

**PENGETAHUAN DAN INTERES MASYARAKAT DALAM MEMILIH
PRODUK AMANAH DI PT. PEGADAIAN SYARIAH
KANTOR CABANG BENGKULU
(Studi Masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu)**



SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Syariah (S.E.)

OLEH :

Desiyani Rachmadani Pertiwi
NIM 1516140166

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
BENGKULU, 2019 M/1440 H**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Desiyani Rachmadani Pertiwi, NIM 1516140166 dengan judul "Pengetahuan Dan-Interes Masyarakat Dalam Memilih Produk Amanah Di PT. Pegadaian (Persero) Syariah Kantor Cabang Simpang Skip-Kota Bengkulu (Studi Masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu)", Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.



Bengkulu, 21 Agustus 2019 M
20 Dzulhijjah 1440 H

Pembimbing I

Pembimbing II

Drs. M. Svakroni, M.Ag
NIP. 195707061987031003

Nilda Susilawati, M.Ag
NIP. 197905202007102003



KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736)5127651771 Fax (0736)51771 Bengkulu

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul "Pengetahuan dan Interes Masyarakat Dalam Memilih Produk Amanah Di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu (Studi Masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu)", oleh Desiyani Rachmadani Pertiwi NIM: 1516140166, Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari : Kamis

Tanggal : 29 Agustus 2019 M/ 28 Dzulhijjah 1440 H

Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Perbankan Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Bengkulu, 02 September 2019 M
02 Muharram 1441 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

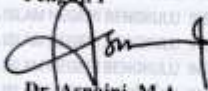
Sekretaris



Drs. M. Syakroni, M.Ag
NIP. 195707061987031003


Nilda Susilawati, M.Ag
NIP. 197905202007102003

Penguji I

Penguji II


Dr. Asnaini, M.A
NIP. 19730412 1998032003


Yunida Een Frivanti, M.Si
NIP. 198106122015032003



MOTTO

“Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan”

(Q.S Al-Insyirah 94:6)

*“Musuh yang paling berbahaya di atas dunia ini adalah penakut dan
bimbang. Teman yang paling setia, hanyalah keberanian dan
keyakinan yang teguh”*

(Andrew Jackson)

*“Perjuangan hari ini bukanlah perjuangan akhir, melainkan modal
untuk perjuangan selanjutnya”*

(Penulis)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah Robbil'Alamiin. Terima kasih kepada Allah Swt. yang senantiasa memberikan kelancaran dan kemudahan sehingga hamba dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini saya persembahkan kepada:

- ❖ *Kedua Orang tua tercinta sekaligus pahlawan saya yaitu bapak Wawan Setiawan dan ibu Een Endang Siti Latifah yang selalu menyayangi saya dan memberikan motivasi serta dukungan untuk terus melangkah maju demi kesuksesan saya. Do'a, cinta dan kasih sayang tak henti-hentinya kalian curahkan dalam setiap sujudmu. Semoga bapak dan ibu selalu dalam lindungan Allah Swt.*
- ❖ *Pembimbing saya Drs. M. Syakroni, M.Ag dan Nilda Susilawati, M.Ag yang sudah meluangkan waktunya untuk membimbing saya sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.*
- ❖ *Kedua adik saya yaitu Rizqi Febriansyah dan Ananda Jihan Azizan yang selalu menghibur saya dikala gundah serta memberikan semangat untuk saya agar dapat menyelesaikan skripsi ini.*
- ❖ *Saudara-saudara dan keluarga besar saya yang selalu memberikan semangat, dukungan, dan do'a untuk kesuksesan saya.*
- ❖ *Sahabat seperjuangan saya Dita Safitri Awaliah yang tak pernah mengenal lelah dalam membantu saya menyelesaikan skripsi ini. Sahabat yang selalu bahu-membahu dalam menyelesaikan masalah. Sahabat yang selalu ada baik suka maupun duka. Semoga kita sukses di dunia dan di akhirat.*

- ❖ *Sahabat saya Amalia Ulpa yang selalu memberikan semangat dan motivasi ketika saya mengeluh.*
- ❖ *Sahabat Alcomnuds (Risky Ardila, Lydia Handayani, Renny Agustina, Dian Maya Fustika, Annisa Nurjannah, Novitri Lesnawati, Tessa Ika Hervina) yang selalu memberikan dorongan semangat dan do'a untuk saya.*
- ❖ *Sahabat Desa Risol (Dita Safitri Awaliah, Puspita Septi Wiani, Rara Permata Sari, Ryan Firdaus, dan Muhammad Solihin) yang sudah menemaniku dari awal kuliah hingga selesai dengan terus memberikan semangat dan do'a, serta selalu membuat hari-hariku menjadi berwarna dan penuh canda tawa. Semoga kita bisa bertemu kembali dengan kesuksesan masing-masing.*
- ❖ *Teman-teman seperjuangan saya Sedesni, Maria Tika Sanjani, Anita Meisari, Ases Nela, Ance Marsheres, dan Erlin Fransiska yang selalu memberikan semangat untuk saya dalam menggarap skripsi ini dan menemukan solusi dibalik masalah yang dihadapi.*
- ❖ *Teman-teman KKN Kewirausahaan tahun 2018, terimakasih untuk cerita yang terukir selama 45 hari.*
- ❖ *Teman-teman PBS E angkatan 2015 yang tidak dapat disebutkan satu per satu. Terimakasih sudah menemani saya selama masa perkuliahan. Kalian luar biasa, semoga kita bisa bertemu dilain waktu.*
- ❖ *Seluruh informan yang tidak dapat saya sebutkan satu per satu. Tanpa kalian skripsi ini tidak dapat berjalan dengan baik.*
- ❖ *Almamater yang telah menempahku.*

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi dengan judul "Pengetahuan Dan Interes Masyarakat Dalam Memilih Produk Amanah Di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu (Studi Masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu)", adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 30 Agustus 2019 M
29 Dzulhijjah 1440 H

Mahasiswa yang menyatakan



Desivani Rachmadani Pertiwi
NIM. 1516140166

ABSTRAK

Pengetahuan Dan Interes Masyarakat Dalam Memilih Produk Amanah Di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu (Studi Masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu)

Oleh Desiyani Rachmadani Pertiwi, NIM 1516140166.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengetahuan masyarakat tentang produk Amanah dan interes masyarakat dalam memilih produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Adapun jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Subjek penelitian menggunakan *purposive sampling* dengan jumlah informan 1 lurah Nusa Indah dan 15 masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu. Teknik pengumpulan data menggunakan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian ditemukan bahwa (1) Pengetahuan masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu masih banyak yang tidak mengetahui produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu sehingga tingkat pengetahuannya belum mencapai tahu (*know*) yang merupakan tingkatan terendah (2) Interes masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu sebagian besar mengatakan berminat dalam memilih produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu.

Kata Kunci: *Pengetahuan Masyarakat, Interes, Pegadaian Syariah*

ABSTRACT

Community Knowledge and Interest in Choosing Amanah Products at PT.
Pegadaian Syariah Bengkulu Branch Office (Study of the Nusa Indah
Kelurahan Community in Bengkulu City)
By Desiyani Rachmadani Pertiwi, NIM 1516140166.

The purpose of this study was to determine public knowledge about Amanah products and public interest in choosing Amanah products at PT. Pegadaian Syariah Bengkulu Branch Office. The type of this research is field research using a qualitative approach. The research subjects used purposive sampling with the number of informants of 1 Nusa Indah village head and 15 Nusa Indah Urban Village communities in Bengkulu City. Data collection techniques using observation, interviews, and documentation. The results of the study found that (1) there is still a great deal of community knowledge in the Nusa Indah Village of Bengkulu City that does not know the Amanah product at PT. Pegadaian Syariah Bengkulu Branch Office so that the level of knowledge has not yet reached tofu (know) which is the lowest level (2) Interest of the community of Nusa Indah Village, Bengkulu City, most said they were interested in choosing Amanah products at PT. Pegadaian Syariah Bengkulu Branch Office.

Keywords: *Public Knowledge, Interest, Islamic Pawnshop*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengetahuan Dan Interes Masyarakat Dalam Memilih Produk Amanah PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu (Studi Masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu)”. Shalawat dan salam untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun di akhirat.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M.Ag, M.H, selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
2. Dr. Asnaini, M.A, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
3. Desi Isnaini, M.A, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
4. Yosy Arisandy, M.M, selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
5. Drs. M. Syakroni, M.Ag, selaku pembimbing I yang telah membimbing dan memberikan arahan kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Nilda Susilawati, M.Ag, selaku pembimbing II yang telah membimbing dan memberikan arahan kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
7. Kedua orang tua saya yang telah mendo'akan akan kesuksesan penulis.

8. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
9. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
10. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari akan banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini ke depan.

Bengkulu, 30 Agustus 2019 M
29 Dzulhijjah 1440 H



Desivani Rachmadani Pertiwi
NIM. 1516140166

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	
HALAMAN PENGESAHAN	
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
HALAMAN PERNYATAAN	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	8
C. Rumusan Masalah	8
D. Tujuan Penelitian	8
E. Kegunaan Penelitian	9
F. Penelitian Terdahulu	9
G. Metode Penelitian	12
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian	12
2. Waktu dan Tempat Penelitian	12
3. Informan Penelitian	12
4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data	13
5. Teknik Analisis Data	15
6. Sistematika Penulisan	16

BAB II KAJIAN TEORI

A. Pengetahuan	18
1. Pengertian	18
2. Tingkatan Pengetahuan	20
3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pengetahuan	22
B. Interes	24
1. Pengertian	24
2. Macam-macam Interes	27
3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Interes	28
C. Masyarakat	29
1. Pengertian	29
2. Macam-macam Masyarakat	31
D. Perilaku Konsumen dalam Memilih Produk	34

E. Pegadaian Syariah	39
1. Pengertian	39
2. Produk-produk Pegadaian Syariah	41
BAB III GAMBARAN UMUM KELURAHAN NUSA INDAH KECAMATAN RATU AGUNG KOTA BENGKULU	
A. Sejarah Kelurahan	48
B. Batas-batas Wilayah	49
C. Kependudukan	50
D. Sarana dan Prasarana	53
E. Visi dan Misi	54
F. Struktur Organisasi	55
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Hasil Penelitian	56
1. Pengetahuan Masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu tentang Produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu	56
2. Interes Masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu dalam Memilih Produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu	65
B. Pembahasan	74
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	79
B. Saran-saran	79
DAFTAR PUSTAKA	81
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

1. Tabel 3.1 Jumlah Penduduk Kelurahan Nusa Indah	51
2. Tabel 3.2 Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencaharian	52
3. Tabel 3.3 Jumlah Penduduk Menurut Usia	52
4. Tabel 3.4 Jumlah Penduduk Menurut Agama	53
5. Tabel 3.5 Jumlah Penduduk Menurut Pendidikan	54
6. Tabel 3.4 Jumlah Sarana dan Prasarana Kelurahan Nusa Indah	55

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Berkas Menghadiri Seminar Proposal
- Lampiran 2 : Berkas Pengajuan Judul
- Lampiran 3 : Berkas Seminar Proposal
- Lampiran 4 : Berkas Perubahan Judul
- Lampiran 5 : Halaman Pengesahan
- Lampiran 6 : Surat Penunjukkan Pembimbing
- Lampiran 7 : Berkas Izin Penelitian
- Lampiran 8 : Pedoman Wawancara
- Lampiran 9 : Berkas Permohonan Izin Penelitian
- Lampiran 10 : Rekomendasi Penelitian
- Lampiran 11 : Surat Keterangan Selesai Penelitian
- Lampiran 12 : Lembar Bimbingan Skripsi Pembimbing I dan Pembimbing II
- Lampiran 13 : Dokumentasi Penelitian

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sistem keuangan syariah mulai muncul di Indonesia sejak berdirinya Bank Muamalat Indonesia tahun 1991, setelah itu disusul oleh bank-bank lainnya, termasuk BPR Syariah serta Baitul Maal wa Tamwil (BMT). Untuk mendukung perkembangan perbankan syariah di Indonesia pemerintah mengeluarkan Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang terbit tanggal 16 Juli 2008. 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. Landasan hukum berdirinya Pegadaian Syariah adalah PP Nomor 103 Tanggal 10 November 2000 serta Fatwa DSN No 25/DSN-MUI/III/2000 tentang *Rahn*. Keberadaan Pegadaian Syariah pada awalnya didorong oleh perkembangan dan keberhasilan lembaga-lembaga keuangan seperti Bank Syariah, Asuransi Syariah, dan lain-lain.¹

Di Indonesia, usaha Pegadaian Syariah merupakan kerjasama antara Perum pegadaian yang membentuk Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS). *Rahn* adalah perjanjian penyerahan barang atau harta Anda sebagai

¹Siti Hadijah, dkk, “*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah Kantor Cabang Pegadaian (KCPS) Denpasar*”, *Pendidikan Ekonomi*, No. 1, Tahun 2015 (25 Juni 2015)

jaminan berdasarkan hukum gadai berupa emas/perhiasan/kendaraan atau barang bergerak lainnya.²

Pegadaian Syariah pertama kali berdiri di Jakarta dengan nama Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) Cabang Dewi Sartita pada bulan Januari 2003. Menyusul kemudian pendirian ULGS di Surabaya, Makasar, Semarang, Surakarta dan Yogyakarta pada tahun yang sama hingga September 2003. Masih pada tahun yang sama pula, 4 kantor Cabang Pegadaian di Aceh menjadi Pegadaian Syariah.

Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) Batam berada dalam lingkup koordinasi Kantor Wilayah II Padang bersama dengan 50 kantor cabang lainnya yang tersebar di provinsi Sumatera Barat, Sumatera Selatan, Lampung, Bangka Belitung, Bengkulu, Jambi dan Riau.³ Di Kota Bengkulu sendiri sudah berdiri satu Kantor Cabang Pegadaian Syariah beserta 4 Unit Pegadaian Syariah, yaitu Pegadaian Syariah Cabang Simpang Skip, Pegadaian UPS Semangka, Pegadaian UPS Kampung Bali, Pegadaian Syariah Unit Penurunan, dan Pegadaian Syariah Unit Bumi Ayu.

Produk yang dikeluarkan oleh Pegadaian Syariah ini memiliki karakteristik, seperti tidak menuntut bunga dalam berbagai bentuk karena riba, menetapkan uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas yang diperdagangkan, dan yang pasti keuntungan diperoleh dari biaya jasa simpan barang yaitu memberlakukan biaya pemeliharaan dari barang yang digadaikan seperti yang sudah diatur oleh Dewan Syariah Nasional. Biaya tersebut dihitung dari

²Ahmad Rodoni, *Asuransi dan Pegadaian Syariah*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), h. 57

³Ahmad Rodoni, *Asuransi dan Pegadaian.....*, h.65

nilai barang bukan dari jumlah pinjaman. Hal inilah yang menjadi daya tarik dari Pegadaian Syariah guna menarik minat nasabahnya untuk menggunakan jasa layanan Pegadaian Syariah.⁴ Seperti yang dijelaskan Allah Swt. pada surah Al-Baqarah ayat 275 yang berbunyi:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ
اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا
سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا

خَالِدُونَ

Artinya: "...Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya..."⁵

Pegadaian Syariah adalah lembaga keuangan yang menyediakan transaksi pembiayaan dan jasa gadai berdasarkan prinsip syariah Islam. Pegadaian Syariah tidak hanya menyediakan produk berbasis gadai, namun pembiayaan jenis lainnya juga dijalankan berdasarkan prinsip syariah. Berikut

⁴Siti Hadijah, dkk, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi....",

⁵Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Terjemah Bahasa Indonesia*, (Kudus: Menara Kudus, 2017), h. 47

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

1. Pembiayaan *Rahn* (Gadai Syariah), adalah solusi tepat untuk kebutuhan dana cepat yang sesuai syariah.
2. Arum Haji, adalah layanan yang memberikan Nasabah kemudahan untuk pendaftaran dan pembiayaan haji.
3. Multi Pembayaran *Online*, adalah produk dari Pegadaian Syariah yang melayani pembayaran untuk berbagai tagihan seperti listrik, telepon/pulsa ponsel, air minum, pembelian tiket kereta api, dan lain sebagainya secara *online*.
4. Konsinyasi Emas, adalah layanan titipan jual emas batangan di Pegadaian sehingga menjadikan investasi emas milik nasabah lebih aman. Jika emas yang dikonsinyasikan terjual, maka nasabah akan mendapatkan pembagian dari hasil penjualan, oleh sebab itu juga emas yang dimiliki bisa lebih produktif.
5. Tabungan Emas, adalah layanan pembelian dan penjualan emas dengan fasilitas titipan dengan harga yang terjangkau.
6. Mulia, adalah layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat secara tunai atau angsuran dengan proses mudah dan jangka waktu yang fleksibel.
7. Arum BPKB, adalah layanan memudahkan para pengusaha kecil untuk mendapatkan modal usaha dengan jaminan kendaraan.

