

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN NASABAH
DALAM MENGGADAIKAN BARANG DIPEGADAIAN SYARIAH
CABANG AR HAKIM KOTA MEDAN**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pada Program Studi
Manajemen Bisnis Syariah*

SKRIPSI

Oleh :

VIONY LORENZA
NPM:2001280055



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATRA UTARA
MEDAN
2024**

PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur pada Allah Swt. Atas segala rahmat dan karunianya-Nya, sehingga saya sampai pada titik yang diinginkan semoga ilmu yang saya dapatkan dapat bermanfaat bagi semua orang Aamiin.

Karya Ilmiah ini Dipersembahkan pada Keluargaku

Ayahanda Teguh Budianto

Ibunda Suzanah S.Kep

Kakakku Cynthia Claudia S.pd

Kakakku Shela Fahdila S.Si

Tak lekang waktu yang selalu mendoakan kesuksesan dan keberhasilan bagi diriku

MOTO :

"Direndahkan dimata manusia, ditinggikan dimata Tuhan, Prove Them Wrong."

"Gonna fight and don't stop until you are pround."

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Viony Lorenza

Npm : 2001280055

Jenjang Pendidikan : S1 (Sastara Satu)

Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Menggadaikan Barang Di Pegadaian Syariah Cabang AR Hakim Kota Medan ”. Merupakan karya asli saya. Jika di kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini hasil plagiarisme maka saya bersedia ditindak sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Medan, 29 April 2024

Yang Menyatakan,



Viony Lorenza

2001280055

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN NASABAH
DALAM MENGGADAIKAN BARANG DI PEGADAIAN SYARIAH
CABANG AR HAKIM KOTA MEDAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas – Tugas Dan Memenuhi Syarat – Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Manajemen Bisnis Syariah*

Oleh :

Viony Lorenza
NPM : 2001280055

Program Studi Manajemen Bisnis Syariah

Pembimbing,



Muhammad Arifin Lubis, M.E

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN 2024**

Nomor : Istimewa
Lampiran : 3 (tiga) Exemplar
Hal : Skripsi

Medan, 2/4 2024

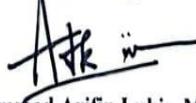
Kepada Yth: Bapak Dekan Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
Di
Medan

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, meneliti, dan memberi saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi mahasiswa **Viony Lorenza** yang berjudul **"FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN NASABAH DALAM MENGGADAIKAN BARANG DI PEGADAIAN SYARIAH CABANG AR HAKIM KOTA MEDAN"**. Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima dan di ajukan pada sidang Munaqasah untuk mendapat gelar Strata Satu (S1) Manajemen Bisnis Syariah pada Fakultas Agama Islam UMSU. Demikianlah kami sampaikan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing



Muhammad Arifin Lubis, M.E

BERITA ACARA PENGESAHAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini telah di pertahankan di depan Tim Penguji Ujian Skripsi Fakultas
Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara oleh :

Nama Mahasiswa : Viony Lorenza
NPM : 2001280055
Program Studi : Manajemen Bisnis Syari'ah
Semester : VIII
Tanggal Sidang : 30/05/2024
Waktu : 09.00 s.d selesai

TIM PENGUJI

PENGUJI I : Isra Hayati, S.Pd, M.Si
PENGUJI II : Syahrul Amsari, SE, Sy, M.Si

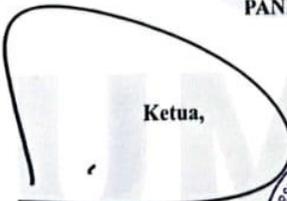




PANITIA PENGUJI

Ketua,

Sekretaris,


Assoc. Prof. Dr. Muhammad Oprih, MA


Assoc. Prof. Dr. Zailani, MA





MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya
Bila menjawab surat ini
Nomor dan tanggalnya

UMSU telah terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 103/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019
Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 - 66224567 Fax. (061) 6625474 - 6631003

<http://tai.umsu.ac.id> fat@umsu.ac.id [umsu.medan](https://www.facebook.com/umsu.medan) [umsu.medan](https://www.instagram.com/umsu.medan) [umsu.medan](https://www.youtube.com/channel/UC...) [umsu.medan](https://www.tiktok.com/@umsu.medan)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini disusun oleh :

Nama Mahasiswa : Viony Lorenza
NPM : 2001280055
Program Studi : Manajemen Bisnis Syari'ah
Semester : VIII
Judul Skripsi : Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Menggadaikan Barang Dipegadaian Syariah Cabang AR Hakim Kota Medan

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi

Medan, 30/05/2024

Pembimbing

Muhammad Arifin Lubis, S.E., Sy, M.E

DISETUJUI OLEH :
KETUA PROGRAM STUDI

Isra Hayati, S.Pd, M.Si

Dekan,



Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjabar surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003

<http://fai@umsu.ac.id> fai@umsu.ac.id [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

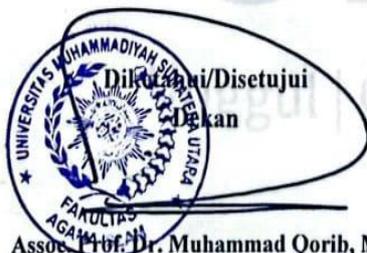
Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Isra Hayati, S.Pd., M.Si
Dosen Pembimbing : Muhammad Arifin Lubis, M.E

Nama Mahasiswa : Viony Lorenza
Npm : 2001280055
Semester : VIII
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Skripsi : Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Menggadaikan Barang Di Pegadaian Syariah Cabang AR Hakim Kota Medan

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
25/03/2024	- Baca & perbaiki tulisan yang belum sempurna. - Perkuat deskripsi tempat penelitian. - perjelas hasil penelitian. - perjelas kesimpulan penelitian. - Rappren penduan skripsi dan sesuaikan dengan penduan penulisan skripsi.		
30/03/2024	Sesuaikan dengan catatan bimbingan		
2/4/2024	ARC sidang magang widana		

Medan, 2/4 2024



Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi

Isra Hayati, S.Pd., M.Si

Pembimbing Proposal

Muhammad Arifin Lubis, M.E

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Telah selesai di berikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat di setujui untuk di pertahankan dalam ujian skripsi oleh :

NAMA MAHASISWA : VIONY LORENZA
NPM : 2001280055
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
JUDUL SKRIPSI : FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN NASABAH DALAM MENGGADAIKAN BARANG DI PEGADAIAN SYARIAH CABANG AR HAKIM KOTA MEDAN

Medan, 2 / 4 2024

Pembimbing



Muhammad Arifin Lubis, M.E

**Di Setujui Oleh:
Ketua Program Studi**



Isra Hayati, S.Pd., M.Si

Dekan,



Prof. Dr Muhammad Qorib, MA

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini disusun oleh

NAMA MAHASISWA : VIONY LORENZA
NPM : 2001280055
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN BISNIS SYARIAH
JUDUL SKRIPSI : FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KEPUTUSAN NASABAH DALAM
MENGGADAIKAN BARANG DI PEGADAIAN
SYARIAH CABANG AR HAKIM KOTA
MEDAN

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi

Medan, 2/4 2024

Pembimbing



Muhammad Arifin Lubis, M.E

Di Setujui Oleh:
Ketua Program Studi



Isra Hayati, S.Pd., M.Si

Dekan,



Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

PEDOMAN TRASLITERASI ARAB LATIN

KEPUTUSAN BERSAMA

MENTERI AGAMADAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN

REPOBLIK INDONESIA

Nomor : 158 th.1987

Nomor : 0543Bju/1987

Transliterasi dimaksud sebagai pengalih-huruf dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab Latin disini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

1. Konsonan

Fonen konsonan bahasa Arab, yang dalam tilisan arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian diambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda secara bersama-sama. Di bawah ini daftar huruf Arab dan transliterasinya.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	be
ت	Ta	T	Te
س	Sa	S	Es (dengan titik diatas)

ج	Jim	J	Je
ح	Ha	H	Ha (dengan titik dibawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zai	Z	Zet
ر	Ra	R	Er
ز	Zal	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syim	Sy	Es dan ye
ص	Sad	S	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	D	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	T	Te (dengan titik di bawah)

ظ	Za	Z	zet (dengan titik di bawah)
ع	„Ain	„	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Waw	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	„	Apostrop
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

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

a. Vokal tunggal

Vokal tunggal dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya adalah sebagai berikut :

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
-	Fathah	A	A
ـِ ـَ	Kasrah	I	I
ـُ ـِ	Dammah	U	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, Transliterasinya berupa gabungan huruf yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ـِـي	Fathah dan Ya	Ai	A dan I
ـِـو	Fathah dan Waw	Au	A dan U

Contoh:

- Kataba : كَتَبَ

- Fa"ala : فَعَمَ

- Kaifa : كَيْفَ

c. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu :

Harkat dan huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ	Fathah dan Alif atau Kasrah	Ā	A dan garis di atas
يَ	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
و وْ	ḍammah dan wau	Ū	u dan garis di atas

Contoh :

- Qala : قَم
- ramā : سَو
- qāla : قَمْ

d. Ta marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua :

- 1). Ta marbutah hidup Ta marbutah yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dhammah, transliterasinya (t).
- 2). Ta marbutah mati Ta marbutah yang mati mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah (h).
- 3). Kalau pada kata yang terakhir dengan ta marbutah diikuti dengan kata yang menggunakan kata sandang al serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta marbutah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh :

- raḍāḥ al-aṭfāl
- - raḍāṭul aṭfāl: نَشُوضِحَانَطْفِ اس دْتَا وَنَّ اِهُ

- al-munawwarah al-Madīnah
- ṭalḥah: طهح

e. Syaddah (tasydid)

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

- rabbanā : سثا
- nazzala : نل
- al-birr : نثشا
- al-hajj : نحخا
- nu`ima : عى f.

f. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ال namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

1) Kata sandang diikuti oleh huruf *Syamsiah*

Kata sandang diikuti oleh huruf Syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf (1) diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai pula dengan bunyinya. Baik diikuti huruf syamsiyah maupun qomariah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan kata samping.

Contoh :

- ar-rajulu: رهشج
- as-sayyidatu: جنسدا
- asy-syamsu: نثسا
- al-qalamu: نفها
- ال نجالال al-jalalu:

g. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif. contoh :

- ta'khuzūna: ذَا خَزْوٌ
- an-nau': أَوْء
- syai'un: شَيْءٌ
- inna: ا
- umirtu: اِيْشِخ
- akala: اَكْم

h. Penulisan

Kata Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il (kata kerja), isim (kata benda), maupun huruf, ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

i. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilanama itu huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh :

- Wa mamuhammadunillarasūl
- Inna awwalabaitinwudi'alinnasilallażibibakkatamubarakan
- Syahru Ramadan al-laż³unzilafihil-Qur'anu - SyahruRamadanal-lażiunzilafihil-Qur'anu
- Walaqadra'ahubilufuq al-mubin
- Alhamdulillahirabbil-,alamin

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan

dengan kata lain sehingga ada huruf atau harkat yang dihilangkan, huruf kapital yang tidak dipergunakan.

Contoh:

- Naşrunminallahi wafatḥunqarib
- Lillahi al-amrujami'an - Lillahil-amrujami'an
- Wallahubikullisyai'in ,,alim

j. Tajwid

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

ABSTRAK

Viony Lorenza, NPM : 2001280055, “ Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Menggadaikan Barang Di Pegadaian Syariah Cabang AR Hakim Kota Medan,” Pembimbing Muhammad Arifin Lubis, M.E

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan nasabah menggadaikan barang gadai (Rahn) di pegadaian syariah Cabang AR Hakim karena dilihat dari semakin meningkatnya nasabah yang melakukan transaksi gadai. Adapun faktor-faktor yang difokuskan terdiri dari faktor lokasi, faktor harga, faktor promosi, dan faktor aspek syariah. keempat faktor tersebut diperoleh dari teori dan riset yang dijadikan sebagai rujukan.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian metode survey dengan pendekatan kuantitatif, adalah penelitian yang dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada para nasabah yang dijadikan responden. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 50 responden dari nasabah Cabang AR Hakim Kota Medan. Teknik sampel yang digunakan adalah simple random sampling. Data yang diperoleh diolah menggunakan SPSS 25 dengan teknik analisis data yang dipakai antara lain uji validitas, uji reliabilitas, analisis regresi linier berganda, uji kesesuaian model dan uji parsial, serta uji serentak. Dari hasil penelitian uji serentak menunjukkan bahwa faktor lokasi, faktor harga, faktor promosi dan faktor aspek syariah secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai (rahn) Diketahui nilai signifikansi Faktor Lokasi, (X1) terhadap Keputusan nasabah (Y) adalah sebesar $0,003 < 0,05$ dan $t_{hitung} 7,563 > t_{tabel} 2,787$ sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor lokasi berpengaruh dan signifikan. Diketahui nilai signifikansi Faktor harga, (X2) terhadap Keputusan nasabah (Y) adalah $0,000 < 0,05$ dan $t_{hitung} 5,692 > t_{tabel} 2,787$ sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor harga berpengaruh dan signifikan. Diketahui nilai signifikansi Faktor promosi, (X3) terhadap Keputusan nasabah (Y) adalah $0,001 < 0,05$ dan $t_{hitung} 5,097 > t_{tabel} 2,787$ sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor promosi berpengaruh dan signifikan. Diketahui nilai signifikansi Faktor alasan syariah, (X4) terhadap Keputusan nasabah (Y) adalah $0,000 < 0,05$ dan $t_{hitung} 6,335 > t_{tabel} 2,787$ sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor alasan syariah berpengaruh dan signifikan.

Kata Kunci: faktor lokasi, faktor harga, faktor promosi, faktor aspek syariah, keputusan pembelian.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr, Wb.

Alhamdulillah segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT atas berkah limpah rejeki, kesehatan, rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi, skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan Stara 1 (S1) Fakultas Agama Islam, Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, di Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara. Daam penyelesaian skripsi ini penulis banyak menghadapi hambatan, baik dari segi teknis, waktu, tenaga serta biaya.

Namun dengan petunjuk dari Allah SWT serta bantuan bimbingan dari fasilitas yang diberikan kepada penulis dari berbagai pihak, maka penulis skripsi ini dapat diselesaikan sebagaimana mestinya. Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih yang sebesar – besarnya kepada yang tercinta Ayah saya Teguh dan Ibunda saya Suzanah yang telah memberikan segala kasih sayangnya kepada penulis berupa besarnya perhatian, pengorbanan, bimbingan serta do'a yang tulus serta saya juga ingin mengucapkan terima kasih kepada diri sendiri Viony Lorenza yang telah berusaha untuk terus belajar banyak hal, berproses menjadi versi terbaik diri sendiri, dan sudah bekerja keras menyelesaikan skripsi ini. Penyusunan skripsi ini tentu saja tidak terlepas dari adanya bantuan do'a, bimbingan dan motivasi dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr Agussani M.AP selaku Rektor Universitas Muhmmadiyah Sumatra Utara.
2. Bapak Assoc. Prof. Dr.Muhammad Qorib, MA selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universits Muhammadiyah Sumatra Utara.
3. Bapak Assoc. Prof. Dr. Zailani, MA, selaku Wakil Dekan I Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara.
4. Bapak Assoc. Prof. Dr.Munawir Pasaribu, MA, selaku wakil dekan III Fakultas Agama Islam Universitas Muhmmadiyah Sumatra Utara.

5. Ibu Isra Hayati, S.Pd.,M.Si, selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara yang selalu memberikan motivasi dan doa untuk keberhasilan saya.
6. Bapak Syahrul Amsari, SE,Sy., M.Si, selaku sekretaris Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara.
7. Bapak Muhammad Arifin Lubis, S.E,Sy., M.E, selaku dosen pembimbing penulis yang telah memberikan masukan dan arahan dalam penyusunan proposal skripsi ini.
8. Seluruh Bapak/ Ibu dosen Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara.
9. Seluruh Staf Biro Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah sumatra Utara yang telah banyak sekali membantu penulis dalam segala hal urusan administrasi dan birokrasi.
10. Bapak, Ibu, dan Staf Biro Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara yang telah memberikan motifasi untuk terus berkembang dan belajar banyak hal.
11. Keluarga besarku tercinta, kepada kakak saya Cynthia, Shela yang tersayang selalu memberikan semangat untuk menyelesaikan penyusunan proposal ini.
12. Teman-teman seperjuangan MBS BI, yang selalu memberikan dukungan untuk menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
13. Untuk perusahaan Pegadaian Syariah Cabang Ar hakim terimakasih sudah membantu penyusunan skripsi ini.

