



Program Studi Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu

Penulis :  
Mixchel Firmansyah

**PENGARUH NILAI TAKSIRAN, UJRAH, DAN KEUNGGULAN  
PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH DALAM MENGGUNAKAN  
PRODUK GADAI EMAS DI BSI KC BENGKULU ADAM MALIK**



Editor :  
Eka Sri Wahyuni, M.M  
Esti Alfiah, M.E

**PENGARUH NILAI TAKSIRAN, UJRAH, DAN  
KEUNGGULAN PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN  
NASABAH DALAM MENGGUNAKAN PRODUK GADAI  
EMAS DI BSI KC BENGKULU ADAM MALIK**

**(SKRIPSI)**



**TUGAS AKHIR**

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

**OLEH:**

**MIXCHEL FIRMANSYAH**

**NIM.2111140048**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU  
BENGKULU  
TAHUN 2025 M/1447 H**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Raden Patah Pagar Dewa Bengkulu

Telepon: (0736) 51176, 51171 Fax: (0736) 51172

## HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir yang berjudul "Pengaruh Nilai Taksiran Ujrah Dan Keunggulan Produk Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggunakan Produk Gadaai Emas Di BSI KC Bengkulu Adam Malik" yang disusun oleh:

Nama : Mixchel Firmansyah

NIM : 2111140048

Prodi : Perbankan Syariah

Bentuk Tugas Akhir : Skripsi

Sudah diperbaiki sesuai dengan arahan tim Pembimbing Oleh karena itu Tugas Akhir ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *Munaqasyah* Tugas Akhir pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.

Bengkulu, 20 Oktober 2025 M

Rabi'ul Akhir 1447 H

Pembimbing I

Pembimbing II

  
Eka Sri Wahyuni, M.M

  
Esti Alfiah, ME

NIP.197705092008012014

NIP.199307212020122012

Mengetahui,

Kajur Ekonomi Islam



Yenti Sumarni, M.M

NIP. 197904162007012020



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Raden Patah Pagar Dewa Bengkulu  
Telepon: (0376) 31276, 51171 Fax: (0386) 51172

### HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir yang berjudul "Pengaruh Nilai Taksiran, Ujrah, Dan Keunggulan Produk Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggunakan Produk Gadai Emas Di BSI KC Bengkulu Adam Malik" yang disusun oleh:

Nama : Mixchel Firmansyah

Nim : 2111140048

Program Studi : Perbankan Syariah

Bentuk Tugas Akhir : Skripsi

Telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang *Munaqosyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu Pada:

Hari : Kamis

Tanggal : 18 Desember 2025

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, 18 Desember 2025 M

Rajab 1447 H

Tim Sidang Munaqosyah

Ketua

  
Dr. Desi Isnaini, MA

NIP. 197412022006042001

Sekretaris

  
Esti Affiah, ME

NIP. 199307212020122012

Penguji 1

  
Dr. Desi Isnaini, MA

NIP. 197412022006042001


Penguji 2

  
Dr. Kustin Hartini, MM

NIP. 198103022023212021

Mengetahui,

Dekan

  
Prof. Dr. Supardi, MAg

NIP. 196504101993031007



## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan

- 1 Tugas Akhir Dengan Judul "**Pengaruh Nilai Taksiran, Ujrah, Dan Keunggulan Produk Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggunakan Produk Gadai Emas Di BSI KC Bengkulu Adam Malik**", adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu maupun di perguruan tinggi lainnya.
- 2 Tugas akhir ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
- 3 Didalam tugas akhir 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.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran dari pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 20 Oktober 2025M

1447 H

Mahasiswa yang Menyatakan



Mixchel Firmansyah

NIM. 2111140048

## ABSTRAK

**Pengaruh Nilai Taksiran, Ujrah, Dan Keunggulan Produk Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggunakan Produk Gadai Emas Di Bsi Kc Bengkulu Adam Malik**  
**Oleh : Mixchel Firmansyah, NIM. 2111140048**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis hubungan antara nilai taksiran, ujarah, dan keunggulan produk dengan keputusan nasabah dalam memilih produk gadai emas di BSI. Penelitian ini menggunakan kuantitatif dengan metode survey dan analisis regresi linier *purposive sampling*. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu kuesioner dan dokumentasi. Teknik analisis data yang akan digunakan adalah analisis regresi linier berganda untuk data kuantitatif. Hasil penelitian ini yaitu Berdasarkan hasil analisis data yang dilakukan, diperoleh bahwa secara parsial variabel nilai taksiran (X1) berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah (Y) dengan tingkat signifikansi  $0,001 < 0,05$ , sehingga  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak. Sementara itu, variabel ujarah (X2) dan keunggulan produk (X3) menunjukkan adanya pengaruh terhadap keputusan nasabah (Y) dengan tingkat signifikansi masing-masing sebesar 0,002 dan 0,003 yang juga lebih kecil dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa kedua variabel tersebut berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah.

**Kata Kunci : Nilai Taksiran, Ujarah, Keunggulan Produk, Keputusan Nasabah, Gadai Emas**

## **ABSTRACT**

***The Effect of Estimated Value, Ujrah, and Product Excellence on Customer Decisions in Using Gold Pawn Products at BSI KC Bengkulu Adam Malik***

***By: Mixchel Firmansyah, NIM. 2111140048***

*This study aims to analyze the relationship between estimated value, ujrah, and product superiority with customer decisions in choosing gold pawn products at BSI. This study uses a quantitative approach with a survey method and purposive sampling linear regression analysis. The data collection techniques used were questionnaires and documentation. The data analysis technique used was multiple linear regression analysis for quantitative data. The results of this study are as follows: Based on the data analysis, it was found that the estimated value variable (X1) partially had a significant effect on customer decisions (Y) with a significance level of  $0.001 < 0.05$ , so  $H_a$  was accepted and  $H_o$  was rejected. Meanwhile, the variables of ujrah (X2) and product superiority (X3) show an effect on customer decisions (Y) with significance levels of 0.002 and 0.003, respectively, which are also less than 0.05. Therefore, it can be concluded that these two variables have a significant effect on customer decisions.*

***Keywords: Estimated Value, Ujrah, Product Superiority, Customer Decisions, Gold Pawn***

## MOTTO

"إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا"

Sesungguhnya beserta kesulitan itu ada kemudahan

(Q.S Al- Insyirah: 6)



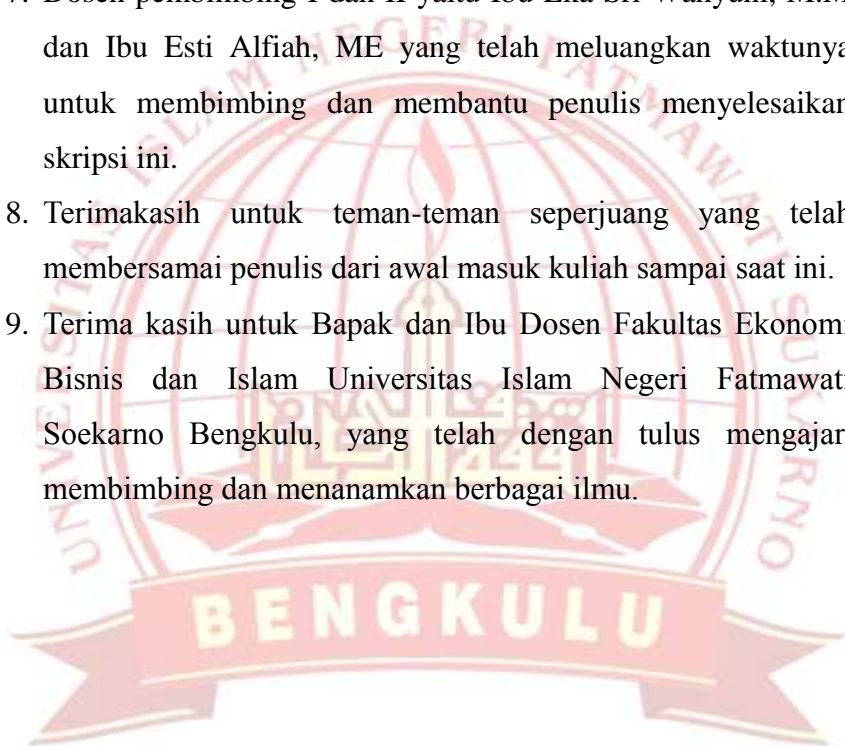
## PERSEMBAHAN

Rasa syukur yang tak terhingga kepada Allah SWT Tuhan semesta alam yang maha segalanya atas segala kesempatan, keridhoan dan kenikmatan yang telah diberikan. Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu. Meskipun jauh dari kata sempurna, penulis bangga telah mencapai titik ini. Penulis mendedikasikan karya sederhananya ini yang ditulis dengan suka cita, duka, dan air mata.