8. Amanah, adalah pembiayaan berprinsip syariah kepada karyawan tetap maupun pengusaha mikro, untuk memiliki motor atau mobil dengan cara angsuran.⁶

Perkembangan pegadaian syariah di Kota Bengkulu sudah cukup baik dengan dibukanya unit-unit syariah di berbagai tempat. Selain lembaganya, produknya pun sudah tampak lebih maju dan baik seperti Arrum BPKB, tabungan emas, dan lainnya. Akan tetapi, untuk produk amanah yang sudah ada sejak tahun 2016 di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu masih terbilang sedikit yang menggunakan produk Amanah.

Observasi awal dilakukan kepada pihak PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu bernama Redi Vanhar. Melalui wawancara mengenai produk Amanah dan data nasabah, informan mengatakan bahwa Pegadaian Syariah di Bengkulu berdiri dari tahun 2009 dan untuk produk Amanah sendiri sudah ada sejak 2016. Akan tetapi, untuk data nasabah belum bisa diberikan karena masih bersifat privasi perusahaan. Dan informan hanya memberikan gambaran bahwa adanya peningkatan nasabah yang menggunakan produk Amanah dibanding awal-awal baru mengeluarkan produk Amanah tersebut. Informan juga menambahkan bahwa promosi yang dilakukan oleh pihak PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu untuk produk Amanah melalui 3 cara, yaitu melalui iklan, *sales*, dan melalui agen

⁶*Pengertian dan Produk Pegadaian Syariah yang Bisa Anda Simak*, dikutip dari <https://Pegadaiansyariah.co.id/pengertian-dan-produk-pegadaian-syariah-yang-bisa-anda-simak-detail-7668>, pada hari Sabtu, tanggal 16 Februari 2019, Pukul 16.23 WIB.

pegadaian. Untuk target nasabah sendiri juga tidak dapat diberikan karena itu berasal dari pusat.⁷

Tidak sampai disini, peneliti terus mencari sumber/informan yang bisa memberikan kejelasan jumlah nasabah. Melalui wawancara kepada Inna Suriyati sebagai *sales* produk Amanah, informan memberikan informasi bahwa ada 46 nasabah khusus Kota Bengkulu yang menggunakan produk Amanah di Pegadaian Syariah.⁸ Dari hasil observasi awal yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa dalam waktu kurang lebih 3 tahun terdapat 46 nasabah yang menggunakan produk Amanah dengan sistem promosi yang digunakan baru 3 cara. Sehingga minat beli masyarakat dalam menggunakan produk Amanah masih kurang. Karena semakin tinggi promosi maka semakin besar konsumen dalam keputusan pembelian. Dengan ini berarti bahwa promosi mampu mempengaruhi keputusan pembelian konsumen dalam pembelian produk.⁹

Observasi kedua dilakukan peneliti pada 5 orang masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kecamatan Ratu Agung Kota Bengkulu. Dalam hasil observasi kedua, ternyata masih banyak masyarakat yang belum mengetahui pegadaian syariah dan produk amanah, padahal masyarakat kelurahan Nusa Indah lokasinya dekat dengan PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Seperti wawancara yang dilakukan kepada Bapak Amir Hamzah,

⁷Redi Vanhar, *Pegawai Pegadaian Syariah*, Wawancara, Tanggal 13 Mei 2019.

⁸Inna Suriyati, *Pegawai Pegadaian Syariah*, Wawancara, Tanggal 22 Februari 2019.

⁹Heninda Ellya Putri, dkk, “*Pengaruh Kualitas Produk dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Sirup Freiss Indofood (Studi Kasus pada Konsumen Sirup Freiss Indofood di Kota Semarang)*”, *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, IV, 2015.

Bapak Amir mengatakan bahwa dia belum mengetahui adanya pegadaian syariah dan belum tahu adanya pembiayaan kendaraan bermotor yang disebut produk Amanah di pegadaian syariah. Bapak Amir mengatakan bahwa dia masih melakukan pembelian motor ke *dealer* dengan bunga yang besar. Akan tetapi, setelah mengetahuinya Bapak Amir justru berminat untuk memilih produk Amanah.¹⁰

Pegadaian Syariah hadir untuk membantu masyarakat dalam meningkatkan perekonomian ataupun usahanya melalui produk-produk pembiayaan yang ditawarkan. Seperti produk Amanah untuk pembiayaan kepemilikan kendaraan baik itu mobil maupun motor. Semestinya, dengan adanya produk amanah masyarakat harus lebih memilih mengajukan pembiayaan kendaraan ke pegadaian syariah. Hal ini dikarenakan pegadaian syariah menjalankan operasionalnya sesuai dengan syariat Islam dan berlandaskan dari Al-Qur'an, hadist, fatwa DSN-MUI, dan lainnya. Dari hasil observasi pada masyarakat Kelurahan Nusa Indah, ternyata masih belum mengetahui produk Amanah. Sehingga dapat memicu kurangnya interest masyarakat dalam memilih produk Amanah sebagai pembiayaan kendaraan di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu, karena tidak dapat dipungkiri bahwa masih banyak masyarakat yang memilih *dealer* maupun *leasing* sebagai tempat pembelian atau pengkreditan kendaraannya.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dalam suatu karya ilmiah berbentuk skripsi dengan

¹⁰Amir Hamzah, *Masyarakat*, Wawancara, Tanggal 23 Mei 2019.

judul “**Pengetahuan Dan Interes Masyarakat Dalam Memilih Produk Amanah Di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu (Studi Masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu)**”.

B. Batasan Masalah

Batasan masalah dibuat supaya penelitian ini lebih terarah dan terfokus dengan rumusan masalah. Dikarenakan Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu merupakan wilayah yang cukup luas, maka dari itu peneliti memberikan batasan wilayah untuk penelitian dengan mengambil 4 RT yaitu RT 08 RW 02, RT 6 RW 01, RT 15 RW 04, dan RT 21 RW 02.

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana pengetahuan masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu tentang produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu ?
2. Bagaimana interes masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu dalam memilih produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu ?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengetahuan masyarakat tentang produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu.
2. Untuk mengetahui interes masyarakat dalam memilih produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu.

E. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya dan dapat bermanfaat secara teori maupun pengaplikasian dalam mengembangkan ilmu pengetahuan mengenai pengetahuan dan interes masyarakat dalam memilih produk Amanah.

2. Kegunaan Praktis

- 1) Bagi PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu, dapat dijadikan bahan pertimbangan untuk meningkatkan strategi pemasaran dan merumuskan hal-hal yang menjadi daya tarik masyarakat.
- 2) Bagi Masyarakat, diharapkan dapat menjadi pengetahuan bagi masyarakat Kelurahan Nusa Indah tentang produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu.

F. Penelitian Terdahulu

Ada banyak penelitian yang berkaitan dengan penelitian yang peneliti lakukan, seperti yang dijelaskan di bawah ini:

1. Ade Frankoe, “Pengetahuan Masyarakat Desa Paduraksa Kecamatan Suku Tengah Lakitan Ulu Terawas Tentang Produk Perbankan Syariah”, penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan metode kualitatif dan kajian pustaka (*library research*). Hasil penelitian ditemukan bahwa (1) pengetahuan masyarakat tentang produk perbankan syariah masih banyak yang tidak mengetahui atau paham tentang produk perbankan syariah, (2) faktor pengetahuan masyarakat tentang produk perbankan syariah yaitu faktor sosialisasi

bank syariah karena semakin banyak sosialisasi bank syariah membahas tentang produk perbankan syariah maka semakin banyak masyarakat yang mengetahui bahkan bukan hanya mengetahui tapi paham tentang produk yang ada di bank syariah itu sendiri.¹¹ Persamaan penelitian ini sama-sama membahas tentang pengetahuan pada masyarakat. Sementara, perbedaannya terletak pada lokasi penelitian dan objek penelitian.

2. Dila Larantika, “Minat Masyarakat Terhadap Jual Beli Emas Di Pegadaian Syariah (Studi Penelitian Pada Pegadaian Syariah Cabang Cinere)”. Penelitian ini menggunakan metode analisa statistik deskriptif. Hasil penelitian ditemukan bahwa sebesar 74% dari 50 responden pada Pegadaian Syariah cabang Cinere tertarik dengan produk penjualan emas logam mulia, hal ini juga terlihat dari jumlah nasabah dan penjualan emas yang meningkat dari tahun ke tahun sejak produk tersebut diluncurkan hingga sekarang.¹² Adapun persamaan penelitian ini adalah sama-sama membahas masalah minat atau interes masyarakat. Sementara itu, perbedaan terletak pada produknya dan lokasi penelitiannya.
3. Nurul Aflah Suheni, “Analisis Minat Masyarakat Terhadap Jual Beli Emas Di Pegadaian Syariah (Studi Penelitian Pegadaian Syariah Cabang Setia Budi Medan)”. Hasil penelitian menunjukkan variabel terbesar yang mempengaruhi masyarakat terhadap jual beli emas di pegadaian syariah

¹¹Ade Frankoe, “*Pengetahuan Masyarakat Desa Paduraksa Kecamatan Suku Tengah Lakitan Ulu Terawas Tentang Produk Perbankan Syariah*”, IAIN Bengkulu: Skripsi Sarjana dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. 2017.

¹²Dila Larantika, “*Minat Masyarakat Terhadap Jual Beli Emas Di Pegadaian Syariah (Studi Penelitian Pada Pegadaian Syariah Cabang Cinere)*”, UIN Syarif Hidayatullah: Skripsi Sarjana dan Fakultas Syariah dan Hukum, 2010.

cabang setia budi Medan adalah variabel biaya-biaya. Hal tersebut dikarenakan biaya-biaya pada pegadaian syariah cabang setia budi Medan relatif ringan dan tidak membebankan para nasabah.¹³ Persamaan dari penelitian ini adalah sama-sama membahas masalah minat masyarakat. Sementara itu, perbedaan terletak pada produknya dan lokasi penelitian.

4. Syahriyal, “Pengaruh Persepsi Nilai Dan Pengetahuan Masyarakat Terhadap Minat Menabung Serta Dampaknya Kepada Keputusan Menabung Pada Perbankan Syariah Di Banda Aceh”, Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam Volume 4 Nomor 1 Maret 2018. Penelitian ini memakai model analisis SEM AMOS. Hasil penelitian ini yaitu pengaruh langsung antara variabel independent Persepsi nilai (X1) terhadap variabel dependent yaitu keputusan menabung (Z), lebih kecil dibandingkan pengaruhnya bila melalui variabel intervening minat menabung (Y). Pengaruh langsung antara X dan Z adalah 0,060. Sedangkan pengaruh tidak langsungnya melalui Y lebih besar yaitu 0,1008.¹⁴ Persamaan dari penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang pengetahuan masyarakat dan minat atau interes. Sedangkan, perbedaannya terletak pada lokasi penelitian dan objek penelitian.

G. Metode Penelitian

¹³Nurul Aflah Suheni, “Analisis Minat Masyarakat Terhadap Jual Beli Emas Di Pegadaian Syariah (Studi Penelitian Pegadaian Syariah Cabang Setia Budi Medan”, Universitas Sumatera Utara: Skripsi Sarjana dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, 2017.

¹⁴Syahriyal, “Pengaruh Persepsi Nilai Dan Pengetahuan Masyarakat Terhadap Minat Menabung Serta Dampaknya Kepada Keputusan Menabung Pada Perbankan Syariah Di Banda Aceh”, *Perspektif Ekonomi*, IV, (Maret, 2018).

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Karena dalam penelitian ini peneliti berusaha menggambarkan pengetahuan dan interes masyarakat Kelurahan Nusa Indah dalam memilih produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu.

2. Waktu dan Tempat Penelitian

Waktu penelitian dilakukan mulai dari bulan Februari sampai dengan Agustus 2019. Tempat penelitian dilakukan pada masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu. Alasan penulis memilih lokasi tersebut karena Kelurahan Nusa Indah lokasinya terbilang cukup dekat dengan PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Sehingga sangat memungkinkan masyarakat Kelurahan Nusa Indah dapat melakukan transaksi dan menggunakan jasa di pegadaian syariah tersebut.

3. Informan Penelitian

Dalam penelitian ini informan yang diambil menggunakan teknik *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu.¹⁵ Adapun pemilihan informan dilakukan dengan kriteria yang telah ditentukan oleh peneliti, yakni masyarakat yang telah memiliki pekerjaan tetap minimal 2 tahun (seperti Pegawai Negeri Sipil (PNS), guru, swasta) dan masyarakat yang memiliki usaha mikro yang sudah berjalan minimal 1 tahun (mikro

¹⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2018), h. 218-219

warung, pedagang, mebel, dan lain-lain). Hal ini disesuaikan dengan salah satu syarat pengajuan untuk produk Amanah. Sementara itu, untuk jumlah informan dalam penelitian ini menggunakan teknik *snowball sampling*. *Snowball sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data, yang pada awalnya jumlahnya sedikit, lama-lama menjadi besar.¹⁶ Adapun jumlah informan yang diambil adalah 16 informan yang terdiri dari Lurah Nusa Indah Kota Bengkulu dan 15 orang masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu.

4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

1) Sumber Data

Sumber data yang diambil dalam penelitian berdasarkan dua jenis data, yaitu:

(1) Data Primer

Data primer adalah data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti dari sumber pertamanya. Data primer dalam penelitian ini diperoleh langsung melalui wawancara kepada pegawai PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu dan masyarakat Kelurahan Nusa Indah.

(2) Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang tidak memberikan informasi secara langsung kepada pengumpul data. Dalam penelitian ini data sekunder diperoleh dari data kepustakaan baik

¹⁶Sugiyono, *Metode Penelitian...*, h. 218-219

berupa buku, artikel, jurnal maupun dokumen lainnya yang dibutuhkan.

2) Teknik Pengumpulan Data

(1) Observasi

Observasi awal dari penelitian ini dilakukan dengan mendatangi PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu dan masyarakat Kelurahan Nusa Indah dan melalui data sekunder seperti artikel, jurnal, dan sosial media.

(2) Wawancara

Wawancara awal dilakukan pada dua pegawai PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu dan lima orang masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu. Adapun hal yang diwawancarai adalah seputaran produk Amanah. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data dalam melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.¹⁷ Sementara itu, wawancara saat penelitian dilakukan sesuai dengan pedoman wawancara seputar pengetahuan masyarakat tentang produk Amanah dan interest masyarakat dalam memilih produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu.

¹⁷Sugiyono, *Metode Penelitian...*, h. 137

(3) Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan sebagai tanda bukti bahwa peneliti menjalankan penelitian dengan baik dan sebagai penguat dalam mengumpulkan data. Dokumentasi pada penelitian ini berupa profil Kelurahan Nusa Indah dan foto-foto saat melakukan penelitian.

5. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dilakukan untuk mengolah data-data yang diperoleh dari penelitian dan menjawab rumusan masalah yang telah dirumuskan dalam proposal. Ada tiga teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini, yaitu: *data reduction*, *data display*, dan *conclusion drawing/verification*.

1) *Data Reduction* (Reduksi Data)

Data-data yang diperoleh dari penelitian pertama kali akan di analisis melalui reduksi. Dimana, semua data dikumpulkan dan dirangkum agar lebih fokus pada hal-hal penting dalam penelitian ini. Dengan demikian, data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan analisis data selanjutnya.

2) *Data Display* (Penyajian Data)

Setelah data direduksi, langkah selanjutnya adalah penyajian data. Dimana, data-data akan disajikan dalam bentuk uraian singkat, tabel, dan sejenisnya. Sehingga data dapat tersusun dan mudah dipahami.

3) *Conclusion Drawing/Verification*

Setelah dilakukan reduksi data dan penyajian data, maka langkah terakhir adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.¹⁸ Penarikan kesimpulan bertujuan untuk menjawab dan memberikan kesimpulan atas penelitian yang telah dilakukan.

F. Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran mengenai penelitian yang dilakukan, maka penelitian ini ditulis dengan sistematika berikut:

Bab I Pendahuluan, pada bab ini diuraikan tentang latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, penelitian terdahulu, dan metode penelitian. Dalam metode penelitian terdapat sub bab yang diuraikan tentang jenis dan pendekatan penelitian, tempat penelitian, subjek/informan penelitian, sumber dan teknik pengumpulan data, teknik analisis data, dan sistematika penulisan.

Bab II Kajian Teori, pada bab ini berisi uraian teori-teori yang berkaitan dengan pengetahuan dari pengertian, tingkatan pengetahuan, dan faktor-faktor yang mempengaruhi pengetahuan. Teori interes dari pengertian dan faktor-faktor yang mempengaruhi interes. Teori masyarakat dari

¹⁸Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif.....*, h.252

pengertian dan macam-macam masyarakat. Teori perilaku konsumen dalam memilih produk serta pengertian pegadaian syariah dan produknya.

Bab III Gambaran Umum Kelurahan Nusa Indah Kecamatan Ratu Agung Kota Bengkulu terdiri dari sejarah, batasan wilayah, kependudukan, sarana dan prasarana, visi dan misi, dan struktur organisasi Kelurahan Nusa Indah Kecamatan Ratu Agung Kota Bengkulu.

Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan, pada bab ini menguraikan hasil penelitian dan pembahasannya tentang pengetahuan dan interes masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kecamatan Ratu Agung Kota Bengkulu dalam memilih produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu guna menjawab rumusan masalah.

