.
- Ta Marbutah mati yaitu Ta Marbutah yang mati atau mendapat harakat 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 siste 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:

- 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 di akhir 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 kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka

yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital 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 kapital 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.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI	
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	
DEWAN PENGUJI SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI	
HALAMAN PENGESAHAN DEKAN FEBI IAIN PADANGSIDIMPUAN	
ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	vi
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	5
C. Batasan Masalah	6
D. Definisi Operasional Variabel.....	6
E. Rumusan Masalah.....	9
F. Tujuan Penelitian	10
G. Manfaat Penelitian	11
H. Sistematika Pembahasan.....	12
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Kerangka Teori	14
1. Keputusan Nasabah.....	14
a. Pengertian Keputusan Nasabah	14
b. Faktor-Faktor Eksternal yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Nasabah	15
1) Budaya.....	15
2) Subbudaya	15
3) Kelas Sosial	16
4) Kelompok Referensi	16
5) Situasi Penentu.....	16
c. Tahapan dalam Proses Pengambilan Keputusan	17
1) Pengenalan Masalah.....	18
2) Pencarian Informasi	18
3) Evaluasi Alternatif	19
4) Keputusan Pembelian.....	20
5) Evaluasi Pasca Pembelian	20
2. Promosi	20
a. Pengertian Promosi.....	20
b. Tujuan Promosi	22

c. Cara Promosi	23
1) Periklanan (<i>Advertising</i>).....	23
2) <i>Personal Selling</i>	23
3) Publisitas	24
4) <i>Sales Promotion</i>	24
d. Promosi di PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak.....	25
3. Prosedur Kemudahan	25
a. Pengertian Kemudahan dan Prosedur Kemudahan Menggadai.....	25
b. Prosedur Pemberian Pinjaman.....	27
c. Prosedur Pelunasan Pinjaman	28
d. Prosedur Menggadai di PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan.....	29
1) Prosedur Penggadaian	29
2) Prosedur Pelunasan	30
4. Nilai Taksiran Emas	30
B. Penelitian Terdahulu.....	32
C. Kerangka Pikir	36
D. Hipotesis.....	38

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	40
B. Jenis Penelitian	40
C. Populasi dan Sampel	40
1. Populasi.....	40
2. Sampel	41
D. Instrumen Pengumpulan Data.....	42
1. Kuesioner	42
2. Wawancara.....	44
3. Dokumentasi	44
E. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen	44
1. Uji Validitas	44
2. Uji Reliabilitas.....	45
F. Analisis Data.....	46
1. Uji Asumsi Dasar	46
a. Uji Normalitas	46
b. Uji Linearitas	47
2. Uji Asumsi Klasik	47
a. Uji Multikolinearitas.....	47
b. Uji Heterokedastisitas	48
3. Uji Hipotesis.....	48
a. Uji Parsial (Uji t)	48
b. Uji Simultan (Uji f).....	49
c. Koefisien Determinasi (R^2)	49
4. Analisis Regresi Linear Berganda	50

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak	52
1. Sejarah Berdirinya	52
2. Visi dan Misi	53
a. Visi.....	53
b. Misi	53
3. Produk-Produk.....	54
a. Rahn.....	54
b. Tabungan Emas	54
c. Pembayaran	54
d. Mulia	54
e. Amanah	55
f. Arrum Haji	55
g. Arrum BPKB	55
4. Struktur Organisasi.....	56
B. Hasil Uji.....	57
1. Hasil Uji Validitas.....	57
2. Hasil Uji Reliabilitas.....	59
3. Hasil Uji Normalitas.....	60
4. Hasil Uji Linearitas	61
5. Hasil Uji Multikolinearitas.....	63
6. Hasil Uji Heterokedastisitas	63
7. Hasil Uji Parsial (Uji t).....	64
8. Hasil Uji Simultan (Uji f)	66
9. Hasil Koefisien Determinasi (R^2)	66
10. Hasil Uji Regresi Linear Berganda	67
C. Pembahasan Hasil Penelitian.....	68
D. Keterbatasan Penelitian	71

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	72
B. Saran.....	73

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel I.1 Perkembangan Nasabah Gadai Emas	1
Tabel I.2 Definisi Operasional Variabel	7
Tabel II.1 Tarif Ijarah Rahn.....	31
Tabel II.2 Penelitian Terdahulu	32
Tabel III.1 Pengukuran Skala Ordinal	43
Tabel III.2 Kisi-Kisi Angket.....	43
Tabel IV.1 Hasil Uji Validitas Promosi (X_1).....	57
Tabel IV.2 Hasil Uji Validitas Prosedur Kemudahan (X_2)	58
Tabel IV.3 Hasil Uji Validitas Nilai Taksiran Emas (X_3).....	58
Tabel IV.4 Hasil Uji Validitas Keputusan Nasabah (Y)	59
Tabel IV.5 Hasil Uji Reliabilitas	60
Tabel IV.6 Hasil Uji Normalitas.....	60
Tabel IV.7 Hasil Uji Linearitas Keputusan Nasabah terhadap Promosi.....	61
Tabel IV.8 Hasil Uji Linearitas Keputusan Nasabah terhadap Prosedur Kemudahan.....	62
Tabel IV.9 Hasil Uji Linearitas Keputusan Nasabah terhadap Nilai Taksiran Emas	62
Tabel IV.10 Hasil Uji Multikolinearitas	63
Tabel IV.11 Hasil Uji Heterokedastisitas.....	64
Tabel IV.12 Hasil Uji Parsial (Uji t)	64
Tabel IV.13 Hasil Uji Simultan (Uji f)	66
Tabel IV.14 Hasil Uji Koefisien Determinasi	66
Tabel IV.15 Hasil Uji Regresi Linear Berganda	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1 Tahapan Pengambilan Keputusan	18
Gambar II.2 Kerangka Pikir	37
Gambar IV.1 Struktur Organisasi	56

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	: Surat Penunjukan Pembimbing Skripsi
Lampiran 2	: Surat Izin Pra Riset
Lampiran 3	: Surat Izin Riset
Lampiran 4	: Balasan Surat Pra Riset
Lampiran 5	: Surat Keterangan Telah Selesai Riset
Lampiran 6	: Lembar Validasi Kuesioner
Lampiran 7	: Kuesioner Penelitian
Lampiran 8	: Tabulasi Kuesioner
Lampiran 9	: Tabel hasil Uji Validitas dan Reliabilitas
Lampiran 10	: Dokumentasi Foto selama Riset

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Gadai emas merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh pembiayaan secara cepat. Pinjaman gadai emas merupakan fasilitas pinjaman tanpa imbalan dengan jaminan emas dengan kewajiban pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu.¹

Gadai emas di PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan merupakan suatu produk andalan yang paling banyak diminati oleh nasabah. Hal ini seperti yang dikatakan salah satu pegawai bagian mikro, Andri Eka Putra yang mengatakan: “Di pegadaian ini yang paling banyak nasabahnya itu gadai emas, makanya gadai ini menjadi produk andalan disini”. Perkembangan nasabah gadai emas di PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan juga dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel I.1
Perkembangan Nasabah Gadai Emas

No	Tahun	Jumlah Nasabah
1	2016	2654 nasabah
2	2017	2907 nasabah

¹ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Edisi Kedua (Jakarta: Kencana, 2017), hlm. 2017.

3	2018	3162 nasabah
4	2019	3350 nasabah
5	2020	3263 nasabah

Sumber: PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan

Dari data di atas dapat dilihat bahwa dari tahun ke tahun perkembangan jumlah nasabah gadai emas di pegadaian Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan. Masdawiyah (Pengelola Agunan) mengatakan “Dari tahun ke tahun nasabah di pegadaian ini kian bertambah, sama juga dengan nasabah gadai emas yang juga bertambah tiap tahunnya”.² Akan tetapi data terbaru tahun 2020 jumlah nasabah gadai emas mengalami penurunan sebesar 87 nasabah.³ Hal ini menjelaskan bahwa tidak setiap tahunnya gadai emas mengalami peningkatan.

Keputusan memilih gadai emas dipengaruhi oleh beberapa faktor eksternal yaitu: budaya, subbudaya, kelas sosial, kelompok referensi, serta situasi penentu. Keputusan untuk membeli barang dan jasa tertentu terkadang merupakan hasil dari proses yang lama dan rumit yang mencakup kegiatan mencari informasi, membandingkan berbagai merek, melakukan evaluasi, dan kegiatan lainnya.⁴ Oleh karena itu, sangatlah

² Hasil Wawancara dengan Masdawiyah (Pengelola Agunan) di Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan, (4 November 2020 pukul 15.00 WIB).

³ Hasil Wawancara dengan Masdawiyah (Pengelola Agunan) di Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan, (13 Januari 2021 pukul 15.30 WIB).

⁴ Morissan, *Periklanan Komunikasi Pemasaran Terpadu* (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 84.

penting jika nasabah ingin melakukan pembiayaan gadai emas di PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan.

Dilihat dari data perkembangan jumlah nasabah pada tabel I.1 di atas, jumlah nasabah gadai emas di pegadaian mengalami penurunan. Hal ini menandakan adanya faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih gadai emas di PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Padangsidimpuan. Adapun faktor-faktor tersebut ialah: faktor promosi, prosedur kemudahan menggadai serta nilai taksiran emas.

Promosi merupakan faktor penting yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih produk gadai emas. Menurut Babin, promosi merupakan fungsi komunikasi dari perusahaan yang bertanggung jawab menginformasikan dan membujuk/mengajak pembeli. Menurut Alma, promosi adalah jenis komunikasi yang memberi penjelasan yang meyakinkan calon konsumen tentang barang dan jasa. Hal ini bertujuan untuk perhatian, mendidik, mengingatkan, dan meyakinkan calon konsumen.⁵ Jadi promosi merupakan langkah awal untuk menarik perhatian nasabah agar menggunakan suatu produk yang ditawarkan.

Promosi yang dilakukan pihak Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan juga sangat beragam. Promosinya antara lain dengan mendatangi nasabah secara langsung seperti: mendatangi sekolah-sekolah, pasar-pasar, kantor-kantor dan lain sebagainya. Promosi juga dilakukan secara *online*, seperti mengupload produk atau tawaran-tawaran

⁵ Denny Daud, "Promosi Dan Kualitas Layanan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Konsumen Menggunakan Jasa Pembiayaan Pada Pt. Bess Finance Manado," *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* 1, no. 4 (September 9, 2013): hlm. 52.

produk di *social media*. Promosi dengan media telepon juga dilakukan dengan cara menghubungi satu persatu nasabah, kemudian menawarkan produk-produk baru dan mengumumkan adanya diskon untuk produk.⁶

Banyaknya alternatif promosi yang dilakukan pihak pegadaian, idealnya tentu membawa pengaruh positif untuk perkembangan jumlah nasabah di PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan. Akan tetapi hal ini tidak sejalan dengan penelitian Diva Wiranti Ritonga yang menyatakan bahwa: “Secara parsial promosi tidak memiliki pengaruh dalam menggunakan produk gadai emas.”⁷

Selain faktor promosi, prosedur kemudahan menggadai juga menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Padangsidempuan. Dikatakan mudah, prosesnya yang cepat, nasabah dapat memperoleh pinjaman yang hanya membutuhkan waktu singkat. Proses administrasi dan penaksiran dilaksanakan dalam waktu 15 menit. Selanjutnya nasabah (*rajin*) dapat memperoleh dana cair (*marhun bih*) tidak lebih dari 1 jam. Selain itu, untuk mendapatkan pinjaman (*marhun bih*), nasabah cukup membawa barang yang akan digadaikan (*marhun*) dengan melampirkan bukti identitas ke kantor pegadaian syariah.⁸

Nilai taksiran juga salah satu faktor yang mendorong nasabah dalam memilih produk gadai emas. Penetapan nilai taksiran yang relatif

⁶ Hasil Wawancara dengan Andri Eka Putra (Marketing) di Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan, (3 November 2020 pukul 11.00 WIB).

⁷ Diva Wiranti Ritonga, “Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Kepuasan Nasabah dalam Menggunakan Produk Gadai Emas Syariah di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan” (Skripsi, Padangsidempuan, IAIN Padangsidempuan, 2019), hlm. 76.

⁸ Zainuddin Ali, *Hukum Gadai Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2016), hlm. 57.

tinggi yang ditetapkan oleh pegadaian syariah mampu mendorong nasabah dalam memilih produk gadai emas.⁹ Hal tersebut didukung oleh penelitian yang sebelumnya dilakukan oleh Ahmad Rifqi Damarjati dan Chairani Siregar yang menyatakan bahwa secara parsial nilai taksiran emas mempunyai pengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan gadai emas. Artinya, semakin tinggi nilai taksiran yang ditetapkan suatu bank syariah maka akan semakin terdorong nasabah menggunakan produk gadai emas.

Dari uraian di atas, maka peneliti berkeinginan meneliti faktor-faktor tersebut yang diduga mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih gadai emas syariah. Sehingga peneliti akan melakukan penelitian dengan judul **“Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Gadai Emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan”**.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, peneliti dapat mengidentifikasi masalah yang akan diteliti, yakni:

1. Perkembangan gadai emas di PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan naik selama empat tahun berturut-turut, kemudian turun di tahun setelahnya yaitu 2020.

⁹ Ahmad Rifqi Damarjati, “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Studi Kasus Pada BPD DIY Syariah Cabang Cik Di Tiro)” (Skripsi, Yogyakarta, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2014), hlm. 5.

2. Adanya faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah, sehingga mengakibatkan naik turunnya jumlah nasabah gadai emas.
3. Promosi belum tentu berpengaruh positif meningkatkan jumlah nasabah gadai emas.
4. Tinggi rendahnya nilai taksiran emas sehingga menjadi faktor pertimbangan nasabah dalam memilih gadai emas.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka peneliti harus melakukan pembatasan agar pembahasan penelitian dapat lebih akurat dan tidak meluas. Selain itu keterbatasan waktu, ilmu dan dana yang dimiliki oleh peneliti juga menjadi salah satu aspeknya. Maka dalam hal ini peneliti hanya membatasi pada faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih gadai emas yaitu: promosi, prosedur kemudahan, dan nilai taksiran emas yang dilakukan pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan.

D. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel pada penelitian ini dimaksud untuk menjelaskan masing-masing variabel. Variabel yang digunakan pada penelitian ini dibagi menjadi dua yaitu variabel bebas dan variabel terikat. Variabel bebas (*Independent Variable*) adalah variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahan atau timbulnya variabel terikat. Variabel bebas biasanya dinotasikan sebagai simbol X. Sedangkan variabel terikat (*Dependent Variable*) adalah faktor utama yang ingin dijelaskan atau diprediksi dan dipengaruhi oleh beberapa faktor lain,

biasanya dinotasikan dengan simbol Y.¹⁰ Maka definisi operasional variabel penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel I.2
Definisi Operasional Variabel

No	Variabel	Definisi	Indikator	Skala Pengukuran
1	Promosi (X ₁)	Promosi merupakan upaya yang dilakukan suatu perusahaan dalam memperkenalkan atau memberikan informasi kepada masyarakat maupun pelanggannya. ¹¹ Promosi yang dilakukan oleh PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan ialah dengan memasarkan langsung produk yang ada kepada nasabah. Biasanya dengan mendatangi pasar, sekolah atau rumah-rumah warga. Selain itu promosi di Pegadaian Syariah ini juga dilakukan secara <i>online</i> . ¹²	a. Periklanan. b. <i>Personal selling</i> c. Publisitas d. <i>Sales promotion</i> ¹³	Ordinal
2	Prosedur Kemudahan	Prosedur kemudahan merupakan suatu proses dimana	a. Waktu yang relatif singkat. b. Syarat yang	Ordinal

¹⁰ Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), 48.

¹¹ Morissan, *Periklanan Komunikasi Pemasaran Terpadu* (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 1.

¹² Hasil Wawancara dengan Andri Eka Putra (Marketing) di Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan, (3 November 2020 pukul 11.00 WIB).

¹³ Kasmir, *Pemasaran Bank*, Revisi (Jakarta: Kencana, 2018), hlm. 156.

	(X ₂)	seseorang melakukan usaha dengan tidak sukar. Adapun prosedur kemudahan menggadai di PT. Pegadaian Cabang Syariah Padangsidempuan cukup datang ke pegadaian membawa emas yang mau digadai, kemudian mengisi form, lalu emas ditaksir oleh penaksir. Setelah pinjaman disetujui uang dapat dicairkan. Baik prosedur menggadai maupun pelunasan sama-sama mudah, karena untuk pelunasannya cukup mengembalikan sejumlah uang dipinjam beserta dengan biaya jasa, lalu barang gadaian dapat diperoleh kembali. ¹⁴	sangat sederhana. c. Penggunaan dana sesuai dengan kehendak nasabah. ¹⁵	
3	Nilai Taksiran Emas (X ₃)	Nilai taksiran menjelaskan besar maksimal yang diperoleh nasabah berdasarkan taksiran emas yang disesuaikan dengan harga standar emas. Nilai taksiran di PT. Pegadaian Cabang	a. Besar taksiran sesuai dengan perkembangan harga yang terjadi. b. Kualitas emas c. Menentukan nilai taksiran. ¹⁶	Ordinal

¹⁴ Hasil Wawancara dengan Lila Santi Hasibuan (Marketing) di Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan, (3 November 2020 pukul 11. 00 WIB).

¹⁵ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. 112.

¹⁶ Sigit Triandaru dan Totok Budisantoso, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Edisi 2 (Jakarta: Salemba Empat, 2008), hlm. 219.

