

**PENGARUH NILAI TAKSIRAN, PROMOSI DAN PROSEDUR
PENCAIRAN PINJAMAN TERHADAP MINAT NASABAH
MENGUNAKAN PRODUK RAHN PADA
PT. PEGADAIAN SYARIAH CABANG KOTA LANGSA**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

**CAHAYA ZUHRA
NIM. 4032017039**



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA
2023**

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi berjudul “Pengaruh Nilai Taksiran, Promosi dan Prosedur Pencairan Pinjaman Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Produk Rahn pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa” an Cahaya Zuhra, NIM 4012017039, Program Studi Manajemen Keuangan Syariah telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa pada tanggal 30 Januari 2023 Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (SE) pada Program Studi Manajemen Keuangan Syariah.

Langsa, 30 Januari 2023

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi

Program Manajemen Studi Keuangan Syariah IAIN Langsa

Penguji I



Mastura, S.E.I, M.E.I
NIDN. 201378701

Penguji II



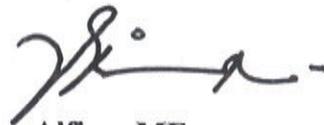
Nanda Safarida, ME
NIP. 198311122019032005

Penguji III



Muhammad Riza, Lc. M.A
NIDN: 2014048404

Penguji IV



Alfian, ME
NIDN. 2016069203

Mengetahui:

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

IAIN Langsa



Prof. Dr. Iskandar, M.CL
NIP 19650616 199503 1 002

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul:

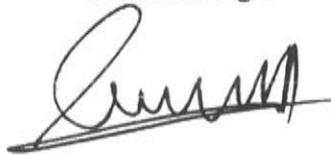
**PENGARUH NILAI TAKSIRAN, PROMOSI DAN PROSEDUR
PENCAIRAN PINJAMAN TERHADAP MINAT NASABAH
MENGUNAKAN PRODUK RAHN PADA
PT. PEGADAIAN SYARIAH CABANG KOTA LANGSA**

CAHAYA ZUHRA
NIM. 4032017039

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Program Studi Manajemen Keuangan Syariah

Langsa, Agustus 2022

Pembimbing I



Mulyadi, M.A
NIP. 197707292006041003

Pembimbing II



Nanda Safarida, M.E
NIP. 19831112 201903 2 005

Mengetahui:
Ketua Jurusan Manajemen Keuangan Syariah



M. Yahya, SE, M.Si, MM
NIP. 19651231 199905 1 00

PERNYATAAN ANTI PLAGIARISME

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

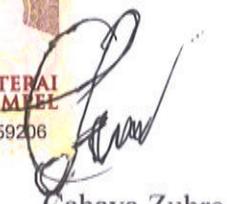
Nama : Cahaya Zuhra
NIM : 4032017039
Program Studi : Manajemen Keuangan Syariah
Judul Skripsi : Pengaruh Nilai Taksiran, Promosi dan Prosedur Pencairan
Pinjaman Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Produk
Rahn pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa

Dengan ini menyatakan dengan sebenarnya bahwa seluruh isi skripsi ini merupakan karya saya sendiri, kecuali kutipan yang disebutkan sumbernya dalam notasi.

Jika kemudian hari didapati ini bukan karya asli saya, maka saya siap menerima sanksi akademik sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Langsa, 11 Januari 2023
Hormat saya,




Cahaya Zuhra

Motto

"Bangunlah pagi hari untuk mencari rezeki dan kebutuhan-kebutuhanmu. Sesungguhnya pada pagi hari terdapat barakah dan keberuntungan."

- HR At-Thabrani dan Al-Bazzar

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh dari nilai taksiran, promosi dan prosedur pencairan pinjaman terhadap minat nasabah menggunakan produk rahn pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan data primer yang bersumber dari kuesioner. Sampel yang digunakan sebanyak 90 responden yang merupakan nasabah dari PT. Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa. Teknik analisis data yang digunakan terdiri dari persamaan regresi linier berganda, uji koefisien determinasi, uji F dan uji t. Hasil penelitian diperoleh pada variabel nilai taksiran dengan koefisien 0,286, variabel promosi dengan koefisien 0,309 serta prosedur pencairan pinjaman dengan koefisien 0,310, dengan demikian maka nilai taksiran, promosi dan prosedur pencairan pinjaman berpengaruh positif terhadap minat nasabah. Hasil uji koefisien determinasi diperoleh sebesar 0,607 atau 60,7% nilai taksiran, promosi dan prosedur pencairan pinjaman dapat menjelaskan minat nasabah. Hasil uji t pada variabel nilai taksiran dengan nilai t sig 3.281, variabel promosi dengan nilai t sig 5,023 serta prosedur pencairan pinjaman dengan nilai t sig 3,704, artinya secara parsial nilai taksiran, promosi dan prosedur pencairan pinjaman berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah. Hasil uji F diperoleh nilai F hitung > F tabel (46,913>2,71) artinya secara simultan nilai taksiran, promosi dan prosedur pencairan pinjaman berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah.

Kata Kunci: Nilai Taksiran, Promosi, Prosedur Pencairan Pinjaman dan Minat Nasabah

ABSTRACT

This research was conducted with the aim of knowing the effect of the estimated value, promotion and loan disbursement procedures on customer interest in using the Rahn product at PT. Pegadaian Syariah Langsa City Branch. This study uses quantitative methods with primary data sourced from questionnaires. The sample used as many as 90 respondents who are customers of PT. Pegadaian Syariah Langsa City Branch. The data analysis technique used consisted of multiple linear regression equations, coefficient of determination test, F test and t test. The results obtained on the variable of the estimated value with a coefficient of 0.286, the promotion variable with a coefficient of 0.309 and loan disbursement procedures with a coefficient of 0.310, thus the estimated value, promotion and loan disbursement procedures have a positive effect on customer interest. The results of the coefficient of determination test are obtained at 0.607 or 60.7% of the estimated value, promotions and loan disbursement procedures can explain customer interest. The results of the t test on the estimated value variable with a t value of 3.281, the promotion variable with a t value of 5.023 and the loan disbursement procedure with a t value of 3.704, meaning that partially the estimated value, promotion and loan disbursement procedures have a significant effect on customer interest. The results of the F test obtained that the calculated F value > F table (46.913 > 2.71) means that simultaneously the estimated value, promotion and loan disbursement procedures have a significant effect on customer interest.

Keywords: Estimated Value, Promotion, Loan Disbursement Procedure and Customer Interest

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah, puji syukur dipanjatkan kehadirat Allah SWT hanya kepada-Nya lah setiap insan berserah diri. Salawat dan Salam kepada Rasulullah Muhammad SAW. yang merupakan rahmatan Lil Alamin yang mengeluarkan manusia dari zaman jahiliyah, menuju zaman peradaban yang islami. Semoga jalan yang dirintis beliau tetap menjadi penerang bagi perjalanan hidup umat manusia, sehingga ia selamat dunia akhirat. Skripsi dengan judul “Pengaruh Nilai Taksiran, Promosi dan Prosedur Pencairan Pinjaman Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Produk Rahn pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa”, tulisan ini menjadi salah satu syarat untuk menyelesaikan studi S1 dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Institut Agama Islam Negeri Langsa.

Penulis dengan segala kerendahan hati dan penuh kesadaran, bahwa penulisan skripsi ini terdapat berbagai kendala yang dihadapi penulis. Akan tetapi atas izin Allah SWT., dan bantuan serta doa dari semua pihak, maka semua kendala yang dihadapi penulis dapat terselesaikan. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasi sebesar besarnya kepada:

1. Bapak Dr.H. Basri Ibrahim, M.A, selaku Rektor IAIN Langsa
2. Bapak Prof. Dr. Iskandar Budiman, M.C.L, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa.
3. Bapak M. Yahya, S.E, M.Si, MM, selaku Ketua Jurusan dan Manajemen Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa.

4. Bapak Dr. Mulyadi M.A, selaku Pembimbing I dan Ibu Nanda Safarida, M.E, selaku pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan tenaganya dalam membimbing dan memberikan pengarahan selama proses penyelesaian skripsi ini.
5. Seluruh dosen dan staf akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa yang telah memberikan bekal ilmu dan pengetahuan yang bermanfaat.
6. Kedua orang tua saya ayah dan ibu. Terima kasih atas dukungan moril maupun materil dan untaian doa-doanya sehingga penulis dapat menyelesaikan studi ini.
7. Semua keluarga, yang telah membantu penulis dengan ikhlas dalam banyak hal yang berhubungan dengan penyelesaian studi penulis.
8. Teman-teman angkatan 2017 terimakasih telah melewati suka duka bersama.

