

**Pengaruh Promosi, Nilai Taksiran, Pelayanan, dan Pembiayaan Pemeliharaan terhadap Minat Nasabah Menggunakan Pelayanan Jasa Gadai Emas Syariah
(Studi Kasus Pegadaian Syariah Unit Cabang Kamal)**

Siti Anisa
Pendidikan Ekonomi
STKIP PGRI Bangkalan
Anissajonathan14@gmail.com

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi dan menganalisis pengaruh promosi (X_1), nilai taksiran (X_2) dan kualitas pelayanan (X_3), pembiayaan pemeliharaan (X_4) terhadap minat menggunakan jasa gadai emas. Pengambilan sampel menggunakan random sampling dengan jumlah respon sebanyak 95 nasabah. Metode pengumpulan data dilakukan dengan angket/kuesioner. Teknik analisis data yang digunakan adalah uji validitas dan reabilitas, uji statistik, uji asumsi klasik dan regresi berganda. Berdasarkan uji T_{test} menunjukkan bahwa variabel promosi (X_1) signifikan terhadap minat (Y), hal ini dapat dibuktikan melalui $sig. 7,764 > 2,014$. Variabel nilai taksiran $0,003 < 0,05$. Variabel kualitas pelayanan (X_3) berpengaruh $sig. 9,043 > 2,014$. Variabel nilai $0,000 < 0,05$. Variabel pembiayaan pemeliharaan (X_4) berpengaruh $sig. 3,844 > 2,014$ dengan nilai $sig. 0,000 < 0,05$. Berdasarkan uji F_{test} menunjukkan bahwa variabel dependen (minat menggunakan jasa) secara signifikan.

kata kunci:; Promosi, Nilai Taksiran, Pembiayaan Pemeliharaan, Kualitas Pelayanan, Minat

Abstract

The business world is the world that is most widely discussed in various forums, both national and international. One of the benchmarks for the progress of the back of the business world. In the results of this study using quantitative research. The population in this research is Sharia Pawnshops using data collection techniques used in this study, namely questionnaires and documentation. From the results of this study indicate that the t-test shows that promotion has an effect on the t-test on the promotion variable (X_1), the tcount value is $7.764 > t_{table} 2.014$ with a significant value of $0.000 < 0.05$, then H_0 is rejected with H_a accepted which means that there is an influence promotion of interest in gold pawn services

Key words: Promotion, Estimated Value, Service, Maintenance Financing and Interest

PENDAHULUAN

Dunia bisnis merupakan dunia yang paling ramai dibicarakan berbagai forum baik yang bersifat nasional maupun internasional. Salah satu tolak ukur kemajuan punggung dari dunia bisnis. Dunia bisnis di Indonesia kini berkembang cukup pesat seiring dengan berkembangnya ekonomi syariah.

Pegadaian adalah jalan keluar untuk mendapatkan uang tunai dalam waktu uang secepat mungkin dengan jaminan barang berharga berupa emas, surat-surat berharga, dan lainnya. Emas merupakan logam mulia yang memiliki asset berharga seperti emas agar jika sewaktu-waktu ada kebutuhan yang mendesak, emas tersebut dapat dijual atau digadaikan di pegadaian.

Gadai emas syariah merupakan jenis jasa pembiayaan baru dari perbankan syariah yang sudah dirintis oleh pegadaian syariah. Awalnya masyarakat mengetahui tempat untuk menggadaikan emas miliknya di pegadaian saja. Kini masyarakat mulai menggunakan lembaga perbankan yang menawarkan gadai emas syariah.

Nilai taksiran barang jaminan tersebut tidak berdasarkan harga pasar melainkan sesuai dengan ketentuan perusahaan yang menetapkan besarnya persentase untuk setiap jenis barang dari jaminan yang telah tertaksir harganya. Nilai taksiran digunakan sebagai acuan pencairan yang akan diberikan dengan meminimalisir resiko yang akan terjadi dikemudian hari. Apabila pihak nasabah tidak mampu atau tidak bersedia melunasi pinjaman, maka pihak pegadain akan menentukan pedoman standar taksiran tertinggi yang dapat ditetapkan oleh kantor agar barang gadai dapat dijual.

