

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

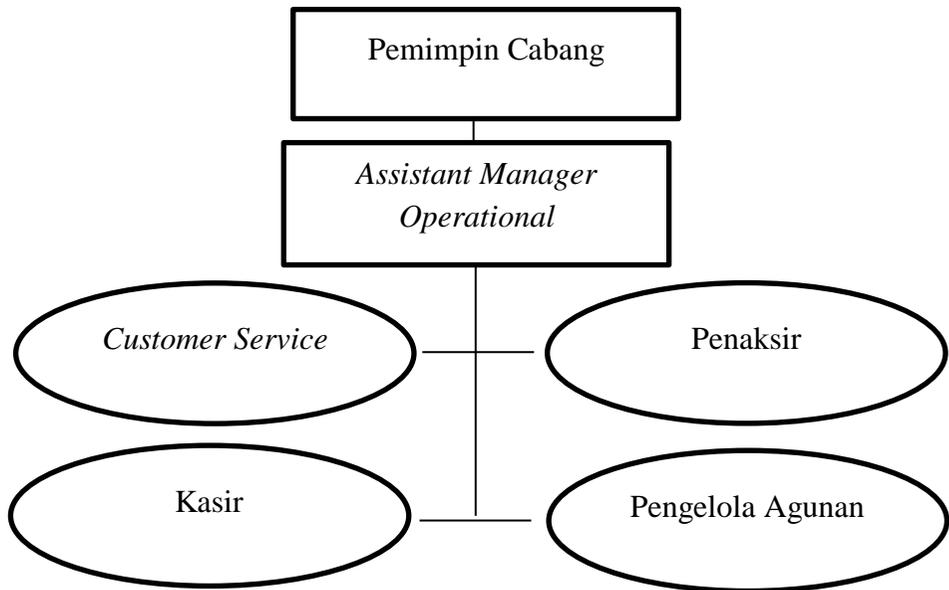
A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum

PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pembantu Syariah Kepandean beralamat di Jl. Mayor SyafeI No. 57, Lontarbaru, Kec. Serang, Kota Serang, Banten 42115. Letak PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pembantu Syariah Kepandean sangat strategis, yaitu dekat dengan pusat perbelanjaan seperti Pasar Lama, Lotte Mart dekat dengan tempat wisata kolam renang Aqualand dan tempat-tempat penjualan lainnya dan mudah dijangkau dengan angkutan umum. PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean merupakan salah satu Pegadaian yang sistem ekonominya dibutuhkan masyarakat yang mayoritas muslim, karena PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean dalam aktivitasnya meninggalkan hal-hal yang dilarang dalam agama yaitu riba.

2. Struktur Organisasi PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean

Gambar 4.1
Struktur Organisasi



Sumber : Buku Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean

Fungsi dan tugas yang dilaksanakan oleh para pegawai akan disebutkan sebagai berikut :

2) Pemimpin Cabang

Tugas dari pemimpin cabang yaitu untuk menciptakan rencana, membangun, menyelenggarakan serta mengontrol jalannya kegiatan operasional, administrasi bahkan keuangan pada seluruh produk Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean.

2) *Assistant Manager Operational*

Tugas *assistant manager operational* yaitu untuk membuat rencana, melakukan koordinasi, menjalankan serta memperhatikan segala penetapan baik harga taksiran, kelayakan kredit, besaran uang

pinjaman, administrasi bahkan membuat laporan kegiatan selama operasional dari seluruh Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean.

3) *Customer Service*

Tugas dari *customer service* yakni sebagai orang yang melayani berbagai macam aplikasi (permohonan) yang diajukan oleh nasabah atau calon nasabah. Permohonan mulai dari mengisi formulir sampai dengan kelengkapan data yang dibutuhkan atau dipersyaratkan.

4) Penaksir

Tugas dari penaksir yakni untuk melakukan penaksiran kepada barang jaminan yang dijadikan sebagai jaminan dan diperiksa mutu serta nilai dari barang tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

5) Kasir

Tugas kasir yaitu untuk menerima, menyimpan serta menangani pembayaran. Melakukan tugas penerimaan, penyimpanan dan pembayaran uang dan harus sesuai dengan ketentuan yang berlaku sehingga untuk kelancaran pelaksanaan operasional kantor cabang dan UPC.

6) Pengelola Agunan

Pengelola agunan memiliki fungsi sebagai petugas gudang dan penyimpanan barang jaminan. Dalam hal ini pengelola agunan memiliki tugas untuk melaksanakan penerimaan, penyimpanan, perawatan pengeluaran serta pemeriksaan barang jaminan sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka ketertiban dan keamanan serta keutuhan barang jaminan.