		Syariah Padangsidimpuan sesuai dengan harga emas saat itu juga. Semakin naik harga emas maka kemungkinan pinjaman yang diterimanya juga semakin besar.		
4	Keputusan Nasabah (Y)	Tahap keputusan melibatkan aktivitas yang menghasilkan suatu pilihan antara mengadopsi atau menolak inovasi. ¹⁷ Keputusan nasabah yang dilakukan dalam penelitian ini adalah keputusan nasabah memilih jasa pegadaian syariah Alaman Bolak untuk menggadaikan emasnya.	a. Pengenalan masalah. b. Pencarian informasi. c. Evaluasi alternatif. d. Keputusan pembelian. e. Evaluasi pasca pembelian. ¹⁸	Ordinal

E. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka disusunlah rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah promosi berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan?

¹⁷ Nugroho J Setiadi, *Perilaku Konsumen*, Edisi Revisi (Jakarta: Prenada Media Group, 2003), hlm. 333.

¹⁸ *Periklanan Komunikasi Pemasaran Terpadu*, hlm. 84.

2. Apakah prosedur kemudahan berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan?
3. Apakah nilai taksiran emas berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan?
4. Apakah promosi, kemudahan, dan nilai taksiran emas berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan?

F. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang peneliti rumuskan, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh promosi terhadap keputusan nasabah dalam memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.
2. Untuk mengetahui pengaruh prosedur kemudahan terhadap keputusan nasabah dalam memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.
3. Untuk mengetahui pengaruh nilai taksiran emas terhadap keputusan nasabah dalam memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.
4. Untuk mengetahui pengaruh promosi, prosedur kemudahan, dan nilai taksiran emas terhadap keputusan nasabah dalam memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

G. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

Sebagai media pengembangan diri dan mampu mengimplementasikan teori-teori yang didapat selama proses perkuliahan.

2. Bagi PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan masukan yang positif bagi lembaga Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

3. Bagi IAIN Padangsidempuan

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan bacaan atau referensi untuk peneliti selanjutnya yang memiliki persamaan dengan judul ini.

4. Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan masyarakat mengenai gadai emas di PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

H. Sistematika Pembahasan

Adapun sistematika pembahasan dalam penelitian ini, peneliti membaginya ke dalam beberapa bagian, diantaranya:

Bab I Pendahuluan, di dalam bab pertama ini membahas latar belakang masalah yang diteliti, identifikasi masalah, batasan masalah,

defenisi operasional variabel, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian serta sistematika pembahasan. Secara umum seluruh sub bahasan yang ada dalam pendahuluan membahas tentang hal yang melatarbelakangi suatu masalah untuk diteliti. Masalah yang muncul tersebut akan diidentifikasi kemudian memilih beberapa poin sebagai batasan masalah. Batasan masalah yang telah ditentukan akan membahas mengenai defenisi operasional variabel penelitian. Kemudian masalah dirumuskan sesuai dengan tujuan dari penelitian yang nantinya akan berguna bagi peneliti, perusahaan, perguruan tinggi dan mahasiswa.

Bab II Landasan Teori, di dalam bab ini berisi teori-teori yang mendukung penelitian, penelitian terdahulu yang akan menguatkan penelitian, kerangka pikir serta hiotesis. Secara umum seluruh sub bahasan yang ada dalam landasan teori berkaitan dengan teori-teori yang berkaitan dengan pembahasan penelitian. Setelah itu penelitian akan dibandingkan dengan penelitian terdahulu dan membuat persamaan dan perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu. Selanjutnya teori yang ada dijelaskan dalam bentuk kerangka pikir untuk mempermudah pembaca memahami tujuan dalam penelitian ini. Terakhir teori-teori yang ada diuraikan untuk menjelaskan jawaban sementara yang akan diuji kebenarannya melalui hasil analisis data.

Bab III Metode Penelitian, di dalam bab ini berisi lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian, sumber data yang digunakan, teknik pengumpulan data serta teknik analisis data. Secara umum seluruh sub bahasan dalam bab ini membahas tentang lokasi dan waktu penelitian serta

jenis penelitian. Setelah itu data akan dikumpulkan guna memperlancar penelitian. Setelah terkumpul langkah selanjutnya melakukan analisis data sesuai dengan berbagai perhitungan.

Bab IV Hasil Penelitian didalamnya memuat tentang deskripsi data penelitian, hasil analisis data dan pembahasan penelitian. Secara umum seluruh sub bab bahasan ini membahas tentang hasil penelitian. Mulai dari pendeskripsian data yang akan diteliti, kemudian melakukan analisis data menggunakan teknik analisis data yang sudah dicantumkan.

Bab V Penutup didalamnya memuat tentang kesimpulan dan saran. Secara umum seluruh sub bab bahasan ini membahas tentang kesimpulan yang diperoleh dari penelitian setelah melakukan analisis data. Hal ini merupakan langkah akhir dari penelitian dengan membuat kesimpulan dari hasil penelitian.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori

1. Keputusan Nasabah

a. Pengertian Keputusan Nasabah

Keputusan adalah pemilihan suatu tindakan dari dua pilihan alternatif atau lebih. Seorang konsumen yang hendak memilih harus memiliki pilihan alternatif.¹⁹

Keputusan nasabah dalam mengambil produk adalah suatu tindakan memilih satu alternatif yang ada. Keputusan nasabah dalam mengambil produk karena adanya pemilihan dari dua atau lebih alternatif. Dapat disimpulkan bahwa keputusan nasabah adalah suatu proses yang dilakukan nasabah pada saat mengambil produk tertentu, kemudian nasabah memilih satu alternatif dari beberapa alternatif yang ada. Nasabah adalah orang yang biasanya berkaitan dengan bank atau lembaga keuangan atau disebut juga konsumen yang menggunakan produk yang ditawarkan suatu perusahaan.

Keputusan untuk membeli barang dan jasa tertentu terkadang merupakan hasil dari proses yang lama dan rumit yang mencakup kegiatan mencari informasi, membandingkan berbagai merek,

¹⁹ Vinna Sri Yuniarti, *Perilaku Konsumen* (Bandung: Pustaka Setia, 2015), hlm. 214.

melakukan evaluasi, dan kegiatan lainnya.²⁰ Jadi, dapat disimpulkan bahwa keputusan merupakan suatu kesimpulan yang diambil melalui pertimbangan-pertimbangan dan terkadang melalui proses yang sulit dikarenakan harus memilih.

b. Faktor-Faktor Eksternal yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Nasabah

Konsumen tidak membuat keputusan pembelian pada suatu lingkungan yang terisolasi. Konsumen berada di tengah masyarakat dan berinteraksi dengan masyarakat tempat ia berada. Dalam hal ini terdapat beberapa faktor eksternal yang mempengaruhinya, diantaranya:²¹

1) Budaya

Faktor budaya merupakan faktor yang paling luas dan paling abstrak yang memengaruhi keputusan konsumen. Norma dan nilai budaya memberikan arah dan petunjuk kepada anggota masyarakat dalam seluruh aspek kehidupan termasuk juga perilaku konsumsi mereka. Memahami berbagai budaya yang berbeda menjadi penting khususnya bagi perusahaan yang akan memperluas pasar produknya.

2) Subbudaya

Masing-masing budaya terdiri dari subbudaya yang lebih kecil yang memberikan lebih banyak ciri-ciri dan sosialisasi

84. ²⁰ Morissan, *Periklanan Komunikasi Pemasaran Terpadu* (Jakarta: Kencana, 2010), hlm.

²¹ *Periklanan Komunikasi Pemasaran Terpadu*, hlm 84.

khusus bagi anggotanya. Subbudaya dapat didasarkan atas umur, ras, agama, etnik, dan wilayah geografis. Banyak subbudaya yang membentuk segmen pasar yang penting dan pemasar sering merancang produk program pemasaran yang disesuaikan dengan kebutuhan mereka.

3) Kelas Sosial

Kelas sosial adalah pembagian masyarakat yang relatif homogen dan permanen, yang tersusun secara hierarkis dengan anggota yang menganut nilai-nilai, minat, dan perilaku yang sama. Kelas sosial tidak hanya diukur berdasarkan penghasilan tetapi juga indikator lain seperti pekerjaan, pendidikan, dan tempat tinggal.²²

4) Kelompok Referensi

Perilaku seorang konsumen juga dipengaruhi oleh kelompok referensi diantaranya: kelompok acuan, keluarga, serta peran dan status sosial. Kelompok acuan seseorang terdiri dari semua kelompok yang memiliki pengaruh langsung (tatap muka) atau tidak langsung terhadap sikap atau perilaku individu.

5) Situasi Penentu

Situasi penentu merupakan faktor eksternal terakhir yang mempengaruhi pengambilan keputusan nasabah. Setelah semua faktor tersebut telah dilewati, kemudian sampai

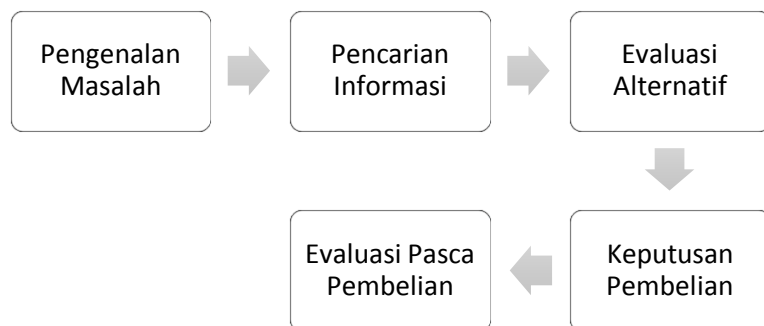
²² *Periklanan Komunikasi Pemasaran Terpadu*, hlm. 85.

kepada situasi penentu dimana ini merupakan kondisi apakah seorang nasabah jadi atau tidak membeli suatu produk.

c. Tahapan dalam Proses Pengambilan Keputusan

Pemasar perlu mengetahui kebutuhan spesifik konsumen yang akan dipuaskannya, dan bagaimana menerjemahkan kebutuhan itu ke dalam kriteria pembelian. Pemasar perlu memahami bagaimana konsumen mengumpulkan informasi berkenaan dengan berbagai alternatif dan menggunakan informasi itu untuk memilih produk atau merek. Pemasar juga perlu memahami bagaimana proses keputusan konsumen dan alasan pembelian yang tidak sama di antara berbagai tipe konsumen. Misalnya, keputusan pembelian mungkin dipengaruhi oleh kepribadian serta gaya hidup konsumen. Skema berikut akan menunjukkan bagaimana tahapan dalam proses pengambilan keputusan oleh konsumen.²³

Gambar II.1
Tahapan Pengambilan Keputusan



²³ Morissan, *Periklanan Komunikasi Pemasaran Terpadu*, hlm. 85-132.

1) Pengenalan Masalah

Tahap pertama dalam proses pengambilan keputusan konsumen adalah pengenalan masalah (*problem recognition*) yang terjadi ketika konsumen melihat suatu masalah yang menimbulkan kebutuhan dan ia termotivasi untuk menyelesaikan masalah atau memenuhi kebutuhan itu. Pengenalan masalah dapat disebabkan oleh rangsangan internal misalnya rasa lapar dan haus sehingga menimbulkan kebutuhan untuk makan atau rangsangan eksternal yang muncul ketika Anda, misalnya melewati toko kue dan melihat makanan lezat yang menimbulkan rasa lapar.

2) Pencarian Informasi

Tahap kedua dari proses keputusan pembelian oleh konsumen adalah pencarian informasi (*information search*). Ketika konsumen melihat adanya masalah atau kebutuhan yang hanya dapat dipuaskan melalui pembelian suatu produk maka mereka mulai mencari informasi yang dibutuhkan untuk membuat keputusan pembelian. Sumber informasi konsumen digolongkan ke dalam empat kelompok:

- (a) Sumber Pribadi: keluarga, teman, tetangga, kenalan.
- (b) Sumber Komersial: iklan, wiraniaga, penyalur, kemasan, pajangan di toko.
- (c) Sumber Publik: media massa, organisasi penentu peringkat konsumen.

(d) Sumber Pengalaman: penanganan, pengkajian, dan pemakaian produk.

3) Evaluasi Alternatif

Pemasar produk dengan keterlibatan tinggi harus memahami perilaku konsumen dalam pengumpulan dan evaluasi informasi. Pemasar perlu mengetahui atribut apa yang sedang dipertimbangkan konsumen agar dapat menyediakan informasi yang dibutuhkan konsumen.

Aspek penting lainnya pada tahap evaluasi adalah bagaimana cara konsumen mengombinasikan informasi mengenai karakteristik merek sehingga mendorong terjadinya keputusan pembelian. Proses integrasi adalah cara bagaimana pengetahuan, makna, dan kepercayaan terhadap produk dikombinasikan untuk melakukan evaluasi atas satu atau beberapa alternatif.

4) Keputusan Pembelian

Sebagai hasil dari kegiatan evaluasi alternatif, konsumen mulai mengarah pada niat atau keinginan untuk membeli (*purchase intention*) dengan kecenderungan untuk membeli merek tertentu. Beberapa faktor berikut dapat berada di antara keputusan pembelian dan pembelian yang sebenarnya, yaitu: sikap orang lain, situasi tidak terantisipasi, serta resiko yang dirasakan.

5) Evaluasi Pasca Pembelian

Proses keputusan konsumen tidak berakhir saat produk dibeli, melainkan berlanjut hingga periode pasca pembelian. Pemasar harus memantau kepuasan pasca pembelian, tindakan pasca pembelian, dan pemakaian produk pasca pembelian. Kepuasan terjadi ketika harapan konsumen dapat dipenuhi oleh produk bersangkutan atau bahkan melebihi, sedangkan ketidakpuasan terjadi ketika kinerja produk berada di bawah harapan.

2. Promosi

a. Pengertian Promosi

Dilihat dari segi bahasa promosi merupakan komunikasi yang persuasif, mengajak, mendesak, membujuk, meyakinkan.²⁴ Iklan dan promosi merupakan bagian yang tak terpisahkan dari sistem ekonomi dan sosial masyarakat modern.²⁵ Promosi merupakan upaya yang dilakukan perusahaan dalam memperkenalkan atau memberikan informasi kepada masyarakat maupun pelanggannya.

Promosi dilihat sebagai arus informasi satu arah atau kegiatan dalam membujuk pelanggan agar pelanggan mau melakukan pembelian dan proses transaksi. Proses ini sangat penting karena promosi dapat memberikan informasi yang dapat langsung

²⁴ M. Mursid, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2017), hlm. 95.

²⁵ Morissan, *Periklanan Komunikasi Pemasaran Terpadu*, hlm. 1.

dipahami oleh pembeli dan akhirnya proses pembelian.²⁶ Promosi juga mempunyai pengaruh dalam peningkatan jumlah nasabah dan mempengaruhi minat nasabah untuk menggunakan produk yang ditawarkan.²⁷

Suatu informasi produk walaupun dengan secara bebas memilih kreasi penyampaianya, tetapi dibatasi oleh pertanggungjawaban secara horizontal dan vertikal sekaligus. Demikian pula nilai kebenaran harus dijunjung tinggi untuk mempertahankan suatu tujuan luhur dari bisnis. Kebebasan dalam kreasi penyampaianya harus diimbangi dengan pertanggungjawaban manusia. Sebagaimana firman Allah dalam Surah Al-Muddassir ayat 38 yang berbunyi:

كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِيْنَةٌ

Artinya:

“Tiap-tiap diri bertanggungjawab atas apa yang telah diperbuatnya.” (Q.S Al-Muddassir: 38)²⁸

Adapun tafsir dari ayat di atas menurut M. Quraish Shihab yaitu:²⁹

²⁶ Jasmani Jasmani, “Pengaruh Promosi Dan Pengembangan Produk Terhadap Peningkatan Hasil Penjualan,” *JURNAL SeMaRaK* 1, no. 3 (February 2, 2019): hlm. 144-145.

²⁷ Budi Gautama Siregar, “Pengaruh Promosi dan Lokasi Usaha Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Giro Wadi’ah di PT. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidimpuan,” *Jurnal Penelitian Ilmu-ilmu Sosial dan Keislaman* 2, no. 2 (Desember 2016): hlm. 25.

²⁸ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahan* (Jakarta: Sabiq, 2009), hlm. 59.

Ayat di atas menegaskan bahwa setiap pribadi tergadai di sisi Allah. Ia harus menebus dirinya dengan amal-amal perbuatan baik. Setiap pribadi seakan-akan berutang kepada Allah SWT dan ia harus membayar kembali utangnya kepada Allah untuk membebaskan dirinya.

Jadi iklan Islami adalah bentuk komunikasi tidak langsung yang didasari pada informasi mengenai suatu produk yang bertujuan untuk mempengaruhi konsumen dan dalam penyajiannya berlandaskan pada etika periklanan Islami.

b. Tujuan Promosi

Secara garis besar tujuan promosi dapat dibagi dua, yaitu tujuan jangka panjang dan tujuan jangka pendek. Tujuan jangka panjang seperti membangun nama baik perusahaan, mendidik konsumen, dan menciptakan reputasi tinggi dari suatu produk. Sedangkan tujuan jangka pendek seperti menaikkan penjualan, mengumumkan lokasi agen dan mengumumkan perubahan/penyempurnaan produk. Adapun tujuan lain dari suatu promosi diantaranya:³⁰

- 1) Memperkenalkan produk perusahaan kepada pihak luar.
- 2) Meningkatkan penjualan produk.
- 3) Agar suatu perusahaan dikenal sebagai perusahaan yang baik.
- 4) Mengetengahkan segi kelebihan perusahaan/produk jasa terhadap saingan.

²⁹ M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Misbah: Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Quran*, vol. 14 (Jakarta: Lentera Hati, 2002), hlm. 508.

³⁰ M. Mursid, *Manajemen Pemasaran*, hlm. 95.

c. Cara Promosi

1) Periklanan (*advertising*)

Periklanan dipandang sebagai kegiatan penawaran kepada suatu kelompok masyarakat baik secara langsung lisan maupun dengan penglihatan (berupa berita) tentang suatu produk, jasa atau ide. Ada lima fungsi periklanan yaitu:

- (a) Memberikan informasi.
- (b) Membujuk atau mempengaruhi.
- (c) Menciptakan kesan.
- (d) Memuaskan keinginan.
- (e) Sebagai alat komunikasi.