Promosi merupakan faktor yang penting bagi suatu perusahaan dalam memperkenalkan produk dan jasanya. Promosi yang menarik dan menjanjikan mampu menarik minat nasabah untuk menggunakan suatu produk atau jasa. Pegadaian harus memilih cara yang efektif dalam menyampaikan informasi kepada masyarakat tentang produk dan jasanya. Dalam pemasaran jasa, kualitas pelayanan menjadi suatu hal yang penting. Kualitas pelayanan menjadi penentu atas kepercayaan nasabah untuk memilih jasa (Maimunah, 2017).

Menurut Tjiptono dalam Hadijah (2015), kualitas pelayanan dapat diartikan sebagai upaya pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen serta ketepatan penyampaian dalam mengimbangi harapan konsumen. Dalam mengukur kualitas pelayanan sebagai dasar pengukuran konsumen dalam menggunakan jasa yaitu bukti/tampilan fisik (*tangible*).

Pembiayaan gadai (*rahn*) di Bank Syariah Mandiri, yaitu berupa emas, PT Pegadaian Syariah melontarkan persyaratan kepada nasabah yaitu biaya ongkos administrasi, biaya pemeliharaan, penyimpanan, sampai mekanisme penjualan barang gadaian pada saat nasabah tidak dapat melunasi utangnya. Para ulama sepakat bahwa segala biaya yang bersumber dari barang yang digadaikan adalah menjadi tanggungan penggadai. Oleh karena itu, biaya administrasi gadai dibebankan kepada penggadai. Biaya penyimpanan barang (*marhun*) ditanggung oleh penggadai (*rahin*), dan besarnya ongkos didasarkan pada pengeluaran yang nyata diperlukan, serta biaya penyimpanan barang (*marhun*) dilakukan berdasarkan akad (*ijarah*).

KAJIAN PUSTAKA

Promosi

Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran apapun kualitas dari suatu produk, bila konsumen belum pernah mendengarnya dan tidak yakin jika produk tersebut berguna baginya, maka konsumen tidak akan membelinya (Septiana, 2018:97)

Promosi dalam pemasaran yaitu dapat menyebarkan informasi, membujuk atau mempengaruhi maupun mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan. Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan program pemasaran.

Nilai Taksiran

Menurut Arifah (2016:119) nilai taksiran adalah nilai atau harga perkiraan tertentu yang akan dijadikan jaminan yang didasarkan pada harga jadi, pasar dan peraturan yang berlaku pada masa tertentu. Dalam penaksiran nilai barang gadai, pegadaian syariah berprinsip menghindari hasil penaksiran yang merugikan nasabah atau pegadaian syariah itu sendiri. Harga pokok untuk perhiasan emas dan permata yang ditetapkan oleh kantor pusat sebagai patokan umum di kantor cabang, berdasarkan perkembangan harga pasaran umum dengan memperhitungkan kecenderungan perkembangan harga dimasa mendatang, sebelum emas digadaikan patokan umum maka disesuaikan

dengan persentase tertentu yang disebut dengan standar taksiran logam, sementara harga pasar barang gundang yang didasarkan pada harga pasar baru (toko) di daerah setempat.

Kualitas Pelayanan

Menurut Kharisma (2017:159) Pelayanan merupakan totalitas fitur dan karakteristik produk atau jasa yang bergantung pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan yang dinyatakan atau tersirat.

Pembiayaan Pemeliharaan

Menurut Rizky (2016:145) mengatakan bahwa *ijarah* dalam pegadaian diaplikasikan untuk memperoleh dan penyimpanan barang jaminan tersebut di pegadaian syariah. oleh karena itu, apabila suatu organisasi dapat memberikan pelayanan yang sesuai dengan apa yang butuhkan nasabah maka biaya upah atau penentuan suatu harga apabila tinggi maka tidak akan berpengaruh terhadap keputusan nasabah.

