

SKRIPSI

**ANALISIS MINAT MASYARAKAT MUSLIM MEMILIH GADAI EMAS
DI PEGADAIAN KONVENSIONAL DARIPADA BANK SYARIAH
(Studi Kasus Pegadaian UPC Teluk Kuantan)**



Oleh :

IIS APRIANTI

NPM: 160314027

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS ISLAM KUANTAN SINGINGI (UNIKS)
TELUK KUANTAN
2021**

**LEMBAR PERSETUJUAN
UJIAN SKRIPSI**

**ANALISIS MINAT MASYARAKAT MUSLIM MEMILIH GADAI EMAS
PEGADAIAN KONVENSIONAL DARIPADA BANK SYARIAH
(Studi Kasus Pegadaian UPC Teluk Kuantan)**

Disusun dan diajukan oleh:

Iis Aprianti
NPM: 160314055

Telah diperiksa dan Disetujui oleh Komisi Pembimbing
untuk Diujikan di Hadapan Dewan Sidang Ujian Skripsi

Teluk Kuantan, 14 Februari 2021

PEMBIMBING I



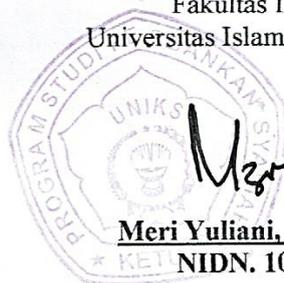
H. Fitrianto, S.Ag., M.Sh
NIDN. 2117027602

PEMBIMBING II



Alek Saputra, S.Sy., ME
NIDN. 1025099301

Mengetahui,
Ketua Program Studi Perbankan Syariah
Fakultas Ilmu Sosial
Universitas Islam Kuantan Singingi



Meri Yuliani, SE.Sy., ME.Sy
NIDN. 1004079103

**LEMBARAN PENGESAHAN
SKRIPSI**

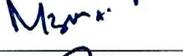
**ANALISIS MINAT MASYARAKAT MUSLIM MEMILIH GADAI EMAS
DI PEGADAIAN KONVENSIONAL DARIPADA BANK SYARIAH
(STUDI KASUS PEGADAIAN UPC TELUK KUANTAN)**

Disusun dan diajukan oleh :

Iis Aprianti
NPM:160314027

Telah disahkan dan dinyatakan lulus
pada Hari/Tanggal Jum'at, 19 Maret 2021
dan dinyatakan memenuhi syarat

Menyetujui
Dewan Sidang Ujian Skripsi

No	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1.	Zul Ammar, SE.,ME	Ketua	1. 
2.	Dian Meliza, S.HI.,MA	Sekretaris	2. 
3.	H. Fitrianto, S.Ag.,M.Sh	Anggota/ Pembimbing 1	3. 
4.	Alek Saputra, S.Sy.,ME	Anggota/ Pembimbing 2	4. 
5.	Meri Yuliani, SE.Sy.,ME.Sy	Anggota/ Penguji 1	5. 
6.	Redian Mulyadita, SE.M.,Ak	Anggota/ Penguji 2	6. 

Mengetahui


Dekan
Fakultas Ilmu Sosial

Zul Ammar, SE.,ME
NIDN. 1020088401


Ketua
Prodi Perbankan Syariah

Meri Yuliani, SE.Sy, ME.Sy
NIDN: 1004079103

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Iis Aprianti
NPM : 160314027
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ilmu Sosial

Dengan ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang berjudul:

ANALISIS MASYARAKAT MUSLIM MEMILIH GADAI EMAS DI PEGADAIAN KONVENSIONAL DARIPADA BANK SYARIAH (STUDI KASUS PEGADAIAN UPC TELUK KUANTAN)

Adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya didalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah di ajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau di terbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari ternyata didalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur plagiat, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut dan di proses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Teluk Kuantan 14 Februari 2021

Yang membuat pernyataan,



Iis Aprianti
NPM: 160314027

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikumWr.Wb

Puji syukur Alhamdulillah penulis ucapkan kepada Allah SWT, yang telah memberikan kesehatan dan kesempatan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Salawat beserta salam penulis hadiahkan kepada Nabi Muhammad SAW, Nabi junjungan alam yang telah berjuang untuk membina dan meningkatkan kualitas manusia menjadi insan sempurna di muka bumi ini.

Dalam penyelesaian skripsi ini, penulis telah banyak mendapatkan bantuan, bimbingan dan arahan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan terimakasih yang sebesar-besarnya sungguh tak terhingga terutama kepada:

1. Ibu Ir. Hj. ElfiIndrawanis, MM selaku Rektor Universitas Islam Kuantan Singingi.
2. Bapak Zul Ammar, SE,ME selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial Universitas Islam Kuantan Singingi.
3. Ibu Meri Yuliani, SE.Sy.,ME.Sy selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ilmu Sosial Universitas Islam Kuantan Singingi.
4. Bapak H. Fitrianto, S.Ag.,M.Sh selaku dosen pembimbing I bagi penulis yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya untuk memberikan bimbingan dan arahan dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Alek Saputra, S.Sy.,M.E selaku pembimbing II bagi penulis yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya untuk memberikan bimbingan dan arahan dalam menyelesaikan skripsi ini.

6. Bapak/Ibu tim penguji yang telah memberikan kritik dan saran sehingga skripsi ini menjadi lebih baik.
7. Bapak/Ibu Dosen yang telah memberikan ilmu pengetahuan, pengalaman dan keterampilannya selama penulis kuliah di Universitas Islam Kuantan Singingi
8. Kepada Bapak Pimpinan dan karyawan UPC Teluk Kuantan dan Nasabah Pegadaian UPC Teluk Kuantan telah membantu penulis dalam mendapatkan data-data yang penulis perlukan untuk pembuatan skripsi ini.
9. Ayahanda dan Ibunda tersayang yang telah melahirkan, membesarkan dan mendidik penulis selama ini, serta saudaraku dan keluarga besar yang selalu mendoakan dan menyemangatiku dalam menghadapi setiap masalah dalam kehidupan ini.
10. Sahabat-sahabatku yang telah banyak memberikan dukungan dan motivasi demi kelancaran penyusunan skripsi ini.

Akhirnya, penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah berjasa yang tidak bias dituliskan satu persatu dalam membantu kelancaran penyusunan skripsi ini, semoga Allah SWT membalas kebaikan kalian semua. Penulis menyadi bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan, oleh karena itu kritik dan saran sangat diharapkan demi perbaikan dan penyempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak. Amin.

Wassalamu'alaikumWr.Wr

TelukKuantan 14Februari 2021
Penulis

IisAprianti
NPM: 160314027

ABSTRAK

Analisis Minat Masyarakat Muslim Memilih Gadai Emas di Pegadaian Konvensional Daripada Bank Syariah

(Study Kasus Pegadaian UPC TalukKuantan)

Iis Aprianti

H. Fitrianto, S.Ag.,M.Sh

Alek Saputra, S.sy., ME

Peneliti ini di latarbelakangi oleh perkembangan Pegadaian di Kota Taluk Kuantan. TalukKuantan umumnya secara kualitas memiliki jumlah penduduk mayoritas beragama islam dengan penghasilan yang besar.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui minat masyarakat muslim memilih produk gadai emas di Pegadaian UPC Taluk Kuanatan.

Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah di Pegadaian UPC Taluk Kuantan sebanyak 2.113 nasabah. Dan hanya diambil 44 orang sebagai sampelnya. Teknik pengambilan sampel dengan cara nonprobability sampling dan teknik pengumpulan data yang di gunakan adalah angket, wawancara dan dokumentasi. Data dianalisis secara deskriptif kualitatif dengan menggunakan rumus persentase. Teknik pengumpulan data: Observasi, Wawancara, Kuisisioner, dan Dokumentasi.

Dari hasil penelitian ini dapat di simpulkan bahwa minat masyarakat muslim memilih produk gadai emas di Pegadaian UPC Teluk Kuantan termasuk dalam kategori tinggi karena tingkat pengetahuannya terhadap produk dengan persentase 90,91%, kemampuan dalam memahami produk dengan persentase 61,36%, informasi yang di dapat mengenai produk dengan persentase 72,73%, kemampuan membedakan produk dengan produsen lain dengan persentase 25% dan pengalaman menggunakan suatu produk dengan persentase 90,91% . Adapun faktor-faktor Masyarakat muslim memilih untuk menggadaikan emasnya di Pegadaian UPC Teluk Kuntan yaitu lokasi yang dekat dengan rumah 42 orang (95,45%), proses yang cepat 44 orang (100%), harga emas yang lebih mahal 30 orang (68,18%).

Faktor penyebab minatnya masyarakat muslim memilih produk gadai emas di Pegadaian Konvesional terdapat dua factor yaitu faktor eksternal atau faktor dari luar dan faktor internal atau factor dari dalam.

Kata Kunci : *Minat Produk Gadai Emas Pegadaian*

ABSTRACT

Analysis of the Interest of the Muslim Community in Choosing Gold Pawn in Pegadaian Conventional rather than Islamic Banking

(Case Study Pegadaian UPC Taluk Kuantan)

Iis Aprianti

H. Fitrianto, S.Ag.,M.Sh

Alek Saputra, S.sy., ME

This researcher is in the background by the developments Pegadaian in the city of Taluk Kuantan. Taluk Kuantan generally has a large number of people who are muslim with a large income.

This study aims to determine the interest of the muslim community in choosing gold pawn products at the Pegadaian UPC Taluk Kuantan.

The population in this study are customers at Pegadaian UPC Taluk Kuantan as much 2.113, people and only 44 people were taken as samples. The sampling technique was nonprobability sampling and the data collection techniques used were questionnaires, interviews, and documentation. The data were analyzed in a descriptive qualitative manner using the percentage formula. Data collection techniques: Observation, Interviews, Questionnaires and documentacion.

From the result of this study it can be concluded that the interest of the muslim community in choosing gold pawn products at Pegadaian UPC Taluk Kuantan is in the high category because the level of product knowledge with a percentage of 90,91%, the ability to understand the product with a percentage of 61,36%, information stroed in memory about products with a percentage of 72,73%, the ability to distinguish product from other manufacturers with a percentage of 25%, and the experience after buying and using a product with a percentage of 90,91%, as for the factor-factor the muslim community chose to pawn their gold at Pegadaian UPC Taluk Kuantan, namely a location close to the house of 42 people (95,45%), a fast process of 44 people (100%), the price of gold is higher than 30 people (68,18%).

Belongs to the . Factors causing the interest of the muslim community in choosing gold pawn products at Pegadaian conventional are two factor, namely external factors or external factors and internal factors or internal factors.

Keywords: Interest Gold Pawn Product Pegadaian

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN	
HALAMAN PENGESAHAN	
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	
KATA PENGANTAR	i
ABSTRAK	iv
ABSTRACT	v
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 LatarBelakangMasalah	1
1.2 Permasalahan	6
1.2.1 IdentifikasiMasalah	6
1.2.2 BatasanMasalah	6
1.2.3 RumusanMasalah.....	6
1.3 TujuanPenelitian.....	7
1.4 ManfaatPenelitian.....	7
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 KajianTeori.....	8
2.1.1 Minat.....	8
2.1.2 Pengertian Masyarakat Muslim.....	16
2.1.3 PegadaianKonvensional	17
2.1.4 Bank Syariah	20
2.2 PenelitianRelevan	24
2.3 DefenisiOperasional	30
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 ObjekPenelitian	32
3.2 JenisPenelitian	32
3.3 PopulasidanSampel	
3.3.1 Populasi.....	32
3.3.2 Sampel.....	33

3.4 Metode Pengumpulan Data	
3.4.1 Metode Observasi	34
3.4.2 Metode Kuesioner	35
3.4.3 Metode Wawancara.....	35
3.4.4 Metode Dokumentasi	35
3.5 Sumber data	35
3.5.1 Data Primer.....	35
3.5.2 Data Sekunder	36
3.6 Analisis Data	36

BAB IV PENYAJIAN DATA DAN HASIL PENELITIAN

4.1 Penyajian Data	
4.1.1 Sejarah dan profil Pegadaian UPC Taluk Kuantan.....	37
4.1.2 Visi dan Misi Pegadaian UPC Taluk Kuantan.....	39
4.1.3 Bentuk Organisasi.....	43
4.1.4 Produk-Produk Pegadaian.....	50
4.1.5 Pelaksanaan Kantor.....	54
4.2 Hasil Penelitian.....	55

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan.....	73
5.2 Saran	74

DAFTAR PUSTAKA	75
----------------------	----

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

1. Tabel 4.2.1 Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	56
2. Tabel 4.2.2 Identitas Responden Berdasarkan Usia	56
3. Tabel 4.2.3 Identitas Responden Berdasarkan Agama	57
4. Tabel 4.2.4 Identitas Responden Berdasarkan Pekerjaan	58
5. Tabel 4.2.5 Tanggapan Responden Tentang Penduduk Asli Kuansing	59
6. Tabel 4.2.6 Tanggapan Responden Pengetahuan Tentang Pengetahuan Mengenai Pegadaian Konvensional di Taluk Kuantan	60
7. Tabel 4.2.7 Tanggapan Responden Sudah Berapa Lama Mengetahui Ada Pegadaian Konvensional di Taluk Kuantan	60
8. Tabel 4.2.8 Tanggapan Responden Memilih Menggadaikan Emas di Pegadaian Karena Proses Cepat	61
9. Tabel 4.2.9 Tanggapan Responden Tentang Berapa Lama Mengetahui Tingkat Pengetahuan Produk di Pegadaian	62
10. Tabel 4.2.10 Tanggapan Responden Tentang Pemahaman Produk-Produk yang ada di Pegadaian	62
11. Tabel 4.2.11 Tanggapan Responden Tentang Informasi yang di Dapat Responden tentang Produk ada di Pegadaian Konvensional	63
12. Tabel 4.2.12 Tanggapan Responden Tentang Mampu atau Bisa Membedakan Produk Konvensional dengan Syariah	64
13. Tabel 4.2.13 Tanggapan Responden Tentang Sistem Menggadaikan Emas di Pegadaian Konvensional	65
14. Tabel 4.2.14 Tanggapan Responden Tentang Harga Emas yang Relative Mahal	66
15. Tabel 4.2.15 Tanggapan Responden Tentang Berapa Lama Menjadi Nasabah di Pegadaian UPC Teluk Kuantan	66
16. Tabel 4.2.16 Tanggapan Responden Tentang Menggunakan Produk Gadai Konvensional Hukumnya Riba	67
17. Tabel 4.2.17 Tanggapan Responden Tentang Hukum Riba itu Haram	68