3. Visi dan Misi Pegadaian Syariah

Visi dapat diartikan sebagai tujuan perusahaan atau lembaga dan apa yang harus dilakukan untuk mencapai tujuannya tersebut pada masa yang akan datang atau masa depan, sedangkan misi diartikan sebagai tujuan dan alasan mengapa perusahaan atau lembaga tersebut dibuat.

a. Visi Pegadaian

Sebagai solusi bisnis terpadu terutama berbasis gadai yang selalu menjadi *market leader* dan mikro berbasis fidusia (pengalihan hak kepemilikan) selalu menjadi yang terbaik untuk masyarakat menengah kebawah.

b. Misi Pegadaian

Memberikan pembiayaan yang tercepat, termudah, aman dan selalu memberikan pembinaan terhadap usaha golongan menengah kebawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.

Memastikan pemerataan pelayanan dan infrastruktur yang memberikan kemudahan dan kenyamanan di seluruh Pegadaian dalam mempersiapkan diri menjadi pemain regional dan tetap menjadi pilihan utama masyarakat.

Membantu pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah kebawah dan melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya perusahaan.

4. Produk Unit Layanan pada Pegadaian Syariah

Dalam perkembangannya, Pegadaian Syariah tidak hanya menyediakan produk berbasis gadai, namun pembiayaan jenis lainnya juga ada yang dijalankan berdasarkan prinsip syariah.

Berikut ini adalah pengertian dan apa saja produk yang disediakan oleh Pegadaian Syariah :

1. Amanah

Pembiayaan Amanah dari Pegadaian Syariah adalah pembiayaan berprinsip syariah kepada karyawan tetap maupun pengusaha mikro, untuk memiliki motor atau mobil dengan cara angsuran. Layanan Amanah ini tersedia hampir di seluruh outlet Pegadaian di seluruh Indonesia. Untuk uang muka pembelian sepeda motor, nasabah harus membayar mulai 20% dari harga. Sementara, untuk pembelian mobil 25% dari harga.

2. ARRUM

Pembiayaan ARRUM (*Ar-Rahn* Untuk Usaha Mikro) pada Pegadaian Syariah memudahkan para pengusaha kecil untuk mendapatkan modal usaha dengan jaminan BPKB kendaraan. Kendaraan tetap pada pemiliknya sehingga dapat digunakan untuk mendukung usaha sehari-hari.

3. Mulia

Mulia adalah layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat secara tunai atau angsuran dengan proses mudah dan jangka waktu yang fleksibel. Mulia dapat menjadi alternatif pilihan investasi yang aman untuk mewujudkan kebutuhan masa depan, seperti menunaikan ibadah haji, mempersiapkan biaya pendidikan anak, memiliki rumah idaman serta kendaraan pribadi.

4. *Rahn* (Gadai Syariah)

Pembiayaan *rahn* (gadai syariah) dari Pegadaian Syariah adalah solusi tepat kebutuhan dana cepat yang sesuai syariah.

Prosesnya cepat hanya dalam waktu 15 menit dana cair dan aman penyimpanannya. Jaminan berupa barang emas perhiasan, emas batangan, berlian, smartphone, elektronik, kendaraan bermotor atau mobil.

5. Tabungan Emas

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

6. Arrum Haji

Arrum Haji merupakan produk dari Pegadaian Syariah yang memungkinkan bagi kita untuk bisa mendapatkan porsi haji dengan jaminan emas. Segera memanfaatkan aset emas untuk ke Tanah Suci. Keunggulan dari arrum haji ini adalah memperoleh nomor porsi haji, emas dan dokumen haji aman tersimpan di Pegadaian, biaya pemeliharaan barang jaminan terjangkau, dan jaminan emas dapat dipergunakan untuk pelunasan biaya haji pada saat lunas.

7. MPO (Multi Pembayaran Online)

Layanan MPO ini memberikan kemudahan bagi nasabah untuk melakukan jual-beli emas dengan adanya fasilitas titipan dan harga yang ditawarkan terjangkau. Layanan ini sangat memberikan kemudahan bagi nasabah yang ingin melakukan investasi emas

B. Karakteristik Responden

Penelitian ini menguraikan mengenai pengaruh harga, label syariah, pelayanan, lokasi terhadap minat nasabah menggunakan produk gadai di PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean. Karakteristik responden berguna untuk menguraikan deskripsi identitas responden menurut sampel penelitian yang telah ditetapkan. Karakteristik responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini dikelompokkan menurut umur, jenis kelamin, pekerjaan, dan pendidikan terakhir. Responden dalam penelitian ini sebanyak 100 nasabah yang menggunakan produk gadai di PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean.