Dimana hal ini menimbulkan perasaan senang nasabah ketika mendapatkan pelayanan yang memuaskan dan juga mendapatkan sewa atau upah yang sesuai keinginan nasabah dan mendorong nasabah untuk menjadi nasabah potensial. Maka *ijarah* terhadap keputusan nasabah dimoderasi oleh pelayanan itu berpengaruh negatife atau ditolak.

Minat

Menurut Sari dan Sudarjat (2013:22) secara umum faktor penyebab rendahnya minat masyarakat dalam memanfaatkan jasa pegadaian ini, diduga salah satunya karena faktor minimnya pengetahuan masyarakat atas produk yang ditawarkan serta minimnya promosi yang dilakukan pihak manajemen perusahaan dalam memperkenalkan produk-produk yang dimaksud. Perkembangan pegadaian syariah dapat tumbuh dengan cepat jika proses sosialisasi berjalan dengan baik kepada masyarakat luas. Jika pegadaian syariah belum tersosialisasi dengan baik, maka dikhawatirkan akan menjadi produktif terhadap hasil yang diharapkan.

Metode Penelitian

Penelitian ini adalah jenis penelitian kuantitatif karena data yang akan digunakan berupa angka-angka. Metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode yang digunakan untuk meneliti populasi atau sampel secara random, proses pengumpulan datanya harus menggunakan instrument penelitian dan analisis data yang bersifat statistic dengan tujuan untuk menguji (Sugiyono, 2015:14)

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan penelitian deskriptif dan analisis asosiatif, karena terdapat variabel-variabel yang akan ditelaah hubungan dan tujuannya untuk menghasilkan gambaran mengenai hubungan antar variabel yang diteliti.

Tempat yang dipilih peneliti dalam melakukan penelitian yakni di PT. Pegadaian Syariah yang terletak di Jl. Bedak, Kecamatan Kamal, Kabupaten Bangkalan

Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data dengan melakukan pengamatan langsung pada objek kajian. Menurut Hadi dan Sugiyono (2017:145) menegaskan bahwa observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantara yang terpenting adalah poses-proses pengamatan dan ingatan. Metode observasi ini digunakan untuk melengkapi data yang didapatkan dari wawancara dan untuk keperluan validasi data terutama informasi mengenai fasilitas sarana dan prasarana yang tersedia serta kerjasama yang dijalankan.

2. Angket/Kuesioner

Angket/kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya (Sugiyono, 2017:142).

3. Dokumentasi

Dokumentasi menurut Sugiyono (2015:329) adalah suatu cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan angka dan gambar yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian. Dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data kemudian ditelaah.

4. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila ingin melakukan studi pendahuluan untuk menentukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden.

Teknik Analisis Data

1. Uji Validitas dan Realibilitas

Hasil Uji Validitas

No.	r hitung	r tabel	Keterangan
1	0,631	0,201	Valid
2	0,730	0,201	Valid
3	0,683	0,201	Valid
4	0,871	0,201	Valid
5	0,871	0,201	Valid
6	0,479	0,201	Valid
7	0,662	0,201	Valid
8	0,759	0,201	Valid
9	0,649	0,201	Valid
10	0,674	0,201	Valid
11	0,666	0,201	Valid
12	0,427	0,201	Valid
13	0,713	0,201	Valid
14	0,597	0,201	Valid

Sumber: SPSS 21

Berdasarkan hasil data di atas dapat diketahui bahwa nilai r hitung $>$ r tabel maka dapat disimpulkan bahwa semua item pernyataan yang digunakan dalam variabel promosi (X_1), nilai taksiran (X_2), kualitas pelayanan (X_3), pembiayaan pemeliharaan (X_4), dan minat (Y) pada pegadaian syariah dinyatakan valid.

