

**PENGARUH BIAYA *MU'NAH* TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH
DALAM MENGGADAI BARANG DI PT PEGADAIAN SYARIAH UNIT
PENURUNAN KOTA BENGKULU**



SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjanah Ekonomi(S.E)

OLEH :

DINI DINANTI AMALIA
NIM 1611140040

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
BENGKULU, 2020 M/1442 H**

SURAT PERYATAAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi dengan judul Pengaruh Biaya *Mu'nah* Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggadaikan Barang di PT Pegadaian Syariah Unit Penurunan Kota Bengkulu, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu 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. Didalam 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 didalam 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 ketidak benaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu 2 Oktober 2020 M
14 safar 1442 H

Mahasiswa Yang Menyatakan



DINI DINANTI AMALIA
NIM 1611140040

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Dini Dinanti Amalia, NIM 1611140040 dengan judul "Pengaruh Biaya *Mu nah* Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggadai Barang Di PT Pegadaian Syariah Unit Penurunan Kota Bengkulu", Program Studi Perbankan Syariah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis 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 *Munagasah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 15 September 2020 M

27 Muharam 1442 H

Pembimbing I

Dr. Nurul Hak, M.A
NIP.196303192000032003

Pembimbing II

Desi Isnami, M.A
NIP.197412022006042001





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU**

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879; Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.iainbengkulu.ac.id

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Pengaruh Biaya *Mu'nah* Dalam Menggadai Barang
di PT Pegadaian Syariah Unit Penurunan Kota Bengkulu, oleh Dini Dinanti Amalia
NIM 1611140040, 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 : **Jum'at**

Tanggal : **20 November 2020 M/ 05 Rabiul Akhir 1442 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, **27 November 2020 M**
12 Rabiul Akhir 1442 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Dra. Hj. Fatmah Yunus, MA
NIP. 196303192000032003

Penguji I

Dra. Hj. Fatmah Yunus, MA
NIP. 196303192000032003

Sekretaris

Desi Isnaini, MA
NIP. 197412022006042001

Penguji II

Yosy Arisandy, MM
NIP. 198508012014032001

Mengetahui,
Dekan

Dr. Asnaini, MA
NIP. 197304121998032003

MOTTO

“jangan mengia-nyiakan waktu. Waktu bagaikan pedang. Jika kamu tidak memanfaatkannya dengan baik, maka ia akan memanfaatkanmu.”(HR . MUSLIM)

Jangan mengia-nyiakan waktu karena kita tidak bisa menghentikan waktu ataupun mengulang waktu.

PERSEMBAHAN

Terima kasih kepada Allah SWT yang senantiasa memberikan kelancaran dan kemudahan sehingga hamba bisa menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini kupersembahkan kepada:

- ❖ Wanita terhebat di dunia ini, ibunda tercinta. Mama Destina Ratmi yang telah melahirkan, merawat, membesarkan, mendidik, mendoakan dan mendukung semua kegiatan adek dan adek bisa sampai pada titik pencapaian saat ini.
- ❖ Ayuk yang sangat adek cintai, Dita Sari Wahyuni yang selalu memberikan supportnya dan semangatnya supaya adek bisa menyelesaikan skripsi ini.
- ❖ Ayah tercinta, Jailani. telah mendukung dan merawatku, dan mendoakanku.
- ❖ Mas Gathot Prasetyo, mas yang selalu ada setiap saat, dan yang sudah mendukung, membantu dan mengemangati saya.
- ❖ sahabat terbaikku, dina, santi, mersati dan ayu yang selalu memnerikan semangat kepada ku dalam menyelesaikan skripsi ini.
- ❖ Pembimbing saya Pak Nurul Hak, M.A dan ibu Desi Isnaini, M.A.
- ❖ Almamater, Agama, dan Bangsa Indonesia.

ABSTRAK

Pengaruh Biaya *Mu'nah* Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggadai
Barang Di PT Pegadaian Syariah Unit Penurunan Kota Bengkulu
Oleh Dini Dinanti Amalia, NIM 1611140040

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh biaya *mu'nah* terhadap keputusan nasabah dalam menggadai barang di PT Pegadaian syariah unit penurunan kota Bengkulu. Jenis penelitian yang digunakan adalah kuantitatif *asosiatif*. Populasi pada penelitian ini adalah nasabah PT Pegadaian syariah unit penurunan kota Bengkulu. Data penelitian yang digunakan adalah data primer yang diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada sample atau responden penelitian sebanyak 60 orang responden dengan teknik *accidental sampling*. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linear sederhana yang kemudian data diolah, dianalisis, dan dibahas untuk menjawab permasalahan yang diajukan. Hasil penelitian dengan menggunakan uji F menunjukkan bahwa biaya *mu'nah* secara simultan tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah pada PT. Pegadaian syariah unit penurunan kota Bengkulu dengan nilai signifikan sebesar $0,273 > \alpha (0,05)$.

Kata kunci: Biaya *mu'nah*, keputusan nasabah, Gadai

ABSTRAK

Effect of *mu'nah* costs on customer decisions in pawning goods in PT Pegadaian syariah unit decline in the city of Bengkulu
By Dinanti Amalia, NIM 1611140040

This study aims to determine the effect of *mu'nah* costs on customer decisions in pawning goods at PT. Islamic shed pawnshop unit in Bengkulu city. the type of research used is associative quantitative. The population in this study are customers of PT. Islamic shed pawnshop unit in Bengkulu city. Research data used are primary data obtained through distributing questionnaires to samples or research respondents of 60 respondents with accidental sampling technique. The data analysis technique used is multiple linear regression analysis which then the data is processed, analyzed, and discussed to answer the problems raised. The results of the study using the F test show that the simultaneous cost does not have a significant effect on customer decisions at PT. Sharia pawnshop units decrease in Bengkulu city with a significant value of $0.273 > \alpha (0.05)$.

Keywords: *mu'nah* costs, customer decisions, Pawn

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur senantiasa terucap kepada Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Biaya *Mu'nah* Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggadaikan Barang Di PT Pegadaian Syariah Unit Penurunan Kota Bengkulu”. Shalawat dan salam semoga selalu senantiasa dilimpahkan pada manusia terbaik dimuka bumi ini Nabi Allah Muhammad SAW.

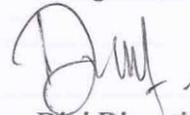
Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri berbagai pihak. Dalam proses penyusunan skripsi ini peneliti banyak menemui kesulitan dan hambatan, akan tetapi berkat bantuan, bimbingan dan nasehat dari berbagai pihak saya dapat menyelesaikan skripsi ini sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya terutama kepada:

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin M, M.Ag., M.H, selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan kesempatan kami semua menuntut ilmu di IAIN Bengkulu.
2. Dr. Asnaini, MA., selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

3. Desi Isnaini, MA, selaku ketua Jurusan Ekonomi Islam dan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (IAIN) Bengkulu.
4. Dr. Nurul Hak, M.A selaku Pembimbing I yang selalu membantu dan membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Kedua orang tuaku yang selalu mendoakan kesuksesan penulis.
6. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (IAIN) Bengkulu yang telah mengajar, membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
7. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
8. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi, oleh karena itu penulis mohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaa penulis ke depan.

Bengkulu, Juli 2019



Dini Dinanti Amalia
NIM : 1611140040

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

MOTTO	i
PERSEMBAHAN.....	ii
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Kegunaan Penelitian.....	6
E. Penelitian Terdahulu	6

BAB II KAJIAN TEORI DAN KERANGKA BERPIKIR

A. Keputusan Nasabah	14
B. Biaya <i>Mu'nah</i>	25
C. Kerangka Berfikir.....	26
D. Hipotesis Penelitian.....	27

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	28
B. Waktu dan Lokasi Penelitian.....	29
C. Populasi dan Sampel	29
D. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data.....	31

E. Definisi Operasional Variabel.....	33
F. Instrumen Penelitian	
1. Kuesioner	35
2. Dokumentasi.....	36
G. Teknik Analisis Data	
1. Pengujian Instrumen	
a. Uji Validitas.....	36
b. Uji Reliabilitas	36
2. Pengujian Asumsi Dasar	
a. Uji Normalitas.....	37
b. Uji Homogenitas	38
c. Uji Linearitas	38
3. Pengujian Asumsi Klasik (Uji Multikolinearitas)	38
4. Pengujian Hipotesis	
a. Model Regresi Linear Sederhana.....	39
5. Koefisien Determinasi (R^2)	40

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah PT.Pegadaian Syariah	42
2. Visi dan Misi PT. Pegadaian syariah	46
3. Struktur Organisasi	47
4. Deskripsi Responden	
a. Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin	48
b. Karakteristik responden berdasarkan pekerjaan	48

B. Hasil Penelitian

1. Pengujian Instrumen

a. Uji Validasi	49
b. Uji Reliabilitas	50
2. Pengujian Asumsi Dasar	
a. Uji Normalitas	52
b. Uji Homogenitas	53
c. Uji Linearitas.....	54
3. Uji asumsi klasik (Uji Multikolinearitas).....	55
4. Pengujian Hipotesis	
a. Model Regresi Linear Sederhana	55
b. Uji Simultan (Uji F)	58
5. Koefisien Determinasi.....	58
C. Pembahasan	59
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	61
B. Saran.....	61
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Jenis Kelamin Reponden	48
Tabel 4.2 Karakteristik Reponden Berdasarkan Pekerjaan	49
Tabel 4.3 Hasil Uji Validitas Variabel Penelitian.....	50
Tabel 4.4 Hasil Uji Reabilitas Variabel Penelitian	51
Tabel 4.5 Hasil Uji Normalitas Data	52
Tabel 4.6 Hasil Uji Homogenitas Data	53
Tabel 4.7 Hasil Uji Linearitas Data	54
Tabel 4.8 Hasil Uji Multikolinearitas	55
Tabel 4.9 Hasil Uji Regresi Linear Sederhana.....	56
Tabel 4.11 Uji Simultan (F).....	58
Tabel 4.12 Hasil Uji Koefisien Determinasi.....	59

DAFTAR GAMBAR

1. Kerangka Berpikir45
2. Gambar 4.1 : Struktur Organisasi PT Pegadaian Syariah Unit Penurunan Kota Bengkulu 47

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Surat Pengajuan Judul
- Lampiran 2 : Berkas Seminar Proposal
- Lampiran 3 : Halaman Pengesahaan
- Lampiraan 4 : Surat Penujuk Pembimbing
- Lampiran 5 : Berkas Izin Penelitian
- Lampiran 6 : Lembar Bimbingan Skripsi
- Lampiran 7 : Persetujuan Pembimbing
- Lampiran 8 : Surat Pernyataan Plagiat
- Lampiran 9 : Surat Keterangan SKPI
- Lampiran 10 : Kuesioner
- Lampiran 11 : Data Hasil Pengujian
- Lampiran 12 : Dokumentasi Penelitian

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Peran perbankan sangat penting, terutama sebagai penggerak pembangunan dan menjaga stabilitas perekonomian suatu negara. Dalam pembangunan ekonomi di suatu negara sangat bergantung kepada dinamika perkembangan dan kontribusi nyata dari sektor perbankan. Bank merupakan lembaga keuangan yang fungsinya sebagai perantara keuangan antara pihak yang kelebihan dana (*surplus unit*) dan pihak yang kekurangan dana (*deficit unit*).¹

Lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang kegiatan usahanya berkaitan dengan bidang keuangan. Kegiatan usaha lembaga keuangan dapat berupa menghimpun dana dengan menawarkan berbagai skema, menyalurkan dana dengan berbagai skema atau melakukan kegiatan menghimpun dana, dan menyalurkan sekaligus, dimana kegiatan usaha lembaga keuangan diperuntukan bagi investasi perubahan kegiatan konsumsi dan kegiatan distribusi barang dan jasa yang disesuaikan dengan sistem keuangan yang ada baik dalam tujuan, mekanisme dan prinsip-prinsip operasional yang digunakan.²

¹ Muhammad Syafi'i Antnio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 26

² Abdul Ghofur Ansori, *Gadai Syariah di Indonesia (Konsep, Implementasi dan Institusional)*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2011), h. 7

Pegadaian syariah adalah badan usaha yang meminjamkan dengan menerima barang sebagai jaminan atas uang yang dipinjamnya, pada umumnya terdiri atas barang-barang berharga seperti perhiasan, kendaraan motor, kendaraan mobil dan alat elektronik lainnya yang memenuhi persyaratan untuk digadaikan yang dalam hal ini menjalankan operasionalnya berpegang kepada prinsip syariah.