Akhirnya dengan segala keterbukaan dan ketulusan, skripsi ini penulis persembahkan dan semoga skripsi ini bermanfaat adanya, amiiin. Kesempurnaan hanyalah milik Allah dan kekurangan tentu datangnya dari penulis. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritikan dan saran-saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan laporan ilmiah yang berikutnya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb
Penulis

Cahaya Zuhra

DAFTAR ISI

COVER	
LEMBAR PENGESAHAN	
LEMBAR PERSETUJUAN PENGUJI	
SURAT PERNYATAAN ANTI PLAGIARISME	i
MOTTO	ii
ABSTRAK	iii
ABSTRACT	iv
KATA PENGANTAR	v
TRANSLITERASI	vii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi	7
1.3 Batasan Masalah	9
1.4 Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian	9
1.4.1 Tujuan Penelitian	9
1.4.2 Manfaat Penelitian	10
1.5 Penjelasan Istilah	11
1.6 Sistematika Penulisan	11
BAB II LANDASAN TEORI	13
2.1 Minat Nasabah	13
2.1.1 Pengertian Minat	13
2.1.2 Pengertian Nasabah	14
2.1.3 Indikator Minat	14
2.1.4 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat	15
2.2 Taksiran	16
2.2.1 Pengertian Taksiran	16
2.2.2 Tahap-tahap Taksiran	17
2.2.3 Indikator Taksiran	19
2.2.4 Hubungan Taksiran dengan Minat Nasabah	19
2.3 Promosi	20
2.3.1 Pengertian Promosi	20
2.3.2 Tujuan Promosi	20
2.2.3 Indikator Promosi	21
2.2.4 Hubungan Promosi dan Minat Nasabah	22
2.4 Prosedur Pencairan Pinjaman	22
2.4.1 Pengertian Prosedur Pencairan Pinjaman	22
2.4.2 Indikator Prosedur Pencairan Pinjaman	27
2.4.3 Hubungan Prosedur Pencairan Pinjaman dan Minat nasabah	27
2.5 Pinjam Meminjam Secara Syariah	27

2.6	Gadai (<i>Rahn</i>)	28
2.7	Penelitian Sebelumnya	29
2.8	Kerangka Pemikiran	32
2.9	Hipotesis	33
BAB III	METODE PENELITIAN	35
3.1	Jenis Penelitian	35
3.2	Lokasi dan Waktu Penelitian.....	35
3.3	Populasi dan Sampel.....	35
3.4	Sumber Data	37
3.5	Variabel Penelitian	38
3.6	Definisi Operasionalisasi Variabel	39
3.7	Teknik Pengumpulan Data	41
3.8	Pengujian Instrumen Penelitian.....	41
3.9	Teknik Analisis Data	42
BAB IV	HASIL PENELITIAN.....	48
4.1	Hasil Penelitian.....	48
4.1.1	Gambaran Umum Objek Penelitian	48
4.1.2	Karakteristik Responden	50
4.1.3	Tanggapan Responden atas Variabel Penelitian	53
4.1.3.1	Tanggapan Responden Atas Variabel X_1	53
4.1.3.2	Tanggapan Responden Atas Variabel X_2	56
4.1.3.3	Tanggapan Responden Atas Variabel X_3	58
4.1.3.4	Tanggapan Responden Atas Variabel Y	61
4.1.4	Uji Validitas dan Reliabilitas	63
4.1.4.1	Uji Validitas	63
4.1.4.2	Uji Reliabilitas	64
4.1.5	Uji Asumsi Klasik.....	65
4.1.5.1	Uji Normalitas	65
4.1.5.2	Uji Multikolinearitas	66
4.1.5.3	Uji Heterokedastisitas	66
4.1.5.4	Uji Linearitas	67
4.1.6	Uji Regresi Lineir Berganda.....	68
4.1.7	Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	69
4.1.8	Hasil Uji F	70
4.1.9	Hasil Uji t	71
4.2	Pembahasan	72
4.2.1	Pengaruh Taksiran terhadap Minat Nasabah.....	72
4.2.2	Pengaruh Promosi terhadap Minat Naabah.....	73
4.2.3	Pengaruh Prosedur Pencairan Pinjaman terhadap Minat Nasabah.....	74
4.2.4	Pengaruh Taksiran, Promosi dan Prosedur pencairan Pinjaman terhadap Minat Nasabah	75

BAB V	PENUTUP	77
	5.1 Kesimpulan.....	77
	5.2 Saran.....	78
DAFTAR PUSTAKA		79

DAFTAR TABEL

2.1	Penelitian Sebelumnya	29
3.1	Operasional Variabel	37
4.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Umur	50
4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	51
4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan.....	52
4.4	Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan.....	52
4.5	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan Perbulan.....	53
4.6	Tanggapan Responden Mengenai Nilai Taksiran.....	54
4.7	Tanggapan Responden Mengenai Promosi	56
4.8	Tanggapan Responden Mengenai Prosedur Pencairan Pinjaman	58
4.9	Tanggapan Responden Mengenai Minas Nasabah.....	61
4.10	Hasil Uji Validitas	64
4.11	Reliabilitas Kuesioner	65
4.12	Uji Multikolinearitas	66
4.13	Uji Glejser	67
4.14	Uji Linieritas.....	68
4.15	Hasil Analisis Regresi Linier Berganda	68
4.16	Uji Koefisien Determinasi	69
4.17	Uji F (Simultan)	70
4.18	Uji t.....	71

DAFTAR GAMBAR

1.1	Perkembangan Produk Pembiayaan Gadai (Rahn) Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa Periode 2017-2021	4
2.1	Kerangka Pemikiran	31
4.1	Uji Normalitas P.Plot	65
4.2	Scatter Plot.....	67

DAFTAR LAMPIRAN

1	Koding Data.....	79
2	Output SPSS	80
3	Tabel t.....	84
4	Tabel F.....	85

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

PT. Pegadaian(Persero) adalah salah satu perusahaan di Indonesia yang menyelenggarakan bisnis gadai dan sarana pendanaan alternatif. Apabila dilihat dari fungsi dan kegiatannya, pegadaian merupakan salah satu lembaga keuangan non bank yang memfokuskan kegiatannya kepada pembiayaan. Pegadaian syariah dalam memberikan pembiayaan harus menggunakan benda yang menjadi jaminan atau agunan dari debitur, Apabila debitur tidak dapat melunasi pembiayaannya, maka kreditur dalam hal ini pegadaian syariah berhak melelang benda jaminan atau agunan dari debitur tersebut.¹

Saat ini perkembangan produk-produk berbasis syariah yang kian marak di Indonesia berpengaruh juga pada perkembangan bisnis PT Pegadaian(Persero). Oleh karena itu, PT Pegadaian (Persero) juga mengeluarkan produk baru berbasis syariah yang disebut dengan Pegadaian Syariah. Pegadaian syariah adalah salah satu lembaga keuangan non bank di Indonesia yang dalam menjalankan operasionalnya berpegang pada prinsip syariah. Pegadaian syariah mengalokasikan dan kepada masyarakat dengan cara pembiayaan.²

¹ Chairhuman Pasaribu Suhrawadi K. Lubis, *Hukum Perjanjian dalam Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2019), hal.139

² Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016), hal.19.

Landasan hukum berdirinya Pegadaian Syariah adalah PP Nomor 103 Tanggal 10 November 2000 serta Fatwa DSN No 25/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn. Keberadaan Pegadaian Syariah pada awalnya didorong oleh perkembangan dan keberhasilan lembaga-lembaga keuangan seperti Bank Syariah, Asuransi Syariah dan lain-lain. Disamping itu juga dilandasi oleh kebutuhan masyarakat Indonesia terhadap hadirnya sebuah ¹ sipegadaian yang menerapkan prinsip-prinsip syariah. Hal ini dilakukan pegadaian syariah agar terhindar dari riba sebagaimana dalam Al-Qur'an (Q.S Ali Imron (3):130).³

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ
(Q.S Ali Imron (3):130)

Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan”

Dengan mengamati banyaknya lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah akhir-akhir ini merupakan suatu fenomena aktual yang menarik untuk dicermati. Perkembangan perbankan syariah tidak hanya terlihat dari sisi penambahan kuantitas saja, namun juga dari sisi sistem pembagian hasil pada suatu produk pembiayaan dan pelayanan. Mutu pelayanan diciptakan untuk meningkatkan minat nasabah dan kemudian memutuskan untuk menggunakan jasa perbankan syariah dalam setiap proses transaksinya.

PT. Pegadaian Syariah

menawarkan berbagai banyak produk seperti *Krasida* (Gadai Angsuran), *Kreasi* (Kredit

³ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, 2014

Mikro), *Mulia* (Investasi Emas Batangan), *Rahn* (Gadai Syariah); *Arrum* (Pembiayaan Usaha Mikro), *Amanah* (Pembiayaan Kepemilikan Kendaraan Bermotor), *Remittance* (Layanan pengiriman dan penerimaan uang), *GLAB* (Identifikasi keaslian dan kualitas batu permata), *MPO* (Multi Pembayaran Online), Pegadaian Mobile (nasabah pegadaian bisa mendapatkan peluang bisnis). Dari sekian banyak produk yang disediakan oleh PT. Pegadaian Syariah tujuannya adalah untuk menyediakan kredit cepat dan aman bagi para nasabah yang membutuhkan.⁴

Salah satu produk yang ditawarkan di PT. Pegadaian Syariah Cabang Langsa adalah produk pembiayaan gadai (*rahn*) syariah. Produk pembiayaan gadai (*rahn*) ditujukan untuk nasabah baik dari kalangan muslim maupun non muslim. Pembiayaan gadai (*rahn*) dari pegadaian syariah adalah solusi tepat kebutuhan dana cepat yang sesuai syariah. Prosesnya yang cepat hanya dalam 15 menit dan acuan aman penyimpanannya. Jaminan berupa emas, barang elektronik atau kendaraan bermotor.

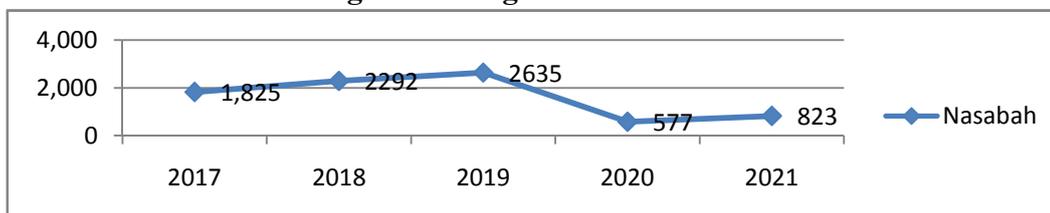
Keunggulan pembiayaan gadai (*rahn*) dari pegadaian syariah yaitu layanan *rahn* tersedia di outlet Pegadaian Syariah diseluruh Indonesia, prosedur pengajuannya sangat mudah calon nasabah hanya perlu membawa agunan berupa emas atau barang berharga lainnya ke outlet Pegadaian, proses pinjaman sangat cepat hanya butuh 15 menit, pinjaman (*marhun bih*) mulai dari 50 ribu rupiah sampai 200 juta rupiah atau lebih, jangka waktu pinjaman maksimal 4 bulan atau 120 hari dapat diperpanjang dengan cara