2. Uji Reliabilitas

Hasil Uji Reliabilitas

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.791	.789	14

Sumber: SPSS 21

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa variabel promosi, nilai taksiran, kualitas pelayanan, pembiayaan pemeliharaan dan minat dapat dikatakan reliabel karena nilai *Alpha Cronbach's* yang diperoleh sebesar 0,789 dan termasuk dalam kategori sangat reliabel.

3. Uji Normalitas

Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		95
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.25759235
Most Extreme Differences	Absolute	.088
	Positive	.088
	Negative	-.064
Test Statistic		.088
Asymp. Sig. (2-tailed)		.069 ^c

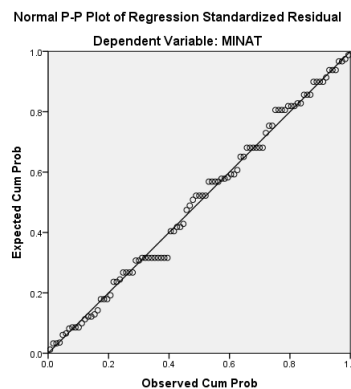
a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Pada tabel di atas dapat dilihat bahwa hasil uji normalitas pada tabel menunjukkan bahwa semua variabel penelitian mempunyai nilai signifikan 0,069 lebih besar dari 0,05 pada ($\text{sig} > 0,05$), sehingga dapat disimpulkan bahwa data penelitian berdistribusi normal.

Hasil Uji P Plot Normalitas



Dari gambar di atas dapat dilihat bahwa titik menyebar mendekati garis diagonal dengan demikian, sehingga penelitian atau variabel pada penelitian ini berdistribusi normal.

4. Uji Regresi Linear Berganda

Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.064	.412		.155	.877
PROMOSI (X1)	.353	.045	.424	7.764	.000
NILAI TAKSIRAN (X2)	.109	.036	.130	3.057	.003
PELAYANAN (X3)	.547	.061	.439	9.043	.000
PEMBIAYAAN PEMELIHARAAN (X4)	.178	.046	.209	3.844	.000

a. Dependent Variable: Minat (Y)

$$Y = 064 + 0,353 X_1 + 0,109 X_2 + 0,547 X_3 + 0,178 X_4 + e$$

Berdasarkan persamaan di atas dapat diuraikan sebagai berikut:

- Nilai konstanta sebesar 064, dimana jika variabel promosi (X_1), nilai taksiran (X_2), pelayanan (X_3), pembiayaan (X_4) dan minat (Y) akan tetap sebesar 064.
- Promosi (X_1) memiliki nilai koefisien sebesar 0,353 yang menunjukkan dengan arah positif artinya jika variabel promosi naik sebesar satu satuan sedangkan variabel lain dianggap konstan, maka variabel promosi mengalami kenaikan 0,353.
- Taksiran (X_2) memiliki nilai koefisien dengan sebesar 0,109 yang menunjukkan dengan arah positif artinya jika variabel nilai taksiran naik sebesar satu satuan sedangkan variabel lain dianggap konstan, maka variabel nilai keputusan pembelian mengalami kenaikan sebesar 0,109.
- Kualitas pelayanan (X_3) memiliki nilai koefisien sebesar 0,547 yang menunjukkan dengan arah positif artinya jika variabel kualitas pelayanan naik sebesar satu satuan sedangkan variabel lain dianggap konstan, maka variabel keputusan pembelian mengalami kenaikan sebesar 0,547.
- Pembiayaan pemeliharaan (X_4) memiliki nilai koefisien sebesar 0,178 menunjukkan dengan arah positif artinya jika variabel pembiayaan pemeliharaan naik sebesar satu satuan sedangkan variabel lain dianggap konstan, maka variabel pembiayaan pemeliharaan mengalami kenaikan sebesar 0,178.