Gadai (*rahn*) adalah memberikan suatu barang untuk ditahan atau dijadikan sebagai jaminan/pegangan manakala si peminjam tidak dapat mengembalikan pinjamannya sesuai dengan waktu yang disepakati dan juga sebagai pengikat kepercayaan diantara keduanya, agar si pemberi pinjaman tidak ragu atas pengembalian barang yang dipinjamannya.³ Sedangkan menurut bahasa, gadai (*rahn*) yaitu penetapan dan penahanan.⁴ Secara umum *rahn* dikategorikan sebagai akad yang bersifat *derma* sebab apa yang diberikan penggadai (*rahin*) kepada penerima gadai (*murtahin*) tidak ditukar dengan sesuatu.⁵

Pegadaian syariah mempunyai produk jasa antara lain, *Rahn*, *Arum* Haji, *Arum* BPKB, *amanah* dan produk investasi seperti tabungan Emas. *Rahn* merupakan gadai yaitu seseorang menggadaikan barang untuk mendapatkan jasa dari pegadaian yaitu meminjamkan uang. Selama ini belum dirasakan optimal dengan menggunakan pegadaian konvensional, untuk itu

³ Adrian Sutedi, *Hukum Gadai Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2011), h.16

⁴ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014), h. 105-106

⁵ Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2001), h . 160

dihadirkan pegadaian. syariah yang produk-produknya seperti di atas, yaitu produk yang berbasis islam/syariah.⁶

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa usaha gadai memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Terdapat barang-barang berharga yang digadaikan;
2. Nilai jumlah pinjaman tergantung nilai barang yang digadaikan;
3. Barang yang di gadaikan dapat ditembus kembali.

Tujuan utama pegadaian adalah untuk mengatasi agar masyarakat yang sedang membutuhkan uang tidak jatuh ke tangan para pelepas uang atau tukang *ijon* atau tukang *rentenir* yang bunganya *relative* tinggi.

Perusahaan yang menjalankan usaha gadainya disebut gadaian dan perusahaan pegadaian dan secara resmi satu-satunya usaha gadai di Indonesia hanya dilakukan oleh perum pegadaian.⁷

Dalam landasan syariah operasional pegadaian syariah dapat digambarkan sebagai akad *rahn*, nasabah menyerahkan barang dan kemudian pegadaian menyimpan dan merawatnya di tempat yang telah di sediakan oleh pegadaian. Akibat yang timbul dari proses penyimpanan adalah timbulnya biaya-biaya yang meliputi nilai investasi tempat penyimpanan, biaya perawatan dan seluruh proses kegiatannya. Atas dasar ini dibenarkan

⁶ Faried Wijaya dan Soetatwo Hadiwigeno, *Lembaga- Lembaga Keuangan dan Bank (Perkembangan, Teori dan Kebijakan)*, (Yogyakarta: BPF, 1999), h. 372

⁷ Thamrin Abdullah dan Francis Tantri, *Bank Dan Lembaga Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,2017),h. 25

bagi pegadaian mengenakan biaya sewa kepada nasabah sesuai dengan biaya yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.⁸ Adapun landasan Al-Qur'an mengenai *al- rahn* :

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴿٢٨٣﴾

Artinya: “Apabila kamu dalam perjalanan (dan bermuamalah tidak secara tunai) sedangkan kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang), akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah tuhaninya”. (QS. Al-Baqarah: 283)⁹

Pegadaian syariah akan memperoleh keuntungan hanya dari biaya sewa tempat yang dipungut bukan tambahan berupa bunga atau sewa modal yang diperhitungkan dari uang pinjaman. Sehingga disini dapat dikatakan proses pinjam meminjam uang hanya sebagai “*lipstick*” yang akan menarik minat nasabah untuk menyimpan barangnya di pegadaian.¹⁰

Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan diketahui bahwa biaya *mu'nah* yang dikenakan kepada nasabah PT. Pegadaian Syariah unit penurunan dikenakan per 10 hari sekali dan nominal dari biaya *mu'nah*

⁸ M. Sholahuddin, *Lembaga Ekonomi Dan Keuangan Islam*, (Surakarta : Press, 2006), h. 91

⁹ Tim Penyusun Al-Qur'an Terjemah Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*. (Bandung: PT Sygma Examedia Arkanleema, 2007), h.48

¹⁰ M. Sholahuddin, *Lembaga...*, h. 91

tersebut tidak pasti dengan mengikuti nilai barang yang digadai, semakin besar nilai barang yang digadai semakin besar pula biaya *mu'nah* yang dikeluarkan dan begitu juga sebaliknya. Pengenaan biaya *mu'nah* ini dihitung setiap 10 hari sekali dan jangan waktu yang sudah ditentukan untuk pengambilan barang gadai tersebut yaitu 120 hari/ 4 bulan.¹¹

Dalam menggadai barang di pegadaian syariah unit penurunan kota Bengkulu, seseorang dikenakan biaya awal yaitu biaya administrasi dan dikenakan biaya *mu'nah* (biaya pemeliharaan). Semakin rendahnya nilai barang yang di gadai, maka semakin rendah juga biaya yang dikeluarkan untuk biaya pemeliharaan ini, Sebaliknya semakin tinggi harga/ nilai barang yang digadai maka semakin tinggi juga biaya *mu'nah* yang harus dikeluarkan oleh nasabah. Biaya *mu'nah* (biaya pemeliharaan) dibayar oleh pihak nasabah dan dibayar pada waktu mengambil barang gadai, biaya *mu'nah* ini di hitung per 10 hari, biaya ini tidak termasuk biaya administrasi. Biaya *mu'nah* ini hanya ada di pegadaian syariah, tidak pada pegadaian konvensional, karena pegadaian syariah tidak menggunakan sistem denda atau bunga, sedangkan konvensional malah sebaliknya.

Oleh karena itu, penulis tertarik untuk membahas masalah tersebut dan menuangkan dalam bentuk penelitian yang berjudul "Pengaruh Biaya *Mu'nah* Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggadai Barang Di PT Pegadaian Syariah Unit Penurunan Kota Bengkulu."

¹¹ Nur, *karyawan PT Pegadaian Syariah*, wawancara pada tanggal 5 oktober 2018

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

Apakah biaya *mu'nah* berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam menggadai barang di PT Pegadaian Syariah Unit Penuruna Kota Bengkulu?

C. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui apakah biaya *mu'nah* berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam menggadai barang di PT Pegadaian Syariah Unit Penuruna Kota Bengkulu.

D. Kegunaan penelitian

1. Kegunaan Teoritis

Menambah ilmu pengetahuan tentang pengaruh biaya *mu'nah* terhadap keputusan nasabah dalam menggadai barang di PT Pegadaian Unit Penurunan Kota Bengkulu.

2. Kegunaan Praktis

Bagi PT Pegadaian Syariah Unit Penurunan Kota Bengkulu di harapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam pengaruh biaya *mu'nah* terhadap keputusan nasabah dalam menggadai barang di PT Pegadaian Syariah Unit Penurunan Kota Bengkulu.

E. Penelitian Terdahulu

1. Penelitian terdahulu dilakukan oleh Iis Nur Widyaningsi (2017) Universitas Islam Negeri Walisongo "Tinjauan Hukum Islam Tentang

Biaya Pemeliharaan Barang Gadai” yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana tinjauan hukum Islam tentang biaya pemeliharaan barang gadai dalam pelaksanaan akad *rahn*. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) karena sumber datanya berasal dari lapangan yaitu praktek biaya pemeliharaan barang gadai di KSPPS BMT. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode *deskriptif kualitatif* Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa pelaksanaan *rahn* tentang biaya pemeliharaan barang gadai yang ada di KSPPS BMT sudah memenuhi rukun dan syarat - syarat *rahn*. Sedangkan biaya pemeliharaan barang gadai (*marhûn*) belum sesuai karena dalam fatwa DSN biaya pemeliharaan barang gadai tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman.¹² Persamaan pada penelitian ini yaitu sama-sama meneliti tentang biaya pemeliharaan barang gadai. Sedangkan perbedaan pada penelitian ini terletak pada implementasi biaya pemeliharaan yang mana si peneliti ingin mengetahui penerapan biaya pemeliharaan barang gadai di KSPPS BMT Lampung, sedangkan perbedaan penelitian yang akan diteliti adalah pengaruh biaya pemeliharaan/*mu'nah* terhadap keputusan nasabah dalam menggadai barang di PT Pegadaian syariah unit penurunan kota Bengkulu. Jadi penelitian ini dan yang akan diteliti sudah jelas sangat mempunyai persamaan dan perbedaan dimana dalam

¹² Iis Nur Widyarningsi, *Tinjauan Hukum Islam Tentang Biaya Pemeliharaan Barang Gadai di KSPPS BMT Lumbang Artho Jepara*, (Skripsi Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Dan Hukum Universitas Islam Walisongo, 2017)

penelitian ini sama-sama meneliti tentang biaya pemeliharaan barang gadai, dan perbedaannya peneliti meneliti penerapan dari biaya pemeliharaan sedangkan yang akan diteliti pengaruh dari biaya pemeliharaan barang gadai tersebut.

2. Penelitian terdahulu dilakukan oleh Dwi Astita (2017) Institut Agama Islam Negeri Bengkulu meneliti tentang “ Implementasi Biaya Pemeliharaan Barang Gadai Ditinjau Dari Fatwa MUI nomor: 25/ DSN-MUI/ III/ 2002 pada PT Pegadaian (Persero) syariah unit pelayanan syariah semangka kota Bengkulu” yang bertujuan untuk mengetahui cara penghitungan dan penentuan biaya pemeliharaan di PT Pegadaian (Persero) syariah unit pelayanan syariah semangka kota Bengkulu dan yang mempengaruhi perbedaan tarif biaya pemeliharaan pada PT Pegadaian (Persero) syariah unit pelayanan syariah semangka kota Bengkulu. Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data primer berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan data sekunder berupa arsip, dokumen yang berkaitan dengan objek penelitian. Teknik analisis data yang digunakan adalah reduksi data, paparan data dan penarikan kesimpulan. Penentuan biaya pemeliharaan (*ijarah*) dalam produk gadai syariah di PT Pegadaian (*Persero*) Syariah Unit Pelayanan Syariah Semangka Kota Bengkulu sudah sesuai dengan Fatwa DSN-MUI Nomor: 25/DSN-MUI/III/2002. Karena ditentukan tidak berdasarkan besaran pinjaman nasabah tetapi

ditentukan dengan besar jaminan nasabah. Namun kurang maksimal dikarenakan tidak adanya informasi kepada nasabah tentang adanya diskon *ijarah*.¹³ Persamaan pada penelitian ini yaitu sama-sama meneliti tentang biaya pemeliharaan di PT Pegadaian syariah kota Bengkulu, perbedaannya yaitu peneliti meneliti penerapan biaya pemeliharaan barang gadai yang ditinjau dari fatwa DSN-MUI NO. 25, sedangkan yang akan diteliti yaitu pengaruh dari biaya pemeliharaan barang gadai terhadap keputusan nasabah dalam menggadai.