⁴www.pegadaian.co.id, dalam <http://www.pegadaian.co.id>, diakses pada 13 Januari 2022

embayar*ijarah* saja atau mengangsur sebagian uang pinjaman, pelunasan dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan perhitungan *ijarah* selama masa pinjaman, tanpa perlu membukarekening, nasabah menerima pinjaman dalam bentuk tunai dan barang jaminan tersimpan aman di Pegadaian.⁵

Rahn adalah salah satu produk unggulan PT. Pegadaian Syariah, termaksud juga halnya di Kota Langsa. Jumlah nasabah yang menggunakan produk Rahn di Pegadaian Syariah Cabang Langsa terus meningkat setiap tahunnya dan mengalami penurunan drastis di tahun 2020 sebagaimana tergambar pada grafik berikut:

Gambar 1.1
Perkembangan Produk Pembiayaan Gadai (*Rahn*) Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa Periode 2017-2021



Sumber: Dokumentasi Laporan Tahunan 2017-2021 Pegadaian Syariah Langsa

Berdasarkan gambar grafik 1.1 di atas, berkurangnya jumlah nasabah produk pembiayaan gadai (*rahn*) mengalami penurunan secara drastis dari tahun 2019 ke tahun 2020 dan 2021 diduga disebabkan oleh adanya pandemi Covid-19 di awal tahun 2020. Selain itu beberapa faktor lain yang mempengaruhi minat nasabah PT. Pegadaian Syariah adalah promosi, pembiayaan Rahn, taksiran, lokasi,

⁵www.pegadaian.co.id, dalam <http://www.pegadaian.co.id>, diakses pada 13 Januari 2021

prosedur pencairan pinjaman, nilai taksiran dan pelayanan.⁶ Namun pada penelitian ini peneliti hanya menggunakan tiga faktor yaitu taksiran, promosi dan prosedur pencairan pinjaman yang mempengaruhi minat nasabah PT. Pegadaian Syariah.

Minat nasabah adalah kecenderungan individu untuk bertindak sebelum memilih keputusan untuk menjadi nasabah di suatu lembaga benar-benar dilaksanakan.⁷ Dalam upaya menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah di Pegadaian Syariah dilakukan berbagai upaya seperti memberikan taksiran yang tinggi terhadap barang jaminan, sering melakukan promosi dan memberikan prosedur pencairan pinjaman yang mudah.

Salah satu faktor yang mempengaruhi minat nasabah menggunakan jasa pegadaian syariah adalah taksiran. Gadai produk emas merupakan produk yang paling banyak diminati oleh nasabah dalam mengajukan pembiayaan di PT. Pegadaian Syariah.⁸ Namun nyatanya, tingkat naik turun harga emas menjadi masalah yang cukup signifikan pada Pegadaian Syariah, contohnya ketika harga emas naik maka nilai taksiran juga akan meningkat, maka minat nasabah mengajukan gadai juga naik dan begitu juga sebaliknya disaat harga emas turun maka taksiran juga menurun, sehingga minat nasabah mengajukan gadai juga menurun karena akan mempengaruhi penurunan terhadap tingkat rendahnya pembiayaan yang akan didapat. Hal ini dibuktikan berdasarkan hasil wawancara

⁶ Melen Sterendisa, *Faktor-Faktor yang mempengaruhi Mminat Nasabah terhadap Produk Gadai (Rahn) di PT. Pegadaian Syariah KCP Simpang Patal Palembang*, (UIN Raden Fatah Palembang, 2017), hal.5

⁷ Rambat Lupiyoadi, *Manajemen Pemasaran Jasa*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), hal.46

⁸ Nailu Syafaat, dkk, *Pengaruh Taksirandan Kualitas Produk Emas terhadap Minat Nasabah pada Sistem Gadai Emas di UPC Pegadaian Bandasari*, (Pioliteknik Harapan Bersama, 2019), hal.2

peneliti dengan salah seorang Pegawai di Pegadaian Syariah Kota Langsa yang menyatakan bahwa salah satu produk yang paling banyak diminati nasabah adalah gadai emas dan saat harga emas naik maka taksiran juga akan meningkat sesuai harganya, sehingga jumlah nasabah yang mengajukan gadai juga meningkat.⁹

Menurut Madura keberadaansuatuprodukandiketahuiolehkonsumenapabiladitunjangdengankegiatan pemasaran yang lain yaitu kegiatan promosi. Promosi sebagai tindakan menginformasikan atau mengingatkan pelanggan mengenai suatu produk atau merek tertentu.¹⁰ Namun nyatanya, promosi yang dilakukan di Pegadaian Syariah Kota Langsa termaksud jarang dilakukan, hanya berupa brosur-brosur produk saja, terlebih lagi saat ini terdapat Bank Aceh dan Bank Syariah Indonesia yang juga memiliki produk gadai dan sering melakukan promosi kepada nasabah dan dapat menjadi pesaing bagi Pegadaian Syariah. Hal ini dibuktikan berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan salah seorang pegawai di Pegadaian Syariah yang menyatakan bahwa Pegadaian Syariah melakukan promosi hanya dengan membagikan brosur mengenai produk-produk yang ditawarkan kepada nasabah. Namun, meskipun begitu minat nasabah mengajukan pembiayaan di Pegadaian Syariah tetap ramai dan nasabah lama juga tetap loyal melakukan pembiayaan di Pegadaian Syariah.¹¹

Selain taksirandan promosi, faktor lain yang mempengaruhi minat nasabah dalam menggunakan jasa PT Pegadaian Syariah ialah prosedur pencairan pinjaman. Seharusnya prosedur pencairan pinjaman yang mudah dan tidak banyak

⁹ Hasil wawancara dengan Ibu Ayu Pegawai di Pegadaian Syariah Kota Langsa.

¹⁰ Madura J, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), hal.31

¹¹ Hasil wawancara dengan Ibu Ayu Pegawai di Pegadaian Syariah Kota Langsa.

menggunakan persyaratan akan meningkatkan minat nasabah dalam menggunakan jasa PT.Pegadaian Syariah.¹²Namun nyatanya, meskipun prosedur pencairan pinjaman di Pegadaian Syariah tergolong mudah, namun tidak berarti meningkatkan minat nasabah untuk menggunakan jasa Pegadaian Syariah. Hal ini dibuktikan berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan salah seorang masyarakat di Kota Langsa yang menyatakan bahwa Ia tidak suka melakukan peminjaman uang melalui sistem gadai, menurutnya apabila sedang memerlukan uang lebih baik Ia menjual barang berharganya seperti emas daripada Ia menggadaikannya, karena Ia tidak mau merasa cemas dengan harus membayar iuran setiap bulannya.¹³

Oleh sebab itu, berdasarkan uraian masalah di atas,maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Pengaruh Nilai Taksiran, Promosi dan Prosedur Pencairan Pinjaman Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Produk Rahn pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dapat diidentifikasi masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Gadai produk emas merupakan produk yang paling banyak diminati oleh nasabah dalam mengajukan pembiayaan di PT. Pegadaian Syariah.¹⁴ Namun

¹² YustianaRatnaNuraini,*Analisisfaktor-factoryang mempengaruhi permintaan kreditperumpegadaian. Fakultas Ekonomidan Manajemen*, (Bogor: Institut PertanianBogor,2008), hal. 64.

¹³ Hasil wawancara dengan Bapak Muliadi, masyarakat Kota Langsa, pada tanggal 5 Maret 2022.

¹⁴Nailu Syafaat, dkk, *Pengaruh Taksirandan Kualitas Produk Emas terhadap Minat Nasabah pada Sistem Gadai Emas di UPC Pegadaian Bandasari*, (Pioliteknik Harapan Bersama, 2019), hal.2

nyatanya, tingkat naik turun taksiranemas yang diagunkan nasabah menjadi masalah yang cukup signifikan pada Pegadaian Syariah, contohnya ketika taksiranemas naik, maka minat nasabah mengajukan gadai juga naik dan begitu juga sebaliknya disaat taksiranemas turun, minat nasabah mengajukan gadai juga menurun karena akan mempengaruhi penurunan terhadap tingkat rendahnya pembiayaan yang akan didapat.

2. Menurut Madura
keberadaansuatuprodukakandiketahuiolehkonsumenapabiladitunjangdengankegiatan pemasaran yang lain yaitu kegiatan promosi. Promosi sebagaitindakan menginformasikan atau mengingatkan pelanggan mengenai suatu produk atau merek tertentu.¹⁵ Namun nyatanya, promosi yang dilakukan di Pegadaian Syariah Kota Langsa termaksud jarang dilakukan, hanya berupa brosur-brosur produk saja, akan tetapi minat nasabah mengajukan pembiayaan di Pegadaian Syariah tetap ramai dan nasabah lama juga tetap loyal melakukan pembiayaan di Pegadaian Syariah, terlebih lagi saat ini terdapat Bank Aceh dan BSI yang juga memiliki produk gadai dan sering melakukan promosi kepada nasabah dan dapat menjadi pesaing bagi Pegadaian Syariah.
3. Seharusnya prosedur pencairan pinjaman yang mudah dan tidak banyak menggunakan persyaratan akan meningkatkan minat nasabah dalam menggunakan jasa PT.Pegadaian Syariah.¹⁶ Namun nyatanya, meskipun prosedur pencairan pinjaman di Pegadaian Syariah tergolong mudah, namun

¹⁵ Madura J, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), hal.31

¹⁶ YustianaRatnaNuraini, *Analisisfaktor-faktoryang mempengaruhi permintaan kreditperumpegadaian*. Fakultas Ekonomidan Manajemen, (Bogor: Institut PertanianBogor,2018), hal. 64.

tidak berarti meningkatkan minat nasabah untuk menggunakan jasa Pegadaian Syariah. Hal ini dibuktikan berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan salah seorang masyarakat di Kota Langsa yang menyatakan bahwa Ia tidak suka melakukan peminjaman uang melalui sistem gadai, menurutnya apabila sedang memerlukan uang lebih baik Ia menjual barang berharganya seperti emas daripada Ia menggadaikannya, karena Ia tidak mau merasa cemas dengan harus membayar iuran setiap bulannya.