5. Uji Statistik

- Uji T

Hasil uji T

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.064	.412		.155	.877
PROMOSI (X1)	.353	.045	.424	7.764	.000
NILAI TAKSIRAN (X2)	.109	.036	.130	3.057	.003
PELAYANAN (X3)	.547	.061	.439	9.043	.000
PEMBIAYAAN PEMELIHARAAN (X4)	.178	.046	.209	3.844	.000

a. Dependent Variable: MINAT (Y)

1. Berdasarkan hasil uji t pada variabel promosi (X_1) diperoleh nilai t_{hitung} sebesar $7,764 > t_{tabel}$ $2,014$ dengan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$, maka H_0 ditolak dengan H_a diterima yang berarti bahwa terdapat pengaruh promosi terhadap minat jasa gadai emas.
2. Berdasarkan hasil uji t pada variabel harga (X_2) diperoleh nilai t_{hitung} sebesar $3057 .> t_{tabel}$ $2,014$ dengan nilai signifikansi sebesar $0,003 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima yang berarti bahwa terdapat pengaruh nilai taksiran terhadap minat nasabah.
3. Berdasarkan hasil uji t pada variabel (X_3) diperoleh nilai t_{hitung} sebesar $9,043 > t_{tabel}$ $2,014$ dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima yang berarti bahwa terdapat pengaruh kualitas pelayanan terhadap minat nasabah pada pegadaian syariah.
4. Berdasarkan hasil uji t pada variabel (X_4) diperoleh nilai t_{hitung} sebesar $3,844 > t_{tabel}$ $2,014$ dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima yang berarti bahwa terdapat pengaruh pembiayaan pemeliharaan terhadap minat nasabah pegadaian syariah.

b. Uji F

Hasil Uji F

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	62.984	4	15.746	227.205	.000 ^b
	Residual	6.237	90	.069		
	Total	69.221	94			

a. Dependent Variable: Minat

b. Predictors: (Constant), Pembiayaan Pemeliharaan(X_4), Nilai Taksiran (X_2), Pelayanan (X_3), Promosi (X_1)

Sumber: Output SPSS 23.0

Berdasarkan hasil uji F pada tabel di atas menunjukkan bahwa nilai F_{hitung} sebesar $227,205$ dengan signifikan $0,000$ sedangkan F_{tabel} pada tingkat signifikan 005 dengan df untuk reggression 4 dan df untuk residual 90 diperoleh $2,58$ maka $F_{hitung} > F_{tabel}$ sebesar $(227,205 > 2,58)$ dan signifikansi $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa H_a diterima yang berarti bahwa terdapat pengaruh secara simultan antara variabel promosi, nilai taksiran, kualitas pelayanan, pembiayaan pemeliharaan dan minat terhadap pegadaian syariah.

BAHASAN UTAMA

Promosi Terhadap Minat Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah

Berdasarkan hasil uji t pada variabel promosi diperoleh nilai t_{hitung} sebesar $7,764 > t_{tabel}$ $2,014$ dengan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$, maka H_0 ditolak dengan H_a diterima yang berarti bahwa terdapat pengaruh promosi terhadap minat jasa pegadaian syariah. Hasil penelitian ini didukung hasil penelitian yang dilakukan oleh Mukarromah (2020:73) yang menyatakan bahwa promosi berpengaruh positif dan signifikan.

Promosi merupakan salah satu hal yang dapat mempengaruhi konsumen dalam menentukan keputusan nasabah dengan mempromosikan, menyebarkan, menginformasikan pegadaian syariah di media sosial.

Hasil penelitian konsisten dengan pernyataan teoritik yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara promosi terhadap minat nasabah, dengan pernyataan semakin banyak promosi yang diterima maka akan semakin meningkatkan investasi pegadaian syariah.

Pengaruh Nilai Taksiran Terhadap Minat Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah

Berdasarkan hasil uji t pada variabel nilai taksiran diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 3,057 $>$ t_{tabel} 2,014 dengan nilai signifikansi sebesar $0,003 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima yang berarti bahwa terdapat pengaruh nilai taksiran terhadap minat nasabah.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan Damanhur (2011:501) menegaskan bahwa nilai taksiran adalah nilai/harga perkiraan tertentu yang akan dijadikan jaminan yang didasarkan pada harga jadi, pasar dan peraturan yang berlaku pada masa tertentu. Dalam menentukan nilai taksiran tidak boleh melebihi dari harga pasar atau nilai taksiran tidak boleh rendah dari harga pasar.