Untuk memperjelas karakteristik responden yang dimaksud, maka akan disajikan tabel mengenai data responden sebagai berikut ini.

a. Usia

Pengelompokkan usia responden dalam penelitian ini terdiri dari 3 kelompok yang dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 4. 1
Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 20 – 29	36	36.0	36.0	36.0
30 – 39	59	59.0	59.0	95.0
40 >	5	5.0	5.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

Sumber : Data diolah menggunakan Spss 16 tahun 2021

Berdasarkan tabel 4.2 dapat diketahui bahwa dari 100 orang responden sebanyak 36 orang nasabah atau 36% yang berusia 20-29 tahun, sebanyak 59 orang nasabah atau 59% yang berusia 30-39 tahun, dan sebanyak 5 orang nasabah atau 5% yang berusia 40> tahun. Dapat disimpulkan bahwa kebanyakan nasabah atau yang lebih dominan di PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean sekitar usia 30-39 tahun.

b. Jenis Kelamin

Berdasarkan jenis kelamin terdiri dari 2 kelompok yaitu laki-laki dan perempuan. Data karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin disajikan pada tabel sebagai berikut :

Tabel 4.2

Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-laki	42	42.0	42.0	42.0
	Perempuan	58	58.0	58.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Sumber : Data diolah menggunakan Spss 16 tahun 2021

Berdasarkan tabel 4.3 dapat diketahui bahwa dari 100 orang responden, terdapat 42 orang atau 42% berjenis kelamin laki-laki, sedangkan jumlah yang berjenis kelamin perempuan sebanyak 58 orang atau 58%. Dapat disimpulkan bahwa nasabah yang paling dominan pada PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean adalah perempuan.

c. Pekerjaan

Adapun pekerjaan responden terdiri dari 3 kelompok yang dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 4. 3

Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Wiraswasta	23	23.0	23.0	23.0
PNS	5	5.0	5.0	28.0
Lainnya	72	72.0	72.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

Sumber : Data diolah menggunakan Spss 16 tahun 2021

Berdasarkan tabel 4.4 dapat diketahui bahwa dari 100 orang responden. Sebanyak 23 orang nasabah atau 23% pekerjaannya Wiraswasta, sebanyak 5 orang nasabah atau 5% pekerjaannya PNS, sebanyak 72 orang nasabah atau 72% lainnya. Dapat disimpulkan mayoritas pekerjaan nasabah PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean adalah lainnya.

d. Pendidikan Terakhir

Adapun data mengenai pendidikan terakhir responden nasabah PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean sebagai berikut :

Tabel 4.4

Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid SMU/dibawahnya	65	65.0	65.0	65.0

Diploma	5	5.0	5.0	70.0
Sarjana	30	30.0	30.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

Sumber : Data diolah menggunakan Spss 16 tahun 2021

Berdasarkan tabel 4.5 dapat diketahui bahwa dari 100 orang responden. Sebanyak 65 orang nasabah atau 65% pendidikan terakhirnya adalah SMA/dibawahnya, sebanyak 5 orang nasabah atau 5% pendidikan terakhirnya adalah Diploma dan sebanyak 30 orang nasabah atau 30% pendidikan terakhirnya Sarjana. Dapat disimpulkan mayoritas pendidikan terakhir nasabah PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean adalah SMA/dibawahnya.

C. Analisis Deskriptif Variabel

Analisis deskriptif ini digunakan untuk melihat gambaran umum dari data yang digunakan seperti untuk menghitung mean, maksimum, minimum dan standar deviasi dari harga, label syariah, pelayanan, lokasi terhadap minat nasabah menggunakan produk gadai (*ar-rahn*) di PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean.

Tabel 4.5

Analisis Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Harga	100	20	25	23.45	1.424
Label Syariah	100	16	20	18.11	1.530
Pelayanan	100	19	25	22.68	1.906
Lokasi	100	15	20	17.83	1.621
Minat Nasabah	100	19	25	21.62	2.044
Valid N (listwise)	100				

Dari Tabel 4.1 di atas akan dilihat hasil dari *mean*, *media standar deviasi*, nilai *maximum* dan nilai *minimum*. *Mean* atau rata-rata nilai hitung adalah nilai yang diperoleh dari jumlah sekelompok data dibagi dengan banyaknya data. *Median* adalah nilai data yang terletak di tengah setelah data yang dikumpulkan diurutkan dari yang terkecil hingga terbesar. *Maximum* adalah nilai tertinggi yang terdapat dalam suatu data sedangkan *minimum* yaitu nilai terendah dalam suatu data. *Standar deviasi* atau simpangan baku yaitu nilai yang menunjukkan tingkat atau derajat variasi kelompok dari rata-ratanya.

Variabel *independent* Harga menunjukkan nilai rata-rata sebesar 23,45 dengan standar deviasi sebesar 1,424, nilai harga tertinggi sebesar 25, dan nilai terendah sebesar 20. Variabel *independent* label syariah menunjukkan nilai rata-rata 18.11 dengan standar deviasi 1,530, nilai label syariah tertinggi sebesar 20, dan nilai terendah sebesar 16. Variabel independen pelayanan menunjukkan nilai rata-rata sebesar 22,68 dengan standar deviasi sebesar 1,906, nilai pelayanan tertinggi sebesar 25 dan nilai terendah sebesar 19. Variabel *independent* lokasi menunjukkan nilai rata-rata sebesar 17,83 dengan standar deviasi sebesar 1,621, nilai lokasi tertinggi sebesar 20 dan nilai terendah sebesar 15. Variabel *dependent* minat nasabah menunjukkan nilai rata-rata sebesar 21,62 dengan standar deviasi sebesar 2,044, nilai minat nasabah tertinggi sebesar 25, dan nilai terendah sebesar 19.