Bab V Penutup, pada bab ini terdiri dari kesimpulan dari permasalahan yang diteliti dan memaparkan saran berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Pengetahuan

1. Pengertian

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pengetahuan diartikan sebagai: Segala sesuatu yang diketahui, kepandaian, *dia mempunyai – di bidang teknik*; segala sesuatu yang diketahui berkenaan dengan hal (mata pelajaran): *di sekolah kami diajarkan – jahit-menjahit*.¹⁹

Pengetahuan adalah merupakan hasil “tahu” dan ini terjadi setelah orang mengadakan penginderaan terhadap suatu objek tertentu. Penginderaan terhadap objek terjadi melalui panca indra manusia yakni penglihatan, pendengaran, penciuman, rasa dan raba dengan sendiri. Pada waktu penginderaan sampai menghasilkan pengetahuan tersebut sangat dipengaruhi oleh intensitas perhatian persepsi terhadap objek. Sebagian besar pengetahuan manusia diperoleh melalui mata dan telinga.²⁰ Pengertian lainnya, pengetahuan adalah suatu istilah yang dipergunakan untuk menuturkan apabila seseorang mengenal tentang sesuatu.²¹ Manusia memperoleh pengetahuan melalui berbagai cara. Bila hanya sekedar ingin

¹⁹Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), h. 1121

²⁰A. Wawan dan Dewi M, *Teori dan Pengukuran Pengetahuan, Sikap dan Perilaku Manusia*, (Yogyakarta: Nuha Medika, 2010), h.11

²¹Surajiyo, *Filsafat Ilmu Dan Perkembangannya Di Indonesia*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), h. 26

tahu tentang sesuatu, cukup dengan menggunakan pertanyaan secara sederhana. Namun, di samping itu, adakalanya pengetahuan itu diperoleh melalui pengalaman yang berulang-ulang terhadap sesuatu peristiwa atau kejadian. Ada juga pengetahuan diperoleh dari usaha dalam mengatasi masalah yang berhubungan dengan kebutuhan.²² Selain itu, pengetahuan juga dipengaruhi oleh faktor pendidikan formal. Pengetahuan sangat erat hubungannya dengan pendidikan, dimana diharapkan bahwa dengan pendidikan yang tinggi maka orang tersebut akan semakin luas pula pengetahuannya. Akan tetapi, bukan berarti seseorang yang berpendidikan rendah mutlak berpengetahuan rendah pula. Hal ini mengingatkan bahwa peningkatan pengetahuan tidak mutlak diperoleh dari pendidikan formal saja, akan tetapi dapat diperoleh melalui pendidikan non formal juga.²³ Ada beberapa pengertian menurut para ahli, diantaranya:

1. Menurut Amsal Bahtiar, pengetahuan merupakan hasil proses dari usaha manusia untuk tahu.
2. Menurut Maufur, pengetahuan adalah sesuatu atau semua yang diketahui dan dipahami atas dasar kemampuan kita berpikir, merasa, maupun mengindra, baik diperoleh secara sengaja maupun tidak sengaja.

²²Jalaluddin, *Filsafat Ilmu Pengetahuan*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2013), h.85

3. Menurut Jujun S. Suriasumantri, pengetahuan pada hakikatnya merupakan segenap apa yang kita ketahui tentang objek tertentu, termasuk di dalamnya adalah ilmu.²⁴

Sementara itu, menurut penulis pengetahuan adalah segala sesuatu yang diperoleh manusia melalui panca indera dalam bentuk informasi yang melekat pada ingatannya.

2. Tingkat Pengetahuan

Pengetahuan atau kognitif merupakan domain yang sangat penting untuk terbentuknya tindakan seseorang (*ovent behavior*). Dari pengalaman dan penelitian ternyata perilaku yang didasari oleh pengetahuan akan lebih langgeng daripada perilaku yang tidak didasari oleh pengetahuan. Pengetahuan yang cukup di dalam domain kognitif mempunyai 6 tingkat yaitu:

1) Tahu (*Know*)

Tahu diartikan sebagai mengingat suatu materi yang telah dipelajari sebelumnya. Pengetahuan yang termasuk ke dalam tingkat ini adalah mengingat kembali (*recall*) terhadap suatu yang spesifik dan seluruh bahan yang dipelajari atau rangsangan yang telah diterima. Oleh sebab itu, tahu ini adalah merupakan tingkat pengetahuan yang paling rendah.

²⁴A. Susanto, *Filsafat Ilmu: Suatu Kajian Dalam Dimensi Ontologis, Epistemologis, Dan Aksiologis*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), h. 47

2) Memahami (*Comprehention*)

Memahami artinya sebagai suatu kemampuan untuk menjelaskan secara benar tentang objek yang diketahui dan dimana dapat menginterpretasikan secara benar. Orang yang telah paham terhadap objek atau materi terus dapat menjelaskan, menyebutkan contoh, menyimpulkan, meramalkan dan sebagainya terhadap suatu objek yang dipelajari.

3) Aplikasi (*Application*)

Aplikasi diartikan sebagai kemampuan untuk menggunakan materi yang telah dipelajari pada situasi ataupun kondisi rill (sebenarnya).

4) Analisis (*Analysis*)

Analisis adalah suatu kemampuan untuk menyatakan materi atau suatu objek ke dalam komponen-komponen tetapi masih di dalam struktur organisasi tersebut dan masih ada kaitannya satu sama lain.

5) Sintesis (*Syntesis*)

Sintesis yang dimaksud menunjukkan pada suatu kemampuan untuk melaksanakan atau menghubungkan bagian-bagian di dalam suatu keseluruhan yang baru. Dengan kata lain sintesis adalah suatu kemampuan untuk menyusun formulasi baru dari formulasi yang ada.

6) Evaluasi (*Evaluation*)

Evaluasi ini berkaitan dengan kemampuan untuk melakukan justifikasi atau penilaian terhadap suatu materi atau objek. Penilaian-penilaian itu berdasarkan suatu kriteria yang ditentukan sendiri atau menggunakan kriteria-kriteria yang ada.²⁵

Dari pembahasan diatas terdapat enam tingkatan pengetahuan. Dimulai dari tingkatan paling rendah yaitu tahu (*know*), dimana pada tahap ini, seseorang hanya mengetahui suatu hal (materi/objek) dengan menyebutkannya. Dan tingkatan pengetahuan tinggi yaitu evaluasi (*evaluation*), dimana pada tahap ini seseorang mampu menilai terhadap suatu materi/objek. Pada tahap ini, seseorang juga bisa membandingkan objek satu dengan yang lainnya.

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pengetahuan

Pengetahuan manusia bisa di pengaruhi dari berbagai hal. Ada dua faktor yang dapat mempengaruhi pengetahuan, diantaranya:

1) Faktor Internal

(1) Pendidikan

Pendidikan berarti bimbingan yang diberikan seseorang terhadap perkembangan orang lain menuju kearah cita-cita tertentu yang menentukan manusia untuk berbuat dan mengisi kehidupan

²⁵A. Wawan dan Dewi M, *Teori dan Pengukuran...*, h. 12-14

untuk mencapai keselamatan dan kebahagiaan. Pendidikan diperlukan untuk mendapat informasi. Pendidikan dapat mempengaruhi seseorang termasuk juga perilaku seseorang akan pola hidup terutama dalam memotivasi untuk sikap berperan serta dalam pembangunan. Pada umumnya, semakin tinggi pendidikan seseorang maka semakin mudah menerima informasi.

(2) Pekerjaan

Pekerjaan adalah keburukan yang harus dilakukan terutama untuk menunjang kehidupannya dan kehidupan keluarga. Pekerjaan bukanlah sumber kesenangan, tetapi lebih banyak merupakan cara mencari nafkah yang membosankan, berulang dan banyak rintangan.

(3) Umur

Usia adalah umur individu yang terhitung mulai saat dilahirkan sampai berulang tahu. Dari segi kepercayaan masyarakat seseorang yang lebih dewasa dipercaya dari orang yang belum tinggi kedewasaannya.

2) Faktor Eksternal

(1) Faktor Lingkungan

Lingkungan merupakan seluruh kondisi yang ada disekitar manusia dan pengaruhnya yang dapat mempengaruhi perkembangan dan perilaku orang atau kelompok.

(2) Sosial Budaya

Sistem sosial budaya yang ada pada masyarakat dapat mempengaruhi dari sikap dalam menerima informasi.²⁶

Dari pembahasan diatas, faktor internal dan faktor eksternal memang dapat mempengaruhi pengetahuan seseorang. Karena pada dasarnya pengetahuan itu dapat berasal dari mana saja. Selain itu, pengetahuan juga bisa berasal dari pengalaman yang telah dilewati seseorang.

B. Interes

1. Pengertian

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), interes berarti minat, perhatian.²⁷ Minat dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) diartikan sebagai kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu, gairah,

²⁶A. Wawan dan Dewi M, *Teori dan Pengukuran...*, h. 16-18

²⁷*Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)...*, h. 438

keinginan.²⁸ Sedangkan, perhatian dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) diartikan sebagai hal memperhatikan, apa yang diperhatikan, minat.²⁹

Interes atau minat merupakan suatu keadaan dimana seseorang mempunyai perhatian terhadap sesuatu dan disertai keinginan untuk mengetahui dan mempelajari maupun membuktikannya lebih lanjut. Minat timbul karena adanya perhatian yang mendalam terhadap suatu objek, dimana perhatian tersebut menimbulkan keinginan untuk mengetahui, mempelajari, serta membuktikan lebih lanjut.³⁰

Adapun pengertian interes atau minat menurut para ahli, antara lain:

1. Menurut Arthur, minat sebagai perasaan suka yang berhubungan dengan suatu reaksi terhadap suatu yang khusus atau situasi tertentu.
2. Menurut Nasution, minat adalah sesuatu yang sangat penting bagi seseorang dalam melakukan kegiatan dengan baik.
3. Menurut Raminah Barbirin, minat sebagai kesadaran seseorang bahwa suatu objek, orang, hal, atau keadaan mempunyai hubungan atau kepentingan baginya.³¹

Menurut penulis, interes merupakan ketertarikan dan perhatian seseorang terhadap suatu hal atau objek yang bisa diakhiri dengan

²⁸Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)..., h. 744

²⁹Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)..., h. 857

³⁰Darmadi, *Pengembangan Model Metode Pembelajaran Dalam Dinamika Belajar Siswa*, (Yogyakarta: Deepublish, 2017), h. 307

³¹Vina Rahmayanti, "Pengaruh Minat Belajar Siswa Dan Persepsi Atas Upaya Guru Dalam Memotivasi Belajar Siswa Terhadap Prestasi Belajar Bahasa Indonesia Siswa SMP Di Depok", *Jurnal, Jurnal SAP*, Vol 1, No. 2, (Desember, 2016)

membelinya atau memilikinya atau hanya sebatas keinginan saja dengan mengetahuinya.

Interes atau minat beli merupakan bagian dari komponen perilaku dalam sikap mengkonsumsi. Menurut Kinneer dan Taylor, minat membeli adalah bagian dari komponen perilaku konsumen dalam sikap mengkonsumsi, kecenderungan responden untuk bertindak sebelum keputusan membeli benar-benar dilaksanakan.³² Minat beli menurut Tjiptono, minat beli dapat diidentifikasi melalui indikator-indikator sebagai berikut:

1. Minat transaksional, yaitu kecenderungan seseorang untuk membeli produk.
2. Minat refrensial, yaitu kecenderungan seseorang untuk mereferensikan produk kepada orang lain.
3. Minat preferensial, yaitu minat yang menggambarkan perilaku seseorang yang memiliki preferensi utama pada produk tersebut. Preferensi ini hanya dapat diganti jika terjadi sesuatu dengan produk preferensinya.
4. Minat eksploratif, minat ini menggambarkan perilaku seseorang yang selalu mencari informasi mengenai produk yang diminatinya dan mencari informasi untuk mendukung sifat-sifat positif dari produk tersebut.³³

Indikator-indikator minat beli diatas dapat menjadi instrumen wawancara dalam penelitian ini.

³²Daniel Dama, *Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Beli Konsumen Dalam Memilih Laptop Acer Di Toko Lestari Komputer Manado*, Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi, Vol. 16, (Universitas Sam Ratulangi: Jurusan Manajemen, 2016)

³³Aptaguna dan Pitaloka, *Pengaruh Kualitas Layanan Dan Harga Terhadap Minat Beli Jasa Go-Jek*, Jurnal, Jurnal Widyakala, Vol 3, (Universitas Pembangunan Jaya: Prodi Manajemen, 2016)

2. Macam-macam Interes

Interes atau minat dapat terbagi menjadi tiga macam yaitu berdasarkan timbulnya, berdasarkan arahnya dan cara mengungkapkannya. Hal ini disampaikan oleh Abdul Rahman Shaleh dan Wahab, Muhib Abdul sebagai berikut:

1. Berdasarkan timbulnya, interes atau minat dapat dibedakan menjadi minat primitif dan minat kultural.³⁴ Minat primitif adalah minat yang tidak disadari atau asli dan alamiah belum terpengaruh alam sekitar atau kebudayaan. Sedangkan, minat kultural adalah sesuatu minat yang terjadi serta terbentuknya dihasilkan atas pengaruh kebudayaan atau kultural.³⁵
2. Berdasarkan arahnya, interes atau minat dapat dibedakan menjadi minat intrinsik dan ekstrinsik.
3. Berdasarkan cara mengungkapkannya, interes atau minat dapat dibedakan menjadi empat yaitu: a) *Expressed interest* yaitu minat yang diungkapkan dengan cara meminta kepada subyek untuk menyatakan kegiatan yang disenangi maupun tidak. Dari jawabannya dapat diketahui minatnya. b) *Manifest interest* yaitu minat yang diungkapkan dengan melakukan pengamatan langsung. c) *Tested interest* yaitu minat

³⁴Nur Atika Thayeb, *Pengaruh Pelayanan dan Profit Sharing Terhadap Minat Nasabah Non Muslim Menjadi Nasabah Bank Syariah*, Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam, Vol. 3, (IAIN Manado, 2018)

³⁵Arif Mustofa dan Pairun Roniwijaya, *The Effect of Industrial Work Performance Practice and Performance Automotive Electical Practice Entrepreneurial and Against Interests, Automotive Mechanics Class XII Smk Diponegoro Depok Sleman*, Jurnal Taman Vokasi, Vol.1, (Universitas SarjanawijayaTamansiswa: Prodi Teknik Mesin, 2014)

yang diungkapkan dengan cara menyimpulkan dari hasil jawaban tes objektif. d) *Inventoried interest* yaitu minat yang diungkapkan dengan menggunakan alat-alat yang sudah distandarisasikan.³⁶

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Interes

Interes atau minat dapat timbul pada diri seseorang melalui proses. Dengan adanya perhatian dengan interaksi lingkungan maka minat dapat berkembang. Banyak faktor-faktor yang mempengaruhi minat seseorang akan hal tertentu. Menurut Sukmadinata, ada tiga faktor yang mempengaruhi minat, yaitu:

1. Pengetahuan, merupakan hasil tahu yang terjadi setelah orang melakukan penginderaan terhadap suatu objek tertentu. Penginderaan terjadi melalui panca indra manusia, yaitu: indra penglihatan, pendengaran, penciuman, rasa, dan raba.
2. Pengalaman, merupakan suatu cara untuk memperoleh kebenaran pengetahuan dengan cara mengulang kembali pengetahuan yang diperoleh dalam memecahkan masalah yang dihadapi masa lalu.
3. Informasi, merupakan hasil dari pengolahan data dalam suatu bentuk yang lebih berguna dan lebih berarti bagi penerimanya yang menggambarkan suatu kejadian-kejadian yang nyata yang digunakan untuk mengambil keputusan.

Selain itu, ada juga tiga faktor yang mempengaruhi timbulnya interes atau minat, yaitu:

1. Dorongan dari dalam, artinya mengarah pada kebutuhan-kebutuhan yang muncul dari dalam individu, merupakan faktor yang berhubungan

³⁶Nur Atika Thayeb, *Pengaruh Pelayanan dan Profit Sharing Terhadap Minat Nasabah Non Muslim Menjadi Nasabah...*

dengan dorongan fisik, motif, mempertahankan diri dari rasa lapar, takut, sakit, juga dorongan ingin tahu.

2. Motif sosial, artinya mengarah pada penyesuaian diri dengan lingkungan agar dapat diterima dan diakui oleh lingkungannya atau aktivitas untuk memenuhi kebutuhan sosial, seperti bekerja, mendapatkan status, mendapatkan perhatian dan penghargaan.
3. Faktor emosional atau perasaan, artinya minat erat hubungannya dengan perasaan atau emosi, keberhasilan dalam beraktivitas yang didorong oleh minat akan membawa rasa senang dan memperkuat minat yang sudah ada, sebaliknya kegagalan akan mengurangi minat individu tersebut.³⁷

Ada banyak faktor-faktor yang mempengaruhi interes atau minat seperti pembahasan diatas. Timbulnya interes atau minat juga bisa melalui sebuah pengetahuan. Dari pengetahuan yang diperoleh, seseorang dapat merasakan daya tarik terhadap suatu hal baik itu berupa materi atau objek dan sejenisnya.