18. Tabel 4.2.18 Tanggapan Responden Tentang Alasan Memilih	
Menggadaikan Emas di Pegadaian Konvensional Karena Lokasi Dekat	68
19. Tabel 4.2.19 Tanggapan Responden Tentang Pengalaman Membeli atau	
Menggunakan Produk Pegadaian Konvensional.....	69

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran1 : Surat keterangan telah melakukan riset/penelitian

Lampiran2 : Kuisisioner Penelitian

Lampiran3 : Kartu Bimbingan Skripsi

Lampiran4 : Lampiran Dokumentasi

Lampiran5 : Biodata

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pegadaian merupakan sebuah lembaga BUMN yang bergerak dibidang jasa pengkreditan atas dasar hukum gadai. Menurut sejarah berdirinya, pegadaian didirikan oleh pemerintah Hindia-Belanda pada tanggal 1 April 1901 dengan ditandai di dirikannya pegadaian cabang Sukabumi. Sampai sekarang setiap tanggal 1 April diperingati sebagai hari ulang tahun Pegadaian. Sejarah awalnya pegadaian di Indonesia berawal berdirinya Bank Van Keening di zaman VOC yang bertugas memberikan pinjaman uang tunai kepada masyarakat dengan harta gerak dengan jaminana sistem gadai sehingga bank ini pada hakekatnya telah memberikan jasa gadai. PT Pegadaian (Persero) terdiri dari pegadaian Konvensional dan pegadaian Syariah. Gadai adalah kegiatan menjaminkan barang-barang berharga kepada pihak tertentu, guna memperoleh sejumlah uang dan barang yang dijaminkan akan ditebus kembali sesuai dengan perjanjian antara nasabah dengan lembaga gadai. (Muhammad, 2014:1)

Rahn dalam bahasa Arab memiliki pengertian tetap dan kontinyu. Dikatakan dalam bahasa Arab: (الماء الرَّاهِنُ) apabila tidak mengalir dan kata (نِعْمَةٌ رَاهِنَةٌ) bermakna nikmat yang tidak putus. (Kasmir, 2014:231)

Ada yang menyatakan kata Rahn bermakna tertahan dengan dasar firman Allah:

كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينَةٌ

Tiap-tiap diri bertanggung jawab (tertahan) atas apa yang telah diperbuatnya, (QS.Al-Muddatstsir ayat 38) kata Rahn ini bermakna tertahan. Pengertian kedua ini hampir sama dengan yang pertama karena yang tertahan itu tetap ditempatnya.

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia telah menjadi tolak ukur keberhasilan pertumbuhan dan eksistensi ekonomi syariah. Perbankan dalam kehidupan suatu Negara adalah salah satu agen pembangunan. Hal ini disebabkan karena adanya fungsi utama dari perbankan itu sendiri sebagai lembaga yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan.

Perbankan syariah dalam peristilahan internasional dikenal sebagai *Islamic Banking* atau juga disebut dengan *interest free banking*. Bank syariah pada awalnya dikembangkan sebagai suatu respon dari kelompok ekonomi dan praktisi perbankan muslim yang berupaya mengakomodasi desakan dari berbagai pihak yang menginginkan agar tersedia jasa transaksi keuangan yang dilaksanakan sejalan dengan nilai moral dan prinsip-prinsip syariah Islam. Utamanya adalah berkaitan dengan pelarangan praktik riba, kegiatan *maisir* (spekulasi), dan *gharar* (ketidakjelasan). (Muhammad 2014:4)

Dalam perkembangan perbankan syariah di Kota Teluk Kuantan saat ini telah berdiri beberapa Bank Syariah yaitu Bank Syariah Mandiri, BRI Syariah, dan Bank Riau Kepri Syariah. Di Teluk Kuantan umumnya secara kuantitas memiliki jumlah penduduk mayoritas beragama Islam. Jadi masih banyak masyarakat muslim memilih Pegadaian Konvensional untuk menggadaikan emasnya. Sedangkan di Bank Syariah ada produk jasa untuk menggadaikan emas. Di Kota Teluk Kuantan belum ada Pegadaian Syariah tetapi apakah masyarakat muslim menggadaikan emasnya di Bank Syariah.

Nasabah Pegadaian UPC Teluk Kuantan jumlah nasabah yang menggadaikan emasnya di Pegadaian tersebut berjumlah 2.113, data yang diambil oleh peneliti data keseluruhan sejak awal berdiri sampai tahun 2020 (Pegadaian UPC Teluk Kuantan).

Di Bank Syariah Mandiri berjumlah 34 Nasabah (Bank Syariah Mandiri Teluk Kuantan). Di Bank Riau Kepri Syariah berjumlah 27 Nasabah (Bank Riau Kepri Syariah Teluk Kuantan). Sedangkan di BRI Syariah tidak ada data nasabah yang menggadai di karenakan BRI Syariah tidak lagi menerapkan gadai emas.

Banyak tantangan dan permasalahan yang di hadapi dalam pengembangan perbankan syariah terutama di Indonesia, begitu pula di Kota Teluk Kuantan. Permasalahan yang muncul adalah masyarakat muslim masih banyak menggadaikan emas di Pegadaian Konvensional sedangkan di Bank Syariah ada produk jasa untuk menggadaikan emas,

oleh karena itu masih banyak kurangnya kepedulian masyarakat muslim terhadap persoalan riba (bunga).

Berdasarkan wawancara yang penulis lakukan terhadap 4 orang narasumber, masing-masing memberikan pandangan yang berbeda mengenai gadai emas di Bank Syariah, yaitu:

1. Menurut Ibu Yanti (Masyarakat yang menjadi nasabah di Pegadaian Konvensional) masyarakat banyak menggadaikan emas di Pegadaian Konvensional karena sudah terbiasa dengan produk gadai emas di Pegadaian Konvensional sejak lama, sedangkan gadai emas di Bank Syariah masih baru. (*Yanti, Senin 28 Juni 2020, di Pegadaian UPC Teluk Kuantan, Pukul 10:03*)
2. Menurut Ibu Iras (Masyarakat yang menjadi nasabah di Pegadaian Konvensional) lokasi Pegadaian lebih dekat dari rumah dari pada Bank Syariah. (*Iras, Senin 28 Juni 2020, di Pegadaian UPC Teluk Kuantan, Pukul 10:12*)
3. Menurut Ibu Rita (Masyarakat yang menjadi nasabah di Pegadaian Konvensional) belum tahu kalau sudah ada produk gadai emas di Bank Syariah. (*Rita, Senin 28 Juni 2020, di Pegadaian UPC Teluk Kuantan, Pukul 10:30*)
4. Menurut Pak Yadi (Masyarakat yang menjadi nasabah di Pegadaian Konvensional) dia akan tetap setia menggadaikan emas di Pegadaian Konvensional karena sudah akrab dengan karyawan yang di Pegadaian

tersebut. (*Yadi, Senin 28 Juni 2020, di Pegadaian UPC Teluk Kuantan, Pukul 11:15*)

Tanggapan dari berbagai masyarakat terhadap Bank Syariah cukup beragam, ada yang membahas mengenai faktor lokasi, ada yang sudah terbiasa menggunakan produk konvensional, ada yang tidak tahu soal produk-produk yang ada di Bank Syariah.

Berpendangan dari permasalahan yang telah dipaparkan maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang menganalisa minat masyarakat, khususnya masyarakat muslim yang menjadi nasabah di Pegadaian UPC Teluk Kuantan Desa Sawah, bertitik tolak pada kondisi lingkungannya yang berpenduduk mayoritas beragama Islam, maka penulis ingin mengetahui sejauh mana masyarakat muslim yang menjadi nasabah di Pegadaian UPC Teluk Kuantan Desa Sawah merespon sosialisasi perbankan syariah yang telah dilakukan selama ini. Dengan demikian penulis mengangkat penelitian ini dengan judul: “ANALISIS MINAT MASYARAKAT MUSLIM MEMILIH PRODUK GADAI EMAS DI PEGADAIAN KONVENSIONAL DARIPADA BANK SYARIAH (Studi Kasus Pegadaian UPC Teluk Kuantan)”

1.2 Permasalahan

1.2.1 Identifikasi masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah diatas, maka penulis menemukan beberapa masalah untuk dikembangkan dalam penelitian ini.

Beberapa masalah tersebut adalah:

- a. Masyarakat muslim masih menggunakan produk gadai emas di Pegadaian Konvensional
- b. Kurangnya tingkat pemahaman masyarakat muslim terhadap produk-produk di Bank Syariah

1.2.2 Batasan masalah

Mengingat banyaknya permasalahan yang mengitari kajian seperti yang telah dipaparkan di atas, maka diperlukan adanya pembatasan masalah. Hal ini dimaksudkan agar pembahasan ini tidak mengambang dan dapat mengenai sasaran, dan mengingat waktu, uang dan tenaga yang diperlukan oleh sebab itu penulis membatasinya dan juga penulis hanya ingin sekedar mengetahui. Maka penulis menitik beratkan pada bagaimana minat masyarakat muslim lebih memilih gadai emas di Pegadaian Konvensional daripada Bank Syariah.

1.2.3 Rumusan masalah

- a. Bagaimana minat masyarakat muslim terhadap gadai emas di Pegadaian Konvensional dari pada Bank Syariah?
- b. Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat muslim lebih memilih menggadaikan emas di Pegadaian Konvensional?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dirumuskan oleh penulis diatas, maka ada beberapa tujuan yang ingin dicapai dari hasil penelitian ini, diantaranya:

- a. Untuk mengetahui apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat muslim memilih gadai emas di Pegadaian Konvensional.
- b. Untuk mengetahui bagaimana minat masyarakat muslim terhadap gadai emas di Pegadaian Konvensional.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Penulis, mempelajari dan memperoleh pemahaman secara teori maupun praktik terhadap masyarakat muslim memilih gadai emas di Pegadaian Konvensional di banding Bank Syariah.
- b. Bagi mahasiswa/i yang sedang menekuni kuliah agar di masa mendatang dapat digunakan sebagai referensi pada penelitian selanjutnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Kajian Teori

2.1.1 Minat

a. Pengertian minat

Minat dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) diartikan sebagai kesukaan, kecendrungan hati. Minat adalah pendorong yang menyebabkan seseorang member perhatian terhadap orang, sesuatu, aktivitas-aktivitas tertentu. (Ali, 2006 : 254)

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

Minat dianggap sebagai satu “penangkap” atau perantara antara faktor motivasional yang mempengaruhi perilaku, minat juga mengindikasikan seberapa keras seseorang mempunyai kemauan untuk mencoba. Minat menunjukkan seberapa banyak upaya yang direncanakan seseorang untuk melakukan sesuatu dan minat berhubungan dengan perilaku.

b. Jenis-jenis Minat

1. Minat refrensial, yaitu kecenderungan seseorang untuk mereferensikan produk kepada orang lain, dorongan untuk diri sendiri, dan promosi kepada orang lain.
2. Minat transaksional, yaitu kecendrungan seorang untuk membeli produk dengan melihat, rasa senang, kemauan, pengetahuan dari orang lain dan dari dalam diri sendiri.
3. Minat prefensial, yaitu minat menggambarkan perilaku seseorang yang memiliki preferensi utama pada produk tersebut dan bertahan dengan produk yang diminati.
4. Minat eksploratif, yaitu minat yang menggambarkan perilaku seseorang yang selalu mencari informasi mengenai produk yang diminati dan mencari informasi untuk mendukung sifat-sifat positif dari produk tersebut.

c. Karakteristik Minat

Ada beberapa macam karakteristik minat, antara lain:

1. Adanya sesuatu yang menyenangkan yang timbul dari sesuatu obyek
2. Mengandung suatu penghargaan menimbulkan keinginan atau gairah untuk mendapatkan sesuatu yang menjadi minatnya. Minat pada dasarnya dapat dibentuk dalam hubungannya dengan obyek. Yang paling berperan dalam pembentukan minat selanjutnya dapat berasal dari orang lain, meskipun minat dapat timbul dari dalam dirinya sendiri.

3. Minat menimbulkan sikap positif terhadap suatu objek. (Slameto, 2010:180).

d. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat

Minat dapat timbul pada diri sendiri seseorang melalui proses. Karena adanya perhatian dan interaksi dengan lingkungan maka minat tersebut dapat berkembang. Banyak faktor yang mempengaruhi minat seseorang terhadap sesuatu.

Ada tiga faktor yang menimbulkan minat yaitu faktor yang timbul dari dalam diri individu, faktor motif sosial dan faktor emosional. Pendapat tersebut sejalan dengan yang dikemukakan Sudarsono, faktor-faktor yang menimbulkan minat dapat digolongkan sebagai berikut:

1. Faktor kebutuhan dari dalam. Kebutuhan ini dapat berupa kebutuhan yang berhubungan dengan jasmani dan kejiwaan.
2. Faktor motif sosial. Timbulnya minat dalam diri seseorang dapat didorong oleh motif sosial yaitu kebutuhan untuk mendapatkan pengakuan, penghargaan dari lingkungan dimana ia berada.
3. Faktor emosional. Faktor ini merupakan ukuran intensitas seseorang dalam memenuhi perhatian terhadap suatu kegiatan atau objek tertentu (Dimiyati Machmud 2010: 56).

e. Indikator-Indikator Minat

Dalam pengukuran pengetahuan produk menurut indikator dari Hanzaee dan Khosrozadeh. Peneliti menggunakan dimensi yang diadopsi dari indikator brucks yang terdiri dari pengetahuan subjektif, pengetahuan

objektif dan pengetahuan berdasarkan pengalaman. Adapun indikatornya sebagai berikut:

1. Tingkat pengetahuan produk.
2. Kemampuan untuk memahami produk.
3. Informasi yang tersimpan dalam memori mengenai produk.
4. Kemampuan membedakan dengan produk dari produsen lain.
5. Penambahan pengalaman setelah membeli dan menggunakan suatu produk. (Heidarzadeh, 2011:636)

f. Keputusan Pembelian (Buying Decision)

Keputusan pembelian merupakan pemikiran dimana individu mengevaluasi berbagai pilihan dan memutuskan pilihan pada suatu produk dari sekian banyak pilihan dan keputusan pembelian adalah tahap dalam proses pengambilan keputusan pembeli di mana konsumen benar-benar membeli. (Kolter dan Armstrong, 2014:158) Keputusan untuk membeli suatu produk atau jasa timbul karena adanya dorongan emosional dari dalam diri maupun pengaruh orang lain (Hasan, 2013:161).