1. Distribusi Jawaban Responden Terhadap Variabel Faktor Harga (X_1)

Harga semata-mata tergantung pada kebijakan perusahaan, tetapi juga memperhatikan berbagai hal. Murah atau mahal nya harga suatu produk tergantung pada spesifikasi dan keunggulan dari produk itu sendiri yang sangat relatif sifatnya. Variabel ini dimaksudkan untuk menjelaskan bagaimana pengaruh Faktor Harga terhadap Produk Gadai (*rahn*) pada PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean. sehingga dapat menimbulkan minat nasabah untuk bertransaksi pada PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean khususnya pada produk gadai. Dalam penelitian ini, variabel faktor harga dijabarkan dalam 5 (lima) pernyataan. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.6
Deskripsi Variabel Harga (X_1)

No.	Pernyataan	(SS)	(S)	(KS)	(TS)	(STS)	Mean
1.	Harga pada produk gadai di PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean lebih terjangkau	62	38	0	0	0	4,62
2.	Harga pada produk sesuai dengan kualitas yang diterima	78	22	0	0	0	4,78
3.	Daya saing biaya ujroh di PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean tidak memberatkan nasabah	78	22	0	0	0	4,78
4.	Harga pada produk sesuai	63	27	0	0	0	4,63

	dengan manfaat yang diterima						
5.	Harga sesuai dengan kemampuan kondisi finansial	64	36	0	0	0	4,64

Tabel di atas menjelaskan bahwa minat nasabah terkait variabel faktor harga, mayoritas respondennya menjawab sangat setuju dengan total rata-rata 23,45 artinya yaitu secara umum, rata-rata nasabah tertarik terhadap faktor harga yang diterapkan pada PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean. Dari seluruh pertanyaan pada variabel ini tidak ada responden yang menjawab tidak setuju karena nasabah tertarik terhadap produk gadai yang ada di PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean.

2. Distribusi Jawaban Responden Terhadap Variabel Label Syariah (X₂)

Meningkatnya kebutuhan nasabah muslim terhadap pembiayaan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah karena berkaitan dengan masalah keimanan dan keyakinan terhadap pengharaman riba bagi umat Islam. Variabel ini dimaksudkan untuk menjelaskan bagaimana pengaruh Faktor Label Syariah terhadap Produk Gadai (*rahn*) pada PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean. sehingga dapat menimbulkan minat nasabah untuk bertransaksi pada PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean khususnya pada produk gadai. Dalam penelitian ini, variabel faktor harga dijabarkan dalam 4 (empat) pernyataan. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.7
Deskripsi Variabel Label Syariah (X2)

No.	Pernyataan	(SS)	(S)	(KS)	(TS)	(STS)	Mean
1.	PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean melakukan proses transaksi secara halal	64	36	0	0	0	4,64
2.	Label syariah pada PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean menandakan pegadaian tersebut menjalankan aktivitasnya sesuai syariat Islam	54	46	0	0	0	4,54
3.	Pegadaian yang berlabel syariah memiliki citra yang lebih baik dimata semua kalangan	47	53	0	0	0	4,47
4.	Pegadaian yang berlabel syariah adalah pegadaian yang menjalankan aktivitasnya bebas riba (bunga)	51	44	5	0	0	4,46

Tabel di atas menjelaskan bahwa minat nasabah terkait variabel faktor label syariah, mayoritas respondennya menjawab sangat setuju dengan total rata-rata 18,11 artinya yaitu secara umum, rata-rata nasabah tertarik terhadap faktor label syariah yang diterapkan pada PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean. Dari seluruh pertanyaan pada variabel ini tidak ada responden yang menjawab tidak setuju karena nasabah tertarik terhadap produk gadai yang ada di PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean.

3. Distribusi Jawaban Responden Terhadap Variabel Pelayanan (X₃)

Pelayanan adalah suatu aktivitas atau serangkaian aktivitas yang bersifat tidak kasat mata (tidak dapat diraba) yang terjadi sebagai akibat adanya interaksi antara konsumen dengan karyawan atau hal-hal lain yang di sediakan oleh perusahaan pemberi pelayanan yang dimaksudkan untuk memecahkan permasalahan konsumen atau pelanggan. Variabel ini dimaksudkan untuk menjelaskan bagaimana pengaruh Faktor Pelayanan terhadap Produk Gadai (*rahn*) pada PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean. sehingga dapat menimbulkan minat nasabah untuk bertransaksi pada PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean khususnya pada produk gadai. Dalam penelitian ini, variabel faktor harga dijabarkan dalam 5 (lima) pernyataan. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.8
Deskripsi Variabel Pelayanan (X₃)