C. Masyarakat

1. Pengertian

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), Masyarakat diartikan sebagai: sejumlah manusia dalam arti seluas-luasnya dan terikat

³⁷Fahmi Gunawan dan Heksa Biopsi Puji Astuti, “*Senarai Penelitian Pendidikan, Hukum, dan Ekonomi Di Sulawesi Tenggara*”, (Yogyakarta: Deepublish, 2018), h. 5-6.

oleh suatu kebudayaan yang mereka anggap sama.³⁸ Masyarakat adalah sekelompok individu yang tinggal dalam suatu tempat tertentu, saling berinteraksi dalam waktu yang relatif lama, mempunyai adat-istiadat dan aturan-aturan tertentu dan lambat laun membentuk sebuah kebudayaan. Beberapa pengertian masyarakat menurut para ahli, antara lain:

1. Selo Soemardjan mengartikan masyarakat sebagai orang-orang yang hidup bersama dan menghasilkan kebudayaan.
2. Max Weber mengartikan masyarakat sebagai struktur atau aksi yang pada pokoknya ditentukan oleh harapan dan nilai-nilai yang dominan pada warganya.
3. Emile Durkheim mendefinisikan masyarakat sebagai kenyataan objektif individu-individu yang merupakan anggota-anggotanya.

Kehidupan sebuah masyarakat merupakan sebuah sistem sosial di mana bagian-bagian yang ada di dalamnya saling berhubungan antara satu dengan yang lainnya dan menjadikan bagian-bagian tersebut menjadi suatu kesatuan yang terpadu. Manusia akan bertemu dengan masyarakat dengan peran yang berbeda-beda, sebagai contoh ketika seseorang melakukan perjalanan wisata, pasti kita akan bertemu dengan sebuah sistem wisata antara lain biro wisata, pengelola wisata, pendamping perjalanan wisata, rumah makan, penginapan dan lain-lain.

Adapun Soerjono Soekanto mengemukakan bahwa ciri-ciri kehidupan masyarakat adalah:

³⁸*Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)...*, h. 721

1. Manusia yang hidup bersama-sama sekurang-kurangnya terdiri dari dua orang individu.
2. Bercampur atau bergaul dalam waktu yang cukup lama.
3. Menyadari kehidupan mereka merupakan satu kesatuan.
4. Merupakan sistem bersama yang menimbulkan kebudayaan sebagai akibat dari perasaan saling terkait antara satu dengan lainnya.³⁹

Sementara itu, menurut Abu Ahmadi dalam Abdul Syani bahwa masyarakat harus mempunyai syarat-syarat sebagai berikut:

1. Harus ada pengumpulan manusia, dan harus banyak bukan pengumpulan binatang.
2. Telah bertempat tinggal dalam waktu lama di suatu daerah tertentu.
3. Adanya aturan-aturan atau undang-undang yang mengatur mereka untuk menuju kepada kepentingan dan tujuan bersama.⁴⁰

Menurut penulis, masyarakat merupakan sekumpulan manusia yang hidup di suatu tempat dan saling berinteraksi dalam lingkungannya. Masyarakat memiliki peran penting dalam suatu daerah. Karena dengan adanya masyarakat, suatu daerah atau yang menjadi tempat tinggalnya dapat menjadi maju dan lebih baik lagi.

2. Macam-macam Masyarakat

Ada dua macam bentuk masyarakat, yaitu masyarakat primitif dan masyarakat modern.

1) Masyarakat Primitif

Masyarakat primitif atau masyarakat sederhana merupakan masyarakat dimana belum terjadi perkembangan teknologi dan ilmu

³⁹Bambang Tejokusumo, "Dinamika Masyarakat Sebagai Sumber Belajar Ilmu Pengetahuan Sosial", *Geoedukasi*, III, (Maret, 2014).

⁴⁰Abdul Syani, *Sosiologi Skematika, Teori dan Terapan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2002), h. 32

pengetahuan yang berarti di dalam kehidupan mereka. Perkembangan tersebut hanya sebatas mampu untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari. Masyarakat primitif ini sangat jarang berhubungan dengan masyarakat yang lain, dikarenakan pada umumnya, masyarakat primitif ini terisolasi.

Masyarakat primitif terdiri dari beberapa puluh hingga ratus anggota saja serta memiliki tempat tinggal yang jauh dari perkembangan peradaban. Kehidupan masyarakat ini bersifat homogen, dimana belum terdapat adanya diferensiasi yang tegas antar anggota. Secara umum, ciri-ciri masyarakat primitif antara lain:

- a. Miskin ilmu dan harta.
- b. Mempertahankan budaya nenek moyangnya.
- c. Hidup secara fitrah seperti makhluk hidup lainnya.
- d. Menentang budaya asing yang masuk.
- e. Pimpinan dipilih berdasarkan keturunan darah.

Jadi, masyarakat primitif dapat dikatakan masyarakat yang jauh dari perkembangan teknologi dan peradaban manusia. Dimana, mereka hanya mampu untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari saja.

2) Masyarakat Modern

Masyarakat modern merupakan kebalikan daripada masyarakat primitif. Pada masyarakat modern, mereka sudah mendapatkan perkembangan teknologi yang paling baru untuk membantu menjalankan fungsi dan tugas mereka sehari-hari.

Pengetahuan masyarakat modern juga semakin tinggi karena sering berinteraksi dengan masyarakat dari luar.

Ciri-ciri masyarakat modern ialah:

- a. Menerima hal-hal baru.
- b. Menghargai waktu
- c. Memiliki perencanaan yang matang dalam organisasi
- d. Pemimpin dipilih berdasarkan tingkatan pengetahuannya.
- e. Lebih percaya pada ilmu pengetahuan dan juga teknologi.
- f. Menjunjung tinggi sikap menerima penghargaan atas prestasi yang telah diberikan.
- g. Memiliki sifat heterogen, bercampur-campur antar satu suku atau golongan dengan golongan yang lain.
- h. Tidak terikat pada tradisi atau adat nenek moyang.
- i. Melakukan tindakan yang rasional.
- j. Sistem pelapisan sosial yang terbuka.⁴¹

Jadi, masyarakat modern merupakan kebalikan dari masyarakat primitif. Dimana masyarakat modern ini merupakan masyarakat yang sudah maju dengan mengenal teknologi yang canggih dan modern. Mereka selalu terbuka untuk menerima ilmu baru, bahkan mereka akan terus menerus mencari ilmu baru lainnya disaat mereka belum merasa puas.

⁴¹*Masyarakat: Pengertian, Ciri, Unsur, Macam, Jenis*, dikutip dari <https://www.ilmudasar.com/2016/11/Pengertian-Ciri-Unsur-Macam-Jenis-Masyarakat-adalah.html>, pada hari Minggu, 26 Mei 2019, Pukul 12.08 WIB.

D. Perilaku Konsumen dalam Memilih Produk

Konsumen berasal dari bahasa asing (Belanda/Inggris), *consumenten* dan *consumer* yang arti harfiahnya adalah pembeli. Pengertian lain dari konsumen sangat beragam dan sangat terkait erat dengan tujuan seseorang membeli suatu produk misalnya sebagai pengguna, yang diterjemahkan dari kata *user* dari kata Bahasa Inggris. Pengertian lain dari konsumen adalah pemakai, penikmat, pemanfaat, pemakan, peminum, penerima, pendengar, pemirsa, dan masih banyak lagi.⁴²

Beberapa pakar di bidang manajemen memberikan batasan yang sangat lengkap dan tentang perilaku konsumen. Meskipun batasan-batasan tersebut sedikit banyak berbeda satu sama lain namun pada dasarnya substansinya sama. Berikut ini dikutip pendapat dua pakar dimaksud sebagai berikut:

Schiffman dan Kanuk, dalam bukunya yang berjudul *Consumer Behavior*, menyatakan batasan perilaku konsumen adalah, “*The term consumer behavior refers to the behavior that consumer display in searching for, purchasing, using, evaluating, and disposing of products and service that they expect will satisfy their needs*”. Dari pendapat Schiffman dan Kanuk dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumen dapat dilihat dari awal konsumen mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi, dan menghabiskan produk baik berupa barang maupun jasa, dengan harapan dapat memuaskan kebutuhan mereka.

⁴²Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h.24

Pakar kedua adalah Engel, Blackwell dan Miniard menyatakan batasan tentang perilaku konsumen adalah: “*We define consumer behavior as those activities directly involved in obtaining, consuming, and disposing of product and service, including the decision processes that proceed and follow these action*”. Menurut Engel, Blackwell dan Miniard, perilaku konsumen berupa sebuah tindakan langsung dalam mendapatkan, mengkonsumsi, dan menghabiskan produk dan jasa, termasuk proses keputusan yang mendahului dan mengikuti tindakan itu.⁴³

Perilaku konsumen dapat mempengaruhi dalam memilih suatu produk yang akan digunakan. Produk adalah sesuatu yang dapat memberi manfaat bagi yang memilih atau yang menggunakannya, yang dapat berupa barang atau jasa, ataupun informasi dan gagasan.⁴⁴ Produk barang ataupun jasa pertama kalinya diluncurkan untuk dipasarkan dan dijual ke suatu arena pasar terlebih dahulu harus diperkenalkan kepada masyarakat, yang perlu diperkenalkan adalah nama produk, manfaatnya, untuk kelompok mana diperuntukkan, berapa harganya, dimana produk tersebut dapat diperoleh, dan sebagainya.⁴⁵

Dalam memilih produk, konsumen mempunyai tahapan-tahapan untuk memutuskan pembeliannya. Tahapan-tahapan tersebut meliputi:

⁴³Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h.31-32

⁴⁴Sofjan Assauri, *Operational Strategic: Lean Operation Process*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), h. 73.

⁴⁵Mulyadi Nitisusastro, *Perilaku Konsumen*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h.157

1. Pengenalan Masalah (*Problem Recognition*)

Proses pembelian dimulai ketika pembeli menyadari suatu masalah atau kebutuhan yang dipicu oleh rangsangan internal atau eksternal.

2. Pencarian Informasi (*Information Search*)

Ada dua tingkat keterlibatan dengan pencarian. Pertama, keadaan pencarian yang lebih rendah disebut perhatian tajam. Dimana, tingkat ini seseorang hanya lebih reseptif terhadap informasi tentang sebuah produk. Kedua, seseorang memasuki pencarian informasi aktif. Dimana tingkat ini seseorang mencari bahan bacaan, menelepon teman, melakukan kegiatan *online*, dan mengunjungi toko untuk mempelajari produk tersebut.

3. Evaluasi Alternatif (*Evaluation of Alternatives*)

Ada beberapa konsep dasar yang membantu memahami proses evaluasi. Pertama, konsumen berusaha memuaskan sebuah kebutuhan. Kedua, konsumen mencari manfaat tertentu dari solusi produk. Ketiga, konsumen melihat masing-masing produk sebagai sekelompok atribut dengan berbagai kemampuan untuk menghantarkan manfaat yang diperlukan untuk memuaskan kebutuhan.

4. Keputusan Membeli (*Purchase Decision*)

Tahap evaluasi, konsumen membentuk preferensi antarmerek dalam kumpulan pilihan. Konsumen mungkin juga membentuk maksud untuk membeli merek yang paling disukai. Dalam melaksanakan maksud

pembelian, konsumen dapat membantu lima subkeputusan: merek, penyalur, kuantitas, waktu, dan metode pembayaran.

5. Perilaku Pasca Pembelian (*Post Purchase Behavior*)

Setelah pembelian, konsumen mungkin mengalami konflik dikarenakan melihat fitur mengkhawatirkan tertentu atau mendengar hal-hal menyenangkan tentang merek lain dan waspada terhadap informasi yang mendukung keputusannya. Oleh karena itu, pemasar harus mengamati kepuasan pascapembelian, tindakan pascapembelian, dan penggunaan produk pascapembelian.⁴⁶

Selain itu, keputusan pembelian konsumen pada suatu produk dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu faktor internal, faktor eksternal, dan faktor situasional. Berikut penjelasannya:

1. Faktor internal atau faktor pribadi, merupakan faktor yang memiliki peran penting dalam pengambilan keputusan konsumen. Faktor internal bisa berasal dari persepsi, keluarga, motivasi dan keterlibatan, pengetahuan, sikap, pembelajaran, kelompok usia, dan gaya hidup. Berikut penjelasannya secara singkat:

- a) Persepsi merupakan proses individu untuk mendapatkan, mengorganisasi, mengolah, dan menginterpretasikan informasi.
- b) Keluarga adalah kelompok yang terdiri atas dua orang atau lebih yang berhubungan melalui darah, perkawinan, adopsi, dan tempat tinggal.

⁴⁶Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi Ketiga Belas Jilid 1*, (Jakarta: Erlangga, 2008), h. 184-190

- c) Motivasi dan Keterlibatan, motivasi akan muncul karena adanya kebutuhan yang dirasakan oleh konsumen.
 - d) Pengetahuan adalah informasi yang disimpan di dalam ingatan. Menurut Engel, pengetahuan dibagi ke dalam tiga bidang yaitu: pengetahuan produk (*product knowledge*), pengetahuan pembelian (*purchase knowledge*), dan pengetahuan pemakaian (*usage knowledge*).
 - e) Sikap, merupakan kecenderungan faktor motivasional yang belum menjadi tindakan.
 - f) Pembelajaran, merupakan proses yang dilakukan secara sadar yang berdampak terhadap adanya perubahan kognitif, afektif, dan psikomotor secara konsisten dan relatif permanen.
 - g) Kelompok usia. Usia mempengaruhi seseorang dalam pengambilan keputusan.
 - h) Gaya hidup, menunjukkan bagaimana seseorang menjalankan hidup, membelanjakan uang, dan memanfaatkan waktunya.
2. Faktor Eksternal, terdiri atas budaya, kelas sosial, dan keanggotaan dalam suatu kelompok. Budaya merupakan variabel yang mempengaruhi perilaku yang tercermin pada cara hidup, kebiasaan, dan tradisi dalam permintaan akan bermacam-macam barang dan jasa yang ditawarkan. Sedangkan, kelas sosial adalah pengelompokan orang yang sama dalam perilaku berdasarkan posisi ekonomi mereka dalam pasar.
3. Faktor situasional. Situasi dapat dipandang sebagai pengaruh yang timbul dari faktor yang khusus untuk waktu dan tempat yang spesifik yang lepas

dari karakteristik konsumen dan karakteristik objek. Faktor situasional meliputi lingkungan fisik dan waktu.⁴⁷

Perilaku konsumen sangat mempengaruhi keputusan dalam pembelian produk atau jasa. Selain itu, pengetahuan dan interes atau minat pun dapat menjadi pertimbangan dalam memilih produk. Jika seseorang tahu dan minat terhadap suatu produk atau jasa, maka seseorang tersebut akan memasuki fase memutuskan untuk membelinya atau hanya sebatas minat dan ingin tahu saja.

E. Pegadaian Syariah

1. Pengertian

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), gadai diartikan sebagai: meminjam uang dalam batas waktu tertentu dengan menyerahkan barang sebagai tanggungan, jika telah sampai pada waktunya tidak ditebus, barang itu menjadi hak yang memberi pinjaman.⁴⁸ Pegadaian Syariah adalah lembaga keuangan yang menyediakan transaksi pembiayaan dan jasa gadai berdasarkan prinsip syariah Islam.⁴⁹

Dalam istilah bahasa Arab, gadai diistilahkan dengan *Rahn* dan dapat juga dinamai *al-habsu*. Secara etimologi arti *rahn* adalah tetap dan tahan lama, sedangkan *al-habsu* berarti penahanan terhadap suatu barang tersebut. *Rahn* adalah menjamin utang dengan barang, di mana utang dimungkinkan bisa dibayar dengannya, atau dari hasil penjualannya.

⁴⁷Etta Mamang Sangadji dan Sopiha, *Perilaku Konsumen Pendekatan Praktis Disertai Himpunan Jurnal Penelitian*, (Yogyakarta: ANDI, 2013), h. 41-50

⁴⁸Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)..., h. 324

⁴⁹www.pegadaiansyariah.co.id, diakses pada hari Minggu, tanggal 19 Mei 2019, Pukul 19.42 WIB

Rahn dapat juga diartikan menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Secara sederhana dapat dijelaskan bahwa *rahn* adalah semacam jaminan utang atau gadai.⁵⁰ Menurut Bank Indonesia, *Rahn* adalah akad penyerahan barang atau harta (*marhum*) dari nasabah (*rahin*) kepada bank (*murtahin*) sebagai jaminan sebagian atau seluruh utang.⁵¹

Definisi *al-rahn* menurut istilah (terminologi) yaitu menjadikan suatu benda yang mempunyai nilai harta dalam pandangan *shara* untuk kepercayaan suatu utang, sehingga memungkinkan mengambil seluruh atau sebagian utang dari benda itu. Ulama Malikiyyah mendefinisikan *al-rahn*: suatu yang bernilai harta (*mutamawwal*) yang diambil dari pemiliknya untuk dijadikan pengikat atas utang yang tetap (mengikat). Menurut A.A Basyir, *rahn* adalah perjanjian menahan suatu barang sebagai tanggungan utang atau menjadikan suatu benda bernilai menurut pandangan *syara* sebagai tanggungan *marhum bih*, sehingga dengan adanya tanggungan utang seluruh atau sebagian utang dapat diterima.