Ada beberapa tahap dalam proses pembelian yaitu:

1. Menganalisis Keinginan dan kebutuhan

Hal ini ditujukan untuk mengetahui adanya keinginan dan kebutuhan yang belum terpenuhi atau terpuaskan oleh konsumen. Adanya kebutuhan yang belum terpenuhi disebut tersebut sering diketahui secara tiba-tiba pada saat konsumen berjalan-jalan ke toko atau pada saat

memperoleh informasi dari iklan, tetangga, teman ataupun media lainnya.

2. Menilai Sumber-sumber

Berkaitan dengan lamanya waktu dan jumlah uang yang tersedia untuk membeli. Jika produk yang dibeli memerlukan uang yang cukup besar, biasanya diperlukan waktu yang agak lama didalam mempertimbangkan pembelinya.

3. Menetapkan Tujuan Pembelian

Tujuan pembelian bagi tiap-tiap konsumen tidaklah selalu sama, tergantung pada jenis produk dan kebutuhannya.

4. Mengidentifikasi Alternatif Pembelian

Bertujuan untuk meningkatkan prestise. Hal ini tidak dapat terpisahkan dari sumber-sumber yang dimiliki seperti waktu, uang dan informasi serta keliru dalam pemilihan.

5. Keputusan Membeli

Dimana konsumen akan mengambil keputusan membeli atau tidak produk jasa tersebut. Biasanya dalam mengambil keputusan pembelian, ada motif langganan yang menjadi latar belakang pembelian konsumen yaitu:

1. Lokasi penjualan yang strategis, pelayanan yang baik, tempat persediaan yang mudah dicapai dan tidak ramai.
2. Harga
3. Penggolongan barang

4. Service yang ditawarkan
5. Toko yang menarik
6. Kemampuan tenaga penjualannya

Dari motif tersebut dapat mencerminkan kesan atau kepribadian dari sebuah toko. Karena masing-masing toko mempunyai kesan yang berbeda-beda.

Adapun bauran pemasaran tentang keputusan pemilihan yaitu 7P:

1. Product (Produk)

Produk adalah apa yang dapat dijual perusahaan kepada pelanggan.

Penting untuk mengetahui betul kebutuhan pelanggan, sehingga kamu dapat memberikan produk atau jasa sesuai permintaan dan kebutuhan pelanggan.

2. Price (Harga)

Price artinya harga. Harga yang kamu tetapkan haruslah sesuai dengan target pelanggan yang telah ditetapkan.

3. Place (Tempat)

Mengetahui tempat yang tepat dalam marketing berarti menempatkan produk di tempat atau medium yang banyak dikunjungi oleh target pelanggan. Dengan demikian, produk atau jasa yang kamu jual berkesempatan lebih banyak untuk ditemukan dan dibeli pelanggan.

Tempat menjualnya bisa offline (misalnya membuka toko fisik) maupun online. Dan bisa juga melakukan direct selling dengan bertemu langsung untuk menjual produk kepada pelanggan.

4. Promotion (Promosi)

Pemasaran tidak akan terlepas dari promosi. Dalam bauran pemasaran kembali mengingatkan pentingnya melakukan promosi.

Promosi termasuk bagaimana kita menyampaikan pesan kepada para pelanggan. Penting untuk memastikan bahwa kita telah melakukan promosi yang baik, sehingga pelanggan dapat mengenal produk atau jasa yang kita promosikan.

5. People (Sumber Daya Manusia)

SDM merupakan bagian paling penting dalam suatu perusahaan. Merekrut SDM yang tepat merupakan kunci untuk memajukan perusahaan. SDM yang memiliki perusahaan juga mewakili nilai dan citra perusahaan. Oleh karena itu, SDM yang baik juga dapat membantu pelanggan membangun rasa nyaman dan loyalitas terhadap brand dan produk yang terjual.

6. Physical Evidence (Bukti Fisik Perusahaan)

Physical evidence yang berarti bukti fisik perusahaan. Dalam menjual produk atau jasa, pelanggan membutuhkan bukti fisik untuk menjalin hubungan bisnis yang lebih nyata. Berbagai macam bentuk fisik dapat dilakukan. Mulai dari kantor yang bisa dikunjungi pelanggan, ataupun bentuk fisik yang dapat dimiliki pelanggan seperti brosur.

7. Process

Proses mencakup rangkaian setiap tahap pemasaran dari perusahaan ke pelanggan. Unsur ini juga mencakup pelayanan dan proses transaksi

antara perusahaan dan pelanggan. Penting untuk memastikan bahwa pelanggan mendapatkan pengalaman yang menyenangkan dan memuaskan di setiap proses transaksi sampai barang diterima.

Yang berpengaruh terhadap keputusan pembelian, dengan pengaruh tertinggi didominasi oleh variabel *physical evidence* dan pengaruh terendah adalah variabel *price*. (Swastha Irawan,2005:120)

6. Perilaku Sesudah Pembelian

Dalam hal ini konsumen memiliki perasaan puas atau tidak puas akan barang yang telah dibelinya. Ketidak puasannya terjadi kemungkinan karena tidak sesuai dengan gambaran sebelumnya.

Dalam proses beli para pemasar berusaha untuk menentukan motif beli pelindung dari konsumen. Motif beli pelindung adalah alasan-alasan seorang konsumen berbelanja di toko atau tempat tertentu.

Motif ini berbeda dengan motif beli produk (*product buying motives*) yang berarti alasan seorang konsumen membeli sebuah produk tertentu. (Stanton,2005:165)

Beberapa motif beli pelindung yang penting dikemukakan adalah:

1. Kenyamanan lokasi
2. Kecepatan layanan
3. Kondisi toko yang tidak hiruk-pikuk
4. Harga
5. Aneka pilihan barang
6. Pelayanan yang ditawarkan

7. Penampilan toko yang menarik

Mengemukakan 7 faktor utama yang mempengaruhi keputusan pembelian oleh keluarga bahwa adanya:

1. Daya tarik harga
2. Daya tarik tempat
3. Daya tarik merek
4. Daya tarik produk
5. Pilihan pada produk baru (promosi produk pesaing)
6. Kebiasaan dalam membeli (kebiasaan dalam keluarga)
7. Pengaruh orang tua

Keputusan pembelian sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor yang sangat mempengaruhi konsumen. (Shoham dan Dalakas,2011:24)

2.1.2 Pengertian Masyarakat Muslim

Dalam Kamus Lengkap Bahasa Indonesia Modern, masyarakat diartikan sebagai pergaulan hidup manusia, himpunan manusia yang hidup bersama dalam suatu tempat dengan ikatan-ikatan aturan yang tertentu.(Ali, 2006: 244).

Menurut Selo Soemardjan, masyarakat adalah orang-orang yang hidup bersama dan menghasilkan kebudayaan. J.L. Gillin dan J.P. Gillin dalam bukunya "*Cultural Sociology*" mendefinisikan masyarakat adalah kelompok manusia yang terbesar yang mempunyai kebiasaan, tradisi, sikap dan perasaan persatuan yang sama.

Masyarakat muslim diartikan sebagai penganut agama Islam. Jadi masyarakat muslim adalah sejumlah manusia yang hidup bersama dalam suatu tempat yang terikat oleh satu kebudayaan, kebiasaan, tradisi, sikap dan perasaan yang sama yang menganut agama Islam. Masyarakat islami adalah masyarakat terbuka yang menjunjung tinggi nilai-nilai kemanusiaan dan kehidupan secara universal, tanpa memandang asal usul suku bangsa dan perbedaan agama. Karakteristik masyarakat yang Islami adalah masyarakat yang memiliki sifat-sifat positif dan menjunjung tinggi nilai-nilai kebijakan yang diajarkan oleh Islam. Setiap anggota masyarakat bahu-membahu untuk memainkan peranan turut membangun masyarakat bersama-sama dengan harmonis yang mencerminkan kerukunan umat beragama. Kedamaian dan kerukunan menjadi karakteristik utama dari masyarakat yang bercorak Islami. (Ali, 2006: 262).

2.1.3 Pegadaian Konvensional

Gadai adalah menjamin utang dengan barang, dimana utang di mungkinkan bisa dibayar dengannya, atau hasil dari penjualannya. Gadai dapat juga diartikan menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Secara sederhana dapat dijelaskan bahwa gadai adalah semacam jaminan utang (Imaniyati, 2013:58).

Jenis pegadaian ini merupakan suatu lembaga pemerintah yang memberikan uang pinjaman terhadap nasabah atas dasar hukum gadai. Hukum gadai yaitu muabah. Pegadaian Konvensional ini sudah tersebar, namun jenis Pegadaian ini masih menggunakan sebuah sistem pencatatan manual, dengan menggunakan sistem bunga dan tarif jasa simpan nya yang cukup besar.

a. Produk-produk Pegadaian:

1) Gadai

Yaitu skema pinjaman untuk memenuhi kebutuhan dana dengan sistem gadai sesuai, barang jaminan, berupa emas, perhiasan, berlian, elektronik, sertifikat dan kendaraan bermotor.

2) Mulia (murabahah logam mulia untuk investasi pribadi)

Yaitu suatu fasilitas kepemilikan emas batangan melalui penjualan logam mulia oleh pegadaian kepada masyarakat secara tunai dan atau dengan pola angsuran dengan proses cepat dalam jangka waktu tertentu yang fleksibel.

3) Ar-rum BPKB (ar-rahn untuk usaha mikro kecil)

Yaitu skema pinjaman dengan sistem syariah bagi para pengusaha mikro dan kecil dengan sistem pengembalian secara angsuran, menggunakan jaminan BPKB mobil atau motor yang dimilikinya, jangka waktu pembiayaan fleksibel.

4) Amanah (pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor)

Pembiayaan amanah adalah pembiayaan berprinsip syariah kepada karyawan tetap maupun usaha mikro, untuk memiliki motor atau mobil dengan cara angsuran.

5) Prduk MPO (multi pembayaran online)

Yaitu layanan yang diberikan oleh pegadaian kepada pelanggan dan masyarakat luas dalam bentuk fasilitas pembayaran tagihan seperti telfon, listrik, tv berlangganan, asuransi juga dapat melakukan pembelian pulsa hp, token, top up dana, dll oleh pelanggan dan masyarakat kepada perusahaan/ lembaga penerbit tagihan, (billing provider) secara online yang dilaksanakan di outlet pegadaian yang ditunjuk.

6) Arrum haji

Pembiayaan untuk mendapatkan porsi ibadah haji secara syariah dengan proses mudah, cepat dan aman dan arum haji merupakan produk dari pegadaian syariah hanya dengan jaminan emas.

7) Tabungan emas

Tabungan emas adalah layanan penitipan saldo emas yang memudahkan masyarakat untuk berinvestasi emas, dan layanan pembelian dan penjualan emas dengan fasilitas titipan dengan harga yang terjangkau.

8) Rahn tasjily tanah

Rahn tasjily tanah adalah merupakan produk dari pegadaian syariah dengan jumlah berupa sertifikat tanah atau bukti kepemilikan tanah

yang diajukan kepada pengusaha mikro dan petani.

(www.Pegadaian.co.id)

b. Pegadaian Syariah (Rahn)

Gadai dalam bahasa arab disebut *Rahn*, Rahn menurut bahasa adalah jaminan hutang, gadaian, seperti juga dinamai Al-Habsu, artinya penahan. Sedangkan menurut syara' artinya akad yang objeknya menahan harga terhadap sesuatu hak yang mungkin diperoleh bayaran yang sempurna darinya. Dalam definisi *rahn* adalah barang yang digadaikan, *rahin* adalah orang yang menggadaikan, sedangkan *murtahin* adalah orang yang memberikan pinjaman.

2.1.4 Bank Syariah

Secara bahasa, istilah bank berasal dari kata italia *banco* yang artinya penukar uang (Iska, 2012:11).

Pada awalnya istilah *banco* merupakan kegiatan para penukar uang (*money-changer*) di pelabuhan-pelabuhan, yang banyak para wisatawan yang datang dan pergi. Mulanya kegiatan itu dilakukan dengan cara meletakkan uang penukar diatas meja di tempat-tempat umum. Meja tempat meletakkan uang itulah yang disebut *banco*. (Lubis dan Wajdi, 2012: 40).

Dalam UU No. 21 Tahun 2008 dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya (Imaniyati, 2013: 62)

Bank Syariah adalah lembaga keuangan/perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan syariat Islam (Al-Quran dan Hadist Nabi Saw) dan menggunakan kaidah-kaidah fiqh. Bahkan juga diartikan sebagai lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan pelayanan yang lain, atau peredaran uang yang pelaksanaannya disesuaikan dengan asas Islam (Iska, 2012: 49-50).

Bank syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank Islam atau biasa disebut dengan Bank tanpa bunga.

Pada dasarnya, produk Bank Syariah pada dasarnya, produk yang ditawarkan oleh Bank Syariah dapat dibedakan menjadi tiga bagian yaitu, produk penghimpunan dana (*funding*), produk penyaluran dana (*lending*), dan produk jasa (*service*). (Sudarsono, 2004: 35)

1. Produk Penghimpunan Dana

Produk penghimpunan dana pada Bank Syariah meliputi giro, tabungan, dan deposito. Prinsip yang diterapkan dalam Bank Syariah adalah prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah*. (Muhammad, 2014: 30-31)

- a. Giro (*Demand Deposito*)
- b. Tabungan (*Saving Deposit*)
- c. Deposito (*Time Deposit*).