3. Penelitian terdahulu dilakukan oleh Lendra Puspita Rahayu (2015) Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung meneliti tentang “Penentuan Biaya Pemeliharaan Barang Dengan Akad *Ijarah* Pada Gadai Emas (*Rahn*) Berdasarkan Fatwa DSN No. 09/DSN/MUI/IV/ 2000 Di Bank Syariah Mandiri KCP Ujung Berung Bandung”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui mekanisme penentuan biaya pemeliharaan barang dengan akad *ijarah* pada gadai emas di Bank Syariah Mandiri KCP Ujung Berung Bandung. Serta mengetahui tinjauan Fatwa DSN MUI terhadap pelaksanaan gadai emas tersebut. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi kasus yaitu suatu gambaran hasil penelitian yang mendalam dan lengkap sehingga dalam informasi yan

¹³ Dwi Astita, *Implementasi Biaya Pemeliharaan Barang Gadai Ditinjau dari FatwabMUI no:25/DSN-MUI/ III/ 2002 pada PT Pegadaian (Persero) syariah unit pelayanan syariah semangka kota Bengkulu*, (Skripsi Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, 2017)

disampaikan oleh BSM KCP Ujung Berung Bandung benar-benar fakta. Melalui penelitian ini diperoleh kesimpulan bahwa transaksi gadai emas di BSM Ujung Berung ini akan terjadi apabila nasabah mengajukan pinjaman dana dengan menggunakan emas miliknya dan nasabah diwajibkan membayar biaya administrasi dan biaya pemeliharaan barang gadai. Namun jika nasabah tidak dapat melunasi utangnya, maka pihak bank akan melelangkan emas milik nasabah untuk dijadikan sebagai pelunas atas utang nasabah kepada bank. Penetapan biaya pemeliharaan barang dihitung dari taksiran nilai emas yang dijadikan agunan oleh nasabah dengan persentasi 1,1% untuk logam mulia dan 1,25% untuk perhiasan. Maka hal tersebut sudah sesuai dengan Fatwa DSN No. 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang *ijarah*.¹⁴ Persamaan pada penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang biaya pemeliharaan, perbedaannya yaitu peneliti meneliti tentang penentuan biaya pemeliharaan, sedangkan yang akan diteliti yaitu pengaruh dari biaya pemeliharaan tersebut, adapun lagi perbedaannya peneliti meneliti dari segi akad nya yaitu akad *ijarah* pada gadai emas berdasarkan fatwa DSN-MUI. Sedangkan yang akan diteliti meneliti tentang keputusan nasabah terhadap barang gadai yang dikenakan biaya pemeliharaan.

¹⁴ Lendra Puspita Rahayu, *Penentuan Biaya Pemeliharaan Barang dengan akad Ijarah pada Gadai Emas (Rahn) Berdasarkan Fatwa Dsn No. 09/Dsn/Mui/Iv/2000 Di Bank Syariah Mandiri KCP Ujung Berung Bandung*. (Skripsi Jurusan Muamalah Fakultas Syariah Dan Hukum Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Gunung Djati Bandung,2015)

4. Jurnal Nasional yang ditulis oleh Anzu Elvia Zahara dan Agustina Mutia dengan judul "Pengaruh biaya *Ujrah* terhadap jumlah pembiayaan pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Jambi Tahun 2016. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penentuan besar nilai *ujrah* pada barang jaminan yang dititipkan. Jenis data yang digunakan adalah kuantitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, dokumentasi dan wawancara. Analisis data yang digunakan yaitu analisis regresi linear sederhana, uji-t dan analisis koefisien determinasi (R^2). Penelitian dilakukan dengan persamaan regresi linear sederhana untuk besarnya nilai taksiran terhadap pembiayaan adalah $Y = 123,828 + 0,853 X + e$. Nilai taksiran barang berpengaruh signifikan terhadap pembiayaan produk *rahn* pada Pegadaian Syariah Jambi dikarenakan terhitung > tabel atau $19,735 > 2,030$ dan nilai signifikansi $0,000 < /level of significant 0,05$ Nilai koefisien determinasinya adalah $0,920$. Hal ini berarti 1 variable dependen (pembiayaan) mampu diterangkan sebesar 92% oleh 1 variable independen (pengaruh biaya *ujrah*). Dan sisanya 8% dipengaruhi faktor lain.¹⁵ Persamaan penelitian ini dengan yang akan diteliti yaitu sama-sama membahas pengaruh dari biaya titip barang gadai, sedangkan perbedaannya yaitu peneliti membahas jumlah pembiayaan pada PT Pegadaian Syaiah sedangkan yang akan diteliti yaitu membahas tetang

¹⁵ Anzu Elvia Zahara dan Agustina Mutiara, *Pengaruh biaya ujrah terhadap jumlah pembiayaan pada PT Pegadaian Syariah Cabang Jambi*, 2016, Jurnal Ilmiah Vol.1 No.1 Juni 2016

keputusan dari nasabah yang akan menggadaikan barang di PT Pegadaian Syariah.

5. Jurnal International yang ditulis oleh Edi Susilo volume 4 nomor 1 pada juni 2017 dengan judul " *The Effect Of Maintenance Costs For Motorcycle Vehicleson Customer Compliance* (Studi Kasus BMT Mitra Muamalah Jepara)." Tujuan penelitian ini untuk mengetahui tujuan dari penulisan ini adalah, pertama menjelaskan pelaksanaan *rahn* (gadai emas) di BMT Mitra Muamalah Jepara, kedua menganalisis kepatuhan syariah (Shariah Compliance) akad *rahn* BMT Mitra Muamalah Jepara, ketiga menjelaskan kendala-kendala yang dihadapi BMT Mitra Muamalah Jepara terhadap pengaruh biaya pemeliharaan (kendaraan bermotor). Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif analitis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa akad *rahn* memiliki prospek yang baik, telah sesuai dengan Fatwa DSN-MUI tentang *Rahn*, namun masih lemah pengawasan dari Dewan Pengawas Syariah (DPS) dan terkendala oleh lemahnya SDM, persaingan dengan lembaga keuangan lain, Asuransi dan promosi.¹⁶ Persamaan penelitian ini yaitu sama-sama meneliti tentang pengaruh biaya pemeliharaan, disini peneliti mengacu kepada kepatuhannya dan yang akan diteliti mengacu kepada pengaruh yang terjadi pada biaya pemeliharaan. Perbedaannya yaitu terdapat pada peneliti yang meneliti pengaruh biaya pemeliharaan kendaraan bermotor terhadap kepatuhan,

¹⁶ Edi Susilo, *The Effect Of Maintenance Costs For Motorcycle Vehicleson Customer Compliance* (Internatinal Journal of IJIEB, 2017)

sedangkan yang akan diteliti yaitu pengaruh biaya pemeliharaan barang gadai terhadap keputusan nasabah, disini jelas ada perbedaan karena peneliti membahas tentang kepatuhan, sedangkan yang diteliti akan membahas keputusan dari nasabah terhadap biaya pemeliharaan yang sudah di tentukan.

BAB II

KAJIAN TEORI DAN KERANGKA BERFIKIR

A. Keputusan Nasabah

1. Pengertian Keputusan Nasabah

Pengambilan keputusan adalah proses menilai dan memilih salah satu produk atau jasa yang dianggap paling sesuai dengan harapan konsumen dan paling menguntungkan diantara alternatif-alternatif lain yang tersedia.¹ Keputusan pembelian adalah sebuah proses yang memadukan pengetahuan untuk memilih salah satu dari berbagai perilaku alternatif setelah dilakukannya sebuah evaluasi.² Selain itu keputusan nasabah juga diartikan sebagai beberapa tahapan yang dilakukan oleh nasabah sebelum melakukan keputusan pembelian suatu produk atau jasa.³

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

¹ Arief Muanas, *Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta: Gerbang Media Aksara, 2014). h. 27

² Peter, J. Paul dan Jerry C. Olshon, *Consumer Behavior and Marketing Strategy (Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran)*, Terjemahan: Diah Tantri Dwiandani, (Jakarta Selatan: Salemba Empat, 2013). h. 163

³ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi Bahasa Indonesia*. (Jakarta: PT. Indeks, 2007), h. 223

bahwa yang mempengaruhi nasabah dalam mengambil suatu keputusan untuk mengambil kredit yaitu terdiri dari faktor pribadi, psikologis, sosial, dan kebudayaan. Faktor kebudayaan ini sifatnya sangat luas, dan menyangkut segala aspek kehidupan manusia. Kebudayaan adalah simbol dan fakta yang kompleks, yang diciptakan oleh manusia, diturunkan dari generasi ke generasi sebagai penentu dan pengatur tingkah laku manusia dalam masyarakat yang ada.

Keputusan nasabah adalah hal sesuatu yang diputuskan konsumen untuk memutuskan pilihan atas tindakan pembelian barang atau jasa atau suatu keputusan setelah melalui beberapa proses.⁴

Kebudayaan adalah susunan nilai dasar, persepsi dan perilaku yang dipelajari anggota suatu masyarakat dari keluarga dan institusi lainnya yang merupakan sumber paling dasar dari keinginan dan tingkah laku seseorang.

a. Faktor-faktor kebudayaan

Faktor-faktor kebudayaan yang berpengaruh terhadap keputusan konsumen yaitu budaya, sub budaya dan kelas sosial.

- 1) Budaya merupakan susunan nilai dasar, persepsi dan perilaku yang dipelajari anggota suatu masyarakat dari keluarga dan institusi lainnya yang merupakan sumber paling dasar dari keinginan dan tingkah laku seseorang. Setiap kelompok atau

⁴ Philip Kotler, *Marketing Management*, (Jakarta: Erlangga, 2008) h. 192

masyarakat memiliki budaya, dan pengaruh budaya pada perilaku pembelian sangat sangat beraneka ragam.

- 2) Sub budaya merupakan bagian dari kebudayaan, sub budaya adalah sekelompok orang dengan sistem nilai terpisah berdasarkan pengalaman dan situasi kehidupan yang umum, dimana sub kebudayaan ini meliputi agama, ras, dan daerah geografis, dan
- 3) Kelas sosial merupakan bagian-bagian masyarakat yang relatif permanen dan tersusun rapi yang anggota-anggotanya memiliki nilai, kepentingan dan perilaku yang sama. Hampir setiap masyarakat memiliki beberapa bentuk kelas sosial. Kelas sosial memiliki beberapa ciri. Ciri tersebut adalah pertama orang-orang yang berada didalam kelas sosial yang sama cenderung berperilaku sama. Kedua, seseorang merasa dirinya menempati posisi yang *inferior* atau *superior* di kelas sosialnya. Ketiga, kelas sosial ditandai oleh sekumpulan indikator seperti, pekerjaan, penghasilan, kesejahteraan, dan pendidikan. Keempat, setiap individu yang ada di dalam suatu kelas sosial dapat berpindah dari satu tingkat ketinggian yang lainnya selama masa hidupnya. Kelas sosial berpengaruh terhadap nasabah dalam mengambil keputusan, hal ini di buktikan bahwa kelas sosial nasabah dapat menunjukkan pemilihan terhadap merek tertentu yang diambil

oleh nasabah. Faktor sosial adalah faktor lingkungan sekitar nasabah yang terdiri dari kelompok rujukan dan keluarga. Rekan kerja, teman dan tetangga dapat dikategorikan menjadi kelompok rujukan yang secara langsung maupun tidak langsung dapat mempengaruhi keputusan nasabah.

b. Prilaku konsumen

Prilaku konsumen juga dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial seperti kelompok referensi, keluarga, peran dan status.