Skripsi ini penulis persembahkan untuk:

1. Terima kasih kepada ALLAH SWT sang pencipta, yang selalu membantu umatnya disetiap menjalani kehidupan yang suka duka ini, seringkali memperlihatkan hal-hal yang membuat penulis untuk terus bersyukur dan tetap ingin berusaha, dan selalu memberi petunjuk-petunjuk kecil kepada penulis bahwa akan selalu ada hal hal indah yang menanti dikemudian hari.
2. Terimakasih untuk kedua orang tua penulis, Bapak Darsono dan Ibu Rapna Hardesi. Terimakasih atas kasih sayang yang telah diberikan serta pengorbanan yang tiada terbatas, tiada kata yang dapat melukiskan terimakasihku kepada mereka.
3. Terimakasih untuk Ayah Tanidi yang selalu mendukungu sampai sekarang. Terimakasih atas doa dan dukungannya.
4. Terimakasih untuk kakak Lee Fransisco dan adik-adik Luvita Anggelena Sari, Muhammad Al Fengkiy yang selalu mendukung dan membuat penulis semangat sampai saat ini.

5. Terimakasih untuk Amah Ripti yang telah merawat penulis saat kecil dan Terimakasih atas doanya.
6. Terimakasih untuk kakek dan nenek beserta keluarga besar yang telah mendukung, memberikan nasihat kepada penulis hingga saat ini.
7. Dosen pembimbing I dan II yaitu Ibu Eka Sri Wahyuni, M.M dan Ibu Esti Alfiah, ME yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan membantu penulis menyelesaikan skripsi ini.
8. Terimakasih untuk teman-teman seperjuang yang telah kebersamai penulis dari awal masuk kuliah sampai saat ini.
9. Terima kasih untuk Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Bisnis dan Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Soekarno Bengkulu, yang telah dengan tulus mengajar, membimbing dan menanamkan berbagai ilmu.



## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur khadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Pengaruh Nilai Taksiran, Ujrah, Dan Keunggulan Produk Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggunakan Produk Gadai Emas Di Bsi Kc Bengkulu Adam Malik”**. Sholawat dan salam untuk Nabi Besar Muhammad SAW, yang telah berjuang dan menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun di akhirat.

Penyusunan Tugas Akhir 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, Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. KH. Zulkarnain, M.Pd, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.
2. Prof Dr. H. Supardi, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.
3. Yenti Sumarni, M.M, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah memberikan arahan serta motivasi dalam penyelesaian skripsi.
4. Katra Pramadeka, MEI Ketua Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.
5. Dosen pembimbing I dan II yaitu Ibu Eka Sri Wahyuni, M.M dan Ibu Esti Alfiah, M.E yang telah meluangkan waktunya

untuk membimbing dan membantu penulis menyelesaikan skripsi ini.

6. Kedua orang tua Penulis yang selalu mendo'akan keberhasilan penulis.
7. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
8. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
9. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karna itu, penulis mohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demikian kesempurnaan penulis kedepan.

Bengkulu, 20 Oktober 2025  
Penulis,

Mixchel Firmansyah  
NIM. 2111140048

## DAFTAR ISI

### HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL ..... i

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING ..... ii

HALAMAN PENGESAHAN ..... iii

PERNYATAAN KEASLIAN ..... iv

ABSTRAK ..... v

*ABSTRACT* ..... vi

MOTTO ..... vii

PERSEMBAHAN ..... viii

KATA PENGANTAR ..... x

DAFTAR ISI ..... xii

DAFTAR GAMBAR ..... xvi

DAFTAR TABEL ..... xvii

DAFTAR LAMPIRAN ..... xviii

**BAB I PENDAHULUAN** ..... 1

A. Latar Belakang Masalah ..... 1

B. Batasan Masalah ..... 8

C. Rumusan Masalah ..... 9

D. Tujuan Penelitian ..... 10

E. Kegunaan Penelitian ..... 11

F. Penelitian Terdahulu ..... 12

G. Sistematika Penulisan ..... 16

## **BAB II KAJIAN TEORI DAN KERANGKA**

<b>BERPIKIR .....</b>	<b>18</b>
A. Manajemen Pemasaran Bank Syariah .....	18
1. Pengertian Manajemen Pemasaran Bank Syariah .....	18
2. Prinsip Dasar Manajemen Perbankan Syariah ...	20
3. Jenis Strategi Pemasaran Perbankan Syariah.....	23
B. Keputusan Nasabah .....	26
1. Pengertian Keputusan Nasabah.....	26
2. Indikator-Indikator Keputusan Nasabah .....	28
3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah.....	30
C. Nilai Taksiran Emas .....	32
1. Pengertian Nilai Taksiran Emas .....	32
2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nilai Taksiran Emas .....	33
3. Indikator-Indikator yang Mempengaruhi Nilai Taksiran Emas .....	34
D. Ujrah.....	35
1. Pengertian Ujrah.....	35
2. Aspek-aspek yang mempengaruhi penetapan ujrah dalam gadai emas .....	36
3. Indikator-Indikator Ujrah .....	37
E. Keunggulan Produk .....	38
1. Pengertian Keunggulan Produk .....	39

2. Indikator Keunggulan Produk .....	41
F. Pengaruh Nilai Taksiran Emas, Ujrah, dan Keunggulan Produk Terhadap Keputusan Nasabah .....	43
1. Pengertian Nilai Taksiran Emas, Ujrah, Dan Keunggulan Produk Terhadap Konsumen Nasabah .....	43
2. Faktor Utama yang Mempengaruhi Nilai Taksiran Emas, Ujrah, dan Keunggulan Produk terhadap Keputusan Nasabah .....	44
G. Kerangka Berpikir Penelitian .....	45
H. Hipotesis Penelitian .....	47
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>52</b>
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian .....	52
B. Waktu dan Lokasi Penelitian .....	53
C. Populasi dan Sampel .....	53
D. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data .....	55
E. Variabel dan Definisi Operasional .....	59
F. Teknik Analisis Data .....	63
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>69</b>
A. Hasil Penelitian .....	69
1. Karakteristik Responden .....	69
2. Uji Instrumen .....	72
3. Uji Asumsi Klasik .....	74
4. Uji Hipotesis .....	77

B. Pembahasan .....	82
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>88</b>
A. Kesimpulan .....	88
B. Saran.....	88
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir .....	46
Gambar 4.1 Jenis Kelamin Responden .....	70
Gambar 4.2 Umur Responden.....	71
Gambar 4.3 Hasil Output SPSS Uji Normalitas .....	74



## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	Jenis Kelamin Responden .....	69
Tabel 4.2	Umur Responden .....	70
Tabel 4.3	Hasil R Hitung .....	72
Tabel 4.4	Hasil Koefisien Alpa .....	73
Tabel 4.5	Hasil Uji Multikolinieritas .....	75
Tabel 4.6	Hasil Uji Heteroskedastisitas .....	76
Tabel 4.7	Hasil Output SPSS Pengujian Regresi Linea Berganda .....	77
Tabel 4.8	Hasil Output SPSS Uji Parsial .....	80
Tabel 4.9	Hasil Output SPSS Uji F .....	81
Tabel 4.10	Hasil Output SPSS Uji Koefisien Determinasi (R <sup>2</sup> ) .....	82

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 From Validasi Tema Tugas Akhir
- Lampiran 2 Daftar Hadir seminar Proposal
- Lampiran 3 Surat Penunjukan Pembimbing
- Lampiran 4 Kuesioner Penelitian
- Lampiran 5 Surat Mohon Izin Penelitian
- Lampiran 6 Surat Keterangan Selesai Penelitian
- Lampiran 7 Lembar Bimbingan
- Lampiran 8 Daftar Nilai Skripsi
- Lampiran 9 SK Lulus Ujian Komprehensif
- Lampiran 10 Surat Keterangan Lulus Plagiarisme
- Lampiran 11 Lembar SKPI
- Lampiran 12 Berta Acara Munaqasyah
- Lampiran 13 Daftar Nilai Ujian
- Lampiran 14 Hasil Olah Data SPSS 25
- Lampiran 15 Hasil Tabulasi Data
- Lampiran 16 Dokumentasi Penelitian

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Bank syariah merupakan salah satu bank yang memiliki banyak produk unggulan. Produk gadai emas banyak diminati masyarakat khususnya masyarakat Kota Bengkulu. Produk ini sesuai dengan prinsip syariah karena tidak melibatkan riba dan memberikan kemudahan akses. Masyarakat, khususnya, cenderung memilih gadai emas sebagai alternatif untuk mendapatkan dana tunai dengan jaminan emas, baik perhiasan maupun batangan.<sup>1</sup>

Gadai, dalam istilah Arab dikenal sebagai *rahn* (الرهن), merupakan salah satu instrumen keuangan yang telah lama menjadi bagian integral dari sistem ekonomi masyarakat. Dalam praktiknya, *rahn* melibatkan penyerahan barang berharga sebagai jaminan untuk memperoleh pinjaman, yang memberikan akses cepat terhadap likuiditas tanpa harus menjual aset tersebut. Emas, sebagai salah satu bentuk barang yang paling umum digunakan dalam transaksi *rahn*, memiliki nilai intrinsik yang stabil dan dapat dengan mudah diuangkan.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Gadai Musa, 'Emas Prespektif Kepatuhan Syariah dan Hukum di Indonesia', *Tawazun: Journal of Sharia Economic Law*, 3.2 (2020), 125–140 (h. 130)

<sup>2</sup> Panji Adam Agus Putra dan Ira Siti Rohmah Maulida, "Tinjauan Akad *Rahn* Terhadap Marhun Berupa Arisan Pada Praktik Gadai Di Desa Buanamekar," *Bandung Conference Series: Sharia Economic Law*, 2.2 (2022), 1-8 (h. 4).