2) *Personal selling*

Personal selling atau penjualan pribadi merupakan komunikasi persuasif seseorang secara individual kepada seseorang atau lebih calon pembeli dengan maksud menimbulkan permintaan. Dalam operasinya, *personal selling* lebih fleksibel dibandingkan dengan yang lain. Ini disebabkan karena tenaga-tenaga penjual tersebut dapat secara langsung mengetahui keinginan, motif, dan perilaku konsumen sekaligus dapat melihat reaksi konsumen sehingga mereka langsung dapat mengadakan penyesuaian seperlunya.

3) Publisitas

Publisitas berarti menyebarluaskan sejumlah informasi tentang seseorang, barang atau organisasi/perusahaan dengan

cara membuat berita yang mempunyai arti komersial atau berupa penyajian-penyajian yang lain yang bersifat positif. Dengan demikian suatu perusahaan beserta produknya dapat menjadi perhatian umum. Untuk melakukan publisitas tidak perlu membayar, disinilah letak perbedaan antara publisitas dengan periklanan yang mana periklanan memerlukan sejumlah pembayaran.

4) *Sales promotion*

Sales promotion merupakan alat kegiatan promosi selain periklanan, *personal selling*, dan publisitas. *Sales promotion* dilakukan dengan peragaan, pertunjukan dan pameran, demonstrasi dan berbagai macam usaha penjualan yang tidak bersifat rutin. Ada beberapa macam metode *sales promotion* yang ditujukan kepada konsumen seperti:³¹

- (a) pemberian contoh barang
- (b) Kupon/nota
- (c) Hadiah
- (d) Kupon berhadiah
- (e) Undian
- (f) Rabat dan
- (g) Peragaan.

³¹ M. Mursid, hlm. 99.

d. Promosi di PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak

Promosi yang dilakukan di PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak bermacam-macam. Promosinya antara lain: mendatangi langsung nasabahnya (promosi langsung), promosi di *sosial media*, hingga promosi melalui *handphone* dengan cara menghubungi nasabah menawarkan produk baru yang ada di pegadaian.

3. Prosedur Kemudahan

a. Pengertian Kemudahan dan Prosedur Kemudahan Menggadaikan

Secara bahasa kemudahan berarti mudah, tidak sukar, tidak berat, gampang, sesuatu yang dapat mempermudah dan memperlancar usaha.³² Menurut Davis persepsi kemudahan merupakan tingkatan dimana seseorang percaya bahwa penggunaan sistem tertentu dapat mengurangi usaha seseorang dalam mengerjakan sesuatu.³³ Kemudahan merupakan ukuran kepercayaan konsumen terhadap teknologi yang menurutnya akan bebas dari usaha.³⁴ Jadi kemudahan berarti proses yang gampang, tidak sukar untuk dilakukan.

Prosedur pencairan uang pinjaman memang mudah di Perum Pegadaian, yaitu seseorang datang ke kantor pegadaian, langsung

³² *kbbi.web.id*, diakses 12 November 2020.

³³ Khoirul Basyar dan Sanaji Sanaji, "Pengaruh Persepsi Kemudahan Dan Persepsi Manfaat Terhadap Niat Beli Ulang Secara Online Dengan Kepuasan Sebagai Variabel Intervening," *BISMA (Bisnis Dan Manajemen)* 8, no. 2 (27 Februari 2018): hlm. 205.

³⁴ Hamni Fadlilah Nasution, "Pengaruh Kemudahan dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Pakaian Secara Online (Studi Kasus Mahasiswa Belanja Online pada FEBI IAIN Padangsidimpuan)," *Jurnal Ilmu Manajemen dan Bisnis Islam* 4, no. 1 (Juni 2018): hlm. 30.

ke loket penaksir dan menyerahkan barang yang akan digadaikan, serta memperlihatkan identitas diri berupa kartu tanda pengenal (KTP).³⁵ Adapun manfaat menggadaikan barang bagi nasabah jika dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya adalah:³⁶

- 1) Waktu yang relatif singkat untuk memperoleh uang, yaitu pada hari itu juga. Hal ini disebabkan prosedurnya yang tidak berbelit-belit.
- 2) Persyaratan yang sangat sederhana sehingga memudahkan konsumen untuk memenuhinya.
- 3) Pihak pegadaian tidak mempermasalahkan uang tersebut digunakan untuk apa, jadi sesuai dengan kehendak nasabah.

b. Prosedur Pemberian Pinjaman

Dalam prosedur pemberian pinjaman sistem gadai syariah mempunyai prinsip bahwa nasabah hanya dibebani oleh biaya administrasi dan jasa simpan harta benda sebagai barang jaminan. Karena itu, nasabah yang meminjam uang ke Kantor Cabang Pegadaian Syariah hanya wajib membayar sewa simpan barang. Adapun prosedur peminjaman uang di Perum Pegadaian dapat dijelaskan sebagai berikut:³⁷

- 1) Nasabah datang langsung ke bagian informasi untuk memperoleh penjelasan tentang pegadaian, misalnya tentang

³⁵ Zainuddin Ali, *Hukum Gadai Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2016), hlm. 12.

³⁶ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. 112.

³⁷ Kasmir, hlm. 252.

barang jaminan, jangka waktu pengembalian jumlah pinjaman dan biaya sewa modal.

- 2) Bagi nasabah yang sudah jelas dan mengetahui prosedurnya dapat langsung membawa barang jaminan ke bagian penaksir untuk ditaksir nilai jaminan yang diberikan. Pemberian barang jaminan disertai bukti diri seperti KTP atau surat kuasa bagi pemilik barang yang tidak dapat datang.
- 3) Bagian penaksir akan menaksir nilai jaminan yang diberikan, baik kualitas barang maupun nilai barang tersebut, kemudian barulah ditetapkan nilai taksir barang tersebut.
- 4) Setelah nilai taksir ditetapkan langkah selanjutnya adalah menentukan jumlah pinjaman beserta sewa modal yang dikenakan dan kemudian diinformasikan ke calon peminjam.
- 5) Jika calon peminjam setuju, maka barang jaminan ditahan untuk disimpan dan nasabah memperoleh pinjaman serta surat bukti gadai.

c. Prosedur Pelunasan Pinjaman

Prosedur pelunasan pinjamannya juga sederhana, yaitu sebagai berikut:

- 1) Pembayaran kembali pinjaman beserta sewa modal dapat langsung dilakukan di kasir dengan menunjukkan surat bukti gadai dan melakukan pembayaran sejumlah uang.
- 2) Pihak pegadaian menyerahkan barang jaminan apabila pembayarannya sudah lunas dan diserahkan langsung ke

nasabah untuk diperiksa kebenarannya dan jika sudah benar dapat langsung dibawa pulang.

- 3) Pada prinsipnya pembayaran kembali pinjaman dan sewa modal dapat dilakukan sebelum jangka waktu pinjaman jatuh tempo. Jadi nasabah jika sudah punya uang dapat langsung menebus jaminannya.
- 4) Bagi nasabah yang tidak dapat membayar pinjamannya, maka barang jaminannya akan dilelang secara resmi ke masyarakat luas.
- 5) Hasil penjualan lelang diberitahukan kepada nasabah dan seandainya uang hasil lelang setelah dikurangi pinjaman dan biaya-biaya masih lebih akan dikembalikan kepada nasabah.

Pelunasan pinjaman di atas tidak harus menunggu jatuh tempo. Artinya, bila jangka waktu pinjaman itu 4 (empat) bulan, maka dapat saja peminjam melunasi walaupun periode pinjaman belum berakhir. Konsekuensinya jelas, makin cepat melunasi pinjaman maka makin sedikit pula beban biaya administrasi yang menjadi tanggungan.³⁸

d. Prosedur Menggadaikan di PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan

1) Prosedur Penggadaian

Adapun prosedur penggadaian di PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan adalah:

³⁸ Ali, *Hukum Gadai Syariah*, hlm. 47.

- (a) Nasabah datang ke kantor.
- (b) Masuk setelah dipersilahkan satpam.
- (c) Mengisi form gadai sesuai NIK KTP.
- (d) Memberi emas yang akan digadai ke penaksir beserta form gadai.
- (e) Penaksir menaksir emas nasabah kemudian menginformasikan harga taksiran emas sesuai harga emas pada saat itu.
- (f) Jika sesuai uang dapat diberikan, kemudian emasnya disimpan oleh bagian pengelola agunan.

2) Prosedur Pelunasan

Jangka waktu yang diberikan kepada nasabah untuk melunasi pinjamannya adalah 4 bulan. Jika telah genap 4 nasabah belum bisa melunasinya maka akad boleh diperpanjang dan nasabah membayar biaya jasa selama 4 bulan tersebut. Biaya jasa dihitung per 10 hari. Sebaliknya, jika nasabah melunasi pinjamannya sebelum jatuh tempo 4 bulan, maka biaya jasa yang akan dibayarnya juga semakin kecil.

4. Nilai Taksiran Emas

Salah satu jasa yang diberikan oleh perum pegadaian adalah jasa penaksiran barang. Jasa ini dapat diberikan oleh pegadaian karena perusahaan ini mempunyai peralatan penaksir serta petugas-petugas yang sudah berpengalaman dan terlatih dalam menaksir nilai suatu

barang yang akan digadaikan. Adapun barang yang ditaksir meliputi semua barang bergerak yang bisa digadaikan, terutama emas, berlian dan intan.

Pedoman dasar penaksiran telah ditetapkan oleh perum pegadaian agar penaksiran atas suatu barang bergerak dapat sesuai dengan nilai yang sebenarnya. Adapun pedoman penaksiran emas adalah sebagai berikut:³⁹

- a. Petugas penaksir melihat Harga Pasar Pusat (HPP) dan standar taksiran logam yang telah ditetapkan oleh kantor pusat. Harga pedoman untuk keperluan penaksiran ini selalu disesuaikan dengan perkembangan harga yang terjadi.
- b. Petugas penaksir melakukan pengujian kartase dan berat.
- c. Petugas penaksir menentukan nilai taksiran.

Dalam penaksiran nilai barang gadai, pegadaian Syariah berprinsip menghindari hasil penaksiran yang merugikan nasabah atau pegadaian Syariah itu sendiri. Harga Pokok Penjualan (HPP) untuk perhiasan emas dan permata yang ditetapkan oleh kantor pusat sebagai patokan umum bagi kantor cabang berdasarkan perkembangan harga pasaran umum dengan memperhitungkan kecenderungan perkembangan harga di masa mendatang.

³⁹ Sigit Triandaru dan Totok Budisantoso, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Edisi 2 (Jakarta: Salemba Empat, 2008), hlm. 219.

Tabel II.1
Tarif Ijarah Rahn

Pembiayaan Rahn (Gadai Syariah)					
Golongan	Marhun Bih		Tarif Ijarah		Lama Pinjaman (hari)
	Min	Max	Emas	Non-Emas	
A	50.000	500.000	0.450% x Taksiran	0.450%x Taksiran	1 s.d 120
B1	500.001	1.000.000	0.710% x Taksiran	0.720%x Taksiran	1 s.d 120
B2	1.000.001	2.500.000	0.710% x Taksiran	0.720%x Taksiran	1 s.d 120
B3	2.500.001	5.000.000	0.710% x Taksiran	0.720%x Taksiran	1 s.d 120
C1	5.000.001	10.000.000	0.710% x Taksiran	0.720%x Taksiran	1 s.d 120
C2	10.000.001	15.000.000	0.710% x Taksiran	0.720%x Taksiran	1 s.d 120
C3	15.000.001	20.000.000	0.710% x Taksiran	0.720%x Taksiran	1 s.d 120
D	20.000.001	1.000.000.000	0.620% x Taksiran	0.650%x Taksiran	1 s.d 120

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu digunakan peneliti sebagai bahan perbandingan dan dapat menunjang penelitian serta menyempurnakan hasil penelitian.

Tabel II.2
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Nurul Faqiatul Ania (Skripsi, IAIN Salatiga, 2020)	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam	Promosi memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk gadai

		Memilih Produk Gadai Emas Syariah di BRI Syariah Kc. Semarang.	emas Syariah di BRI Syariah Kc. Semarang. Sedangkan variabel pengetahuan, biaya ujah, lokasi, dan kualitas pelayanan tidak memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk gadai emas Syariah di BRI Syariah Kc. Semarang.
2	Sofyan Bachmid dkk (Jurnal Ilmu Perbankan dan Keuangan Syariah, Volume 2, No. 1, 2020)	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Memilih Produk Gadai Emas Menurut Perspektif Ekonomi Islam.	Secara parsial biaya ijarah dan pelayanan memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk gadai emas menurut perspektif ekonomi Islam. Sedangkan variabel nilai taksiran secara parsial tidak berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah.
3	Yuspi Meida Nasution (Skripsi, IAIN Padangsidempuan,	Pengaruh Prosedur Kemudahan Menggadaikan dan	Prosedur kemudahan menggadaikan dan nilai taksiran emas mempunyai pengaruh

	2019)	Nilai Taksiran Terhadap Keputusan Nasabah dalam Menggadaikan Emas Studi Kasus Nasabah PT. Pegadaian (Persero) UPS Sibuhuan.	terhadap keputusan nasabah dalam menggadaikan emas di PT. Pegadaian (Persero) UPS Sibuhuan.
4	Diva Wiranti Ritonga (Skripsi, IAIN Padangsidimpuan, 2019)	Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Kepuasan Nasabah dalam Menggunakan Produk Gadai Emas Syariah di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidimpuan.	Secara parsial variabel kualitas pelayanan dan lokasi memiliki pengaruh terhadap kepuasan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas Syariah di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidimpuan. Sedangkan variabel promosi tidak memiliki pengaruh. Secara simultan juga variabel kualitas pelayanan, promosi dan lokasi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kepuasan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas Syariah di

			PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidimpuan.
5	Sarohana Nasution (Skripsi, IAIN Padangsidimpuan, 2018)	Pengaruh Nilai Taksiran dan Biaya-Biaya Terhadap Keputusan Nasabah dalam Menggadaikan Emas di PT. Pegadaian (Persero) Unit Pelayanan Syariah Madina.	Secara parsial variabel nilai taksiran emas dan biaya-biaya mempunyai pengaruh terhadap keputusan nasabah dalam menggadaikan emas di PT. Pegadaian (Persero) Unit Pelayanan Syariah Madina.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian Nurul Faqiatul Ania sama-sama membahas faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah memilih pembiayaan gadai emas yaitu tentang promosi. Sedangkan perbedaannya, penelitian ini hanya membahas tiga variabel X diantaranya: promosi, prosedur kemudahan menggadaikan, dan nilai taksiran emas di PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan. Penelitian Nurul Faqiatul Ania meneliti lima variabel X yaitu: pengetahuan, biaya, lokasi, promosi dan kualitas pelayanan di BRI Syariah Kc. Semarang.

Persamaan penelitian ini dengan jurnal Sofyan Bachmid Dkk sama-sama meneliti tiga variabel X, dan diantara ketiga variabel tersebut ada yang sama yaitu pada variabel nilai taksiran emas. Sedangkan

perbedaannya, penelitian ini meneliti tiga variabel X (promosi, prosedur kemudahan menggadai, dan nilai taksiran emas). Penelitian dalam jurnal ilmu perbankan dan keuangan Sofyan Bachmid Dkk meneliti variabel biaya ujah, pelayanan, dan nilai taksiran emas terhadap keputusan nasabah memilih produk gadai emas menurut persfektif Islam.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian Yuspi Meida Nasution terletak pada dua variabel X yang sama-sama diteliti, yaitu kemudahan dan nilai taksiran emas. Sedangkan perbedaannya, peneitian ini membahas tiga variabel X yang diteliti yaitu: promosi, prosedur kemudahan menggadai, dan nilai taksiran di PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan. Penelitian Yuspi Meida Nasution hanya membahas dua variabel X yaitu: prosedur kemudahan menggadai dan nilai taksiran emas di PT. Pegadaian (Persero) UPS Sibuhuan.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian Diva Wiranti Ritonga terletak pada satu variabel X yang diteliti yaitu promosi. Sedangkan perbedaannya, penelitian ini membahas tiga variabel X yang diteliti yaitu: promosi, prosedur kemudahan menggadai, dan nilai taksiran emas terhadap keputusan nasabah memilih gadai emas di PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan. Penelitian Diva Wiranti Ritonga membahas variabel kualitas pelayanan, promosi, dan lokasi terhadap kepuasan nasabah di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidimpuan.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian Sarohana Nasution sama-sama membahas variabel X yang diteliti yaitu nilai taksiran emas. Perbedaannya, penelitian ini membahas tiga variabel X yakni: promosi,

prosedur kemudahan dan nilai taksiran di PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan. Penelitian Sarohana Nasution hanya membahas dua variabel X yakni: nilai taksiran dan biaya-biaya di PT. Pegadaian (Persero) Unit Pelayanan Syariah Madina.