1.3 Batasan Masalah

Adapun batasan masalah pada penelitian ini dibatasi pada produk PT.Pegadaian Syariah yaitu produk Rahn dan subjek penelitian ini adalah nasabah produk Rahn di PT. Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa.

1.4 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut;

1. Bagaimanainilai taksiranberpengaruh terhadap minat nasabah menggunakan produk Rahn PT. Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa?
2. Bagaimanapromosi berpengaruh terhadap minat nasabah menggunakan produk Rahn PT. Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa?
3. Bagaimana prosedur pencairan pinjaman berpengaruh terhadap minat nasabah menggunakan produk Rahn PT. Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa?
4. Bagaimanainilai taksiran,promosi dan prosedur pencairan pinjaman berpengaruh secara simultan terhadap minat nasabah menggunakan produk Rahn PT. Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa?

1.5 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.5.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan pada penelitian ini adalah sebagai berikut;

1. Untuk mengetahui pengaruh nilai taksiran terhadap minat nasabah menggunakan produk Rahn PT. Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa.
2. Untuk mengetahui pengaruh promosi terhadap minat nasabah menggunakan produk Rahn PT. Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa.
3. Untuk mengetahui pengaruh prosedur pencairan pinjaman terhadap minat nasabah menggunakan produk Rahn PT. Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa.
4. Untuk mengetahui pengaruh nilai taksiran, promosi dan prosedur pencairan pinjaman secara simultan terhadap minat nasabah menggunakan produk Rahn PT. Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa.

1.5.2 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut;

1. Manfaat Akademis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dalam menambah kajian yang berkaitan dengan pengaruh taksiran, promosi dan prosedur pencairan pinjaman terhadap minat nasabah menggunakan produk Rahn PT. Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa. Selain itu hasil penelitian ini juga diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak yang memerlukan sebagai tambahan informasi atau untuk sesama mahasiswa, dosen serta seseorang yang akan melakukan penelitian lebih lanjut mengenai pengaruh taksiran, promosi dan prosedur pencairan pinjaman terhadap minat nasabah

menggunakan produk Rahn PT. Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa.

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangsih bagi Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa dalam rangka memberikan masukan mengenai hal-hal yang dapat berpengaruh terhadap minat nasabah menggunakan produk Rahn.

1.6 Penjelasan Istilah

Adapun penjelasan istilah pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Minat Nasabah

Minat nasabah adalah kecenderungan individu untuk bertindak sebelum keputusan untuk menjadi nasabah di perbankan Syariah benar-benar dilaksanakan.

2. Nilai taksiran

Nilai taksiran adalah nilai/harga perkiraan tertentu yang akan dijadikan jaminan yang didasarkan pada harga jadi, pasar dan peraturan yang berlaku pada masa tertentu. Dalam menentukan nilai taksiran tidak boleh melebihi dari harga pasar atau nilai taksiran tidak boleh rendah dari harga pasar.

3. Promosi

Promosi merupakan salah satu kegiatan pemasaran yang perlu diperhatikan oleh perusahaan dan dilakukan oleh perusahaan untuk memasarkan barang atau jasa yang dilakukan untuk memberikan informasi, mempengaruhi, serta mengingatkan konsumen dengan tujuan agar konsumen tertarik untuk membeli dan menggunakan produk atau jasa yang ditawarkan oleh

perusahaantersebut.

4. Prosedur Pencairan Pinjaman

Setiap nasabah atau pemberi gadai yang ingin mendapatkan pinjaman uangdari lembaga pegadaian, nasabah tersebut harus menyampaikan keinginan kepadapenerima gadai dengan menyerahkan objek gadai kepada penaksir gadai.

5. Produk *Rahn*

Produk *Rahn* adalah pinjaman dengan sistem gadai Syariah yang diberikan kepada semua golongan nasabah, baik untuk kebutuhan produktif maupun kebutuhan konsumtif. Dengan jaminan berupa emas perhiasan atau batangan, alat elektronik dan kendaraan bermotor.

6. Marhun bih

Marhun bih adalah utang.

1.7 Sistematika Pembahasan

BAB I adalah Pendahuluan yang terdiri darilatar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, penjelasan istilahdan sistematika penulisan.

BAB II adalah Kajian Teori yangmembahas tentang taksiran,promosi dan prosedur pencairan pinjaman terhadap minat nasabah menggunakan jasa PT. Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa. Selain itu, pada bab ini juga membahas tentang kerangka pemikiran, penelitian terdahulu dan hipotesis penelitian.

dependen. Proses pengambilan kesimpulan adalah dengan melihat nilai signifikansi yang dibandingkan dengan nilai α (5%). Dimana hipotesis yang digunakan sebagai berikut:⁷⁶ Nilai keputusan berdasarkan nilai probabilitas:

- a. Jika signifikan $t <$ tingkat kesalahan ($\alpha=0,05$), maka H_0 ditolak, H_a diterima (signifikan).
- b. Jika signifikan $t >$ tingkat kesalahan ($\alpha=0,05$), maka H_0 diterima, H_a ditolak (tidak signifikan).

Pengambilan keputusan berdasarkan nilai t_{hitung} :

- a. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak H_a diterima (signifikan).
- b. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 ditolak H_a ditolak (tidak signifikan).

BAB IV

HASIL PENELITIAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum PT. Pegadaian Syariah Kota Langsa

Sejarah Pegadaian dimulai pada saat Pemerintah Penjajahan Belanda (VOC) mendirikan BANK VAN LEENING yaitu lembaga keuangan yang memberikan kredit dengan sistem gadai, lembaga ini pertama kali didirikan di Batavia pada tanggal 20 Agustus 1746.⁷⁷ Ketika Inggris mengambil alih kekuasaan Indonesia daritangan Belanda Bank Van Leening milik

⁷⁶ Sujarweni, V. Wiratma dan Poly Endrayanto, *Statistik Untuk Penelitian*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), hal. 93

⁷⁷ Pirgon Matua, *Sejarah Singkat Perusahaan Umum (Perum) Pegadaian*, Jakarta, 2018), hal. 1

pemerintah dibubarkan, dan masyarakat diberi keleluasaan untuk mendirikan usaha pegadaian asal mendapat lisensi dari Pemerintah Daerah setempat (*licentie stelsel*).

Namun metode tersebut berdampak buruk, pemegang lisensi menjalankan praktek rentenir atau lintah darat yang dirasakan kurang menguntungkan pemerintah berkuasa (Inggris). Oleh karena itu, metode *licentie stelsel* diganti menjadi *pacth stelsel* yaitu pendirian pegadaian diberikan kepada umum yang mampu membayar diberikan kepada umum yang mampu membayar pajak yang tinggi kepada pemerintah.

Pada masa awal pemerintahan Republik Indonesia, Kantor Jawatan Pegadaian sempat pindah ke Karang Anyar (Kebumen) karena situasi perang yang kian terus memanas. Agresi militer Belanda yang kedua memaksa Kantor Jawatan Pegadaian dipindah lagi ke Magelang. Selanjutnya, pasca perang kemerdekaan Kantor Jawatan Pegadaian kembali lagi ke Jakarta dan Pegadaian kembali dikelola oleh Pemerintah Republik Indonesia.

48

PT Pegadaian Syariah Cabang Langsa yang berada di Jalan Cut Nyak Dhien Langsa berdiri sejak September 2003. PT. Pegadaian Syariah Cabang Langsa saat ini memiliki Unit Pegadaian Syariah sebanyak 3 unit yaitu di Unit Pegadaian Syariah Langsa Timur yang berada di Jalan H. Agus Salim Langsa. Kemudian Unit Pegadaian Syariah Langsa Baro yang berada di Jalan Jenderal Ahmad Yani Langsa dan Unit Pegadaian Syariah Langsa Kota yang berada di Jalan Sudirman Langsa.

Pegadaian Syariah Cabang Langsa berdiri beserta dengan unit-unitnya adalah untuk menjawab berbagai kebutuhan masyarakat yang saat ini semakin kompleks. Banyaknya pesaing yang juga menawarkan berbagai produk yang sama, serta perkembangan lembaga keuangan syariah dan berlakunya keuangan syariah di Aceh. Sehingga PT Pegadaian Syariah Cabang Langsa hadir dengan produk pembiayaan rahn. Pembiayaan rahn merupakan transaksi utang piutang dengan persyaratan adanya jaminan yang dilakukan dengan sistem syariah. Sistem syariah dimaksudkan adalah dengan menetapkan sewa modal sebagai pendapatan bagi PT. Pegadaian Syariah Cabang Langsa melainkan menetapkan biaya ijarah (jasa simpan):⁷⁸

Visi

Menjadi *The Most Valuable Financial Company* di Indonesia dan Sebagai Agen Inklusi Keuangan Pilihan Utama Masyarakat.

Misi

1. Memberikan manfaat dan keuntungan optimal bagi seluruh stakeholder dengan mengembangkan bisnis inti.
2. Memperluas jangkauan layanan UMKM melalui sinergi Ultra Mikro untuk meningkatkan proposisi nilai ke nasabah dan stakeholder.
3. Memberikan *service excellence* dengan fokus nasabah melalui:
 - a. Bisnis proses yang lebih sederhana dan digital
 - b. Teknologi informasi yang handal dan mutakhir
 - c. Praktek manajemen risiko yang kokoh

⁷⁸ Pegadaian Syariah Kota Langsa, 2022

d. SDM yang profesional berbudaya kinerja baik

4.1.2 Karakteristik Responden

Peneliti menggunakan responden sebanyak 90 responden yang merupakan nasabah dari PT. Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa. Dari 90 responden tersebut telah diberikan kuesioner penelitian dan telah diterima kembali beserta dengan jawabannya. Jawaban pertama berupa karakteristik responden yaitu:

Tabel 4.1
Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

Umur	Frekuensi (Orang)	Persen (%)
20-29 tahun	5	5,6
30-39 tahun	17	18,9
40-49 tahun	38	42,2
50-59 tahun	30	33,3
Jumlah	90	100

Sumber Hasil Penelitian, 2022

Berdasarkan tabel 4.1 dapat diketahui bahwa responden dengan usia 20-29 tahun sebanyak 5 responden atau sebesar 5,6%. Kemudian umur 30-39 tahun sebanyak 17 responden atau sebesar 18,9%, dan umur 40-49 tahun sebanyak 38 responden atau sebesar 42,2% serta dari 50-59 tahun sebanyak 30 responden atau sebesar 42,2%.

Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin dapat diketahui pada tabel 4.2 berikut.

Tabel 4.2
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi (Orang)	Persen (%)
Laki-laki	40	44,4
Perempuan	50	55,6
Jumlah	90	100

Sumber : Hasil Penelitian, 2022

Berdasarkan tabel 4.2 dapat diketahui jumlah responden berdasarkan jenis kelamin responden. Responden laki-laki sebanyak 40 responden atau sebesar 44,4%, responden perempuan sebanyak 50 responden atau sebesar 55,6%.

Karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan terakhir yang ditamatkan oleh responden dapat diketahui pada tabel berikut.

Tabel 4.3
Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan

Pendidikan	Frekuensi (Orang)	Persen (%)
SMP	17	18,9
SMA	15	16,7
Diploma	37	41,1
Sarjana	21	23,3
Jumlah	90	100

Sumber Hasil Penelitian, 2022

Berdasarkan tabel 4.3 dapat diketahui bahwa jumlah responden berdasarkan tingkat pendidikan terakhirnya, SMP sebanyak 17 responden

atau 18,9%, SMA sebanyak 15 orang atau sebesar 16,7%, dan pendidikan diploma sebanyak 37 responden atau sebesar 41,1% serta pendidikan sarjana sebanyak 21 responden atau 23,3%.

Karakteristik responden berdasarkan pekerjaan yang di lakukan responden dapat diketahui pada tabel berikut.

Tabel 4.4
Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

Pekerjaan	Frekuensi (Orang)	Persen (%)
ASN/TNI/Polri	28	31,1
Karyawan	10	11,1
Wiraswasta	47	52,2
Lain-lain	5	5,6
Jumlah	90	100

Sumber Hasil Penelitian, 2022

Berdasarkan tabel 4.4 dapat diketahui bahwa jumlah responden berdasarkan pekerjaan, pekerjaan ASN/TNI/Polri sebanyak 28 responden atau sebesar 31,1%, pekerjaan sebagai karyawan sebanyak 10 responden atau sebesar 11,1%, pekerjaan wiraswasta sebanyak 47 responden atau sebesar 52,2% dan pekerjaan lain-lain seperti petani, nelayan, ibu rumah tangga sebanyak 5 responden atau 5,6%.

Tabel 4.5
Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan Perbulan

Pendapatan Perbulan	Frekuensi (Orang)	Persen (%)
Rp 2.000.000,00 – Rp3.000.000,00	23	25,6
Rp 3.000.000,00 – Rp4.000.000,00	22	24,4
Rp4.000.000,00 – Rp5.000.000,00	45	50,0

Lebih dari Rp5.000.000,00	-	
Jumlah	90	100

Sumber Hasil Penelitian, 2022

Berdasarkan tabel 4.5 dapat diketahui bahwa jumlah responden berdasarkan pendapatan perbulan, pendapatan antara dari Rp 2.000.000,00 – Rp 3.000.000,00 sebanyak 23 responden atau sebesar 25,6%, pendapatan Rp3.000.000,00 – Rp4.000.000,00 sebanyak 22 responden atau sebesar 24,4%, pendapatan Rp4.000.000,00 – Rp5.000.000,00 sebanyak 45 responden atau sebesar 50,0%.

4.1.3 Tanggapan Responden atas Variabel Penelitian

4.1.3.1 Penjelasan Responden atas Variabel X₁ (Nilai Taksiran)

Tanggapan responden mengenai taksiran dari produk PT Pegadaian Syariah adalah nilai taksiran atau biaya yang ditetapkan pada produk, tanggapannya dapat diketahui pada tabel 4.5

Tabel 4.6
Tanggapan Responden Mengenai Nilai Taksiran

No	Pernyataan	Tanggapan										Jumlah	
		STS		TS		RR		S		SS		F	%
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
1	Taksiran emas yang dilakukan PT. Pegadaian Syariah lebih tinggi dibandingkan pembiayaan gadai emas	-	-	5	5,6	4	4,4	48	53,3	33	36,7	90	100

	syariah lainnya												
2	Jumlah dana yang diberikan PT. Pegadaian Syariah sesuai dengan ketentuan perusahaan yakni 95% dari nilai taksiran	-	-	3	3,3	10	11,1	44	48,9	33	36,7	90	100
3	Kesesuaian dalam penaksiran karatase serta kesesuaian penaksiran berate mas/perhiasan yang digadaikan oleh nasabah pada PT.Pegadaian Syariah	-	-	3	3,3	10	11,1	54	60,0	23	25,5	90	100
4	Jumlah pembiayaan yang diberikan bih tinggi dari pembiayaan gadai emas tempat lainnya.	-	-	4	4,4	10	11,1	43	47,8	33	36,7	90	100

Sumber: Data Primer, diolah (2022)

Tabel IV-6 memberikan informasi mengenai nilai taksiran. Pada pernyataan pertama “Taksiran emas yang dilakukan PT. Pegadaian Syariah lebih tinggi dibandingkan pembiayaan gadai emas syariah lainnya”, diperoleh tanggapan tidak setuju sebanyak 5 orang atau sebesar 5,6%, tanggapan ragu-ratu sebanyak 4 orang atau sebesar 4,4%, tanggapan setuju sebanyak 48 orang atau sebesar 53,3% dan tanggapan sangat setuju sebanyak 33 orang atau sebesar 36,7%.

Pada pernyataan kedua “Jumlah dana yang diberikan PT. Pegadaian Syariah sesuai dengan ketentuan perusahaan yakni 95% dari nilai taksiran”, diketahui sebanyak 3 orang atau 3,3% menyatakan tidak setuju. Tanggapan ragu-ragu sebanyak 10 orang atau sebesar 11,1%, tanggapan setuju sebanyak 44 orang atau sebesar 48,9% dan tanggapan sangat setuju sebanyak 33 orang atau sebesar 36,7%.

Pernyataan ketiga “Kesesuaian dalam penaksiran karatase serta kesesuaian penaksiran beratemas/perhiasan yang digadaikan oleh nasabah pada PT.Pegadaian Syariah”, diperoleh tanggapan tidak setuju sebanyak 3 orang atau 3,3%, tanggapan ragu-ragu sebanyak 10 orang atau sebesar 11,1%, tanggapan setuju sebanyak 54 orang atau sebesar 60,0% dan tanggapan sangat setuju sebanyak 23 orang atau sebesar 25,6%.

Pernyataan keempat “Jumlah pembiayaan yang diberikan lebih tinggi dari pembiayaan gadai emas tempat lainnya”, diperoleh tanggapan tidak setuju sebanyak 4 orang atau 4,4%, tanggapan ragu-ragu sebanyak 10 orang atau sebesar 11,1%, tanggapan setuju sebanyak 43 orang atau sebesar 47,8% dan tanggapan sangat setuju sebanyak 33 orang atau sebesar 36,7%.

4.1.3.2 Penjelasan Responden atas Variabel X₂ (Promosi)

Tanggapan responden mengenai promosi dapat diketahui pada tabel 4.7

Tabel 4.7

Tanggapan Responden Mengenai Promosi

No	Pernyataan	Tanggapan										Jumlah	
		STS		TS		N		S		SS		F	%
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
1	PT. Pegadaian Syariah sering melakukan promosi sebagai upaya untuk menarik minat nasabah menggunakan jasa PT.Pegadaian Syariah.	3	3,3	8	8,9	18	20,0	48	53,3	13	14,4	90	100
2	Promosi yang dilakukan PT. Pegadaian Syariah sesuai dengan kualitas Jasa PT.Pegadaian Syariah yang sebenarnya.	4	4,4	15	16,7	20	22,2	39	43,3	12	13,3	90	100
3	Promosi di PT Pegadaian Syariah dilakukan sewaktu-waktu.	5	5,6	17	18,9	16	17,8	35	38,9	17	18,9	90	100
4	Promosi yang dilakukan PT.Pegadaian Syariah sudah sesuai dan tepat sasaran	4	4,4	15	16,7	19	21,1	40	44,4	12	13,3	90	100

Sumber: Data Primer, diolah (2022)

Tabel 4.7 memberikan informasi mengenai harga. Pada pernyataan pertama “PT. Pegadaian Syariah sering melakukan promosi sebagai upaya untuk menarik minat nasabah menggunakan jasa PT.Pegadaian Syariah”, diperoleh tanggapan sangat tidak setuju sebanyak 3 orang atau 3,3%, tidak setuju sebanyak 8 orang atau sebesar 8,9%, tanggapan ragu-ragu sebanyak 18 orang atau sebesar 20%, tanggapan setuju sebanyak 48 orang atau sebesar 53,3% dan tanggapan sangat setuju sebanyak 13 orang atau sebesar 14,4%.

Pada pernyataan kedua “Promosi yang dilakukan PT. Pegadaian Syariah sesuai dengan kualitas Jasa PT.Pegadaian Syariah yang sebenarnya”, diketahui tanggapan sangat tidak setuju sebanyak 4 orang atau 4,4%, sebanyak 15 orang atau 16,7% menyatakan tidak setuju. Tanggapan ragu-ragu sebanyak 20 orang atau sebesar 22,2%, tanggapan setuju sebanyak 39 orang atau sebesar 43,3% dan tanggapan sangat setuju sebanyak 12 orang atau sebesar 13,3%.

Pernyataan ketiga “Promosi di PT Pegadaian Syariah dilakukan sewaktu-waktu”, diperoleh tanggapan sangat tidak setuju sebanyak 5 orang atau 5,6%, tanggapan tidak setuju sebanyak 17 orang atau 18,9%, tanggapan ragu-ragu sebanyak 16 orang atau sebesar 17,8%, tanggapan setuju sebanyak 35 orang atau sebesar 38,9% dan tanggapan sangat setuju sebanyak 17 orang atau sebesar 18,9%.