Medan, 2 Januari 2024
Penulis

VIONY LORENZA
NPM : 2001280055

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	i
Daftar Isi	iii
BAB I Pendahuluan	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	6
C. Rumusan Masalah	6
D. Tujuan Penelitian	6
E. Manfaat Penelitian	7
F. Sistematika Penulisan	7
BAB II Landasan Teoritis	8
A. Kajian Pustaka	8
1. Konsep Pengambilan Keputusan	8
a. Pengertian Keputusan	8
b. Macam-Macam Pengambilan Keputusan	10
c. Fungsi Pengambilan Keputusan	11
d. Proses Pengambilan Keputusan	11
e. Faktor-Faktor Mempengaruhi Pengambilan Keputusan	11
f. Indikator Keputusan Nasabah	12
2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan	12
a. Lokasi	12
b. Harga	13
c. Promosi	14
d. Alasan Syariah	15
3. Pegadaian Syariah	18
4. Lembaga Pegadaian Syariah	20
B. Kajian Penelitian Terdahulu	21
C. Kerangka Pemikiran	23
D. Hipotesis	24
BAB III Metode Penelitian	25
A. Pendekatan Penelitian	25
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	25

C. Populasi dan Sampel	26
D. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional Variabel	27
E. Teknik Pengumpulan Data.....	29
F. Instrumen Penelitian	30
G. Uji Prasyarat	30
H. Teknik Analisis Data	32
1. Analisis Regresi Linier Berganda.....	32
2. Uji Hipotesis.....	33
BAB IV Hasil Penelitian Dan Pembahasan.....	34
A. Deskripsi Institusi.....	34
B.. Hasil Penelitian.....	40
D. Pembahasan.....	51
BAB V Penutup.....	53
A. Kesimpulan	53
B. Saran	53
Daftar Pustaka	60

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan syariah adalah lembaga keuangan yang melakukan kegiatan penghimpunan dan penyaluran dana berdasarkan prinsip syariah. Dalam penghimpunan dan penyaluran dana berdasarkan prinsip syariah. Dalam lembaga keuangan terdapat lembaga keuangan yang berbentuk bank dan non bank. Lembaga keuangan bank terdiri dari bank Sentral, bank umum dan BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah), sedangkan lembaga keuangan yang berbentuk non bank yaitu koperasi syariah, asuransi syariah, pasar modal syariah, dana pensiun syariah dan pegadaian syariah (Nurdin & Yusuf, 2020).

Sejak awal berdirinya pegadaian syariah di Indonesia pada tahun 2003 berdiri unit layanan gadai syariah pada cabang Jakarta. Dan setelah berjalannya waktu pegadaian syariah semakin berkembang sehingga cabang-cabang dari pegadaian syariah hampir ada di seluruh kota di Indonesia. Dengan hadirnya cabang-cabang pegadaian syariah di seluruh pelosok Indonesia tersebut, dapat mendorong sebagai alternatif lembaga keuangan non bank yang dapat membantu masyarakat, khususnya masyarakat menengah ke bawah dalam memberikan solusi atas permasalahan ekonomi yang dibutuhkan. Seperti slogan pegadaian syariah yakni “Mengatasi Masalah Tanpa Masalah”(Aulia, 2022).

Dalam landasan syariah operasional pegadaian syariah dijelaskan sebagai pelaksana akad rahn, dimana nasabah menyerahkan barang dan pegadaian menyimpan serta merawatnya di lokasi yang telah disediakan. Konsekuensi dari proses penyimpanan ini mencakup biaya investasi untuk tempat penyimpanan, biaya perawatan, dan seluruh rangkaian kegiatan terkaitnya.(Laily Nurhayati, 2016).

Pegadaian syariah adalah badan usaha yang meminjamkan dengan menerima barang sebagai jaminan atas uang yang dipinjamnya, pada umumnya terdiri atas barang-barang berharga seperti perhiasan, kendaraan motor,

kendaraan mobil dan alat elektronik lainnya yang memenuhi persyaratan untuk digadaikan yang dalam hal ini menjalankan operasionalnya berpegang kepada prinsip syariah.(Aulia, 2020).

Di era sekarang lembaga keuangan syariah mengalami perkembangan yang pesat dan banyak diminati oleh masyarakat, tidak terkecuali pegadaian syariah, pegadaian syariah merupakan lembaga keuangan yang memberikan pembiayaan kepada masyarakat dalam bentuk penyaluran dana kredit atas dasar hukum rahn.

Dalam rangka meningkatkan pertumbuhan dan persaingan dalam dunia bisnis, terutama untuk meningkatkan nasabah yang bertransaksi pada produk gadai, pegadaian syariah dituntut untuk mampu bersaing secara kompetitif dengan mengembangkan strategi pemasaran secara inovatif dan tetap, selain itu jelang terjadinya spin off pegadaian syariah, melakukan analisis terkait perilaku konsumen merupakan hal yang sangat penting. Adanya analisis perilaku konsumen maka akan diketahui faktor-faktor yang mendasari nasabah menggunakan produk gadai di pegadaian syariah. Maka dari itu strategi marketing yang diterapkan dapat disesuaikan dengan perilaku konsumen yang ada sehingga diharapkan dapat mempengaruhi keputusan pembelian nasabah

Di Indonesia pegadaian terbagi atas 2 macam yaitu pegadaian konvensional dan pegadaian syariah. Secara umum kinerja pegadaian syariah dan konvensional sama-sama menawarkan produk kepada nasabah. Namun yang membedakannya pegadaian syariah dengan konvensional yaitu dalam menjalankan operasionalnya berpegang kepada prinsip syariah. Pada dasarnya produk-produk berbasis syariah memiliki karakteristik seperti, tidak memungut bunga dalam berbagai bentuk karena riba, tetapi pegadaian syariah memiliki karakteristik seperti Mu'nah yaitu jasa pemeliharaan atau penjaga. Besar Bahasa Indonesia, gadai meminjam uang di batas tertentu dengan menyerahkan barang sebagai tanggungan, jika telah sampai pada waktunya tidak ditebus, barang itu menjadi hak yang memberi pinjaman (Sulistiyowati, 2021).

Menurut (Sutrisno & Dwipraptono, 2020) minat atau kepercayaan masyarakat kepada pegadaian syariah harus ditumbuhkan, oleh karena itu perlu

adanya sosialisasi tentang pegadaian syariah yang lebih menonjolkan segi positif atau nilai lebih dari pegadaian syariah. Selain itu, pengembangan konsep dan mekanisme gadai yang mengarah kepada upaya untuk meningkatkan kepuasan nasabah sangat diperlukan dan sangat penting untuk dilakukan dalam upaya untuk memperoleh nasabah dan mempertahankan nasabah.

Bagi nasabah, keputusan untuk membeli produk dalam hal ini adalah menggunakan produk pegadaian syariah cabang Ar Hakim didasarkan berbagai pertimbangan. Sebuah premis dasar dalam teori perilaku konsumen adalah bahwa masyarakat akan cenderung untuk memilih barang atau jasa yang memberi nilai paling tinggi.

Dalam rangka meningkatkan pertumbuhan dan persaingan dalam dunia bisnis, terutama untuk meningkatkan nasabah yang bertransaksi pada produk gadai. Pegadaian syariah dituntut untuk mampu bersaing secara kompetitif dengan mengembangkan strategi pemasaran secara inovatif dan tepat, selain itu jelang terjadinya berputar pegadaian syariah melakukan analisis terkait perilaku konsumen merupakan hal yang sangat penting. Adanya analisis perilaku konsumen maka akan diketahui faktor-faktor yang mendasari nasabah menggunakan produk gadai di pegadaian syariah Cabang Ar hakim. Maka dari itu strateginya marketing yang diterapkan dapat disesuaikan dengan perilaku konsumen yang ada sehingga diharapkan dapat mempengaruhi keputusan pembelian nasabah.

Gadai (rahn) adalah memberikan suatu barang untuk ditahan atau dijadikan sebagai jaminan/pegangan manakala si peminjam tidak dapat mengembalikan pinjamannya sesuai dengan waktu yang disepakati dan juga sebagai pengikat kepercayaan diantara keduanya, agar sipemberi peminjam tidak ragu atas pengembalian barang yang dipinjam nya. (Futikhanuri, 2015)

Selain itu faktor yang digunakan adalah aspek syariah karena peneliti menduga termasuk salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah. Hal tersebut didukung oleh hasil peneliti yang menyebutkan bahwa faktor

syariah sebagai salah satu yang mendasari atau alasan bagi nasabah dalam memilih menggunakan lembaga berbasis syariah

Keputusan konsumen dalam menggunakan suatu produk atau jasa terutama dipegadaian syariah menarik untuk diteliti. Setiap orang memiliki faktor yang beraneka ragam dan memilih sebuah produk. Masyarakat Indonesia yang mayoritas beragama Islam dan memiliki kesadaran akan keharaman bunga dalam transaksi utang piutang merupakan salah satu aspek pemilihan penggunaan produk gadai (rahn) yang ada dipegadaian syariah dan menjadi momentum bagi pegadaian syariah untuk lebih berkembang dibanding pegadaian konvensional

Dengan diresmikannya Unit pegadaian syariah, masyarakat mempunyai variasi pilihan lagi untuk mendapatkan tambahan dana secara cepat dengan prosedur yang gampang untuk dipenuhi kebutuhannya baik untuk konsumsi maupun usaha. Keberadaan pegadaian syariah semata-mata sebagai alternatif pilihan dari PT pegadaian alternatif (persero) untuk menawarkan jasa pinjaman dengan sistem gadai yang diharapkan bisa menggerakkan sektor roll dengan bermacam kepentingan nasabah tidak saja umat muslim, namun juga non muslim semakin maraknya perkembangan produk-produk berbasis syariah tidak menutup kemungkinan nasabah non muslim tertarik untuk menggadaikan barang secara mudah dan cepat untuk memperoleh dana di pegadaian syariah. Meskipun sebagian besar nasabah pegadaian syariah merupakan muslim tidak menutup kemungkinan pegadaian syariah mempunyai nasabah non muslim dengan membagikan data atau informasi yang akurat, keuntungannya dan nilai tambah yang akan diperoleh jika menjadi nasabah.

Dalam upaya mengubah persepsi masyarakat, salah satu metode yang digunakan lembaga gadai adalah dengan menciptakan motto “menyelesaikan masalah tanpa masalah”. Dengan terdapat tersebut diharapkan masyarakat tidak lagi segan ataupun ragu untuk datang ke pegadaian. Di Indonesia saat ini, terdapat dua jenis lembaga gadai yaitu pegadaian konvensional serta pegadaian syariah. Menurut Rais Implementasi operasi pegadaian syariah pada dasarnya nyaris sama dengan pegadaian konvensional. Tetapi yang membedakan adalah

pegadaian konvensional menerapkan sistem riba ataupun meminta biaya tambahan atas tambahan atas dana yang dipinjamkan.

Menurut Kotler, keputusan pembelian adalah tindakan dari konsumen untuk mau membeli atau tidak akan suatu produk. Pengambilan keputusan ini secara langsung melibatkan individu untuk mendapatkan atau mempergunakan barang yang ditawarkan oleh produsen atau perusahaan, terdapat banyak faktor yang mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian suatu produk atau jasa, biasanya konsumen akan mempertimbangkan kualitas, harga dan produk yang sudah dikenal masyarakat. Menurut Muanas, faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian suatu produk atau jasa ialah faktor lokasi, harga, promosi.

Dalam penelitian ini, faktor yang diduga mendasari keputusan nasabah menggunakan pegadaian syariah yang di peroleh dari riset dan teori-teori yang digunakan sebagai rujukan, hal ini akan difokuskan pada faktor lokasi, faktor harga, faktor promosi. Berdasarkan teori Muanas yang menyatakan faktor lokasi, faktor harga, faktor promosi merupakan faktor-faktor yang mendasari keputusan pembelian konsumen.

Pegadaian syariah cabang Ar hakim sebagai salah satu unit usaha syariah yang melayani gadai barang yang sesuai dengan prinsip syariah. Produk gadai barang syariah pada pegadaian syariah mulai sejak pertengahan tahun 2018 dan termasuk dalam produk unggulan yaitu dilihat dari perkembangan yang sangat signifikan seperti terlihat pada Tabel 1.1:

Tabel 1.1

Perkembangan jumlah nasabah pegadaian syariah cabang Ar Hakim

Tahun	Jumlah Nasabah
2019	7.200
2020	9.000
2021	11.160
2022	11.880
2023	13.500

Dari tabel 1.1 menunjukkan yaitu pada tahun 2019-2023 mengalami peningkatan setiap tahun nya. Menurut Halim (2019) pemilihan lokasi, yang menjadi faktor yang mempengaruhi nasabah dikarenakan oleh kedekatan antara rumah nasabah dengan lokasi pegadaian dan lokasi yang mudah dijangkau kendaraan. Dalam pemasaran produk juga diperlukan promosi yang menarik untuk mempengaruhi nasabah untuk membeli dan menggunakan produk yang ditawarkan. Promosi adalah salah satu bagian dari pemasaran, promosi dilakukan untuk menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru, disamping itu juga berfungsi untuk meningkatkan nasabah akan produk dan ikut serta mempengaruhi untuk membeli.

Berdasarkan latar belakang diatas, peneliti merasa tertarik untuk mengetahui lebih rinci mengenai faktor keputusan nasabah dalam menggadaikan barang dipegadaian syariah. Oleh sebab itu peneliti akan melakukan penelitian dengan judul **“FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN NASABAH DALAM MENGGADAIKAN BARANG DI PEGADAIAN SYARIAH CABANG AR HAKIM KOTA MEDAN”**

B. Identifikasi Masalah

Berikut identifikasi masalah dalam penelitian ini berdasarkan latar belakang masalah :

1. Kurangnya minat masyarakat terhadap pegadaian syariah Kota Medan.
2. Kepercayaan masyarakat kepada pegadaian syariah harus ditumbuhkan.
3. Tingkat pemahaman nasabah tentang prinsip-prinsip syariah dalam pembiayaan menjadi faktor kunci yang mempengaruhi keputusan untuk menggunakan layanan pegadaian syariah.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah faktor lokasi mempengaruhi keputusan nasabah menggadaikan barang di Pegadaian Syariah Cabang AR Hakim Kota Medan?
2. Apakah faktor harga mempengaruhi keputusan nasabah menggadaikan barang di Pegadaian Syariah Cabang AR Hakim Kota Medan?
3. Apakah faktor promosi mempengaruhi keputusan nasabah menggadaikan barang di pegadaian syariah Cabang AR Hakim Kota Medan?
4. Apakah faktor alasan syariah mempengaruhi keputusan nasabah menggadaikan barang di Pegadaian Syariah Cabang AR Hakim Kota Medan?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan diatas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apakah faktor lokasi mempengaruhi keputusan nasabah menggadaikan barang di Pegadaian Syariah Cabang AR Hakim.
2. Untuk mengetahui apakah faktor harga mempengaruhi keputusan nasabah menngadaikan barang di Pegadaian Syariah Cabang AR Hakim.
3. Untuk mengetahui apakah faktor promosi mempengaruhi keputusan nasabah menggadaikan barang di Pegadaian Syariah Cabang AR Hakim..
4. Untuk mengetahui apakah faktor Alasan Syariah mempengaruhi keputusan nasabah menggadaikan barang di Pegadaian Syariah Cabang AR Hakim.

E. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian yang akan dilakukan diharapkan dapat memberikan manfaat untuk :

- a. Bagi Akademis

Penulis berharap penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk menambah informasi mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menggadaikan barang di pegadaian syariah Cabang Ar Hakim Kota Medan.

b. Bagi penulis

Penelitian ini dapat digunakan menambah wawasan dan pengetahuan penulis terkait faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah menggadaikan barang di Cabang syariah Ar Hakim Kota Medan.

F. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah melihat dan mengetahui pembahasan yang ada pada proposal skripsi ini secara menyeluruh, maka diperlukan sistematika yang merupakan pedoman penulisan skripsi ini. Adapun sistematika penulisannya adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORITIS

Pada bab ini berisi kajian ilmiah yang meliputi teori serta penelitian terdahulu yang relevan. Pada bab ini juga berisi kerangka pemikiran dan hipotesis

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang metode penelitian yang dilakukan oleh penulis dalam pengembangan sistem informasi. Metode penelitian meliputi : lokasi dan waktu penelitian, populasi, dan sampel, variabel penelitian, teknik pengumpulan data, instrumen penelitian, uji prasyarat, hasil penelitian dan pembahasan.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini terdiri dari gambaran hasil penelitian dan analisa yang terdiri dari deskriptif karakteristik responden, hasil penelitian dan pembahasan.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan dan saran dari seluruh penelitian yang dilakukan.

BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Kajian Pustaka

1. Konsep Pengambilan Keputusan

a. Pengertian Keputusan

Pengambilan Keputusan adalah proses menilai dan memilih salah satu produk atau jasa yang dianggap paling sesuai dengan harapan konsumen dan paling menguntungkan diantara alternatif-alternatif lain tersedia. Keputusan pembelian adalah sebuah evaluasi. Selain itu, keputusan nasabah juga diartikan sebagai beberapa tahapan yang dilakukan oleh nasabah sebelum melakukan Keputusan pembelian suatu produk.