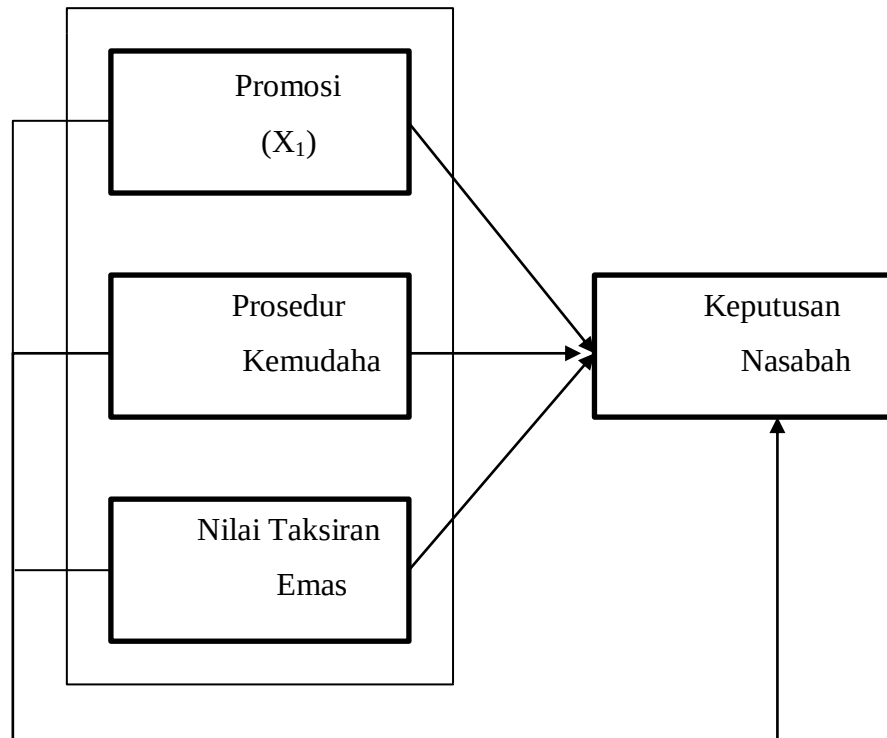
Berdasarkan penjelasan persamaan dan perbedaan penelitian ini dengan lima penelitian terdahulu di atas bahwa penelitian ini tidak sama dengan lima penelitian terdahulu di atas. Penelitian ini membahas tiga variabel X (bebas) yaitu: promosi, prosedur kemudahan dan nilai taksiran emas dengan satu variabel Y (terikat) yaitu keputusan nasabah serta penelitian ini dilakukan di PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

C. Kerangka Pikir

Kerangka berpikir atau juga disebut sebagai kerangka konseptual merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah didefinisikan sebagai masalah yang penting. Kerangka berpikir juga menjelaskan sementara terhadap gejala yang menjadi masalah (objek) penelitian.⁴⁰ Dalam penelitian yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Gadai Emas Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan” memiliki kerangka pikir sebagai berikut:

⁴⁰ Nur Asnawi dan Masyhuri, *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran* (Malang: UIN MALIKI PRESS, 2011), hlm. 107-108.

Gambar II.2
Kerangka Pikir



Berdasarkan kerangka pikir di atas dapat dijelaskan bahwa keputusan nasabah dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya yaitu promosi, prosedur kemudahan, dan nilai taksiran emas. Dimana promosi mempengaruhi keputusan nasabah, prosedur kemudahan mempengaruhi keputusan nasabah, nilai taksiran emas mempengaruhi keputusan nasabah, serta promosi, prosedur kemudahan dan nilai taksiran emas secara bersama-sama mempengaruhi keputusan nasabah.

D. Hipotesis

Hipotesis merupakan kesimpulan sementara (pernyataan) yang harus dibuktikan kebenarannya, hasil pembuktian bisa salah bisa juga betul.⁴¹

Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H₀₁ : Promosi tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan.

H_{a1} : Promosi berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan.

H₀₂ : Prosedur kemudahan tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan.

H_{a2} : Prosedur kemudahan berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan.

H₀₃ : Nilai taksiran emas tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan.

H_{a3} : Nilai taksiran emas berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan.

⁴¹ Asnawi, hlm. 114.

H_{04} : Promosi, prosedur kemudahan dan nilai taksiran emas tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

H_{a4} : Promosi, prosedur kemudahan, dan nilai taksiran emas tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan di PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak yang berlokasi di Jl. Sermalian Kosong No. 28E Padangsidimpuan, Sumatera Utara. Penelitian ini dimulai bulan November 2020 sampai Juni 2021. Alasan peneliti memilih judul ini dikarenakan gadai emas merupakan produk andalan di PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan yang banyak diminati oleh nasabah.

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang mementingkan kedalaman data, penelitian kuantitatif tidak terlalu menitikberatkan pada kedalaman data, yang penting dapat merekam data sebanyak-banyaknya dari populasi yang luas. Walaupun populasi penelitian besar, tetapi dengan mudah dapat dianalisis, baik melalui rumus-rumus statistik maupun komputer. Jadi pemecahan masalahnya didominasi oleh peran statistik.⁴²

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah keseluruhan objek atau individu yang akan diteliti, memiliki karakteristik tertentu, jelas dan lengkap. Berdasarkan pengertian tersebut, maka jumlah populasi dalam penelitian ini adalah

⁴² Nur Asnawi dan Masyhuri, *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran* (Malang: UIN MALIKI PRESS, 2011), hlm. 20.

nasabah yang menggunakan produk gadai emas pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan yang berjumlah 3.263 orang.

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari populasi yang dipilih melalui cara tertentu yang mewakili karakteristik tertentu, jelas dan lengkap yang dianggap mewakili populasi.⁴³ Penelitian ini menggunakan teknik sampling aksidental (*accidental sampling*). Sampling aksidental (*accidental sampling*) adalah metode dengan cara pengambilan sampel secara kebetulan (spontanitas). Anggota populasi yang secara kebetulan dijumpai oleh peneliti saat penelitian, maka itulah yang menjadi sampelnya dengan ketentuan sesuai dengan ciri-ciri yang ditentukan peneliti.

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan rumus dari Taro Yamane yang dikutip oleh Rakhmat sebagai berikut:

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

Keterangan:

n = jumlah sampel

N = jumlah populasi

d2 = presisi yang ditetapkan (10%)

$$n = \frac{3263}{3263 \cdot (0.1)^2 + 1}$$

⁴³ Johar Arifin, *Statistika Bisnis Terapan Dengan Misrosoft Excell 2007* (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2008), hlm. 69.

$$n = \frac{3263}{3263.(0.01) + 1}$$

$$n = \frac{3263}{32.63 + 1}$$

$$n = \frac{3263}{33.63}$$

$$n = 97.03$$

Berdasarkan keterangan di atas maka jumlah sampel dalam penelitian ini adalah sebanyak 97 responden.

D. Instrumen Pengumpulan Data

Instrumen adalah alat atau fasilitas yang digunakan oleh peneliti dalam mengumpulkan data agar pekerjaan lebih mudah dan hasilnya baik, dalam arti lebih cermat, lengkap dan sistematis, sehingga lebih mudah diolah. Adapun instrumen pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Kuesioner

Menurut Husein Umar teknik angket (kuesioner) merupakan suatu pengumpulan data dengan memberikan atau menyebarkan daftar pertanyaan kepada responden dengan harapan memberikan respon atas pertanyaan tersebut.⁴⁴ Jadi kuesioner merupakan suatu teknik pengumpulan data dengan memberi serangkaian pertanyaan-pertanyaan untuk memperoleh informasi yang ditujukan untuk nasabah gadai emas di PT Pegadaian Syariah Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

⁴⁴ Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), hlm. 49.

Angket yang digunakan sebagai teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan skala ordinal dengan kriteria sebagai berikut:

Tabel III.1
Pengukuran Skala Ordinal

No	Jawaban	Nilai
1.	Sangat Setuju	5
2.	Setuju	4
3.	Kurang Setuju	3
4.	Tidak Setuju	2
5.	Sangat Tidak Setuju	1

Untuk kisi-kisi angket yang akan diberikan oleh peneliti kepada responden sebagai berikut:

Tabel III.2
Kisi-kisi Angket

Variabel	Indikator	Nomor Pernyataan
Keputusan Nasabah (Y)	a. Pengenalan masalah	1,2
	b. Pencarian informasi	3,4
	c. Evaluasi alternatif	5,6
	d. Keputusan pembelian	7,8
	e. Evaluasi pasca pembelian	9
Promosi (X ₁)	a. Periklanan (<i>Advertising</i>)	10,11,12
	b. <i>Personal selling</i>	13,14
	c. Publisitas	15
	d. <i>Sales promotion</i>	16
Prosedur Kemudahan (X ₂)	a. Waktu yang relatif singkat	17,18
	b. Syarat yang sangat sederhana	19
	c. Penggunaan dana sesuai dengan kehendak nasabah	20
Nilai Taksiran Emas (X ₃)	a. Besar taksiran sesuai dengan perkembangan harga yang terjadi	21,22
	b. Kualitas emas	23,24,25
	c. Menentukan nilai taksiran	26

2. Wawancara

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara si penanya atau pewawancara dengan si penjawab atau responden dengan menggunakan alat yang dinamakan *interview guide* (panduan wawancara).⁴⁵ Dalam penelitian ini wawancara dilakukan untuk memperoleh informasi dari karyawan serta nasabah pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan terkait produk gadai emas.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, lengger, agenda dan sebagainya.⁴⁶ Dalam penelitian ini dokumentasi dilakukan untuk memperkuat bukti hasil penelitian dengan cara mengumpulkan bukti gambar, form gadai emas, brosur dan lain sebagainya.

E. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen

1. Uji Validitas

Validitas merupakan derajat ketepatan antara data yang sesungguhnya terjadi pada objek penelitian dengan data yang dilaporkan oleh peneliti. Uji validitas digunakan untuk mengetahui kelayakan butir-butir dalam suatu daftar pertanyaan dalam

⁴⁵ Asnawi, *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran*, hlm. 163.

⁴⁶ Asnawi, hlm. 163.

mendefinisikan suatu variabel. Uji validitas sebaiknya dilakukan pada setiap butir pertanyaan diuji validitasnya. Hasil r hitung kita bandingkan dengan r tabel, dimana $df = n - 2$ dengan signifikansi 10% jika r hitung $> r$ tabel maka valid, dan tidak valid jika r hitung $< r$ tabel.⁴⁷ Dalam melakukan uji validitas, peneliti akan menggunakan bantuan SPSS versi 26 dengan teknik pengujian *Product Moment Pearson*.

2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah indikator tingkatan keandalan ataupun keyakinan terhadap sesuatu hasil pengukuran. Sesuatu pengukuran bisa dikatakan reliable maupun mempunyai keandalan jika konsisten memberikan jawaban yang sama.⁴⁸ Pengukuran reliabilitas yang hendak digunakan dalam penelitian ini adalah memakai analisis dengan uji statistik *Cronbach Alpha*. Apabila variabel yang diteliti mempunyai nilai *Cronbach Alpha* $> 0,60$ maka dikatakan reliabel, namun sebaliknya *Cronbach Alpha* $< 0,60$ maka variabel tersebut dikatakan tidak reliabel.⁴⁹

Baik uji validitas maupun uji reliabilitas akan diukur menggunakan SPSS 26.

⁴⁷ Marsono, *Metode Penelitian Kuantitatif: Langkah-Langkah Menyusun Skripsi, Tesis atau Disertasi Menggunakan Teknik Analisis Jalur (Path Analysis)* (Bogor: In Media, 2016), hlm. 74.

⁴⁸ Morissan, dkk, *Metode Penelitian Survei* (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 99.

⁴⁹ Asnawi, *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran*, hlm. 175.

F. Analisis Data

Jika semua data sudah lengkap maka data akan mulai diolah. Berhubung peneliti menggunakan metode kuantitatif maka hasil angket yang berisi jawaban-jawaban dari pertanyaan-pertanyaan yang dirancang peneliti mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan, maka semua data yang diperoleh akan dianalisis melalui:

1. Uji Asumsi Dasar
 - a. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah residual yang diteliti berdistribusi normal atau tidak. Metode yang digunakan untuk menguji normalitas yaitu dengan menggunakan uji *Kolmogorov-Smirnov*. Uji normalitas dilakukan dengan melihat taraf signifikan 10% atau 0,1. Sehingga ketentuan uji normalitas sebagai berikut:

- 1) Jika nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* $> 0,1$ maka dapat dinyatakan bahwa data berdistribusi normal.
- 2) Jika nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* $< 0,1$ maka dapat dinyatakan bahwa data tidak berdistribusi normal.⁵⁰

⁵⁰ R. Gunawan Sudarmanto, *Statistik Terapan Berbasis Komputer dengan Program IBM SPSS Statistic 19* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2013), hlm. 130.

b. Uji Linearitas

Uji linearitas dilakukan untuk melihat apakah model yang dibangun mempunyai hubungan linear atau tidak.⁵¹ Pengujian pada SPSS dengan menggunakan *test for linearity* pada taraf signifikansi 0,1. Dua variabel dikatakan mempunyai hubungan yang linear bila nilai signifikansi kurang dari 0,1.

- 1) Jika nilai signifikansi $< 0,1$, maka kedua variabel mempunyai hubungan yang linear.
- 2) Jika nilai signifikansi $> 0,1$, maka kedua variabel tidak mempunyai hubungan yang linear.

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (*independent*). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel *independent*. Jika variabel *independent* saling berkorelasi maka variabel-variabel ini tidak *orthogonal*.⁵² Pengujian ada tidaknya gejala multikolinearitas dilakukan dengan melihat nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) dan *Tolerance*. Ketentuannya:

⁵¹ Nikolaus Duli, *Metodologi Penelitian Kuantitatif: Beberapa Konsep Dasar untuk Penulisan Skripsi & Analisis Data dengan SPSS* (Yogyakarta: Budi Utama, 2019), hlm. 127.

⁵² Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21* (Semarang: Universitas Diponegoro, 2016), hlm. 103.

- 1) Jika nilai VIF > 10 maka terjadi multikolinearitas dalam penelitian.
- 2) Jika nilai VIF < 10 maka tidak terjadi multikolinearitas dalam penelitian.

b. Uji Heterokedastisitas

Uji Heteroskedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual suatu pengamatan ke pengamatan lain. Jika varians dari residual suatu pengamatan ke pengamatan lain tetap disebut homoskedastisitas.⁵³ Jika korelasi antar variabel *independent* dan residual memiliki signifikansi $> 0,1$ artinya data tidak terkena heterokedastisitas, dan jika signifikansi $< 0,1$ artinya data terkena heterokedastisitas.

3. Uji Hipotesis

a. Uji Parsial (Uji t)

Pengujian ini dilakukan secara parsial atau individu dengan menggunakan uji-t statistik untuk masing-masing variabel bebas dengan tingkat kepercayaan tertentu. Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah variabel *independent* secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel *dependent*. Dengan

⁵³ Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, hlm. 179.

menggunakan aplikasi SPSS, maka pengambilan kesimpulan dengan cara berikut:⁵⁴

- 1) Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima.
- 2) Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

b. Uji Simultan (Uji f)

Uji f dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui seberapa jauh semua variabel *independent* secara bersama-sama dapat mempengaruhi variabel *dependent* secara signifikan. Kriteria pengujiannya dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:⁵⁵

- 1) Apabila nilai $f_{hitung} < f_{tabel}$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak ($\alpha = 0,1$).
- 2) Apabila nilai $f_{hitung} > f_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima ($\alpha = 0,1$).

c. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengetahui sampai sejauh mana ketepatan atau kecocokan garis regresi yang terbentuk dalam mewakili kelompok data. Koefisien determinasi (R^2) menggambarkan bagian dari variasi total yang dapat diterangkan oleh model.⁵⁶

Pengambilan keputusan koefisien determinasi yaitu: apabila semakin besar nilai R^2 (mendekati 1), maka ketepatannya

⁵⁴ Duwi Priyatno, *SPSS 22 Pengolahan Data Terpraktis* (Yogyakarta: Andi Offset, 2014), hlm. 83-84.

⁵⁵ Priyatno, hlm. 63-64.

⁵⁶ Muhammad Firdaus, *Ekonometrika: Suatu Pendekatan Aplikatif* (Bumi Aksara, 2011), hlm. 77.

dikatakan semakin baik. Apabila nilai $0 \leq R^2 \leq$ dapat diartikan sebagai berikut:⁵⁷

- 1) $R^2 = 0$, berarti tidak ada hubungan antara X dan Y, atau model regresi yang terbentuk tidak tepat untuk meramalkan Y.
- 2) $R^2 = 1$, berarti ada hubungan antara X dan Y, atau model regresi yang terbentuk dapat meramalkan Y secara sempurna.

4. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi adalah kelanjutan analisis setelah uji validitas, realibilitas, uji asumsi klasik. Analisis regresi linear berganda merupakan persamaan regresi dengan menggunakan dua atau lebih variabel *independent*.

Analisis linear berganda digunakan untuk mengetahui bagaimana pengaruh variabel independent produk (X_1 , X_2 , dan X_3) terhadap variabel dependent yaitu keputusan nasabah memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan. Adapun bentuk persamaan regresi linear berganda yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:⁵⁸

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Sehingga rumus dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

$$KN = a + b_1P + b_2PK + b_3NTE + e$$

⁵⁷ Setiawan dan Dwi Endah Kusriani, *Ekonometrika* (Yogyakarta: Andi Offset, 2010), hlm.

⁵⁸ Asnawi, *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran*, hlm. 181.

Keterangan:

Y = Variabel terikat atau variabel yang dipengaruhi.

b = Konstanta perubahan variabel X terhadap Y .

a = Koefisien konstanta.

X = Variabel bebas atau variabel yang mempengaruhi.

e = *Error* (tingkat kesalahan)

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak

1. Sejarah Berdirinya

Pegadaian Syariah bermula dari kemauan masyarakat Islam untuk melaksanakan transaksi akad gadai berdasarkan prinsip Syariah. Hal ini dilatarbelakangi oleh maraknya aspirasi dari masyarakat Islam di berbagai daerah yang menginginkan pelaksanaan hukum Islam dalam berbagai aspeknya termasuk pegadaian Syariah. Usaha lembaga keuangan Syariah dimulai oleh PT. Bank Muamalat Indonesia (BMI). Melihatnya adanya peluang dalam mengimplementasikan praktik gadai berdasarkan prinsip Syariah, maka Perum Pegadaian bekerjasama dengan PT. Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada bulan Mei 2002 dengan BMI sebagai penyandang dana.⁵⁹

Pegadaian Syariah pertama kali berdiri di Jakarta dengan nama Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) Cabang Dewi Sartika pada bulan Januari 2003, kemudian menyusul ULGS lainnya di kota lain.⁶⁰ Hingga pada saat tanggal 15 November 2005 PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak diresmikan. Kantor Pegadaian Syariah ini terletak di Jalan Sitombol di belakang Alaman Bolak dengan nama Cabang Pegadaian Syariah (CPS) Alaman Bolak, dan kemudian pindah pada tahun 2012 ke Jalan Serma Lian Kosong No. 24 D, kode

⁵⁹ Zainuddin Ali, *Hukum Gadai Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2016), hlm. 15-16.