Berdasarkan pengertian diatas, disimpulkan bahwa *rahn* itu merupakan suatu akad utang-piutang dengan menjadikan barang yang memiliki nilai harta menurut pandangan *shara* sebagai jaminan pinjaman

⁵⁰Ahmad Rodoni, *Asuransi dan Pegadaian Syariah*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), h. 57

⁵¹Djoko Muljono, *Buku Pintar Akuntansi Perbankan dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: ANDI, 2015), h. 234

(*marhum bih*) sehingga nasabah (*rahin*) boleh mengambil uang pinjaman yang diterimanya, dan barang yang diterima tersebut bernilai ekonomis, sehingga pihak yang menahan (pegadaian) memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian utangnya dari barang gadai dimaksud, bila pihak yang menggadaikan (nasabah) tidak dapat membayar utang pada waktu yang telah ditentukan.⁵²

2. Produk-produk Pegadaian Syariah

1) *Rahn* (Gadai Emas, Kendaraan dan Elektronik)

Pembiayaan *rahn* 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 perhiasan, elektronik atau kendaraan bermotor.

Keunggulan:

- a. Layanan *rahn* tersedia di outlet Pegadaian Syariah di seluruh Indonesia.
- b. Prosedur pengajuannya sangat mudah. Calon nasabah atau debitur hanya perlu membawa agunan berupa perhiasan emas dan barang berharga lainnya ke outlet Pegadaian.
- c. Proses pinjaman sangat cepat, hanya butuh 15 menit.
- d. Pinjaman (*marhum bih*) mulai dari 50 ribu rupiah sampai 200 juta rupiah atau lebih.
- e. Jangka waktu pinjaman maksimal 4 bulan atau 120 hari.
- f. Pelunasan dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan perhitungan *mu'nah* selama masa pinjaman.
- g. Tanpa perlu membuka rekening.
- h. Nasabah menerima pinjaman dalam bentuk tunai.
- i. Barang jaminan tersimpan aman di Pegadaian.

Persyaratan:

- a. Fotocopy KTP atau identitas resmi lainnya.

⁵²Ahmad Rodoni, *Asuransi dan Pegadaian Syariah...*, h. 57-59

- b. Menyerahkan barang jaminan.
- c. Untuk kendaraan bermotor membawa BPKB dan STNK asli.

2) Arrum Haji

Arrum Haji adalah gadai emas setara 15 gram (logam mulia) untuk mendapatkan porsi haji (setoran awal biaya penyelenggaraan ibadah haji).⁵³

Keunggulan :

- a. Memperoleh tabungan haji yang langsung dapat digunakan untuk memperoleh nomor porsi haji.
- b. Kepastian nomor Porsi.
- c. Proses mudah.
- d. Emas dan dokumen haji aman tersimpan di Pegadaian.
- e. *Mu'nah* 0,95% Taksiran.
- f. Layanan professional.
- g. Biaya pemeliharaan barang jaminan terjangkau.
- h. Pinjaman sebesar biaya pendaftaran haji.⁵⁴

Syarat dan Ketentuan:

- a. Menyerahkan fotocopy KTP/SIM/Pasport dan menunjukkan aslinya.
- b. Minimal usia 12 tahun, maksimum usia saat jatuh tempo pinjaman adalah 65 tahun.
- c. Menyerahkan jaminan emas setara 15 gram.
- d. Menyerahkan bukti asli Setoran Awal BPIH, SPPH, Buku Tabungan setelah proses akad.
- e. Arrum Haji diperuntukkan bagi nasabah yang belum menunaikan ibadah haji atau telah menunaikan ibadah haji dan memenuhi ketentuan Kemenag.⁵⁵

2019 ⁵³Brosur Produk *Arrum* Haji, PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu,

WIB ⁵⁴www.pegadaian.co.id, diakses hari Minggu, tanggal 19 Mei 2019, Pukul 14.01

2019 ⁵⁵Brosur Produk *Arrum* Haji, PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu,

3) Arrum BPKB

Pegadaian Arrum BPKB adalah pembiayaan dengan prinsip syariah untuk pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sesuai Fatwa DSN MUI No.68/DSN-MUI/III/2008.

Keunggulan:

- a. Proses transaksi berprinsip syariah yang adil dan menenteramkan sesuai fatwa DSN-MUI No.68/DSN-MUI/III/2008.
- b. Proses pembiayaan dilayani lebih dari 600 outlet Pegadaian Syariah.
- c. Pembayaran angsuran dapat dilakukan di seluruh outlet Pegadaian Syariah.
- d. Pembiayaan berjangka waktu fleksibel mulai dari 12, 18, 24, dan 36 bulan dan dapat dilunasi sewaktu-waktu.
- e. Pegadaian mengenakan biaya pengelolaan (*Mu'nah*) yang menarik dan kompetitif.
- f. Prosedur pelayanan sederhana, cepat dan mudah.
- g. Pegadaian hanya menyimpan BPKB, kendaraan dapat digunakan nasabah.

Persyaratan:

- a. Memiliki usaha memenuhi kriteria kelayakan serta telah berjalan 1 (satu) tahun atau lebih.
- b. Fotocopy KTP dan Kartu Keluarga.
- c. Menyerahkan dokumen yang diperlukan:
 - 1) Surat Keterangan Usaha.
 - 2) BPKB asli.
 - 3) Fotocopy STNK dan Faktur Pembelian.

4) Arrum Emas

Pembiayaan Arrum Emas pada Pegadaian Syariah memudahkan para pengusaha kecil untuk mendapatkan modal usaha dengan jaminan berupa emas.

Keunggulan:

- a. Layanan Arrum tersedia di outlet pegadaian syariah di seluruh Indonesia.

- b. Prosedur pengajuan *marhun bih* (pinjaman) mudah.
- c. Agunan cukup emas yang dimiliki oleh nasabah.
- d. Proses *marhun bih* (pinjaman) hanya butuh 3 hari.
- e. *Mu'nah* per bulan (biaya pemeliharaan jaminan) kurang lebih 0,7% dari nilai taksiran.
- f. Pilihan jangka waktu pinjaman dari 12, 18, 24, 36 bulan.
- g. Pelunasan dapat dilakukan sewaktu-waktu.

Persyaratan:

- a. Fotocopy KTP dan Kartu Keluarga.
- b. Menyerahkan dokumen kepemilikan emas.⁵⁶

5) Tabungan Emas

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

Keunggulan:

- a. Pegadaian Tabungan Emas tersedia di Kantor Cabang di seluruh Indonesia.
- b. Top up saldo Tabungan Emas dapat dilakukan secara online melalui aplikasi Pegadaian Digital Service.
- c. Pembelian emas dengan harga terjangkau (mulai dari berat 0,01 gram).
- d. Layanan petugas yang professional.
- e. Alternatif investasi yang aman untuk menjaga portofolio asset.
- f. Mudah dan cepat dicairkan untuk memenuhi kebutuhan dana Anda.

Persyaratan:

- a. Fotokopi identitas diri (KTP/SIM/Passport) yang masih berlaku.
- b. Mengisi formulir pembukaan Rekening Tabungan Emas.
- c. Membayar Biaya Administrasi sebesar Rp. 10.000,- dan biaya fasilitas titipan selama 12 bulan sebesar Rp. 30.000,-.⁵⁷

⁵⁶www.pegadaian.co.id, diakses hari Minggu, tanggal 19 Mei 2019, Pukul 14.30

6) Multi Pembayaran Online (MPO)

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

Keunggulan:

- a. Layanan MPO tersedia di Outlet Pegadaian di seluruh Indonesia.
- b. Pembayaran secara *real time*, sehingga memberikan kepastian dan kenyamanan dalam bertransaksi.
- c. Biaya administrasi Kompetitif.
- d. Pembayaran tagihan selain dapat dilakukan secara tunai juga dapat bersinergi dengan gadai emas.
- e. Untuk pembayaran tagihan dengan gadai emas, maka nilai hasil gadai akan dipotong untuk pembayaran rekening. Seluruh proses dilakukan dalam satu loket layanan.
- f. Setiap nasabah dapat melakukan pembayaran untuk lebih dari satu tagihan.
- g. Prosedur sangat mudah. Nasabah tidak harus memiliki rekening di Bank.

Persyaratan:

Nasabah cukup datang ke outlet Pegadaian di seluruh Indonesia membawa dan menyerahkan nomor pelanggan untuk tagihan listrik, telepon, pulsa ponsel, PDAM, tiket kereta api, dan lain sebagainya.⁵⁸

7) 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.

Keunggulan:

- a. Emas batangan dapat dimiliki dengan cara pembelian tunai, angsuran, kolektif(kelompok), ataupun arisan.
- b. Proses mudah dengan layanan profesional.
- c. Alternatif investasi yang aman untuk menjaga portofolio asset.
- d. Sebagai aset, emas batangan sangat likuid untuk memenuhi kebutuhan dana mendesak.
- e. Tersedia pilihan emas batangan dengan berat mulai dari 5 gram s.d 1 kilogram.
- f. Uang muka mulai dari 10% s.d 90% dari nilai logam mulia.
- g. Jangka waktu angsuran mulai dari 3 bulan s.d 36 bulan.

Persyaratan:

Untuk pembelian secara tunai, nasabah cukup datang ke Outlet Pegadaian (Galeri 24) dengan membayar nilai Logam Mulia yang akan dibeli. Untuk pembelian secara angsuran, nasabah dapat menentukan pola pembayaran angsuran sesuai dengan keinginan.⁵⁹

8) Amanah

Produk Amanah adalah pinjaman yang diperuntukkan untuk orang yang sudah memiliki pekerjaan tetap untuk pembelian

⁵⁹www.pegadaian.co.id, diakses hari Minggu, tanggal 19 Mei 2019, Pukul 19.02

kendaraan baik itu mobil atau motor (Untuk Sepeda Motor harus baru dan Untuk Mobil boleh baru, bisa juga bekas kondisi 80%).

Keunggulan:

- a. Layanan Amanah tersedia di Outlet Pegadaian Syariah di Seluruh Indonesia.
- b. Uang muka terjangkau.
- c. Jangka waktu pembiayaan mulai dari 12 bulan sampai dengan 60 bulan.
- d. Prosedur pengajuan cepat dan mudah.
- e. Biaya administrasi murah dan angsuran tetap.
- f. Transaksi sesuai prinsip syariah yang adil dan menentramkan.

Persyaratan:

- a. Pegawai tetap suatu instansi pemerintah/swasta minimal telah bekerja selama 2 tahun dan usaha mikro yang sudah berjalan minimal 1 tahun.
- b. Melampirkan kelengkapan: Fotokopi KTP (Suami/Isteri), Fotokopi Kartu Keluarga, Fotokopi SK Pengangkatan sebagai pegawai/karyawan tetap, Rekomendasi atasan langsung, Slip gaji 2 bulan terakhir.
- c. Mengisi dan menandatangani form aplikasi Amanah.
- d. Membayar uang muka yang disepakati (minimal 20%).
- e. Menandatangani akad Amanah.⁶⁰

BAB III

GAMBARAN UMUM KELURAHAN NUSA INDAH KECAMATAN RATU AGUNG KOTA BENGKULU

D. Sejarah Kelurahan

Kelurahan Nusa Indah termasuk ke dalam Kecamatan Ratu Agung Kota Bengkulu. Kelurahan Nusa Indah beralamat di Jalan Anggrek No. 02 Telp 0736-342178 Bengkulu. Kelurahan Nusa Indah terbentuk pada tahun 1960, tidak heran desa/kelurahan merupakan mayoritas penduduk yang padat dan banyak terdapat pembangunan-pembangunan di sekitarnya. Berdasarkan wawancara yang dilakukan bersama Bapak Fadilah (Pak Lurah Nusa Indah), asal mula nama Kelurahan Nusa Indah memiliki sejarah yakni berasal dari sebuah hikayat yang ceritanya sebagai berikut:

Kelurahan Nusa Indah dahulunya banyak tumbuh tanaman bunga dengan bentuk batang yang besar, bunga yang lebar, berwarna merah muda dan mekar melebar akan tetapi seperti bunga yang layu. Bunga tersebut dikenal dengan bunga Nusa Indah dan sampai saat ini masih tertanam di depan kantor Kelurahan Nusa Indah. Pada jaman dulu, bunga yang layu dijadikan oleh masyarakat sebagai tembakau. Jika dilihat bunga itu tidak menarik tetapi bunga ini indah karena tidak ada tanaman lain selain dari tanaman bunga Nusa Indah, sehingga dinamailah dan dikenal banyak orang dengan nama Jalan Nusa Indah. Seiring berjalannya waktu dikit demi sedikit

bunga Nusa Indah mulai berkurang jumlahnya akibat iklim yang semakin lama panas dan tanah pun menjadi gersang. Tanaman ini hidup di halaman yang luas agar dapat berkembang dan tumbuh subur.⁶¹

E. Batas-Batas Wilayah

Kelurahan Nusa Indah memiliki batasan-batasan wilayahnya baik dari sebelah utara, selatan, barat, dan timur sebagai berikut:

1. Sebelah Utara berbatasan dengan Kelurahan Tanah Patah
2. Sebelah Selatan berbatasan dengan Samudera Indonesia
3. Sebelah Barat berbatasan dengan Kelurahan Kebun Kenanga
4. Sebelah Timur berbatasan dengan Kelurahan Tanah Patah

Selain itu, Kelurahan Nusa Indah memiliki bagian Rukun Warga (RW) berjumlah 4 dan bagian Rukun Tetangga (RT) berjumlah 21 dengan strukturnya sebagai berikut:

1. RW 1 Nusa Indah RT 1, 2, 3, 4, 5, 6
2. RW 2 Nusa Indah RT 8, 10, 11, 17, 21
3. RW 3 Nusa Indah RT 7, 9, 12, 14, 19
4. RW 4 Nusa Indah RT 13, 15, 16, 18, 20

Kelurahan Nusa Indah memiliki luas tanah mencapai 90 Ha yang diperuntukkan bangunan umum/kantor, sekolah, dll sebesar 10.000 M² dan luas pemukiman/ perumahan sebesar 30.000 M². Iklim Kelurahan Nusa Indah, sebagaimana desa-desa lain di wilayah Indonesia mempunyai iklim Kemarau dan Penghujan, hal tersebut mempengaruhi langsung terhadap pola tanam pada lahan Perkebunan dan Pertanian penduduk. Kelurahan Nusa

⁶¹Fadilah, *Kepala Kelurahan Nusa Indah*, wawancara tanggal 06 Agustus 2019

Indah ketinggian dari permukaan laut 1 s/d 5 M, banyak curah hujannya 2000 s/d 2500 Mm/th, topografi rendah dan suhu udara rata-rata 25 s/d 35 %. Orbitasi atau jarak pusat pemerintahan yaitu jarak dari pusat pemerintahan kecamatan 0 Km, jarak ibu kota madya 1 Km, dan jarak ibu kota provinsi 1 Km.

C. Kependudukan

1. Jumlah Penduduk

Penduduk merupakan sekelompok orang yang tinggal di suatu wilayah tertentu. Penduduk yang tinggal di suatu wilayah tertentu bisa berasal dari mana saja, maka dari penduduk terdiri dari 2 jenis yaitu penduduk asli dan penduduk pendatang. Sama halnya dengan penduduk di Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu yang berasal dari berbagai macam suku dan budaya, baik itu dari suku pendatang maupun suku asli. Menurut data Statistik Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu tahun 2019, bahwa penduduk Nusa Indah berjumlah 5.624 jiwa. Untuk lebih jelasnya sebagai berikut:

Tabel 3.1
Jumlah Penduduk Kelurahan Nusa Indah

Laki-Laki	Perempuan	Jumlah
2.799	2.825	5.624

Sumber Data: Monografi, 2019

2. Jumlah Penduduk menurut Mata Pencapaian

Penduduk Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu sebagian besar bermata pencarian sebagai petani, pedagang, swasta disamping itu juga

ada yang sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS) dan TNI/Polri. Hal ini disebabkan Kelurahan Nusa Indah berada dekat dengan Kota Bengkulu sehingga dapat menguntungkan bagi masyarakat yang bermata pencaharian pedagang. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat melalui tabel di bawah ini:

Tabel 3.2
Jumlah Penduduk menurut Mata Pencaharian

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah (Orang)
1	Tani	72
2	Dagang	579
3	PNS	457
4	TNI/Polri	57
5	Swasta	861

Sumber Data: Monografi, 2019

Dapat dilihat dari tabel 3.2 bahwa mayoritas penduduk di Kelurahan Nusa Indah bermata pencaharian sebagai Swasta.