2. Produk Penyaluran Dana

Secara garis besar produk penyaluran dana kepada masyarakat adalah berupa pembiayaan berdasarkan akad jual beli, berdasarkan akad

sewa-menyewa, berdasarkan akad bagi hasil dan berdasarkan akad pinjaman yang bersifat social. (Umam, 2016: 102).

a. Produk Pembiayaan Berdasarkan Akad Jual Beli

1. Murabahah
2. Salam
3. Istishna'

b. Produk Pembiayaan Berdasarkan Akad Sewa-Menyewa

1. Ijarah
2. Ijarah Muntahiya Bittamlik

c. Produk Pembiayaan Berdasarkan Akad Bagi Hasil

1. Mudharabah
2. Musyarakah (Muhammad, 2014: 41-44).

c. Produk Pembiayaan Berdasarkan Akad Pinjam-Meminjam
Nirbunga

1. Qardh
2. Qrdhul hasan(Sjahdeini, 2014: 342-343).

3. Produk Jasa

Produk perbankan syariah dibidang jasa didasarkan pada akad-akad yang sudah dikenal dalam Islam, antara lain:

- a. Hiwalah
- b. Kafalah
- c. Wakalah
- d. Rahn (Gadai)

Menurut syariah adalah menahan sesuatu dengan cara yang dibenarkan yang memungkinkan ditarik kembali. Rahn adalah akad berupa menggadaikan barang dari satu pihak kepada pihak lain, dengan utang sebagai gantinya. Sistem hutang piutang dengan gadai ini diperbolehkan dan disyariatkan dengan dasar Al Qur'an, Sunnah dan ijma' kaum muslimin. Di dalam Perbankan itu sendiri telah ditetapkan gadai yaitu penitipan barang sebagai barang jaminan. Gadai emas berbasis syariah biasanya tak memberlakukan sistem bunga, maksudnya tidak akan mengambil untung dari sistem bunga pinjaman ataupun sistem bagi hasil. Gadai syariah hanya mengambil keuntungan dari upah jasa atau sewa peneliharaan barang jaminan tersebut. (Umam, 2016:156)

Dalil Al Qur'an adalah firman Allah yang Artinya:

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertaqwa kepada Allah Rabbnnya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan siapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Mengetahui apa yang kamu kerjakan.” (QS. 2:283).

e. Sharf (Umam, 2016: 160).

2.2 Penelitian Relevan

1. Penelitian yang dilakukan oleh Dewi Andriani dengan judul Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kurangnya Minat Masyarakat Muslim Menggadaikan emas di Bank Syariah (Studi Kasus Masyarakat Muslim di Kabupaten Bantul, Yogyakarta)

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi kurangnya minat masyarakat muslim di Kabupaten Bantul, Yogyakarta untuk menggadaikan emas di Bank Syariah. Faktor-faktor tersebut adalah lokasi, fasilitas pelayanan, pengetahuan dan promosi. Penelitian ini menggunakan data primer dengan memberikan kuesioner kepada masyarakat muslim di Kabupaten Bantul yang tidak menggadai di Bank Syariah, dengan jumlah sampel sebanyak 100 responden. Metode yang digunakan adalah Regresi Linear Berganda. Berdasarkan analisis yang telah dilakukan diperoleh hasil bahwa variabel fasilitas pelayanan, pengetahuan dan promosi berpengaruh signifikan dan positif terhadap kurangnya minat masyarakat muslim di Kabupaten Bantul untuk menggadaikan emas di Bank Syariah.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah sama-sama meneliti tentang minat masyarakat muslim. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi kurangnya minat masyarakat muslim untuk menggadaikan emas di Bank Syariah, sedangkan penelitian penulis bertujuan untuk

mengetahui faktor pendorong dan penghambat masyarakat muslim untuk menggadaikan emas di Bank syariah.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Memanda Puspita Sari dengan judul Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kurangnya Minat Masyarakat Muslim Terhadap Produk Gadai Emas di Bank Syariah di Kota Medan.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor-faktor yang menyebabkan kurangnya minat masyarakat terhadap produk gadai emas di Bank Syariah di Kota Medan. Tanggapan responden mengenai alasan yang menyebabkan kurangnya minat untuk menggadaikan emas di Bank Syariah, dapat dilihat dengan menggunakan tabulasi data dengan Microsoft word dan tabel frekuensi, dan grafik. Bank Syariah adalah institusi bisnis yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah. Ketika pertama kali diperkenalkan kepada masyarakat, perbankan syariah memiliki asosiasi yang takut dengan sistem bagi hasil.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah sama-sama meneliti tentang minat masyarakat muslim. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang menyebabkan kurangnya minat masyarakat terhadap produk gadai emas di Bank Syariah, sedangkan penelitian penulis untuk mengetahui faktor pendorong dan penghambat masyarakat muslim untuk menggadaikan emas di Bank Syariah.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Azuar Juliandi dengan judul Kurangnya Minat Masyarakat Muslim Terhadap Produk Gadai Emas di Bank Syariah di Kota Medan.

Bank Syariah sekarang sudah dikenal oleh masyarakat Indonesia. Bank Syariah hadir dengan berdasarkan pada prinsip ekonomi Islam, Bank Syariah mempunyai peran besar dalam meningkatkan dunia perbankan di Indonesia. Mayoritas masyarakat Indonesia adalah Muslim, maka perbankan syariah mempunyai prospek yang baik di masa yang akan datang dengan meningkatkan pengetahuan tentang kesadaran untuk menggunakan produk perbankan dan informasi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sejauh mana minat masyarakat Muslim di Kota Medan terhadap produk gadai emas yang ada di Bank Syariah. Penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan kuesioner yang dibagikan secara acak kepada 100 responden. Data analisa dengan menggunakan teknik analisa kuantitatif.

Persamaan penelitian ini dengan penulis adalah sama-sama meneliti tentang minat masyarakat muslim terhadap produk gadai emas. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa minat masyarakat muslim untuk menggadaikan emas di Bank Syariah, sedangkan penelitian penulis bertujuan untuk mengetahui faktor pendorong dan penghambat masyarakat muslim untuk menggadaikan emas di Bank Syariah.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Anggi Saputri dengan judul Kurangnya Minat Masyarakat Muslim Menggadaikan emas di Bank Syariah (Studi Kasus Masyarakat Muslim di Kabupaten Gunung Kidul, Yogyakarta)

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi kurangnya minat masyarakat muslim di Kabupaten Gunung Kidul, Yogyakarta untuk menggadaikan emas di Bank Syariah. Faktor-faktor tersebut adalah lokasi, fasilitas pelayanan, pengetahuan dan promosi. Penelitian ini menggunakan data primer dengan memberikan kuesioner kepada masyarakat muslim di Kabupaten Gunung Kidul yang tidak menggadai di Bank Syariah, dengan jumlah sampel sebanyak 100 responden. Metode yang digunakan adalah Regresi Linear Berganda. Berdasarkan analisis yang telah dilakukan diperoleh hasil bahwa variabel fasilitas pelayanan, pengetahuan dan promosi berpengaruh signifikan dan positif terhadap kurangnya minat masyarakat muslim di Kabupaten Gunung Kidul untuk menggadaikan emas di Bank Syariah.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah sama-sama meneliti tentang minat masyarakat muslim. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kurangnya minat masyarakat muslim untuk menggadaikan emas di Bank Syariah, sedangkan penelitian penulis bertujuan untuk mengetahui faktor yang mendorong masyarakat muslim untuk menggadaikan emas di Bank syariah.

5. Penelitian yang dilakukan oleh Andriani Saputri dengan judul Faktor-faktor Kurangnya Minat Masyarakat Menggadaikan emas di Bank Syariah (Studi Kasus Masyarakat Muslim di Kabupaten Malang, Jawa Barat)

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor kurangnya minat masyarakat di Kabupaten Malang, Jawa Barat untuk menggadaikan emas di Bank Syariah. Faktor-faktor tersebut adalah lokasi, fasilitas pelayanan, pengetahuan dan promosi. Penelitian ini menggunakan data primer dengan memberikan kuesioner kepada masyarakat muslim di Kabupaten Malang yang tidak menggadai di Bank Syariah, dengan jumlah sampel sebanyak 100 responden. Metode yang digunakan adalah slovin. Berdasarkan analisis yang telah dilakukan diperoleh hasil bahwa variabel fasilitas pelayanan, pengetahuan dan promosi berpengaruh signifikan dan positif terhadap kurangnya minat masyarakat di Kabupaten Malang untuk menggadaikan emas di Bank Syariah.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah sama-sama meneliti tentang minat masyarakat. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi kurangnya minat masyarakat untuk menggadaikan emas di Bank Syariah, sedangkan penelitian penulis bertujuan untuk mengetahui faktor pendorong dan penghambat masyarakat muslim untuk menggadaikan emas di Bank syariah.

6. Penelitian yang dilakukan oleh Azwandi Putra dengan judul Kurangnya Minat Masyarakat Muslim Terhadap Produk Gadai Emas di Bank Syariah.

Bank Syariah sekarang sudah dikenal oleh masyarakat Indonesia. Bank Syariah hadir dengan berdasarkan pada prinsip ekonomi Islam, Bank Syariah mempunyai peran besar dalam meningkatkan dunia perbankan di Indonesia. Mayoritas masyarakat Indonesia adalah Muslim, maka perbankan syariah mempunyai prospek yang baik di masa yang akan datang dengan meningkatkan pengetahuan tentang kesadaran untuk menggunakan produk perbankan dan informasi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sejauh mana minat masyarakat Muslim terhadap produk gadai emas yang ada di Bank Syariah. Penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan kuesioner yang dibagikan secara acak kepada 100 responden. Data analisa dengan menggunakan teknik analisa kuantitatif.

Persamaan penelitian ini dengan penulis adalah sama-sama meneliti tentang minat masyarakat muslim terhadap produk gadai emas. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa minat masyarakat muslim untuk menggadaikan emas di Bank Syariah, sedangkan penelitian penulis bertujuan untuk mengetahui faktor pendorong dan penghambat masyarakat muslim untuk menggadaikan emas di Bank Syariah.

2.3 Definisi Operasional

Agar penelitian ini terarah, maka penulis merasa perlu menjelaskan definisi operasionalnya.

Variabel	Indikator
Minat	<p>Minat diartikan sebagai suatu kondisi yang terjadi apabila seseorang melihat ciri-ciri atau arti sementara situasi yang dihubungkan dengan keinginan-keinginan atau kebutuhan-kebutuhannya sendiri. Berdasarkan definisi diatas maka minat merupakan keinginan dan perhatian yang mengandung unsure-unsur satu dorongan untuk berbuat sesuatu. Hal tersebut dapat terlihat dari ciri-ciri yang nampak pada diri mereka dan ciri tersebut memunculkan arti yang terkandung didalamnya.</p> <p>Adapun faktor berhubungan dengan minat masyarakat muslim memilih gadai emas di Pegadaian Konvensional adalah:</p> <ol style="list-style-type: none">a. Product (produk)b. Price (harga)c. Place (tempat)d. Promotion (promosi)

	<ul style="list-style-type: none">e. People (SDM)f. Physical Evidence (bukti fisik perusahaan)g. Process (proses)
--	---

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Pegadaian UPC Teluk Kuantan di Jalan Sudirman Simpang 4 Sawah, Kuantan Tengah, Kabupaten Kuantan Singingi, Riau, Indonesia.

3.2 Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif, karena prosedur penelitian ini menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata atau perilaku yang diamati tanpa menggunakan perhitungan angka-angka dan bertujuan menemukan teori atau kesimpulan dari data.

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi

Merujuk pada sekumpulan orang atau objek yang memiliki kesamaan dalam satu atau beberapa hal yang membentuk masalah pokok dalam satu penelitian. Populasi yang akan diteliti harus di definisikan dengan jelas sebelum penelitian dilakukan (Sugiyono, 2013: 90).

Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah Pegadaian yang menggadaikan emasnya di Pegadaian UPC Teluk Kuantan dengan jumlah 2.113 orang.

3.3.2 Sampel

Sampel merupakan bagian atau sejumlah cuplikan tertentu yang diambil dari satu populasi dan di teliti secara rinci. (Sugiyono, 2013: 91).

Petimbangan pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah responden merupakan masyarakat muslim yang menjadi nasabah Pegadaian UPC Teluk Kuantan dengan kriteria responden yang dipilih adalah nasabah yang menggadaikan emas atau yang tidak menggadai emas di Pegadaian tersebut.

Dalam penelitian ini menggunakan nonprobability sampling. Nonprobability sampling merupakan teknik sampling yang tidak memberikan peluang atau kesempatan yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk menjadi sampel. Teknik yang digunakan dalam nonprobability sampling adalah accidental sampling, teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel, bila dipandang orang yang dipandang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data.

Jumlah sampel dalam penelitian ini 44 sampel. Adapun teknik pengukuran sampel dalam penelitian ini menggunakan dasar pengambilan sampel dari rumus Slovin.

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

Dimana,

n : Ukuran sampel

N : Ukuran populasi

e : Batas toleransi kesalahan pengambilan sampel yang digunakan.

Maka jumlah sampel yang diperoleh dengan menggunakan batas toleransi kesalahan 15% (0,15) adalah sebagai berikut:

$$n = \frac{2.113}{1 + 2.113 \cdot 0,15^2}$$

$$n = 2.113 / (1 + 0,47)$$

$$n = 2.113 / 48$$

$$n = 44,43 \text{ dibulatkan menjadi } 44$$

Jadi jumlah sampel dari populasi 2.113 adalah 44 orang.

3.4 Metode Pengumpulan Data

3.4.1 Metode Observasi

Yaitu pengamatan berupa alat pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki. Teknik ini digunakan untuk mengetahui gambaran umum tentang Pegadaian Upc Teluk Kuantan. (Sugiyono, 2013: 161)

3.4.2 Metode Wawancara

Yaitu bertanya langsung kepada narasumber seputar permasalahan yang ada lebih secara mendalam. Metode ini digunakan dengan caramelakukan pertanyaan langsung kepada responden dan dianggap mengerti.

3.4.3 Metode Kuisisioner

Yaitu pengumpulan informasi yang dilakukan dengan cara member pertanyaan langsung atau pertanyaan tertulis kepada responden untuk dijawab. Metode ini digunakan dengan cara bertanya kepada nasabah yang bertransaksi di Pegadaian UPC Teluk Kuantan yang akan menjawab semua item pertanyaan.

3.4.4 Metode Dokumentasi

Yaitu melihat data dari dokumen-dokumen yang ada, seperti buku, majalah, artikel, arsip, dan kutipan tentang produk gadai emas di Pegadaian UPC Teluk Kuantan ini digunakan untuk pengumpulan data personalia, karyawan, dan gambaran umum Pegadaian UPC Teluk Kuantan. (Muhammad, 2008: 153)

3.5 Sumber Data

3.5.1 Data Primer

Data primer adalah sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber aslinya yang berupa wawancara. Pendapat dari Individu atau kelompok maupun hasil observasi dari suatu objek. Kejadian atau hasil pengujian. Dengan data ini penulis

mendapatkan gambaran umum tentang Pegadain UPC Teluk Kuantan tentang produk gadai emas yaitu dari hasil wawancara angket yang penulis paparkan.