⁶⁰ Ahmad Rodoni, *Asuransi dan Pegadaian Syariah* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), hlm. 65.

pos 22718. Di tahun yang sama pada tanggal 1 April 2012 status badan hukum pegadaian berubah dari Perusahaan Umum (Perum) menjadi Persero berdasarkan Peraturan Pemerintah (PP) No. 51 Tahun 2011.⁶¹

2. Visi dan Misi

a. Visi

Menjadi *The Most Valuable Financial Company* di Indonesia dan sebagai agen inklusi keuangan pilihan utama masyarakat.

b. Misi

- 1) Memberikan manfaat dan keuntungan optimal bagi seluruh pemangku kepentingan dengan mengembangkan bisnis inti.
- 2) Membangun bisnis yang lebih beragam dengan mengembangkan bisnis baru untuk menambah proposisi nilai ke nasabah dan pemangku kepentingan.
- 3) Memberikan *service excellence* dengan fokus nasabah melalui:
 - a) Bisnis proses yang lebih sederhana dan digital
 - b) Teknologi informasi yang handal dan mutakhir
 - c) Praktek manajemen risiko yang kokoh
 - d) Sumber Daya Manusia yang profesional berbudaya kinerja baik⁶²

⁶¹ Siti Aisyah, "Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Atribut Produk Terhadap Kepuasan Nasabah dalam Menggunakan Produk Gadai Emas di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan" (Skripsi, Padangsidimpuan, IAIN Padangsidimpuan, 2017), hlm. 55.

⁶² www.pegadaian.co.id, diakses 2 Juni 2021.

3. Produk-produk

a. *Rahn*

Gadai Emas Syariah (*Rahn*) adalah pemberian pinjaman secara Syariah dengan sistem gadai yang diberikan ke seluruh golongan nasabah untuk kebutuhan konsumtif maupun produktif dengan jaminan emas (emas perhiasan, emas batangan) dan berlian yang terikat emas.⁶³

b. Tabungan Emas

Tabungan emas adalah layanan jual beli emas dengan fasilitas titipan dengan harga terjangkau. Layanan ini memberikan fasilitas kepada masyarakat untuk berinvestasi emas.

c. Pembayaran

Pembayaran (Multi Pembayaran Online) memberikan solusi pembayaran yang lebih mudah untuk beragam tagihan seperti: listrik, pulsa, telepon, air minum, kereta dll).

d. Mulia

Mulia adalah layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat secara tunai atau angsuran dengan proses mudah dan jangka waktu yang fleksibel. Mulia dapat menjadi alternatif pilihan investasi yang aman untuk mewujudkan berbagai kebutuhan.

e. Amanah

⁶³ www.pegadaian.co.id, diakses 2 Juni 2021.

Pembiayaan amanah dari pegadaian Syariah adalah pembiayaan berprinsip Syariah karyawan tetap maupun pengusaha mikro untuk memilih motor atau mobil dengan cara angsuran.

f. Arrum Haji

Arrum haji merupakan produk dari pegadaian Syariah yang memungkinkan nasabah untuk mendapatkan porsi haji menggunakan jaminan emas.

g. Arrum BPKB

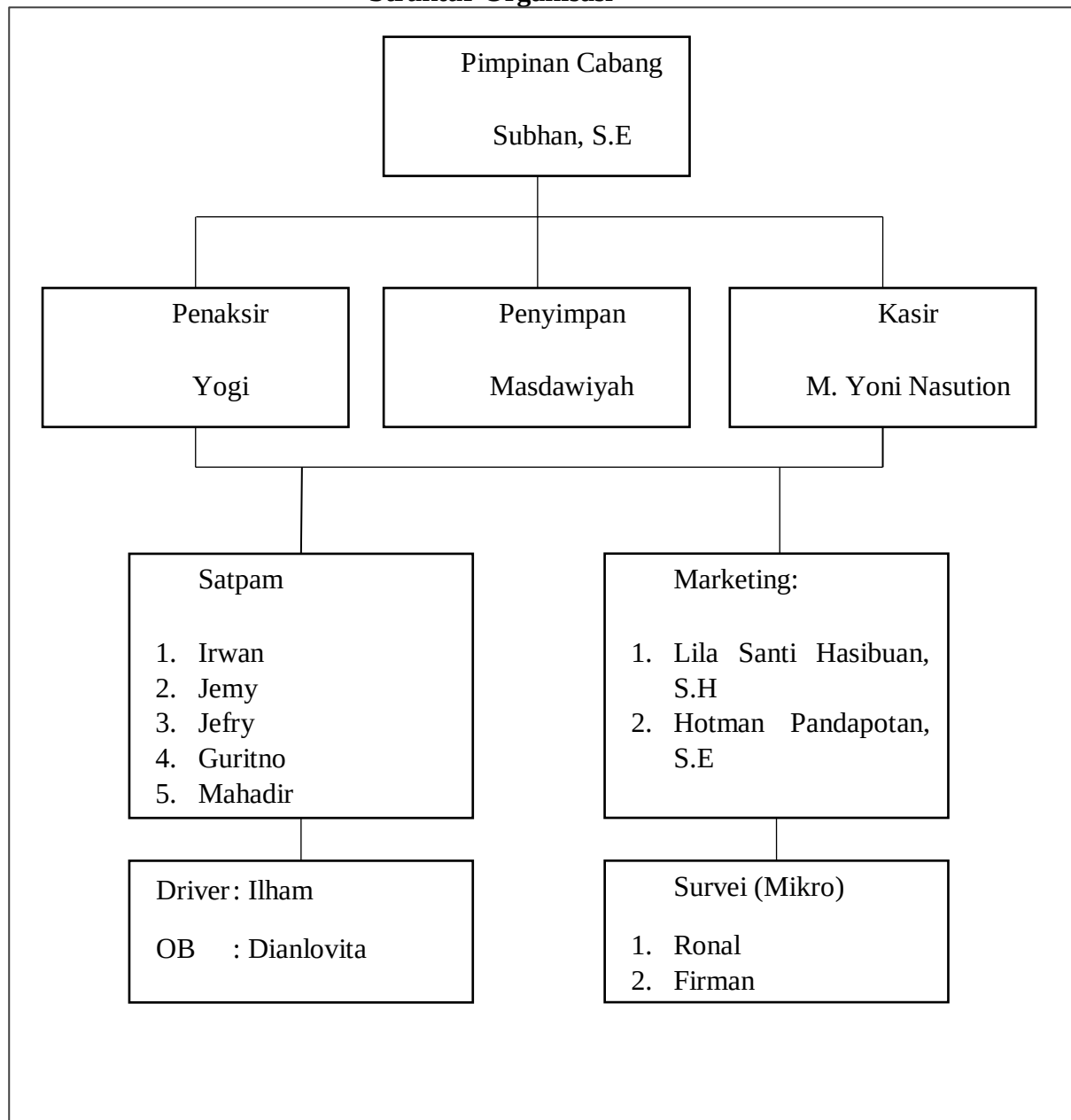
Pembiayaan Arrum (*Ar-Rahn* Untuk Biaya Mikro) merupakan produk pegadaian Syariah yang memudahkan para pengusaha kecil untuk mendapatkan modal dengan jaminan kendaraan.⁶⁴

4. Struktur Organisasi

Gambar IV.1

⁶⁴ *Pegadaian Syariah Digital*, diakses 2 Juni 2021 pukul 22.06 WIB.

Struktur Organisasi



B. Hasil Uji

1. Hasil Uji Validitas

Uji validitas dilakukan untuk melihat apakah data yang ada valid atau tidak. Untuk pengujian validitas digunakan 97 responden dengan 7 butir pernyataan untuk variabel X_1 , 4 butir pernyataan untuk variabel X_2 , 6 butir pernyataan untuk variabel X_3 , dan 9 butir pernyataan untuk variabel Y . Uji validitas dilakukan dengan membandingkan nilai r_{hitung} dengan nilai r_{tabel} . Dimana r_{tabel} dicari pada signifikansi 10% atau 0,1 dengan derajat kebebasan $df=n-2$, dimana n =jumlah sampel, jadi $df=97-2=95$. Maka diperoleh r_{tabel} sebesar 0,168 (tabel r terlampir). Sedangkan r_{hitung} dapat dilihat pada hasil *Pearson Correlation* pengujian *bivariate pearson* SPSS 26. Jika r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} ($r_{hitung} > r_{tabel}$) maka butir pernyataan tersebut dikatakan valid. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel IV.1
Hasil Uji Validitas Promosi (X_1)

Item Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
$X_{1.1}$	0,370	Instrument valid jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ dengan $df=95$. Pada taraf signifikansi 10%, sehingga diperoleh $r_{tabel} = 0,168$	Valid
$X_{1.2}$	0,48		Valid
$X_{1.3}$	0,06		Valid
$X_{1.4}$	0,0		Valid

	94		
X _{1.5}	0,95		Valid
X _{1.6}	0,38		Valid
X _{1.7}	0,15		Valid

Sumber (Hasil Output SPSS versi 26 : Data diolah 2021)

Berdasarkan hasil analisis dari tabel IV.1 di atas, dapat disimpulkan bahwa item pernyataan 1-7 untuk variabel promosi adalah valid. Berdasarkan $r_{hitung} > r_{tabel}$ dimana r_{tabel} adalah 0,168. Sedangkan r_{hitung} dapat dilihat pada hasil *Pearson Correlation*.

Tabel IV.2
Hasil Uji Validitas Prosedur Kemudahan (X₂)

S u m b e r (H a s i l	Item Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
	X _{2.1}	0,433	Instrument valid jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ dengan df=95. Pada taraf signifikansi 10% sehingga diperoleh $r_{tabel} = 0,168$	Valid
	X _{2.2}	0,645		Valid
	X _{2.3}	0,601		Valid
	X _{2.4}	0,512		Valid

Output SPSS versi 26 : Data diolah 2021)

Berdasarkan hasil analisis dari tabel IV.2 di atas, dapat disimpulkan bahwa item pernyataan 1-4 untuk variabel prosedur kemudahan adalah valid. Berdasarkan $r_{hitung} > r_{tabel}$ dimana r_{tabel} adalah 0,168. Sedangkan r_{hitung} dapat dilihat pada hasil *Pearson Correlation*.

Tabel IV.3
Hasil Uji Validitas Nilai Taksiran Emas (X₃)

Item Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
X3.1	0,640	Instrument valid jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ dengan $df=95$. Pada taraf signifikansi 10%, sehingga diperoleh $r_{tabel} = 0,168$	Valid
X3.2	0,455		Valid
X3.3	0,398		Valid
X3.4	0,397		Valid
X3.5	0,404		Valid
X3.6	0,514		Valid

Sumber (Hasil Output SPSS versi 26 : Data diolah 2021)

Berdasarkan hasil analisis dari tabel IV.3 di atas, dapat disimpulkan bahwa item pernyataan 1-6 untuk variabel nilai taksiran emas adalah valid. Berdasarkan $r_{hitung} > r_{tabel}$ dimana r_{tabel} adalah 0,168. Sedangkan r_{hitung} dapat dilihat pada hasil *Pearson Correlation*.

Tabel IV.4
Hasil Uji Validitas Keputusan Nasabah (Y)

Item Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
Y1	0,283	Instrument valid	Valid

Y2	0,193	jika r_{hitung}>r_{tabel} dengan df=95. Pada taraf signifikansi 10%, sehingga diperoleh r_{tabel} = 0,168	Valid
Y3	0,279		Valid
Y4	0,749		Valid
Y5	0,746		Valid
Y6	0,384		Valid
Y7	0,735		Valid
Y8	0,754		Valid
Y9	0,223		Valid

Sumber (Hasil Output SPSS versi 26 : Data diolah 2021)

Berdasarkan hasil analisis dari tabel IV.4 di atas, dapat disimpulkan bahwa item pernyataan 1-9 untuk variabel keputusan nasabah adalah valid. Berdasarkan $r_{hitung} > r_{tabel}$ dimana r_{tabel} adalah 0,168. Sedangkan r_{hitung} dapat dilihat pada hasil *Pearson Correlation*.

2. Hasil Uji Reliabilitas

Suatu variabel dapat dikatakan reliabel apabila nilai *Cronbach's Alpha* > 0,60. Nilai reliabilitas dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel IV.5
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>N of Item</i>
Promosi	0,63	7
Prosedur Kemudahan	0,81	4
Nilai Taksiran Emas	0,63	6

Keputusan Nasabah	0,75	9
-------------------	------	---

Sumber (Hasil Output SPSS versi 26 : Data diolah 2021)

Berdasarkan hasil tabel di atas menunjukkan bahwa *Cronbach's Alpha* untuk variabel promosi adalah $0,63 > 0,60$, prosedur kemudahan adalah $0,81 > 0,60$, nilai taksiran emas $0,63 > 0,60$ dan keputusan nasabah $0,75 > 0,60$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pada variabel promosi (X_1), prosedur kemudahan (X_2), nilai taksiran emas (X_3) dan keputusan nasabah (Y) adalah reliabel.

3. Hasil Uji Normalitas

Hasil uji normalitas yang telah diolah dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel IV.6
Hasil Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
		97
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.83556256
Most Extreme Differences	Positive	.070
	Negative	.070
	Absolute	-.064
Asymptotic Significance (2-tailed)		.200 ^{c,d}

Sumber (Hasil Output SPSS 26: 12 Juni 2021)

Berdasarkan tabel di atas, dapat disimpulkan bahwa data dalam penelitian ini berdistribusi normal. Hal ini diketahui dari nilai signifikansi (*Asymp. Sig 2-tailed*) sebesar 0,2 yang dimana lebih besar dari 0,1.

4. Hasil Uji Linearitas

Hasil uji linearitas yang telah diolah dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel IV. 7
Hasil Uji Linearitas Keputusan Nasabah terhadap Promosi

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Kepnas * Promosi	Between Groups	(Combined)	76.686	9	8.521	2.418	.017
		Linearity	48.056	1	48.056	13.637	.000
		Deviation from Linearity	28.630	8	3.579	1.016	.431
	Within Groups		306.592	87	3.524		
	Total		383.278	96			

Sumber (Hasil Output SPSS 26: 12 Juni 2021)

Hasil uji linearitas pada tabel IV.7 dapat diketahui bahwa nilai signifikan pada *linearity* sebesar 0 kurang dari 0,1. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel promosi dengan keputusan nasabah terdapat hubungan linear.

Tabel IV. 8
Hasil Uji Linearitas Keputusan Nasabah terhadap Prosedur Kemudahan

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Kepnas * Promudah	Between Groups	(Combined)	51.866	5	10.373	2.848	.020
		Linearity	11.824	1	11.824	3.247	.075
		Deviation from Linearity	40.042	4	10.011	2.749	.133
	Within Groups		331.412	91	3.642		
	Total		383.278	96			

Sumber (Hasil Output SPSS 26: 12 Juni 2021)

Hasil uji linearitas pada tabel IV.8 dapat diketahui bahwa nilai signifikan pada *linearity* sebesar 0,075 kurang dari 0,1. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel prosedur kemudahan dengan keputusan nasabah terdapat hubungan linear.

Tabel IV. 9
Hasil Uji Linearitas Keputusan Nasabah terhadap Nilai Taksiran Emas

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Kepnas * NTE	Between Groups	(Combined)	80.046	7	11.435	3.356	.003
		Linearity	33.415	1	33.415	9.807	.002
		Deviation from Linearity	46.631	6	7.772	2.281	.143
	Within Groups		303.233	89	3.407		
	Total		383.278	96			

Sumber (Hasil Output SPSS 26: 12 Juni 2021)

Hasil uji linearitas pada tabel IV.9 dapat diketahui bahwa nilai signifikan pada *linearity* sebesar 0,002 kurang dari 0,1. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel nilai taksiran emas dengan keputusan nasabah terdapat hubungan linear.

5. Hasil Uji Multikolinearitas

Hasil uji multikolinearitas yang telah diolah dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel IV.10
Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficientsa

	Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
Sum of Squares	1 (Constant)	23.172	4.032		5.747	.000		
	Promosi	.257	.113	.258	2.277	.025	.705	1.418
	Pro.Kem	.081	.162	.052	.502	.617	.829	1.206
	Nilai Taks.Emas	.237	.131	.188	1.804	.075	.837	1.194

Source: (Hasil Output SPSS 26:12 Juni 2021)

Berdasarkan hasil IV.10 di atas terlihat nilai VIF untuk variabel promosi sebesar 1.418, prosedur kemudahan sebesar 1.206, nilai taksiran emas sebesar 1.194. Nilai VIF dari semua variabel tersebut >1 dan <10. Jadi dapat disimpulkan berdasarkan nilai VIF nya semua variabel *independent* terbebas dari multikolinearitas.

6. Hasil Uji Heterokedastisitas

Hasil uji heterokedastisitas yang telah diolah dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel IV.11
Hasil Uji Heterokedastisitas
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	2.608	2.433		1.072	.287
Promosi	-.020	.068	-.037	-.297	.767
Kemudahan	.003	.098	.003	.026	.979
Emas	-.022	.079	-.031	-.272	.786

Sumber: (Hasil Output SPSS 26:12 Juni 2021)

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat bahwa signifikansi promosi $0.767 > 0.1$, prosedur kemudahan sebesar $0.979 > 0.1$, serta nilai taksiran emas sebesar $0.786 > 0.1$. Jadi dapat disimpulkan bahwa semua data terbebas dari heterokedastisitas.