Menurut data dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK), transaksi gadai emas di Indonesia menunjukkan tren peningkatan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir, mencerminkan kebutuhan masyarakat akan solusi finansial yang cepat dan efisien. Fenomena ini tidak hanya menunjukkan kepercayaan masyarakat terhadap nilai emas sebagai aset, tetapi juga mencerminkan perubahan perilaku konsumen yang semakin cerdas dalam mengelola keuangan mereka.<sup>3</sup>

Salah satu aspek krusial dalam layanan gadai syariah adalah penentuan nilai taksiran (taksir), *ujrah* (أجرة), dan keunggulan produk yaitu biaya layanan yang dikenakan kepada nasabah. Nilai taksiran yang akurat menjadi elemen penting untuk memastikan kesesuaian antara nilai barang yang dijaminkan dengan besaran pinjaman yang diterima nasabah. Ketepatan taksiran ini tidak hanya melindungi kepentingan nasabah, tetapi juga meminimalkan risiko kerugian bagi lembaga gadai syariah. Sementara itu, *ujrah* yang ditetapkan secara kompetitif dan transparan dapat memengaruhi preferensi masyarakat dalam memilih produk gadai syariah dibandingkan dengan produk gadai konvensional. Dalam konteks ini, keunggulan produk gadai syariah tidak hanya terletak pada kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah yang

---

<sup>3</sup> Feby Adila Indria Sutrisno, Dicky Perwira Ompusunggu dan Alexandra Hukum, "Analisis Peran Lembaga Keuangan (Pegadaian) Terhadap Pengembangan Perekonomian Masyarakat Umum (Usaha UMKM)," *Gema Ekonomi*, 12.2 (2023), 1–10 (h. 5).

menghindari unsur riba, gharar, dan maisir, tetapi juga pada penyediaan layanan yang adil, cepat, dan profesional. Hal ini menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat, khususnya yang mengutamakan nilai-nilai keislaman dalam transaksi keuangan.<sup>4</sup>

Bank Syariah Indonesia (BSI) merupakan salah satu lembaga keuangan syariah terbesar dan terkemuka di Indonesia, yang didirikan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan layanan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah. BSI berkomitmen untuk menyediakan produk dan layanan yang tidak hanya memenuhi kebutuhan finansial nasabah, tetapi juga menjamin kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah. Dalam konteks ini, BSI menawarkan produk gadai emas yang dirancang untuk memberikan solusi pembiayaan yang cepat dan aman bagi nasabah. Produk ini tidak hanya memberikan akses keuangan yang mudah, tetapi juga mencerminkan nilai-nilai keadilan dan transparansi yang menjadi landasan operasional BSI. Dengan meningkatnya minat masyarakat terhadap produk gadai emas, BSI berperan penting dalam memfasilitasi kebutuhan finansial nasabah sambil tetap berpegang pada prinsip syariah yang ketat.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> W Koni, 'Analisis Strategi Pemasaran Produk Amanah dalam Upaya Menarik Minat Nasabah pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Gorontalo', *Islamic Economics and Finance Journal*, 1.1 (2022), 45-52 (h. 47).

<sup>5</sup> Aang Kunaifi, Achmad Ali Said dan Ahmad Ahsin Kusuma Mawardi, 'Analisis Peluang Bank Syariah Indonesia (BSI) Menjadi Top 5 Bank di Indonesia Berdasarkan Kekuatan Aset dan Visi Misi', *Ngejha: Journal of Islamic Economic and Finance*, 2.1 (2022), 1-10 (h. 5).

Bank Syariah Indonesia (BSI) telah meluncurkan produk gadai emas sebagai salah satu solusi pembiayaan yang inovatif dan sesuai dengan prinsip syariah. Produk ini dirancang untuk memberikan kemudahan akses keuangan bagi nasabah yang membutuhkan dana cepat dengan menggunakan emas sebagai jaminan. Gadai emas di BSI tidak hanya menawarkan proses yang cepat dan efisien, tetapi juga menjamin kepatuhan terhadap hukum Islam, sehingga nasabah merasa aman dan nyaman dalam bertransaksi. Dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat akan solusi finansial yang fleksibel, produk gadai emas menjadi pilihan yang menarik bagi banyak orang.<sup>6</sup>

Dalam produk gadai emas syariah, terdapat tiga komponen utama yang secara signifikan memengaruhi keputusan nasabah, yaitu nilai taksiran (*taqdīr*), ujah (أجرة), dan keunggulan produk secara keseluruhan. Nilai taksiran merupakan estimasi nilai barang yang dijamin, yang harus dilakukan secara cermat, objektif, dan profesional agar besaran pinjaman yang diberikan sesuai dengan nilai riil barang tersebut. Akurasi dalam penilaian ini berperan penting dalam menjaga keadilan antara pihak lembaga dan nasabah. Ujah, sebagai biaya layanan atas penggunaan produk gadai, harus ditetapkan secara transparan dan kompetitif agar tidak memberatkan nasabah dan tetap memberikan keberlanjutan

---

<sup>6</sup> Gadai Musa, 'Emas Prespektif Kepatuhan Syariah dan Hukum di Indonesia', *Tawazun: Journal of Sharia Economic Law*, 3.2 (2020), 125–140 (h. 130).

finansial bagi lembaga. Di samping itu, keunggulan produk gadai syariah terletak pada prinsip dasar syariah yang menghindari unsur riba, gharar, dan maisir, serta memberikan rasa aman, kepastian hukum, dan kenyamanan spiritual bagi pengguna jasa. Produk ini juga unggul dalam hal kecepatan proses, fleksibilitas tenor, serta jaminan atas keamanan barang yang digadaikan. Ketiga komponen ini, jika dikelola secara optimal, tidak hanya meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap produk gadai emas syariah, tetapi juga menjadi faktor pembeda dan keunggulan kompetitif dibandingkan dengan produk gadai konvensional.<sup>7</sup>

Keputusan nasabah untuk menggunakan produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia (BSI) sangat dipengaruhi oleh kualitas nilai taksiran besaran ujah dan keunggulan produk yang ditetapkan. Nasabah yang menilai bahwa nilai taksiran yang diberikan sebanding dengan harga pasar emas, serta ujah yang dikenakan tergolong wajar dan transparan, cenderung memiliki tingkat kepercayaan yang tinggi dan loyalitas terhadap produk tersebut. Selain itu, faktor-faktor pendukung seperti reputasi BSI sebagai lembaga keuangan syariah nasional, kemudahan prosedur transaksi, keamanan barang jaminan, serta pelayanan yang ramah dan profesional, turut memperkuat posisi daya saing produk di mata nasabah. Dalam

---

<sup>7</sup> A. R. Meilani, N. Hasibuan dan M. L. I. Nasution, 'Service Strategy and Implementation of Digital Sharia Pawnshops in Increasing the Number of Customers in Rantau Prapat', *Jurnal Ekonomi*, 2022, 1–10 (h. 5).

konteks ini, keunggulan produk tidak hanya terletak pada aspek kepatuhan syariah, tetapi juga pada integrasi layanan yang responsif dan bernilai tambah. Oleh karena itu, pemahaman yang mendalam mengenai bagaimana nilai taksiran, ujah, dan keunggulan produk memengaruhi keputusan nasabah menjadi krusial bagi pengembangan dan inovasi produk gadai emas yang lebih adaptif, kompetitif, dan berkelanjutan di masa depan.<sup>8</sup>

Fenomena gadai emas di Indonesia menunjukkan tren peningkatan yang signifikan, terutama di kalangan masyarakat yang mencari alternatif pembiayaan yang cepat dan efisien. Menurut laporan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), transaksi gadai emas mengalami pertumbuhan yang pesat, terutama selama masa pemulihan ekonomi pasca-pandemi COVID-19. Masyarakat semakin menyadari pentingnya pengelolaan keuangan yang baik, dan gadai emas menjadi pilihan yang menarik karena nilai emas yang stabil dan dapat diandalkan. Selain itu, dengan adanya inovasi dalam layanan digital, proses gadai emas menjadi lebih mudah diakses oleh masyarakat luas.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> M. Mulyati, 'Persepsi Nasabah dalam Menggunakan Produk Gadai Emas pada Bank Syariah Indonesia Meulaboh', *Proceeding of Dirundeng International Conference on Islamic Studies (DICIS 2021)*, 2022, 253–264 (h. 260).