No.	Pernyataan	(SS)	(S)	(KS)	(TS)	(STS)	Mean
1.	Karyawan Pegadaian telah berpakaian rapi	54	46	0	0	0	4,54
2.	Karyawan Pegadaian telah berpakaian bersih	62	38	0	0	0	4,62
3.	Karyawan Pegadaian melayani transaksi nasabah dengan cepat	55	41	4	0	0	4,51
4.	Karyawan Pegadaian melayani nasabah dengan teliti	56	43	1	0	0	4,55
5.	Karyawan Pegadaian berperilaku ramah terhadap nasabah dalam melaksanakan tugasnya	47	52	1	0	0	4,46

Tabel di atas menjelaskan bahwa minat nasabah terkait variabel faktor pelayanan, mayoritas respondennya menjawab sangat setuju dengan total rata-rata 22,68 artinya yaitu secara umum, rata-rata nasabah tertarik terhadap faktor pelayanan yang diterapkan pada PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean. Dari seluruh pertanyaan pada variabel ini tidak ada responden yang menjawab tidak setuju karena nasabah tertarik terhadap produk gadai yang ada di PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean.

4. Distribusi Jawaban Responden Terhadap Variabel Lokasi (X₄)

Lokasi sangat penting bagi perusahaan untuk memasarkan suatu produk barang atau jasa dan lokasi memiliki hubungan dengan mengandalkan persepsi konsumen terhadap suatu produk. Variabel ini dimaksudkan untuk menjelaskan bagaimana pengaruh Faktor Lokasi terhadap Produk Gadai (*rahn*) pada PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean. Sehingga dapat menimbulkan minat nasabah untuk bertransaksi pada PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean khususnya pada produk gadai. Dalam penelitian ini, variabel faktor harga dijabarkan dalam 4 (empat) pernyataan. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.9
Deskripsi Variabel Lokasi (X₄)

No.	Pernyataan	(SS)	(S)	(KS)	(TS)	(STS)	Mean
1.	PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean terletak di lokasi yang mudah dijangkau	56	38	6	0	0	4,50

2.	PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean memiliki tatanan parkir yang rapi, aman dan lahan yang cukup luas	51	43	6	0	0	4,45
3.	PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean terlihat jelas dari tepi jalan	42	54	4	0	0	4,38
4.	Letak PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean tidak jauh dari pusat kota	55	40	5	0	0	4,50

Tabel di atas menjelaskan bahwa minat nasabah terkait variabel faktor lokasi, mayoritas respondennya menjawab sangat setuju dengan total rata-rata 17,83 artinya yaitu secara umum, rata-rata nasabah tertarik terhadap faktor pelayanan yang diterapkan pada PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean. Dari seluruh pertanyaan pada variabel ini tidak ada responden yang menjawab tidak setuju karena nasabah tertarik terhadap produk gadai yang ada di PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean.

ii. 5. Distribusi Jawaban Responden Terhadap Variabel Minat (Y)

Minat merupakan keinginan atau ketarikan dalam memilih sistem perbankan sehingga ada keinginan atau ketertarikan untuk menjadi nasabah di PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean dengan beberapa aspek yaitu seperti pengenalan, kemauan dan perasaan. Variabel ini dimaksudkan untuk menjelaskan bagaimana pengaruh minat terhadap Produk Gadai (*rahn*) pada PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean. Sehingga dapat menimbulkan minat nasabah untuk bertransaksi pada PT. Pegadaian Cabang

Pembantu Syariah Kepandean khususnya pada produk gadai. Dalam penelitian ini, variabel faktor harga dijabarkan dalam 5 (lima) pernyataan. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 4.10
Deskripsi Variabel Minat (Y)

No.	Pernyataan	(SS)	(S)	(KS)	(TS)	(STS)	Mean
1.	Saya akan mengajak kepada teman yang lain untuk menjadi nasabah produk gadai (<i>Ar-Rahn</i>) karena prosedur menjadi nasabah sangatlah mudah	34	66	0	0	0	4,34
2.	Saya akan merekomendasikan produk gadai (<i>Ar-Rahn</i>) karena telah terpercaya	49	51	0	0	0	4,49
3.	Saya tetap berkeinginan untuk menggunakan produk gadai (<i>Ar-Rahn</i>) di masa mendatang	28	62	4	3	3	4,09
4.	Karyawan memiliki tingkat pengetahuan yang cukup luas mengenai produk gadai (<i>Ar-Rahn</i>) sehingga menarik perhatian nasabah	37	63	0	0	0	4,37
5.	Saya tidak akan berpindah menjadi nasabah di tempat lain dan hanya menjadi nasabah di pegadaian ini	36	61	3	0	0	4,33

Tabel di atas menjelaskan bahwa minat nasabah terkait variabel faktor pelayanan, mayoritas respondennya menjawab setuju dengan total rata-rata 21,62 artinya yaitu secara umum, rata-rata nasabah tertarik terhadap faktor minat yang diterapkan pada PT.

Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean. Dari seluruh pertanyaan pada variabel ini lebih dominan pada setuju karena nasabah tertarik terhadap produk gadai yang ada di PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean.