Hasil penelitian konsisten dengan pernyataan teoritik yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara nilai taksiran yang diterima maka akan semakin meningkatkan minat di pegadaian syariah.

Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Minat dalam Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah

Berdasarkan hasil uji t pada variabel nilai thitung sebesar 9,043 $>$ t_{tabel} 2,014 dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima yang berarti bahwa terdapat pengaruh kualitas pelayanan terhadap minat nasabah pada pegadaian syariah.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan pelayanan menurut Rangkuti (2017:64) mengatakan bahwa pelayanan dapat diartikan sebagai kemudahan yang diberikan sehubungan dengan soal jual beli barang atau jasa. Pelayanan pelanggan dapat pula diartikan sebagai tindakan atau perbuatan seseorang atau organisasi untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan atau nasabah. Kepuasan nasabah pada pelayanan gadai emas.

Hasil penelitian konsisten dengan pernyataan teoritik yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara kualitas pelayanan terhadap minat nasabah, dengan semakin ramah kualitas pelayanan maka akan semakin banyak masyarakat investasi pegadaian syariah.

Pengaruh Pembiayaan Pemeliharaan terhadap Minat Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah

Berdasarkan hasil uji t pada variabel nilai nilai thitung sebesar 3,844 $>$ t_{tabel} 2,014 dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima yang berarti bahwa terdapat pengaruh pembiayaan pemeliharaan terhadap minat nasabah pegadaian syariah.

Hasil penelitian ini sesuai dengan *ijarah* di dalam kamus perbankan syariah yakni imbalan yang diberikan atau yang yang diminta atas suatu pekerjaan yang dilakukan. *ijarah* sendiri dalam bahasa arab mempunyai arti upah atau upah dalam sewa menyewa, sehingga pembahasan mengenai *ujrah* ini termasuk dalam pembahasan *ijarah* yang mana *ijarah* sendiri mempunyai arti sendiri.

Hasil penelitian konsisten dengan pernyataan teoritik yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara pembiayaan pemeliharaan terhadap minat nasabah, dengan pernyataan semakin sedikit pembiayaan pemeliharaan maka akan semakin meningkat daya tarik masyarakat.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan:

1. Berdasarkan hasil uji t pada variabel promosi diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 7,764 $>$ t_{tabel} 2,014 dengan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$, maka H_0 ditolak dengan H_a diterima yang berarti bahwa terdapat pengaruh promosi terhadap minat jasa pegadaian syariah.
2. Berdasarkan hasil uji t pada variabel nilai taksiran diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 3,057 $>$ t_{tabel} 2,014 dengan nilai signifikansi sebesar $0,003 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima yang berarti bahwa terdapat pengaruh nilai taksiran terhadap minat nasabah.
3. Berdasarkan hasil uji t pada variabel nilai t_{hitung} sebesar 9,043 $>$ t_{tabel} 2,014 dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima yang berarti bahwa terdapat pengaruh kualitas pelayanan terhadap minat nasabah pada pegadaian syariah.
4. Berdasarkan hasil uji t pada variabel nilai nilai t_{hitung} sebesar 3,844 $>$ t_{tabel} 2,014 dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima yang berarti bahwa terdapat pengaruh pembiayaan pemeliharaan terhadap minat nasabah pegadaian syariah

Berdasarkan hasil uji F pada tabel diatas menunjukkan bahwa nilai F_{hitung} sebesar 227,205 dengan signifikan 0,000 sedangkan F_{tabel} pada tingkat signifikan 005 dengan df untuk reggresion 4 dan df untuk residual 90 diperoleh 2,58 maka $F_{hitung} > F_{tabel}$ sebesar (227,205 > 2,58) dan signifikansi 0,000 < 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa H_0 diterima yang berarti bahwa terdapat pengaruh secara simultan antara variabel promosi, nilai taksiran, kualitas pelayanan, pembiayaan pemeliharaan dan minat terhadap pegadaian syariah.