<sup>9</sup> Hardiansyah Yusuf, Andi Bahri S, dan Sharia, 'Pawnshops and Its Role for Community Resilience in the Days of Covid-19 Pandemic: Evidence from Indonesia and Malaysia', *Tazkia Islamic Finance and Business Review*, 16.1 (2022), 1–13 (h. 7).

Urgensi penelitian ini terletak pada pentingnya memahami secara komprehensif tiga komponen utama yang memengaruhi keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia (BSI), yaitu nilai taksiran (*taqdīr*), *ujrah* (biaya layanan), dan keunggulan produk secara keseluruhan. Di tengah meningkatnya minat masyarakat terhadap produk keuangan syariah, termasuk gadai emas, perlu dilakukan kajian mendalam yang tidak hanya menganalisis aspek teknis seperti ketepatan nilai taksiran kewajaran *ujrah*, dan keunggulan produk tetapi juga bagaimana ketiganya membentuk persepsi kualitas dan daya tarik produk di mata nasabah. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis hubungan antara nilai taksiran, *ujrah*, dan keunggulan produk dengan keputusan nasabah dalam memilih produk gadai emas di BSI. Selain itu, hasil penelitian diharapkan mampu memberikan rekomendasi strategis untuk pengembangan produk yang lebih kompetitif, responsif, dan sesuai prinsip syariah. Kontribusi penelitian ini mencakup pengayaan literatur dalam bidang perbankan syariah dan perilaku konsumen muslim, serta sebagai landasan praktis bagi BSI dan lembaga keuangan syariah lainnya dalam meningkatkan kualitas layanan dan inovasi produk berbasis kebutuhan dan ekspektasi nasabah.

## **B. Batasan Masalah**

Penelitian ini memiliki ruang lingkup yang spesifik guna memastikan fokus kajian tetap terarah dan relevan. Studi ini akan dilakukan di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang (KC) Bengkulu Adam Malik dengan populasi penelitian yang terdiri dari nasabah yang telah menggunakan produk gadai emas dalam kurun waktu 6 bulan terakhir.

Variabel yang akan diteliti dalam penelitian ini terdiri dari:

### **1. Variabel Independen:**

- a. Nilai taksiran emas estimasi harga emas yang digunakan sebagai dasar penentuan jumlah pembiayaan
- b. Ujrah biaya jasa yang dikenakan oleh bank untuk penitipan dan pemeliharaan emas selama periode gadai.
- c. Keunggulan Produk mencakup nilai lebih yang ditawarkan oleh produk gadai emas BSI, baik dari segi prinsip kepatuhan syariah, kemudahan prosedur, kecepatan pencairan dana, keamanan barang jaminan, reputasi institusi, hingga kualitas pelayanan. Produk yang memiliki keunggulan kompetitif secara menyeluruh akan lebih diminati oleh nasabah dan memiliki daya saing yang lebih tinggi di pasar keuangan syariah.

## 2. Variabel Dependen:

- a. Keputusan nasabah kecenderungan dan faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih produk gadai emas di BSI KC Bengkulu Adam Malik.
- b. Batasan penelitian ini mencakup hanya nasabah yang melakukan transaksi di BSI KC Bengkulu Adam Malik, sehingga hasil penelitian ini tidak dapat digeneralisasikan ke bank syariah lainnya di luar wilayah tersebut. Selain itu, faktor lain seperti preferensi individu, tingkat literasi keuangan syariah, dan faktor eksternal seperti kondisi ekonomi makro tidak menjadi fokus utama penelitian ini. Penelitian ini hanya akan meneliti hubungan langsung antara nilai taksiran, ujah, keunggulan produk, dan keputusan nasabah menggunakan metode kuantitatif dengan analisis statistik yang sesuai.

### **C. Rumusan Masalah**

Untuk memahami fenomena yang diteliti, penelitian ini merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Apakah ada pengaruh nilai taksiran terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas di BSI KC Bengkulu Adam Malik?
2. Apakah ada pengaruh ujah terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas di BSI KC Bengkulu Adam Malik?

3. Apakah ada pengaruh keunggulan produk terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas di BSI KC Bengkulu Adam Malik?
4. Apakah ada pengaruh nilai taksiran, ujah dan keunggulan produk terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas di BSI KC Bengkulu Adam Malik?

#### **D. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disusun, penelitian ini bertujuan untuk:

1. Menganalisis pengaruh nilai taksiran terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas di BSI KC Bengkulu Adam Malik, guna memahami sejauh mana faktor ini memengaruhi preferensi dan perilaku nasabah.
2. Mengevaluasi pengaruh ujah terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas di BSI KC Bengkulu Adam Malik, untuk mengidentifikasi apakah biaya pemeliharaan menjadi determinan utama dalam keputusan nasabah.
3. Menilai pengaruh keunggulan produk terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas di BSI KC Bengkulu Adam Malik, dengan tujuan mengetahui sejauh mana aspek-aspek unggulan seperti kemudahan layanan, kepatuhan syariah, reputasi bank, dan kualitas pelayanan turut mendorong keputusan nasabah dalam menggunakan produk tersebut.

4. Menganalisis pengaruh nilai taksiran, ujah dan keunggulan produk terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas di BSI KC Bengkulu Adam Malik.

#### **E. Kegunaan Penelitian**

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat baik secara teoritis maupun praktis, sebagai berikut:

1. Kegunaan Teoritis
  - a. Menambah wawasan dan memperkaya kajian akademik dalam bidang perbankan syariah, khususnya mengenai produk gadai emas.
  - b. Memberikan kontribusi terhadap pengembangan teori mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas.
  - c. Menjadi dasar bagi penelitian selanjutnya dalam analisis perilaku nasabah terhadap produk keuangan berbasis syariah.
2. Kegunaan Praktis
  - a. Memberikan informasi bagi BSI KC Bengkulu Adam Malik dalam menyusun strategi pemasaran dan pengembangan produk gadai emas berdasarkan preferensi nasabah.
  - b. Menjadi referensi bagi regulator dan pemangku kebijakan dalam merumuskan kebijakan terkait dengan pembiayaan syariah, khususnya dalam sistem gadai emas.

- c. Membantu masyarakat dalam memahami faktor yang perlu dipertimbangkan dalam menggunakan produk gadai emas di bank syariah.

## **F. Penelitian Terdahulu**

Penelitian yang dilakukan oleh Iqbal Nur Hidayat bertujuan untuk menganalisis pengaruh nilai taksiran dan ujarah terhadap keputusan nasabah. Menggunakan metode kuantitatif dengan 78 responden dari 355 nasabah, data dianalisis melalui uji regresi linier berganda menggunakan SPSS 21. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai taksiran berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah, sedangkan ujarah berpengaruh positif namun tidak signifikan. Secara simultan, kedua variabel tersebut berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk gadai emas.<sup>10</sup> Perbedaan penelitian ini terletak pada variabel keunggulan produk. Sedangkan Persamaan penelitian ini terletak pada fokus variabel nilai taksiran dan ujarah.

Penelitian yang dilakukan oleh Septhani Eka Putri bertujuan untuk mengkaji pengaruh ketiga variabel terhadap minat nasabah pada produk gadai emas syariah di Bank Riau Kepri Syariah Capem Batam. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan data primer yang diperoleh

---

<sup>10</sup> Iqbal Nur Hidayat, *Pengaruh Nilai Taksiran dan Ujarah terhadap Keputusan Nasabah dalam Menggunakan Produk Gadai Emas pada PT Bank Syariah Indonesia, Tbk Cabang Medan Kampung Baru* (Skripsi, Universitas Medan Area, 2022), h. 45.

melalui purposive sampling dan dianalisis menggunakan SmartPLS 2.0. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai taksiran, ujarah, dan promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah, dengan ujarah menjadi variabel yang paling dominan.<sup>11</sup> Perbedaannya terletak pada variabel promosi dengan keunggulan produk, yang lebih menekankan pada kualitas layanan. Sedangkan persamaan terletak pada penggunaan variabel nilai taksiran dan ujarah.

Penelitian yang dilakukan oleh Martha Qibtia Wardhana yang bertujuan untuk menguji dan menganalisis pengaruh nilai taksiran, ujarah dan promosi terhadap keputusan nasabah Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Madiun Agus Salim secara parsial maupun simultan. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan teknik pengumpulan data berupa kuesioner kepada 100 nasabah gadai emas di Bank Syariah Kantor Cabang Madiun Agus Salim. Teknik analisis data dilakukan dengan metode regresi linier berganda dengan bantuan SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai taksiran dan ujarah berpengaruh signifikan, sedangkan promosi tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam gadai emas.<sup>12</sup> Perbedaan

---

<sup>11</sup> Septhani Eka Putri, 'Pengaruh Nilai Taksiran, Ujarah dan Promosi terhadap Minat Nasabah dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Studi Kasus pada Bank Riau Kepri Syariah Capem Batam)', Irsyaduna: Jurnal Studi Kemahasiswaan dan Keislaman, 2.1 (2022), 127–139 (h. 130).