7. Hasil Uji Parsial (Uji t)

Hasil uji parsial (uji t) yang telah diolah dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel IV.12
Hasil Uji Parsial (Uji t)

Model		t	Sig.
(Constant)		5.747	.000
Promosi		2.277	.025
Kemudahan		.502	.617
Emas		1.804	.075

Sumber: (Hasil Output SPSS 26:16 Juni 2021)

a. Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Nasabah

Pada variabel promosi, nilai t_{hitung} nya sebesar 2,277 dengan nilai t_{tabel} sebesar 1,661. Artinya untuk variabel promosi t_{hitung} nya lebih besar daripada nilai t_{tabel} nya yaitu $2,277 > 1,661$ sehingga diperoleh kesimpulan bahwa promosi secara parsial berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Padangsidempuan.

b. Pengaruh Prosedur Kemudahan Terhadap Keputusan Nasabah

Variabel prosedur kemudahan memiliki nilai t_{hitung} sebesar 0,502. Artinya untuk variabel prosedur kemudahan t_{hitung} nya lebih kecil daripada nilai t_{tabel} nya yaitu $0,502 < 1,661$ sehingga diperoleh kesimpulan bahwa prosedur kemudahan tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Padangsidempuan.

c. Pengaruh Nilai Taksiran Emas Terhadap Keputusan Nasabah

Variabel nilai taksiran emas memiliki nilai t_{hitung} sebesar 1,804. Artinya untuk variabel nilai taksiran emas t_{hitung} nya lebih besar daripada nilai t_{tabel} nya yaitu $1,804 > 1,661$ sehingga diperoleh kesimpulan bahwa nilai taksiran emas secara parsial berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

8. Hasil Uji Simultan (Uji f)

Hasil uji simultan (uji f) yang telah diolah dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel IV. 13
Hasil Uji Simultan (Uji f)

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
	Regression	59.827	3	19.942	5.734	.001b
	Residual	323.452	93	3.478		
	Total	383.278	96			

Sumber: (Hasil Output SPSS 26:16 Juni 2021)

Berdasarkan tabel di atas, nilai f_{hitung} sebesar 5,734 dan nilai ini lebih besar dari nilai f_{tabel} yaitu sebesar 2, 14. Artinya $5,734 > 2,14$. Jika nilai f_{hitung} lebih besar daripada f_{tabel} maka dapat diartikan bahwa promosi, prosedur kemudahan, serta nilai taksiran emas secara simultan berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.

9. Hasil Koefisien Determinasi (R^2)

Hasil uji koefisien determinasi (R^2) yang telah diolah dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel IV.14
Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.395a	.156	.129	1.865
a. Predictors: (Constant), NTE, Promudah, Promosi				

Sumber: (Hasil Output SPSS 26:16 Juni 2021)

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa nilai *R square*nya sebesar 0,156 artinya sebesar 15,6 persen variabel promosi, prosedur kemudahan dan nilai taksiran emas mempengaruhi keputusan nasabah memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan. Sedangkan sisanya sebesar 84,4 persen dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

10. Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Hasil uji regresi linear berganda yang telah diolah dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel IV. 15
Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
	(Constant)	23.172	4.032		5.747	.000
	Promosi	.257	.113	.258	2.277	.025
	Promudah	.081	.162	.052	.502	.617
	NTE	.237	.131	.188	1.804	.075

Sumber (*Hasil Output SPSS 26: 16 Juni 2021*)

Hasil uji regresi linear berganda pada tabel IV. 12, maka persamaan regresinya adalah sebagai berikut:

$$KN = 23,172 + 0,257P + 0,081PK + 0,237NTE$$

Penjelasan persamaan di atas sebagai berikut:

- a) Konstanta (a) sebesar 23,172. Artinya jika variabel promosi (X_1), prosedur kemudahan (X_2), dan nilai taksiran emas (X_3) dianggap

konstanta 0 maka keputusan nasabah memilih gadai emas sebesar 23,172 satuan.

- b) Nilai koefisien regresi variabel promosi sebesar 0,257. Artinya jika variabel promosi meningkat 1 satuan dan variabel yang lain dianggap konstan atau 0, maka keputusan nasabah memilih gadai emas meningkat 0,257 satuan. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara promosi dan keputusan nasabah.
- c) Nilai koefisien regresi variabel prosedur kemudahan sebesar 0,081. Artinya jika variabel prosedur kemudahan meningkat 1 satuan dan variabel lain dianggap konstan atau 0 maka keputusan nasabah memilih gadai emas meningkat 0,081 satuan. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara prosedur kemudahan dengan keputusan nasabah.
- d) Nilai koefisien regresi variabel nilai taksiran emas sebesar 0,237. Artinya jika variabel nilai taksiran emas meningkat 1 satuan dan variabel yang lain dianggap konstan atau 0, maka keputusan nasabah memilih gadai emas meningkat 0,237 satuan. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara nilai taksiran emas dengan keputusan nasabah.

C. Pembahasan Hasil Penelitian

Penelitian ini berjudul Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Gadai Emas Pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan. Dari hasil analisis data yang dilakukan pada penelitian ini dengan menggunakan bantuan program SPSS versi 26 diketahui bahwa:

1. Salah satu tujuan promosi adalah meningkatkan penjualan produk. Jadi idealnya promosi mampu meningkatkan jumlah nasabah. Dalam penelitian ini variabel promosi memiliki t_{hitung} sebesar 2,277 dengan nilai t_{tabel} sebesar 1,661. Sehingga $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $2,277 > 1,661$

artinya promosi secara parsial berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih gadai emas. Hal ini menunjukkan bahwa banyaknya alternatif promosi yang dilakukan oleh pihak Pegadaian membawa dampak yang baik dalam peningkatan jumlah nasabahnya. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Nurul Faqiatul Ania yang berjudul Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Memilih Produk Gadai Emas Syariah di BRI Syariah Kc. Semarang, dengan hasil penelitian menyatakan bahwa promosi berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih gadai emas.

2. Dalam buku Zainuddin Ali yang berjudul Hukum Gadai Syariah menyatakan bahwa prosedur peminjaman dan pelunasan di Pegadaian tergolong mudah, baik dari syarat maupun prosesnya. Dengan adanya prosedur yang mudah nasabah akan berkeinginan menggadai di Pegadaian. Hal ini mampu menambah jumlah nasabah di Pegadaian. Pendapat ini sejalan dengan penelitian Yuspi Meida yang berjudul Pengaruh Prosedur Kemudahan Menggadai dan Nilai Taksiran terhadap Keputusan Nasabah dalam Menggadai Emas studi kasus nasabah PT. Pegadaian (Persero) UPS Sibuhuan, dengan hasil menyatakan bahwa prosedur kemudahan memiliki pengaruh terhadap keputusan nasabah memilih gadai emas di Pegadaian.

Dalam penelitian ini variabel prosedur kemudahan memiliki t_{hitung} sebesar 0,502 dengan nilai t_{tabel} sebesar 1,661. Sehingga $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $0,502 < 1,661$ artinya variabel prosedur kemudahan tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih gadai emas di PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan.

3. Nilai taksiran merupakan harga yang ditetapkan pada masa tertentu terhadap suatu barang yang akan digadaikan. Nilai taksiran yang tinggi mampu mendorong keputusan nasabah memilih jasa gadai emas. Dalam penelitian ini variabel nilai taksiran emas memiliki t_{hitung} sebesar 1,804 dengan nilai t_{tabel} sebesar 1,661. Sehingga $t_{hitung} > t_{tabel}$

atau $1,804 > 1,661$ artinya nilai taksiran emas secara parsial berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih gadai emas. Hal ini sejalan dengan penelitian Yuspi Meida dan Sarohana Nasution yang menyatakan bahwa nilai taksiran emas berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih gadai emas.

4. Secara simultan variabel promosi, prosedur kemudahan dan nilai taksiran emas mempunyai pengaruh terhadap keputusan nasabah memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan dengan nilai $f_{hitung} > f_{tabel}$ ($5,734 > 2,14$).

D. Keterbatasan Penelitian

Seluruh rangkaian dalam penelitian ini telah dilaksanakan sesuai dengan langkah-langkah yang sudah ditetapkan dalam metodologi penelitian, hal ini dimaksud agar hasil yang diperoleh benar-benar objektif dan sistematis. Namun, untuk mendapatkan hasil yang sempurna dari suatu penelitian sulit dicapai karena dalam melakukan penelitian ini adanya berbagai keterbatasan. Namun peneliti berusaha agar keterbatasan ini tidak sampai mengurangi makna dari hasil penelitian yang diperoleh.

Adapun keterbatasan yang dihadapi selama penelitian dan penyusunan skripsi ini adalah:

1. Keterbatasan penelitian ini hanya membahas variabel promosi (X_1), prosedur kemudahan (X_2), nilai taksiran emas (X_3) dan variabel keputusan nasabah (Y).
2. Keterbatasan tempat penelitian, yang dimana peneliti hanya bisa meneliti di PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan.
3. Dalam menyebarkan kuesioner ada saja responden yang menolak untuk mengisi kuesioner dikarenakan rasa takut dan kurangnya kepercayaan akan data yang akan disalahgunakan.
4. Peneliti tidak mampu mengontrol semua responden, apakah responden memang serius atau tidak dalam menjawab kuesioner.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

Promosi berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan. Hal ini dilihat dari uji t variabel promosi yang memiliki t_{hitung} sebesar 2,277 dan t_{tabel} sebesar 1,661 sehingga $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,277 > 1,661$), maka H_a diterima.

Prosedur kemudahan tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan. Hal ini dilihat dari uji t variabel prosedur kemudahan yang memiliki t_{hitung} sebesar 0,502 dan t_{tabel} sebesar 1,661 sehingga $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($0,502 < 1,661$), maka H_a ditolak.

Nilai taksiran berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih gadai emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan. Hal ini dilihat dari uji t variabel nilai taksiran emas yang memiliki t_{hitung} sebesar 1,804 dan t_{tabel} sebesar 1,661 sehingga $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($1,804 > 1,661$), maka H_a diterima.

Promosi, prosedur kemudahan serta nilai taksiran emas berpengaruh secara simultan terhadap keputusan nasabah memilih gadai emas pada PT.

Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan. Hal ini dilihat dari nilai $f_{hitung} > f_{tabel}$ ($5,734 > 2,14$).

B. Saran

Adapun saran yang bisa diberikan peneliti setelah melakukan penelitian ini, sebagai berikut:

1. Bagi pihak Pegadaian agar lebih memperhatikan hal-hal apa saja yang dapat mempengaruhi keputusan nasabah memilih gadai emas serta membangun gadai emas dengan terus meningkatkan kualitas produk agar dari tahun ke tahun jumlah nasabahnya dapat meningkat.
2. Untuk peneliti selanjutnya agar dapat mengembangkan penelitian ini dengan meneliti faktor-faktor lain atau dengan menambah variabel independent yang dapat mempengaruhi keputusan nasabah memilih gadai emas.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku

- Ali, Zainuddin. *Hukum Gadai Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika, 2016.
- Andri Soemitra. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Edisi Kedua. Jakarta: Kencana, 2017.
- Arifin, Johar. *Statistika Bisnis Terapan Dengan Misrosoft Excell 2007*. Jakarta: Elex Media Komputindo, 2008.
- Asnawi, Nur, dan Masyhuri. *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran*. Malang: UIN MALIKI PRESS, 2011.
- Departemen Agama Republik Indonesia. *Al-Qur'an dan Terjemahan*. Jakarta: Sabiq, 2009.
- Duli, Nikolaus. *Metodologi Penelitian Kuantitatif: Beberapa Konsep Dasar untuk Penulisan Skripsi & Analisis Data dengan SPSS*. Yogyakarta: Budi Utama, 2019.
- Firdaus, Muhammad. *Ekonometrika: Suatu Pendekatan Aplikatif*. Bumi Aksara, 2011.
- Ghozali, Imam. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21*. Semarang: Universitas Diponegoro, 2016.
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007.
- . *Pemasaran Bank*. Revisi. Jakarta: Kencana, 2018.
- M. Mursid. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2017.
- Marsono. *Metode Penelitian Kuantitatif: Langkah-Langkah Menyusun Skripsi, Tesis atau Disertasi Menggunakan Teknik Analisis Jalur (Path Analysis)*. Bogor: In Media, 2016.
- Morissan. *Periklanan Komunikasi Pemasaran Terpadu*. Jakarta: Kencana, 2010.
- Morissan, dkk. *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: Kencana, 2012.
- Noor, Juliansyah. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012.
- Priyatno, Duwi. *SPSS 22 Pengolahan Data Terpraktis*. Yogyakarta: Andi Offset, 2014.
- Rodoni, Ahmad. *Asuransi dan Pegadaian Syariah*. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015.

- Setiadi, Nugroho J. *Perilaku Konsumen*. Edisi Revisi. Jakarta: Prenada Media Group, 2003.
- Setiawan, dan Dwi Endah Kusriani. *Ekonometrika*. Yogyakarta: Andi Offset, 2010.
- Shihab, M. Quraish. *Tafsir Al-Misbah: Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Quran* vol. 14. Jakarta: Lentera Hati, 2002.
- Sigit Triandaru, dan Totok Budisantoso. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Edisi 2. Jakarta: Salemba Empat, 2008.
- Sudarmanto, R. Gunawan. *Statistik Terapan Berbasis Komputer dengan Program IBM SPSS Statistic 19*. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2013.
- Umar, Husein. *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- . *Riset Sumber Daya Manusia dalam Organisasi*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2005.
- Yuniarti, Vinna Sri. *Perilaku Konsumen Teori dan Praktik*. Bandung: Pustaka Setia, 2015.

Sumber Jurnal

- Basyar, Khoirul, dan Sanaji Sanaji. “Pengaruh Persepsi Kemudahan Dan Persepsi Manfaat Terhadap Niat Beli Ulang Secara Online Dengan Kepuasan Sebagai Variabel Intervening.” *BISMA (Bisnis Dan Manajemen)* 8, no. 2 (27 Februari 2018).
- Daud, Denny. “Promosi Dan Kualitas Layanan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Konsumen Menggunakan Jasa Pembiayaan Pada Pt. Bess Finance Manado.” *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* 1, no. 4 (9 September 2013).
- Jasmani, Jasmani. “Pengaruh Promosi Dan Pengembangan Produk Terhadap Peningkatan Hasil Penjualan.” *Jurnal Semarak* 1, no. 3 (2 Februari 2019).
- Nasution, Hamni Fadlilah. “Pengaruh Kemudahan dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Pakaian Secara Online (Studi Kasus Mahasiswa Belanja Online pada FEBI IAIN Padangsidimpuan).” *Jurnal Ilmu Manajemen dan Bisnis Islam* 4, no. 1 (Juni 2018).
- Siregar, Budi Gautama. “Pengaruh Promosi dan Lokasi Usaha Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Giro Wadi’ah di PT. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidimpuan.” *Jurnal Penelitian Ilmu-ilmu Sosial dan Keislaman* 2, no. 2 (Desember 2016).

Sumber Skripsi & Thesis

Aisyah, Siti. “Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Atribut Produk Terhadap Kepuasan Nasabah dalam Menggunakan Produk Gadai Emas di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan.” Skripsi, IAIN Padangsidempuan, 2017.

Damarjati, Ahmad Rifqi. “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Studi Kasus Pada BPD DIY Syariah Cabang Cik Di Tiro).” Skripsi, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2014.

Ritonga, Diva Wiranti. “Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Kepuasan Nasabah dalam Menggunakan Produk Gadai Emas Syariah di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan.” Skripsi, IAIN Padangsidempuan, 2019.

Sumber Lainnya

Hasibuan, Lila Santi. Wawancara di Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan, 3 November 2020.

Masdawiyah. Wawancara di Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan, 4 November 2020.

———. Wawancara di Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan, 13 Januari 2021.

Pegadaian Syariah, 2021.

Putra, Andri Eka. Wawancara di Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan, 3 November 2020.

www.pegadaian.co.id, Diakses 2 Juni 2021.

kbbi.web.id, 12 November 2020.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Data Pribadi

Nama : Ummi Kalsum Nasution
Nim : 17 401 00235
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat, tanggal lahir : Sibuluan, 30 Juli 1999
Kewarganegaraan : Indonesia
Agama : Islam
Anak ke : 1 dari 3 bersaudara
Alamat Lengkap : Jl. Padangsidimpun Kel. Sibuluan Nalambok,
Kec. Sarudik, Kab. Tapanuli Tengah
Telepon/No. Hp : 0812-6353-3121
Email : ummikalsumnasution497@gmail.com

B. Latar Belakang Pendidikan

Tahun 2005-2011 : MIN Sibuluan
Tahun 2011-2014 : SMP Swasta Al-M uslimin Pandan
Tahun 2014-2017 : SMA Negeri 1 Matauli Pandan
Tahun 2017-2021 : Program Sarjana (S-1) Perbankan Syariah, Institut
Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpun
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

SURAT VALIDASI ANGKET

Menerangkan bahwa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Hamni Fadlilah Nasution, M. Pd

Nip : 19830317 201801 2 001

Telah memberikan pengamatan dan masukan terhadap angket untuk kelengkapan penelitian yang berjudul: “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Gadai Emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan”

Yang disusun oleh:

Nama : Ummi Kalsum Nasution

Nim : 17 401 00235

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan : Perbankan Syariah

Adapun masukan saya adalah sebagai berikut:

1.
2.
3.

Dengan harapan masukan dan penilaian yang saya berikan dapat dipergunakan untuk menyempurnakan dan memperoleh kualitas angket yang baik.