3. Jumlah Penduduk menurut Usia

Penduduk Kelurahan Nusa Indah Kecamatan Ratu Agung Kota Bengkulu, menurut usia dikelompokkan menjadi 7 kelompok dimulai dari usia 0 s/d 6 tahun sampai dengan usia 80 tahun keatas. Untuk mengetahuinya lebih jelas lagi, dapat diperhatikan melalui tabel di bawah ini:

Tabel 3.3
Jumlah Penduduk menurut Usia

Usia	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
0 s/d 6 th	450	434	884
7 s/d 12 th	460	472	932

13 s/d 18 th	621	595	1216
19 s/d 24 th	560	569	1129
25 s/d 55 th	409	416	825
56 s/d 79 th	248	318	566
80 th ke atas	54	18	72

Sumber Data: Monografi, 2019

4. Jumlah Penduduk menurut Agama

Penduduk Kelurahan Nusa Indah sebagian besar menganut agama Islam dan sebagian lagi menganut agama Kristen Katholik, Kristen Protestan, Hindu, dan Budha. Oleh karena itu, Kelurahan Nusa Indah memiliki banyak budaya dan adat istiadat yang berbeda sesuai dengan pedoman Agamanya. Meskipun berbeda agamanya, hal ini tidak membuat penduduk Kelurahan Nusa Indah terpecah. Dalam kehidupan beragama, kebebasan untuk melaksanakan ibadah terlihat dijunjung tinggi antara pemeluk agama satu dengan yang lainnya. Bebas melaksanakan ibadah sesuai dengan ajaran agamanya masing-masing tanpa ada permusuhan dan saling mengganggu satu sama lainnya. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari tabel di bawah ini:

Tabel 3.4
Jumlah Penduduk menurut Agama

No	Jenis Agama	Jumlah
1	Islam	5.413
2	Katholik	48
3	Protestan	84
4	Hindu	18
5	Budha	61

Sumber Data: Monografi, 2019

Dapat dilihat dari tabel 3.4 bahwa mayoritas penduduk Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu memeluk agama Islam dengan jumlah 5.413 jiwa.

5. Jumlah Penduduk menurut Pendidikan

Penduduk Kelurahan Nusa Indah, pada umumnya sama seperti yang lainnya. Dimana, penduduknya menempuh pendidikan dimulai dari TK sampai dengan Perguruan Tinggi. Berikut jumlah penduduk Kelurahan Nusa Indah menurut pendidikan:

Tabel 3.5
Jumlah Penduduk menurut Pendidikan

No	Jenis Pendidikan	Jumlah
1	TK	307
2	SD	607
3	SLTP	350
4	SLTA	382
5	Perguruan Tinggi	622

Sumber Data: Monografi, 2019

D. Sarana dan Prasarana

Kelurahan Nusa Indah Kecamatan Ratu Agung Kota Bengkulu sudah memiliki sarana dan prasarana yang cukup memadai untuk semua kegiatan masyarakatnya, baik dari segi sekolah atau pendidikan, layanan kesehatan, masjid, dan mushola. Berikut sarana dan prasarana yang ada di kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu:

Tabel 3.4
Jumlah Sarana dan Prasarana Kelurahan Nusa Indah

No	Jenis Sarana dan Prasarana	Jumlah
1	PAUD/TK	4
2	SD	3
3	SMP	1
4	SMA	1
5	Perguruan Tinggi	-
6	Masjid	8
7	Mushola	1
8	Lembaga Kesehatan	1

Sumber Data: Monografi,2019

E. Visi dan Misi

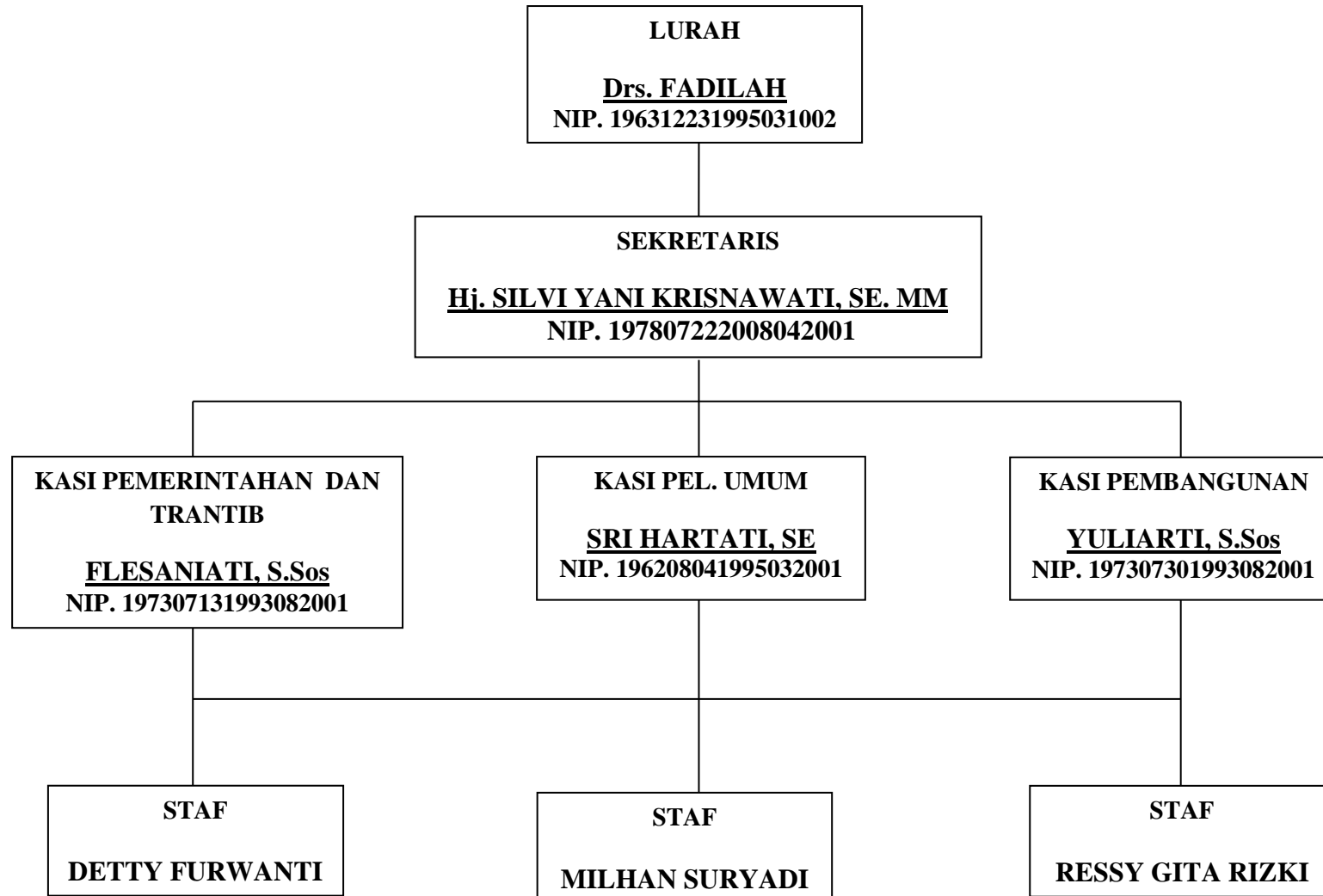
1. Visi

Adapun visi dari Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu yaitu

Mensejahterakan Masyarakat tanpa Membebani Masyarakat

2. Misi

- 1) Membangun mental masyarakat
- 2) Membangun infrastruktur kelurahan
- 3) Meningkatkan Iman, Takwa, dan Pengetahuan Masyarakat

F. Struktur Organisasi

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dari penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti pada masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kecamatan Ratu Agung Kota Bengkulu dengan judul “Pengetahuan Dan Interes Masyarakat Dalam Memilih Produk Amanah Di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu (Studi Masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu)” yang menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan deskriptif kualitatif dan teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi, maka dapat dijelaskan sebagai berikut:

A. Hasil Penelitian

1. Pengetahuan Masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu tentang Produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu

Berikut hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada masyarakat Kelurahan Nusa Indah mengenai pengetahuan tentang produk amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu.

Hasil wawancara, Bapak Fadilah (55 tahun) selaku Lurah Nusa Indah mengatakan bahwa dia mengetahui lokasi PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Akan tetapi, untuk pengetahuannya terhadap pegadaian syariah masih kurang tahu dikarenakan belum pernah berhubungan dengan pegadaian syariah. Jadi masih sulit untuk mengerti

pegadaian syariah itu sendiri. Menurut Bapak Fadilah, untuk mengetahui pegadaian syariah, kita harus tau dulu visi dan misi dari pegadaian syariah itu sendiri dan barulah kita akan tahu apa itu pegadaian syariah. Bapak Fadilah pun belum pernah melakukan transaksi di pegadaian syariah khususnya pada PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Sehingga, untuk produk-produk yang ada di pegadaian syariah belum ada yang diketahui oleh Bapak Fadilah termasuk produk Amanah. Bapak Fadilah pun memberikan pendapat bahwa jika produk Amanah tersebut sesuai dengan prinsip Islam, maka bagus untuk dijalankan karena dapat membantu masyarakat yang membutuhkan dengan dana yang cukup lebih murah.⁶²

Hasil wawancara, Bapak Rudi Adriyansyah (49 tahun) yang bekerja sebagai swasta serta merupakan ketua RT 15 di Jl. Kebun Veteran mengatakan bahwa dia tahu lokasi PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Menurut Bapak Rudy, pegadaian syariah merupakan tempat menggadaikan sejenis barang sesuai dengan syariat Islam. Bapak Rudy juga belum pernah bertransaksi di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Tetapi, untuk produk-produk pegadaian syariah Bapak Rudy hanya mengetahui pembiayaan untuk usaha mikro. Untuk produk Amanah, Bapak Rudy mengaku belum tahu dan belum pernah mendengarnya. Hal ini dikarenakan pihak pegadaian syariah belum pernah melakukan sosialisasi kepada masyarakat khususnya RT 15. Akan tetapi, Bapak Rudy

⁶²Fadilah, *Kepala Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu*, wawancara tanggal 26 Juli 2019

ternyata sudah tahu tentang pembiayaan kendaraan yang ada di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu melalui brosur dan juga masih kurang paham.⁶³

Hasil wawancara, Ibu Emi Anita (40 tahun) bekerja sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS) di RSUD Kota Bengkulu mengatakan bahwa dia sudah tahu lokasi PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Ibu Emi juga mengatakan dia sering pergi ke PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu, tetapi hanya sekedar menemani teman saja. Ibu Emi mengaku tidak pernah bertransaksi di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Ibu Emi juga masih kurang paham untuk pengertian pegadaian syariah, dia mempunyai pendapat bahwa pegadaian syariah umumnya sama saja dengan yang biasa perbedaannya kalau pegadaian syariah kerja sesuai dengan syariat Islam. Untuk produknya, Ibu Emi hanya mengetahui seputar gadai emas, kredit emas, dan kredit kendaraan yang dilihat dari brosur di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu ketika menemani temannya. Tetapi, dia tidak mengetahui produk Amanah.⁶⁴

Hasil wawancara, Ibu Yanti (52 tahun) bekerja sebagai swasta mengatakan bahwa dia tahu lokasi PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu dikarenakan sering mendatangi pegadaian syariah tersebut. Dari pengakuannya, Ibu Yanti merupakan salah satu nasabah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Ibu Yanti sering bertransaksi di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu dengan menggadaikan emas

⁶³Rudy Ardiyansyah, *Swasta*, wawancara tanggal 28 Juli 2019

⁶⁴Emi Anita, *Pegawai Negeri Sipil (PNS)*, wawancara tanggal 28 Juli 2019

dikala sedang membutuhkan dana. Ibu Yanti mengaku, dia tidak pernah meminjam uang di lembaga lain selain pegadaian syariah. Hal ini dikarenakan pada pegadaian syariah memiliki angsuran yang cukup lebih murah. Meskipun sering pergi ke PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu, ternyata Ibu Yanti pun tidak mengetahui tentang produk Amanah. Tetapi, Ibu Yanti tahu kalau di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu bisa jadi tempat pembiayaan kendaraan melalui brosur dan internet. Menurut pendapatnya, produk Amanah bagus dapat membantu masyarakat yang benar-benar membutuhkan kendaraan dengan angsuran yang lebih kecil.⁶⁵

Hasil wawancara, Ibu Tuti (37 tahun) bekerja sebagai usaha mikro warung dan laundry mengatakan bahwa dia belum mengetahui apa-apa tentang pegadaian syariah, baik itu lokasinya maupun pengertiannya. Ibu Tuti mengatakan dia sulit untuk mengetahui tentang pegadaian syariah, karena dia belum pernah menerima sosialisasi dari pihak pegadaian syariah dan belum pernah berhubungan dengan pegadaian syariah. Sehingga, Ibu Tuti tidak mengetahui produk Amanah. Untuk produk lainnya, Ibu Tuti mengatakan kalau dulu dia tahu gadai emas dan BPKB motor melalui orang lain.⁶⁶

Hasil wawancara, Bapak Sumidi (48 tahun) bekerja sebagai buruh bangunan mengatakan bahwa dia tahu lokasi PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Tetapi, untuk pengetahuannya tentang pegadaian syariah masih belum paham. Menurut Bapak Sumidi, pegadaian

⁶⁵Yanti, *Swasta*, wawancara tanggal 28 Juli 2019

⁶⁶Tuti, *Usaha Mikro Warung dan Laundry*, wawancara tanggal 28 Juli 2019

syariah merupakan tempat gadai barang yang sesuai dengan syariat Islam. Bapak Sumidi belum pernah melakukan transaksi di pegadaian syariah manapun dan untuk produknya pun ia belum mengetahuinya termasuk produk Amanah. Menurutnya, dengan produk Amanah tersebut bisa membantu masyarakat yang ingin memiliki kendaraan dengan harga yang lebih murah tapi semua itu tergantung yang bersangkutan kembali.⁶⁷

Hasil wawancara, Ibu Mertikasari (26 tahun) bekerja sebagai swasta mengatakan bahwa dia sudah tahu lokasi PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Menurut pengetahuan Ibu Mertikasari, pegadaian syariah adalah tempat gadai barang dan tempat minajm duit secara syariah. Ibu Mertikasari mengaku tidak bisa memberi penjelasan yang lebih jelas lagi mengenai pegadaian syariah, karena belum pernah dijelaskan secara langsung oleh pihak PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Ibu Mertikasari pun tidak pernah bertransaksi di pegadaian syariah manapun. Sehingga, Ibu Mertikasari ini belum mengetahui produk-produk yang ditawarkannya. Begitu juga untuk produk Amanah yang belum pernah ia dengar. Ungkapnya, mungkin dengan adanya produk Amanah bisa membantu masyarakat dan lebih dipermudah.⁶⁸

Hasil wawancara, Ibu Yanti (41 tahun) bekerja sebagai usaha mikro warung yang sudah berjalan kurang lebih 13 tahun mengatakan dia tahu kalau untuk lokasi PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Ibu Yanti juga mengatakan bahwa hal yang ia ketahui dari pegadaian

⁶⁷Sumidi, *Buruh Bangunan*, wawancara tanggal 28 Juli 2019

⁶⁸Mertikasari, *Swasta*, wawancara tanggal 29 Juli 2019

syariah adalah tempat meminjam uang dengan cara menggadaikan barang sesuai dengan ajaran Islam. Ibu Yanti juga hanya mengetahui produk gadai emas, untuk produk Amanah sama sekali belum ia ketahui. Namun, Ibu Yanti mengatakan bahwa ia mengikuti pengajian-pengajian dan dijelaskan kalau kredit-kredit barang itu haram dan riba meskipun di lembaga syariah sekalipun. Akan tetapi, balik lagi jika ada dalil yang memperbolehkannya.⁶⁹

Hasil wawancara, Ibu Ariati (53 tahun) sebagai usaha mikro warung yang sudah berjalan selama 13 tahun lalu mengatakan bahwa ia sama sekali tidak mengetahui lokasi PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu bahkan belum mengetahui adanya pegadaian syariah. Ibu Ariati pun tidak dapat memberikan pendapatnya mengenai pegadaian syariah. Karena memang belum pernah ada yang bersosialisasi maupun menawarkan produk pegadaian syariah dilingkungannya. Untuk itu, produk amanah pun ia belum mengetahuinya dan mendengarnya.⁷⁰

Hasil wawancara, Bapak Yusuf Lubis (50 tahun) bekerja sebagai pedagang keliling (*sales*) mengatakan bahwa ia sudah tahu lokasi PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu namun yang dimaksud dengan pegadaian syariahnya ia kurang paham. Bapak Yusuf pun mengatakan bahwa ia belum pernah ke pegadaian syariah manapun untuk bertransaksi. Menurutnya, untuk seseorang pengusaha mikro seperti dia sangat rugi jika mengajukan pinjaman uang di pegadaian syariah, karena ada lembaga yang lebih menunjang usaha mikro sepertinya. Maka dari itu,

⁶⁹Yanti, *Usaha Mikro Warung*, wawancara tanggal 29 Juli 2019

⁷⁰Ariati, *Usaha Mikro Warung*, wawancara 31 Juli 2019

Bapak Yusuf tidak mengetahui tentang pegadaian syariah dan tidak pernah bertransaksi di sana. Bapak Yusuf pun tidak mengetahui produk Amanah, tetapi Bapak Yusuf sudah mengetahui kalau di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu bisa melakukan pembelian atau pembiayaan kendaraan.⁷¹

Hasil wawancara, Ibu Yahina (52 tahun) bekerja sebagai usaha mikro warung yang sudah berjalan kurang lebih 25 tahun mengatakan bahwa ia tidak mengetahui PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Pengetahuannya terhadap pegadaian syariah masih kurang, yang ia tahu pegadaian adalah tempat menitipkan atau menggadaikan barang. Untuk pegadaian syariahnya ia tidak mengetahuinya. Ibu Yahina mengaku belum tahu tentang produk Amanah, bahkan untuk produk-produk lainnya pun ia belum mengetahuinya.⁷²

Hasil wawancara, Bapak Ghozali Daulani (52 tahun) bekerja sebagai pedagang mengatakan bahwa ia belum sama sekali mengetahui PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu bahkan lokasinya pun tidak tahu. Bapak Ghozali mengatakan ia belum pernah mendengar pegadaian syariah, karena memang tidak ada penyuluhan ataupun sosialisasi kepada masyarakat sekitar tentang pegadaian syariah, selain itu juga tidak ada yang memberitahunya tentang pegadaian syariah. Jadi, untuk produk Amanah Bapak Ghozali belum mengetahuinya sama sekali.