D. Analisis Inferensial : Pengujian Hipotesis

1. Evaluasi Kelayakan

Analisis data adalah upaya atau cara untuk mengolah data menjadi informasi sehingga karakteristik data tersebut bisa dipahami dan bermanfaat untuk solusi permasalahan, terutama masalah yang berkaitan dengan penelitian ini. Analisis data bertujuan untuk mendeskripsikan data sehingga bisa dipahami, lalu untuk membuat kesimpulan ataupun menarik kesimpulan berdasarkan data yang didapatkan.

a. Uji Validitas

Uji validitas ini digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Dengan taraf signifikan sebesar 10% dan jumlah responden sebanyak 100 orang maka r tabel yang diperoleh sebesar 0,165 ($df = 100 - 2 = 98$). Jika koefisien korelasi yang diperoleh lebih besar dari r tabel maka pernyataan tersebut valid. Berikut ini adalah hasil yang diberikan kepada 100 responden dengan memberikan 23 pernyataan yang dibagi menjadi 5 variabel utama yaitu variabel harga (X1) ada 5 indikator, label syariah (X2) ada 4 indikator, pelayanan (X3) ada 5 indikator, lokasi (X4) ada 4 indikator dan variabel minat nasabah (Y) ada 5 indikator.

Tabel 4.11
Hasil Uji Validitas

No	Variabel	Item	r hitung	r tabel	Ket
1	Harga (X1)	H1	0,496	0,165	Valid
		H2	0,378	0,165	Valid
		H3	0,273	0,165	Valid
		H4	0,430	0,165	Valid
		H5	0,536	0,165	Valid
2	Label Syariah (X2)	Ls1	0,346	0,165	Valid
		Ls2	0,532	0,165	Valid
		Ls3	0,474	0,165	Valid
		Ls4	0,474	0,165	Valid
3	Pelayanan (X3)	P1	0,624	0,165	Valid
		P2	0,483	0,165	Valid
		P3	0,492	0,165	Valid
		P4	0,599	0,165	Valid
		P5	0,693	0,165	Valid
4	Lokasi (X4)	L1	0,267	0,165	Valid
		L2	0,316	0,165	Valid
		L3	0,206	0,165	Valid
		L4	0,388	0,165	Valid
5	Minat Nasabah (Y)	M1	0,517	0,165	Valid
		M2	0,701	0,165	Valid
		M3	0,592	0,165	Valid
		M4	0,695	0,165	Valid
		M5	0,753	0,165	Valid

Sumber : Data diolah menggunakan Spss 16 tahun 2021.

Hasil output SPSS pada tabel 4.6 diperoleh data yang menyatakan bahwa 23 item pernyataan yang diberikan kepada 100 responden ditemukan nilai r hitung lebih besar dari nilai r tabel yang berarti item pertanyaan dinyatakan valid.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten apabila dilakukan dua kali atau lebih terhadap gejala yang sama dengan menggunakan alat ukur yang sama. Alat ukur yang akan digunakan adalah *cronbach's alpha* melalui program komputer SPSS. Reliabilitas suatu konstruk variabel dikatakan baik jika memiliki nilai *cronbach's alpha* $> 0,60$. Adapun hasil uji reliabilitas yang diperoleh dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 4.12
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach's alpha</i>	N of Items	Keterangan
Harga	0,601	5	Reliabel
Label Syariah	0,714	4	Reliabel
Pelayanan	0,781	5	Reliabel
Lokasi	0,614	4	Reliabel
Minat Nasabah	0,739	5	Reliabel

Sumber : Data diolah menggunakan Spss 16 tahun 2021.

Tabel 4.13
Hasil Uji Reliabilitas Semua Pernyataan

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.851	23

Sumber : Data diolah menggunakan Spss 16 tahun 2021.

Hasil output SPSS pada tabel 4.7 dan 4.8 menunjukkan bahwa seluruh variabel memiliki *cronbach's alpha* > 0,60. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pertanyaan dalam kuesioner ini handal atau *reliabel*. Berarti 5 item mampu memperoleh data yang konsisten yang berarti bila pertanyaan itu ditanyakan kembali akan diperoleh jawaban yang relatif sama dengan jawaban sebelumnya.

2. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik adalah analisis yang dilakukan untuk menilai apakah di dalam sebuah model regresi linier *Ordinary Least Square* (OLS) terdapat masalah-masalah asumsi klasik.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk melihat apakah variabel *dependent* maupun variabel *independent* memiliki distribusi normal atau tidak. Uji normalitas dilakukan untuk memenuhi persyaratan statistik parametris yang menghendaki data yang diambil dari populasi yang berdistribusi normal. Uji normalitas dilakukan dengan menggunakan uji *Kolmogorov Smirnov*.

Table 4.14
Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters ^a	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.19171463
Most Extreme Differences	Absolute	.093
	Positive	.067
	Negative	-.093
Kolmogorov-Smirnov Z		.929
Asymp. Sig. (2-tailed)		.354

a. Test distribution is Normal.

Sumber : Data diolah menggunakan Spss 16 tahun 2021.