3.5.2 Data sekunder

Data sekunder adalah sumber data penelitian yang diperoleh melalui media perantara atau secara tidak langsung yang berupa buku, catatan, bukti yang telah ada, atau arsip baik yang dipublikasikan maupun yang tidak dipublikasikan secara umum. Dengan kata lain, penelitian membutuhkan pengumpulan data dengan cara berkunjung ke perpustakaan, pusat kajian, pusat arsip atau membaca banyak buku yang berhubungan dengan penelitian yang di bahas.

3.6 Analisis Data

Dalam penulisan ini penulis menggunakan teknik deskriptif kualitatif, yaitu mendeskripsikan secara sistematis, factual, dan akurat mengenai fakta dan sifat populasi tertentu atau mencoba menggambarkan fenomena secara detail dengan menggunakan rumus persentase, sebagai berikut:

$$P = \frac{F}{N} \times 100$$

P : angka persentase (pemahaman Nasabah)

F : Jumlah frekuensi jawaban responden

N : Jumlah Responden

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN HASIL PENELITIAN

4.1 Penyajian Data

4.1.1 Sejarah dan Profil Pegadaian UPC Teluk Kuantan

Sejarah Pegadaian dimulai pada saat Pemerintah Penjajahan Belanda (VOC) mendirikan *BANK VAN LEENING* yaitu lembaga keuangan yang memberikan kredit dengan sistem gadai, lembaga ini pertama kali didirikan di Batavia pada tanggal 20 Agustus 1746. Ketika Inggris mengambil alih kekuasaan Indonesia dari tangan Belanda (1811-1816) Bank Van Leening milik pemerintah dibubarkan, dan masyarakat diberi keleluasaan untuk mendirikan usaha pegadaian asal mendapat lisensi dari Pemerintah Daerah setempat (*liecentie stelsel*). Namun metode tersebut berdampak buruk, pemegang lisensi menjalankan praktek rentenir atau lintah darat yang dirasakan kurang menguntungkan pemerintah berkuasa (Inggris). Oleh karena itu, metode *liecentie stelsel* diganti menjadi *pacth stelsel* yaitu pendirian pegadaian diberikan kepada umum yang mampu membayar pajak yang tinggi kepada pemerintah.

Pada saat Belanda berkuasa kembali, pola atau metode *pacth stelsel* tetap dipertahankan dan menimbulkan dampak yang sama dimana pemegang hak ternyata banyak melakukan penyelewengan dalam menjalankan bisnisnya. Selanjutnya pemerintah Hindia

Belanda menerapkan apa yang disebut dengan “cultur stelsel” dimana dalam kajian tentang Pegadaian, saran yang dikemukakan adalah sebaiknya kegiatan pegadaian ditangani sendiri oleh pemerintah agar dapat memberikan perlindungan dan manfaat yang lebih besar bagi masyarakat. Berdasarkan hasil penelitian tersebut, pemerintah Hindia Belanda mengeluarkan Staatsblad (Stbl) No. 131 tanggal 12 Maret 1901 yang mengatur bahwa usaha Pegadaian merupakan monopoli Pemerintah dan tanggal 1 April 1901 didirikan Pegadaian Negara pertama di Sukabumi (Jawa Barat), selanjutnya setiap tanggal 1 April diperingati sebagai hari ulang tahun Pegadaian.

Pada masa pendudukan Jepang, gedung Kantor Pusat Jawatan Pegadaian yang terletak di Jalan Kramat Raya 162 dijadikan tempat tawanan perang dan Kantor Pusat Jawatan Pegadaian dipindahkan ke Jalan Kramat Raya 132. Tidak banyak perubahan yang terjadi pada masa pemerintahan Jepang, baik dari sisi kebijakan maupun Struktur Organisasi Jawatan Pegadaian. Jawatan Pegadaian dalam Bahasa Jepang disebut “Sitji Eigeikyuku” Pimpinan Jawatan Pegadaian dipegang oleh orang Jepang yang bernama Ohno-San dengan wakilnya orang pribumi yang bernama M. Saubari.

Pada masa awal pemerintahan Republik Indonesia, Kantor Jawatan Pegadaian sempat pindah ke Karang Anyar (Kebumen)

karena situasi perang yang kian terus memanas. Agresi militer Belanda yang kedua memaksa Kantor Jawatan Pegadaian dipindah lagi ke Magelang. Selanjutnya, pasca perang kemerdekaan Kantor Jawatan Pegadaian kembali lagi ke Jakarta dan Pegadaian kembali dikelola oleh Pemerintah Republik Indonesia. Dalam masa ini Pegadaian sudah beberapa kali berubah status, yaitu sebagai Perusahaan Negara (PN) sejak 1 Januari 1961, kemudian berdasarkan PP.No.7/1969 menjadi Perusahaan Jawatan (PERJAN), selanjutnya berdasarkan PP.No.10/1990 (yang diperbaharui dengan PP.No.103/2000) berubah lagi menjadi Perusahaan Umum (PERUM) hingga sekarang.

Kini usia Pegadaian telah lebih dari seratus tahun, manfaat semakin dirasakan oleh masyarakat, meskipun perusahaan membawa misi public service obligation, ternyata perusahaan masih mampu memberikan kontribusi yang signifikan dalam bentuk pajak dan bagi keuntungan kepada Pemerintah, disaat mayoritas lembaga keuangan lainnya berada dalam situasi yang tidak menguntungkan.

4.1.2 Visi dan Misi Pegadaian UPC Teluk Kuantan

1. Visi

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

2. Misi

- a. Memberikan pembiayaan yang tercepat, termudah, aman dan selalu memberikan pembinaan terhadap usaha golongan menengah kebawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.
- b. Memastikan pemerataan pelayanan dan infrastruktur yang memberikan kemudahan dan kenyamanan di seluruh Pegadaian dalam mempersiapkan diri menjadi pemain regional dan tetap menjadi pilihan utama masyarakat.
- c. Membantu Pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah kebawah dan melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya perusahaan.

Untuk mendukung terwujudnya visi dan misi Perseroan, maka telah ditetapkan budaya perusahaan yang harus selalu dipelajari, dipahami, dihayati, dan dilaksanakan oleh seluruh insan Pegadaian yaitu jiwa INTAN yang terdiri dari ; Inovatif, Nilai Moral Tinggi, Terampil, Adi Layanan, Nuansa Citra.

Terdapat juga sepuluh perilaku utama insan Pegadaian, yaitu sebagai berikut:

1. Berinisiatif, Kreatif, Produktif, dan Adaptif
2. Berorientasi pada Solusi Bisnis
3. Taat Beribadah

4. Jujur dan Berpikir Positif
5. Kompeten di Bidang Tugasnya
6. Selalu Mengembangkan Diri
7. Peka dan Cepat Tanggap
8. Empatik, Santun, dan Ramah
9. Bangga sebagai Insan Pegadaian
10. Bertanggung Jawab Atas Aset dan Reputasi Perusahaan

Pada awalnya PT Pegadaian (Persero) memiliki logo dengan simbol timbangan berwarna hijau, seperti yang terlihat dalam Gambar



Gambar 4.1 Logo PT Pegadaian (saat berdiri)- 2013

Logo PT Pegadaian (Persero) yang dominan berwarna hijau bermakna keteduhan yang senantiasa tumbuh berkembang melindungi dan membantu masyarakat berisi timbangan, nama perusahaan dan moto perusahaan, simbol tersebut memiliki makna, yaitu:

1. Timbangan memiliki makna keadilan yang tidak merugikan kedua pihak yang bertransaksi, tetapi saling bahu membahu melindungi dan membantu.

2. Moto perusahaan “Mengatasi Masalah Tanpa Masalah” bermakna PT Pegadaian akan senantiasa melindungi dan membantu masyarakat tanpa memberikan kesulitan untuk masyarakat.

Pada tahun 2013, PT Pegadaian (Persero) mengganti logo sesuai dengan semakin berkembangnya produk-produk yang ditawarkan, seperti yang terlihat pada Gambar.



Gambar 4.2 Logo PT Pegadaian (Persero) 2013 – sekarang

Logo PT Pegadaian (Persero) yang dominan berwarna hijau bermakna keteduhan yang senantiasa tumbuh berkembang melindungi dan membantu masyarakat berisi tiga lingkaran, timbangan, nama perusahaan dan moto perusahaan, simbol tersebut memiliki makna, yaitu:

1. Tiga lingkaran memiliki makna produk yang merupakan kegiatan utama perusahaan, yaitu:
 - a. Lingkaran pertama (kiri) menggambarkan produk layanan gadai untuk pembiayaan.
 - b. Lingkaran kedua (tengah) menggambarkan produk layanan emas.
 - c. Lingkaran ketiga (kanan) menggambarkan produk layanan aneka jasa.

2. Timbangan memiliki makna keadilan yang tidak merugikan kedua pihak yang bertransaksi, tetapi saling bahu membahu melindungi dan membantu.
3. Moto perusahaan “Mengatasi Masalah Tanpa Masalah” bermakna PT Pegadaian akan senantiasa melindungi dan membantu masyarakat tanpa memberikan kesulitan untuk masyarakat.

4.1.3 Bentuk Organisasi

Berdasarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 103 tahun 2000, tentang Perusahaan Umum (PERUM) Pegadaian bahwa Perum Pegadaian dipimpin oleh seorang direktur, yaitu Direktur Operasi dan Pengembangan, Direktur Keuangan, serta Direktur Umum yang seluruhnya berfungsi sebagai Staf Direktur Utama.

Selanjutnya dalam melaksanakan tugas teknik operasional penyaluran uang pinjaman kepada masyarakat, dilakukan hubungan struktural teknis operasional dengan para pimpinan wilayah, serta pimpinan wilayah melakukan hubungan struktural teknis operasional dengan para manajer kantor cabang.

Sesuai dengan struktural organisasi tersebut, bentuk organisasi Perum Pegadaian adalah bentuk line dan staf dengan tata kerja sebagai berikut :

- a. Setiap Manajer kantor cabang dalam melaksanakan tugas operasionalnya bertanggung jawab langsung kepada Pimpinan Wilayah.

- b. Setiap Pimpinan Wilayah dalam melaksanakan tugasnya bertanggung jawab langsung kepada direktur utama.
- c. Dalam melaksanakan tugasnya sehari-hari Direktur Utama dibantu oleh para direktur yang berfungsi sebagai Staf Direktur Utama.
- d. Setiap Pimpinan Wilayah dalam melaksanakan tugasnya sehari-hari dibantu oleh para manajer serta Inspektur Wilayah yang seluruhnya berfungsi sebagai staf Pimpinan Wilayah.
- e. Setiap Manajer kantor cabang dalam melaksanakan tugasnya sehari-hari dibantu oleh para asisten manajernya.

Unit layanan Gadai Syariah merupakan suatu unit cabang dari Perum Pegadaian yang berada dibawah binaan Divisi usaha lain. Unit ini merupakan untut bisnis mandiri yang secara struktural terpisah pengelolaannya dari usaha gadai secara konvensional. Dengan adanya pemisahan ini, maka konsekuensinya perlu dibentuk kantor cabang yang terpisah dan mandiri dari usaha gadai secara konvensional, namun masih dalam binaan Pimpina Wilayah Pegadaian sesuai dengan tempat kedudukan kantor cabang tersebut.

Dewan Pegawai Syariah (DPS) yaitu badan independen yang ditempatkan oleh dewan syariah nasional, yang terdiri dari ahli dibidang fiqh Muamalah dan memiliki pengetahuan dalam bidang perbankan. Adapun persyaratan anggota ditetapkan oleh Dewan Syariah Nasional, dan dalam pelaksanaan tugas sehari-hari DPS wajib mengikuti

fatwa dewan syariah nasional yang merupakan otoritas tertinggi dalam mengeluarkan fatwa produk dan jasa.

Fungsi dan tugas DPS antara lain adalah sebagai berikut:

- a. sebagai penasehat dan pemberi saran kepada Direksi, pimpinan unit usaha syariah dan Pimpinan kantor cabang syariah mengenai hal-hal yang berkaitan dengan aspek syariah.
- b. Sebagai mediator antara Unit Usaha Syariah dan DSN dalam mengkomunikasikan usul dan saran untuk pengembangan produk dan jasa dari bank yang memerlukan kajian dan fatwa dari DSN.
- c. Sebagai perwakilan DSN yang ditempatkan pada unit usaha syariah dan wajib melaporkan kegiatan usaha Bagian Gudang Penaksiran Kasir Keamanan serta perkembangan unit usaha syariah yang diawasinya ke Dewan Syariah Nasional MUI.

Sedangkan fungsi Direksi antara lain adalah sebagai berikut:

- a. Sebagai penanggungjawab keberhasilan seluruh unit usaha bisnis perusahaan, baik usaha inti maupun usaha non inti.
- b. Sebagai penentu kebutuhan strategi sekaligus mengendalikan kegiatan bisnis agar tercapai tujuan yang telah ditetapkan.