<sup>12</sup> Qibtia, M. *Pengaruh Nilai Taksiran, Ujarah dan Promosi terhadap Keputusan Nasabah Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Madiun Agus Salim melakukan Gadai Emas*, (Doctoral dissertation, IAIN PONOROGO), 4.1 (2023) h. 46.

penelitian ini terletak pada jumlah sampel, variabel ketiga, dan lokasi Penelitian. Sedangkan persamaannya terletak pada jenis objek penelitian.

Penelitian yang dilakukan oleh Novi Sulistia Ningsih, bertujuan untuk mengetahui pengaruh keunggulan produk, kualitas pelayanan dan nilai taksiran terhadap keputusan nasabah memilih produk gadai emas pada Bank Syariah Indonesia KCP Tegal Slawi. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, dengan populasi penelitian yaitu nasabah gadai emas Bank Syariah Indonesia KCP Tegal Slawi 80 responden menggunakan teknik *simple random sampling*. Menggunakan uji instrumen, uji asumsi klasik, uji hipotesis dengan bantuan SPSS 26. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel bebas keunggulan produk, kualitas pelayanan dan nilai taksiran berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat yaitu keputusan. Secara keseluruhan semua variabel bebas berpengaruh secara simultan terhadap keputusan dengan kontribusi sebesar 65,1%.<sup>13</sup> Perbedaannya terletak pada subjek penelitian, sedangkan persamaannya terletak pada objek penelitian.

Penelitian yang dilakukan oleh Tri Retnosari, bertujuan untuk mengetahui pengaruh taksiran harga, biaya pemeliharaan dan kualitas pelayanan terhadap minat

---

<sup>13</sup> Ningsih, N. S. *Pengaruh Keunggulan Produk, Kualitas Pelayanan dan Nilai Taksiran terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Gadai Emas (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KCP Tegal Slawi)* (Doctoral dissertation, UIN KH Abdurrahman Wahid Pekalongan), 5.1 (2023) h. 133

masyarakat memilih produk gadai emas di BSI KCP Magetan MT Haryono 1 baik secara parsial (individu) maupun secara simultan (bersama-sama). Jenis penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif dengan teknik pengambilan sampel menggunakan rumus slovin sebanyak 100 responden. Metode pengumpulan data yang dilakukan yaitu wawancara dan kuesioner. Teknik pengolahan data menggunakan uji validitas dan reliabilitas, uji asumsi klasik, uji linier sederhana dan uji linier berganda dengan uji t dan uji F serta koefisien determinasi (R<sup>2</sup>) menggunakan SPSS 23. Hasil penelitian, secara parsial variabel taksiran harga dan kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap minat masyarakat memilih gadai emas, sedangkan variabel biaya pemeliharaan tidak berpengaruh signifikan. Secara simultan, ketiga variabel tersebut (taksiran harga, biaya pemeliharaan, dan kualitas pelayanan) secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap minat masyarakat dengan kontribusi sebesar 37,4%, sementara 62,6% dipengaruhi oleh faktor lain di luar penelitian.<sup>14</sup> Perbedaannya terletak pada perbedaan variabel keunggulan produk, serta jenis variabel terikat. Sedangkan persamaannya terletak pada metode penelitian.

---

<sup>14</sup> Retnosari, T. *Pengaruh Taksiran Harga Biaya Pemeliharaan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Masyarakat Magetan Memilih Produk Gadai Emas di BSI KCP Magetan MT Haryono 1* (Doctoral dissertation, IAIN Ponorogo), 7.1 (2023) h. 77-84

## **G. Sistematika Penulisan**

Sistematika pembahasan pada penelitian akan disajikan yang terdiri dari 5 (lima) bab, disetiap babnya terdapat sub bab sebagai berikut:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab ini, dijelaskan mengenai gambaran singkat dalam penelitian ini yang di dalamnya membahas beberapa sub bab yang terdiri dari: latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, penelitian terdahulu, dan sistematika penelitian.

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Pada bab ini akan disajikan berbagai teori yang berkaitan dengan teori dan variabel-variabel penelitian yang terdiri dari beberapa sub bab yakni: perbankan syariah, keputusan, pengetahuan, manfaat, dan keamanan.

### **BAB III METODE PENELITIAN**

Pada bab ini menjelaskan alur kerja dan langkah-langkah operasional yang akan dilakukan dalam penelitian. Yang berisi jenis dan pendekatan penelitian, populasi dan sampel, teknik pengambilan data, variabel dan definisi operasional, instrumen penelitian serta teknik analisis data.

### **BAB IV HASIL PENELITIAN**

Hasil Penelitian Dan Pembahasan, pada bab ini yang terdiri dari hasil uji coba penelitian analisis data dan pembahasan hasil penelitian. Paparan data dan fakta temuan

penelitian, dengan urutan sesuai urutan masalah penelitian. Dapat berupa uraian dan didukung oleh tabel-tabel maupun diagram yang diikuti dengan deskripsi dari tabel dan diagram yang ada. Pembahasan merupakan uraian secara sistematis, komprehensif pengolahan data hasil penelitian sesuai dengan permasalahan yang dikaji berdasarkan pada metode dan teknik analisis data yang ditentukan.

## **BAB V PENUTUP**

Pada bab terakhir ini, terdapat kesimpulan dikemukakan secara jelas serta berisi saran dari hasil penelitian.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Daftar Putaka merupakan susunan tertulis di akhir karya antumkan nama penulis, judul tulisan, penerbit, dan tahun terbit. Daftar Pustaka ini berfungsi sebagai sumber informasi atau bahan referensi bagi mereka yang menulis dalam penelitian.

## BAB II

### KAJIAN TEORI DAN KERANGKA BERPIKIR

#### A. Manajemen Pemasaran Bank Syariah

##### 1. Pengertian Manajemen Pemasaran Bank Syariah

Manajemen berasal dari kata “to manag” yang berarti mengatur. Manajemen adalah proses dari penggerakan tenaga manusia, modal dan peralatan lainnya secara terpadu untuk mencapai tujuan tertentu. Istilah manajemen erat kaitannya dengan usaha untuk tujuan tertentu dengan jalan menggunakan sumber daya yang tersedia dalam organisasi dengan cara yang sebaik mungkin. Dalam pengertian organisasi sebuah manajemen biasanya digunakan dalam hubungan usaha suatu kelompok manusia, walaupun manajemen itu dapat pula ditetapkan terhadap usaha-usaha individu.<sup>1</sup> Manajemen sebagai suatu proses di pandang sebagai rangkaian kegiatan dari fungsi-fungsi manajemen yaitu perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pengarahan (*directing*), dan pengawasan (*controlling*) untuk mengkoordinir dan mengintegrasikan penggunaan sumber daya yang tidak ada dalam perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan.

Perbankan syariah harus senantiasa meningkatkan kualitas pelayanannya untuk memberikan produk dan jasa yang terbaik, berdasarkan kehendak Allah dalam,

---

<sup>1</sup> Malayu S.P. Hasibuan, Manajemen Sumber Daya Manusia, (Jakarta:PT. Bumi Aksara, 2023), hlm.1

QS. Al-Baqarah ayat 267.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَنْفِقُوا مِنْ طَيِّبَاتِ مَا كَسَبْتُمْ وَمِمَّا أَخْرَجْنَا لَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ ۗ وَلَا تَيَمَّمُوا الْخَبِيثَ مِنْهُ تُنْفِقُونَ وَلَسْتُمْ بِآخِذِيهِ إِلَّا أَنْ تُغِصُّوهُ فِيهِ ۗ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ عَزِيزٌ حَمِيدٌ ﴿٢٦٧﴾

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Infakkanlah sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang Kami keluarkan dari bumi untukmu. Janganlah kamu memilih yang buruk untuk kamu keluarkan, padahal kamu sendiri tidak mau mengambilnya, melainkan dengan memicingkan mata (enggan) terhadapnya. Dan ketahuilah bahwa Allah Maha Kaya, Maha Terpuji.”.

Manajemen pemasaran menurut Philip Kotler dan Keller adalah analisis, perencanaan, penerapan dan pengendalian terhadap program yang dirancang untuk menciptakan, membangun dan memepertahankan pertukaran dan hubungan yang menguntungkan dengan pasar sasaran dengan maksud mencapai tujuan-tujuan organisasi. Sedangkan manajemen pemasaran merupakan sebuah seni dan ilmu yang memiliki target pasar dan membangun hubungan yang menguntungkan dengan target pasar itu serta mempertahankan dan mengembangkan pelanggan dengan menciptakan, mengkomunikasikan dan menyampaikan keunggulan atau kelebihan suatu nilai kepada pelanggan.<sup>2</sup> Menurut Basu Swatha Irawan

---

<sup>2</sup> Apri Budianto, Manajemen Pemasara, (Yogyakarta: Ombak, 2020),

manajemen pemasaran adalah sebagai kegiatan manusia yang diarahkan untuk memenuhi dan memuaskan keinginan serta kebutuhan melalui proses pertukaran.