Keputusan nasabah adalah seleksi terhadap dua pilihan alternatif atau lebih. Dengan perkataan lain, pilihan alternatif harus tersedia bagi seseorang setiap mengambil keputusan. Pengambilan keputusan bukanlah mudah, hal ini harus dilakukan di tengah faktor-faktor yang selalu berubah-ubah, informasi yang tidak jelas dan cara pandang yang berlawanan. (Fahim, 2019) menambahkan keputusan adalah serangkaian aktivitas yang dilakukan oleh seseorang dalam usaha memecahkan permasalahan yang sedang dihadapi kemudian menetapkan berbagai alternatif yang dianggap paling rasional dan sesuai dengan lingkungan organisasi. Kualitas dari keputusan yang diambil tersebut merupakan standar dari efektifitas mereka.

Nasabah adalah seseorang atau badan usaha (koperasi) yang mempunyai rekening simpanan dan pinjaman dan melakukan transaksi simpanan dan pinjaman tersebut pada pada sebuah bank. Dalam kegiatan mengambil kredit nasabah banyak dipengaruhi oleh berbagai faktor baik itu faktor internal dan faktor eksternal. Kedua faktor tersebut sama-sama mempengaruhi Keputusan nasabah dalam mengambil Keputusan untuk melakukan pinjaman berupa kredit

Pada kebanyakan orang, pengambilan keputusan oleh konsumen (nasabah) sering kali diawali dan dipengaruhi oleh banyak rangsangan dari luar dirinya, baik berupa rangsangan pemasaran maupun rangsangan dari lingkungannya. Rangsangan tersebut kemudian di proses dalam diri sesuai dengan karakteristik pribadinya. Sebelum akhirnya diambil keputusan untuk menggunakan suatu produk (Marlina & Biki Zulfikri Rahmat, 2018).

Menurut A.F Stoner pengambilan keputusan yakni suatu proses yang digunakan untuk memilih suatu tindakan sebagai pemecahan dari permasalahan. Menurut Mary Follet menyatakan bahwa keputusan yakni sesuatu hukum ataupun sebagai hukum situasi. Jika seluruh fakta dari situasi itu dapat diperolehnya dan yang semua terlibat, baik pengawas maupun paksaan ingin menaati hukumnya ataupun ketentuannya, maka tidak sama dengan menaati suatu perintah. Wewenang tinggal dijalankan, namun itu merupakan wewenang dari hukum situasi.

Pegadaian mempunyai dua unit usaha ialah unit usaha gadai konvensional serta unit gadai syariah. Mayoritas masyarakat Indonesia menganut agama islam, oleh karena itu PT. Pegadaian (Perseo) meluncurkan suatu produk gadai yang berbasis prinsip-prinsip syariah serta sesuai dengan hukum Islam. Perkembangan produk-produk keuangan berbasis syariah juga makin gempar serta mulai banyak diminati oleh masyarakat Indonesia, tidak terkecuali pegadaian. Semakin meningkat perkembangan produk-produk keuangan berbasis syariah. Pegadaian sendiri ialah lembaga keuangan yang menyalurkan pinjaman dengan hukum gadai yang mempunyai tujuan untuk mencegah praktik pegadaian gelap, praktik riba dan pinjaman tidak wajar.

Dari definisi diatas bisa disimpulkan bahwa pengambilan keputusan itu merupakan suatu metode yang digunakan untuk memberikan suatu pendapat yang

dapat menuntaskan suatu permasalahan dengan metode tertentu supaya bisa lebih diterima oleh seluruh pihak.

b. Macam-macam Pengambilan Keputusan

Macam-macam pengambilan keputusan, yaitu sebagai berikut:

1) Keputusan Auto Generated

Pada keputusan yang satu ini keputusannya diambil dengan cepat dan kurang mencemati informasi, data, fakta, serta pada lapangan keputusannya.

2) Keputusan Induced

Keputusan induced diambil dengan bersumber pada *scenitific* management ataupun manajemen ilmiah, sehingga keputusan itu logis, ideal, rasional untuk dilaksanakan serta resikonya relative kecil, dalam proses pengambilan keputusan lebih lambat atau lelet.

c. Fungsi Pengambilan Keputusan

Fungsi pengambilan keputusan sebagai suatu kelanjutan dari metode pemecahan permasalahan mempunyai fungsi antara lain (Rusdiana, 2016):

1) Pangkal permulaan dari segala aktifitas manusia yang dasar dan terarah secara individu atau kelompok.

2) Sesuatu yang bersifat futuristik yaitu berkaitan dengan hari depan, masa yang akan datang yang efeknya atau pengaruinya berlangsung cukup lama.

d. Proses Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan adalah proses keputusan bagaimana individu, kelompok atau organisasi memilih, membeli, menggunakan dan membuang barang atau jasa dengan tujuan untuk memenuhi dan membuang barang atau jasa dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan mereka yang didasarkan pada keinginan dan faktor yang mempengaruhi perilaku tersebut. (Radman et al., 2012) menyebutkan bahwa keputusan pembelian adalah tahapan atau proses dari pengambilan keputusan konsumen dalam membeli produk. Pengambilan keputusan konsumen

dalam membeli produk. Pengambilan keputusan ini secara langsung melibatkan individu untuk mendapatkan atau mempergunakan barang yang di tawarkan oleh produsen atau perusahaan.

e. Faktor-faktor Mempengaruhi Pengambilan Keputusan

Menurut Deddy Mulyadi (2015), pengambilan keputusan adalah suatu pendekatan terhadap hakikat suatu masalah, pengumpulan fakta-fakta dan data, penentu yang matang dari alternatif yang dihadapi dan pengambilan tindakan yang menurut perhitungan merupakan tindakan yang paling tepat.

Faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan, faktor-faktor yang mempengaruhi dalam pengambilan keputusan, ialah:

- 1) Hal-hal yang berwujud ataupun tidak berwujud, yang emosional ataupun yang rasional perlu diperhitungkan dalam pengambilan keputusan.
- 2) Setiap keputusan harus bisa dijadikan bahan untuk mencapai tujuan setiap keputusan jangan berorientasi pada kepentingan individu, namun harus lebih memilih kepentingannya.
- 3) Jarang sekali pilihan yang memuaskan, oleh sebab itu buatlah alternatif-alternatif tandingan.
- 4) Pengambilan keputusan ialah tindakan mental dari tindakan ini harus diganti menjadi tindakan fisik.
- 5) Diperoleh pengambilan keputusan yang instan untuk memperoleh hasil yang baik.

f. Indikator Keputusan Nasabah

1) Pengenalan Kebutuhan

Pemahaman akan kebutuhan muncul ketika konsumen menghadapi suatu tantangan, yaitu situasi dimana terdapat perbedaan antara keadaan yang diinginkan keadaan aktual. Kondisi ini dapat dipicu oleh faktor internal, misalnya ketika kebutuhan dasar seperti makanan atau minuman mencapai tingkat kepentingan yang cukup

tinggi, menjadi pemicu. Selain itu kebutuhan juga dapat dipicu oleh rangsangan dari luar.

2) Pencarian informasi

Konsumen yang tertarik mungkin akan mencari informasi tambahan. Jika dorongan konsumen sangat besar dan produk yang memenuhi keinginan dapat diakses, kemungkinan besar konsumen akan melakukan pembelian. Namun jika produk yang diinginkan sulit dijangkau, meskipun dorongan konsumen kuat, mereka mungkin akan menyimpan kebutuhan tersebut dalam ingatan atau mencari informasi lebih lanjut. Pencarian informasi adalah langkah dalam proses pengambilan keputusan pembelian dimana konsumen mulai mencari informasi tambahan. Perhatian atau aktif mencari informasi.

2. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah

a) Lokasi

Lokasi merupakan keputusan manajemen tentang dimana tempat yang strategis untuk memberikan pelayanan terhadap nasabah. Lokasi pelayanan jasa digunakan dalam memasok jasa kepada pelanggan yang dituju ialah keputusan. Keputusan mengenai lokasi pelayanan yang hendak digunakan melibatkan pertimbangan bagaimana penyerahan jasa kepada pelanggan dan dimana itu akan berlangsung (Bachmid et al., 2020).

Berdasarkan pada penelitian yang dilakukan oleh Mukhlis adib, aspek lokasi memiliki hubungan yang signifikan terhadap keputusan masyarakat dalam memilih. perihal ini di akibatkan karena konsumen akan mempertimbangkan lokasi pembelian yang dekat serta akses yang mudah.

Berikut adalah beberapa faktor lokasi yang mungkin mempengaruhi keputusan nasabah:

- 1) Ketersediaan dan Aksesibilitas, keberadaan kantor pegadaian syariah yang dekat dengan lokasi nasabah dapat meningkatkan aksesibilitas dan kemudahan dalam menggadaikan barang

- 2) Keamanan dan Lingkungan Sekitar, lokasi yang dianggap aman oleh nasabah dapat meningkatkan kepercayaan dan kemungkinan untuk menggunakan layanan pegadaian syariah.
- 3) Persepsi Nilai dan Status lokasi, lokasi didaerah yang dianggap prestitus atau memiliki reputasi baik dapat mempengaruhi persepsi nasabah terhadap lembaga pegadaian syariah
- 4) Fasilitas dan Kenyamanan, misalnya fasilitas parkir ketersediaan fasilitas parkir disekitar kantor pegadaian syariah dapat memudahkan nasabah membawa barang berharga

b) Harga

Harga adalah sejumlah nilai yang di sepakati untuk di tukar oleh konsumen dengan manfaat atas kepemikiran atau pemanfaatan suatu barang atau jasa yang ditetapkan oleh penjual atau pembeli untuk harga yang sama bagi semua pembeli. Harga merupakan elemen lain menimbulkan biaya. Harga merupakan salah satu faktor yang diperhatikan konsumen menentukan keputusan pembelian terhadap produk atau jasa. Harga menjadi faktor yang dipertimbangkan oleh konsumen ketika ingin menggadaikan barang, harga juga kadang digunakan untuk menilai kualitas suatu produk yang ingin di gadai (Idrus, 2018).

Ada empat indikator dalam harga:

- 1) Keterjangkauan harga
- 2) Kesesuaian harga dengan kualitas produk
- 3) Daya saing harga, dan
- 4) Kesesuaian harga dengan manfaat produk

Berikut adalah faktor-faktor harga yang mungkin mempengaruhi keputusan nasabah

1) Suku Bunga Syariah

Tingkat suku bunga nasabah akan mempertimbangkan tingkat suku bunga syariah yang ditawarkan oleh lembaga pegadaian. Suku bunga

yang bersifat adil dan sesuai dengan prinsip syariah dapat menjadi daya tarik

2) Biaya dan Beban

Biaya Administrasi, nasabah memperhatikan biaya administrasi yang terkait dengan proses pegadaian. Biaya-biaya ini harus transparan dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

3) Nilai Penilaian Barang

Proses penilaian yang jelas, nasabah akan memperhatikan bagaimana lembaga pegadaian syariah menilai-nilai barang yang dijaminkan. Proses ini harus transparan dan sesuai dengan prinsip syariah.

c) Promosi

Promosi merupakan kegiatan yang untuk mempengaruhi konsumen agar dapat mengenal produk yang ditawarkan perusahaan dan kemudian mereka menjadi senang sehingga membeli produk tersebut. Promosi adalah sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabah (Idrus, 2018)

Berdasarkan penelitian Laila dan Husein menyebutkan bahwa promosi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini dikarenakan ketika adanya promosi yang dilakukan oleh suatu perusahaan, konsumen akan mengetahui produk beserta keuntungan dan keunggulannya menimbulkan rasa tertarik untuk menggadaikan barang.

Tujuan promosi adalah menginformasikan, mempengaruhi dan membujuk, serta mengingatkan pelanggan sasaran tentang perusahaan. Secara terperinci tujuan promosi tersebut dapat dijabarkan sebagai berikut : Menurut Malau dalam (Amsari, 2022)

- 1) Menginformasikan (Informing)
- 2) Membujuk pelanggan sasaran (persuading)
- 3) Mengingat (reminding)

Berdasarkan hasil observasi, Indikator yang digunakan dalam faktor promosi:

- 1) Iklan terkait produk gadai di internet atau media sosial dan media cetak seperti brosur
- 2) Penjelasan terkait produk gadai yang diberikan oleh karyawan
- 3) Adanya potongan harga seperti diskon gadai dan gratis biaya administrasi disaat adanya event tertentu

Berikut adalah beberapa faktor promosi yang mungkin mempengaruhi keputusan nasabah:

- 1) Keterbukaan Produk
Promosi yang menyajikan informasi secara transparan mengenai produk dan layanan pegadaian syariah, termasuk suku bunga, biaya dan aturan, dapat meningkatkan kepercayaan nasabah
- 2) Penyuluhan Syariah
Promosi yang memberikan edukasi tentang prinsip-prinsip syariah yang diterapkan dalam produk pegadaian dapat meningkatkan pemahaman dan kepercayaan nasabah
- 3) Kegiatan Komunitas
Melalui promosi yang melibatkan kegiatan social atau dukungan terhadap masyarakat lokal, lembaga pegadaian dapat membangun citra positif dimata nasabah

d) Alasan Syariah

Agama tampaknya memang tidak dipisahkan dari kehidupan manusia. Peningkatan manusia terhadap agama dikarenakan faktor tertentu baik yang disebabkan oleh kepribadian ataupun lingkungan masing-masing. (Rizal Hari, 2015)

Dalam agama Islam seluruh transaksi baik dalam perdagangan, pinjam-meminjam, serta sebagainya harus sesuai dengan Prinsip Syariah. Demikian pula dalam bisnis Pegadaian Syariah, Pegadaian Syariah menjadi sarana untuk mematuhi kepatuhan Syariah dalam menghindari riba serta praktik gadai bathil. Perlu diperhatikan

bagaimana mekanisme transaksi dalam aktivitas ekonomi yang dibolehkan serta yang tidak dibolehkan dalam Islam. Transaksi bias menjadi haram bila tidak mempunyai prinsip saling ridha. Memiliki unsur riba, adanya faktor riba atau ketidakejelasan dan akad yang tidak sesuai dengan syariah. Nasabah tertarik menggunakan jasa pada lembaga keuangan yang berbasis syariah, sebab adanya atas keagamaan yang dipandang lebih baik dari pada lembaga keuangan konvensional. Perihal ini disebabkan tidak adanya unsur riba, sehingga memberikan ketenangan pada nasabah karena tidak berhubungan dengan riba yang jelas diharamkan dengan Islam. Dan adanya peran. Dewan Pengawas Syariah untuk membenarkan bahwasannya operasional institusi pegadaian Syariah memenuhi prinsip syariah.

Berdasarkan penelitian Setyowati dan Adib faktor alasan/aspek syariah berpengaruh positif terhadap minat nasabah dalam menggunakan jasa pegadaian syariah. Secara tidak langsung alasan/aspek syariah sepatuhnya mendasari sebagian nasabah dalam memilih pegadaian syariah, karena dalam Islam adanya larangan untuk berhubungan riba, Agama sendiri ialah suatu nilai yang mempengaruhi cara hidup, cara berfikir, dan kebiasaan. Dengan demikian agama pula akan mempengaruhi keputusan konsumen dalam pembelian suatu produk.

Indikator alasan syariah yang mempengaruhi menggunakan pegadaian syariah, yaitu:

1) Kepatuhan Agama

Menggunakan Pegadaian Syariah sebab berbasis Islam serta sesuai dengan prinsip syariah islam yang diyakini dirasa lebih baik menetralkan, akad yang tidak bathil, pelayanan yang Islami dan tidak melanggar ketentuan syariat Islam.

2) Bisnis dijalankan dengan cara yang halal

Tidak adanya spekulasi dan ketidak jelasan. Sumber dana berasal dari funder yang halal serta seluruh kegiatannya diawasi oleh Dewan

pengawas syariah. DPS berfungsi dalam mengawal serta membenarkan pegadaian syariah menjalankan bisnis pada keuntungan yang halal. Apabila terjadi suatu transaksi yang diragukan kehalalannya, maka manajemen pegadaian syariah meminta pendapat kepada DPS. DPS setelah itu melaksanakan rapat untuk membahas dan memutuskan suatu hukum transaksi tersebut. Pegadaian syariah harus menerapkan prinsip-prinsip syariah sehingga dapat melaksanakan bisnis pada keuntungan yang halal.