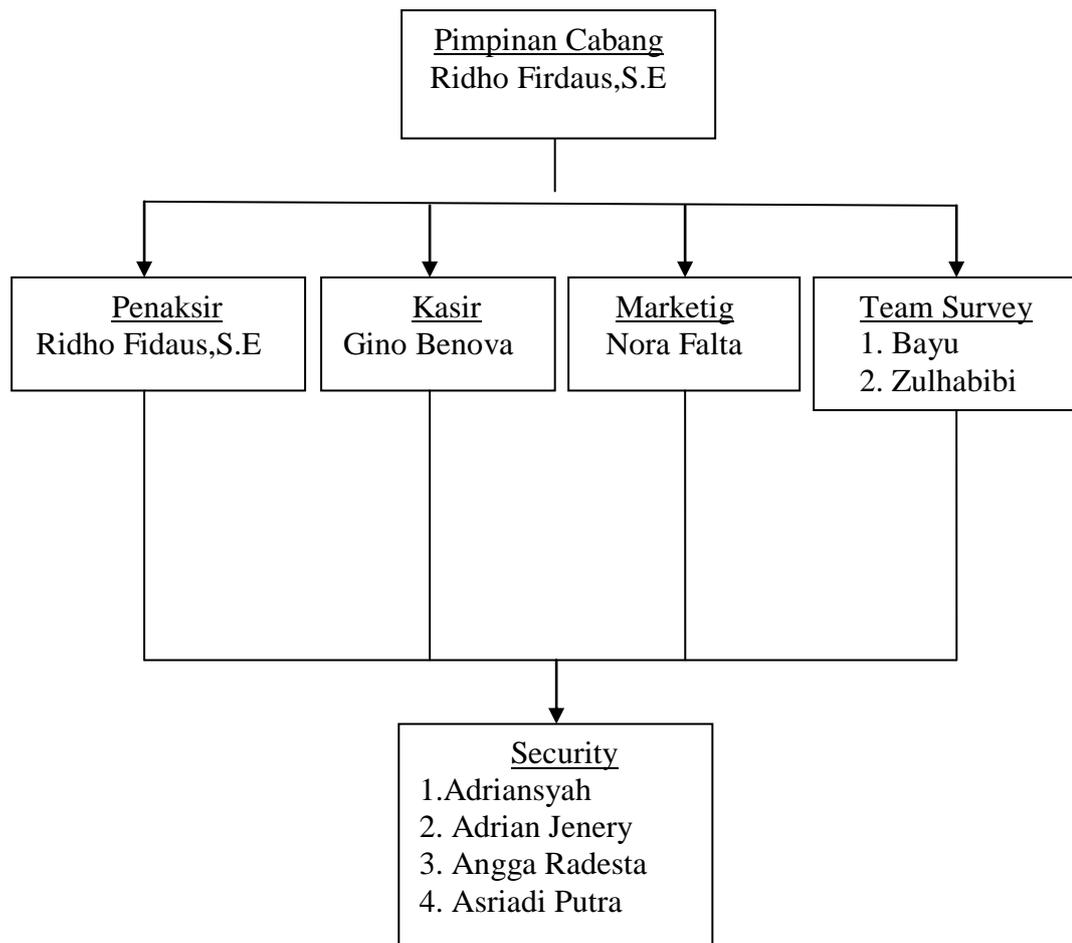
Fungsi General Manager usaha lain dalam pembinaan unit layanan Gadai Syariah adalah pengatur kebijakan umum operasional Gadai Syariah dan mengintegrasikan kegiatan unit layanan Gadai Syariah dengan unit bisnis lain sehingga membentuk sinergi menguntungkan perusahaan.

Fungsi pimpinan Wilayah dalam pembinaa Unit Layanan Gadai Syariah adalah bertanggung jawab dari mulai merintis pembukaan Kantor Cabang Unit Layanan Gadai Syariah, pembinaan operasional sehari-hari maupun penanganan administrasi keuangan seluruh Kantor Cabang Gadai Syariah diwilayah masing-masing.

Fungsi Manajer Unit Layanan Gadai Syariah pusat adalah:

- a. Sebagai coordinator teknis pengoperasian Unit Layanan Gadai Syariah hingga sampai pembuatan laporan Keuangan Unit Lyanan Gadai Syariah konsolidasi se-Indonesia.
- b. Bertanggung jawab terhadap seluruh operasional Unit Layanan Gadai Syariah.
- c. Membuat kebijakan serta petunjuk operasional yang wajib ditaati oleh pimpinan Cabang Unit Layanan Gadai Syariah.

Stuktur organisasi yang terdapat pada PT. Pegadaian UPC Teluk Kuantan dapat dilihat pada gambar berikut ini:



Gambar 4.3 Struktur Organisasi Dan Deskripsi Tugas Di PT. Pegadaian (Persero) UPC Teluk Kuantan

Struktur organisasi perusahaan merupakan suatu kerangka usaha dalam menjalankan atau melakukan pekerjaan-pekerjaan yang akan dilakukan. Organisasi dapat dianggap sebagai wadah untuk mencapai tujuan tertentu, mengetahui kedudukan dan wewenang, tugas, dan tanggung jawab dalam setiap pekerjaan untuk mencapai tujuan organisasi tersebut. Pegadaian UPC Teluk Kuantan sebagai suatu organisasi dalam suatu usaha serta kegiatannya telah dirumuskan aturan-aturan pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab setiap personil maupun bagian-bagian yang secara bersama untuk

mencapai tujuan yang akan direncanakan. Untuk lebih jelasnya struktur organisasi yang terdapat pada Pegadaian Unit Pelayanan Cabang Teluk Kuantan dapat dilihat pada gambar berikut ini.

Adapun penjelasan mengenai tugas masing-masing bagian dari struktur organisasi PT. Pegadaian syariah cabang Ahmad Yani adalah sebagai berikut4:

1. Pimpinan Cabang

Pimpinan cabang bertugas mengelola operasional cabang, yaitu:

- a. Menyalurkan uang pinjaman secara hukum gadai yang didasarkan pada penerapan prinsip-prinsip syariah Islam.
- b. Pimpinan cabang juga melaksanakan usaha-usaha lain yang telah ditentukan oleh manajemen serta mewakili kepentingan perusahaan dalam hubungan dengan pihak lain.
- c. Pimpinan cabang sebagai pelaksana teknis dari perusahaan yang berhubungan langsung dengan masyarakat.
- d. Secara organisatoris pimpinan cabang bertanggung jawab kepada pimpinan wilayah, selanjutnya pimpinan wilayah akan melaporkan hasil kegiatan binaan kepada Direksi. Sedangkan Direksi akan membuat kebijakan pengelolaan kantor cabang pegadaian syariah dan Pimpinan Cabang memberikan respon atau tindak lanjut atas laporan pimpinan wilayah dengan dibantu oleh Jendral Manajer usaha lain dan Manajer Pegadaian Pusat.

2. Penaksir

Penaksir adalah orang yang menaksir barang jaminan untuk menentukan mutu dan nilai barang sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka mewujudkan penetapan penaksiran dan uang pinjaman yang wajar serta citra yang baik bagi perusahaan. Tugas-tugas penaksir:

- a. Memberikan pelayanan kepada *rahin* dengan cepat, mudah dan aman.
- b. Menaksir barang sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- c. Memberikan perhitungan kepada pemimpin cabang penggunaan pinjaman gadai oleh *rahin*.
- d. Menetapkan biaya administrasi dan jasa sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

3. Kasir

Kasir adalah orang yang bertugas melakukan penerimaan, penyimpanan dan pembayaran serta pembuktian sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk kelancaran pelaksanaan operasional kantor cabang.

4. Survey

Survey adalah kegiatan pengumpulan data dan informasi calon nasabah, untuk mengetahui kelayakan atas permohonan kreditnya. Survey bertujuan untuk memastikan kembali informasi awal yang diberikan calon nasabah, sesuai dengan kondisi yang sebenarnya.

5. Marketing

Marketing adalah kegiatan memasarkan hasil produksi perusahaan melalui berbagai cara, agar produk tersebut dapat dikenal dan diminati oleh masyarakat secara luas.

6. Security atau Keamanan

Keamanan bertugas mengamankan harta perusahaan dan *rahin* dalam lingkungan kantor dan sekitarnya.

4.1.4 Produk-Produk Pegadaian

1. Layanan dan Pembiayaan

a. Gadai Konvensional

Kredit Cepat Aman (KCA) adalah kredit dengan sistem gadai yang diberikan kepada semua golongan nasabah, baik untuk kebutuhan konsumtif maupun kebutuhan produktif. KCA merupakan solusi terpercaya untuk mendapatkan pinjaman secara mudah, cepat dan aman. Untuk mendapatkan kredit nasabah hanya perlu membawa agunan berupa perhiasan emas, emas batangan, mobil, sepeda motor, laptop, handphone, dan barang elektronik lainnya.

b. Krasida

Kredit (pinjaman) angsuran bulanan yang diberikan kepada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk pengembangan usaha dengan sistem gadai. Krasida merupakan solusi terpercaya untuk mendapatkan fasilitas kredit yang cepat,

mudah dan murah. Agunan berupa perhiasan emas dan kendaraan bermotor.

c. Kreasi

Kreasi adalah Kredit dengan angsuran bulanan yang diberikan kepada Usaha Kecil dan menengah (UKM) untuk pengembangan usaha dengan sistem Fidusia. Sistem Fidusia berarti agunan untuk pinjaman cukup dengan BPKB sehingga kendaraan masih bisa digunakan untuk usaha. Kreasi merupakan solusi terpercaya untuk mendapatkan fasilitas kredit yang cepat, mudah dan murah.

d. Amanah

Pembiayaan Amanah dari Pegadaian Syariah adalah pembiayaan berprinsip syariah kepada pegawai negeri sipil dan karyawan swasta untuk memiliki motor atau mobil dengan cara angsuran.

e. Arrum

Pembiayaan Arrum pada Pegadaian Syariah memudahkan para pengusaha kecil untuk mendapatkan modal usaha dengan jaminan BPKB dan emas. Kendaraan tetap pada pemiliknya sehingga dapat digunakan untuk mendukung usaha sehari-hari.

f. Kagum

Kredit (pinjaman) angsuran bulanan dengan sistem FIDUSIA yang diperuntukkan bagi pegawai atau karyawan

suatu instansi yang telah memiliki penghasilan tetap. Kagum dapat diperoleh di perusahaan atau instansi yang telah menjalin kerjasama dengan PT Pegadian (Persero). Pegadaian Kagum dapat digunakan untuk pendanaan usaha maupun non-usaha, seperti: membiayai berbagai kegunaan seperti membangun dan merenovasi rumah, biaya sekolah, biaya pengobatan, pernikahan dan lainnya. Kagum merupakan solusi pembiayaan yang cepat dan tepat bagi karyawan.

2. Layanan Emas

a. 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 kebutuhan masa depan, seperti menunaikan ibadah haji, mempersiapkan biaya pendidikan anak, memiliki rumah idaman serta kendaraan pribadi.

b. Tabungan Emas

Tabungan Emas adalah layanan pembelian dan penjualan emas dengan fasilitas titipan dengan harga yang terjangkau. Layanan ini memberikan kemudahan kepada masyarakat untuk berinvestasi emas.

c. Konsinyasi Emas

Konsinyasi Emas adalah layanan titip-jual emas batangan di Pegadaian sehingga menjadikan investasi emas milik nasabah lebih aman karena disimpan di Pegadaian. Keuntungan dari hasil penjualan emas batangan diberikan kepada Nasabah, oleh sebab itu juga emas yang dimiliki lebih produktif.

3. Layanan Aneka Jasa

a. Pegadaian *Remittance*

Pegadaian *Remittance* adalah layanan pengiriman dan penerimaan uang dari dalam dan luar negeri dengan biaya kompetitif, bekerjasama dengan beberapa remiten berskala nasional dan internasional seperti Western Union, Telkom Delima, BNI *Smart Remittance*, dan Mandiri *Remittance*. Pegadaian *Remittance* merupakan solusi terpercaya untuk kirim dan terima uang kapanpun dan dimanapun secara instan, cepat, dan aman.

b. Multi Pembayaran Online (MPO)

Multi Pembayaran Online (MPO) melayani pembayaran berbagai tagihan seperti listrik, telepon/ pulsa ponsel, air minum, pembelian tiket kereta api, dan lain sebagainya secara online. Layanan MPO merupakan solusi pembayaran cepat yang memberikan kemudahan kepada nasabah dalam bertransaksi tanpa harus memiliki rekening di bank.

d. *Pegadaian Mobile*

Mitra MPO atau Pegadaian Mobile adalah program kemitraan dari Pegadaian dimana nasabah Pegadaian bisa mendapatkan peluang bisnis *electronic payment* langsung dari *smartphone android* yang dimiliki.

e. Jasa Taksiran

Layanan kepada masyarakat yang ingin mengetahui karatase dan kualitas harta perhiasan emas, berlian dan batu permata, baik untuk keperluan investasi ataupun keperluan bisnis dengan biaya yang relatif terjangkau. Layanan jasa taksiran ini memudahkan masyarakat mengetahui tentang karatase dan kualitas suatu barang berharga miliknya, sehingga tidak mengalami kebingungan atas nilai pasti perhiasan yang dimilikinya.

f. Jasa Titipan

Layanan kepada masyarakat yang ingin menitipkan barang berharga seperti perhiasan emas, berlian, surat berharga maupun kendaraan bermotor. Layanan ini dikalangan perbankan dikenal dengan Safe Deposit Box (SDB). Jika mendapatkan kesulitan dalam mengamankan barang berharga di rumah sendiri saat akan keluar kota atau luar negeri, melaksanakan ibadah haji, sekolah di luar negeri, dan kepentingan lainnya.

4.1.5 Pelaksanaan Kantor

Jam kerja kantor pegadaian UPC Teluk Kauantan dimulai pada hari senin sampai dengan hari jumat pada pukul 08.00 s/d 15.30, sedangkan pada sabtu dimulai dari pukul 08.00 s/d 12.30 WIB. Hari minggu adalah hari libur kantor. Pada saat jam masuk kerja dilakukan absen.

4.2 Hasil Penelitian

Penelitian ini menjelaskan tentang minat masyarakat muslim memilih untuk menggadaikan emas di Pegadaian konvensional. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan 44 responden sebagai sampel penelitian.

Karakteristik responden berguna untuk menguraikan deskripsi identitas menurut sampel penelitian yang telah ditetapkan. Salah satu tujuan dengan karakteristik responden adalah memberikan gambaran yang menjadi sampel dalam penelitian ini. Maka akan disajikan tabel mengenai data responden seperti yang dijelaskan berikut:

1. Karakteristik Responden

1) Identitas responden menurut jenis kelamin

Responden yang terpilih dikelompokkan berdasarkan jenis kelamin dalam dua kelompok yaitu laki-laki dan perempuan.

Untuk mengetahui proporsi jenis kelamin dengan jelas dapat dilihat pada tabel 4.2.1 dibawah ini:

Tabel 4.2.1

Karakteristik Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No.	Jenis Kelamin	Frekuensi	Presentase
1.	Laki-Laki	13	29,55%
2.	Perempuan	31	70,45%
	Jumlah	44	100%

Sumber : Data olahan angket tahun 2020

Berdasarkan tabel 4.2.1 dapat diketahui bahwa responden perempuan lebih banyak dibandingkan responden laki-laki. Jumlah seluruh responden sebanyak 44 orang, dimana responden perempuan tingkat frekuensinya 31 (70,45%) sedangkan laki-laki tingkat frekuensinya sebesar 13 (29,55%).