Berdasarkan dari gagasan pemikiran di atas dapat disimpulkan bahwa manajemen pemasaran merupakan penganalisaan, perencanaan, pelaksanaan pemikiran, penetapan harga, promosi dan pengawasan kegiatan pemasaran oleh perusahaan untuk mewujudkan tujuantujuan individual dan organisasi. Adapun manajemen pemasaran Bank Syariah tentunya manajemen pemasaran bank yang berprinsip atau kaidah dan teknik manajemen terdapat relevansinya dengan Al-Qur'an atau Hadist antara lain amar ma'ruf nahi munkar, kewajiban menegakkan kebenaran, keadilan, menyampaikan amanah dan jujur.<sup>3</sup>

## **2. Prinsip Dasar Manajemen Perbankan Syariah**

Prinsip dasar didalam pengelolaan atau manajemen perbankan syariah adalah segala bentuk pengoperasiannya berlandaskan pada ketentuan-ketentuan yang berasas hukum syariat Islam dan juga berdasarkan berbagai fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa dibidang syariah. Pada umumnya bank syariah merupakan lembaga

---

hlm 16

<sup>3</sup> Basu Swastha, Azas-Azas Marketing, (Yogyakarta: Liberty, 2021), hlm 5

keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa lain dalam lalu lintas pembayaran peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah. Oleh karena itu bank akan selalu berkaitan dengan masalah modal dan pembiayaan. Untuk memenuhi kebutuhan modal dan pembiayaan, bank syariah prinsip dasar memiliki ketentuan yang berbeda dengan bank konvensional.<sup>4</sup>

Ayat Al-Qur'an yang Mendukung Prinsip Pemasaran Bank Syariah adalah QS. An-Nisa' ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ  
مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: "Hai, orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil".

Ayat ini menjadi dasar larangan praktik-praktik haram dalam transaksi, seperti penipuan atau praktik yang merugikan salah satu pihak dalam proses pemasaran bank syariah.<sup>5</sup>

Ketentuan-ketentuan tersebut tercermin dalam Prinsip-prinsip dasar manajemen operasional yang digunakan dalam pelaksanaannya menurut Ismail Nawawi

---

<sup>4</sup> Khaerul Umam, Manajemen Perbankan Syariah, (Bandung: Pustaka Setia, 2023), hlm 82.

<sup>5</sup> Kementerian Agama RI. (2019). *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an.

Uha (Haisun) dalam bukunya “Manajemen Perbankan Syariah”, yang antara lain yaitu:

1. Prinsip Titipan atau Simpanan (Al-Wadi’ah) Prinsip wadi’ah yang diterapkan adalah wadi’ah yad dhamanah yang diterapkan pada produk rekening giro, karena pihak yang dititipi (bank) bertanggung jawab atas keutuhan harta titipan tersebut sehingga boleh memanfaatkan harta titipan tersebut.
2. Prinsip Margin (Profit Sharing) Prinsip margin merupakan karakteristik dan dasar pelaksanaan bagi operasional perbankan syariah. Prinsip margin dapat dilakukan dengan kerjasama, yaitu: al-Musyarakah, al-Mudharabah, al-Muzara’ah, al-Musaqah. Namun prinsip yang sering dipakai adalah al-Musyarakah dan al-Mudharabah, karena al-Muzara’ah dan al-Musaqah khusus digunakan untuk pembiayaan sektor pertanian oleh beberapa bank syariah.
3. Prinsip Jual Beli (Sale and Purchase)
  - a. Bai’al-Murabahah, yaitu jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan atau margin yang disepakati.
  - b. Bai’al-Istishna’, yaitu kontrak penjual antara pembeli dengan pembuat barang. Pembuat barang menerima pesanan dari pembeli. Kedua belah pihak bersepakat atas harga serta sistem

pembayaran.<sup>6</sup>

c. Bai' as-Salam, yaitu transaksi jual beli dimana spesifikasi dan harga pesanan harus disepakati diawal sedangkan pembayaran dilakukan dimuka secara penuh dan tanpa ada paksaan.

4. Prinsip Sewa/Ijarah (*Optional Lease and Financial Lease*), merupakan pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri, baik menggunakan Ijarah Muntahiyah Bit Tamlik (IMBT), Musyarakah Mutanaqisah, ataupun Leasing Syariah. Prinsip Jasa (Fee-Based Service), didalam prinsip jasa model yang digunakan terkait dengan transaksi transaksi adalah alWakalah, al-Kafalah, al-Hawalah, ar-Rahn, dan al-Qard.<sup>7</sup>

### **3. Jenis Strategi Pemasaran Perbankan Syariah**

Menurut Nur Rianto, Pada prinsipnya ada lima jenis strategi pemasaran yang dapat dilakukan oleh perbankan, yaitu:

a. Strategi Penetrasi Pasar atau penerobosan pasar merupakan usaha perusahaan (bank) meningkatkan jumlah nasabah baik secara kuantitas maupun kualitas pada pasar saat ini (lama) melalui promosi dan distribusi

---

<sup>6</sup> Ismail Nawawi, Manajemen Perbankan Syariah, (Jakarta: VIV Pres, 2024), hlm 117

<sup>7</sup> Nur Rianto, Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah (Jakarta: Alfabeta, 2022). 60

secara aktif. Strategi ini cocok untuk pasar yang sedang tumbuh dengan lamban. Perusahaan berusaha melakukan strategi pemasaran yang mampu menjangkau atau menggairahkan pasar yang sedang tumbuh secara lamban agar mampu tumbuh secara cepat.

- b. Strategi Pengembangan Produk perbankan merupakan usaha meningkatkan jumlah nasabah dengan cara mengembangkan atau memperkenalkan produk-produk baru perbankan. Inovasi dan kreativitas dalam menciptakan produk menjadi salah satu kunci utama dalam strategi ini. Pihak bank selalu melakukan pembaharuan atau pengenalan produk baru kepada nasabah yang dapat membantu memudahkan proses transaksi nasabah. Perusahaan tiada henti terus melakukan eksplorasi terhadap kebutuhan pasar dan berupaya untuk memenuhi terhadap kebutuhan pasar tersebut. Tujuannya adalah untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah, menghidupkan kembali pertumbuhan dari simpanan yang sudah lesu, menandingi penawaran baru dari perusahaan pesaing yang menawarkan produk baru terhadap nasabah, memanfaatkan teknologi baru.
- c. Strategi Pengembangan Pasar Strategi pengembangan pasar merupakan salah satu usaha untuk membawa produk ke arah pasar baru dengan membuka atau

mendirikan anak-anak cabang baru yang dianggap cukup strategis atau menjalin kerjasama dengan pihak lain dalam rangka untuk menyerap nasabah baru. Manajemen menggunakan strategi ini bilamana pasar sudah padat dan peningkatan bagian pasar sudah sangat besar atau pesaing kuat.<sup>8</sup>

- d. Strategi Integrasi Strategi integrasi merupakan strategi pilihan akhir yang biasanya ditempuh oleh para bank yang mengalami kesulitan likuiditas sangat parah. Biasanya yang akan dilakukan adalah strategi diversifikasi horizontal, yaitu penggabungan bank-bank.
- e. Strategi Diversifikasi Strategi diversifikasi baik diversifikasi konsentrasi maupun diversifikasi konglomerat. Diversifikasi yang dimaksud di sini adalah bank memfokuskan pada suatu segmen pasar tertentu dengan menawarkan berbagai varian produk perbankan yang dimiliki. Sementara diversifikasi konglomerat adalah perbankan memfokuskan dirinya dalam memberikan varian produk perbankan kepada kelompok konglomerat (korporat).

Surat Al-Baqarah ayat 278-279 berisi perintah untuk meninggalkan sisa riba dan ancaman bagi yang tidak melaksanakannya. Maka agar terhindar dari riba harus ada manajemen pemasaran bank secara syariah.

---

<sup>8</sup> Ismail Nawawi, Manajemen Perbankan Syariah, (Jakarta: VIV Pres, 2024), hlm 117

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنتُمْ مُؤْمِنِينَ ﴿٢٧٨﴾

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang beriman.”<sup>9</sup>

فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِن تُبْتِمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا

تُظْلَمُونَ وَلَا تَظْلَمُونَ ﴿٢٧٩﴾

Artinya: “Jika kamu tidak melaksanakannya, maka ketahuilah bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Tetapi jika kamu bertobat, maka kamu berhak atas pokok hartamu; kamu tidak menzalimi dan tidak (pula) dizalimi”.