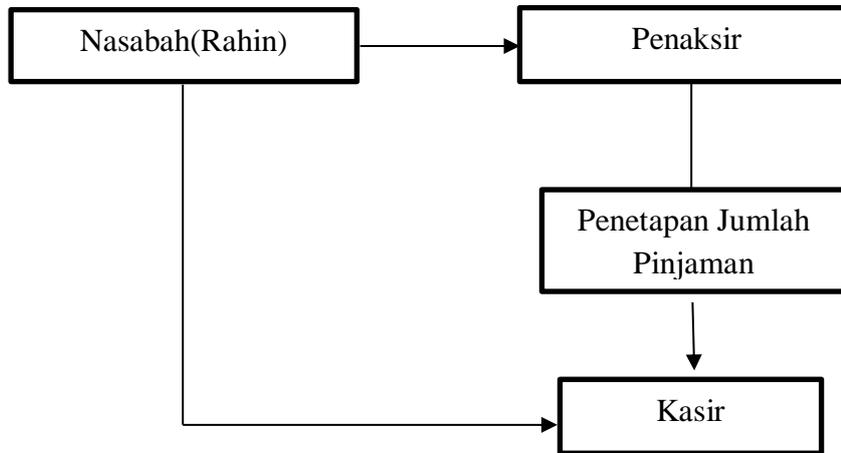
3) Tidak ada unsur riba

Tidak ada unsur riba dalam transaksi sebab cuma perlu membayar biaya penitipan barang yang digunakan berbeda dengan konvensional. Dimana nasabah membayar bunga dari pinjaman yang dihitung dari jumlah nominal pinjam.

4) Diawasi oleh DPS

Dengan terdapatnya DPS yang mengawasi operasional dan praktik lembaga keuangan syariah, pegadaian syariah akan tetap konsisten serta berpegang teguh kepada prinsip syariah.

Dengan demikian, yang dimaksud dengan riba merupakan penambahan pendapatan secara tidak sah antara lain dalam transaksi pertukaran barang sejenis yang tidak sama kualitas, kuantitas, dan waktu penyerahan ataupun dalam transaksi pinjam-meminjam yang mempersyaratkan penerima sarana mengembalikan dana yang diterima melebihi pokok pinjaman sebab berjalannya waktu.



Gambar 2.1
Skema akad *Ar-rahnu*

Keterangan:

- 1) Nasabah datang langsung ke penaksir dan menyerahkan barang yang akan digadaikan/jaminannya dengan menunjukan bukti identitas diri seperti KTP.
- 2) Kemudian barang jaminan akan diteliti kualitasnya oleh penaksir untuk di taksir dan di tetapkan harganya. Setelah taksiran didapatkan maka ditetapkan jumlah uang pinjaman yang dapat di pinjam oleh nasabah. Biasanya uang pinjaman ditetapkan oleh penaksir lebih kecil harga pasar nilai barang.
- 3) Selanjutnya, uang pinjaman dapat diambil oleh nasabah dibagian kasir, setelah mendapat potongan biaya admintrasi dan biaya *Ijarah*.

3. Pegadaian Syariah

a. Pengertian Pegadaian Syariah

Secara etimiologi, kata ar-rhan artinya tetap, kekal dan jaminan. Secara terminology adalah suatu benda yang dijadikan sebagai kepercayaan atau jaminan atas hutang, untuk dipenuhi dari harganya, bila yang berutang tidak sanggup membayar utangnya.

(Mardani,2015) berpendapat bahwa rahn adalah suatu barang yang bernilai dijadikan sebagai jaminan utang dan orang bersangkutan

dapat mengambil sebagian manfaat dari barang jaminan tersebut. Hal ini sesuai dengan pengertian praktis bahwa setiap orang yang berhutang sesuatu biasanya meminta jaminan berupa barang bergerak maupun barang tidak bergerak.

Adapun dalam pasal 1150 KUHP Gadai merupakan suatu hak yang diperoleh seseorang berpiutang atas suatu barang yang bergerak, yang diserahkan kepadanya oleh seseorang lain atas namanya dan yang memberikan kekuasaan kepada si berpiutang itu untuk mengambil pelunasan dari barang tersebut secara didahulukan dari pada berpiutang yang lain, dengan kekecualian biaya untuk melelang barang tersebut dan biaya yang sudah dikeluarkan untuk menyelamatkannya setelah barang itu digadaikan.

Menurut Susilowati, gadai syariah yaitu suatu perjanjian untuk menahan barang jaminan yang bersifat milik sipemimpin sebagai jaminan atas pinjaman yang sudah diterimanya, serta barang yang diterima tersebut bernilai ekonomi sehingga pihak yang menahan mendapatkan jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian utangnya dari barang gadai apabila pihak yang menggadaikan tidak bias membayar utang pada waktu yang sudah ditetapkan.

b. Dasar Hukum Pegadaian Syariah

1) Berdasarkan al-Quran

Dasar hukum untuk mengatur gadai syariah yaitu Al-Quran, hadis Nabi Muhammad SAW, dan fatwa MUI, ayat Al-Quran yang mengatur gadai syariah adalah Q.S Al-Baqarah ayat 283.

فَلْيُؤَدِّ بَعْضُهُمْ لِبَعْضٍ مَّا بَعَضُوا عَلَيْهِمْ وَأَمِنَ بَيْنَهُمْ وَتَقْتُلُوا بَعْضُكُم بَعْضًا ۚ وَالَّذِينَ آمَنُوا سَلَامٌ ۚ إِنَّ اللَّهَ سَمِيعٌ عَلِيمٌ ۚ
 فَلْيُؤَدِّ بَعْضُهُمْ لِبَعْضٍ مَّا بَعَضُوا عَلَيْهِمْ وَأَمِنَ بَيْنَهُمْ وَتَقْتُلُوا بَعْضُكُم بَعْضًا ۚ وَالَّذِينَ آمَنُوا سَلَامٌ ۚ إِنَّ اللَّهَ سَمِيعٌ عَلِيمٌ ۚ

“Apabila kalian dalam perjanjian (serta tidak mampu bermu’amalah secara tunai) dan kalian tidak mendapatkan seorang penulis, maka dari itu hendaklah terdapat berada tanggungan yang dipegang (oleh yang

berpiutang). Tetapi apabila, kamu mempercayai sebagai yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu bias menunaikan amanatnya (utangnya) serta hendaklah dia bertakwa kepada tuhan. Siapapun yang menyembunyikannya, sesungguhnya dia merupakan orang yang berdosa hatinya. Allah maha mengetahui apa yang kalian kerjakan.”

Dari ayat Al-Quran diatas menjelaskan bahwa rahn (gadai) boleh dilakukan ketika dua pihak yang bertransaksi sedang melangsungkan perjalanan (musafir), serta transaksi yang demikian ini wajib dicatat dalam suatu berita acara (dan terdapat orang yang menulisnya) serta terdapat orang yang menjadi saksi terhadapnya. Fungsi dari barang gadai sendiri (marhun) pada tafsiran diatas untuk menjaga kepercayaan dari masing-masing pihak, sehingga penerima gadai (murtahin) percaya bahwa pemberi gadai (rahin) berniat baik untuk mengembalikan pinjaman (marhun bih) dengan menggadaikan benda ataupun barang yang dimiliki (marhun), dan tidak melalaikan janga waktu pengembalian utangnya.

2) Berdasarkan Hadist

Hadist Nabi riwayat al-Bukhari dan Muslim dari Aisyah r.a berkata:

‘Sesungguhnya Rasulullah shallallahu ‘alaihi wasalam pernah membeli makanan dengan berutang dari seorang yahudi dan Nabi menggadaikan (menjaminkan) sebuah baju besi kepadanya’

Hadits tersebut dapat dipahami bahwa dibenarkan jika bermuamalah dilakukan dengan orang non muslim dan jika berutang juga harus ada barang jaminan, agar tidak ada kekhatiran bagi yang memberikan pinjaman/utang.

3) Ijma' ulama

Para jumbuh ulama menyepakati kebolehan hukum melakukan gadai. Hal ini disadarkan pada kisah Nabi Muhammad SAW yang menggadaikan baju besinya untuk membeli makanan dari seorang Yahudi. Jumbuh ulama berpendapat bahwa disyariatkan pada waktu

berpergian atau tidak berpergian, berdasarkan perbuatan Rasullallah SAW.

4) Fatwa DSN-MUI

Fatwa DSN No. 25/DSN-MUI/III/2002, hukum pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang diperbolehkan, dengan ketentuan sebagai berikut:

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

4. Lembaga Pegadaian Syariah

1. Prinsip-prinsip Syariah

Mengoprasikan berdasarkan prinsip-prinsip syariah Islam yang melarang riba (bunga) dan kegiatan yang bertentangan dengan prinsip syariah.

2. Aturan Bagi Hasil

Menggunakan skema bagi hasil, di mana keuntungan atau kerugian dari transaksi pegadaian dibagi antara nasabah dan Lembaga pegadaian.

3. Transparansi dan Edukasi Syariah

Menyediakan informasi secara transparan mengenai suku bunga syariah dan aturan bagi hasil kepada nasabah.

4. Pengawas Dewan Pengawas Syariah

Memiliki dewan pengawas syariah yang memastikan seluruh kegiatan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

B. Kajian Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu digunakan sebagai acuan penulis untuk menentukan beberapa hal yang berhubungan dengan teori dan sistematika penelitian ini. Adapun penelitian terdahulu yang telah dilakukan dapat dilihat :

1. “Pengaruh Faktor Perilaku Nasabah terhadap Keputusan Pembelian Polis Asuransi Syariah” (Febi, 2022)

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor yang paling dominan mempengaruhi dalam pembelian Polis Asuransi. Metode pengumpulan data yang digunakan wawancara, observasi, angket dan dokumentasi dengan penelitian kuantitatif deskriptif. Hasil analisis penelitian ini bahwa faktor yang paling dominan dalam keputusan pembelian Asuransi Jiwa Syariah pada AJS Bumiputera Mataram adalah faktor pribadi.

Persamaan dari penelitian ini adalah meneliti terkait faktor keputusan pembelian konsumen, perbedaannya , yang dimana dalam penelitian ropiah tersebut faktor yang mempengaruhi adalah faktor budaya, sosial, psikologi dan pribadi, sedangkan skripsi penulis menjurus ke faktor Lokasi, harga ,dan promosi.

2. Analisis Faktor-Faktor yang Mendasari Keputusan Nasabah Menggunakan Pegadaian Syariah UPS Ngabean Kartasura”.(Aditia, 2020)

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui alasan yang mendasari nasabah memilih pegadaian syariahnya yang dimana outletnya masih terbatas dibandingkan pegadaian konvensional yang lebih banyak tersedia. Penelitian ini menggunakan kuantitatif dengan 100 responden. Hasil analisis menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mendasari keputusan nasabah adalah faktor harga, faktor promosi, faktor kualitas layanan, faktor lokasi dan faktor alasan syariah.faktor yang paling dominan adalah faktor harga dengan eign value sebesar

Persamaan adalah sama-sama meneliti terkait faktor yang mempengaruhi nasabah menggunakan jasa pegadaian syariah.perbedaan penelitian ini menggunakan analisis faktor tanpa ada variabel dependen dan terdapat faktor kualitas layanan serta metode yang digunakan juga berbeda.

Berdasarkan penelitian terdahulu diatas, maka peneliti menyimpulkan bahwa persamaan dari penelitian yang sedang diteliti oleh peneliti adalah sama-sama meneliti tentang Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Menggadaikan Barang Di Pegadaian Syariah.

3. “Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah terhadap Produk Gadai(Rahn) di PT Pegadaian Syariah KCP simpang patal Palembang.” (Melen, 2017).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabag menggunakan produk Gadai di PT pegadaian Syariah KCP simpang patal Palembang studi yang dilakukan dalam penelitian ini adalah studi lapangan. Hasil penelitian ini menunjukkan faktor-faktor yang menjadi pengaruh dalam meggunakan produk gadai antara lain faktor psiologis yaitu dukungan dari salam diri nasabah, faktor sposial yaitu dari keluarga dan faktor ekonomi karena nasabah membutuhkan uang.

Persamaan penelitian, meneliti terkait faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah menggunakan produk gadai dipegadaian syariah. Perbedaannya penelitiannya ini memfokuskan untuk meneliti aspek psikologis, faktor sosial dan faktor ekonomi.

4. Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih produk gadai emas di unit pegadaian syariah Suci Gesik “ (Fahim, 2019)

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor keputusan nasabah dalam memilih gadai emas di suci gresik. Hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa biaya ujah dapat menjadi pertimbangan tersendiri bagi nasabah dan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih gadai emas di pegadaian syariah Suci Gresik.

Persamaan penelitian, meneliti terkait faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam menggadaikan emas di pegadaian syariah Suci Gresik untuk meneliti faktor sosial .

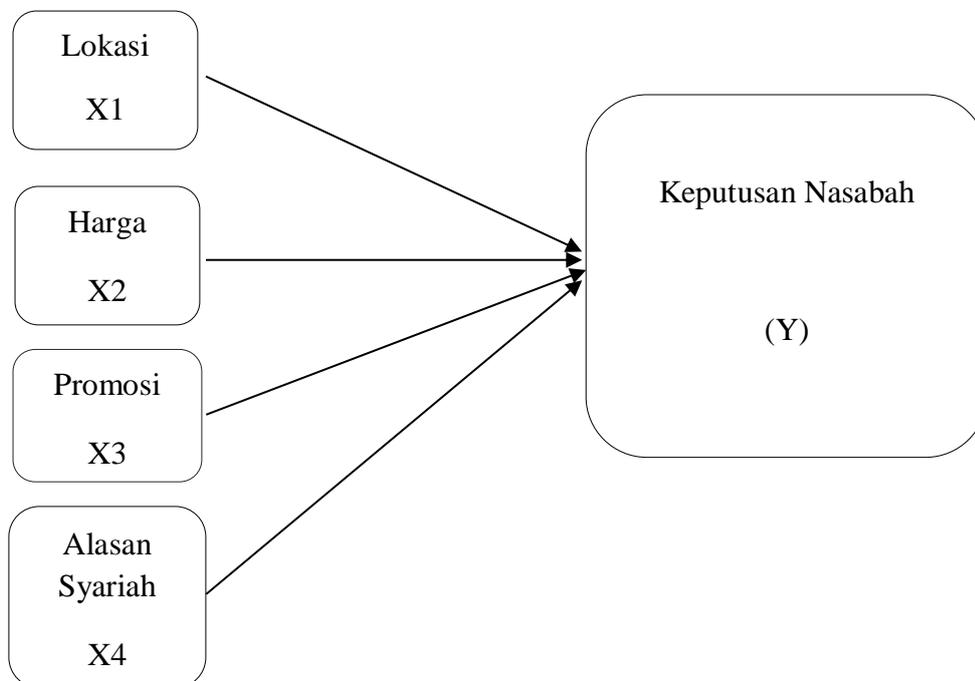
5. Analisa faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih produk pembiayaan rhan pada cabang pegadaian syariah.(Kasmin, 2022)

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih produk pembiayaan rhan pada cabang pegadaian syariah. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa secara persial tarif ujah berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk pembiayaan rhan, sedangkan aspek syariah tidak berpengaruh. Persamaan penelitiannya ini, yaitu sama-sama meneliti tentang faktor-faktor keputusan nasabah dalam menggadaikan barang.

C. Kerangka Pemikiran

Kerangka berfikir di penelitiannya ini menggambarkan perilaku nasabah dalam menggunakan produk gadai di pegadaian syariah. Adapun faktor-faktor yang diprediksi mendasari keputusan menggunakan produk gadai di pegadaian syariah yang ditentukan berdasarkan penelitian sebelumnya dan teori yang

relevan. Dalam penelitian ini, digunakan 4 faktor antara lain faktor lokasi, faktor harga, faktor promosi dan alasan syariah.



Gambar 2.2
Kerangka Pemikiran

Keterangan:

1. Variabel bebas (*variabel independent*) yaitu variabel yang mempengaruhi atau menjadi sebab timbulnya variabel terikat. Variabel bebas dalam penelitian ini adalah lokasi (X_1), Harga (X_2), Promosi (X_3), Alasan syariah (X_4)
2. Variabel terikat (*variabel dependent*) yaitu variabel yang dipengaruhi atau sebagai akibat adanya variabel bebas. Variabel terikat dalam penelitian ini adalah keputusan nasabah memilih produk gadai rhan.

D. Hipotesis

Hipotesis merupakan dugaan sementara peneliti akan suatu permasalahan yang harus diuji secara empiris. Menurut F.M, Andrews, et.al 1 bahwa pengertian hipotesis ialah pernyataan akan suatu jawaban yang bersifat sementara data yang membuktikan.

Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah

- H1 : Faktor lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah.
- H2 : Faktor harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah.
- H3 : Faktor promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah.
- H4 : Faktor alasan syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yaitu pengamatan kuantitatif. Metode ini sebagai metode ilmiah sebab sudah memenuhi kaidah-kaidah ilmiah yaitu konkrit/epiris, obyektif, terukur, rasional dan sistematis. Metode ini dipakai peneliti untuk menguji permasalahan yang sudah ditetapkan. (Zalu, 2020)

Penelitian ini menggunakan rumusan masalah asosiatif. Jenis penelitian asosiatif langsung keobjeknya guna memperoleh informasi atau data yang relevan dengan pendek yaitu suatu rumusan masalah penelitian ini yang bersifat menanyakan hubungan antara dua-dua variable ataupun lebih. Penelitian ini bertujuan untuk menyelidiki kemungkinan sebab akibat yang ada dan mencari kembali aspek yang menjadi pemicu atau penyebab melalui data tertentu.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di pegadaian syariah Cabang AR Hakim Kota Medan yang berlokasi di Jalan. Arief Rahman Hakim No.74//77, Tegal Sari III, Kec. Medan Area, Kota Medan Sumatera Utara 2024.

2. Waktu Penelitian

Waktu yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah selama 6 bulan, dimulai dari Desember 2023 Sampai April 2024.

Tabel 3.1
Jadwal Kegiatan Penelitian

No	Kegiatan	Waktu (2023-2024)																			
		Desember				Januari				Februari				Maret				Mei			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengajuan Judul	■	■	■	■																
2	Penyusunan Proposal					■	■	■	■												
3	Bimbingan Proposal									■	■	■	■								
4	Seminar Proposal													■	■	■	■				
5	Pengumpulan Data																	■	■	■	■
6	Bimbingan Skripsi																	■	■	■	■
7	Sidang Meja Hijau																				

C. Populasi dan sampel

1. Populasi

Populasi adalah suatu kesatuan individu atau subjek pada wilayah dan waktu dengan kualitas tertentu yang akan diamati/teliti. Populasi penelitian ada dua. Populasi finit dan populasi infinit. Populasi finit adalah suatu populasi yang jumlah anggota populasi diketahui secara pasti, sedangkan populasi infinit adalah populasi yang jumlah anggota populasi tidak diketahui secara pasti.

Populasi dalam penelitian ini adalah nasab yang menggunakan produk CPS Ar hakim sebesar 102.

2. Sampel

(Sugiono, 2019) sampel bisa juga diartikan sebagai sebagian dari populasi yang terpilih dan mewakili populasi. Apabila objek penelitian yang digunakan oleh peneliti memiliki jumlah yang besar, dan tidak kemungkinan bagi peneliti untuk mempelajari keseluruhan objek yang ada dikarenakan adanya keterbatasan-keterbatasan tertentu, karenanya diambil beberapa sampel dari keseluruhan objek. Adapun dalam pengambilannya, peneliti harus benar-benar memperhatikan pemilihan sampel sehingga sampel yang digunakan benar-benar representatif (mewakili) objek penelitian.

Konsep sampel dalam penelitian adalah bagian kecil dari anggota populasi yang diambil menurut prosedur tertentu sehingga dapat mewakili populasinya secara representatif. Dalam menentukan ukuran sampel dari populasi yang akan diteliti, menggunakan rumus slovin, yaitu:

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

n = besaran sampel

N = besaran populasi

e = nilai kritis

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

$$n = \frac{102}{1 + 102(0,1)^2}$$

$$n = 50,4$$

n = 50,4 dibulatkan menjadi 50 responden.

Maka sampel yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah sejumlah 50 orang sampel. Sampel yang diambil berjumlah 50 yang sebelumnya berdasarkan perhitungan rumus *slovin* sebesar 50,4. Jumlah dibulatkan menjadi 50 dikarenakan dalam penarikan jumlah sampel tidak bisa berupa bilangan desimal.

D. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional Variabel

1. Variabel Penelitian

Variabel penelitian merupakan objek pengamatan atau fenomena yang akan diteliti. Adanya yang menjadi variabel pada penelitian ini adalah

- a. Variabel bebas (X) yaitu yang mempengaruhi.
- b. Variabel terikat (Y) yaitu keputusan Nasabah.

2. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional adalah petunjuk bagaimana suatu variabel diukur, untuk mengetahui baik buruknya pengukuran dari suatu penelitian. Menurut(Sugiono, 2019) adalah penentuan kontrak atau sifat yang akan dipelajari sehingga menjadi variabel yang tepat diukur.

1. Keputusan Pembelian

Swasta dan irawan berpendapat bahwa keputusan pembelian adalah pemahaman konsumen yang berkaitan dengan melihat sumber-sumber yang ada dan menetapkan tujuan pembelian serta mengidentifikasi altyernatife pengambilan keputusan dalam membeli dengan perilaku setelah terjadi pembelian.

2. Lokasi

Lokasi adalah tempat bagi perusahaan melakukan kegiatan atau operasionalnyadalam menghasilkan suatu barang atau jasa. Pemilihan lokasi sangat berpengaruh terhadap perkembangan bisnis, produk yang ditawarkan, layanan pasar dan pelangganya. Semakin baik dan strategis pilihan lokasinya akan memberikan keuntungan bagi keberlangsungan suatu usaha.

3. Harga

Harga merupakan bentuk pembayaran atas penggunaan suatu produk atau pelayanan. Banyak perusahaan yang mengadakan pendekatan dalam penentuan harga berdasarkan tujuan yang dicapai antara lain, peningkatan penjualan, mempertahankan *market share* , mempertahankan stabilitas harga, dan lain sebagainya.

4. Promosi

Promosi merupakan suatu kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk menginformasikan dan mempromosikan produk atau jasa kepada pelanggan atau konsumen. Berhasil atau tidaknya suatu perusahaan dalam menawarkan produknya tergantung dari promosi yang dilakukan.

5. Alasan Syariah

Alasan ini sangat penting dan erat kaitannya bagi masyarakat dalam memilih lembaga keuangan syariah terutama masyarakat Islam, karena timbulnya kesadaran dalam menghindari transaksi yang mengandung keharaman seperti riba, gharar, dan masysir. Sedangkan lembaga keuangan syariah sendiri dalam kinerja atau mekanisme operasinya berlandaskan pada prinsip Islam.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik mengumpulkan data merupakan tahap kritis dalam menjalankan sesuatu penelitian. Proses pengumpulan data menjadi hal yang krusial dalam upaya penelitian. Pengumpulan data adalah metode yang digunakan oleh peneliti untuk mendapatkan informasi kuantitatif dari responden yang sesuai dengan ruang lingkup penelitian, bertujuan untuk memperoleh data yang diterapkan dalam penelitian. Metode pengumpulan data yang diterapkan dalam penelitian ini melibatkan langkah-langkah berikut:

1. Observasi

Observasi adalah penelitian mengadakan pengamatan langsung di lokasi penelitian yang berhubungan dengan masalah ataupun data yang diperlukan. Observasi ini merupakan teknik pengumpulan data yang peneliti melakukan survei untuk menemukan permasalahan yang akan diteliti.

Peneliti telah melakukan observasi awal dengan langsung mendatangi Pegadaian Syariah AR Hakim, dari observasi tersebutlah peneliti mendapatkan pengetahuan bahwa pegadaian syariah AR Hakim menggunakan biaya mu'nah untuk memungut biaya dari penitipan barang-

barang gadai dan barang-barang gadai tersebut juga mempunyai waktu perpanjangan yaitu 120 hari, dan juga dikenakan

2. Kuesioner (Angket)

Kuesioner (Angket) adalah suatu rangkaian pernyataan yang berhubungan dengan topik tertentu kepada sekelompok individu dengan maksud untuk memperoleh data. Tujuan utama penggunaan kuesioner dalam penelitian yaitu:

- 1) Memperoleh informasi yang lebih relevan dengan tujuan penelitian.
- 2) Mengumpulkan informasi dengan reliabilitas dan validitas yang tinggi.

F. Instrumen Penelitian

1. Kuesioner

Instrument yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner (angket) yaitu pengumpulan data dengan memberikan atau menyebarkan daftar pertanyaan kepada responden yang dalam penelitian adalah nasabah pegadaian syariah AR Hakim, dengan harapan memberikan respon atas daftar pertanyaan tersebut. Adapun skala pengukuran yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala likert atau skala ordinal. Dalam penelitian ini alternatif jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut :

Tabel 3.2
Skor Variabel

Kategori	Skor
Sangat Setuju	5
Setuju	4
Netral	3
Tidak Setuju	2
Sangat Tidak Setuju	1

2. Dokumentasi

Penggunaan teknik dokumentasi yaitu pengumpulan data dalam hal ini dengan melihat dan mengamati data-data yang berkaitan dengan foto-foto kegiatan langganan penelitian

G. Uji Prasyarat

1. Uji Normalitas

Normalitas data digunakan untuk melihat data yaitu variabel independent dan variabel dependent dalam penelitian ini dinyatakan terdistribusi dengan normal atau tidak. Uji normalitas sangat diperlukan karena data yang terdistribusi normal dipandang dapat mewakili populasi. Uji normalitas data dapat dilakukan dengan cara analisis grafik menggunakan metode Normal Probability Plot (P-Plot) dengan melihat perbandingan distribusi kumulatif yaitu plotting data residual dan distribusi normal yang membentuk garis lurus diagonal.

Apabila arah garis mengikuti diagonal /grafik histogramnya, maka dapat dinyatakan data terdistribusi normal dan jika hasil data menyebar dan menjauhi grafik histogramnya/garis diagonal maka dapat dikatakan data tidak terdistribusi normalitas mempunyai tujuan untuk mengetahui modal regresi pada v

Uji norma variabel bebas dan variabel terikat mempunyai distribusi secara normal atau tidak. Model regresi dapat dikatakan baik jika hasil yang diperoleh mempunyai distribusi normal. Uji normalitas yang digunakan menggunakan metode p-plot dengan menggunakan taraf signifikan sebesar 5%. Adapun dasar pengambilan keputusan dalam uji normalitas yaitu

- a. Jika nilai signifikan $> 0,05$ maka data berdistribusi normal
- b. Jika nilai signifikan $< 0,05$ maka data tidak berdistribusi normal

2. Uji Homogenitas

Uji homogenitas digunakan untuk mengetahui apakah beberapa varian populasi adalah sama atau tidak. Untuk menguji signifikan homogenitas dengan menggunakan taraf kesalahan 5% ($\alpha=0,05$)

H. Teknik Analisis Data

1. Metode Regresi linier Berganda

Menurut (Dahrani & Syahfitri, 2022) Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda, dengan tujuan untuk menilai faktor yang mempengaruhi (X) dan keputusan nasabah terhadap pegadaian syariah (Y). Persamaan regresi linier berganda dalam penelitian ini diterapkan dengan menggunakan rumus:

$$KK = a + b_1 IK + b_2 LK + e$$

Keterangan:

KK= (Variabel terikat keputusan nasabah)

a = Bilangan konstanta

b₁= Koefisies regresi antara keputusan nasabah dan faktor yang mempengaruhi

b₂ =Koefisien regresi antara keputusan dan faktor-faktor keputusan

IK = Variabel bebas (faktor yang mempengaruhi)

LK = Variabel bebas (keputusan)

e = Error

2. Pengujian Instrumen Data

a. Validitas data

Menurut Azwar dalam Andi Arsi (2021), Validitas berasal dari kata *validity* yang mempunyai arti sejauh mana ketepatan dan kecerahan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi ukurannya. Fungsinya untuk menunjukkan jika yang hendak diteliti benar-benar valid sesuai dengan ukuran yang berlaku.

Hasil penelitian dapat dikatakan valid apabila instrumen yang digunakan berupa pertanyaan atau pernyataan dalam kuesioner mampu membuktikan sesuatu yang diukur, sehingga data yang terkumpul dengan data yang sebenarnya pada objek yang diteliti memiliki kesamaan. Dalam

pengajian validitas instrumen menggunakan validitas konstruk karena penelitian ini digunakan untuk mengukur keputusan nasabah dalam menggadaikan barang dipegadaian syariah Ar Hakim. Dengan mengkorelasikan setiap item pertanyaan dengan total item pada setiap variabel.

Penelitian ini peneliti memakai rancangan SPSS dengan teknik uji validitas menggunakan corrected item total corelation. Pengujian menggunakan uji dua sisi dengan nilai signifikan 0,005. Adapun untuk standart pengujian yaitu:

- a) Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ (uji 2 sisi dengan sig. 0,05) maka data dari kuesioner tersebut berkolerasi signifikan terhadap skor total sehingga data dinyatakan valid.
- b) Jika $r_{hitung} < r_{tabel}$ (uji 2 sisi dengan sig. 0,05) maka data dari kuesioner tersebut tidak berkolerasi signifikan terhadap skor total sehingga data dinyatakan tidak valid.

b. Uji Reliabilitas

Reabilitas adalah penentuan, akurasi atau Tingkat akurasi yang ditunjukkan oleh alat pengukur. Jika jawaban seseorang terhadap suatu kuesioner, maka item kuesioner tersebut dinyatakan kredibel.

Uji reliabilitas untuk mengetahui apakah alat pengumpulan data menunjukkan tingkat ketepatan, keakuratan, kestabilan dalam gejala tertentu pada waktu tertentu. Jika kuesioner telah valid dan reliable maka kuesioner dapat disebarakan pada responden. Menurut (Amsari, 2022)

Teknik Cronbach Alpa, kriteria reabilitasnya jika :

Cronbach Alpa $> 0,50$ maka dikatakan reliable atau konsisten.

Cronbach Alpa $< 0,50$ maka dikatakan tidak reliable atau tidak konsisten.

3. Uji Asumsi Klasik (Uji Multikolineritas)

Uji multikolineritas bertujuan untuk menguji model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independent). Uji ini dilakukan dengan melihat nilai *tolerance* dan *variance inflation factor (VIF)* dari hasil analisis dengan menggunakan SPSS. (Amsari, 2022)

4. Pengujian Hipotesis

Uji analisis statistik yang digunakan untuk menguji hipotesis dalam penelitian ini adalah regresi linear sederhana. Hal ini dikarenakan penelitian ini bermaksud untuk meramalkan bagaimana keadaan (naik turunnya) variabel dependen. Jika dua atau lebih variabel independen sebagai faktor predictor dinaik turunnya nilainya.

Persamaan regresi linear sederhana adalah model hubungan antara variabel tidak bebas (y) dan variabel bebas (X), dengan bentuk umum persamaan garis linearnya. Dapat dikatakan regresi sederhana didasarkan pada hubungan fungsional ataupun kausal satu variabel independen dengan satu variabel dependen. Persamaan umum regresi linear sederhana adalah :

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Institusi

1. Sejarah Berdirinya Pegadaian Syariah Cabang AR Hakim Kota Medan

Kantor Pegadaian Syariah Cabang AR Hakim merupakan Cabang pembantu syariah (CPS) yang beralamat di jalan Jl. AR.Hakim NO. 133 kelurahan Tegal Sari III Kecamatan Medan Area Provinsi Sumatra Utara. Murnia menjelaskan bahwa pemilihan lokasi di jalan AR Hakim merupakan keputusan Direksi kantor Wilayah Sumatra Utara dengan pertimbangan bahwa Jalan AR Hakim merupakan daerah yang padat penduduk dan dekat dengan Pasar Sukaramai. Hal ini menjadi pertimbangan dalam memudahkan sosialisasi Pegadaian Syariah kepada masyarakat mengingat Pasar Sukaramai di datangi oleh banyak masyarakat baik yang tinggal disekitar jalan AR Hakim maupun masyarakat yang berdomisili ditempat lain.

Pertimbangan selanjutnya adalah Target Perum Pegadaian membuka kantor pegadaian Syariah pada setiap radius 5 km dari kantor pegadaian. Hal ini dimaksud untuk memudahkan jangkauan masyarakat ke kantor Pegadaian. Murnia lebih lanjut menjelaskan bahwa posisi AR Hakim diperediksi berjarak 5 km dari kantor Pegadaian wilayah yang terletak di jalan Pemuda Kota medan.

Berdirinya kantor Pegadaian Syariah AR hakim Medan Terbitnya PP/10 tanggal 1 April 1990 dapat dikatakan menjadi tonggak awal kebangkitan Pegadaian. Satu hal yang perlu dicermati bahwa PP10 menegaskan misi yang harus diemban oleh Pegadaian untuk mencegah praktik riba. Misi ini tidak berubah hingga terbitnya PP103/2000 yang dijadikan landasan kegiatan usaha perum Pegadaian sampai sekarang.

Banyak pihak berpendapat bahwa operasional pegadaian pra fatwa MUI tanggal 16 Desember 2003 tentang bunga bank telah sesuai dengan konsep syariah meski diakui pada belakangan terdapat beberapa aspek yang

menepis anggapan itu. Berkat rahmat Allah SWT dan setelah melalui kajian panjang, akhirnya di susun suatu konsep pendirian unit layanan pegadaian syariah sebagai langkah awal pembentukan divisi khusus yang menangani kegiatan usaha syariah.