- 1) Kelompok referensi adalah kelompok-kelompok yang memberikan pengaruh langsung ataupun tidak langsung terhadap sikap dan prilaku seseorang. Kelompok referensi berfungsi sebagai titik banding atau referensi langsung maupun tidak langsung yang membentuk sikap dan prilaku seseorang. Kelompok referensi dalam hal ini akan dapat mengarahkan seseorang pada prilaku dan gaya hidup baru, mempengaruhi sikap dan konsep diri, dan memberikan dorongan untuk menyesuaikan diri sehingga akan mempengaruhi pilihan produk seseorang.
- 2) Keluarga adalah kelompok yang terdiri dari dua atau lebih orang yang memiliki hubungan darah, perkawinan, atau adopsi dan

tinggal bersama.⁵ Keluarga merupakan organisasi yang paling penting dalam masyarakat dan anggota keluarga menjadi kelompok acuan primer yang paling berpengaruh. Istilah keluarga sering kali di identikkan dengan rumah tangga, padahal keduanya memiliki arti yang berbeda. Terdapat beberapa indikator yang digunakan untuk mengukur variabel keluarga yaitu keterlibatan orang tua, keterlibatan anak, dan keterlibatan keluarga terdekat.

- 3) Peran dan status, kedudukan seseorang dalam setiap kelompok dapat dijelaskan dalam pengertian peranan dan status. Setiap peranan membawa status yang mencerminkan penghargaan yang diberikan oleh masyarakat.

c. Faktor psikologis

Faktor psikologi merupakan suatu keadaan dalam diri seseorang yang merupakan bagian dari pribadinya. Faktor psikologis juga mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli produk yang terdiri dari motivasi, persepsi, belajar, sikap dan kepercayaan.

- 1) Motivasi merupakan suatu sikap yang mengarahkan seseorang agar dapat mencari kepuasan terhadap pemuasan kebutuhannya. Kebutuhan akan rasa aman secara financial misalnya, dapat

⁵ Setiadi, *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian*, (Jakarta: Salemba Empat,2012), h. 129

memberikan motivasi kepada seseorang untuk mengubah perilaku konsumtif dan membiasakannya menabung.

- 2) Persepsi adalah proses yang dilalui orang dalam memilih, mengorganisasikan dan menginterpretasikan informasi guna membentuk gambaran yang berarti mengenai dunia. Seseorang termotivasi siap untuk bertindak. Bagaimana orang tersebut bertindak dipengaruhi oleh persepsinya mengenai situasi. Orang dapat membentuk persepsi berbeda dari rangsangan yang sama karena tiga macam proses penerima indera.⁶
- 3) Perhatian selektif, kecendrungan bagi manusia untuk menyaring sebagian besar informasi yang mereka hadapi, berarti bahwa pemasar harus bekerja cukup keras untuk menarik perhatian konsumen.

2. Proses pengambilan keputusan

Proses pengambilan keputusan dalam pembelian produk barang dan jasa sangat dipengaruhi oleh perilaku konsumen itu sendiri. Proses pengambilan keputusan membeli melalui lima tahap yaitu⁷ :

- a. Pengenalan Masalah Proses pembelian dimulai ketika pembeli menyadari adanya masalah atau kebutuhan. Pembeli merasakan

⁶ Etta Mamang Sangadji dan Sopiah, *perilaku konsumen*, (Yogyakarta: C.V ANDI OFFSETS, 2013), h. 24

⁷ Risqa Ramadhaning Tyas dan Ari Setiawan, *pengaruh lokasi dan kualitas pelayanan terhadap keputusan nasabah untuk menabung di BMT sumber mulia tuntang*, jurnal Muqtasid. Vol.03,No.02. Desember 2012

adanya perbedaan antara keadaan aktua dengan keadaan yang diinginkan.

- b. Pencarian Informasi Seorang konsumen yang mulai tergugah minatnya mungkin akan mencari banyak informasi. Salah satu yang menjadi perhatian pokok pemasar adalah sumber informasi utama yang dicari konsumen dan pengaruh relatifnya terhadap keputusan pembelian berikutnya. Sumber-sumber informasi konsumen terdiri dari empat kelompok yaitu : a) sumber pribadi : keluarga, teman, tetangga, dan kenalan, b) sumber komersial : iklan, *wiraniaga*, pedagang perantara, kemasan, pajangan, c) sumber publik : media masa, organisasi, d) sumber pengalaman : penanganan, pemeriksaan, penggunaan produk melalui pengumpulan informasi, konsumen mengetahui merek-merek yang bersaing dan keistimewaan masing-masing merek.
- c. Evaluasi Alternatif Informasi yang didapat dari calon pembeli digunakan untuk memperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai alternatif yang dihadapinya serta daya tarik masing masing alternatif. Produsen harus berusaha memahami cara konsumen mengenal informasi yang diperolehnya dan sampai pada sikap tertentu mengenai produk merek dan keputusan untuk membeli.

- d. Keputusan Pembelian Disini konsumen harus memutuskan dari setiap komponen pembelian, apa yang mereka beli, bagaimana membeli, atau dimana membeli.
- e. Perilaku Pasca Pembelian Setelah membeli produk, konsumen akan merasakan tingkat kepuasan atau ketidak puasan tertentu. Apabila konsumen merasa puas akan produk tersebut maka konsumen akan melakukan pembelian ulang, dan bahkan menginformasikan kepada pelanggan lain, tetapi apabila konsumen tidak puas dengan produk tersebut maka konsumen akan kecewa dan tidak melakukan pembelian lagi pada produk tersebut.⁸

3. Jenis- jenis keputusan

Jenis keputusan yang akan diambil konsumen dibedakan dalam tiga kategori, meliputi:

a. Pengambilan keputusan dengan informasi yang terbatas

Apabila informasi tentang suatu produk tidak dikuasai, tidak dimiliki, atau sama sekali tidak ada, maka konsumen akan merasa ragu-ragu dan akan mengalami kesulitan dalam mengambil keputusan.

b. Pengambilan keputusan dengan informasi yang memadai

Pada kondisi ini, konsumen telah memiliki dan menguasai informasi tentang produk yang dibutuhkan, meskipun dalam jumlah

⁸ Philip Kotler, *Marketing ...h.195*

yang terbatas. Guna menambah keyakinan dan kemantapan dalam pengambilan keputusan masih diperlukan informasi tambahan lain yang dibutuhkan. Konsumen akan membuat keputusan yang tepat apabila informasi yang dibutuhkan tersedia dan mudah diakses.

c. Pengambilan keputusan dengan informasi yang luas

Pada kondisi seperti ini konsumen sudah sangat mengenal produk yang diperlukan guna memenuhi kebutuhannya. Konsumen telah mengetahui semua karakteristik yang melekat pada produk, sehingga untuk mengambil keputusan, konsumen hampir tidak memerlukan informasi tambahan lainnya. Pengambilan keputusan telah menjadi hal yang rutin. Lebih-lebih lagi apabila produk dimaksud tersedia dimana-mana dan dalam jangkauan harga maupun distribusi.

4. Indikator keputusan nasabah

a. Pengenalan kebutuhan

Pengenalan kebutuhan muncul ketika konsumen menghadapi suatu masalah, yaitu suatu keadaan di mana terhadap perbedaan antara keadaan yang diinginkan dan keadaan yang sebenarnya terjadi. Kebutuhan ini dapat dipicu oleh simultan internal ketika salah satu kebutuhan normal, lapar, haus naik ke tingkat yang cukup tinggi

sehingga menjadi pendorong. Selain itu pula kebutuhan juga dipicu oleh rangsangan eksternal.⁹

b. Pencarian informasi (*information search*)

Konsumen yang tertarik mungkin akan mencari lebih banyak informasi. Apabila dorongan konsumen begitu kuat dan produk yang memuaskan berada dalam jangkauan, konsumen kemungkinan besar akan membeli. Namun jika produk yang diinginkan berada jauh dari jangkauan, walaupun konsumen mempunyai dorongan yang kuat, konsumen mungkin akan menyimpan kebutuhannya dalam ingatan atau melakukan pencarian informasi. Pencarian informasi (*information seach*) merupakan tahap dalam proses pengambilan keputusan pembelian di mana konsumen telah tertarik untuk mencari lebih banyak informasi. Dalam hal ini, konsumen mungkin hanya meningkatkan perhatian atau aktif mencari informasi. Konsumen dapat memperoleh informasi dari sumber mana pun, misalnya :

- 1) Sumber pribadi: keluarga, teman, tetangga, dan kenalan.
- 2) Sumber komersial: iklan, wira niaga, *dealer*, kemasan, dan pajangan.
- 3) Sumber publik: media masa, organisasi, penilaian pelanggan.
- 4) Sumber pengalaman: menangani, memeriksa, dan menggunakan produk.

⁹Etta Mamang Sangadji dan sopiah, *Perilaku Konsumen...*.h.36

c. Evaluasi Berbagai Alternatif

Pemasaran perlu mengetahui berbagai alternatif (*alternatif evaluation*), yaitu suatu tahap dalam proses pengambilan keputusan pembelian di mana konsumen menggunakan informasi untuk mengevaluasi merek-merek alternatif dalam satu susunan pilihan. Bagaimana konsumen mengevaluasi alternatif pembelian tergantung pada konsumen individu dan situasi pembelian tertentu. Pemasar harus mempelajari pembeli untuk mengetahui bagaimana mereka mengevaluasi alternatif merek. Jika mereka tahu bahwa proses evaluasi sedang berjalan, pemasar dapat mengambil langkah-langkah untuk mempengaruhi keputusan pembelian

d. Keputusan Nasabah

Keputusan nasabah merupakan tahap dalam proses pengambilan keputusan nasabah sampai konsumen benar-benar membeli produk. Biasanya keputusan nasabah konsumen (*purchase decision*) adalah pembelian merek yang paling disukai. Namun demikian ada dua faktor yang bisa muncul di antara niat untuk membeli dan keputusan nasabah yang mungkin mengubah niat tersebut. Faktor yang pertama adalah sikap orang lain, faktor yang kedua adalah situasi yang tidak diharapkan.¹⁰

¹⁰ Etta Mamang Sangadji, *Perilaku...*, h. 37

B. Biaya *Mu'nah*

1. Pengertian Biaya *Mu'nah*

Biaya (*cost*) adalah semua pengorbanan yang perlu dilakukan untuk suatu proses produksi, yang dinyatakan dengan satuan uang menurut harga pasar yang berlaku, baik yang sudah terjadi maupun yang akan terjadi.

Mu'nah adalah biaya pemeliharaan barang jaminan yang dipungut untuk mengganti biaya yang dikeluarkan oleh pegadaian syariah. Setiap aktifitas pemeliharaan yang dilakukan dalam suatu perusahaan baik terencana maupun yang dilakukan akibat timbulnya kerusakan akan menimbulkan biaya bagi perusahaan. Adapun biaya-biaya yang terdapat dalam kegiatan *maintenance* adalah biaya-biaya pengecekan, dan penyetelan, biaya *service*, biaya penyesuaian dan biaya perbaikan/ reparasi. Berdasarkan komponen biaya di atas, maka biaya pemeliharaan tersebut dapat berupa biaya langsung (biaya komponen, tenaga kerja pemeliharaan) maupun biaya tidak langsung (biaya menganggur, biaya kehilangan kesempatan mendapatkan keuntungan dan lain-lain).

Pemeliharaan (*maintenance*) adalah suatu kombinasi dari berbagai tindakan yang dilakukan untuk menjaga suatu barang atau memperbaikinya sampai suatu kondisi yang bisa diterima. Di dalam praktek pemeliharaan di masa lalu dan saat ini, pemeliharaan dapat

diartikan sebagai tindakan merawat mesin atau peralatan pabrik dengan memperbaharui usia pakai suatu mesin atau peralatan.¹¹

Adapun Informasi Tarif *mu'nah* yaitu:

Tarif *Mu'nah* atau Pemeliharaan rahn regular per 10 (sepuluh) hari.