2) Identitas responden menurut Tingkat Usia

Berdasarkan karakter responden menurut usia akan dilihat usia para responden. Dalam melakukan identifikasi menurut usia, dapat di klasifikasikan sebagai berikut:

Tabel 4.2.2

Karakteristik Identitas Responden Berdasarkan Usia

No.	Usia Responden (Tahun)	Frekuensi	Persentase
1.	30	17	38,64%
2.	32	7	15,91%
3.	33	2	4,55%

4.	36	5	11,36%
5.	40	13	29,54%
	Jumlah	44	100%

Sumber : Data olahan angket tahun 2020

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa usia responden yang terbanyak adalah 30 tahun yaitu sebanyak 17 orang dengan persentase 38,64%, diikuti dengan usia 40 tahun sebanyak 13 orang dengan persentase 29,54%, kemudian diikuti lagi usia 32 tahun sebanyak 7 orang dengan persentase 15, 91%, dan di usia 36 tahun sebanyak 5 orang dengan persentase 11,36%, kemudian yang terakhir pada usia 33 tahun sebanyak 2 orang dengan persentase 4,55%.

3) Identitas Responden Menurut Agama

Berdasarkan karakter responden menurut kepercayaan (Agama) akan dilihat agama para responden. Dalam melakukan identifikasi menurut agama, dapat di klasifikasikan sebagai berikut:

Tabel 4.2.3

Karakteristik Identitas Responden Berdasarkan Agama

No.	Agama	Frekuensi	Persentase
1.	Islam	44	100%
	Jumlah	44	100%

Sumber : Data olahn angket tahun 2020

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa agama responden yang terbanyak adalah agama Islam yaitu sebanyak 44 orang dengan persentase 100%.

4) Identitas Responden Menurut Pekerjaan

Berdasarkan karakter responden menurut pekerjaan akan dilihat pekerjaan para responden. Dalam melakukan identifikasi menurut pekerjaan, dapat di klasifikasikan sebagai berikut:

Tabel 4.2.4

Karakteristik Identitas Responden Berdasarkan Pekerjaan

No.	Pekerjaan	Frekuensi	Persentase
1.	Ibu Rumah Tangga	17	38,64%
2.	Pedagang	13	29,55%
3.	Wiraswasta	7	15,91%
4.	Guru	5	11,36%
5.	PNS	2	4,54%
	Jumlah	44	100%

Sumber : Data olahan angket tahun 2020

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa pekerjaan responden yang terbanyak adalah Ibu Rumah Tangga (IRT) yaitu sebanyak 17 orang dengan persentase 38,64%, diikuti dengan Pedagang sebanyak 13 orang dengan persentase 29,55%, kemudian diikuti Wiraswasta sebanyak 7 orang dengan persentase 15, 91%, dan Guru sebanyak 5 orang dengan

persentase 11,36%, kemudian yang terakhir yaitu Pegawai Negeri Sipil (PNS) sebanyak 2 orang dengan persentase 4,55%.

2. Hasil Angket Berupa Jawaban Responden

- 1) Tabel 4.2.5 memberikan informasi tentang penduduk asli Kuansing.

Tabel 4.2.5 Jawaban Tentang Penduduk Asli Kuansing

No.	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Presentase
1.	Ya	29	65,91%
2.	Tidak	15	34,09%
	Jumlah	44	100

Sumber : Data olahan angket 2020

Dari tabel 4.2.5 diketahui jumlah responden yang memberika jawaban Ya berjumlah 29 responden dengan persentase 65,91% dan jawaban Tidak berjumlah 15 responden dengan persentase 34,09%. Dapat disimpulkan bahwa lebih banyak masyarakat merupakan penduduk asli Kuansing.

- 2) Tabel 4.2.6 memberikan informasi tentang pengetahuan mengenai Pegadaian Konvensional di Taluk Kuantan.

**Tabel 4.2.6 Jawaban Responden Tentang Pengetahuan
Mengenai Pegadaian Konvensional di Taluk Kuantan**

No.	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Presentase
1.	Ya	44	100%
2.	Tidak	0	0%
	Jawaban	44	100%

Sumber : Dari olahan angket 2020

Dari tabel 4.2.6 diketahui jumlah responden yang memberikan jawaban Ya berjumlah 44 responden dengan persentase 100% dan jawaban Tidak berjumlah 0 responden dengan persentase 0%. Dapat disimpulkan bahwa masyarakat lebih banyak mengetahui keberadaan Pegadaian Konvensional di Taluk Kuantan.

3) Tabel 4.2.7 memberikan informasi tentang berapa lama responden mengetahui ada Pegadaian Konvensional di Taluk Kuantan.

**Tabel 4.2.7 Jawaban Responden Mengenai Sudah Berapa
Lama Mengetahui Ada Pegadaian Konvensional di Taluk
Kuantan**

No.	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	> 1 Tahun	27	61,36%
2.	< 1 Tahun	17	38,64%
	Jumlah	44	100%

Sumber : Data olahan angket 2020

Dari tabel 4.2.7 diketahui jumlah responden yang memberikan jawaban > 1 tahun berjumlah 27 responden dengan persentase 61,36% sedangkan jawaban < 1 tahun berjumlah 17 responden dengan persentase 38,64%. Dapat disimpulkan bahwa masyarakat sebagian baru mengetahui Pegadaian Konvensional di Teluk Kuantan.

4) Tabel 4.2.8 memberikan informasi tentang memilih menggadaikan emas di Pegadaian karena proses cepat.

**Tabel 4.2.8 Jawaban Responden Tentang Memilih
Menggadaikan Emas di Pegadaian Karena Proses Cepat**

No.	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	Ya	44	100%
2.	Tidak	0	0%
	Jumlah	44	100%

Sumber : Data olahan angket 2020

Dari tabel 4.2.8 diketahui jumlah responden yang memberikan jawaban Ya berjumlah 44 responden dengan persentase 100% sedangkan yang memberikan jawaban Tidak berjumlah 0 responden dengan persentase 0%. Dapat disimpulkan bahwa lebih banyak masyarakat memilih menggadaikan emas dengan proses cepat di Pegadaian.

5) Tabel 4.2.9 menjelaskan tentang berapa lama responden mengetahui tentang tingkat pengetahuan produk di Pegadaian.

Tabel 4.2.9 Jawaban Responden Tentang Berapa Lama Mengetahui Tingkat Pengetahuan Produk di Pegadaian

No.	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	< 1 Tahun	40	90,91%
2.	> 1 Tahun	4	9,09%
	Jumlah	44	100%

Sumber : Data olahan angket 2020

Dari tabel 4.2.9 diketahui jumlah responden yang memberikan jawaban < 1 tahun berjumlah 40 responden dengan persentase 90,91% sedangkan yang memberikan jawaban > 1 tahun berjumlah 4 responden dengan persentase 9,09 %. Dapat disimpulkan bahwa lebih banyak masyarakat sudah lama mengetahui produk yang ada di Pegadaian. Dari pertanyaan angket tersebut penulis ambil dari indikator-indikator minat yaitu tingkat pengetahuan produk.

6) Tabel 4.2.10 menjelaskan tentang pemahaman produk-produk yang ada di pegadaian.

Tabel 4.2.10 Jwaban Responden Tentang Pemahaman Produk-Produk yang ada di Pegadaian

No.	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	Ya	27	61,36%
2.	Tidak	17	38,64%
	Jumlah	44	100%

Sumber : Data olahan angket 2020

Dari tabel 4.2.10 diketahui responden yang memberikan jawaban Ya berjumlah 27 responden dengan persentase 61,36% sedangkan jawaban Tidak berjumlah 17 responden dengan persentase 38,64%. Dapat disimpulkan bahwa lebih banyak masyarakat memahami atau sudah paham dengan produk-produk di pegadaian Konvensional. Dari pertanyaan angket tersebut penulis ambil dari indikator-indikator minat yaitu kemampuan untuk memahami produk.

7) Tabel 4.2.11 menjelaskan tentang sumber informasi yang telah menjadi mediator masyarakat dengan produk yang ada di Pegadaian Konvensional.

Tabel 4.2.11 Jawaban Responden Tentang Apakah dari Media Elektronik Sumber Informasi yang Didapat Responden tentang Produk yang ada di Pegadaian Konvensional

No.	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	Ya	32	72,73%
2.	Tidak	12	27,27%
	Jumlah	44	100%

Sumber : Data olahan angket 2020

Dari tabel 4.2.11 diketahui responden yang memberikan jawaban Ya berjumlah 32 responden dengan persentase 72,73% sedangkan jawaban Tidak berjumlah 12 responden dengan persentase 27,27%. Dapat disimpulkan bahwa lebih banyak masyarakat mendapatkan

informasi dari media elektronik tentang produk-produk di pegadaian Konvensional. Dari pertanyaan angket tersebut penulis ambil dari indikator-indikator minat yaitu informasi yang tersimpan dalam memori mengenai produk.

8) Tabel 4.212 memberikan informasi tentang mampu atau bisa nasabah membedakan produk konvensional dengan produk syariah

Tabel 4.2.12 Jawaban Responden Tentang Mampu atau Bisa Membedakan Produk Konvensional dengan Produk Syariah

No.	Alternatif Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	Ya	11	25%
2.	Tidak	33	75%
	Jumlah	44	100%

Sumber : Data olahan angket 2020

Dari tabel 4.2.12 diketahui responden yang memberikan jawaban Ya berjumlah 11 responden dengan persentase 25% sedangkan jawaban Tidak berjumlah 33 responden dengan persentase 75%. Dapat disimpulkan bahwa lebih sedikit nasabah dapat membedakan produk konven dengan produk syariah. Dari pertanyaan angket tersebut penulis ambil dari indikator-indikator minat yaitu kemampuan membedakan dengan produk dari produsen lain.

9) Tabel 4.2.13 memberikan informasi tentang sistem menggadaikan emas selama di Pegadaian Konvensional.

**Tabel 4.2.13 Jawaban Responden Tentang Sistem
Menggadaikan Emas Selama di Pegadaian Konvensional**

No.	Alternative Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	Ya	44	100%
2.	Tidak	0	0%
	Jumlah	44	100%

Sumber : Data olahan angket 2020

Dari tabel 4.2.13 diketahui responden yang memberikan jawaban Ya berjumlah 44 responden dengan persentase 100% sedangkan jawaban Tidak berjumlah 0 responden dengan persentase 0%. Dapat disimpulkan bahwa nasabah sudah tau atau mengetahui sistem menggadaikan emas di Pegadaian Konvensional.

10) Tabel 4.2.14 memberikan informasi tentang harga emas yang relative mahal di Pegadaian Konvensional

**Tabel 4.2.14 Jawaban Responden Tentang harga emas
yang relative mahal**

No.	Alternative Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	Ya	30	68,18%
2.	Tidak	14	31,18%
	Jumlah	44	100%

Sumber : Data olahan angket 2020

Dari tabel 4.2.14 diketahui responden yang memberikan jawaban Ya berjumlah 30 responden dengan persentase 68,18% sedangkan

jawaban Tidak berjumlah 14 responden dengan persentase 31,82%.
Dapat disimpulkan bahwa nasabah menggadaikan emasnya di
Pegadaian Konvensional karena harga emas yang mahal.

11) Tabel 4.2.15 memberikan informasi tentang sudah berapa lama
responden menjadi nasabah di Pegadaian UPC Teluk Kuantan.

**Tabel 4.2.15 Jawaban Responden Tentang Berapa Lama
Menjadi Nasabah di Pegadaian UPC Teluk Kuantan**

No.	Alternative Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	< 1 Tahun	40	90,91%
2.	> 1 Tahun	4	9,09%
	Jumlah	44	100%

Sumber: Data olahan angket 2020

Dari tabel 4.2.15 diketahui responden yang memberikan
jawaban < 1 tahun berjumlah 40 responden dengan persentase
90,91% sedangkan jawaban > 1 tahun berjumlah 4 responden dengan
persentase 9,09%. Dapat disimpulkan bahwa rata-rata nasabah sudah
lama menjadi nasabah di Pegadaian UPC Taluk Kuantan.

12) Tabel 4.2.16 memberikan informasi tentang menggunakan produk
gadai konvensional itu hukumnya Riba.

**Tabel 4.2.16 Jawaban Responden Tentang Menggunakan
Produk Gadai Konvensional Itu Hukumnya Riba**

No.	Alternative Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	Ya	29	65,91%
2.	Tidak	15	34,09%
	Jumlah	44	100%

Sumber: Data olahan angket 2020

Dari tabel 4.2.16 diketahui responden yang memberikan jawaban Ya berjumlah 29 responden dengan persentase 65,91% sedangkan jawaban Tidak berjumlah 15 responden dengan persentase 34,09%. Dapat disimpulkan bahwa masih ada nasabah yang belum tahu tentang hukum gadai di Pegadaian Konvensional.

13) Tabel 4.2.17 memberikan informasi tentang hukum Riba itu haram.

**Tabel 4.2.17 Jawaban Responden Tentang Hukum Riba
Itu Haram**

No.	Alternative Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	Ya	44	100%
	Jumlah	44	100%

Sumber: Data olahan angket 2020

Dari tabel 4.2.17 diketahui responden yang memberikan jawaban Ya berjumlah 44 responden dengan persentase 100%. Dapat

disimpulkan bahwa semua nasabah yang beragama Islam tahu hukum Riba itu haram.

14) Tabel 4.2.18 memberikan informasi tentang alasan mengapa lebih memilih menggadaikan emas di Pegadaian Konvensional karena lokasi dekat dengan rumah.

Tabel 4.2.18 Jawaban Responden Tentang Alasan Kenapa Lebih Memilih Menggadaikan Emas di Pegadaian Konvensional Karena Lokasi Dekat Dengan Rumah.

No.	Alternative Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	Ya	35	79,54%
2.	Tidak	9	20,46%
	Jumlah	44	100%

Sumber: Data olahan angket 2020

Dari tabel 4.2.18 diketahui responden yang memberikan jawaban Ya berjumlah 35 responden dengan persentase 79,54% sedangkan jawaban Tidak berjumlah 9 responden dengan persentase 20,46%. Dapat disimpulkan bahwa hampir semua nasabah memberikan alasan karena lokasi Pegadaian dekat dengan Rumah ketimbang Bank Syariah.

15) Tabel 4.2.19 memberikan informasi tentang pengalaman responden membeli atau menggunakan produk pegadaian Konvensional.