SARAN

Meskipun peneliti telah menyusun penelitian ini dengan sebaik-baiknya tetap saja masih banyak kekurangan dalam penelitian ini dengan segala keterbatasannya. Berikut ini berbagai saran yang dipakai oleh peneliti berdasarkan hasil penelitian:

1. Bagi Pegadaian Syariah Cabang Kamal
 - a. Berdasarkan dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa promosi berpengaruh signifikan terhadap minat menggunakan jasa gadai emas, hal ini dapat dikatakan bahwa promosi yang diberikan oleh Pegadaian Syariah sangat baik. Oleh karena itu diharapkan untuk terus meningkatkan promosi yang diberikan seperti sosialisasi atau sarana promosi iklan dll.
 - b. Berdasarkan hasil dari penelitian dapat diketahui bahwa nilai taksiran berpengaruh signifikan terhadap minat menggunakan jasa gadai emas, hal ini dapat dikatakan bahwa nilai taksiran merupakan hal penting dan berpengaruh pada minat nasabah dalam menggadaikan emas, dimana mayoritas nasabah menginginkan nilai taksiran yang besar sehingga sangat diharapkan oleh pihak pegadaian syariah mampu memberikan nilai taksiran yang bersaing dengan harga pasar.
 - c. Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa kualitas pelayanan berpengaruh secara signifikan terhadap minat nasabah menggunakan jasa gadai emas, hal ini dapat dikatakan bahwa pelayanan yang diberikan oleh pihak Pegadaian Syariah memberikan kemudahan pada nasabah dalam menggadaikan emas. Oleh karena itu diharapkan untuk terus meningkatkan kualitas pelayanan yang diberikan seperti kemudahan-kemudahan dalam berinteraksi terhadap nasabah.
 - d. Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa biaya pemeliharaan berpengaruh secara signifikan terhadap minat nasabah menggunakan jasa gadai emas, hal ini dapat dikatakan bahwa biaya pemeliharaan dipegadaian syariah sangat murah di bandingkan pegadaian pegadaian lainnya. Oleh karena itu diharapkan pihak pegadaian syariah memberikan pembiayaan pemeliharaan yang sangat murah di bandingkan pegadaian di luar sana.
 - e. Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa minat berpengaruh secara signifikan terhadap minat nasabah dalam menggunakan jasa gadai emas, hal ini dapat dikatakan bahwa minat yang diberikan oleh Pegadaian syariah memberikan kenyamanan terhadap nasabah. Oleh karena itu pihak Pegadaian Syariah terus memberikan inofasi atau diskon terhadap nasabah agar lebih meningkatkan lagi minat masyarakat terhadap pada Pegadaian Syariah.

2. Bagi Peneliti

Peneliti ini memfokuskan pada 4 variabel independen yaitu promosi, nilai taksiran, kualitas pelayanan, pembiayaan pemeliharaan, serta 1 variabel dependen yaitu minat. Penggunaan variabel baru maupun penambahan variabel baru perlu dilakukan dengan penggunaan indikator lain dalam penelitian selanjutnya agar menghasilkan gambaran yang luas dan lebih akurat.