Konsep operasi pegadaian syariah mengacu pada sistem administrasi modern yaitu azas rasionalitas, efisiensi dan efektifitas yang diselaraskan dengan nilai Islam. Fungsi operasi Pegadaian Syariah itu sendiri dijalankan oleh kantor-kantor Cabang Pegadaian Syariah/ Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) sebagai satu unit organisasi di bawah binaan Divisi Usaha Lain Perum Pegadaian. ULGS ini merupakan unit bisnis mandiri yang secara struktural terpisah pengelolaannya dari usaha gadai konvensional. Pegadaian Syariah pertama kali berdiri di Jakarta dengan nama Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) Cabang Dewi Sartika di bulan Januari tahun 2003. Menyusul kemudian pendirian ULGS di Surabaya, Makasar, Semarang, Surakarta, dan Yogyakarta di tahun yang sama hingga September 2003. Masih di tahun yang sama pula.

Mengingat adanya peluang dalam mengimplementasikan Rahn/gadai syariah, maka Perum pegadaian bekerja sama dengan Lembaga Keuangan Syariah melaksanakan Rahn yang bagi Pegadaian dapat dipandang sebagai pengembangan produk, sedang bagi Lembaga Keuangan Syariah dapat berfungsi sebagai kepanjangan tangan dalam pengelolaan produk Rahn. Untuk mengelola kegiatan tersebut, Pegadaian telah membentuk Divisi Usaha Syariah yang semula dibawah binaan Divisi Usaha Lain.

Pegadaian syari'ah Kota Medan baru berdiri pada tahun 2010 sebagai pelayan PT Pegadaian (Persero) untuk memfasilitasi masyarakat yang semakin membutuhkan layanan syariah sebagai langkah ekspansi perusahaan melebarkan sayap bisnisnya. Kantor Cabang Syari'ah pertama yang dibuka yaitu PT Pegadaian (Persero) Cabang Medan Syari'ah yang beralamat di jalan Wahid Hasyim yang berdiri pada Tanggal 1 Februari 2010 kemudian

disusul dengan pendirian PT Pegadaian (Persero) Cabang Syariah AR Hakim yang beralamat di jalan AR Hakim No. 131 Kecamatan Medan Area.

Pendirian PT Pegadaian (Perseo) Cabang Syariah berdasarkan keputusan Direksi perum Pegadaian Nomor84/LB.1.00/2009 tentang pembukaan kantor cabang Pegadaian Syariah Medan menimbang dan menyatakan bahwa:

1. Dalam rangka menjawab kebutuhan sebagai konsumen muslim di Indonesia yang mengingatkan transaksi pinjam meminjam yang sesuai syariah Islam maka perum pegadaian sebagai lembaga yang bergerak disektor usaha penyaluran pinjaman perlu merespon tuntutan konsumen .
2. Bahwa hasil penelitian dan pengamatan pasar yang dilakukan oleh team Kantor Wilayah Medan, telah memenuhi persyaratan untuk mendirikan kantor cabang Pegadaian Syariah di jalan AR Hakim
3. Bahwa pembukaan Kantor Cabang Pegadaian syariah tersebut perlu ditetapkan dengan keterangan surat Direksi perum Pegadaian.

Pada saat ini Pegadaian syariah sudah berbentuk sebagai sebuah lembaga. Ide pembentukan Pegadaian Syariah selain karena tuntutan idealisme juga dikarenakan keberhasilan lembaganya bank dan asuransi syariah. Setelah terbentuknya bank, BMT, BPR, dan asuransi, maka pegadaian syariah mendapat perhatian oleh beberapa praktisi dan akedemisi untuk dibentuk bahwa suatu lembaga sendiri. Keberadaan Pegadaian Syariah atau Rhan lebih dikenal sebagai produk yang ditawarkan oleh bank syariah.

2. Visi dan Misi dan Stuktur Organisasi Pegadaian Syariah AR Hakim Medan

Adapun yang menjadi Visi dan Misi Pegadaian Syariah Cabang AR Hakim Medan yaitu:

a) 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.

b) Misi

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

3. Struktur Organisasi Dan Logo**a. Logo Perusahaan**

Gambar 4.1 Logo Pegadaian Syariah

Tiga lingkaran yang bersinggungan mewakili tiga layanan utama dari pegadaian, yaitu Pembiayaan Gadai dan Mikro, Emas, dan Aneka Jasa. Simbol timbangan memberikan makna keadilan, kejujuran. Warna hijau melambangkan keteduhan, senantiasa tumbuh berkembang melindungi dan membantu masyarakat.

b. Struktur Organisasi

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, fungsi dan tanggung jawab dalam setiap pekerjaan untuk mencapai tujuan organisasi.

Berdasarkan peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 103 Tahun 2000, tentang Perusahaan Umum (PERUM) Pegadaian bahwa Perum Pegadaian dipimpin oleh seorang Direktur, yaitu Direktur Operasional Pengembangan, Direktur Keuangan, serta Direktur Umum yang seluruhnya berfungsi sebagai staf Direktur Utama.

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

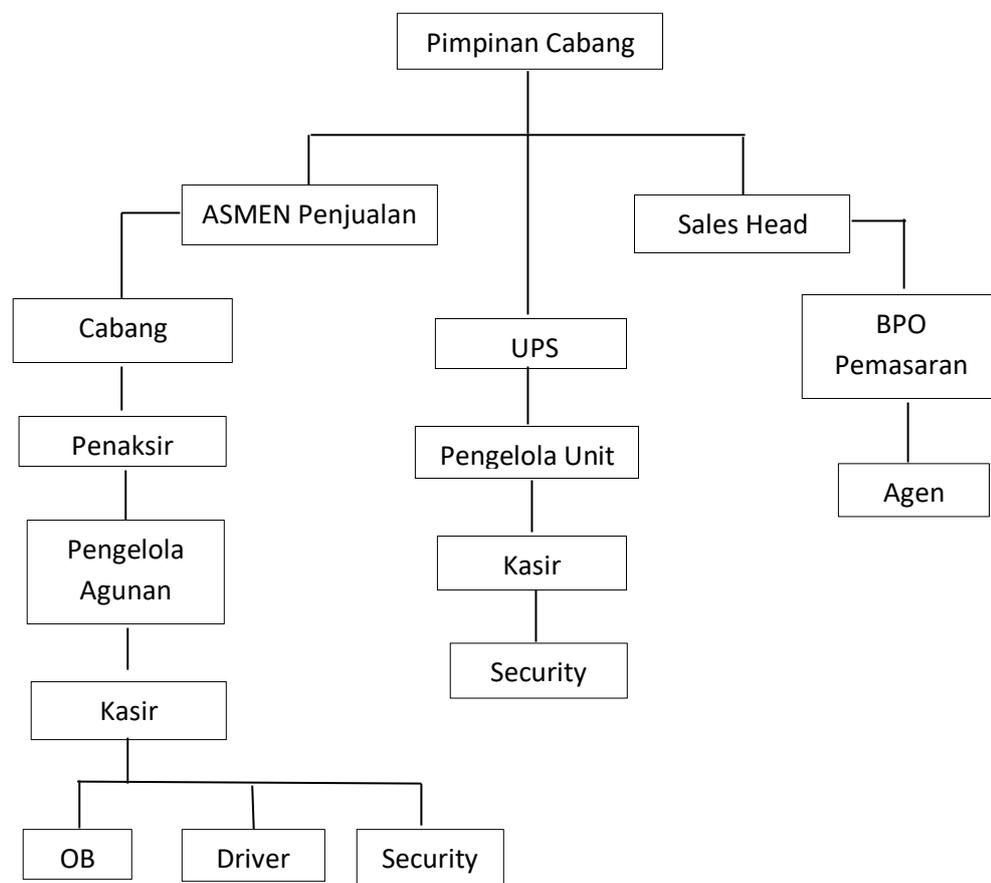
Sesuai dengan struktural organisasi tersebut, bentuk organisasi perum pegadaian adalah bentuk line atau staff dengan tata kerja sebagai berikut:

- 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 staff direktur utama.
- d. Setiap pimpinan wilayah dalam melaksanakan tugasnya sehari-hari dibantu oleh para manajer serta inpektur wilayah yang seluruhnya berfungsi sebagai staff 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 di bawah binaan divisi usaha lain. Unit ini

merupakan unit bisnis mandiri yang secara struktural terpisah pengelolanya dari usaha gadai secara konvensional. Dengan adanya pemisahan ini, maka konsuekuensinya perlu dibentuk kantor cabang yang terpisah dan mandiri dari usaha gadai secara Konvensional, namun masih dalam binaan pimpinan wilayah pegadaian sesuai dengan kedudukannya kantor cabang tersebut.

Adapun struktur Organisasi Pegadaian Syariah Cabang AR Hakim Kota Medan dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 4.2
Struktur Organisasi Cabang Pegadain Syariah

B. Hasil Penelitian

Hasil penelitian ini untuk mengetahui faktor lokasi, faktor harga, faktor promoi, faktor alasan syariah di pegadaian syariah cabang AR Hakim Kota

Medan. Data ini diperoleh melalui penyebaran angket dan diolah dengan menggunakan SPSS version 25,0.

1. Karakteristik Responden

Pada bagian ini, peneliti akan mengulas karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin, usia, dan pekerjaan. Penelitian ini fokus pada Nasabah Pegadaian Syariah Cabang AR Hakim Kota Medan. Responden yang terlibat dalam penelitian ini mencakup 50 Nasabah yang dimana menggunakan populasi dalam perbulan yaitu sejumlah 102 Nasabah

a. Karakteristik responden CPS AR Hakim berdasarkan jenis kelamin

Adapun data mengenai jenis kelamin dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.1

Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Valid	Frequency	percent	Valid Percent	Cumulative Persen
Laki-laki	18	38,0	38,0	38,0
Perempuan	32	62,0	62,0	62,0
Total	50	100,0	100,0	100,00

Sumber: Data Primer yang telah diolah maret 2024

Berdasarkan tabel 4.1 dapat diketahui bahwa responden Pegadaian Syariah Cabang AR Hakim terdapat 18 orang berjenis Laki-laki dan yang berjenis Perempuan berjumlah 32 orang.

b. Karakteristik responden CPS AR Hakim berdasarkan usia

Tabel 4.2

Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

	Frekuensi	persen
Valid 20-27	19	42,0
28-35	16	32,0
36-45	13	18,5
Lainya	2	6,0
Total	50	100,0

Sumber: Data Primer yang telah diolah maret 2024

Berdasarkan tabel 4.2 dapat diketahui bahwa responden berdasarkan usia terdapat 5 kategori rentang usia. Pertama, usia 20-27 berjumlah 19 orang. kedua, usia 28-35 dengan jumlah 16 orang. Ketiga, usia 36-45 berjumlah 13 orang. Serta keempat dengan kategori lainnya berjumlah 2 orang

c. Karakteristik responden CPS AR Hakim Pekerjaan

Tabel 4.3

Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

Valid	Frekuensi	persent
Mahasiswa	5	10,0
Buruh	7	14,0
PNS	4	8,0
Pedagang	14	28,0
Pegawai swasta	14	28,0
Lainnya	6	12,0
Total	50	100,0

Dari keterangan tabel 4.3 bahwa pekerjaan responden CPS AR Hakim sebanyak 6 kategori. Kategori pertama adalah mahasiswa dengan jumlah 5 orang. Kedua, buruh berjumlah 7 orang. Ketiga, pns berjumlah 4 orang. Keempat, pedagang berjumlah 14 orang. Kelima pegawai swasta berjumlah 14 orang dan pekerjaan lainnya berjumlah 6 orang.

2. Instrumen Penelitian

Pada esensiensinya, penelitian melibatkan proses pengukuran, yang memerlukan penggunaan alat yang tepat. Dalam konteks ini, alat pengukur sering disebut sebagai instrumen penelitian. Oleh karena itu, instrumen penelitian dapat didefinisikan sebagai alat yang digunakan untuk mengukur fenomena alam atau sosial yang sedang diamati.

a. Uji Validitas

Validitas adalah suatu indeks yang menunjukkan alat ukur tersebut benar-benar mengukur apa yang di ukur. Validitas ini menyangkut

akurasi instrumen. Untuk mengetahui apakah kuesioner yang disusun tersebut valid, maka perlu diuji dengan uji korelasi antar skor (nilai) tiap-tiap butir pertanyaan dengan skor total kuesioner tersebut. Uji validitas dilakukan dengan cara membandingkan antara r_{hitung} (*pearson correlation*) dengan r_{tabel} . Pertanyaan atau instrumen dalam kuesioner baru dikatakan valid jika $r_{hitung} > r_{tabel}$. Hasil uji validitas adalah sebagai berikut :

Tabel 4.4
Hasil Uji Validitas (X)

Variabel	Item	Sig.(2-tailed)	R_{hitung}	R_{tabel}	Keterangan
Faktor Lokasi (X1)	1	0,000	0,795	0,278	Valid
	2	0,000	0,870	0,278	Valid
Faktor Harga (X2)	1	0,000	0,845	0,278	Valid
	2	0,000	0,540	0,278	Valid
Faktor Promosi (X3)	1	0,000	0,755	0,278	Valid
	2	0,000	0,828	0,278	Valid
Faktor Aspek Syariah (X4)	1	0,000	0,869	0,278	Valid
	2	0,000	0,621	0,278	Valid

Sumber: Hasil Pengelolaan Data SPSS 25.0

Berdasarkan hasil uji validitas pada table diatas, dapat diketahui bahwa item kuesioner pada penelitian ini semuanya dinyatakan valid. Hal ini karena setiap indicator penelitian memiliki nilai signifikan kurang dari 0,05. Dan dapat pula dilihat dari tabel diatas bahwa nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$. Artinya seluruh item dinyatakan valid. Sehingga 100% butir pertanyaan dapat di pahami dan layak diteliti.

Tabel 4.5
Uji Validitas Variabel Keputusan nasabah (Y)

		P1	P2
P1	Pearson Correlation	1	-,098
	Sig. (2-tailed)		,498
	N	50	50
P2	Pearson Correlation	-,098	1
	Sig. (2-tailed)	,498	
	N	50	50

Sumber: Hasil Pengelolaan Data SPSS 25.0

Berdasarkan hasil pengellahan data melali SPSS. Maka dapat disimpulkan semua butir angket yang digunakan daam variabel keputusan nasabah (Y) dinyatakan valid.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan untuk melihat kestabilan dan konsistensi dari responden dalam menjawab hal yang berkaitan dengan pertanyaan yang disusun dalam suatu bentuk kuesioner/angket. Hasil uji ini akan mencerminkan dapat atau tidaknya suatu instrumen penelitian dipercaya.

Berdasarkan tingkat ketetapan dan kemantapan suatu alat ukur. Standaryang digunakan dalam menentukan reliabel atau tidaknya suatu instrumen penelitian, salah satunya dengan melihat perbandingan antara nilai r_{hitung} dengan r_{tabel} pada taraf kepercayaan 95% (signifikansi 5%) jika pengujian dilakukan dengan metode *Alpha cronbach* maka r_{hitung} akan diwakili oleh *Alpha* suatu kuesioner dapat dikatakan handal (*reliabel*) apabila memiliki kehandalan atau *Alpha* sebesar 0,60 atau lebih. Nilai *Alpha* yang semakin mendekati 1 menunjukkan semakin tinggi konsistensi internal reabilitasnya. (Hayati & Kijai, 2019)

Tabel 4.6
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach'Alpha</i>	Keterangan
Faktor Lokasi (X1)	0,854	Reliabel
Faktor Harga (X2)	0,752	Reliabel
Faktor Harga (X3)	0,826	Reliabel
Faktor Alasan Syariah (X4)	0,795	Reliabel

Sumber: Hasil Pengelolaan Data SPSS 25.0

Berdasarkan pada tabel diatas terbukti bahwa intrumen-instrumen yang digunakan dalam penelitian ini reliable atau dapat dipercaya. Hal ini dapat dilihat dari nilai *Cronbach's Alpha* factor lokasi 0,854, faktor harga 0,752, faktor promosi 0,826, dan faktor aspek syariah 0,795. Semua variabel tersebut memiliki nilai croncbach's alpha lebih besar

3. Uji Asumsi Klasik (Uji Multikolineritas)

Dalam penelitian ini teknik untuk menguji ada atau tidaknya multikolineritas didalam model regresi dilakukan dengan melihat nilai tolerance dan VIF. Apabila nilai tolerance lebih besar dari 0,10 dan nilai VIF lebih kecil dari 10, maka terjadi multikolineritas pada penelitian tersebut.

Tabel 4.7
Hasil Uji Multikolinieritas

Model	Collinearity Statistic	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
Lokasi	0,978	1,023
Harga	0,831	1,204
Promosi	0,970	1,031
Alasan Syariah	0,826	1,211

Tabel diatas menunjukkan bahwa nilai (VIF) pada masing-masing variabel memiliki nilai tidak lebih besar dari 10. Artinya, pada masing-masing variabel tidak terjadi multikolinieritas.