Berdasarkan hasil uji normalitas *Kolmogorov-smirnov* nilai uji *Asymp.sig.(2-tailed)* yang dihasilkan adalah sebesar 0.354. Karena nilai $0.354 > \alpha = 0.1$ maka dari hasil *Kolmogorov-smirnov* menunjukkan bahwa data pada penelitian ini berdistribusi normal dan model regresi tersebut layak dipakai dalam penelitian ini.

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas ini bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen. Dalam uji multikolinearitas ini dapat dilihat dari nilai *tolerance value* dan *variance inflation factor (VIF)*. Hasil uji multikolinearitas tersebut adalah sebagai berikut :

Tabel 4.15
Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-7.422	2.484		-2.988	.004		
	Harga	.242	.102	.168	2.375	.020	.712	1.405
	Label Syariah	.467	.088	.349	5.278	.000	.817	1.225
	Pelayanan	.537	.074	.501	7.305	.000	.760	1.315
	Lokasi	.153	.078	.122	1.980	.051	.947	1.056

a. Dependent Variable: MINAT NASABAH

Sumber : Data diolah menggunakan Spss 16 tahun 2021.

Berdasarkan output SPSS pada tabel 4.10 menunjukkan seluruh nilai *tolerance* > 0,1 dan nilai VIF *variance inflation factor* < 10. Jadi dapat disimpulkan tidak terjadi gejala multikolinearitas antar variabel *independen* dalam model regresi dan dapat digunakan dalam penelitian ini.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dilakukan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Cara memprediksi ada tidaknya heteroskedastisitas pada suatu model dapat dilihat pada tabel berikut dengan menggunakan Uji Glejser.

Tabel 4.16
Hasil Uji Heteroskedastisitas
Coefficients

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	2.154	1.367		1.575	.119
Harga	-.009	.056	-.020	-.169	.866
Label Syariah	-.055	.049	-.127	-1.134	.260
Pelayanan	.028	.040	.081	.692	.490
Lokasi	-.033	.043	-.080	-.765	.446

a. Dependent Variable: RES2

Sumber : Data diolah menggunakan Spss 16 tahun 2021

Berdasarkan output SPSS pada tabel 4.11 dengan menggunakan uji *glejser* dapat dilihat nilai signifikan (sig) antara variabel bebas dengan absolut residual lebih besar dari 0,10 maka tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

3. Hasil Metode Analisis Data

a. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linier berganda bertujuan untuk mengetahui pengaruh harga, label syariah, pelayanan dan lokasi terhadap minat nasabah dalam menggunakan produk gadai. Selain itu untuk mengetahui sejauh mana besarnya pengaruh antara variabel bebas dan variabel terikat. Hasil pengolahan data analisis regresi berganda dengan menggunakan program SPSS ditunjukkan dalam tabel berikut:

Tabel 4.17
Hasil Uji Regresi Linier Berganda
Coefficients

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-7.422	2.484		-2.988	.004
Harga	.242	.102	.168	2.375	.020
Label Syariah	.467	.088	.349	5.278	.000
Pelayanan	.537	.074	.501	7.305	.000
Lokasi	.153	.078	.122	1.980	.051

a. Dependent Variable: MINAT NASABAH

Sumber : Data diolah menggunakan Spss 16 tahun 2021

Berdasarkan tabel 4.12 yang diperoleh dari hasil pengolahan dengan menggunakan program SPSS maka diperoleh persamaan regresi berganda sebagai berikut :

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + e$$

$$Y = -7,422 + 0,242 X_1 + 0,467 X_2 + 0,537 X_3 + 0,153 X_4 + e$$

Berdasarkan hasil persamaan regresi berganda di atas memberikan pengertian bahwa :

- a. Nilai konstanta (a) sebesar -7,422 artinya jika variabel harga, label syariah, pelayanan dan lokasi bernilai 0 maka minat nasabah menggunakan produk gadai pada Pegadaian Syariah memiliki nilai sebesar -7,422.
- b. Koefisien regresi X₁, diperoleh dari nilai (β₁) sebesar 0,242 berarti apabila variabel harga mengalami peningkatan sebesar satu satuan diperkirakan akan meningkatkan minat nasabah (Y) menggunakan produk gadai pada Pegadaian Syariah sebesar 0,242 dengan asumsi bahwa variabel bebas yang lain dari model regresi adalah tetap.

- c. Koefisien regresi X_2 , diperoleh dari nilai (β_2) sebesar 0,467 berarti apabila variabel harga mengalami peningkatan sebesar satu satuan diperkirakan akan meningkatkan minat nasabah (Y) menggunakan produk gadai pada Pegadaian Syariah sebesar 0,467 dengan asumsi bahwa variabel bebas yang lain dari model regresi adalah tetap.
- d. Koefisien regresi X_3 , diperoleh dari nilai (β_3) sebesar 0,537 berarti apabila variabel harga mengalami peningkatan sebesar satu satuan diperkirakan akan meningkatkan minat nasabah (Y) menggunakan produk gadai pada Pegadaian Syariah sebesar 0,537 dengan asumsi bahwa variabel bebas yang lain dari model regresi adalah tetap.
- e. Koefisien regresi X_4 , diperoleh dari nilai (β_4) sebesar 0,153, berarti apabila variabel harga mengalami peningkatan sebesar 1 satuan diperkirakan akan meningkatkan minat nasabah (Y) menggunakan produk gadai pada Pegadaian Syariah sebesar 0,153 dengan asumsi bahwa variabel bebas yang lain dari model regresi adalah tetap.