Pernyataan keempat “Promosi yang dilakukan PT.Pegadaian Syariah sudah sesuai dan tepat sasaran”, diperoleh tanggapan sangat tidak setuju sebanyak 4 orang atau sebesar 4,4%, tidak setuju sebanyak 15 orang atau 16,7%, tanggapan ragu-ragu sebanyak 19 orang atau sebesar 21,1%, tanggapan setuju sebanyak 40 orang atau sebesar 44,4% dan tanggapan sangat setuju sebanyak 12 orang atau sebesar 13,3%.

4.1.3.3 Penjelasan Responden atas Variabel X₃ (Prosedur Pencairan Pinjaman)

Tanggapan responden mengenai prosedur pencairan pinjaman dapat diketahui dari hasil penelitian pada tabel di bawah ini.

Tabel 4.8
Tanggapan Responden Mengenai Prosedur Pencairan Pinjaman

No	Pernyataan	Tanggapan										Jumlah	
		STS		TS		N		S		SS		F	%
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
1	Prosedur awal pengajuan pinjaman di pegadaian syariah ialah mengisi form permintaan pinjaman (FPP)	3	3,3	4	4,4	14	15,6	50	55,6	19	21,1	90	100
2	Prosedur kedua ialah menunjukkan barang gadai dan dilakukan penaksiran taksiran atas barang gadai	1	1,1	5	5,6	14	15,6	58	64,4	12	13,3	90	100

	yang diberikan												
3	Prosedur ketiga adalah setelah dilakukan penaksiran taksiran barang gadai, maka diberikan Surat bukti Rahn (SBR)	3	3,3	5	5,6	15	16,7	50	55,6	17	18,9	90	100
4	Prosedur terakhir ialah pencairan pembiayaan gadai.	1	1,1	5	5,6	14	15,6	58	64,4	12	13,3	90	100

Sumber: Data Primer, diolah (2022)

Tabel 4.8 memberikan informasi mengenai prosedur pencairan pinjaman. Pada pernyataan pertama “Prosedur awal pengajuan pinjaman di pegadaian syariah ialah mengisi form permintaan pinjaman (FPP)”, diperoleh tanggapan sangat tidak setuju sebanyak 3 orang atau 3,3%, tidak setuju sebanyak 4 orang atau sebesar 4,4%, tanggapan ragu-ragu sebanyak 14 orang atau sebesar 15,6%, tanggapan setuju sebanyak 50 orang atau sebesar 55,6% dan tanggapan sangat setuju sebanyak 19 orang atau sebesar 21,1%.

Pada pernyataan kedua “Prosedur kedua ialah menunjukkan barang gadai dan dilakukan penaksiran taksiran atas barang gadai yang diberikan”, diketahui sangat tidak setuju sebanyak 1 orang atau 1,1%, sebanyak 5 orang atau 5,6% menyatakan tidak setuju. Tanggapan ragu-ragu sebanyak 14 orang atau sebesar 15,6%, tanggapan setuju

sebanyak 58 orang atau sebesar 64,4% dan tanggapan sangat setuju sebanyak 12 orang atau sebesar 13,3%.

Pernyataan ketiga “Prosedur ketiga adalah setelah dilakukan penaksiran taksiran barang gadai, maka diberikan Surat bukti Rahn (SBR)”, diperoleh tanggapan sangat tidak setuju sebanyak 3 orang atau 3,3%, tanggapan tidak setuju sebanyak 5 orang atau 5,6%, tanggapan ragu-ragu sebanyak 15 orang atau sebesar 16,7%, tanggapan setuju sebanyak 50 orang atau sebesar 55,6% dan tanggapan sangat setuju sebanyak 17 orang atau sebesar 18,9%.

Pernyataan keempat “Prosedur terakhir ialah pencairan pembiayaan gadai”, diperoleh tanggapan sangat tidak setuju sebanyak 1 orang atau 1,1%, tanggapan tidak setuju sebanyak 5 orang atau 5,6%, tanggapan ragu-ragu sebanyak 14 orang atau sebesar 15,6%, tanggapan setuju sebanyak 58 orang atau sebesar 64,4% dan tanggapan sangat setuju sebanyak 12 orang atau sebesar 13,3%.

4.1.4.4 Penjelasan Responden atas Variabel Y (Minat Nasabah)

Tanggapan responden mengenai minat nasabah dapat diketahui pada tabel 4.9

Tabel 4.9
Tanggapan Responden Mengenai Minat Nasabah

No	Pernyataan	Tanggapan										Jumlah	
		STS		TS		N		S		SS		F	%
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
1	Saya berminat	2	2,2	2	2,2	15	16,7	55	61,1	16	17,8	90	100

	menjadi nasabah di PT.Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa												
2	Saya berminat untuk mengajak teman, saudara dan kerabat saya untuk ikut menjadi nasabah di PT. Pegadaian Syariah Kota Langsa	2	2,2	7	7,8	23	25,6	45	50,0	13	14,4	90	100
3	Saya sangat berminat pada jasa pegadaian yang ada di PT.Pegadaian Syariah	-	-	3	3,3	28	31,1	44	48,9	15	16,7	90	100
4	Saya selalu mencari informasi mengenai perkembangan terbaru mengenai macam-macam jasa yang ditawarkan di PT. Pegadaian Syariah	2	2,2	7	7,8	23	25,6	45	50,0	13	14,4	90	100

Sumber: Data Primer, diolah (2022)

Tabel IV-8 memberikan informasi mengenai minat nasabah.

Pada pernyataan pertama “Saya berminat menjadi nasabah di PT.Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa”, diperoleh tanggapan

sangat tidak setuju sebanyak 2 orang atau 2,2%, tanggapan tidak setuju sebanyak 2 orang atau sebesar 2,2%, tanggapan ragu-ragu sebanyak 15 orang atau sebesar 16,7%, tanggapan setuju sebanyak 55 orang atau sebesar 61,1% dan tanggapan sangat setuju sebanyak 16 orang atau sebesar 17,8%.

Pada pernyataan kedua “Saya berminat untuk mengajak teman, saudara dan kerabat saya untuk ikut menjadi nasabah di PT. Pegadaian Syariah Kota Langsa”, diketahui tanggapan sangat tidak setuju sebanyak 2 orang atau 2,2% yang menyatakan tidak setuju sebanyak 7 orang atau 7,8%. Tanggapan ragu-ragu sebanyak 23 orang atau sebesar 23,6%, tanggapan setuju sebanyak 45 orang atau sebesar 50,0% dan tanggapan sangat setuju sebanyak 13 orang atau sebesar 14,4%.

Pernyataan ketiga “Saya sangat berminat pada jasa pegadaian yang ada di PT.Pegadaian Syariah”, diperoleh tanggapan tidak setuju sebanyak 3 orang atau 3,3%, tanggapan ragu-ragu sebanyak 28 orang atau sebesar 31,1%, tanggapan setuju sebanyak 44 orang atau sebesar 48,9% dan tanggapan sangat setuju sebanyak 15 orang atau sebesar 16,7%.

Pernyataan keempat “Saya selalu mencari informasi mengenai perkembangan terbaru mengenai macam-macam jasa yang ditawarkan di PT. Pegadaian Syariah”, diperoleh tanggapan sangat tidak setuju sebanyak 2 orang atau 2,2%, tidak setuju sebanyak 7 orang atau 7,8%,

tanggapan ragu-ragu sebanyak 23 orang atau sebesar 25,6%, tanggapan setuju sebanyak 45 orang atau sebesar 50,0% dan tanggapan sangat setuju sebanyak 13 orang atau sebesar 14,4%.

4.1.4 Uji Validitas dan Reliabilitas

4.1.4.1 Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Uji validitas dilakukan pada 90 orang yang merupakan nasabah PT. Pegadaian Syariah Cabang Kota langsa. Hasil dari penyebaran kuesioner kemudian dihitung dengan menggunakan aplikasi SPSS dan hasilnya nilai *pearson correlation* lebih besar dari r tabel α 5% = 0,207 dan hasil uji valid sebagai berikut.

Tabel 4.10
Hasil Uji Validitas

Butir Pertanyaan	<i>Pearson Correlation</i>	R tabel	Keterangan
Nilai Taksiran(X₁)			
Pernyataan 1	0,846	0,207	Valid
Pernyataan 2	0,963	0,207	Valid
Pernyataan 3	0,910	0,207	Valid
Pernyataan 4	0,948	0,207	Valid
Promosi (X₂)			
Pernyataan 1	0,818	0,207	Valid

Pernyataan 2	0,961	0,207	Valid
Pernyataan 3	0,882	0,207	Valid
Pernyataan 4	0,961	0,207	Valid
Prosedur (X₃)			
Pernyataan 1	0,924	0,207	Valid
Pernyataan 2	0,948	0,207	Valid
Pernyataan 3	0,851	0,207	Valid
Pernyataan 4	0,948	0,207	Valid
Minat Nasabah (Y)			
Pernyataan 1	0,856	0,207	Valid
Pernyataan 2	0,948	0,207	Valid
Pernyataan 3	0,850	0,207	Valid
Pernyataan 4	0,948	0,207	Valid

Sumber: data primer diolah, 2022

Berdasarkan tabel 4.10 dapat diketahui bahwa dari 16 pernyataan pada empat variabel penelitian secara keseluruhan valid dengan nilai *pearson correlation* > r tabel, artinya kuesioner dikatakan valid dan mampu mengungkapkan sesuatu yang diukur oleh kuesioner penelitian.