4. Uji Prasyarat

a. Uji Normalitas

Uji normalitas merupakan salah satu bagian dari uji analisis data, artinya sebelum melakukan analisis sesungguhnya, data penelitian tersebut harus diuji kenormalan distribusinya. Model regresi yang baik adalah yang memiliki distribusi data normal atau mendekati normal. Normalitas data bertujuan untuk mengetahui distribusi normal atau tidak.

Tabel 4.8
Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

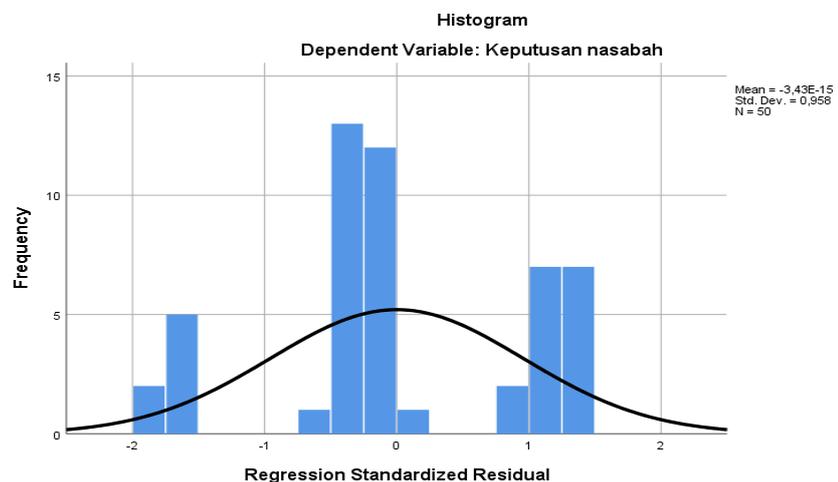
		Unstandardized Residual
N		50
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,71302615
Most Extreme Differences	Absolute	,132
	Positive	,132
	Negative	-,100
Test Statistic		,132

Asymp. Sig. (2-tailed)	,030 ^c
------------------------	-------------------

- Test distribution is Normal.
- Calculated from data.
- Lilliefors Significance Correction.

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa nilai sig pada pengujian normalitas menggunakan kolmogorov- Smirnov adalah sebesar 0,030 yakni lebih besar dari 0,05. Artinya, data terdistribusi secara normal.

Tabel 4.9
Histogram



Berdasarkan gambar histogram diatas, dapat diketahui bahwa kurva Keputusan Nasabah memiliki kemiringan dari sisi kanan dan kiri, serta garisnya juga menyerupai lonceng, artinya berdistribusi normal. Normalitas data juga dapat dilihat dari output kurva normal P-Plot. Data pada variabel dikatakan normal jika gambar distribusi dengan titik – titik data searah mengikuti garis diagonal.

c. Uji Homogenitas

Uji homogenitas digunakan untuk mengetahui apakah beberapa varian populasi adalah sama atau tidak. Untuk menguji signifikan homogenitas dengan menggunakan tarif kesalahan 5% ($\alpha=0,05$)

Tabel 4.10
Uji Homogenitas

		Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Faktor Lokasi	Based on Mean	,219	2	47	,804
	Based on Median	,188	2	47	,829
	Based on Median and with adjusted df	,188	2	44,722	,829
	Based on trimmed mean	,220	2	47	,803
Faktor Harga	Based on Mean	1,541	2	47	,225
	Based on Median	,307	2	47	,737
	Based on Median and with adjusted df	,307	2	45,152	,737
	Based on trimmed mean	1,262	2	47	,293
Faktor Promosi	Based on Mean	1,206	2	47	,309
	Based on Median	,909	2	47	,410

Sumber :Output 25,0

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa nilai Sig (2- tailed) adalah lebih besar dari 0,05 sehingga dapat dikatakan variabel berdistribusi normal.

5. Teknik Analisis Data

a. Metode Regresi linier Berganda

Menurut (Dahrani & Syahfitri, 2022) Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda, dengan tujuan untuk menilai faktor yang mempengaruhi (X) dan keputusan nasabah terhadap pegadaian syariah (Y). Persamaan regresi linier berganda dalam penelitian ini diterapkan dengan menggunakan rumus:

$$KK = a + b_1 IK + b_2 LK + e$$

Keterangan:

KK = (Variabel terikat keputusan nasabah)

a = Bilangan konstanta

- b1 = Koefisien regresi antara keputusan nasabah dan faktor yang mempengaruhi
- b2 = Koefisien regresi antara keputusan dan faktor-faktor keputusan
- IK = Variabel bebas (faktor yang mempengaruhi)
- LK = Variabel bebas (keputusan)
- e = Error

Tabel 4.11
Uji Regresi Linier berganda

Model	R	R Squer	Adjusted ^R Squire	Std. Error of the estimate	Durbin Watson
1	,132	,017	,070	,683	1,722

Sumber :Output 25,0

- a. Predictors: (Constant), Faktor Mempengaruhi
- b. Dependent Variable: KeputusanNasabah

Tabel diatas menjelaskan besarnya nilai korelasi hubungan (R) yaitu sebesar 0,132. Dari output tersebut diperoleh koefisien determinasi (R Square) sebesar 0,017, yang mengandung pengertian bahwa pengaruh variabel bebas (faktor yang mempengaruhi) terhadap variabel terikat (keputusan nasabah) adalah sebesar 68,3%

b. Uji Hipotesis (Uji t Parsial)

Menurut (Sugiyono 2017) Uji t dilakukan untuk mengetahui seberapa jauh variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen. Tujuan untuk mengetahui apakah variabel bebas atau Faktor yang mempengaruhi (X) secara parsial ataupun individual berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat atau Keputusan nasabah (Y).

Tabel 4.12
Uji Persial

		Coefficients ^a				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
Model		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10,759	2,549		4,220	,000
	Faktor Lokasi	,560	,107	,284	7,563	,003
	Faktor harga	,149	,216	,112	5,692	,000
	Faktor Promosi	,313	,133	,015	5,097	,001
	Faktor syariah	,158	,172	,255	6,335	,000

a. Dependent Variable: Keputusan

Sumber : output SPSS 25,0

Berdasarkan uji persial pada tabel 4.10 diatas, dapat dijelaskan.

- a) Diketahui nilai signifikansi Faktor Lokasi, (X1) terhadap Keputusan nasabah (Y) adalah sebesar $0,003 < 0,05$ dan $t_{hitung} 7,563 > t_{tabel} 2,787$ sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor lokasi berpengaruh dan signifikan.
- b) Diketahui nilai signifikansi Faktor harga, (X2) terhadap Keputusan nasabah (Y) adalah $0,000 < 0,05$ dan $t_{hitung} 5,692 > t_{tabel} 2,787$ sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor harga berpengaruh dan signifikan.
- c) Diketahui nilai signifikansi Faktor promosi, (X3) terhadap Keputusan nasabah (Y) adalah $0,001 < 0,05$ dan $t_{hitung} 5,097 > t_{tabel} 2,787$ sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor promosi berpengaruh dan signifikan.
- d) Diketahui nilai signifikansi Faktor alasan syariah, (X4) terhadap Keputusan nasabah (Y) adalah $0,000 < 0,05$ dan $t_{hitung} 6,335 > t_{tabel} 2,787$ sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor alasan syariah berpengaruh dan signifikan.

D. Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah menggunakan produk rahn di pegadaian syariah. Dimana dalam penelitian ini faktor-faktor yang digunakan antara lain faktor lokasi, faktor harga, faktor promosi, dan faktor aspek syariah. Teknik analisis data yang dipakai yaitu regresi linier berganda variabel.

Berdasarkan hasil pengujian yang dilakukan secara parsial menunjukkan variabel faktor lokasi, faktor promosi dan faktor aspek syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk rahn di pegadaian syariah Cabang AR Hakim Kota Medan, sedangkan variabel faktor harga tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk rahn di pegadaian syariah Cabang AR Hakim Medan.

Sedangkan hasil pengujian secara simultan menunjukkan bahwa variabel faktor lokasi, faktor harga, faktor promosi dan faktor aspek syariah, secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk rahn di pegadaian syariah Cabang AR Hakim Kota Medan.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah menggunakan produk rahn di pegadaian syariah Cabang AR Hakim Kota Medan dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Pengaruh faktor lokasi terhadap keputusan nasabah menggunakan produk rahn di Pegadaian Syariah Cabang AR Hakim Kota Medan.

Hasil penelitian variabel faktor lokasi menunjukkan bahwa nilai uji persial sebesar $0,003 < 0,05$ dan $t_{hitung} 7,563 > t_{tabel} 2,787$ sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor lokasi berpengaruh dan signifikan.

Indikator yang digunakan dalam faktor lokasi antara lain, lokasi yang dekat dengan pusat keramaian dan pertokohan, dekat dari tepi jalan raya, serta mudah dijangkau oleh nasabah. Hasil pengujian variabel faktor lokasi secara persial menunjukkan bahwa faktor lokasi berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah, menunjukkan bahwa faktor lokasi atau letak keberadaan

pegadaian syariah cabang AR Hakim Kota Medan memiliki pengaruh terhadap keputusan nasabah menggadaikan barang di pegadaian syariah.

Hal ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh (Asih Setyowati 2017). Yang menyatakan bahwa ada hubungan antara lokasi dengan keputusan pembelian. Karena konsumen cenderung mempertimbangkan lokasi sebelum menggunakan suatu produk. Selain itu diperkuat oleh penelitian Permata santi, semakin strategis lokasi yang dipilih, maka akan semakin meningkat nasabah yang menggunakan produk gadai di pegadaian syariah.

2. Pengaruh faktor harga terhadap keputusan nasabah menggunakan produk rahn di pegadaian syariah Cabang AR Hakim Kota Medan.

Hasil variabel faktor harga menunjukkan pengujian variabel faktor harga secara persial menunjukkan bahwa Diketahui nilai signifikansi Faktor harga, (X2) terhadap Keputusan nasabah (Y) adalah $0,000 < 0,05$ dan $t_{hitung} 5,692 > t_{tabel} 2,787$ sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor harga berpengaruh signifikan

Menurut Tjiptono, harga merupakan indikator yang menentukan dari kualitas produk yang dihasilkan. Ciri harga antara lain, keterjangkauan harga, kesesuaian harga dengan kualitas produk, kesesuaian harga dengan manfaat produk. Namun dalam penelitian ini karekteristik dari faktor harga tidak memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian nasabah terhadap produk gadai rhan tidak menjamin adanya indikasi peningkatan bagi nasabah untuk tertarik melakukan transaksi di pegadain syariah.

3. Pengaruh faktor promosi terhadap keputusan nasabah menggunakan produk rahn di pegadaian syariah Cabang AR Hakim Kota Medan.

Hasil pengujian variabel faktor promosi secara parsial (uji persial) menunjukkan bahwa faktor promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk pegadaian syariah di Cabang AR Hakim Kota Medan. Pernyataan tersebut berdasarkan hasil penelitian variabel faktor promosi menunjukkan bahwa faktor promosi memperoleh nilai Diketahui nili signifikansi Faktor promosi, (X3) terhadap

Keputusan nasabah (Y) adalah $0,001 < 0,05$ dan $t_{hitung} 5,097 > t_{tabel} 2,787$ sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor promosi berpengaruh signifikan

Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel faktor promosi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk rahn Cabang AR Hakim Kota Medan.

Menurut Ismaulina dan Ali(2020), promosi merupakan sebuah aktivitas perusahaan atau produsen dalam menginformasikan dan mempromosikan barang atau jasa kepada konsumen. Promosi merupakan salah satu aspek utama bagi perusahaan untuk menarik konsumen atau nasabah untuk melakukan transaksi di pegadaian syariah. Berhasil atau tidaknya perusahaan dalam menawarkan produknya berdasarkan pada promosi yang dilakukan.

Indikator-indikator dalam promosi, a) iklan diinternet dan media cetak, b) penjelasan langsung oleh karyawan, c) adanya diskon gadai saat event tertentu. Selain itu dari penelitian terdahulu oleh Permata Shanti90 yang menunjukkan promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian dengan nilai uji t sebesar $8,693 > 1,990$. Artinya semakin meningkat dan sering promosi yang dilakukan oleh Cabang AR Hakim Kota Medan baik melalui media sosial, karyawan langsung atau dengan mengadakan undian atau diskon maka akan semakin meningkat pula nasabah yang tertarik melakukan transaksi gadai Cabang AR Hakim Kota Medan.

4. Pengaruh faktor aspek syariah terhadap keputusan nasabah menggunakan produk rahn di Cabang AR Hakim Kota Medan.

Hasil pengujian variabel faktor aspek syariah secara parsial (uji parsial) menunjukkan bahwa faktor aspek syariah berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk pegadaian syariah di Cabang AR Hakim Kota Medan Hal ini sesuai dengan hasil penelitian yang menunjukkan bahwa nilai persial Diketahui nilai signifikansi Faktor alasan syariah, (X4) terhadap Keputusan nasabah (Y) adalah $0,000 < 0,05$ dan

$t_{hitung} 6,335 > t_{tabel} 2,787$ sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor alasan syariah berpengaruh dan signifikan.

Aspek syariah menjadi hal penting bagi nasabah dalam memutuskan menggunakan produk gadai, karena pegadaian syariah sendiri yang prinsip operasionalnya berdasarkan syariat islam sehingga menjadi nilai positif bagi nasabah yang ingin menghindari keharaman riba dalam bertransaksi gadai. Indikator faktor alasan syariah, a) kepatuhan agama, b) bisnis dijalankan halal, c) tidak ada unsur riba.

Penelitian ini selaras dengan penelitian terdahulu oleh (Nurul Fajri 2018) yang menyatakan bahwa alasan syariah dapat mempengaruhi minat nasabah serta penelitian Asih Setyowati bahwa aspek syariah memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pegadaian syariah.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data dan pembahasan pada bab sebelumnya, dapat ditarik beberapa kesimpulan pada penelitian ini, antara lain:

1. Diketahui nilai signifikansi Faktor Lokasi, (X1) terhadap Keputusan nasabah (Y) adalah sebesar $0,003 < 0,05$ dan $t_{hitung} 7,563 > t_{tabel} 2,787$ sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor lokasi berpengaruh dan signifikan.
2. Diketahui nilai signifikansi Faktor harga, (X2) terhadap Keputusan nasabah (Y) adalah $0,000 < 0,05$ dan $t_{hitung} 5,692 > t_{tabel} 2,787$ sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor harga berpengaruh dan signifikan.
3. Diketahui nilai signifikansi Faktor promosi, (X3) terhadap Keputusan nasabah (Y) adalah $0,001 < 0,05$ dan $t_{hitung} 5,097 > t_{tabel} 2,787$ sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor promosi berpengaruh dan signifikan.
4. Diketahui nilai signifikansi Faktor alasan syariah, (X4) terhadap Keputusan nasabah (Y) adalah $0,000 < 0,05$ dan $t_{hitung} 6,335 > t_{tabel} 2,787$ sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor alasan syariah berpengaruh dan signifikan.

B. Saran

Adapun saran, dan masukan kepada pihak yang terikat dengan penelitian ini, yaitu

1. Pihak Pegadaian Syariah Cabang AR Hakim Kota Medan

Diharapkan memperhatikan faktor-faktor yang menjadi pengaruh bagi nasabah menggadaikan barang di pegadaian syariah. Diantaranya faktor lokasi, faktor harga, faktor promosi, dan faktor alasan syariah serta lebih memberikan pemahaman terkait produk-produk syariah kepada masyarakat baik muslim dan non muslim. Supaya masyarakat lebih tertarik dengan produk-produk yang ditawarkan pegadaian syariah dan mampu bersaing dengan lembaga keuangan lain.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan bagi penelitin selanjutnya untuk menambah variabel faktor-faktor lain selain faktor lokasi, faktor harga, faktor promosi, faktor alasan syariah yang belum digunakan dalam penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Aditia, M. S. (2020). ... *Yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Asuransi Jiwa Syariah Pada Ajb Bumiputera 1912 Syariah*
- Amsari, S. (2022). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa Menggunakan Financial Teknologi OVO (Studi Kasus Pada Mahasiswa Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Agama Islam UMSU Semester VIII T.A 2021/2022)*. 2(4), 876–892.
- Aulia. (2022). Analisis Implementasi Manajemen Resiko Operasional Pada PT. Penggadaian Kantor Area Jaya Pura. *Jurnal Ekonomi*, 4(1), 88–100.
- Bachmid, S., Musyawarah, I., Hidayah, N. R., & Pratamasyari, D. A. (2020). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk Gadai Emas Menurut Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Ilmu Perbankan Dan Keuangan Syariah*, 2(1), 70–86. <https://doi.org/10.24239/jipsya.v2i1.23.70-86>
- Rizal Hari, 2015, "Analisis Faktor-faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Mengambil Pembiayaan Pada Kospin Jasa Layanan Syariah.
- Dahrani, & Syahfitri, A. (2022). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk, dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan Online Shop Ditinjau dari Perspektif Islam pada Home Industry Queenna Collection. *Jurnal Sosial Dan Ekonomi*, 3(1), 30–34.
- Fahim, A. (2019). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan*. 5(2), 179–195.
- Febi. (2022). *NASABAH DALAM MENGGUNAKAN GADAI EMAS DI PEGADAIAN SYARIAH DIMASA PANDEMIC COVID-19 NASABAH DALAM MENGGUNAKAN GADAI EMAS DI PEGADAIAN SYARIAH DIMASA PANDEMIC COVID-19*.
- Idrus. (2018). Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Pegadaian Syariah Kabupaten Grobogan. *EQUILIBRIUM: Jurnal Ekonomi Syariah*, 4(2), 284–299.
- Kasmin, K. N. dan H. (2022). Analisis Faktor-Faktor yang Memengaruhi Keputusan Nasabah dalam Memilih Produk Pembiayaan Mudharabah. *Akrual: Jurnal Bisnis Dan Akuntansi Kontemporer*, 15(2), 85–92.
- Marlina, L., & Biki Zulfikri Rahmat. (2018). Peran Lembaga Keuangan Syariah Dalam Mengimplementasikan Keuangan Inklusif Bagi Ekonomi Masyarakat.