4. Pengujian Uji Hipotesis

Uji hipotesis digunakan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel bebas pada variabel terikat. Untuk mengetahui apakah hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini diterima atau ditolak maka akan dilakukan pengujian hipotesis sebagai berikut:

a. Uji F (Uji Simultan)

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen (X) secara bersama-sama (simultan) mempengaruhi variabel dependen (Y). Hasil uji F adalah sebagai berikut :

Tabel 4.18
Hasil Uji F
ANOVA^b

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	272.962	4	68.240	46.109	.000 ^a
	Residual	140.598	95	1.480		
	Total	413.560	99			

a. Predictors: (Constant), Lokasi, Label Syariah, Pelayanan, Harga

b. Dependent Variable: Minat Nasabah

Sumber : Data diolah menggunakan Spss 16 tahun 2021

Berdasarkan tabel 4.15 ditampilkan hasil uji F yang dapat dipergunakan untuk memprediksi kontribusi aspek-aspek variabel harga, label syariah, pelayanan dan lokasi terhadap minat nasabah. Dari perhitungan didapat nilai F hitung sebesar 46.109. Pada rumus $F_{tabel} = F(k; n-k) = F(4; 96)$. Dengan keterangan k = jumlah variabel bebas, n = jumlah sampel, diperoleh nilai F tabel sebesar 2.00. Berarti nilai F hitung $>$ F tabel, maka terdapat pengaruh variabel secara simultan terhadap variabel Y.

5. Uji Koefisien Korelasi

a. Uji Koefisien Korelasi (R)

Pengujian R digunakan untuk mengukur proporsi atau persentase dari variasi total variabel *dependent* yang mampu

dijelaskan oleh model regresi yang diperoleh. Pengaruh harga, label syariah, pelayanan, dan lokasi mempengaruhi minat nasabah dapat dijelaskan pada tabel sebagai berikut :

Tabel 4.19
Uji Koefisien Korelasi (R)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.812 ^a	.660	.646	1.21654

a. Predictors: (Constant), lokasi, label syariah, pelayanan, harga

Sumber : Data diolah menggunakan Spss 16 tahun 2021

Berdasarkan tabel diatas diperoleh angka R (koefisien korelasi) sebesar 0,812 atau 81,2%. Hal ini menunjukkan bahwa terjadi hubungan yang sangat kuat antara harga, label syariah, pelayanan, dan lokasi mempengaruhi minat nasabah.

E. Pembahasan

Pembahasan pada penelitian ini menunjukkan nilai F hitung sebesar 46.109. Pada rumus $F_{tabel} = F(k; n-k) = F(4; 96)$. Dengan keterangan k = jumlah variabel bebas, n = jumlah sampel, diperoleh nilai F tabel sebesar 2.00. Berarti nilai F hitung $>$ F tabel, maka terdapat pengaruh variabel harga, label syariah, pelayanan dan lokasi (X) secara simultan terhadap variabel minat nasabah (Y).

Dari pembahasan variabel-variabel diatas terdapat penelitian-penelitian terdahulu sejenis yang selaras dengan faktor faktor yang mempengaruhi minat tersebut seperti; Penelitian Kadek Ria Mariska pada harga menjelaskan bahwa seseorang akan berani membayar suatu produk dengan harga yang mahal apabila dia

menilai kepuasan yang diharapkan terhadap produk yang akan dibelinya itu tinggi. Sebaliknya apabila seseorang itu menilai kepuasannya terhadap suatu produk itu rendah maka dia tidak akan bersedia untuk membayar atau membeli produk itu dengan harga yang mahal. Sehingga penilaian atas harga barang atau jasa sangat dipertimbangkan oleh nasabah agar nasabah merasa puas. Penelitian Anik Lestari pada label syariah menjelaskan bahwa pada hakikatnya, *brand* atau label merupakan jaminan kualitas, asal usul, dan performa, yang demikian meningkatkan nilai yang dirasakan nasabah (pelanggan) dan mengurangi resiko dalam keputusan memilih. Penelitian Yogi Pramana pada pelayanan menjelaskan bahwa pelayanan dari sebuah jasa merupakan sebuah faktor yang penting dalam mencapai kepercayaan dari nasabah. Penelitian Makmur Hasanuddin pada lokasi menjelaskan bahwa bagaimanapun bentuk penjelasan tentang lokasi, tetap lokasi sangat penting bagi perusahaan untuk memasarkan suatu produk barang atau jasa dan lokasi memiliki hubungan dengan mengandalkan persepsi konsumen terhadap suatu produk.