Padangsidimpuan, April 2021
Validator

Hamni Fadlilah Nasution, M. Pd
NIP: 19830317 201801 2 001

LEMBAR VALIDASI

ANGKET KEPUTUSAN NASABAH (Y)

Petunjuk :

1. Kami mohon kiranya Bapak/Ibu memberikan penilaian ditinjau dari aspek soal-soal yang kami susun.
2. Beri tanda *checklist* (✓) pada kolom V (Valid), VR (Valid dengan Revisi), dan TV (Tidak Valid) pada tiap butir soal.
3. Untuk revisi Bapak/Ibu dapat langsung menuliskannya pada naskah yang perlu direvisi atau menuliskannya pada kolom saran yang kami berikan.
4. Lembar soal terlampir.

Indikator	No Soal		V	VR	TV
	(+)	(-)			
Pengenalan masalah	1,2				
Pencarian informasi	3,4				
Evaluasi alternatif	5,6				
Keputusan pembelian	7,8				
Evaluasi pasca pembelian	9				

Catatan:

.....

Padangsidimpun, April 2021
Validator

Hamni Fadlilah Nasution, M. Pd
NIP: 19830317 201801 2 001

LEMBAR VALIDASI

ANGKET PROMOSI (X₁)

Petunjuk :

1. Kami mohon kiranya Bapak/Ibu memberikan penilaian ditinjau dari aspek soal-soal yang kami susun.
2. Beri tanda *checklist* (✓) pada kolom V (Valid), VR (Valid dengan Revisi), dan TV (Tidak Valid) pada tiap butir soal.
3. Untuk revisi Bapak/Ibu dapat langsung menuliskannya pada naskah yang perlu direvisi atau menuliskannya pada kolom saran yang kami berikan.
4. Lembar soal terlampir.

Indikator	No Soal		V	VR	TV
	(+)	(-)			
Periklanan	10, 11, 12				
<i>Personal selling</i>	13, 14				
Publisitas	15				
<i>Sales promotion</i>	16				

Catatan:

.....

Padangsidimpuan, April 2021
Validator

Hamni Fadlilah Nasution, M. Pd
NIP: 19830317 201801 2 001

LEMBAR VALIDASI

ANGKET PROSEDUR KEMUDAHAN (X₂)

Petunjuk :

1. Kami mohon kiranya Bapak/Ibu memberikan penilaian ditinjau dari aspek soal-soal yang kami susun.
2. Beri tanda *checklist* (✓) pada kolom V (Valid), VR (Valid dengan Revisi), dan TV (Tidak Valid) pada tiap butir soal.
3. Untuk revisi Bapak/Ibu dapat langsung menuliskannya pada naskah yang perlu direvisi atau menuliskannya pada kolom saran yang kami berikan.
4. Lembar soal terlampir.

Indikator	No Soal		V	VR	TV
	(+)	(-)			
Waktu yang relatif singkat	17, 18				
Syarat yang sangat sederhana	19				
Penggunaan dana sesuai dengan kehendak nasabah	20				

Catatan:

.....

Padangsidimpuan, April 2021
Validator

Hamni Fadlilah Nasution, M. Pd
NIP: 19830317 201801 2 001

LEMBAR VALIDASI

ANGKET NILAI TAKSIRAN EMAS (X₃)

Petunjuk :

1. Kami mohon kiranya Bapak/Ibu memberikan penilaian ditinjau dari aspek soal-soal yang kami susun.
2. Beri tanda *checklist* (✓) pada kolom V (Valid), VR (Valid dengan Revisi), dan TV (Tidak Valid) pada tiap butir soal.
3. Untuk revisi Bapak/Ibu dapat langsung menuliskannya pada naskah yang perlu direvisi atau menuliskannya pada kolom saran yang kami berikan.
4. Lembar soal terlampir.

Indikator	No Soal		V	VR	TV
	(+)	(-)			
Besar taksiran sesuai dengan perkembangan harga yang terjadi	21, 22				
Kualitas emas	23, 24, 25				
Menentukan nilai taksiran	26				

Catatan:

.....

.....

.....

.....

Padangsidimpun, April 2021
Validator

Hamni Fadlilah Nasution, M. Pd
NIP: 19830317 201801 2 001

KATA PENGANTAR KUESIONER

Kepada Yth.

Nasabah Gadai Emas

Di

Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan

Assalamu'alaikum, Wr.Wb

Bapak/Ibu dalam rangka menyelesaikan karya ilmiah (skripsi) pada program studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan maka saya,

Nama : Ummi Kalsum Nasution

Nim : 17 401 00235

Memohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara(i) untuk mengisi pernyataan pada lembar kuesioner mengenai “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Gadai Emas Pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan”. Peneliti sangat mengharapkan kejujuran Bapak/Ibu/Saudara(i) dalam memberikan jawaban sehingga penelitian ini lebih akurat. Atas waktu dan kesediaan Bapak/Ibu/Saudara(i) dalam mengisi kuesioner, saya mengucapkan terimakasih.

Peneliti

Ummi Kalsum Nasution

NIM. 17 401 00235

IDENTITAS RESPONDEN

Jawablah pertanyaan berikut dengan memberikan tanda *check list* (✓) atau tanda silang (×) pada kolom yang sudah disediakan dengan jawaban yang sesuai.

1. Nama :
2. Usia :
3. Jenis Kelamin : () Laki-laki () Perempuan
4. Pekerjaan : () Pegawai/Karyawan () Pelajar/Mahasiswa
() Wiraswasta () Lain-lain
5. Sudah berapa lama anda menjadi nasabah Gadai Emas Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan?
() < 1 Tahun () 2-3 Tahun () > 4 Tahun

PETUNJUK PENGISIAN KUESIONER

Pilihlah salah satu jawaban yang paling sesuai dengan keadaan anda dengan cara memberi tanda *check list* (✓) pada salah satu kolom berikut:

- | | |
|-----|-----------------------|
| SS | : Sangat Setuju |
| S | : Setuju |
| KS | : Kurang Setuju |
| TS | : Tidak Setuju |
| STS | : Sangat Tidak Setuju |

a. Angket Variabel Keputusan Nasabah (Y)

	Pernyataan	Tanggapan Responden				
	Saya membutuhkan jasa gadai emas Pegadaian Syariah Alaman Bolak.					
	Kebutuhan saya terpenuhi dengan adanya jasa gadai emas di Pegadaian Syariah.					
	Saya mengetahui gadai emas melalui pegawai pemasaran di Pegadaian Syariah Alaman Bolak.					
	Saya mengetahui gadai emas melalui media sosial.					
	Sebelum mengambil keputusan saya selalu membandingkan produk gadai di Pegadaian Syariah Alaman Bolak dengan lembaga keuangan lainnya.					
	Saya meminta saran orang terdekat dalam memilih lembaga untuk gadai emas.					
	Saya menggadaikan emas di Pegadaian Syariah Alaman Bolak karena prosedurnya yang mudah.					
	Saya menggadaikan emas di Pegadaian Syariah Alaman Bolak karena prosesnya cepat.					
	Produk gadai emas akan saya rekomendasikan kepada orang lain.					

b. Angket Variabel Promosi (X₁)

	Pernyataan	Tanggapan Responden				
	Menurut saya, informasi tentang gadai emas dalam brosur sangat jelas.					
	Saya mudah memahami bahasa yang ada dalam brosur Pegadaian Syariah Alaman Bolak.					
	Saya dapat informasi mengenai gadai emas dari media sosial.					

	Menurut saya, pegawai Pegadaian Syariah Alaman Bolak menguasai informasi gadai emas dengan baik.					
	Kemampuan pegawai Pegadaian Syariah Alaman Bolak dalam menjelaskan produk gadai emas kepada saya baik.					
	Pegadaian Syariah Alaman Bolak sering melakukan kegiatan amal.					
	Saya pernah mendapatkan hadiah dari Pegadaian Syariah Alaman Bolak.					

c. Angket Variabel Prosedur Kemudahan (X₂)

	Pernyataan	Tanggapan Responden				
	Menggadaikan emas di Pegadaian Syariah Alaman Bolak cepat.					
	Saya dapat memperoleh pembiayaan gadai emas dalam waktu $\pm$ 15 menit.					
	Menurut saya syarat untuk gadai emas mudah.					
	Penggunaan dana gadai emas tidak ditanya pihak Pegadaian Syariah.					

d. Angket Variabel Nilai Taksiran Emas (X₃)

	Pernyataan	Tanggapan Responden				
	Saya mengetahui penaksir di Pegadaian Syariah menentukan nilai taksiran sesuai dengan harga emas.					
	Saya menggadaikan emas ketika harga naik agar menguntungkan.					
	Saya melihat penaksir menguji					

	kadar emas yang digadaikan.					
	Saya melihat penaksir mengukur berat emas yang digadaikan.					
	Menurut saya nilai taksiran yang diberikan sesuai dengan berat emas.					
	Menurut saya nilai taksiran yang diberikan bergantung pada kadar karat emas.					

Padangsidempuan, April 2021

Responden

Nomor Responden

Promosi (X1)								Prosedur Kemudahan (X2)				Nilai Taksiran Emas (X3)								TOTAL SKOR
X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	TOTAL SKOR	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	TOTAL SKOR	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X3.6	TOTAL SKOR	
4	4	4	4	5	5	4	30	5	5	5	4	19	4	4	5	5	4	4	30	
5	4	4	5	5	3	4	30	5	5	5	5	20	4	3	4	4	5	4	28	
4	4	4	3	4	4	4	27	4	5	5	4	18	4	4	5	5	4	3	28	
4	4	3	4	4	5	4	28	3	5	5	5	18	4	5	5	5	5	3	30	
5	5	5	5	5	5	5	35	5	4	5	5	19	4	5	4	4	4	4	30	
4	4	5	4	4	5	4	30	4	5	4	5	18	4	5	4	4	5	4	28	
4	4	4	5	5	4	5	31	4	4	4	5	17	5	4	5	5	5	5	30	
5	3	4	4	4	5	4	29	5	5	4	4	18	4	5	4	5	4	4	28	
4	4	4	3	4	4	4	27	4	5	5	4	18	4	4	4	4	5	4	28	
5	4	4	4	4	3	4	28	5	4	4	4	17	4	3	4	4	4	5	28	
4	4	4	5	5	5	5	32	4	4	5	4	17	5	5	5	4	5	5	30	
4	4	5	5	5	5	5	33	4	4	4	4	16	5	5	5	5	4	5	28	
4	4	5	4	5	4	4	30	4	4	4	5	17	5	5	4	5	5	5	28	
5	4	5	5	4	4	5	32	5	4	5	5	19	4	4	5	5	4	4	28	
5	5	5	4	5	5	4	33	5	5	5	5	20	5	5	4	5	5	5	30	
5	5	4	5	4	4	5	32	5	5	5	4	19	4	4	5	5	4	4	28	
4	4	4	5	5	5	4	31	4	4	4	4	16	5	5	4	5	5	5	28	
4	4	4	4	5	4	5	30	4	4	4	4	16	4	5	4	5	4	4	28	
5	4	5	5	4	5	5	33	5	4	4	5	18	5	4	4	4	4	4	28	
4	5	5	5	5	5	4	33	5	4	5	5	19	5	4	4	5	5	3	28	
4	4	5	4	4	5	4	30	4	4	4	4	16	4	5	5	4	5	5	28	
4	4	4	4	5	4	5	30	4	3	5	4	16	5	5	4	5	5	4	28	
4	5	4	4	5	4	4	30	4	4	5	5	18	4	5	4	4	4	4	28	
4	4	5	4	4	4	4	29	4	4	4	5	17	5	4	5	5	4	3	28	
4	3	4	4	5	5	5	30	5	3	5	4	17	5	4	4	5	4	4	28	
4	4	4	5	5	5	5	32	5	3	4	4	17	5	5	5	4	5	5	30	

Responden 33
Responden 34
Responden 35
Responden 36
Responden 37
Responden 38
Responden 39
Responden 40
Responden 41
Responden 42
Responden 43
Responden 44
Responden 45
Responden 46
Responden 47
Responden 48
Responden 49
Responden 50
Responden 51
Responden 52
Responden 53
Responden 54
Responden 55
Responden 56
Responden 57
Responden 58
Responden 59
Responden 60

5	4	4	4	5	5	4	31	5	5	4	4	18	4	5	4	5	4	4	
4	5	5	4	4	4	4	30	4	4	5	5	18	4	4	4	4	4	5	
5	5	5	5	5	5	5	35	5	4	5	5	19	5	5	5	5	5	5	
5	4	4	5	4	5	5	32	5	5	4	5	19	4	5	5	4	4	5	
5	4	5	5	5	5	5	34	5	5	4	5	19	5	5	5	5	4	5	
5	4	4	4	4	4	4	29	5	4	4	4	17	4	4	4	4	4	4	
5	4	4	5	4	4	5	31	5	4	4	4	17	4	4	4	5	5	4	
5	4	5	5	5	5	4	33	5	4	4	5	18	5	5	4	5	5	4	
5	5	4	5	5	5	4	33	5	3	5	4	17	5	5	4	5	5	4	
4	4	4	4	5	5	4	30	5	3	3	5	16	5	5	4	5	4	4	
5	4	5	5	5	4	5	33	5	4	4	5	18	5	4	5	4	5	5	
4	4	5	4	4	4	4	29	4	4	4	5	17	4	4	4	4	4	5	
5	4	5	4	4	3	4	29	5	4	3	5	17	4	5	4	5	4	5	
5	5	5	5	5	4	5	34	5	4	5	5	19	5	4	5	4	4	5	
4	4	5	4	5	3	4	29	4	4	4	5	17	4	3	4	4	4	5	
5	5	5	5	4	4	5	33	5	3	5	5	18	4	3	5	5	5	4	
4	4	4	4	5	4	4	29	4	5	4	4	17	5	3	4	5	5	4	
4	5	4	4	5	4	4	30	4	4	5	4	17	5	4	4	5	4	4	
4	4	4	5	5	5	5	32	4	5	5	4	18	5	3	5	4	5	5	
4	5	5	4	4	4	5	31	4	4	5	5	18	4	3	5	5	4	4	
4	4	4	5	4	4	5	30	4	4	4	4	16	4	4	5	4	5	5	
5	3	4	5	5	3	4	29	5	3	4	4	16	5	4	4	4	5	4	
4	4	5	4	4	4	4	29	4	3	4	5	16	4	4	4	4	5	5	
5	4	5	5	4	5	5	33	5	4	4	5	18	4	5	5	4	5	5	
4	5	5	5	5	5	5	34	4	5	5	5	19	5	5	5	4	5	5	
5	4	5	4	4	5	5	32	5	3	4	5	17	4	5	5	5	4	4	
5	4	5	5	5	5	5	34	5	3	5	5	18	5	4	5	5	5	4	
5	4	4	5	4	4	4	30	5	3	4	4	16	4	4	4	4	4	3	

Responden 68
Responden 69
Responden 70
Responden 71
Responden 72
Responden 73
Responden 74
Responden 75
Responden 76
Responden 77
Responden 78
Responden 79
Responden 80
Responden 81
Responden 82
Responden 83
Responden 84
Responden 85
Responden 86
Responden 87
Responden 88
Responden 89
Responden 90
Responden 91
Responden 92
Responden 93
Responden 94
Responden 95

4	4	4	4	4	5	4	29	4	3	4	4	15	4	3	4	5	5	5	
5	5	3	5	4	5	5	32	5	4	5	3	17	4	5	4	4	5	4	
5	5	4	5	4	5	5	33	5	4	5	4	18	4	5	4	4	4	5	
5	4	4	5	5	4	4	31	5	3	4	4	16	4	5	4	4	4	4	
5	4	5	4	5	4	5	32	5	3	4	5	17	5	4	4	5	5	5	
4	4	4	4	4	4	5	29	4	4	4	4	16	5	4	5	4	4	5	
5	4	5	4	5	4	5	32	5	3	5	5	18	4	4	5	5	5	5	
4	4	5	5	5	4	5	32	4	3	4	4	15	5	4	5	4	4	5	
4	5	4	5	4	3	5	30	4	4	4	4	16	5	3	5	4	5	4	
4	4	5	4	5	4	5	31	4	4	5	5	18	4	3	5	4	4	4	
5	4	5	5	5	5	5	34	5	3	5	5	18	5	3	5	4	5	5	
4	4	5	5	4	5	4	31	4	3	4	5	16	5	5	5	4	4	4	
4	4	5	4	4	4	5	30	4	3	4	4	15	4	5	4	5	5	4	
5	5	4	4	4	4	4	30	5	3	5	4	17	4	4	5	4	4	3	
4	4	4	4	4	4	5	29	4	3	4	4	15	4	4	4	4	4	3	
5	4	4	5	5	5	4	32	5	5	5	5	20	4	4	5	4	4	5	
4	5	4	5	4	5	5	32	4	5	5	4	18	4	5	4	4	4	4	
4	4	4	4	5	4	4	29	4	4	4	4	16	4	5	4	4	4	4	
4	3	4	4	4	5	4	28	4	4	3	4	15	5	4	4	4	5	4	
5	4	5	5	5	4	5	33	5	3	4	4	16	5	5	5	5	4	5	
4	4	5	4	5	5	4	31	4	3	4	4	15	4	5	4	4	4	4	
4	4	5	5	5	5	5	33	4	3	4	4	15	4	5	4	5	5	3	
5	4	5	5	4	4	5	32	5	4	4	5	18	5	5	5	4	4	5	
5	5	5	5	5	5	5	35	5	4	5	5	19	4	4	5	5	5	4	
4	5	5	4	4	5	5	32	4	3	5	4	16	5	5	5	5	4	4	
5	4	4	4	3	4	4	28	5	3	4	4	16	4	5	5	4	4	4	
4	4	4	4	4	5	5	30	4	3	4	4	15	3	4	4	4	4	4	
4	4	5	4	4	3	4	28	4	4	4	5	17	4	5	5	5	4	4	