⁷¹Yusuf Lubis, *Sales*, wawancara tanggal 31 Juli 2019

⁷²Yahina, *Usaha Mikro Warung*, wawancara tanggal 31 Juli 2019

Bahkan untuk produk lainnya pun Bapak Ghozali tidak pernah mendengarnya.⁷³

Hasil wawancara, Ibu Desi Alfian (39 tahun) bekerja sebagai pedagang (*juice* buah) yang sudah berjalan kurang lebih 10 tahun mengatakan bahwa ia belum mengetahui PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu baik itu dari lokasi maupun pengetahuannya tentang pegadaian syariah. Ibu Desi juga tidak pernah bertransaksi di pegadaian syariah. Sehingga Ibu Desi tidak mengetahui tentang produk Amanah dan ia baru mengetahui ketika peneliti melakukan wawancara padanya.⁷⁴

Hasil wawancara, Bapak Budiyanto (39 tahun) bekerja sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS) dan selaku ketua RT 07 mengatakan bahwa untuk lokasi PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu ia sudah mengetahuinya. Namun, untuk pengetahuannya tentang pegadaian syariah Bapak Budiyanto belum paham. Bapak Budiyanto masih meraba-raba tentang pegadaian syariah, menurutnya pegadaian syariah adalah tempat transaksi gadai yang sesuai dengan ajaran Islam. Bapak Budiyanto juga mengatakan bahwa ia belum mengetahui produk-produk apa saja yang ditawarkan termasuk produk Amanah. Menurut Bapak Budiyanto, seharusnya pihak PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu mensosialisasikan lebih luas lagi mengenai produk Amanah, karena jika memang benar harganya lebih murah maka produk Amanah itu dapat membantu masyarakat untuk memiliki kendaraan.⁷⁵

⁷³Ghozali Daulani, *Pedagang*, wawancara tanggal 31 Juli 2019

⁷⁴Desi Alfian, *Pedagang*, wawancara tanggal 31 Juli 2019

⁷⁵Budiyanto, *Pegawai Negeri Sipil (PNS)*, wawancara tanggal 04 Agustus 2019

Hasil wawancara, Bapak Wagino (56 tahun) bekerja sebagai usaha mebel mengatakan bahwa untuk lokasi PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu ia sudah mengetahuinya. Dan menurutnya, pegadaian syariah merupakan pegadaian yang menerapkan prinsip syariah. Untuk produk-produknya, Bapak Wagino mengatakan bahwa ia belum mengetahui satupun produk yang ada di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Hal ini dikarenakan Bapak Wagino belum pernah bertransaksi di pegadaian manapun dan belum pernah mendapatkan informasi mengenai PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Pengetahuannya tentang produk Amanah pun ia tidak mengetahuinya. Menurutnya, jika ada produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu itu baik dan bisa membantu saat seseorang membutuhkan kendaraan dengan cash atau mengansur.⁷⁶

Hasil wawancara, Ibu Mimi (43 tahun) bekerja sebagai guru Taman Kanak-kanak (TK) mengatakan bahwa ia tahu lokasi PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Menurutnya, pegadaian syariah adalah tempat penggadaian barang yang dijalani sesuai dengan prinsip syariah. Meskipun sudah tahu lokasi PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu, Ibu Mimi belum pernah bertransaksi di pegadaian syariah tersebut. Untuk produk-produknya, Ibu Mimi cuman mengetahui gadai emas, tabungan emas, dan gadai barang-barang seperti motor itupun hanya mendengar saja. Sementara itu, untuk produk Amanah Ibu Mimi juga belum mengetahuinya. Ibu Mimi mengaku bahwa belum pernah ada

⁷⁶Wagino, *Usaha Mikro Mebel*, wawancara tanggal 04 Agustus 2019

pihak pegadaian syariah mensosialisasikan dan mempromosikan produk Amanah padanya.⁷⁷

2. Interes Masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu dalam Memilih Produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu

Berikut hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada masyarakat Kelurahan Nusa Indah mengenai interes atau minat dalam memilih produk amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu melalui indikator-indikator minat beli.

1. Kecenderungan Seseorang Untuk Membeli Produk

Kecenderungan seseorang untuk membeli produk disebut minat transaksional. Minat transaksional merupakan indikator pertama dari indikator-indikator minat beli. Di dalam penelitian ini, peneliti menanyakan minat atau ketertarikan untuk memilih produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Berikut ini hasil wawancara dari minat transaksional:

Hasil wawancara, Bapak Fadilah mengatakan bahwa ia berminat untuk memilih produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Menurutnya, sudah saatnya kita beralih ke lembaga syariah membantu perkembangan lembaga syariah di Bengkulu. Akan tetapi, untuk saat ini Bapak Fadilah mengatakan belum bisa melakukan apa-apa hanya cukup untuk mengetahui produk amanah saja. Bapak Fadilah juga mengatakan bahwa ia menunggu pihak PT.

⁷⁷Mimi, *Guru TK*, wawancara tanggal 04 Agustus 2019

Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu untuk melakukan sosialisasi kepada masyarakat Kelurahan Nusa Indah dengan menyampaikan visi dan misi dan produk-produknya terutama produk Amanah. Karena, menurutnya mengetahui visi dan misi dari PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu itu sangat penting untuk menilai sebuah lembaga itu baik atau tidak.⁷⁸

Hasil wawancara, Bapak Rudi Adriyansyah mengatakan bahwa ia berminat untuk memilih produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu jika suatu saat ia membutuhkannya. Namun, untuk saat ini setelah mengetahui produk Amanah Bapak Rudy tidak dapat melakukan apa-apa. Menurutnya, ia menunggu dari pihak PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu untuk melakukan sosialisasi terlebih dahulu baru ia dapat memberitahu atau menyampaikan kepada yang lainnya.⁷⁹

Hasil wawancara, Ibu Emi Anita mengatakan bahwa ia tidak berminat terhadap produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Menurut pengakuannya, Ibu Emi sudah berkali-kali ditawarkan produk amanah tersebut oleh pihak PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu ketika menemani temannya bertransaksi di sana. Meskipun telah berkali-kali ditawarkan, hal itu tidak menimbulkan ketertarikan pada Ibu Emi, karena memang Ibu Emi belum tertarik saja untuk bertransaksi di PT. Pegadaian Syariah Kantor

⁷⁸Fadilah, *Kepala Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu*, wawancara tanggal 26 Juli 2019

⁷⁹Rudy Ardiyansyah, *Swasta*, wawancara tanggal 28 Juli 2019

Cabang Bengkulu. Sehingga, setelah Ibu Emi mengetahui produk Amanah maka Ibu Emi tidak melakukan apa-apa hanya cukup mengetahuinya saja.⁸⁰

Hasil wawancara, Ibu Yanti mengatakan bahwa ia berminat untuk memilih produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Tetapi tidak dalam waktu dekat ini, Ibu Yanti menambahkan ia berminat menggunakan produk Amanah jika sedang membutuhkan.⁸¹

Hasil wawancara, Ibu Tuti mengatakan bahwa ia tidak berminat dengan produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Menurut pengungkapannya, Ibu Tuti tidak pernah dan tidak tertarik untuk melakukan kredit kendaraan, karena lebih baik beli langsung secara cash. Itu juga tidak untuk ke pegadaian syariah, karena Ibu Tuti sudah terbiasa dengan membelinya di *dealer* ataupun *leasing*.⁸²

Hasil wawancara, Bapak Sumidi mengatakan bahwa ia berminat memilih produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu kalau harganya miring atau lebih murah dari *leasing*.

83

Hasil wawancara, Ibu Mertikasari mengatakan bahwa ia tidak berminat untuk memilih produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Hal ini dikarenakan, Ibu Mertikasari baru

⁸⁰Emi Anita, *Pegawai Negeri Sipil (PNS)*, wawancara tanggal 28 Juli 2019

⁸¹Yanti, *Swasta*, wawancara tanggal 28 Juli 2019

⁸²Tuti, *Usaha Mikro Warung dan Laundry*, wawancara tanggal 28 Juli 2019

⁸³Sumidi, *Buruh Bangunan*, wawancara tanggal 28 Juli 2019

saja membeli kendaraan (motor) melalui *leasing*. Menurut pengakuannya, Ibu mertikasari tidak tahu jika di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu bisa melayani pembiayaan kendaraan.⁸⁴

Hasil wawancara, Ibu Yanti mengatakan bahwa ia berminat memilih produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu jika membutuhkan. Saat ini, Ibu Yanti hanya cukup mengetahuinya saja sampai ada pihak pegadaian syariah bersosialisasi dan mempromosikannya.⁸⁵

Hasil wawancara, Ibu Ariati mengatakan bahwa ia berminat untuk memilih produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu, akan tetapi belum untuk saat ini. Menurut pengakuannya, Ibu Ariati baru membeli kendaraan (motor) melalui *dealer*. Ibu Ariati juga mengatakan bahwa jika ia tahu PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu dan bisa melakukan pembiayaan kendaraan (produk Amanah) mungkin Ibu Ariati akan memilihnya. Namun sayang, Ibu Ariati belum mengetahui PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu dan produk Amanahnya. Hal ini dikarenakan, Ibu Ariati belum pernah menerima promosi dari pihak PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu.⁸⁶

Hasil wawancara, Bapak Yusuf Lubis mengatakan bahwa jika pembelian kendaraan ia berminat untuk memilih produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Menurutnya, jika

⁸⁴Mertikasari, *Swasta*, wawancara tanggal 29 Juli 2019

⁸⁵Yanti, *Usaha Mikro Warung*, wawancara tanggal 29 Juli 2019

⁸⁶Ariati, *Usaha Mikro Warung*, wawancara tanggal 31 Juli 2019

harga yang ditawarkan lebih murah dibanding yang lain maka itu dapat memperingan biaya angsurannya.⁸⁷

Hasil wawancara, Ibu Yahina mengatakan bahwa ia belum tahu untuk saat ini karena belum membutuhkan tetapi kalau minat itu ada. Ibu Yahina juga mau membagi informasi kepada tetangga ataupun pembeli ketika di warungnya.⁸⁸

Hasil wawancara, Bapak Ghozali Daulani mengatakan bahwa ia tidak berminat terhadap produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Menurutnya, jika ia membutuhkan kendaraan belum tentu ia akan ke PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Hal ini dikarenakan, Bapak Ghozali tidak tahu dan tidak pernah transaksi di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu.⁸⁹

Hasil wawancara, Ibu Desi Alfian mengatakan bahwa ia sangat berminat memilih produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Ibu Desi juga mengatakan bahwa ia memang sedang membutuhkan kendaraan (motor). Akan tetapi, belum tahu kapan ia akan membelinya.⁹⁰

Hasil wawancara, Bapak Budiyanto mengatakan bahwa ia belum tahu kalau sekarang karena menurutnya kendaraan yang ia punya sudah cukup. Tetapi kalau minat itu ada dan tidak tahu untuk ke depannya. Apabila sewaktu-waktu ia butuh, pasti ia akan mencari

⁸⁷Yusuf Lubis, *Sales*, wawancara tanggal 31 Juli 2019

⁸⁸Yahina, *Usaha Mikro Warung*, wawancara tanggal 31 Juli 2019

⁸⁹Ghozali Daulani, *Pedagang*, wawancara tanggal 31 Juli 2019

⁹⁰Desi Alfian, *Pedagang*, wawancara tanggal 31 Juli 2019

informasi terkait produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu.⁹¹

Hasil wawancara, Bapak Wagino mengatakan bahwa ia berminat memilih produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu saat terdesak dan membutuhkan.⁹²

Hasil wawancara, Ibu Mimi mengatakan bahwa ia berminat untuk memilih produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu jika harga yang ditawarkan lebih murah atau terdapat selisih harga dari *dealer* biasanya.⁹³

2. Kecenderungan Seseorang Untuk Mereferensikan Produk Kepada Orang Lain

Kecenderungan seseorang untuk mereferensikan produk kepada orang lain merupakan indikator kedua dari minat beli yang disebut minat referensial. Dalam penelitian ini, minat referensial dapat dilihat dari mau atau tidak mau nya seseorang memberi informasi suatu produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu kepada orang lain. Berikut ini merupakan hasil wawancara dari minat referensial:

Menurut Bapak Sumidi mengatakan bahwa:

⁹¹Budiyanto, *Pegawai Negeri Sipil (PNS)*, wawancara tanggal 04 Agustus 2019

⁹²Wagino, *Usaha Mikro Mebel*, wawancara tanggal 04 Agustus 2019

⁹³Mimi, *Guru TK*, wawancara tanggal 04 Agustus 2019

“Seandainya produknya bagus, terjangkau, murah dari *leasing-leasing* mungkin bisa disebarluaskan biar kawan-kawan tahu”.⁹⁴

Dari hasil wawancara di atas, Bapak Sumidi mau memberi informasi mengenai produk Amanah kepada teman-temannya ataupun tetangganya. Apalagi, jika produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu harganya lebih miring atau lebih murah dari *leasing-leasing* sangat bagus untuk disebarluaskan.

Menurut Ibu Yanti mengatakan bahwa:

“Kadangkan kalau mereka gak tahu ibu pasti ngasih tahu mereka”.⁹⁵

Dari hasil wawancara di atas, Ibu Yanti dengan senang hati memberikan informasi atau referensi produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu kepada tetangga-tetangganya yang belum mengetahuinya.

Menurut Ibu Desi Alfian mengatakan bahwa:

“Boleh kalau ada orang nanya nanti Ibu kasih tahu apalagi disinikan banyak orang ketemu”.⁹⁶

Dari hasil wawancara di atas, Ibu Desi mau memberikan informasi mengenai produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Apalagi menurut Ibu Desi sebagai penjual jus buah, ia juga mengatakan bahwa setiap hari bisa bertemu atau bertatap muka

⁹⁴Sumidi, *Buruh Bangunan*, wawancara tanggal 28 Juli 2019

⁹⁵Yanti, *Swasta*, wawancara tanggal 28 Juli 2019

⁹⁶Desi Alfian, *Pedagang*, wawancara tanggal 31 Juli 2019

dengan banyak orang atau pembeli. Dan hal ini menjadi kesempatan untuk memberikan informasi mengenai produk Amanah kepada siapa saja yang membutuhkan.

Hasil wawancara, Bapak Wagino mengatakan bahwa ia akan merekomendasikan produk Amanah yang ada di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu kepada teman-temannya dan orang lain yang membutuhkan.⁹⁷

3. Perilaku Seseorang Yang Memiliki Preferensi Utama Pada Produk

Perilaku seseorang yang memiliki preferensi utama pada produk merupakan indikator ketiga dari minat beli yang disebut dengan minat preferensial. Dimana, minat preferensial dapat dilihat ketika seseorang lebih mengutamakan satu produk diantara yang lain atau memilih suatu hal yang lebih disukai. Berikut adalah hasil wawancara dari minat preferensial:

Menurut Ibu Yanti mengatakan bahwa:

“Kalau Ibu butuh pasti kesitu gak ada pilihan lain kok. Ibu selalu ke pegadaian itu”.