4.1.4.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas *cronbach's Alpha* > 0,6 dengan demikian maka secara keseluruhan butir pernyataan dinyatakan reliabel atau hasil dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4.11
Reliabilitas Kuesioner

Variabel Penelitian	Cronbach's Alpha	R tabel	Keterangan
Nilai Taksiran	0,936	0,60	Reliabel
Promosi	0,926	0,60	Reliabel
Prosedure Pencairan pinjaman	0,932	0,60	Reliable
Minat Nasabah	0,923	0,60	Reliabel

Sumber: data primer diolah, 2022

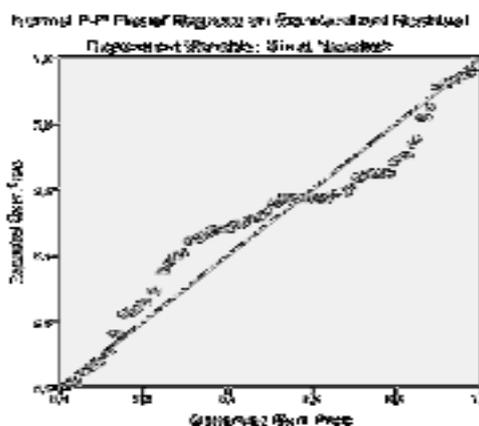
Dari tabel 4.11 di atas dapat diketahui bahwa masing-masing variabel memiliki *cronbach alpha* $> 0,60$. Dengan demikian variabel nilai taksiran, promosi, prosedur pencarian dana dan minat nasabah *reliable*, artinya alat ukur yang digunakan memiliki stabil dan konsisten. Jika digunakan secara berulang kali dengan asumsi kondisi pada saat pengukuran tidak berubah.

4.1.5 Hasil Uji Asumsi Klasik

4.1.5.1 Uji Normalitas

Uji normalitas menggunakan *P-Plot* yaitu:

Gambar 4.1



Sumber: data primer diolah, 2022

Berdasarkan gambar tersebut diketahui bahwa titik-titik plot berada disepanjang garis diagonal, sehingga asumsi normalitas dalam penelitian ini dapat terpenuhi.

4.1.5.2 Uji Multikolinieritas

Hasil uji multikolinieritas dapat diketahui dengan menggunakan tabel 4.12 sebagai berikut:

Tabel 4.12
Uji Multikolinearitas

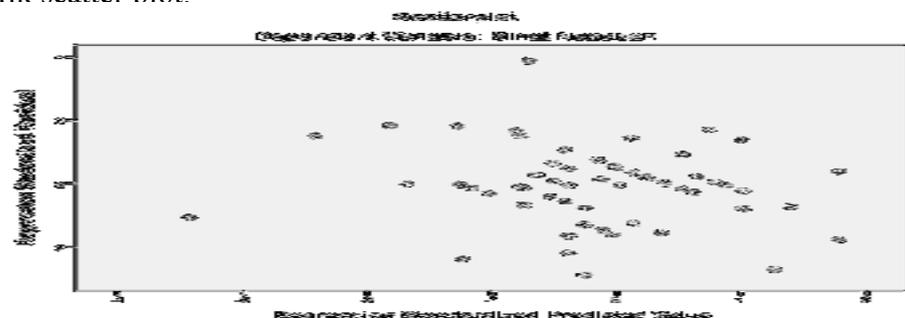
Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
1 Nilai Taksiran	0,685	1,460
Promosi	0,723	1,384
Prosedur Pencairan pinjaman	0,607	1,648

Sumber: data primer diolah, 2022

Berdasarkan hasil perhitungan pada tabel 4.12 diketahui bahwa nilai dari *tolerance* $> 0,1$ dan nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) < 10 , dapat dinyatakan pada semua variabel bebas (nilai taksiran, promosi dan prosedur pencairan pinjaman) tidak terjadi multikolinearitas.

4.1.5.3 Uji Heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas dilakukan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari *residual* satu pengamatan ke pengamatan lain. Uji heterokedastisitas menggunakan grafik scatter plot.



Gambar 4.2 Scatter Plot

Sumber: data primer diolah, 2022

Berdasarkan gambar 4.2 hasil uji heterokedastisitas dengan grafik *scatterplot* dengan titik-titik plot yang menyebar di atas dan dibawah titik original (0) dan tidak membentuk pola tertentu, sehingga dapat dinyatakan tidak terjadi heterokedasitas.

4.1.5.4 Uji Linearitas

Uji linearitas dilakukan melalui *test of linearity*. Kriteria yang berlaku adalah jika nilai signifikansi pada *linearity* > 0,05, maka antara variabel bebas dan variabel terikat terdapat hubungan yang linear. Hasil uji linieritas sebagai berikut:

Tabel 4.14
Uji liniearitas

No	Variabel	Hasil
1	Nilai taksiran – minat nasabah	0,075 > 0,05
2	Promosi– minat nasabah	0,057 > 0,05
3	Prosedur Pencairan Pinjaman– minat nasabah	0,053 > 0,05

Sumber: data primer diolah, 2022

Berdasarkan tabel 4.14 dapat diketahui bahwa nilai *linierity* > 5%, nilai taksirandiperoleh 0,075 > 0,05, pada variabel promosi sebesar 0,057 > 0,05 dan proses pencairan pinjamandiperoleh 0,053 > 0,05 dan dapat dinyatakan antara variabel bebas dan variabel terikat terdapat hubungan yang linear.

4.1.6 Uji Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh secara linier antara satu variabel independen dengan satu variabel dependen.

hasil analisis regresi linier berganda yang dihitung dengan menggunakan aplikasi statistik SPSS dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 4.15
Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	1,167	1,293		,902	,370
1 Nilai taksiran	,286	,087	,263	3,281	,001
Promosi	,309	,062	,392	5,023	,000
Prosedur Pencairan Pinjaman	,310	,084	,316	3,704	,000

a. Dependent Variable: Minat Nasabah

Sumber: data primer diolah, 2022

Berdasarkan tabel 4.15 maka persamaan regresi linier berganda:

$$Y = 1,167 + 0,286X_1 + 0,309X_2 + 0,310X_3$$

1. Konstanta sebesar 1,167 menunjukkan minat nasabah sebelum dipengaruhi oleh variabel nilai taksiran, promosi dan prosedur pencarian pinjaman adalah sebesar 1,167.
2. Nilai koefisien regresi variabel nilai taksiran sebesar 0,286 satuan artinya jika nilai taksiran meningkat sebesar 1 satuan maka minat nasabah akan meningkat sebesar 0,286 satuan, dengan asumsi variabel promosi dan prosedur pencairan pinjaman tetap atau tidak berubah.
3. Nilai koefisien regresi variabel promosi sebesar 0,309 satuan artinya jika promosi meningkat sebesar 1 satuan maka minat nasabah akan meningkat sebesar 0,309 satuan, dengan asumsi variabel nilai taksiran dan prosedur pencairan pinjaman tetap atau tidak berubah.
4. Nilai koefisien regresi variabel prosedur pencairan pinjaman sebesar 0,310 satuan artinya jika prosedur pencairan pinjaman meningkat sebesar 1

satuan maka minat nasabah akan meningkat sebesar 0,310 satuan, dengan asumsi variabel nilai taksiran dan promosi tetap atau tidak berubah.

4.1.7 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui sumbangan pengaruh variabel independen (nilai taksiran, promosi dan prosedur pencairan pinjaman) terhadap variabel dependen (minat nasabah).

Tabel 4.16
Uji Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,788 ^a	,621	,607	1,89702

a. Predictors: (Constant), Prosedur Pencairan Pinjaman, Promosi, nilai Taksiran

b. Dependent Variable: Minat Nasabah

Sumber: data primer diolah, 2022

Hasil olah data dengan spss pada tabel 4.16 diperoleh nilai koefisien determinasi (R^2) dari kolom *adjusted R Square* (digunakan karena variabel bebas lebih dari 2 variabel) yaitu sebesar $0,607 = 60,7\%$, dapat dinyatakan bahwa variabel independen (nilai taksiran, promosi dan prosedur pencairan pinjaman) dapat menjelaskan variabel dependen (minat nasabah) sebesar $60,7\%$ sedangkan sisanya $(100\% - 60,7\%) = 39,3\%$ dijelaskan oleh variabel lain yang tidak masuk dalam penelitian ini.

4.1.8 Hasil Uji F

Hasil uji hipotesis secara simultan (uji F) dilakukan untuk melihat signifikansi variabel independen mempengaruhi variabel dependen yang dilakukan secara simultan atau bersama-sama. Ketentuan signifikansi adalah

membandingkan nilai F hitung pada tabel 4.17 dan F tabel ($df_1 = n-k$ ($90-4=86$), $df_2 = k-1$ ($4-1=3$) pada $\alpha 5\%$) = 2,71), serta F sig dan nilai $\alpha 5\%$.

Tabel 4.17
Uji F (simultan)
ANOVA^a

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	506,470	3	168,823	46,913	,000 ^b
Residual	309,485	86	3,599		
Total	815,956	89			

a. Dependent Variable: Minat Nasabah

b. Predictors: (Constant), Prosedur Pencairan Pinjaman, Promosi, Nilai taksiran
Sumber: Data Primer Diolah dengan SPSS

Berdasarkan tabel 4.17 diketahui nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($46,913 > 2,71$) dan nilai $F_{sig} < \alpha 5\%$ ($0,000 < 0,05$) sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima, dapat dinyatakan bahwa nilai taksiran, promosi dan prosedur pencairan pinjaman secara simultan berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah pada produk Rahn di PT Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa.

4.1.9 Hasil Uji t

Pengujian hipotesis digunakan untuk melihat signifikansi variabel independen mempengaruhi variabel dependen yang dilakukan secara parsial atau individu. Uji t dilakukan dengan menggunakan t hitung dan t tabel diperoleh dari $df = n-k$ ($90-4$) = 86 pada $\alpha 5\% = 1,987$. Secara rinci t hitung dan t sig dapat dilihat pada tabel 4.18 kolom sig.