**Tabel 4.2.19 Jawaban Responden Tentang Pengalaman
Membeli atau Menggunakan Produk Pegadaian
Konvensional**

No.	Alternative Jawaban	Frekuensi	Persentase
1.	Ya	40	90,91%
2.	Tidak	4	9,09%
	Jumlah	44	100%

Sumber: Data olahan angket 2020

Dari tabel 4.2.19 diketahui responden yang memberikan jawaban Ya berjumlah 40 responden dengan persentase 90,91% sedangkan jawaban Tidak berjumlah 4 responden dengan persentase 9,09%. Dapat disimpulkan bahwa hampir semua nasabah sudah berpengalaman menggunakan produk yang ada di Pegadaian Konvensional. Dari pertanyaan angket tersebut penulis ambil dari indikator-indikator minat yaitu penambahan pengalaman setelah membeli dan menggunakan suatu produk.

4.3 Pembahasan

Dari hasil angket sebagaimana yang telah ditemukan melalui tabel 4.2.8, 4.2.14, dan 4.2.18 dapat diketahui bahwa nasabah memilih untuk menggadaikan emasnya di Pegadaian Konvensional karena prosesnya yang cepat, harga yang relative mahal dan lokasi yang terjangkau dari rumah atau dekat dengan rumah.

4.4 Faktor yang mempengaruhi Minat Masyarakat Muslim Memilih Gadai Emas di Pegadaian Konvensional Daripada Bank Syariah

Dari hasil penelitian dapat dilihat ada beberapa faktor yang menyebabkan minatnya masyarakat muslim memilih gadai emas di Pegadaian Konvensional daripada Bank Syariah yaitu adanya faktor eksternal dan internal.

1. Faktor eksternal

Faktor eksternal yaitu faktor yang asalnya dari luar diri seseorang atau individu. Faktor ini merupakan lingkungan disekitar termasuk orang-orang terdekat. Adapun yang menjadi pemicu munculnya permasalahan social adalah :

a. faktor alam

yaitu peristiwa alam yang dapat mengganggu keseimbangan ekosistem yang berhubungan dengan cuaca

b. faktor lokasi

yaitu jarak yang mampu ditempuh atau dekat dengan rumah

c. faktor ekonomi

yaitu perilaku serta tindakan manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, harga yang relative mahal bisa membuat solusi masyarakat untuk memperoleh kesejahteraan hidup

d. faktor lingkungan

yaitu kombinasi antara kondisi fisik yang mencakup keadaan sumber daya alam, dengan kelembagaan yang meliputi ciptaan

manusia seperti dipengaruhi oleh tetangga teman maupun keluarga

e. faktor sosial

yaitu faktor yang meliputi hubungan kekeluargaan, pandangan kerja, kebebasan berpolitik dan hubungan kemasyarakatan yaitu komunikasi yang baik dengan karyawan di suatu lembaga tersebut

2. Faktor Internal

Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan dalam studi kasus ini faktor internal yang menjadi penyebab minatnya masyarakat muslim memilih untuk menggadaikan emasnya di Pegadaian UPC Teluk Kuantan yaitu dari perusahaan nya nasabah sudah mengenal atau sudah dekat dengan pegawai/karyawan yang bekerja di Pegadaian tersebut, prosesnya cepat,persyaratnya mudah dan kinerja pegawai/karyawan nya lebih cepat dan cekatan (SDM).

Adapun alasan nasabah untuk menggadaikan emasnya yaitu sudah terbiasa menggunakan produk gadai emas yang di Konvensional, sudah lama bertransaksi di Pegadaian Konvensional, mengetahui di Pegadaian Konvensional saja yang ada produk untuk menggadaikan emas.

BAB V

PENUTUP

2.2 Kesimpulan

Adapun yang menjadi kesimpulan dalam penelitian ini yaitu:

1. Masyarakat muslim lebih berminat untuk menggadaikan emasnya ke Pegadaian UPC Taluk Kuantan di lihat dari indikator-indikator minat yaitu tingkat pengetahuan produk dengan persentase 90,91%, kemampuan dalam memahami produk dengan persentase 61,36%, informasi yang tersimpan dalam memori mengenai produk dengan persentase 72,73%, kemampuan membedakan produk dengan produsen lain dengan persentase 25% dan pengalaman setelah membeli dan menggunakan suatu produk dengan persentase 90,91% . Adapun alasan Masyarakat muslim memilih untuk menggadaikan emasnya di Pegadaian UPC Teluk Kuntan yaitu lokasi yang dekat dengan rumah 35 orang (79,54%), proses yang cepat 44 orang (100%), harga emas yang lebih mahal 30 orang (68,18%). Dapat disimpulkan bahwa minat masyarakat muslim memilih gadai emas di Pegadaian Konvensional itu tinggi.
2. Faktor yang mempengaruhi masyarakat muslim memilih gadai emas di Pegadaian UPC Taluk Kuantan adalah sudah terbiasa bertransaksi di Pegadaian Konvensional, lokasi yang terjangkau, pemahaman tentang produk, pengetahuan tentang produk, informasi yang di dapat, terbiasa menggunakan produk, kedekatan nasabah dengan karyawan/pegawai maupun pimpinan Pegadaian tersebut dan SDM yang baik.

2.3 Saran

Dari hasil penelitian ini yang dilakukan oleh penulis dengan judul “Analisis minat masyarakat muslim memilih produk gadaia emas di Pegadaian Konvensional daripada Bank Syariah” yaitu:

1. Bagi Pegadaian UPC Teluk Kuantan

Dengan banyaknya masyarakat muslim menggadaikan emas di Pegadaian UPC Teluk Kuantan alangkah baiknya Pegadaian UPC Teluk Kuantan segera menuju Syaria'h karena masyarakat muslim lebih banyak dari pada masyarakat non muslim.

2. Bagi Masyarakat

Bagi masyarakat yang terutama yang muslim sebaiknya menggunakan produk-produk yang syari'ah supaya terhindar dari transaksi haram (riba).

3. Bagi Peneliti

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan rujukan untuk peneliti yang akan meneliti dalam bidang perbankan syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- **Buku**

Ali Muhammad, 2006. *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia Modern*. Jakarta : Pustaka Amani

Basyir Ahmad, 2012. *Hukum Islam Tentang Riba, Utang Piutang Gadai*. Bandung : PT. Raja Grafindo Persada

Dimiyati Machmud, 2010. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah.*, Jakarta : Erlangga

Hasan, 2013. *Manajemen Pemasaran di Indonesia*. Jakarta : Salemba Empat

Iska Syukri, 2012. *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: Fajar Media Press

Imaniyati, 2013. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Jakarta : Erlangga

Kasmir, 2014. *Bank Syariah di Indonesia*, Jakarta : Rajawali Pers

Lubis Wajdi, 2012. *Bank Syariah Teori dan Praktek*. Jakarta : Gema Insani

Muhammad, 2014. *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta : Rajawali Pers

Muhammad, 2008. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kualitatif*. Jakarta: Rajawali Pers

Machmud Amir, 2010, *Bank Syariah Teori, Kebijakan, & Studi Empiris di Indonesia*, Jakarta : Erlangga

Slameto, 2010. *Belajar dan faktor-faktor yang mempengaruhi*. Jakarta:PT Rineka Cipta.

Sugiyono, 2013. *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung: CV Alfabeta

Sudarsono, 2004. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Malang : Setara Press

Sjahdeini, 2014. *Perbankan Syariah : Produk-produk dan Aspek-aspek Hukumnya*. Jakarta : Prenadamedia Group

Swatha, 2005. *Strategi Pemasaran, Prinsip dan Dinamika Pemasaran*. Yogyakarta : Salemba Empat

Stanton, 2005. *Prinsip Pemasaran Edisi Ketujuh*. Jakarta : Erlangga

Soham dan Delkakas, 2011. *Manajemen Pemasaran, Analisa Prilaku Komsumen*. Yogyakarta : Binarupa Aksara

Umam Khotibul, 2016. *Perbankan Syariah: Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*. Jakarta: Rajawali Pers

- **Jurnal**

Agung Ari Nugraha (2004). *Gambaran Umum Kegiatan Usaha Pegadaian Syariah dalam <http://ulgs.tripod.com>* 12:123 diakses 20 Juni 2021

Budisantoso, Totok dan sigit triandaru (2006). *Bank dan Lembaga Non Bank Lainnya, Jurnal Riset Ekonomi*, 15: 127

Bukido Rosdalin, (2016). *Penerapan Ekonomi Dalam Prespektif Islam di Indonesia, Jurnal Riset Ekonomi* 35: 321

Kembiz Hanzaee- Heidarzadeh.(2011). *The Effect of Country of Orgin, Product Involment on Information Search andPurchase Intention. Middle East Journal of Scientifict Research*,8 : 636

Kotler- Astrong, (2014). *Kualitas Produk, Harga, Promosi dan Kualitas Pelayanan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian, Jurnal EMBA : Jurnal Riset Ekonomi*, 10 : 158

- **Skripsi**

Gresya Yosi Anggraini, 2008. *Minat Masyarakat Muslim Terhadap Bank Syariah di Kelurahan Pasar Taluk Kecamatan Kuantan Tengah*.
Teluk Kuantan : Program Sarjana Fakultas Ilmu Sosial Universitas Islam Kuantan Singingi.

- **Internet**

www. Pegadaian.co.id (diakses 19 Desember 2019)

DOKUMENTASI

FOTO 1



(FOTO BERSAMA SATPAM SAAT SEDANG PENELITIAN)

FOTO 2



(SEDANG MEMBANTU NASABAH MENGISI ANGKET)

FOTO 3



(MEMBIMBING NASABAH SAAT SEDANG MENGISI ANGKET)

FOTO 4



(MEMBANTU NASABAH MENGISI ANGKET)

FOTO 5

FOTO 6



(MEMBANTU NASABAH MENGISI ANGKET)



(MEMBIMBING NASABAH SAAT MENGISI ANGKET)



YAYASAN PERGURUAN TINGGI ISLAM KUANTAN SINGINGI
UNIVERSITAS ISLAM KUANTAN SINGINGI
FAKULTAS ILMU SOSIAL

Jl. GatotSubroto KM 7 TelukKuantanTelp.0760-561655 Fax.0760-561655,e-mail unikskuantan@gmail.com

PERSETUJUAN PEMBIMBING UNTUK REVISI SKRIPSI

Skripsi Mahasiswa dengan :

Nama : Iis Aprianti

NPM : 160314027

Program Studi : Perbankan Syariah

Judul : Analisis Minat Masyarakat Muslim Memilih Gadai Emas di Pegadaian Konvensional Dari Pada Bank Syariah

Hari/Tgl Ujian : Jum'at/19 Maret 2021

Dinyatakan sudah melakukan revisi atas skripsinya.

NO	NAMA DEWAN SIDANG	JABATAN	TANDA TANGAN
1.	Zul Ammar, SE.,ME	Ketua Dewan Sidang	1.
2.	Dian Meliza, S.Hi.,MA	Sekretaris Dewan Sidang	2.
3.	H.Fitrianto, S.Ag.,M.Sh	Pembimbing 1/ Anggota 1	3.
4.	Alek Saputra, S.Sy.,ME	Pembimbing 2/Anggota 2	4.
5.	Meri Yuliani, SE.Sy.,ME.Sy	Anggota 3	5.
6.	Redian Mulyadita, SE.M.Ak	Anggota 4	6.

Catatan:

Setelah ditandatangani, formulir ini diphotocopy oleh mahasiswa sebanyak pembimbing dan penguji yang hadir saat sidang skripsi dan diberikan kepada pembimbing 1 (satu) bersama dengan persyaratan lainnya.

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Iis Aprianti
NPM : 160314027
Pembimbing 1 : H. Fitrianto, S.Ag., M.Sh
Pembimbing 2 : Alek Saputra, S.Sy., ME
Judul Skripsi : Analisis Minat Masyarakat Muslim Memilih Gadai Emas di
Pegadaian Konvensional Dari Pada Bank Syariah (Studi Kasus
Pegadaian UPC Teluk Kuantan)

No	Tgl/Bln/Thn	Materi Konsultasi	Paraf Pembimbing
1	28 / 1 / 2021	Bab I , II	
2	2 / 2 / 2021	Bab III , IV	
3	5 / 2 / 2021	Bab IV , V	
4	09 / 2 / 2021	Bab V	
5	10 / 2 / 2021	Angket	
6	11 / 2 / 2021	Abstrak Teori	
7	13 / 2 / 2021	spasi Abstrak	
8	14 / 2 / 2021	Acc	
9			
10			



Mengetahui,
Ketua Program Studi Perbankan Syariah


MERI YULIANI, SE.Sy, ME.Sy
NIDN. 1004079103

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Iis Aprianti
 NPM : 160314027
 Pembimbing 1 : H. Fitrianto, S.Ag., M.Sh
 Pembimbing 2 : Alek Saputra, S. Sy., ME
 Judul Skripsi : Analisis Minat Masyarakat Muslim Memilih Gadai Emas Di
 Pegadaian Konvensional Dari Pada Bank Syariah (Studi Kasus
 Pegadaian UPC Teluk Kuanatan)

No	Tgl/Bln/Thn	Materi Konsultasi	Paraf Pembimbing
1	24/1/2021	Alasan Pembelian	
2	25/1/2021	Pasar dan Persepsi	
3	26/1/2021	Pasaran Bar. H, U.	
4	27/1/2021	Tambahan Pen	
5	28/1/2021	Faktor yang mempengaruhi	
6	1/2/2021	Faktor yang mempengaruhi	
7	2/2/2021	Per. Ransur	
8	3/2/2021	Persepsi	
9	3/2/2021	Persepsi	
10			



Mengetahui,
Ketua Program Studi Perbankan Syariah

Mzr a.
MERI YULIANI, SE.Sy, ME.Sy
NIDN. 1004079103

BIODATA



Identitas Diri

Nama : IIS APRIANTI
Tempat/Taggal Lahir : Pasar Baru, 18 April 1997
Alamat Lengkap : Pasar Baru, Kec. Pangean, Kab. Kuantan Singingi
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
No. Telp/Wa : 082284556296
Alamat E-mail : iisafrianty97@gmail.com

Riwayat Pendidikan

Pendidikan Formal : 1. SD Negeri 015 Pasar Baru Pangean (2004-2010)
2. MTs N 1 Kuantan Singingi (2010-2013)
3. SMA Negeri 1 Pangean (2013-2016)
4. S1 Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ilmu Sosial Universitas Islam Kuantan Singingi (2016-2020)

Demikian Biodata ini dibuat dengan sebenar-benarnya.

Teluk Kuantan, 16 Februari 2021

Iis Aprianti
NPM. 160314027