Ayat-ayat ini menegaskan larangan riba dan memberikan peringatan keras bagi yang tidak mengindahkan larangan tersebut. Namun, jika bertobat dan meninggalkan riba, maka mereka berhak atas pokok harta mereka dan tidak ada kerugian atau kezhaliman.

## **B. Keputusan Nasabah**

### **1. Pengertian Keputusan Nasabah**

Menurut UU RI NO 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah, nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank syariah dan atau UUS. Pada Undang-Undang Perbankan Nasabah dibedakan menjadi beberapa klasifikasi yaitu:

---

<sup>9</sup> Karim, A. A. (2014). *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers

1. Nasabah penyimpan, adalah nasabah yang menempatkan dananya di Bank Syariah dan atau UUS dalam bentuk simpanan berdasarkan akad antara Bank Syariah atau UUS dan nasabah yang bersangkutan.
2. Nasabah Investor, adalah nasabah yang menempatkan dananya di Bank Syariah dan atau UUS dalam bentuk investasi berdasarkan akad antara Bank Syariah atau UUS dan nasabah yang bersangkutan.
3. Nasabah Penerima Fasilitas, adalah nasabah yang memperoleh fasilitas dana atau yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan Prinsip Syariah. Agar dalam pelayanan yang diberikan benar-benar prima sehingga nasabah merasa terpenuhi segala keinginan dan kebutuhannya, maka perusahaan harus mengenal betul karakter nasabah secara umum. Karakter nasabah sulit sekali untuk diidentifikasi, karena penampilan dan profesi tidak selalu dengan konsisten mencerminkan penampilan seseorang.

Perintah untuk menepati janji dan akad, yang berlaku dalam semua transaksi di bank syariah. Surat Al-Maidah ayat 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ۖ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُشَلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرَ

مُحَلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ ۚ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ ﴿١﴾

Artinya:"Hai orang-orang yang beriman! Penuhilah janji-janji. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu, dengan tidak menghalalkan pemburuan ketika kamu dalam keadaan ihram. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum sebagaimana yang dikehendaki-Nya"<sup>10</sup>

## 2. Indikator-indikator Keputusan Nasabah

Proses keputusan pembelian terdiri dari lima indikator yaitu pengenalan masalah, pencarian informasi, evaluasi alternative, keputusan pembelian, dan perilaku pascapembelian. <sup>11</sup>Indikator secara rinci dapat diuraikan yaitu :

- (1) Pengenalan masalah, proses pengambilan diawali ketika pembeli menyadari suatu masalah atau kebutuhan. Pemasar harus mengidentifikasi keadaan yang memicu kebutuhan tertentu dengan mengumpulkan informasi dari sejumlah konsumen.
- (2) Pencarian informasi, seorang konsumen sering mencari jumlah informasi yang terbatas. Salah satu faktor kunci bagi pemasar adalah sumber informasi utama yang dipertimbangkan konsumen, dan dinamika pencarian.
- (3) Evaluasi alternatif, ada beberapa konsep dasar dalam proses evaluasi. Pertama, konsumen berusaha

---

<sup>10</sup> M. Quraish Shihab, Tafsir Al-Misbah, Jakarta: Lentera Hati, 2002, Tafsir QS. Al-Ma'idah [5]:1.

<sup>11</sup> Undang-Undang Republik Indonesia tentang Bank Indonesia dan Perbankan Syariah, (Bandung: Citra Umbara, 2020), hal. 442

memuaskan sebuah kebutuhan. Kedua, konsumen mencari manfaat tertentu dari solusi produk. Ketiga, konsumen melihat masing-masing produk sebagai sekelompok atribut dengan berbagai kemampuan untuk menghantarkan manfaat yang diperlukan untuk memuaskan kebutuhan ini.

- (4) Keputusan pembeli, dalam tahap evaluasi, konsumen membentuk preferensi antar merek dalam kumpulan pilihan. Konsumen mungkin juga membentuk maksud untuk membeli merek yang paling disukai.
- (5) Perilaku pasca pembelian, setelah pembelian, konsumen mengalami konflik dikarenakan melihat fitur mengkhawatirkan tertentu atau mendengar hal-hal menyenangkan tentang merek lain dan waspada terhadap informasi yang mendukung kepuasannya. Konsumen tersebut juga akan terlibat dalam tindakan-tindakan sesudah pembelian dan penggunaan produk yang akan menarik minat masyarakat.

Surat An-Nisa ayat 29 berisi larangan memakan harta orang lain dengan cara yang batil (tidak benar) dan larangan membunuh diri sendiri atau orang lain. Ayat ini juga memberikan pengecualian bahwa harta boleh diperoleh melalui perdagangan yang dilakukan atas dasar suka sama suka. Berikut bunyi lengkap Surat An-Nisa ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ  
مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu." <sup>12</sup>

### 3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas:<sup>13</sup>

a. Kesesuaian dengan Prinsip Syariah

Produk gadai emas di BSI menggunakan akad rahn yang sesuai dengan prinsip syariah Islam, bebas riba, gharar, dan maisir. Kesesuaian ini menjadi faktor utama bagi nasabah muslim karena memberikan rasa aman, kehalalan transaksi, serta ketenangan batin dalam bertransaksi keuangan.

b. Kebutuhan Dana Mendesak

Sebagian besar nasabah menggunakan gadai emas karena kebutuhan dana yang bersifat cepat dan mendesak, seperti biaya pendidikan, kesehatan, modal

---

<sup>12</sup> Karim, A. A. (2014). *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers

<sup>13</sup> Kasmir. *Manajemen Perbankan*. (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2016), h. 87

usaha, atau kebutuhan rumah tangga. Gadai emas dipilih karena prosesnya cepat dan persyaratannya relatif mudah.

c. Proses yang Cepat dan Mudah

Kemudahan prosedur, mulai dari persyaratan administrasi yang sederhana hingga pencairan dana yang cepat, sangat mempengaruhi keputusan nasabah. Nasabah cukup membawa emas dan identitas diri tanpa harus melalui proses analisis kredit yang rumit.

d. Nilai Taksiran yang Kompetitif

Besarnya nilai taksiran emas dan jumlah pembiayaan yang mencapai 80–90% dari nilai emas menjadi daya tarik utama. Nasabah cenderung memilih lembaga yang memberikan nilai pembiayaan lebih tinggi dengan risiko yang tetap terjaga.

e. Biaya yang Terjangkau

Biaya penitipan (ujrah) yang relatif rendah dan transparan dibandingkan lembaga gadai konvensional turut memengaruhi keputusan nasabah. Kejelasan biaya sejak awal menumbuhkan rasa kepercayaan dan menghindari persepsi adanya praktik riba.

## C. Nilai Taksiran Emas

### 1. Pengertian Nilai Taksiran Emas

Nilai taksiran emas merujuk pada penilaian atau estimasi yang dilakukan oleh lembaga keuangan terhadap emas yang dijadikan sebagai jaminan dalam produk gadai emas. Penilaian ini sangat penting karena nilai taksiran menentukan berapa jumlah pinjaman yang bisa diberikan kepada nasabah dengan menggunakan emas sebagai agunan.

Surat At-Taubah merupakan salah satu surat dalam Al-Quran yang penuh dengan hikmah dan petunjuk bagi umat manusia. Ayat 34 dari surat ini memberikan pelajaran berharga tentang kebijaksanaan dalam menggunakan kekuasaan serta menegaskan bahwa kekayaan dan kekuasaan sejati hanya ada pada Allah semata.

Ayat 34 Surat At-Taubah berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْأَخْبَارِ وَالرَّهْبَانِ لَيَأْكُلُونَ أَمْوَالَ النَّاسِ بِالْبُطْلِ وَيَصُورُونَ عَن سَبِيلِ

اللَّهِ وَالَّذِينَ يَكْتُرُونَ اللَّهَبَ وَالْفِئْضَةَ وَلَا يَنْفَعُونَهَا فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَبَشِّرْهُمْ بِعَذَابٍ أَلِيمٍ ﴿٣٤﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya kebanyakan dari ahli kitab dan kaum musyrikin benar-benar tidak akan pernah menyukai kamu. Dan sebenarnya sebahagian dari mereka benar-benar menginginkan supaya kamu menyimpang dari jalan yang benar”.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Al-Qurthubi, Al-Jami' li Ahkam al-Qur'an, Kairo: Dar al-Kutub al-Mishriyyah, 2006, Tafsir QS. At-Taubah [9]:34.