Ekonomi Islam, I(I), 26–41.

- Deddy Mulyadi (2015). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan.
- Melen, S. (2017). Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk gadai (Rahn) Di PT. Pegadaian Syariah. *Skripsi*, 150.
- Nurdin, N., & Yusuf, K. (2020). Knowledge management lifecycle in Islamic bank: The case of syariah banks in Indonesia. *International Journal of Knowledge Management Studies*, 11(1), 59–80. <https://doi.org/10.1504/IJKMS.2020.105073>
- Radman, A., Othman, M., & Owen, H. L. (2012). Managing and Measuring Customer Service Quality in Islamic Banks: A Study of the Kuwait Finance House. *Islamic Perspectives on Wealth Creation*, 3(1), 69–83. <https://doi.org/10.3366/edinburgh/9780748621002.003.0005>
- Sulistyowati. (2021). Peluang Dan Tantangan Lembaga Keuangan Syariah Non Bank Dalam Perspektif Islam. *Wadiah*, 5(2), 38–66. <https://doi.org/10.30762/wadiah.v5i2.3511>
- Sutrisno, & Dwipraptono. (2020). *MANAJEMEN LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH Penerbit K-Media Yogyakarta, 2020.*
- Zalu, S. (2020). *pendekatan penelitian.*
- Laily Nurhayati (2016) Pegadain Syariah

LAMPIRAN

Usia

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	20	1	2,0	2,0	2,0
	22	3	6,0	6,0	8,0
	23	1	2,0	2,0	10,0
	24	4	8,0	8,0	18,0
	25	4	8,0	8,0	26,0
	26	3	6,0	6,0	32,0
	27	3	6,0	6,0	38,0
	28	3	6,0	6,0	44,0
	29	4	8,0	8,0	52,0
	30	1	2,0	2,0	54,0
	31	1	2,0	2,0	56,0
	32	1	2,0	2,0	58,0
	33	1	2,0	2,0	60,0
	34	1	2,0	2,0	62,0
	35	2	4,0	4,0	66,0
	37	2	4,0	4,0	70,0
	39	3	6,0	6,0	76,0
	40	1	2,0	2,0	78,0
	41	1	2,0	2,0	80,0
	42	4	8,0	8,0	88,0
44	1	2,0	2,0	90,0	
45	3	6,0	6,0	96,0	
48	2	4,0	4,0	100,0	
Total		50	100,0	100,0	

Test of Homogeneity of Variances

Jenis Kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-Laki	18	36,0	36,0	36,0
			2,0	2,0	38,0
	Perempuan	32	62,0	62,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Pekerjaan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Buruh	7	14,0	14,0	14,0
	Lainya	6	12,0	12,0	26,0
	Mahasiswa	5	10,0	10,0	36,0
	pedagang	12	24,0	24,0	60,0
	Pedagang	2	4,0	4,0	64,0
	Pegawai	14	28,0	28,0	92,0
	PNS	4	8,0	8,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		50
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,71302615
Most Extreme Differences	Absolute	,132
	Positive	,132
	Negative	-,100
Test Statistic		,132
Asymp. Sig. (2-tailed)		,030 ^c

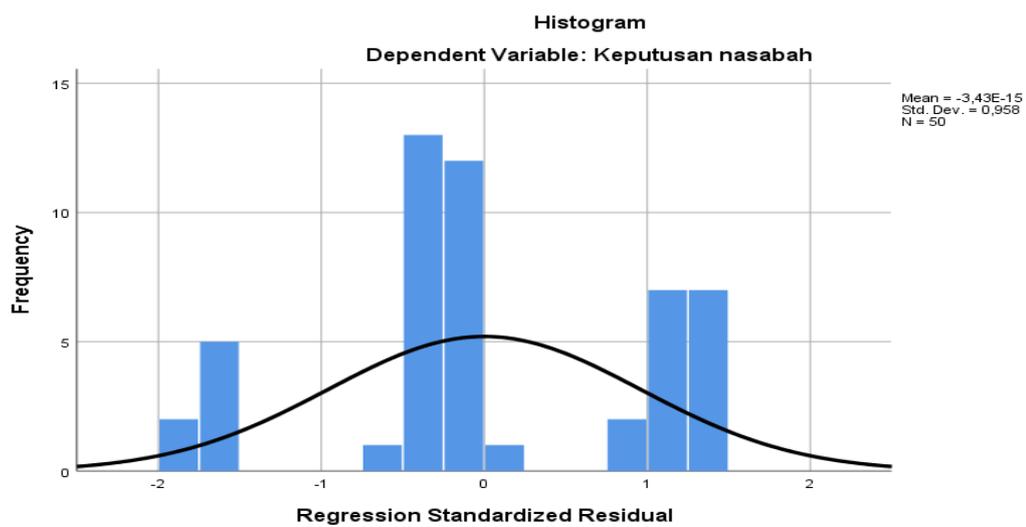
a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

		Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Faktor Lokasi	Based on Mean	,219	2	47	,804
	Based on Median	,188	2	47	,829
	Based on Median and with adjusted df	,188	2	44,722	,829
	Based on trimmed mean	,220	2	47	,803
Faktor Harga	Based on Mean	1,541	2	47	,225
	Based on Median	,307	2	47	,737
	Based on Median and with adjusted df	,307	2	45,152	,737
	Based on trimmed mean	1,262	2	47	,293
Faktor Promosi	Based on Mean	1,206	2	47	,309
	Based on Median	,909	2	47	,410
	Based on Median and with adjusted df	,909	2	39,506	,411
	Based on trimmed mean	1,150	2	47	,325
Faktor Alasan Syariah	Based on Mean	,167	2	47	,847
	Based on Median	,071	2	47	,932
	Based on Median and with adjusted df	,071	2	41,142	,932
	Based on trimmed mean	,114	2	47	,892

Uji Normalitas



Correlations

		P1	P2
P1	Pearson Correlation	1	-,098
	Sig. (2-tailed)		,498
	N	50	50
P2	Pearson Correlation	-,098	1
	Sig. (2-tailed)	,498	
	N	50	50



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA

FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akre-PT/III/2019
Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400 Fax. (061) 6623474, 6631003
http://fai.umsu.ac.id M@fai@umsu.ac.id f@umsu.ac.id @umsu.ac.id #umsu.ac.id



Hal : Permohonan Persetujuan Judul
Kepada Yth :
Dekan FAI UMSU

28 Jumadil Awal 1445 H
12 Desember 2023M

Di -
Tempat



Dengan Hormat,

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Viony Lorenza
NPM : 2001280055
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Kredit Kumulatif : 3,55

Mengajukan Judul sebagai berikut:

No	Pilihan Judul	Pilihan Tugas Akhir		Persetujuan Prodi	Usulan Pembimbing	Persetujuan Dekan
		Skripsi	Jurnal			
1	Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah Di Pegadaian Syariah Cabang Ar Hakim	-	-	-	-	
2	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Menggadaikan Barang Di Pegadaian Syariah Cabang Ar Hakim	✓	-	<i>[Signature]</i> 20-11-2023	M. A. <i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
3	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Pegawai Di Pegadaian Syariah Cabang Ar Hakim	-	-	-	-	

Demikian Permohonan ini saya sampaikan dan untuk pemeriksaan selanjutnya saya ucapkan terima kasih.

Wb. Mahasiswa yang bersangkutan sudah mencetak dan mendownload buku panduan skripsi FAI UMSU

Wassalam
Hormat, Saya

[Signature]
Viony Lorenza

Keterangan:

Dibuat rangkap 3 setelah di ACC :

1. Duplikat untuk Biro FAI UMSU
2. Duplikat untuk Arsip Mahasiswa dilampirkan di skripsi
3. Asli untuk Ketua/Sekretaris Program Studi yang dipakai pas photo dan Map

•• Paraf dan tanda ACC Dekan dan Program Studi pada lajur yang di setuju dan tanda silang pada judul yang di tolak



UMSU
Unggul/Cantas/ Terpercaya

Bila menjabah surat ini agar disebutkan
Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019
Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003

<http://fai@umsu.ac.id> fai@umsu.ac.id [umsunedan](https://www.facebook.com/umsunedan) [umsunedan](https://www.instagram.com/umsunedan) [umsunedan](https://www.youtube.com/umsunedan)



BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Isra Hayati, S.Pd., M.Si
Dosen Pembimbing : Muhammad Arifin Lubis, M.E

Nama Mahasiswa : Viony Lorenza
Npm : 2001280055
Semester : VII
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi keputusan Nasabah Dalam Menggadaikan barang Di Pegadaian Syariah Cabang Ar Hakim

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
19/01/2024	Penulisan Daftar isi, pendalaman latar belakang masalah, kerangka pemikiran, Daftar pustaka di tambah	ARK	
23/01/2024	Penambahan pendalaman Pegadaian sesuai ketentuan di RE tambah data Pertukaran nasabah di Pegadaian, Perbaikan ETD.	ARK	
5/02/2024	- latar belakang masalah tentang Pegadaian syariah - REFERENSI penulisan di tambah buku terbaru - Daftar pustaka penulisan di disesuaikan	ARK	
13/02/2024	- Perbaikan kembali kapa penulisan. - referensi Pegadaian Syariah.	ARK ARK	
13/02/2024	ACC diseminarkan.		

Medan, 13 Februari 2024

Diketahui/Disetujui
Dekan

Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui
Ketua Program Studi

Isra Hayati, S.Pd., M.Si

Pembimbing Proposal

Muhammad Arifin Lubis, M.E



Unggul | Cerdas | Terpercaya
Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019
Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003
http://fai@umsu.ac.id | fai@umsu.ac.id | umsumedan | umsumedan | umsumedan | umsumedan

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Pengesahan Proposal

Berdasarkan Hasil Seminar Proposal Program Studi **Manajemen Bisnis Syariah** yang diselenggarakan pada Hari **Senin 26 Februari 2024 M** dengan ini menerangkan bahwa :

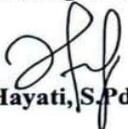
Nama : Viony Lorenza
Npm : 2001280055
Semester : VII (Tujuh)
Fakultas : Agama Islam
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
Judul Proposal : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Menggadaikan Barang Di Pegadaian Syariah Cabang Ar Hakim

Proposal dinyatakan sah dan memenuhi syarat untuk menulis Skripsi dengan Pembimbing.

Medan 26 Februari 2024

Tim Seminar

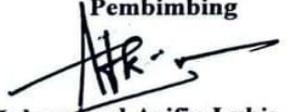
Ketua Program Studi


(Isra Hayati, S.Pd, M.Si)

Sekretaris Program Studi


(Syahrul Amsari, SE.Sy, MA)

Pembimbing


(Muhammad Arifin Lubis, M.E)

Pembahas


(Dr. Hj. Dahrani SE, M.Si)

Diketahui/ Disetujui
A.n Dekan
Wakil Dekan I



Prof. Dr. Zailani, MA



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi Unggul Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 1913/SK/BAN-PT/Ak.KP/PT/XU/2022

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 - 66224567 Fax. (061) 6625474 - 6631003

<https://fal.umsu.ac.id> fal@umsu.ac.id [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#)

Unggul | Cerdas | Terpercaya
 Kita menaruh surat ini agar diketahui
 semua dan bertanggung

Nomor : 144/IL.3/UMSU-01/F/2024
 Lamp : -
 Hal : Izin Riset

06 Ramadhan 1445 H
 16 Maret 2024 M

Kepada Yth :
 Pegadaian Syariah AR Hakim
 di-

Tempat

Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

Dengan hormat, dalam rangka penyusunan skripsi mahasiswa guna memperoleh gelar sarjana S1 di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (FAI UMSU) Medan, maka kami mohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan informasi data dan fasilitas seperlunya kepada mahasiswa kami yang mengadakan penelitian/riset dan pengumpulan data dengan :

Nama : Viony Lorenza
 NPM : 2001280055
 Semester : VIII
 Fakultas : Agama Islam
 Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah
 Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Menggadaikan Barang Di Pegadaian Syariah Cabang AR Hakim

Demikianlah hal ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih. Semoga Allah meridhoi segala amal yang telah kita perbuat. Amin.

Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

A.n Dekan,
 Wakil Dekan I



CC. File



Nomor : 48/010104.03/2024
Lampiran : -
Urgensi : Biasa

Medan, 18 Maret 2024

Kepada Yth,
Wakil Dekan I Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
di - Tempat

Perihal : Persetujuan Riset

Menunjuk surat Saudara nomor : 144/II.3/UMSU-01/F/2024 tanggal 16 Maret 2024 perihal Permohonan Izin Riset Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dengan ini dapat disampaikan beberapa hal sebagai berikut :

1. Pada prinsipnya kami dapat menyetujui usulan Saudara perihal Permohonan Izin Riset dengan judul "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Menggadaikan Barang Di Pegadaian Syariah Cabang AR Hakim", dengan keterangan :

No	Nama Mahasiswa	NPM	Program Studi
1	Viony Lorenza	2001280055	Manajemen Bisnis syariah

2. Adapun jadwal Riset yang kami tetapkan pada tanggal **19 Maret s/d 10 April 2024** di **Pegadaian Syariah AR Hakim** yang beralamat di Jl. AR Hakim No. 74/77, Medan;
3. Hal-hal yang dapat disampaikan dalam pelaksanaan Riset terbatas pada informasi bersifat umum dan hanya untuk keperluan penyusunan karya tulis/skripsi dan tidak dibenarkan untuk keperluan lainnya;
4. Selama pelaksanaan Riset, mahasiswa yang namanya tersebut diatas wajib mematuhi segala peraturan yang berlaku di PT Pegadaian Kanwil I Medan;
5. Setelah pelaksanaan Riset, mahasiswa yang namanya tersebut diatas wajib membuat laporan dalam bentuk karya tulis/skripsi satu eksemplar dan diserahkan ke **Bagian Humas dan Protokoler PT Pegadaian Kanwil I Medan** sebagai arsip;
6. Untuk mengenal produk Pegadaian, bagi mahasiswa yang namanya tersebut diatas wajib menggunakan Produk **Tabungan Emas, dan Produk KCA.**

Demikian disampaikan untuk dapat dilaksanakan dengan sebaik-baiknya. Atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

PT. PEGADAIAN
Kantor Wilayah I Medan
Pegadaian

BASUKI TRIANDAYANI
Deputy Operasional

Tembusan:
Sdri. CPS Ar Hakim

PT Pegadaian - Kantor Wilayah I Medan
Jl. Pegadaian No. 112 **T +624567247**
Medan 20151 **F +624566249**

www.pegadaian.co.id

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1) Data Pribadi

Nama : Viony Lorenza
NPM : 2001280055
Tempat, Tanggal Lahir : Medan, 04 April 2002
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Status : Belum Kawin
Alamat : Jalan Raharja gg keluarga No 3
Email : Vionyl20@gmail.com

2) Data Orang Tua

Nama Ayah : Teguh Budianto
Nama Ibu : Suzanah
Alamat : Jalan Raharja gg keluarga No 3

3) Jenjang Pendidikan

Tahun 2008-2014 : SD Negeri 118385 Pinggir jatih
Tahun 2014-2017 : SMP Muhammadiyah 24 Aekanopan
Tahun 2017-2020 : SMA Muhammadiyah 09 Aekanopan
Tahun 2020-2024 : S1 – Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara,
Fakultas Agama Islam, Program Studi Manajemen Bisnis
Syariah

Medan, 22 April 2024

Peneliti


Viony Lorenza