Golongan	<i>Marhun Bih</i>	Tarif <i>mu'nah</i> (0% x taksiran)
A	50.000 sd 500.000	0,47%
B1	510.000 sd 5.000.000	0,73%
C1	5.050.000 sd 20.000.000	0,73%
D	20.050.000 sd ke atas	0,64%

sumber¹²

b. Indikator Biaya *Mu'nah*

1. Besar persen penitipan
2. Besar biaya pemeliharaan meliputi kualitas barang.
3. Besar manfaat biaya *mu'nah* bagi orang tersebut meliputi aman dan terjaganya barang yang di titipkan.

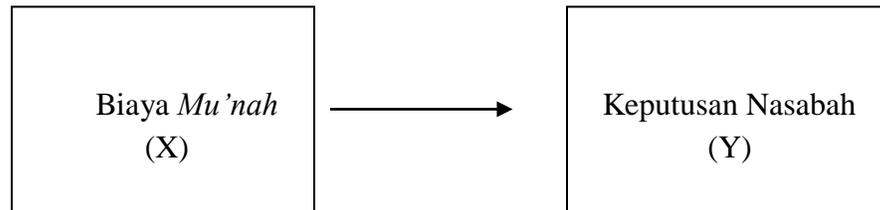
C. Kerangka Berfikir

Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh gambaran tentang pengaruh Biaya *Mu'nah* Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggadaikan Barang Di PT Pegadaian Syariah Unit Penurunan Kota Bengkulu.

¹¹ Ririn Riani, *Mekanisme Perhitungan Tarif mu'nah pada produk Arrum haji di PT. Pegadaian syariah cabang ulee kareng*, vol 6 no 9 tahun 2015

¹² www.pegadaiansyariah.co.id

Berdasarkan landasan teori dan penelitian terdahulu, maka dapat dibuat sebuah kerangka berfikir seperti yang tersaji dalam gambar berikut ini :



Gambar 2.1

Keterkaitan antara variabel independen (X), dengan variabel dependen (Y)



: Menunjukkan Variabel
Biaya *Mu'nah* (X) dan
Keputusan Nasabah (Y)



: Pengaruh Variabel X Terhadap Y

E. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kajian teori dan kerangka berfikir maka dapat dirumuskan sebagai berikut :

H₁: Biaya *Mu'nah* berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggadai Barang di PT Pegadaian Syariah Unit Penurunan Kota Bengkulu.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Metode penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada *filsafat positivisme*, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif / statistic, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.¹

2. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan *kuantitatif asosiatif* yaitu penelitian yang bersifat menganalisa dan membuktikan pengaruh biaya *mu'nah* terhadap keputusan nasabah menggadai barang di PT Pegadaian Syariah Unit Penurunan Kota Bengkulu.²

h. 8 ¹ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif Dan R&D*, (bandung: alfabeta, 2013),

² Sugiono, *metode penelitian...*, h. 37

B. Waktu dan Lokasi Penelitian

1. Waktu

Waktu penelitian skripsi paling sedikit 4 (empat) bulan atau sesuai dengan permasalahan yang akan diteliti.³ Penelitian ini akan dilaksanakan dari bulan juni 2019 – bulan oktober 2020.

2. Tempat Penelitian

Tempat penelitian di lakukan di PT Pegadaian Syariah Kota Bengkulu. Peneliti memilih di PT Pegadaian Syariah Unit Jalan Putri Gading Cempaka No. 49 Penurunan, Kecamatan Ratu Samban Kota Bengkulu.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah kelompok yang dipilih dan digunakan oleh mahasiswa atau penelitian karena kelompok itu akan memberikan hasil penelitian yang dapat digeneralisasi. Populasi yang dipilih dan dapat menggeneralisasi hasil penelitian yang dilakukan disebut target populasi. Dari populasi tersebut, penelitian akan menentukan sampel yang mewakili.⁴ Sedangkan Burhan Bungin menyebutkan bahwa populasi merupakan serumpun atau sekelompok objek yang menjadi sasaran

³ Asnaini, dkk. *Pedoman Penulisan Skripsi*, (Bangkulu: FEBI, 2016), h. 17

⁴ Sutanto Leo, *Kiat Jitu Menulis Skripsi, Tesis, Dan Disertasi*, (Jakarta: Erlangga, 2013), h. 102.

penelitian⁵. Dalam penelitian ini yang menjadi populasi penelitian adalah seluruh nasabah PT Pegadaian syariah unit Penurunan Kota Bengkulu pada bulan februari sebanyak 150 orang.

2. Sampel

Konsep Sample dalam penelitian adalah bagian kecil dari anggota populasi yang diambil menurut prosedur tertentu sehingga dapat mewakili populasinya secara representatif.⁶ Dalam menentukan ukuran sampel dari populasi yang akan diteliti, menggunakan rumus slovin, yaitu:⁷

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

n = besaran sampel

N = besaran populasi

e = nilai kritis

berdasarkan data nasabah yang berjumlah 150, maka dengan menggunakan rumus *slovin* diatas yang nilai kritisnya sebesar 10% didapat jumlah sampelnya sebesar 60.

Teknik yang digunakan dalam meneliti sampel pada penelitian ini adalah teknik *nonprobability sampling* dengan menggunakan jenis teknik

⁵ Burham Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Komunikasi, Ekonomi Dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-Ilmu Social Lainnya*, (Jakarta: Kencana, 2005), h. 109

⁶ Djam'an satori dan aan komariah, *metode penelitian kualitatif*, (bandung: ALFABETA, 2017), h. 46

⁷ Bambang Prasetya, *Metode Penelitian Kuantitatif: Teori dan Aplikasi*, (Jakarta: Rajawali Perss, 2016), h. 137-138

accidental sampling, yaitu teknik penentuan sampel berdasarkan siapa saja yang secara kebetulan bertemu dengan peneliti yang dipandang cocok sebagai sumber data.⁸ Teknik ini dipilih karena dipandang sebagai teknik yang paling tepat mengingat peneliti melakukan penelitian pada bulan Maret yang pada saat itu kegiatan menggadai nasabah sedang berlangsung.

D. Sumber dan Tehnik Pengumpulan Data

1. Sumber data yang akan dikumpulkan dalam penelitian ini, meliputi :
 - a. Sumber data primer ialah data yang langsung dikumpulkan oleh penelitian ini diperoleh langsung sumber pertamanya. Data primer dalam penelitian ini diperoleh langsung dari penyebaran angket atau koesioner kepada para nasabah PT pegadaian syariah unit penurunan Kota Bengkulu.
 - b. Sumber Data sekunder ialah sumber data yang tidak memberikan informasi secara langsung kepada pengumpul data. Dalam penelitian ini data sekunder diperoleh dari buku dan referensi lainnya yang berkaitan dengan biaya *mu'nah* dan keputusan nasabah.
2. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

⁸Nanang Martono, *Metode Penelitian Kuantitatif: Analisis Isi dan Analisi Data Sekunder*, (Jakarta: Rajawali Perss, 2016), h. 80

a. Observasi

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

Peneliti telah melakukan observasi awal dengan langsung mendatangi PT Pegadaian Syariah Unit Penurunan, dari observasi tersebutlah peneliti mendapatkan pengetahuan bahwa PT Pegadaian Syariah Unit Penurunan tersebut menggunakan biaya *mu'nah* untuk memungut biaya dari penitipan barang-barang gadai dan barang-barang gadai tersebut juga mempunyai waktu perpanjangan yaitu 120 hari, dan juga dikenakan biaya perpanjangan.

b. Kuesioner (Angket)

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

- 1) Memperoleh informasi yang lebih relevan dengan tujuan penelitian.

- 2) Mengumpulkan informasi dengan reliabilitas dan validitas yang tinggi.⁹

Pada penelitian ini peneliti menggunakan skala pengukuran yakni skala *likert*. Dengan skala *likert* maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun item-item instrumen yang dapat berupa pernyataan atau pertanyaan. Berikut ini adalah pengukuran indikator dari variabel tersebut di atas:

Sangat Setuju (SS) di beri skor 5

Setuju (S) di beri skor 4

Kurang Setuju (KS) di beri skor 3

Tidak Setuju (TS) di beri skor 2

Sangat Tidak Setuju (STS) di beri skor 1

E. Definisi Operasional Variabel

Variabel bebas (independen) adalah variabel yang menentukan arah atau perubahan tertentu pada variabel tergaantung. Sedangkan variabel terikat (dependen) adalah variabel yang dipengaruhi oleh variabel bebas.¹⁰

⁹ Muri yusuf, *metode penelitian kuantitatif, kualitatif & penelitian gabungan*, (Jakarta: kencana, 2013),h. 199

¹⁰ Burham Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Komunikasi, Ekonomi Dan Kebijakan Public Serta Ilmu-Ilmu Social Lainnya*, (Jakarta: Kencana,2006), h. 72

Tabel 3.1
Definisi Operasional Variabel dan Indikator

Variabel	Definisi Operasional	Indikator
Biaya <i>Mu'nah</i> (X)	<i>Mu'nah</i> adalah biaya pemeliharaan barang jaminan yang dipungut untuk mengganti biaya yang dikeluarkan oleh pegadaian syariah. Setiap aktifitas pemeliharaan yang dilakukan dalam suatu perusahaan baik terencana maupun yang dilakukan akibat timbulnya kerusakan akan menimbulkan biaya bagi perusahaan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Besar persen penitipan 2. Besar biaya pemeliharaan meliputi kualitas barang. 3. Besar manfaat biaya <i>mu'nah</i> bagi orang tersebut meliputi aman dan terjaganya barang yang di titipkan.
Keputusan Nasabah (Y)	Keputusan nasabah adalah hal sesuatu yang diputuskan konsumen untuk memutuskan pilihan atas tindakan pembelian barang atau jasa atau suatu keputusan setelah melalui	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengenalan masalah 2. Mencari informasi 3. Evaluasi Berbagai Alternatif 4. Keputusan Nasabah

	beberapa proses.	
--	------------------	--

F. Instrumen Penelitian

1. Kuesioner

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner (angket), yaitu pengumpulan data dengan memberikan atau menyebarkan daftar pertanyaan kepada responden yang dalam penelitian ini adalah nasabah PT Pegadaian Syariah Unit Penurunan Kota Bengkulu, dengan harapan memberikan respon atas daftar pertanyaan tersebut. Adapun skala pengukuran yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala *likert* atau skala *ordinal*. Dalam penelitian ini alternatif jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut:

Tabel 3.2
Pengukuran Skala Likert Biaya *Mu'nah* dan Keputusan Nasabah

Simbol	Alternatif	Skor
SS	Sangat Setuju	5
S	Setuju	4
N	Netral	3
TS	Tidak Setuju	B 2
STS	Sangat Tidak Setuju	1

Sumber: Ardianto¹¹

¹¹ Agustinus Kristian Ardianto, *sModerasi Gaya Hidup Konsuntif Dalam Pengaruh Diskon Terhadap Keputusan Pembeian*, Universitas Sanata Dharma Yogyakarta: Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, 2017

2. Dokumentasi

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

G. Tehnik Analisis Data

Agar data yang dikumpulkan dapat bermanfaat maka harus diolah dan dianalisis terlebih dahulu, sehingga dapat dijadikan dasar pengambilan keputusan. Adapun metode analisis data yang digunakan yaitu :

1. Pengujian Instrumen Data

a. Validitas Data

Validitas didefinisikan sebagai sejauh mana ketetapan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi ukuranya. Valid tidaknya suatu alat ukur tergantung kemampuan alat tersebut untuk mengukur objek yang diukur dengan cermat dan tepat. Uji validitas disini dilakukan dengan cara mengorelasikan skor pada item dengan skor total itemnya. Adapun metode yang digunakan pada uji validitas ini menggunakan *Pearson Correlation*, dikatakan valid jika nilai signifikan $< 0,05$.

b. Uji Reliabilitas

Uji Realiabilitas untuk mengetahui apakah alat pengumpulan data menunjukkan tingkat ketepatan, keakuratan, kestabilan dalam

gejala tertentu pada waktu tertentu.¹² Jika kuesioner telah valid dan reliable maka kuesioner dapat disebarakan pada responden. Teknik *Cronbach Alpa*, criteria reabilitasnya jika:

Cronbach Alpa > 0,50 maka dikatakan reliable.