Dari penjelasan di atas, ketika Ibu Yanti membutuhkan kendaraan (motor), pasti Ibu Yanti akan pergi ke PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu tidak ketempat yang lain seperti *dealer*. Hal ini dikarenakan dari dulu Ibu Yanti jika memerlukan dana pasti selalu ke PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu tidak ke tempat lain.⁹⁸

⁹⁷Wagino, *Usaha Mikro Mebel*, wawancara tanggal 04 Agustus 2019

⁹⁸Yanti, *Swasta*, wawancara tanggal 28 Juli 2019

Hasil wawancara, Bapak Yusuf Lubis mengatakan bahwa setelah ia tahu tentang produk Amanah, maka ia akan memilih produk tersebut untuk pembiayaan kendaraan. Karena menurutnya, itu lebih baik dari pada di *dealer* apalagi kalau harganya lebih murah agar bisa memperingan biaya cicilan dan dapat membantu masyarakat yang membutuhkan.⁹⁹

4. Perilaku Seseorang Selalu Mencari Informasi Mengenai Produk Yang Diminatinya

Perilaku seseorang selalu mencari informasi mengenai produk yang diminatinya merupakan indikator keempat dari minat beli yang disebut minat eksploratif. Minat eksploratif dalam penelitian ini dilihat dari perilaku masyarakat ketika mengetahui produk amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu apakah mereka akan mencari informasi mengenai produk tersebut atau cukup untuk mengetahuinya saja. Berikut ini hasil wawancara dari minat eksploratif:

Hasil wawancara, Ibu Yanti mengatakan bahwa jika ia membutuhkan kendaraan pasti akan ke PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu tidak ketempat lain. Ibu Yanti juga akan mencari informasinya jika memerlukannya dan untuk mendapatkan informasinya, menurut Ibu Yanti lebih baik datang langsung ke PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu.¹⁰⁰

Hasil wawancara, Ibu Ariati mengatakan bahwa jika ia terdesak dikemudian hari dan membutuhkan kendaraan (motor)

⁹⁹Yusuf Lubis, *Sales*, wawancara tanggal 31 Juli 2019

¹⁰⁰Yanti, *Swasta*, wawancara tanggal 28 Juli 2019

kembali, maka ia akan mencari informasi mengenai produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Menurutnya, Ibu Ariati akan mencari informasi melalui jejaring internet dan bisa juga untuk mendatangi PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu.¹⁰¹

Hal senada juga disampaikan oleh Ibu Mimi yang mengatakan bahwa ia akan mencari informasi mengenai produk Amanah jika ia membutuhkan dan menurutnya langsung ke PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu lebih baik untuk mencari informasi agar lebih jelas dan mengerti.¹⁰²

B. Pembahasan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pengetahuan diartikan sebagai: Segala sesuatu yang diketahui, kepandaian, *dia mempunyai – di bidang teknik*; segala sesuatu yang diketahui berkenaan dengan hal (mata pelajaran): *di sekolah kami diajarkan – jahit-menjahit*.¹⁰³

Pengetahuan adalah merupakan hasil “tahu” dan ini terjadi setelah orang mengadakan penginderaan terhadap suatu objek tertentu. Penginderaan terhadap objek terjadi melalui panca indra manusia yakni penglihatan, pendengaran, penciuman, rasa dan raba dengan sendiri. Pada waktu penginderaan sampai menghasilkan pengetahuan tersebut sangat dipengaruhi oleh intensitas perhatian persepsi terhadap objek. Sebagian besar pengetahuan manusia diperoleh melalui mata dan telinga.¹⁰⁴ Menurut Jujun S.

¹⁰¹ Ariati, *Usaha Mikro Warung*, wawancara tanggal 31 Juli 2019

¹⁰² Mimi, *Guru TK*, wawancara tanggal 04 Agustus 2019

¹⁰³ *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*..., h. 1121

¹⁰⁴ A. Wawan dan Dewi M, *Teori dan...*, h. 11

Suriasumantri, pengetahuan pada hakikatnya merupakan segenap apa yang kita ketahui tentang objek tertentu, termasuk di dalamnya adalah ilmu.¹⁰⁵

Jadi, dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan pengetahuan adalah segala sesuatu yang diperoleh manusia melalui panca indera dalam bentuk informasi yang melekat pada ingatannya. Pengetahuan seseorang bisa dilihat dari tingkatan pengetahuan, dimana tingkatan pengetahuan terdiri dari 6 tingkatan yaitu tahu (*know*), memahami (*comprehention*), aplikasi (*application*), analisis (*analysis*), sintesis (*synthesis*), dan evaluasi (*evaluation*).

Dari hasil penelitian yang dilakukan kepada 16 informan yaitu satu orang lurah Nusa Indah dan 15 masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kecamatan Ratu Agung Kota Bengkulu, ternyata belum mengetahui tentang produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Ada juga di antaranya sudah mengetahui bahwa di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu bisa menjadi tempat pembelian kendaraan seperti informan yang bernama Bapak Rudy Adriyansyah, Ibu Emi Anita, Ibu Yanti, Bapak Yusuf Lubis, dan Bapak Fadilah, namun informan tersebut tidak tahu bahwa nama produk tersebut adalah produk Amanah. Sehingga dapat disimpulkan bahwa masyarakat Kelurahan Nusa Indah belum mengeahui produk Amanah bahkan dalam tingkatan tahu (*know*) saja belum. Dimana, tingkatan tahu (*know*) adalah mengingat suatu materi yang telah dipelajari sebelumnya. Pengetahuan yang termasuk ke dalam tingkat ini adalah mengingat kembali (*recall*)

¹⁰⁵A. Susanto, *Filsafat Ilmu: Suatu Kajian...*, h. 47

terhadap suatu yang spesifik dan seluruh bahan yang dipelajari atau rangsangan yang telah diterima. Oleh sebab itu, tahu ini adalah merupakan tingkat pengetahuan yang paling rendah.

Kurangnya pengetahuan masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu dikarenakan belum pernah mendengar sosialisasi langsung dari pihak PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu terkait produk Amanah. Padahal, jika PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu sering melakukan sosialisasi ke masyarakat-masyarakat khususnya masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kecamatan Ratu Agung Kota Bengkulu maka akan semakin banyak masyarakat yang tahu produk Amanah dan PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu itu sendiri. Selain itu, tanpa disadari jika masyarakat sudah mengetahuinya maka dengan sendirinya informasi tentang produk Amanah akan menyebar ke masyarakat yang lebih luas lagi.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), *interes* berarti minat, perhatian.¹⁰⁶ *Minat* dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) diartikan sebagai kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu, gairah, keinginan.¹⁰⁷ Sedangkan, *perhatian* dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) diartikan sebagai hal memperhatikan, apa yang diperhatikan, minat.¹⁰⁸ Minat timbul karena adanya perhatian yang mendalam terhadap suatu objek, dimana perhatian tersebut menimbulkan keinginan untuk mengetahui, mempelajari, serta membuktikan lebih lanjut. Jadi, dapat

¹⁰⁶*Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)...*, h. 438

¹⁰⁷*Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)...*, h. 744

¹⁰⁸*Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)...*, h. 857

disimpulkan bahwa yang dimaksud interes adalah ketertarikan dan perhatian seseorang terhadap suatu hal atau objek yang bisa diakhiri dengan membelinya atau memilikinya atau hanya sebatas keinginan saja dengan mengetahuinya.

Interes dapat dilihat melalui minat dan perhatian. Dalam penelitian ini, interes masyarakat dilihat dari minatnya masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kecamatan Ratu Agung Kota Bengkulu dalam memilih produk amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu dan perhatian masyarakatnya terhadap produk Amanah tersebut. Perubahan kepercayaan masyarakat dari cara anggotanya berperilaku dapat dianalisis dengan roda analisis konsumen. Maka dari itu, dalam memutuskan memilih suatu produk, masyarakat atau konsumen dipengaruhi beberapa faktor salah satunya faktor internal yaitu pengetahuan. Dari pengetahuan, masyarakat atau konsumen akan mencari akan mencari informasi terkait suatu objek ketika ia memiliki minat dan perhatian.

Dari hasil penelitian, dapat dilihat bahwa 13 dari 16 informan mengatakan berminat memilih produk Amanah dan 3 lainnya belum berminat. Minat ini dapat dilihat dari indikator-indikator minat yang dijadikan instrument wawancara penelitian ini. Dan minat yang dihasilkan dari penelitian ini berasal dari cara pengungkapannya yaitu *tested interest*. *Tested interest* yaitu minat yang diungkapkan dengan cara menyimpulkan dari hasil jawaban tes objektif.

Selain itu, masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kecamatan Ratu Agung Kota Bengkulu juga memiliki rasa ingin mengetahui mengenai PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu dan produk Amanah dengan menunggu pihak pegadaian syariah melakukan sosialisasi diingkungannya. Hal ini, disampaikan oleh beberapa informan seperti Bapak Fadilah yang mengatakan:

“...ia menunggu pihak PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu untuk melakukan sosialisasi kepada masyarakat Kelurahan Nusa Indah dengan menyampaikan visi dan misi dan produk-produknya terutama produk amanah...”¹⁰⁹

Bapak Rudy Adryansyah mengatakan:

“...menunggu dari pihak PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu untuk melakukan sosialisasi...”¹¹⁰

Dari pernyataan di atas, informan secara tidak sadar telah menaruh perhatiannya terhadap PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu dengan mengimbau untuk melakukan sosialisasi di lingkungan sekitar guna dapat mengetahui lembaga pegadaian syariah dan produk-produknya terkhusus produk amanah agar dapat diketahui oleh masyarakat luas. Sehingga dapat disimpulkan bahwa masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kecamatan Ratu Agung Kota Bengkulu memiliki interest dalam memilih produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu.

¹⁰⁹Fadilah, *Kepala Kelurahan Nusa Kota Bengkulu*, wawancara tanggal 26 Juli 2019

¹¹⁰Rudy Ardiyansyah, *Swasta*, wawancara tanggal 28 Juli 2019

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang pengetahuan dan interest masyarakat dalam memilih produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Pengetahuan masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu masih banyak yang tidak mengetahui produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu, karena dari 16 informan penelitian tidak ada yang mengetahui produk amanah sehingga tingkat pengetahuannya belum mencapai tahu (*know*) yang merupakan tingkatan terendah.
2. Interest masyarakat Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu sebagian besar mengatakan berminat dalam memilih produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Hal ini dapat dilihat dari 13 informan penelitian yang mengatakan berminat dan 3 informan lainnya mengatakan belum berminat. Serta perhatian masyarakatnya terhadap produk Amanah sudah ada.

B. Saran-saran

1. Bagi PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu harus sering melakukan sosialisasi mengenai produk amanah dan pegadaian itu sendiri kepada masyarakat khususnya di Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu agar masyarakat mengetahui apa itu produk Amanah dan lembaga

Pegadaian Syariah itu sendiri. Karena, hasil dari penelitian masyarakat Kelurahan Nusa Indah belum mengetahui produk Amanah dan ketika mengetahuinya ternyata masyarakat tersebut tertarik untuk menggunakan produk Amanah di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu.

2. Bagi masyarakat harus lebih sering mencari informasi mengenai lembaga keuangan syariah non bank seperti PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu. Karena semakin berkembangnya zaman maka akan berkembang pula lembaga-lembaga keuangan syariah non bank seperti produknya yaitu dengan adanya produk Amanah. Dan masyarakat bisa mengundang pihak PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Bengkulu untuk memberikan edukasi mengenai lembaga keuangan syariah non bank.

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofjan. *Operational Strategic: Lean Operation Process*. Jakarta: Rajawali Pers. 2014.
- Astuti, Fahmi Gunawan dan Heksa Biopsi Puji. “*Senarai Penelitian Pendidikan, Hukum, dan Ekonomi Di Sulawesi Tenggara*”. Yogyakarta: Deepublish. 2018.
- Dama, Daniel. *Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Beli Konsumen Dalam Memilih Laptop Acer Di Toko Lestari Komputer Manado*. Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi. Vol. 16. (Universitas Sam Ratulangi: Jurusan Manajemen, 2016).
- Darmadi. *Pengembangan Model Metode Pembelajaran Dalam Dinamika Belajar Siswa*. Yogyakarta: Deepublish. 2017.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Terjemah Bahasa Indonesia*, (Kudus: Menara Kudus, 2017), h.
- Frankoe, Ade. “*Pengetahuan Masyarakat Desa Paduraksa Kecamatan Suku Tengah Lakitan Ulu Terawas Tentang Produk Perbankan Syariah*”. IAIN Bengkulu: Skripsi Sarjana dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. 2017.
- Hadijah, Siti dkk. “*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah Kantor Cabang Pegadaian (KCPS) Denpasar*”. *Pendidikan Ekonomi*. No. 1. Tahun 2015.
- Jalaluddin. *Filsafat Ilmu Pengetahuan*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada. 2013.

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). Jakarta: Balai Pustaka. 2005.

Keller, Philip Kotler dan Kevin Lane. *Manajemen Pemasaran Edisi Ketiga Belas Jilid 1*. Jakarta: Erlangga. 2008.

Larantika, Dila. “*Minat Masyarakat Terhadap Jual Beli Emas Di Pegadaian Syariah (Studi Penelitian Pada Pegadaian Syariah Cabang Cinere)*”. UIN Syarif Hidayatullah: Skripsi Sarjana dan Fakultas Syariah dan Hukum. 2010.

M, A. Wawan dan Dewi *Teori dan Pengukuran Pengetahuan, Sikap dan Perilaku Manusia*. Yogyakarta: Nuha Medika. 2010.

Masyarakat: Pengertian, Ciri, Unsur, Macam, Jenis, dikutip dari <https://www.ilmudasar.com/2016/11/Pengertian-Ciri-Unsur-Macam-Jenis-Masyarakat-adalah.html>, pada hari Minggu, 26 Mei 2019, Pukul 12.08 WIB.

Muljono,Djoko. *Buku Pintar Akuntansi Perbankan dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: ANDI. 2015.

Nitisusastro, Mulyadi. *Perilaku Konsumen*. Bandung: Alfabeta. 2013.

Pengertian dan Produk Pegadaian Syariah yang Bisa Anda Simak, dikutip dari <https://Pegadaiansyariah.co.id/pengertian-dan-produk-pegadaian-syariah-yang-bisa-anda-simak-detail-7668>, pada hari Sabtu, tanggal 16 Februari 2019. Pukul 16.23 WIB.

Pitaloka, Aptaguna dan. “*Pengaruh Kualitas Layanan Dan Harga Terhadap Minat Beli Jasa Go-Jek*”. Jurnal, Jurnal Widyakala. Volume 3, ISSN 23377313. (Maret, 2016).

- Rahmayanti, Vina. “*Pengaruh Minat Belajar Siswa Dan Persepsi Atas Upaya Guru Dalam Memotivasi Belajar Siswa Terhadap Prestasi Belajar Bahasa Indonesia Siswa SMP Di Depok*”. *Jurnal SAP*. No. 2. Tahun 2016. (Desember, 2016). Vol. 1.
- Rodoni, Ahmad. *Asuransi dan Pegadaian Syariah*. Jakarta: Mitra Wacana Media. 2015.
- Roniwijaya, Arif Mustofa dan Pairun. *The Effect of Industrial Work Performance Practice and Performance Automotive Electical Practice Entrepreneurial and Against Interests, Automotive Mechanics Class XII Smk Diponegoro Depok Sleman*. *Jurnal Taman Vokasi*. Vol.1. (Universitas SarjanawijayaTamansiswa: Prodi Teknik Mesin, 2014).
- Suheni, Nurul Aflah. “*Analisis Minat Masyarakat Terhadap Jual Beli Emas Di Pegadaian Syariah (Studi Penelitian Pegadaian Syariah Cabang Setia Budi Medan*”. Universitas Sumatera Utara: Skripsi Sarjana dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis. 2017.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2018.
- Surajiyo. *Filsafat Ilmu Dan Perkembangannya Di Indonesia*. Jakarta: Bumi Aksara. 2013.
- Susanto, A. *Filsafat Ilmu: Suatu Kajian Dalam Dimensi Ontologis, Epistemologis, Dan Aksiologis*. Jakarta: Bumi Aksara. 2013.
- Sopiah, Etta Mamang Sangadji dan. *Perilaku Konsumen Pendekatan Praktis Disertai Himpunan Jurnal Penelitian*. Yogyakarta: ANDI. 2013.

Syahriyal. “*Pengaruh Persepsi Nilai Dan Pengetahuan Masyarakat Terhadap Minat Menabung Serta Dampaknya Kepada Keputusan Menabung Pada Perbankan Syariah Di Banda Aceh*”. *Perspektif Ekonomi*. IV. (Maret, 2018).

Tejokusumo, Bambang. “*Dinamika Masyarakat Sebagai Sumber Belajar Ilmu Pengetahuan Sosial*”. *Geoedukasi*. III. Maret. 2014.

Thayeb Nur Atika. *Pengaruh Pelayanan dan Profit Sharing Terhadap Minat Nasabah Non Muslim Menjadi Nasabah Bank Syariah*. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*. Vol. 3. (IAIN Manado, 2018).

www.pegadaiansyariah.co.id

DOKUMENTASI PENELITIAN



Wawancara bersama Bapak Rudy Adriansyah selaku ketua RT 15 Jl. Kebun Vetran



Wawancara bersama Bapak Fadilah selaku Kepala Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu



Wawancara bersama Bapak Sumidi Sebagai Masyarakat Kelurahan Nusa Indah



Wawancara bersama Ibu Tuti Sebagai Masyarakat Kelurahan Nusa Indah



Wawancara bersama Ibu Mertiksari Sebagai Masyarakat Kelurahan Nusa Indah



Wawancara bersama Bapak Ghozali Daulani Sebagai Masyarakat Kelurahan Nusa Indah



Wawancara bersama Ibu Emi Anita Sebagai Masyarakat Kelurahan Nusa Indah



Wawancara bersama Ibu Yanti Sebagai Masyarakat Kelurahan Nusa Indah



Foto di depan Kantor Kelurahan Nusa Indah Kota Bengkulu



Wawancara bersama Bapak Yusuf Lubis Sebagai Masyarakat Kelurahan Nusa Indah