TABEL VALIDITAS X2

Correlations						
		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	total_X2
.1	arson Correlation	1	-.033	.059	.052	.433**
	. (2-tailed)		.747	.566	.612	.000
		97	97	97	97	97
.2	arson Correlation	-.033	1	.201*	.057	.645**
	. (2-tailed)	.747		.048	.581	.000
		97	97	97	97	97
.3	arson Correlation	.059	.201*	1	.097	.601**
	. (2-tailed)	.566	.048		.346	.000
		97	97	97	97	97
.4	arson Correlation	.052	.057	.097	1	.512**
	. (2-tailed)	.612	.581	.346		.000
		97	97	97	97	97
total_X2	arson Correlation	.433**	.645**	.601**	.512**	1
	. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
		97	97	97	97	97

TABEL VALIDITAS X3

Correlations								
		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X3.6	Total_X3
1	Person Correlation	1	.076	.200*	.166	.223*	.226*	.640**
	. (2-tailed)		.457	.049	.105	.028	.026	.000
		97	97	97	97	97	97	97
2	Person Correlation	.076	1	-.053	.195	-.124	-.035	.455**
	. (2-tailed)	.457		.605	.055	.228	.734	.000
		97	97	97	97	97	97	97
3	Person Correlation	.200*	-.053	1	-.033	-.055	.162	.398**
	. (2-tailed)	.049	.605		.746	.589	.113	.000
		97	97	97	97	97	97	97
4	Person Correlation	.166	.195	-.033	1	.071	-.176	.397**
	. (2-tailed)	.105	.055	.746		.491	.084	.000
		97	97	97	97	97	97	97
5	Person Correlation	.223*	-.124	-.055	.071	1	.152	.404**
	. (2-tailed)	.028	.228	.589	.491		.137	.000
		97	97	97	97	97	97	97
6	Person Correlation	.226*	-.035	.162	-.176	.152	1	.514**
	. (2-tailed)	.026	.734	.113	.084	.137		.000
		97	97	97	97	97	97	97
al_X3	Person Correlation	.640**	.455**	.398**	.397**	.404**	.514**	1
	. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
		97	97	97	97	97	97	97

TABEL RELIABILITAS X1

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.633	.676	7

TABEL RELIABILITAS X2

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.814	4

TABEL RELIABILITAS X3

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.632	6

TABEL RELIABILITAS Y

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.752	9

TABEL VALIDITAS X1

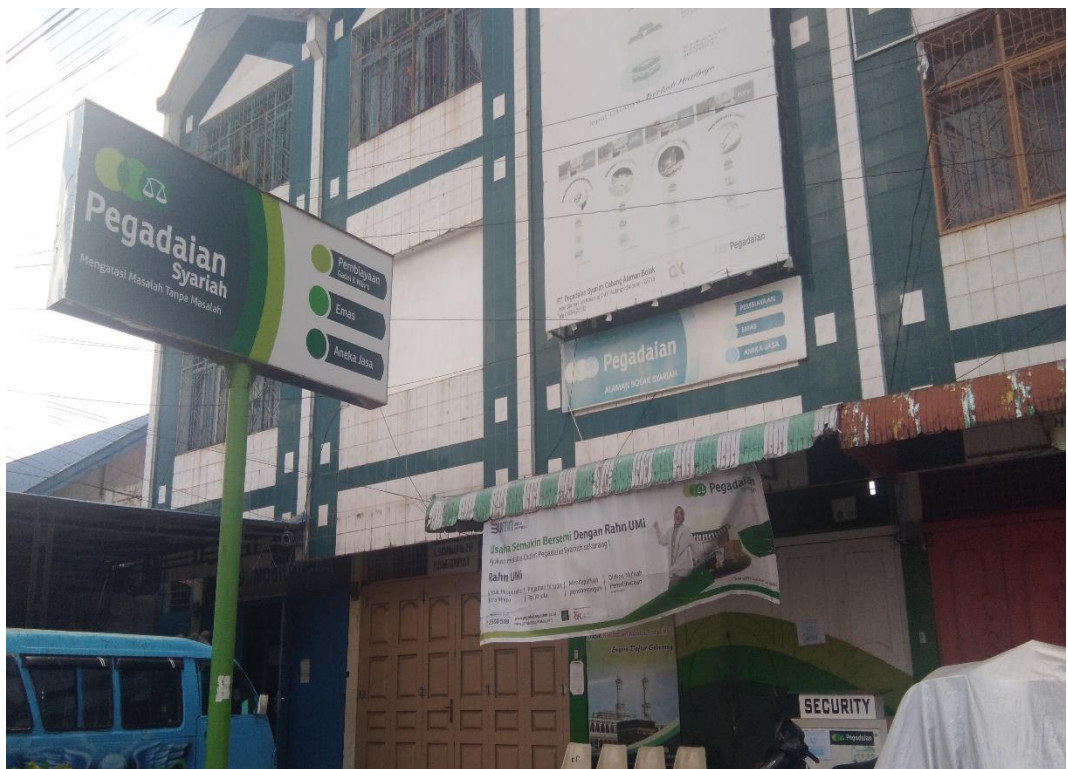
Correlations									
		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	Total_X1
1	erson Correlation	1	.076	.044	.266**	-.069	-.030	.169	.370**
	(2-tailed)		.462	.667	.008	.501	.769	.098	.000
		97	97	97	97	97	97	97	97
2	erson Correlation	.076	1	.158	.189	.046	.091	.178	.448**
	(2-tailed)	.462		.122	.064	.652	.373	.081	.000
		97	97	97	97	97	97	97	97
3	erson Correlation	.044	.158	1	.133	.176	.141	.187	.506**
	(2-tailed)	.667	.122		.194	.085	.168	.066	.000
		97	97	97	97	97	97	97	97
4	erson Correlation	.266**	.189	.133	1	.311**	.246*	.405**	.694**
	(2-tailed)	.008	.064	.194		.002	.015	.000	.000
		97	97	97	97	97	97	97	97
5	erson Correlation	-.069	.046	.176	.311**	1	.176	.157	.495**
	(2-tailed)	.501	.652	.085	.002		.084	.124	.000
		97	97	97	97	97	97	97	97
6	erson Correlation	-.030	.091	.141	.246*	.176	1	.197	.538**
	(2-tailed)	.769	.373	.168	.015	.084		.053	.000
		97	97	97	97	97	97	97	97

7	rson Correlation	.169	.178	.187	.405**	.157	.197	1	.615**
	(2-tailed)	.098	.081	.066	.000	.124	.053		.000
		97	97	97	97	97	97	97	97
al_X1	rson Correlation	.370**	.448**	.506**	.694**	.495**	.538**	.615**	1
	(2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
		97	97	97	97	97	97	97	97

TABEL VALIDITAS Y

Correlations											
		Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Total_Y
	rson Correlation	1	.073	-.139	.167	.109	.311**	.098	.208*	.065	.283**
	. (2-tailed)		.480	.175	.102	.288	.002	.337	.041	.527	.005
		97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
	rson Correlation	.073	1	.007	.053	-.020	-.081	-.015	.113	.110	.193
	. (2-tailed)	.480		.949	.608	.842	.433	.881	.271	.285	.058
		97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
	rson Correlation	-.139	.007	1	-.001	.700**	-.253*	.657**	.044	-.376**	.279**
	. (2-tailed)	.175	.949		.992	.000	.012	.000	.669	.000	.006
		97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
	rson Correlation	.167	.053	-.001	1	.566**	.175	.531**	.467**	.226*	.749**
	. (2-tailed)	.102	.608	.992		.000	.086	.000	.000	.026	.000
		97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
	rson Correlation	.109	-.020	.700**	.566**	1	.088	.939**	.307**	-.202*	.746**
	. (2-tailed)	.288	.842	.000	.000		.389	.000	.002	.047	.000
		97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
	rson Correlation	.311**	-.081	-.253*	.175	.088	1	.107	.232*	-.221*	.384**
	. (2-tailed)	.002	.433	.012	.086	.389		.298	.022	.030	.000
		97	97	97	97	97	97	97	97	97	97
	rson Correlation	.098	-.015	.657**	.531**	.939**	.107	1	.357**	-.230*	.735**

[illegible]





SURAT BUKTI GADAI

Pegadaian SURAT BUKTI RAHN		CABANG/UNIT : CPS ALAMAN BOLAK NO: 082162092547	Tanggal Akad 29-03-2021
NOMOR CIF 6004487960 NAMA WIWIK GUNTARY ALAMAT JL. MERDEKA GG KAMPUNG KELAPA RT/RW: 00/00 KODEPOS 22711 TINSANGAN	NOMOR TELP/HP RAHN /085361724099	TANGGAL AKAD 29-03-2021	BUKTI RAHN 60068-02 008994
KETERANGAN MARHUN SATU KALUNG POLO+1 LI DITAKSIR PERHIASAN EMAS 6 KARAT BERAT 2.56/2.56 GRAM +		SYARAT DAN KETENTUAN 1. Jangka waktu akad maksimum 120 (seratus dua puluh) hari, pengembalian (akad) dapat diperpanjang (Uang Rahn, meliputi: Marhun dan Uang Prorogasi) sebelum berakhir jangka waktu. 2. Marhun (Barang) diserahkan sebagai jaminan atas pinjaman yang diberikan dengan syarat dan ketentuan yang tertera pada Surat Bukti Rahn (SBR). 3. Marhun (Barang) diserahkan sebagai jaminan atas pinjaman yang diberikan dengan syarat dan ketentuan yang tertera pada Surat Bukti Rahn (SBR). 4. Marhun (Barang) diserahkan sebagai jaminan atas pinjaman yang diberikan dengan syarat dan ketentuan yang tertera pada Surat Bukti Rahn (SBR). 5. Marhun (Barang) diserahkan sebagai jaminan atas pinjaman yang diberikan dengan syarat dan ketentuan yang tertera pada Surat Bukti Rahn (SBR). 6. Marhun (Barang) diserahkan sebagai jaminan atas pinjaman yang diberikan dengan syarat dan ketentuan yang tertera pada Surat Bukti Rahn (SBR). 7. Marhun (Barang) diserahkan sebagai jaminan atas pinjaman yang diberikan dengan syarat dan ketentuan yang tertera pada Surat Bukti Rahn (SBR). 8. Marhun (Barang) diserahkan sebagai jaminan atas pinjaman yang diberikan dengan syarat dan ketentuan yang tertera pada Surat Bukti Rahn (SBR). 9. Marhun (Barang) diserahkan sebagai jaminan atas pinjaman yang diberikan dengan syarat dan ketentuan yang tertera pada Surat Bukti Rahn (SBR).	
TAKSIRAN MARHUN MARHUN BHI TERBELANG Rp. 500.077,- Rp. 450.000,-	MUJAH PER 10 HARI MUJAH AKAD Rp. 2.400,- Rp. 2.500,-	Setiap BUKTI RAHN dan KETERANGAN serta MUJAH RAHN yang tertera di BUKTI RAHN ini.	
EMPAI RATUS LIMA PULUH RIBU RUPIAH 19 0200086522		RAHN Wiwik Guntary	KUASA PEMUTUS TAKSIRAN Wiwik Guntary

FORM GADAI

Pegadaian
Syariah

FORMULIR APLIKASI PEGADAIAN RAHN N^o 031709

Kantor Cabang/UPS

Nomor CIF

Nama Lengkap

Akal Barang Jaminan (Marhun)

Status Transaksi

Tujuan Transaksi

Cara Pembayaran

Filter yang Ditinginkan

Pengambilan Uang Kelebihan Lelang (jika ada)

Besar Pinjaman (Marhun Bih)

Barang Jaminan (Marhun) yang Diserahkan:

Formulir ini merupakan satu kesatuan yang tidak terpisahkan dari Formulir Data Nasabah dan Surat Bukti Rahn (SBR), dengan ini saya menyatakan bahwa keterangan yang saya berikan adalah benar dan saya menyetujui prosedur penaksiran barang jaminan (Marhun) yang dilakukan oleh PT PEGADAIAN (Pemerik).

Nasabah

(Dilisi oleh Petugas)

Nama Nasabah :

Barang Jaminan (Marhun) yang diserahkan

Petugas Penerima Barang Jaminan (Marhun)

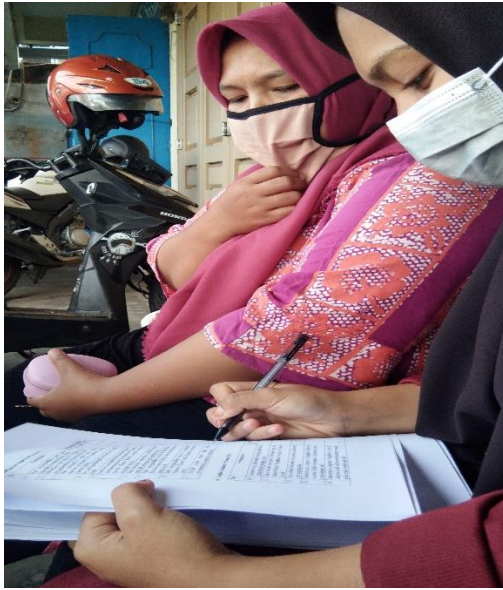
WAWANCARA DENGAN PEGAWAI PEGADAIAN



MENYEBAR KUESIONER











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

Nomor : 2702/In.14/G.1/G.4b/PP.00.9/11/2020 13 Nopember 2020
Lampiran : -
Hal : Penunjukan Pembimbing Skripsi

Yth. Bapak/Ibu:

1. Windari : Pembimbing I
2. Adanan Murroh Nasution : Pembimbing II

Dengan hormat, bersama ini disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa, berdasarkan hasil sidang tim pengkajian kelayakan judul skripsi, telah ditetapkan judul skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Ummi Kalsum Nasution
NIM : 1740100235
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Gadai Emas pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan.

Untuk itu, diharapkan kepada Bapak/Ibu bersedia sebagai pembimbing mahasiswa tersebut dalam penyelesaian skripsi dan sekaligus penyempurnaan judul bila diperlukan.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.



an. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik

Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.



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

Nomor : 2774 /In.14/G.1/G.4b/TL.00/11/2020
Hal : Mohon Izin Pra Riset

13 Nopember 2020

Yth; PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN padangsidimpuan menerangkan bahwa:

Nama : Ummi Kalsum Nasution
NIM : 1740100235
Semester : VII (Tujuh)
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul: "Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Gadai Emas pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan".

Sehubungan dengan itu, bantuan Bapak/Ibu dalam memberikan izin riset dan data sesuai dengan maksud judul di atas adalah sangat diharapkan.

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



a.n Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik

Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan



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

Nomor : 020/In.14/G.1/G.4c/TL.00/04/2021
Hal : Mohon Izin Riset

14 April 2021

Yth. PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidempuan

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan menerangkan bahwa:

Nama	: Ummi Kalsum Nasution
NIM	: 1740100235
Semester	: VIII (Delapan)
Program Studi	: Perbankan Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul: "Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Gadai Emas pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Alaman Bolak".

Sehubungan dengan itu, kami mohon bantuan Bapak/Ibu dalam memberikan izin riset dan data sesuai dengan maksud judul di atas.

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



a.n Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik

Abdul Nasser Hasibuan

tembusan:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Padangsidimpuan, 04 Januari 2021

Nomor : 65/10068/2021
Lampiran : -
Urgensi : Biasa

Kepada Yth,
Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis IAIN Padangsidimpuan
Di,
Padang Sidimpuan.

Hal : **Permohonan Izin Pra Riset.**

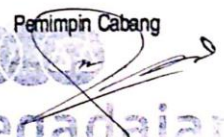
Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Menindaklanjuti surat Bapak No : 2734/In.14/G.1/G.4c/TL.00/02/2021, tanggal 13 November 2021 Hal Mohon Izin Pra Riset, maka pada prinsipnya kami menyetujui kepada Mahasiswa yang akan melakukan Pra Riset di PT.Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak, perlu kami sampaikan dalam hal- hal yang berkaitan dalam Pra Riset kepada mahasiswa akan diberikan arahan dan petunjuk oleh Petugas yang diberikan wewenang oleh Pemimpin Cabang tentang apa yang harus dilakukan agar sesuai dengan aturan yang berlaku di PT.Pegadaian (Persero). Adapun daftar nama yang melakukan Pra Riset sbb ;

No	Nama Mahasiswa	NIM	Jenis Kelamin	Jurusan/prodi
1	Ummi Kalsum Nasution	1740100235	Perempuan	Perbankan Syariah

Demikian disampaikan atas perhatian dan kerja sama yang baik diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Pemimpin Cabang

Pegadaian
SUBHAN
NIK.P80884
Syariah

PT.PEGADAIAN (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak
Jl Serma Lian Kosong/ex. Sudirman No.28E
Padang Sidimpuan 22718
T. (0634) 25132

www.pegadaian.co.id

Padangsidimpuan, 03 Mei 2021

Nomor : 71 /60068/2021
Lampiran : -
Urgensi : Biasa

Kepada Yth,
Bapak Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis IAIN Padangsidimpuan
Di,
Padang Sidimpuan

Hal : **Telah Selesai Melakukan Riset.**

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Dengan ini diberitahukan bahwa Mahasiswi di bawah ;

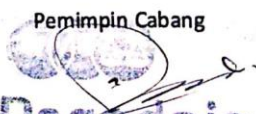
Nama : Ummi Kalsum Nasution
NIM : 1740100235

Judul Skripsi : " Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Gadai Emas pada PT.Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpuan Telah selesai melakukan Riset di PT.Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padang Sidimpuan".
Yang dilakukan selama (14) hari terhitung mulai tanggal 15 April 2020 sampai dengan 30 April 2020

Kami atas nama Perusahaan PT.Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padang Sidimpuan mengucapkan banyak terima kasih atas partisipasinya dalam mengenalkan Pegadalan kepada Masyarakat Umum.

Demikian disampaikan atas perhatian dan kerja sama yang baik diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Pemimpin Cabang

Pegadaian
SUBHAN
NIK.P80884
Syariah

Padangsidimpuan, 28 Mei 2018

PT.Pegadaian (Persero) – Kantor Cabang Syariah Alaman Bolak
Jln .Serma Llan Kosong/ex Sudirman No.28E T 0634.25132 Padangsidimpuan 22718
www.pegadaian.co.id