Cronbach Alpa < 0,50 maka dikatakan tidak reliable.

2. Pengujian Asumsi Dasar

a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui kenormalan data yang berdistribusi normal apabila nilai residual mendekati angka nol.¹³ Adapun kriteria kenormalan adalah sebagai berikut:

1) H_0 : sampel tidak berasal dari populasi yang berdistribusi normal

H_a : sampel berasal dari populasi yang berdistribusi normal

2) $\alpha = 5\%$ (0,05)

3) Keputusan Uji

a) Jika nilai p-value (sig) > 0,05 maka tolak H_0

b) Jika nilai p-value (sig) < 0,05 maka diterima H_0 .¹⁴

¹²Andang Sunarto, *Statistik untuk Ekonomi dan Bisnis Islam*, (Bengkulu : Pustaka Pelajar, 2017), h. 68

¹³Andang Sunarto, *Statistik untuk...*, h. 115

¹⁴Dwi Priyatno, *Analisis Korelasi, Regresi Dan Multivariate Dengan SPSS*, (Yogyakarta: Gava Media, 2013), h. 156

b. Uji Homogenitas

Uji homogenitas digunakan untuk mengetahui apakah beberapa varian populasi adalah sama atau tidak.¹⁵ Untuk menguji signifikansi homogenitas dengan menggunakan taraf kesalahan 5% ($\alpha = 0,05$), penerapan pengambilan keputusan homogenitas adalah sebagai berikut:

$Sig > \alpha$ maka varians setiap sample homogen

$Sig < \alpha$ maka varians setiap sample tidak homogen

c. Uji Linearitas

Uji ini bertujuan untuk mengetahui apakah dua variabel mempunyai hubungan yang *linear* atau tidak. Pengujian linearitas ini dengan menggunakan *Test for Linearity*, dengan kriteria jika nilai p value $sig > 0,05$ maka hubungan dua variabel dikatakan *linear*.¹⁶

3. Uji Asumsi Klasik (Uji Multikolinieritas)

Uji multikolinieritas dapat dideteksi dengan menganalisis matrik korelasi variabel-variabel independen atau dengan menggunakan perhitungan nilai *tolerance* dan *variance inflation faktor* (VIF) tidak

¹⁵Andang Sunarto, *Statistik untuk...*, h. 91

¹⁶Dwi Priyatno, *Panduan Praktik Olah Data Menggunakan SPSS*, (Yogyakarta: CV ANDI OFFSET, 2017), h. 95-96

lebih dari 10 dan nilai *tolenrance* tidak kurang dari 0,1 maka model regresi dapat dikatakan bebas dari masalah Multikolinearitas.¹⁷

4. Pengujian Hipotesis

Uji analisis statistic yang digunakan untuk menguji hipotesis dalam penelitian ini adalah regresi linear sederhana. Hal ini dikarenakan penelitian ini bermaksud untuk meramalkan bagaimana keadaan (naik turunnya) variabel dependen, jika dua atau lebih variabel independen sebagai faktor *predictor* dinaik turunkan nailainya.¹⁸

a. Model Regresi Linear Sederhana.

Persamaan regresi linear sederhana adalah model hubungan antara variabel tidak bebas (y) dan variabel bebas (x) , dengan bentuk umum persamaan garis linearnya.¹⁹ Dapat dikatakan regresi sederhana didasarkan pada hubungan fungsional ataupun kausal satu variabel independen dengan satu variabel dependen. Persamaan umum regresi linear sederhana adalah :

$$Y = a +- bX$$

¹⁷ Andang Sunarto, *Statistik untuk...*, h. 118

¹⁸ Sugiyono, *Statistika...*, h. 275

¹⁹ Andi supangat, *statistika dalam kajian deskriptif, inferensi, dan nonparametric*, (Jakarta: kencana, 2010), h.344

Dimana:

Y = subyek dalam variabel dependen yang diprediksikan.

a = harga Y ketika harga X = 0 (harga konstan)

b = angka arah atau koefisien regresi, yang menunjukkan angka peningkatan ataupun penurunan variabel independen. Bila (+) arah garis naik, dan bila (-) maa arah garis turun.

X = subyek pada variabel independen yang mempunyai nilai tertentu.²⁰

5. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien BDeterminasi R^2 merupakan ukuran yang mengatakan seberapa baik garis regresi sampel cocok (sesuai) dengan datanya.²¹

Koefisien Determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa besar persentase kontribusi pengaruh biaya mu'nah terhadap keputusan nasabah di PT pegadaian syariah unit penurunan kota Bengkulu. Perhitungan koefisien determinasi dilakukan pada pengaruh antara X dan Y. Nilai koefisien determinasi berada diantara 0 sampai 1 ($0 \leq KD \leq 1$) dengan ketentuan sebagai berikut :

- a. Jika nilai koefisien determinasi (KD) = 0, berarti tidak ada pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.

²⁰ Sugiyono, *statistika untuk penelitian*, (bandung: ALFABETA, 2017), h. 261

²¹ Singgih Santoso, *Seri Solusi Bisnis Berbasis TI Menggunakan SPSS untuk Statistik Parametrik*, (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2006), h. 37

- b. Jika nilai koefisien determinasi (KD) = 1, berarti variasi (naik/turun) variabel dependen adalah 100% dipengaruhi oleh variabel independen.
- c. Jika nilai koefisien determinasi (KD) berada diantara 0 dan 1 ($0 < KD < 1$) maka besarnya pengaruh variabel independen terhadap variasi (naik/turunnya) variabel dependen adalah sesuai dengan nilai KD itu sendiri, dan selebihnya.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah Pegadaian Syariah

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

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

kajian tentang pegadaian, saran yang dikemukakan adalah sebaiknya kegiatan pegadaian ditangani sendiri oleh pemerintah agar dapat memberikan perlindungan dan manfaat yang lebih besar bagi masyarakat. Berdasarkan hasil penelitian tersebut, pemerintah Hindia Belanda mengeluarkan *Staatsblad* (Stbl) No. 131 tanggal 12 Maret 1901 yang mengatur bahwa usaha pegadaian merupakan monopoli pemerintah dan tanggal 01 April 1901 didirikan Pegadaian Negara pertama di Sukabumi (Jawa Barat), selanjutnya setiap tanggal 01 April di peringati sebagai hari ulang tahun Pegadaian.

Pada masa pendudukan Jepang, gedung kantor pusat jawatan pegadaian yang terletak di jalan Kramat Raya 162 dijadikan tempat tawanan perang dan kantor pusat jawatan pegadaian dipindahkan ke jalan Kramat Raya 132. Tidak banyak perubahan yang terjadi pada masa pemerintahan Jepang, baik dari sisi kebijakan maupun Struktur Organisasi Jawatan Pegadaian. Jawatan pegadaian dalam bahasa Jepang disebut '*Sitji Eigeikyuku*', pimpinan jawatan pegadaian dipegang oleh orang Jepang yang bernama Ohno-San dengan wakilnya orang pribumi yang bernama M. Saubari.

Pada masa awal pemerintahan Republik Indonesia, Kantor Jawatan Pegadaian sempat pindah ke Karang Anyar (Kebumen) karena situasi perang yang kian terus memanas. Agresi militer Belanda yang kedua memaksa kantor jawatan pegadaian dipindah lagi ke Magelang.

selanjutnya, pasca perang kemerdekaan kantor jawatan pegadaian kembali lagi ke Jakarta dan Pegadaian kembali dikelola oleh Pemerintah Republik Indonesia. Dalam masa ini pegadaian sudah beberapa kali berubah status, yaitu sebagai Perusahaan Negara (PN) sejak 1 Januari 1961, kemudian berdasarkan PP. No.7/1969 menjadi Perusahaan Jawatan (PERJAN), selanjutnya berdasarkan PP. No. 10/1990 (yang diperbaharui dengan PP.No.103/2000) berubah lagi menjadi Perusahaan Umum (PERUM).

Terbitnya Peraturan Pemerintah No. 10 tanggal 1 April 1990 dapat dikatakan menjadi tonggak awal kebangkitan Pegadaian. Satu hal yang perlu dicermati bahwa peraturan pemerintah No. 10 menegaskan misi yang harus diemban oleh pegadaian untuk mencegah praktik riba. Misi ini tidak berubah hingga terbitnya peraturan pemerintah No. 103 Tahun 2000 yang dijadikan landasan kegiatan usaha perum pegadaian. Hingga pada tahun 2011 berdasarkan peraturan pemerintah republik indonesia No. 51 Tahun 2011 tanggal 13 Desember 2011 bentuk badan hukum pegadaian berubah menjadi perusahaan perseroan (PERSERO).

Banyak pihak berpendapat bahwa operasionalisasi pegadaian pra Fatwa MUI tanggal 16 Desember 2003 tentang Bunga Bank, telah sesuai dengan konsep syariah meskipun harus diakui belakangan bahwa terdapat beberapa aspek yang menepis anggapan itu. Berkat rahmat Allah SWT dan setelah melalui kajian panjang, akhirnya disusunlah suatu konsep pendirian unit layanan gadai syariah sebagai langkah awal pembentukan

divisi khusus yang menangani kegiatan usaha syariah. fungsi operasi pegadaian syariah sendiri dijalankan oleh kantor-kantor cabang pegadaian syariah /unit layanan gadai syariah (ULGS) sebagai satu unit organisasi di bawah binaan divisi usaha lain perum pegadaian. ULGS ini merupakan unit bisnis mandiri yang secara struktural terpisah pengelolaannya dari usaha gadai konvensional.

Pegadaian syariah pertama kali berdiri di Jakarta dengan nama unit layanan gadai syariah (ULGS) cabang dewi sartika di bulan Januari tahun 2003. Menyusul kemudian pendirian ULGS di Surabaya, Makasar, Semarang, Surakarta, dan Yogyakarta di tahun yang sama hingga september 2003. Masih di tahun yang sama pula, 4 kantor cabang pegadaian di Aceh dikonversi menjadi pegadaian syariah.

Pada saat ini pegadaian syariah sudah berbentuk sebagai sebuah lembaga. Ide pembentukan pegadaian Syariah selain karena tuntutan idealisme juga dikarenakan keberhasilan terlembaganya bank dan asuransi syariah. Setelah terbentuknya bank, BMT, BPR, dan asuransi syariah, maka pegadaian syariah mendapat perhatian oleh beberapa praktisi dan akademisi untuk dibentuk dibawah suatu lembaga sendiri.