Tabel 4.18
Uji t

Model	Uji t	Hasil
-------	-------	-------

	t hitung	t tabel	t sig	α 5%	
(Constant)	0,902	-	0,000	-	-
1 Nilai taksiran	3,281	1,987	0,001	0,05	Signifikan
Promosi	5,023	1,987	0,000	0,05	Signifikan
Prosedur pencairan pinjaman	3,703	1,987	0,000	0,05	Signifikan

Sumber: Data Primer Diolah dengan SPSS

Hasil uji hipotesis secara parsial sebagai berikut:

1. Nilai taksiran diperoleh nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,281 > 1,987$) dan nilai $t_{sig} < \alpha$ 5% ($0,001 < 0,05$), maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya secara parsial nilai taksiran berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah. Nilai taksiran memiliki pengaruh terhadap minat nasabah pada produk Rahn di PT Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa.
2. Promosi diperoleh nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($5,023 > 1,987$) dan nilai $t_{sig} < \alpha$ 5% ($0,000 < 0,05$), maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya secara parsial promosi berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah. Promosi memiliki pengaruh terhadap minat nasabah pada produk Rahn di PT Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa.
3. Prosedur pencairan pinjaman diperoleh nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,704 > 1,987$) dan nilai $t_{sig} < \alpha$ 5% ($0,000 < 0,05$), maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya secara parsial prosedur pencairan pinjaman berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah. Prosedur pencairan pinjaman memiliki pengaruh terhadap minat nasabah pada produk Rahn di PT Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsa.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Pengaruh Nilai Taksiran terhadap Minat Nasabah

Berdasarkan penelitian nilai taksiran berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah pada produk Rahn di PT Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsayang diketahui dari hasil persamaan regresi linier berganda dan hasil pengujian secara parsial dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,281 > 1,987$) dan nilai $t_{sig} < \alpha$ 5% ($0,001 < 0,05$). Hal ini karena taksiran emas yang dilakukan PT. Pegadaian Syariah lebih tinggi dari tempat lain, jumlah dana yang diberikan PT. Pegadaian Syariah sesuai dengan taksiran yang dilakukan petugas. Kemudian terdapat kesesuaian taksiran dengan karatase, berat emas nasabah serta jumlah pembiayaan yang diberikan lebih tinggi dari tempat lain. Pengaruh positif dan signifikan dari nilai taksiran terhadap minat nasabah pada produk Rahn PT Pegadaian Syariah sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Wibowo dan Supriadi bahwa nilai taksiran merupakan jumlah tertentu yang ditetapkan oleh perusahaan atas emas yang dimiliki nasabah yang biasanya digunakan sebagai agunan.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Yalisma Dewi dengan judul "Pengaruh Nilai Taksiran, Biaya, Promosi dan Pelayanan terhadap Keputusan Nasabah menggunakan Jasa pembiayaan Gadai Emas Syariah", dimana salah satu variabel

penelitian yaitu taksiran memberikan pengaruh signifikan terhadap minat nasabah dalam menggunakan jasa pembiayaan emas syariah.⁷⁹

4.2.2 Pengaruh Promosi terhadap Minat Nasabah

Berdasarkan penelitian promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah pada produk Rahn di PT Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsayang diketahui dari hasil persamaan regresi linier berganda dan hasil pengujian secara parsial dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($5,023 > 1,987$) dan nilai $t_{sig} < \alpha$ 5% ($0,000 < 0,05$),. Hal ini karena menurut nasabah bahwa PT Pegadaian Syariah melakukan promosi sehingga menarik minat nasabah menggunakan jasa dari PT Pegadaian syariah. Kemudian promosi yang dilakukan sesuai dengan kenyataan dilapangan. Selain itu PT. Pegadaian Syariah melakukan promosi setiap waktu terutama melalui selebaran pada nasabah baru. Promosi tersebut sesuai dan tepat sasaran.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Anzal dengan judul Pengaruh Promosi dan Pembiayaan Rahn terhadap Minat Nasabah menggunakan Jasa PT.Pegadaian Cabang Syariah Luwu, dimana salah satu variabel penelitian yaitu promosi memberikan pengaruh signifikan terhadap minat nasabah menggunakan jasa PT Pegadaian Syariah Cabang Luwu.⁸⁰

4.2.3 Pengaruh Prosedur Pencairan Pinjaman terhadap Minat Nasabah

⁷⁹ Yalisma Dewi, *Pengaruh Nilai Taksiran, Biaya, Promosi dan Pelayanan terhadap Keputusan Nasabah menggunakan Jasa pembiayaan Gadai Emas Syariah*, (UIN Sunan Kalijaga, 2013).

⁸⁰ Anzal, *Pengaruh Promosi dan Pembiayaan Rahn terhadap Minat Nasabah menggunakan Jasa PT.Pegadaian Cabang Syariah Luwu*, (IAIN Palopo, 2021)

Berdasarkan penelitian prosedur pencairan pinjaman berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat pada produk Rahn di PT Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsayang diketahui dari hasil persamaan regresi linier berganda dan hasil pengujian secara parsial dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,704 > 1,987$) dan nilai $t_{sig} < \alpha$ 5% ($0,005 < 0,05$). Hal ini karena prosedur awal pinjaman di Pegawaidaan Syariah Kota Langsa melalui form permintaan pinjaman (FPP). Kemudian dilanjutkan dengan menunjukkan agunan atau barang gadai dilakukan pengukuran atau penaksiran taksiran atas barang gadai yang diberikan nasabah. Selanjutnya kemudahan dari prosedur lainnya adalah diberikan surat bukti berupa surat bukti rahn dari pegadaian dan dapat dilakukan pencairan pinjaman atas gadai yang dilakukan nasabah.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Yalisma Dewi dengan judul "Pengaruh Nilai Taksiran, Biaya, Promosi dan Pelayanan terhadap Keputusan Nasabah menggunakan Jasa pembiayaan Gadai Emas Syariah", dimana salah satu variabel penelitian yaitu pelayanan terkait dengan prosedur pencairan pinjaman memberikan pengaruh signifikan terhadap minat nasabah dalam menggunakan jasa pembiayaan emas syariah.⁸¹

4.2.4 Pengaruh Nilai Taksiran, Promosi dan Prosedur Pencairan Pinjaman terhadap Minat Nasabah

⁸¹ Yalisma Dewi, *Pengaruh Nilai Taksiran, Biaya, Promosi dan Pelayanan terhadap Keputusan Nasabah menggunakan Jasa pembiayaan Gadai Emas Syariah*, (UIN Sunan Kalijaga, 2013).

Berdasarkan penelitian nilai taksiran, promosi dan prosedur pencairan pinjaman secara simultan berpengaruh signifikan terhadap minat pada produk Rahn di PT Pegadaian Syariah Cabang Kota Langsayang diketahui dari hasil pengujian secara simultan dengan nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($46,913 > 2,71$) dan nilai $F_{sig} < \alpha$ 5% ($0,000 < 0,05$). Hal ini karena taksiran berupa bagi hasil atas pinjaman ataupun jasa atas uang yang diterima dengan memberikan agunan pada perusahaan menurut nasabah masih terjangkau atau tidak memberatkan nasabah. Kemudian promosi produk rahn oleh PT Pegadaian Syariah dapat diperoleh langsung dari pihak PT Pegadaian Syariah melalui brosur serta dapat pula diperoleh dari orang lain yang telah menjadi nasabah PT. Pegadaian Syariah.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Anzal dengan judul Pengaruh Promosi dan Pembiayaan Rahn terhadap Minat Nasabah menggunakan Jasa PT. Pegadaian Cabang Syariah Luwu, dimana salah satu variabel penelitian yaitu promosi memberikan pengaruh signifikan terhadap minat nasabah menggunakan jasa PT Pegadaian Syariah Cabang Luwu.⁸² Kemudian penelitian Yalisma Dewi dengan judul "Pengaruh Nilai Taksiran, Biaya, Promosi dan Pelayanan terhadap Keputusan Nasabah menggunakan Jasa pembiayaan Gadai Emas Syariah", dimana variabel penelitian yaitu biaya dan promosi serta pelayanan terkait dengan prosedur

⁸² Anzal, *Pengaruh Promosi dan Pembiayaan Rahn terhadap Minat Nasabah menggunakan Jasa PT. Pegadaian Cabang Syariah Luwu*, (IAIN Palopo, 2021)

pencairan pinjaman secara simultan memberikan pengaruh signifikan terhadap minat nasabah dalam menggunakan jasa pembiayaan emas syariah.⁸³

BAB V

⁸³ Yalisma Dewi, *Pengaruh Nilai Taksiran, Biaya, Promosidan Pelayanan terhadap Keputusan Nasabah menggunakan Jasa pembiayaan Gadai Emas Syariah*, (UIN Sunan Kalijaga, 2013).

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dapat ditarik kesimpulan penelitian:

1. Nilai taksiran berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah pada produk rhan PT. Pegadaian Syariah Cabang Langsa dengan nilai uji $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,281 > 1,987$). Hal tersebut karena taksir yang sesuai menurut nasabah yang sehingga memberikan dampak untuk menjadi nasabah pembiayaan.
2. Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah pada produk rhan PT. Pegadaian Syariah Cabang Langsa dengan nilai uji $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,281 > 1,987$). Hal tersebut karena dengan adanya promosi nasabah menjadi mudah mendapatkan informasi mengenai produk pinjaman pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Langsa.
3. Prosedur pencairan pinjaman berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah pada produk rhan PT. Pegadaian Syariah Cabang Langsa dengan nilai uji $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,704 > 1,987$) hal tersebut karena proses pencairan lebih cepat dan mudah menurut nasabah.
4. Taksiran, promosi dan prosedur pencairan pinjaman secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah pada produk rhan PT. Pegadaian Syariah Cabang Langsa dengan nilai uji $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($46,913 > 2,71$). Hal tersebut karena taksir yang terjangkau oleh nasabah, adanya informasi produk melalui promosi dan proses yang cepat.

5.2 Saran

Saran yang dapat disampaikan antara lain:

1. Bagi akademis terutama mahasiswa yang ingin meneliti mengenai taksiran, promosi dan prosedur pencairan pinjaman terhadap minat nasabah dapat kiranya menambahkan variabel lain yang dapat mempengaruhi minat nasabah seperti perilaku konsumen.
2. Bagi praktisi, penelitian ini telah menghasilkan nilai mengenai minat nasabah, diharapkan dapat digunakan sebagai salah satu referensi penulisan yang berkaitan dengan penelitian ini