DAFTAR PUSTAKA

- Adrian Sutedi (2011), *Hukum Gadai Syariah : Alfabeta, CV.*
- Afriana, Arifah (2016). *Pengaruh Nilai Taksiran Dan Biaya Ijarah Terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Gadai Emas Di Pegadaian Syariah Cabang Abdullah Dg Sirua Makassar*, Skripsi UIN Alauddin Makassar.
- Angga Ekdhesti (2017), *Keputusan Nasabah dalam pembiayaan Gadai emas, promosi*, jurnal Ekonomi.
- Anshori (2011), *Gadai dalam Perbankan Syariah*: Jakarta Pers.
- Afzalur Rahman (2017), *Kualitas Gadai Emas dan Ijarah*. Jurnal Ekonomi.
- Damanhur (maret 2014), *Pengaruh nilai taksiran dan pinjaman terhadap laba bersih pada perum pegadaian syariah kota Lhoukeseumauve*, Jurnal aplikasi Manajemen.
- Dendy herianto, <http://qazwa.id/blog/akad-ijarah/#> (diakses pada tanggal 12 Mei 2020 pada pukul 11.11 WITA)
- Emba (2017), *Promotion Dan Kualitas Pelayanan* , Jakarta: Rajawali Pers.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI nomor 09/DSN-MUI/VI/2016
Tentang *pembiayaan Ijarah*
- Hadijah (2015), Siti. *Faktor- faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan Jasa pegadaian syariah kantor cabang pegadaian syariah Denpasar.*

- Iqtishodia, (2015). *Pengaruh Nilai Taksir, Biaya Biaya dan Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah di Pegadaian Syariah Unit Bunul Kota Malang*. Jurnal Ekonomi Syariah Vol. 15
- Kasmir, (2015). *Analisis Laporan keuangan*. Edisi Satu. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Maimunah, (2018). *Pengaruh nilai Taksiran, Promosi, dan Pelayanan Pegadaian Terhadap pengambilan Pembiayaan Barang Gadai Emas di Unit Semarang*, Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Univ Islam Negeri Walisongo, Semarang.
- Manshur bin yusus, syarah muntahi al-iradat (Madinah, Maktabah, Salafiyah,tt) vol 2 hal 350 dan Ali hasan, “*Transaksi dalam islam*”, hal 236 dan Wabah Zuhayli vol 3 hal 128
- Mananeka Oroh, (2018). *Pengaruh citra, Promosi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Pembiayaan Barang Gadai Emas*, jurnal Ekonomi.
- Nugroho, (2014), *Bhouno Agung strategi jitu: memilih metode statistic penelitian dengan SPSS* <http://www.mandirisyahiah.co.id/> akses tanggal 02 Agustus 2020.
- Putri Ashari, (2019). *Perilaku keputusan nasabah dengan pembiayaan Gadai emas Di Bank Mandiri, Skripsi*. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Univ Islam Negeri Islam.
- Priyanto Dwi 2016, *Mandiri Belajar SPSS,(Untuk analisis data dan uji Statistik)* (Yogyakarta:Media kom)
- Septiana, A., & Aqilah, S.N. (2018). Tinjauan Paket Promo Bagi Ibu Rumah Tangga Dalam Perilaku Konsumsi (Studi Kasus Matahari Departement Store Bangkalan Plaza). Jurnal Ilmu dan Pendidikan Ekonomi Sosial. 2(2), 97-99. Diunduh dari https://scholar.google.co.id/citations?view_op=view_citation&hl=id&user=5JrXlsMAAAJ&citation_for_view=5JrXlsMAAAJ:UebtZRa9Y70C
- Semawati dan Asmarani, (2017). *Urgensi Nilai Taksiran Terhadap Motivasi Nasabah Dalam Transaksi Gadai Emas*. Jurnal Ilmiah Al-Tsarwah.
- Suci Mahanani, (2018). *Pengaruh Motivasi dan Sikap Terhadap Keputusan Nasabah dalam memilih Jurusan dengan Minatsebagai Variabel Moderatingpada Universitas Islam Negeri Alauddin Makassa.r*. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
- Sugiyono, 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: CV. Alfabeta
- Suharsimi Aryanto, *Gadai dalam Perbankan*. Jurnal Ekonomi 2017 <https://webform.bsm.co.id/> /diakses pada tanggal 15 Agustus.
- Zahra Dan Mutia, (2016). *Pengaruh Nilai Taksiran Dan Biaya Ijarah Terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Gadai Emas Di Pegadaian Syariah Cabang Abdullah Dg Sirua Makassa*, Skripsi UIN Alauddin Makassar.