2. Visi Misi Pegadaian Syariah

a. Visi

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

b. Misi

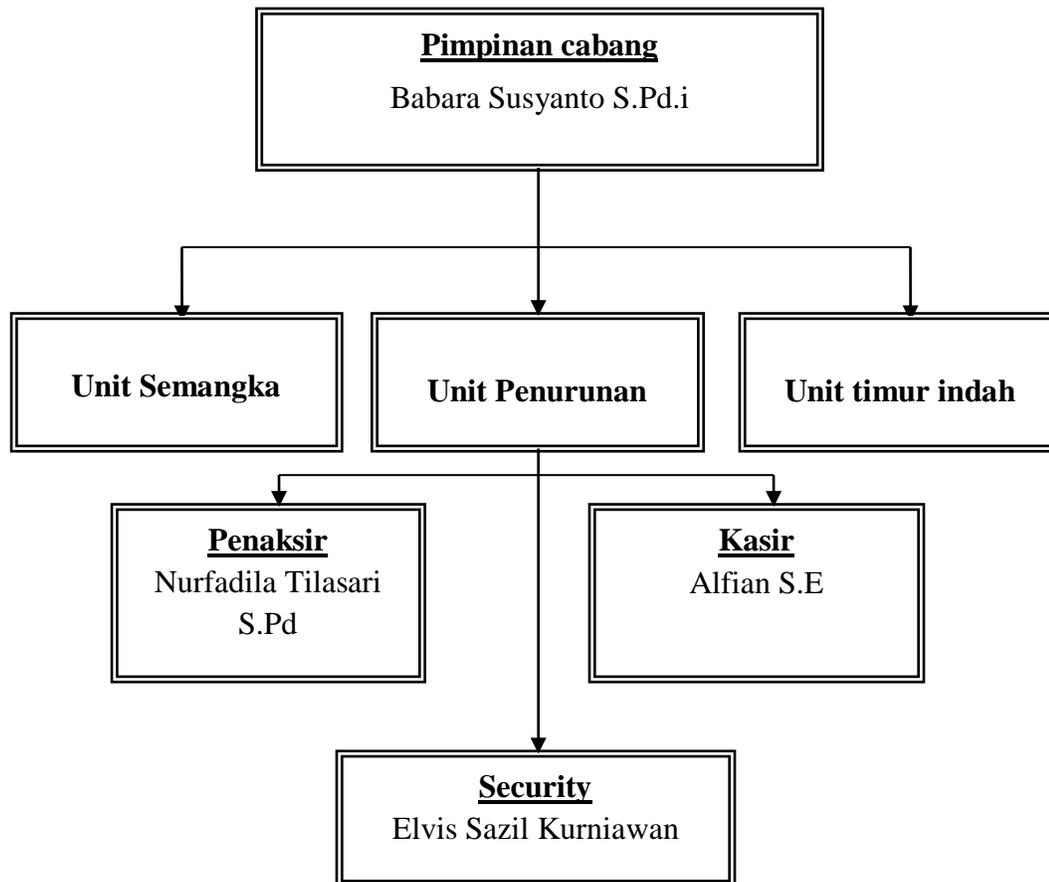
- 1) Memberikan pembiayaan yang tercepat, termudah, aman dan selalu memberikan pembinaan terhadap usaha golongan menengah kebawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.
- 2) Memastikan pemerataan pelayanan dan infrastruktur yang memberikan kemudahan dan kenyamanan diseluruh pegadaian dalam mempersiapkan diri menjadi pemain regional dan tetep menjadi pilihan utama masyarakat.
- 3) Membantu pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah kebawah dan melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya perusahaan.

3. Struktur Organisasi

Organisasi adalah sekumpulan dari banyak orang untuk mencapai tujuan. Setiap organisasi atau perusahaan yang baik akan memiliki visi

misi, perencanaan, arah dan tujuan yang jelas dalam langkah-langkah yang teratur, terarah dan terkoordinir secara baik.¹

Gambar 4.1
Struktur Organisasi



¹ www.pegadaiansyariah.co.id

4. Deskripsi Responden

a. Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Tabel 4.1

Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin

Jenis Kelamin	Responden	Persentase
Pria	11	18,3%
Wanita	49	81,7%
Total	60	100%

Sumber Data Primer dioalah 2018

Berdasarkan data yang terdapat pada tabel di atas, menunjukkan bahwa responden yang kelamin pria ada sebanyak 11 orang dengan presentase 18,3%, sedangkan responden yang berjenis kelaminan wanita ada 49 orang dengan presentase 81,7%. Data tersebut dapat disimpulkan bahwa responden pada penelitian didominasi oleh wanita.

b. Karakteristik responden berdasarkan pekerjaan

Data karakteristik responden berdasarkan pada pekerjaan nasabah PT Pegadaian syariah unit penurunan kota Bengkulu:

Tabel 4.2**Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan**

Pekerjaan	Frekuensi	Presentase
Pns	2	3,40%
Pegawai swasta	36	60%
Pedagang	11	18,30%
lain-lain	11	18,30%
Total	60	100%

Sumber : *data primer diolah, 2018*

Dari gambar di atas diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan jenis pekerjaan nasabah PT. Pegadaian Syariah Unit Penurunan Kota Bengkulu responden pns sebanyak 2 orang dengan presentase 3,4%, pegawai swasta sebanyak 36 orang dengan presentase 60%, kemudian pedagang sebanyak 11 orang dengan presentase 18,3%, selanjutnya lain-lain sebanyak 11 orang dengan presentase 18,3%. Dengan demikian dapat diketahui bahwa yang menjadi responden terbanyak berdasarkan pekerjaan dalam penelitian ini yaitu pegawai swasta.

B. Hasil penelitian**1. pengujian instrument data****a. Uji validitas**

Uji validitas disini dilakukan dengan cara mengorelasikan skor pada item dengan skor total item. Adapun metode yang digunakan pada uji validitas ini menggunakan *pearson correlation*, dimana

dikatakan valid jika nilai signifikan $< 0,05$. Berikut penyajian r-tabel pada penelitian ini:

Tabel 4.3

Hasil Uji Validitas Variable Penelitian

variable	item pertanyaan	sig	$\alpha (0,05)$	keterangan
biaya mu'nah (X)	soal 1	0	0,05	valid
	soal 2	0	0,05	valid
	soal 3	0	0,05	valid
	soal 4	0	0,05	valid
keputusan (Y)	soal 1	0	0,05	valid
	soal 2	0	0,05	valid
	soal 3	0	0,05	valid
	soal 4	0	0,05	valid

Sumber : Data yang diolah dari SPSS 16,2020

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa nilai sig untuk kedua variable penelitian yang diuji bernilai kurang dari $\alpha (0,05)$. Oleh karena karena itu, dapat disimpulkan bahwa keseluruhan butir pernyataan dari setiap variable yang disimpulkan bahwa keseluruhan butir pernyataan dari setiap variable yang digunakan dalam penelitian ini dinyatakan valid. Dan dapat mengukur skor pada item biaya *mu'nah* dan keputusan pembelian valid karena nilai sig $< 0,05$.

b. Uji Reabilitas

Uji reabilitas untuk mengetahui apakah alat pengumpulan data menunjukkan tingkat ketepatan, keakuratan, kesetablian, atau konsistensi alat dalam mengungkap gejala tertentu pada waktu yang

berbeda.² Reabilitas pada dasarnya adalah sejauh mana hasil suatu pengukuran dapat dipercaya. Uji reabilitas ini pada dasarnya menggunakan metode *alpha cronbach*. Asumsinya yaitu jika nilai *alpha cronbach* > 0,05 maka reliable.³ Berikut hasil uji *alpha cronbach* pada penelitian ini:

Tabel 4.4

Hasil Uji Reabilitas Variabel Penelitian

Variable	<i>Cronbach Alpha</i>	Nilai Kritik	Keterangan
Biaya <i>mu'nah</i> (X)	0,583	0,50	Reliabel
Keputusan Nasabah (Y)	0,516	0,50	Reliabel

Sumber : Data yang diolah dari SPSS 16,2020

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa nilai *Cronbach Alpha* untuk kedua variable penelitian yang diteliti menunjukkan hasil yang beragam. Akan tetapi, seluruh variabel penelitian yang diteliti memiliki nilai koefisien *cronbach alpha* yang besar dari 0,50. Oleh karena itu, dapat disimpulkan Bahwa alat ukur atau instrument yang digunakan dalam penelitian ini adalah *reliable*.

² Andang Sunarto, *Statistic Untuk Ekonomi Dan Bisnis Islam*, (Yogyakarta: Pustaka pelajar,2017), h. 68

³ Singgih Santoso, *Panduan Lengkap Menguasai SPSS 19 untuk olah dan interprestasi*, (Yogyakarta: cahaya atama, 2011), h. 115

2. Pengujian asumsi dasar

a. Uji normalitas data

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah nilai residual yang dihasilkan dari regresi berdistribusi normal atau tidak. Uji ini menggunakan *one sample kolmogorov-smirnov*, dengan kriteria jika nilai signifikan lebih besar dari 0,05 maka mengindikasikan model regresi memenuhi asumsi normalitas.⁴ Berikut ini disajikan hasil uji normalitas data dari penelitian yang telah dilakukan:

Tabel 4.5

Hasil Uji Normalitas Data

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		60
Normal Parameters ^a	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.37155842
Most Extreme Differences	Absolute	.158
	Positive	.158
	Negative	-.075
Kolmogorov-Smirnov Z		1.228
Asymp. Sig. (2-tailed)		.098

Sumber : Data yang diolah dari SPSS 16,2020

⁴ Romie Priyastama, *Buku Sakti Kuasai SPSS*, (Yogyakarta: START UP, 2017),h.119

Berdasarkan hasil output tabel di atas menunjukkan bahwa nilai signifikansi lebih besar dari 0.,05 yaitu 0,098 maka model regresi dapat disimpulkan bahwa yang diuji berdistribusi secara normal dan layak untuk digunakan.

b. Uji homogenitas

Uji homogenitas ini digunakan untuk mengetahui apakah data yang dianalisis memiliki variasi yang sama atau tidak jauh berbeda keragamannya. Pengujian homogenitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan *levene test*, dengan kriteria homogenitas sebagai berikut:

- 1) Taraf signifikan (α) = 5% (0,05)
- 2) Jika nilai p-value (sig) > 0,05 maka sample homogeny
- 3) Jika nilai p-value (sig) < 0,05 maka sampel tidak homogeny

Berikut ini disajikan hasil uji homogenitas data dari penelitian yang telah dilakukan.

Tabel 4.6

Hasil Uji Homogenitas Data

Test of Homogeneity of Variances

X

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
2.059	6	53	.074

Sumber : Data yang diolah dari SPSS 16,2020

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa data pada penelitian ini memiliki varians yang sama atau tidak jauh berbeda keragamannya. Hal ini dapat dilihat dari nilai signifikan ini yang lebih besar dari α (0,05), yaitu 0,074.

c. Uji linearitas

Uji ini bertujuan untuk mengetahui apakah dua variable mempunyai hubungan yang linearitas atau tidak. Pengujian linearitas ini dengan menggunakan *Test For Linearity*, dengan kriteria jika nilai p value sig > 0,05 maka hubungan dua variable dikatakan linear. Berikut ini disajikan hasil uji linearitas data dari penelitian Yang telah dilakukan:

Tabel 4.7

Hasil Uji Linearitas Data

Keterangan	sig.		Keterangan
biaya mu'nah	0,372	0,05	Linear

Sumber : Data yang diolah dari SPSS 16,2020

Berdasarkan hasil tabel di atas, menunjukkan bahwa hubungan antara dua variable yang diteliti memiliki nilai probabilitas signifikan (sig) yang lebih besar dari 0,05. Ini berarti bahwa hubungan seluruh variable independen dan dependen bersifat linear.

3. Pengujian asumsi klasik (uji multikolinearitas)

Uji multikolinearitas adalah kejadian adanya korelasi antara variable bebas.⁵ Cara mendeteksinya menggunakan tolerance yang tidak lebih dari 10 dan *Variance Inflation Factor* (VIF) tidak berkurang dari 0,1 maka model regresi dapat dikatakan bebas dari masalah multikolinearitas.⁶

Tabel 4.8

Hasil Uji Multikolinearitas

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	X	1.000	1.000

Sumber : Data yang diolah dari SPSS 16,2020

Berdasarkan hasil uji multikolinearitas di atas menunjukkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas. Hal ini dapat dilihat dari hasil nilai *Tolerance* yang lebih dari 0,1 dan nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) yang kurang dari 10, yaitu sebesar 1.000 dan 1.000.

4. Pengujian hipotesis

a. Model regresi linear sederhana

Pada penelitian ini, uji statistic yang digunakan untuk menguji hipotesis penelitian adalah dengan menggunakan model regresi linear sederhana. Hal ini dikarenakan pada penelitian ini peneliti

⁵ Bambang Suharjo, *Statistika...*, h.118

⁶ Tony Wijaya Sep..., h.123

ingin meneliti pengaruh dari satu variable bebas dan satu variable terikat. Berikut disajikan hasil dari analisis regresi linear sederhana.

Tabel 4.9
Hasil Uji Regresi Linear Sederhana

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	14.236	1.903		7.479	.000
	biaya mu,nah	.123	.111	.144	1.107	.273

Sumber : Data yang diolah dari SPSS 16,2020

Berdasarkan tabel hasil uji regresi linear sederhana di atas, maka dapat dibuat satu persamaan regresi linear seperti berikut ini:

$$Y = 3.559 + 0.123X_1 + \varepsilon$$

Dari persamaan regresi linear di atas, dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Konstanta atau β_0 dari persamaan regresi linear adalah sebesar 14,236 yang berarti tanpa adanya biaya *mu'nah* (X), maka keputusan nasabah menggadai barang pada PT Pegadaian Syariah Unit Penurunan Kota Bemgkulu (Y) masih akan

meningkat sebesar 14,236. Hal ini dikarenakan masih adanya factor lain diluar factor biaya *mu'nah* yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam menggadai barang di PT Pegadaian Unit Penurunan Kota Bengkulu.

2. Nilai koefisien regresi variable biaya *mu'nah* (X) adalah sebesar 0,123 yang berarti jika biaya *mu'nah* dalam menggadai barang di PT. Pegadaian Unit Penurunan Kota Bengkulu meningkat akan menyebabkan kenaikan terhadap keputusan nasabah dalam menggadaian barang sebesar 0,123, dan variabel lain dianggap tetap.

b. Uji simultan (F)

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah variabel (X) secara bersamaan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menggadai barang di PT. Pegadaian syariah unit penurunan kota Bengkulu (Y). keputusan dari uji F ini bisa di dapatkan dengan membandingkan antara nilai sig dengan taraf signifikan (α) sebesar 5% atau 0,05. Jika nilai sig kurang dari 0,05, maka biaya *mu'nah* seacara simultan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menggadai barang di PT. Pegadaian syariah unit penurunan kota Bengkulu.

Berikut tabel hasil dari penelitian untuk uji F:

Tabel 4.11**Hasil uji F**

ANOVA^b

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	2.344	1	2.344	1.225	.273 ^a
Residual	110.989	58	1.914		
Total	113.333	59			

Sumber : Data yang diolah dari SPSS 16,2020

Berdasarkan hasil uji F di atas, maka dapat dilihat bahwa nilai p-value (sig) adalah sebesar 0.273 yang berarti lebih dari α (0,05), maka dapat disimpulkan bahwa biaya *mu'nah* tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menggadai barang di PT. Pegadaian syariah unit penurunan kota Bengkulu.

5. Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi merupakan angka yang menyatakan besarnya sumbangan yang diberikan oleh sebuah atau lebih variabel bebas terhadap naik turunnya variabel terikat. Hasil dari pengujian koefisien determinasi ini dapat dilihat pada bagian *adjusted R Square* tabel model *summary*, berikut disajikan hasil dari koefisien determinan pada penelitian ini:

Tabel 4.12
Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.144 ^a	.021	.004	1.38333

Sumber : Data yang diolah dari SPSS 16,2020

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa nilai dari *R Square* adalah 0.021 sama dengan 2.1%. Hal ini menyatakan bahwa variabel bebas yaitu biaya *mu'nah* mempengaruhi variabel terikat yaitu keputusan nasabah dalam menggadai barang di PT Pegadaian Syariah Unit Penurunan Kota Bengkulu sebesar 0.021 atau 2,1%. Sedangkan sisanya sebesar 97.9% dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

C. Pembahasan

1. Biaya *mu'nah* tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menggadai barang di PT pegadaian syariah unit penurunan kota Bengkulu. hasil dari perhitungan regresi linear menunjukkan bahwa biaya *mu'nah* tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menggadai barang di PT Pegadaian Syariah Kota Bengkulu. hal ini dibuktikan dengan nilai sig yang lebih besar dari α (0,05) yaitu 0,273. Hasil wawancara dari nasabah PT Pegadaian syariah unit penurunan kota

Bengkulu yang bernama Rina Puspita, naswita sarah dan nasabah lainnya, bahwa walaupun menggadaikan barang di PT Pegadaian syariah kota Bengkulu menggunakan biaya *mu'nah* atau yang kita ketahui biaya sewa, nasabah tetap menggadai tanpa memperhitungkan biaya *mu'nah* dan biaya perpanjangan yang akan di kenaikan kepada mereka, karena pada saat menggadai barang mereka sudah pasti di dalam situasi yang membutuhkan uang pada saat itu, itu artinya mereka dalam keadaan yang sedang terdesak. menurut Murray Kebutuhan atau Needs adalah "konstruk mengenai kekuatan otak yang mengorganisir berbagai proses seperti persepsi, berfikir, berbuat untuk mengubah kondisi yang ada dan tidak memuaskan". Ini dapat memperkuat hasil penelitian bahwa kebutuhan membuat manusia berfikir dan berbuat untuk merubah kondisi yang tidak memuaskan dengan artian nasabah yang menggdaikan barang saat itu mempunyai kebutuhan yang mengharuskan mereka menggdaikan barang agar dapat merubah keadaan pada saat itu. Sehingga dapat disimpulkan bahwa hipotesis penelitian yang menyatakan biaya *mu'nah* berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menggadai barang di PT Pegadaian syariah unit penurunan kota Bengkulu ditolak.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian yang dilakukan mengenai pengaruh biaya *mu'nah* terhadap keputusan nasabah dalam menggadai barang di PT. Pegadaian syariah unit penurunan kota Bengkulu, maka disimpulkan bahwa biaya *mu'nah* tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menggadai barang di PT. Pegadaian syariah unit penurunan kota Bengkulu. Hal ini dapat dilihat dari nilai (*sig*) sebesar 0,273 yang berarti lebih besar dari α (0,05). Artinya tidak terdapat pengaruh biaya *mu'nah* terhadap keputusan nasabah dalam menggadai barang di PT. Pegadaian syariah unit penurunan kota Bengkulu.

B. Saran

Penelitian ini diharapkan mampu dapat memberikan kontribusi berbagai pihak sebagai masukan yang memberi manfaat demi kemajuan dimasa mendatang, seperti keputusan nasabah dalam menggadai barang di PT. Pegadaian syariah unit penurunan kota Bengkulu tersebut. Selain itu, diharapkan kepada PT Pegadaian syariah unit penurunan kota Bengkulu

dapat memenuhi kebutuhan nasabahnya, seperti dalam keadaan terdesak , PT Pegadaian syariah unit penurunan kota Bengkulu mampu memenuhi permintaan nasabah, dan untuk kedepannya PT Pegadaian syariah unit penurunan kota Bengkulu dapat memberikan perhatian lebih kepada nasabah yang membutuhkan bantuan dari PT. Pegadaian syariah unit penurunan kota Bengkulu agar semakin banyak nasabah berminat untuk menggadaikan barang disana disaat mendesak.

DAFTAR PUSTAKA

- Ansori, Abdul Ghofur. *Gadai Syariah di Indonesia : Konsep Implementasi dan Institusional*. Yogyakarta : Gajah Mada University Press. 2015.
- Antnio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press. 2001
- Astita, Dwi. "Implementasi Biaya Pemeliharaan Barang Gadai Ditinjau dari Fatwam MUI no:25/DSN-MUI/ III/ 2002 pada PT Pegadaian (Persero) syariah unit pelayanan syariah semangka kota Bengkulu." Bengkulu: Skripsi IAIN. 2017
- Asnaini, Dkk. *Pedoman Penulisan Skripsi*. Bengkulu: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam. 2016.
- Abdullah, Thamrin, Framcir Tantri. *Bank Dan Lembaga Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2017
- Komariah, Aan, Djam'an Satori. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta. 2017.
- Bungin, Buhran. *Metodologi Sosial Dan Ekokomi: Format-Format Kuantitatif Dan Kualitatif Untuk Studi Sosiologi, Kebijakan, Komunikasi, Manajemen , Dan Pemasaran .* Jakarta: Prenada Media Grup. 2013
- Kotler, Philip, Kevin Lane Kettler. *Manajemen Pemasaran Edisi 12*. Jakarta: PT. Indeks. 2007
- Leo, Sutanto. *Kiat Jitu Menulis Skripsi, Tesis, Dan Disertasi*. Jakarta: Erlangga. 2013
- Muanas, Arief. *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Gerbang Media Aksara. 2014
- Nur, karyawan PT Pegadaian Syariah, wawancara pada tanggal 5 oktober 2018
- Prasetya, Bambang. *Metode Penelitian Kuantitatif : Teori Dan Aplikasi*. Jakarta: Rajawali Pers. 2016
- Priyatno, Dwi. *Analisis Korelasi, Regresi Dan Multivariate Dengan SPSS*. Yogyakarta: Gaya Media. 2013
- Priyasatma, Romie. *SPSS pengelolaan data dan analisis data*, Yogyakarta: Star UP. 2017

- Paul, Peter, J, Jerry C. Olshon. *Consumer Behavior & Marketing Strategy (Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran)*. Terjemahan: Diah Tantri Dwiandani. Jakarta Selatan: Salemba Empat. 2013
- Rahayu, Lendra Puapita. "Penentuan Biaya Pemeliharaan Barang dengan akad Ijarah pada Gadai Emas (Rahn) Berdasarkan Fatwa Dsn No. 09/Dsn/Mui/IV/2000 Di Bank Syariah Mandiri KCP Ujung Berung Bandung." Bandung: Skripsi UIN. 2015
- Sangadji, etta mamang, sopiah. *Perilaku konsumen pendekatan praktis*. Yogyakarta: C.V Andi offset. 2013
- Syafei, Rachmat, *Fiqh Muamalah*. Bandung: CV. Pustaka Setia. 2001
- Supangat, Andi. *Statistika Dalam Kajian Deskriptif, Inferensi, Dan Nonparametric*. Jakarta: Kencana. 2010.
- Santoso, Singgih. *Seri Solusi Bisnis Berbasis TI Menggunakan SPSS untuk Statistik Parametrik*. Jakarta: Elex Media Komputindo. 2006
- Sugiyono. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta. 2017
- Sholahuddin, M. *Lembaga Ekonomi Dan Keuangan Islam*. Surakarta: Muhamadia Univercity Press. 2006
- Susilo, Edi. "The Effect Of Maintenance Costs For Motorcycle Vehicles on Customer Compliance." *Internatinal Journal of IJIEB*. 2017
- Sunarto, Andang. *Statistic Untuk Ekonomi dan Bisnis Islam*. Bengkulu: Pustaka Pelajar. 2017.
- Sutedi, Adrian. *Hukum Gadai Syariah*. Bandung: Alfabeta. 2011
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2014
- Tyas, Risqa Ramadhaning, Ari Setiawan. *pengaruh lokasi dan kualitas pelayanan terhadap keputusan nasabah untuk menabung di BMT sumber mulia tuntang*. Jurnal Muqtasid. Jakarta. 2002
- Wijaya, Faried, Soetatwo Hadiwigeno. *Lembaga- Lembaga Keuangan dan Bank (Perkembangan, Teori dan Kebijakan)*. Yogyakarta: BPFE. 1999

Widyaningsi, Iis Nur. "*Tinjauan Hukum Islam Tentang Biaya Pemeliharaan Barang Gadai di KSPPS BMT Lumbung Artho Jepara.*" Semarang: Skripsi UIN Walisongo.2017

www.pegadaiansyariah.co.id

Yusuf, Muri. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan.* Jakarta: Kencana,2013

Zahara, Anzu Elvi, Aguatina Mutiara."Pengaruh Biaya Ujrah Terhadap Jumlah Pembiayaan pada PT Pegadaian Syariah Cabang Jambi." Jambi: UIN Sultan Thaha Sifuddin Jambi. 2016