## 2. Faktor-faktor yang mempengaruhi nilai taksiran emas<sup>15</sup>, seperti:

- a) Harga Pasar Emas: Nilai taksiran emas harus didasarkan pada harga pasar emas saat itu. Harga emas seringkali fluktuatif, mengikuti permintaan dan penawaran di pasar global. Oleh karena itu, lembaga keuangan seperti Bank Syariah Indonesia (BSI) akan melakukan penilaian berdasarkan harga pasar emas yang berlaku.
- b) Kondisi Emas: Penilaian terhadap kondisi fisik emas, seperti keaslian dan kadar kemurnian emas, juga memengaruhi nilai taksiran. Emas yang dalam kondisi baik dan memiliki kadar kemurnian tinggi akan mendapatkan nilai taksiran yang lebih tinggi dibandingkan emas dengan kondisi rusak atau kadar kemurnian rendah.
- c) Peraturan Lembaga Keuangan: Setiap lembaga keuangan, termasuk BSI, memiliki kebijakan internal terkait dengan penilaian emas yang digunakan dalam gadai. Beberapa lembaga mungkin memberikan taksiran yang lebih konservatif, sedangkan yang lain mungkin lebih fleksibel dalam menentukan nilai taksiran.

---

<sup>15</sup> Novita Mega dan Fadli Huda, "Pengaruh Promosi, Kualitas Pelayanan, Motivasi Dan Persepsi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Tabungan Emas Di Pegadaian Syariah Pekalongan," *Neraca*, 4.3 (2022), 45-52. (h. 49).

d) Definisi Operasional Nilai Taksiran Emas: Dalam penelitian ini, nilai taksiran emas dapat diartikan sebagai jumlah nilai pinjaman yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia kepada nasabah yang menggadaikan emas berdasarkan hasil penilaian harga pasar emas, kondisi emas, dan kebijakan internal bank.

### **3. Indikator-indikator yang mempengaruhi nilai taksiran**

#### **1. Jenis Barang**

Kualitas dan jenis barang merupakan faktor utama yang memengaruhi nilai taksiran, seperti emas, berlian, atau barang elektronik yang memiliki nilai taksiran berbeda.

#### **2. Kondisi Barang**

Barang yang terawat baik dan masih berfungsi optimal akan memiliki nilai taksiran yang lebih tinggi.

#### **3. Harga Pasar**

Perubahan harga pasar dapat mempengaruhi nilai taksiran.

#### **4. Tingkat Permintaan**

Jika permintaan tinggi, nilai taksiran bisa lebih tinggi.

#### **5. Faktor Lain**

Faktor lain seperti usia barang, kelangkaan, dan potensi keuntungan di masa depan juga dapat dipertimbangkan dalam penaksiran.

## D. Ujrah

### 1. Pengertian Ujrah

Ujrah adalah imbalan atau biaya yang dikenakan oleh lembaga keuangan syariah atas jasa yang diberikan, dalam hal ini adalah jasa gadai emas. Dalam konsep syariah, ujrah lebih sering dipahami sebagai bentuk imbalan yang tidak berbentuk bunga, melainkan biaya yang disepakati antara kedua belah pihak, yaitu pihak pemberi pinjaman (bank) dan pihak peminjam (nasabah). Ujrah digunakan untuk mengganti biaya operasional bank dalam proses gadai emas.

Ayat Al-Quran yang berkaitan dengan "*ujrah*" (upah atau imbalan) dapat ditemukan dalam beberapa surah, di antaranya: QS. Al-Baqarah ayat 233.

وَالْوَالِدَاتُ يُرْضَعْنَ حَوْلَٰئِن كَامِلِينَ ۖ لِمَنْ أَرَادَ أَنْ يُنْفِقَ ۚ وَعَلَى الْمَوْلُودِ لَهُ رِزْقُهُنَّ  
وَكِسْوَتُهُنَّ بِالْمَعْرُوفِ ۚ لَا تُكَلَّفُ نَفْسٌ إِلَّا وُسْعَهَا ۚ لَا تُضَارَّ وَالِدَةٌ بِوَالِدِهَا وَلَا مَوْلُودٌ لَهُ بِوَالِدَيْهِ ۚ وَعَلَى  
الْوَارِثِ مِثْلُ ذَلِكَ ۚ فَإِنْ أَرَادَا فِصَالًا عَنْ تَرَاضٍ مِنْهُمَا وَتَشَاوُرٍ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْهِمَا ۚ وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ  
تَسْرِعُوا بِأَوْلَادِكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا آتَيْتُم بِالْمَعْرُوفِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ بِمَا  
تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ ﴿٢٣٣﴾

Artinya: "Dan ibu-ibu hendaklah menyusui anak-anaknya selama dua tahun penuh, bagi yang ingin menyusui secara sempurna. Dan kewajiban ayah menanggung nafkah dan pakaian mereka dengan cara yang patut. Seseorang tidak dibebani lebih dari kesanggupannya. Janganlah seorang ibu menderita karena anaknya dan jangan pula seorang ayah

(menderita) karena anaknya. Ahli waris pun (berkewajiban) seperti itu pula. Apabila keduanya ingin menyapih dengan persetujuan dan permusyawaratan antara keduanya, maka tidak ada dosa atas keduanya. Dan jika kamu ingin menyusukan anakmu kepada orang lain, maka tidak ada dosa bagimu memberikan pembayaran dengan cara yang patut. Bertakwalah kepada Allah dan ketahuilah bahwa Allah Maha Melihat apa yang kamu kerjakan."<sup>16</sup>

Ayat ini secara umum menjelaskan tentang kebolehan memberikan upah atas jasa yang diberikan, pentingnya memberikan upah yang layak, dan cara yang baik dalam memberikan upah. Ayat ini menjelaskan tentang bolehnya memberikan upah kepada wanita yang menyusui anak, selama dilakukan dengan cara yang patut dan adil.

## **2. Aspek-aspek yang mempengaruhi penetapan ujarah dalam gadai emas antara lain<sup>17</sup>:**

### **a. Durasi Gadai**

Lama waktu nasabah meminjam uang dengan menggunakan emas sebagai jaminan akan memengaruhi jumlah ujarah yang dikenakan. Semakin lama durasi gadai, semakin besar ujarah yang dibebankan kepada nasabah.

---

<sup>16</sup> Ahmad Mustafa Al-Maraghi, *Tafsir Al-Maraghi*, Beirut: Dar al-Fikr, 1993, Tafsir QS. Al-Baqarah [2]:233.

<sup>17</sup> A. Zulkarnain, "Ujarah and Services Analysis of Gold Pawn Customer Satisfaction at Mandiri Syariah Bank of Palopo City," *Journal of Institution and Sharia Finance*, 3.2 (2022), 112-118. (h. 115).

b. Nilai Pinjaman

Besar kecilnya jumlah pinjaman yang diterima nasabah dari gadai emas juga memengaruhi besaran ujarah. Semakin besar nilai pinjaman, semakin besar pula biaya ujarah yang dikenakan.

c. Jenis Layanan

Ujarah dapat bervariasi tergantung pada jenis layanan gadai yang digunakan. Misalnya, gadai emas dengan jangka waktu lebih lama atau dengan layanan tambahan seperti pengawasan atau konsultasi akan dikenakan ujarah yang lebih tinggi.

d. Definisi Operasional Ujarah

Dalam konteks penelitian ini, ujarah didefinisikan sebagai biaya atau imbalan yang dikenakan oleh Bank Syariah Indonesia untuk layanan gadai emas yang diberikan kepada nasabah. Ujarah ini dihitung berdasarkan jumlah pinjaman yang diberikan serta durasi dan jenis layanan yang digunakan nasabah.

### **3. Indikator-indikator ujarah**

1. Penetapan Tarif Ujarah

Besaran ujarah harus ditentukan secara jelas dan disepakati oleh kedua belah pihak (penyedia jasa dan pengguna jasa) pada saat akad.

## 2. Transparansi

Tarif ujarah harus disampaikan secara terbuka dan jelas kepada nasabah, termasuk rincian biaya yang dikenakan.

## 3. Kesesuaian dengan Prinsip Syariah

Ujarah hanya boleh dikenakan untuk layanan atau kegiatan yang halal dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

## 4. Tidak Mengandung Gharar

Ujarah tidak boleh mengandung unsur ketidakpastian atau spekulasi yang dapat merugikan salah satu pihak.

## 5. Kesesuaian dengan Nilai Emas (untuk gadai)

Dalam gadai emas, ujarah harus sesuai dengan nilai emas yang berlaku dan tidak melebihi nilai taksiran emas yang digadaikan.

## 6. Biaya Layanan Tetap

Ujarah bisa berupa biaya tetap yang dikenakan untuk setiap transaksi atau penggunaan layanan.

# E. Keunggulan Produk

## 1. Pengertian Keunggulan Produk

Keunggulan produk merupakan salah satu faktor strategis yang sangat menentukan dalam keputusan konsumen, termasuk dalam sektor jasa keuangan syariah. Dalam konteks produk gadai emas syariah di Bank

Syariah Indonesia (BSI), keunggulan produk tidak hanya dilihat dari sisi teknis layanan, tetapi juga dari aspek nilai-nilai syariah yang melekat pada produk tersebut. Produk gadai emas di BSI menggunakan skema akad *rahn* dan *ijarah* yang telah difatwakan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), sehingga memberikan jaminan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah, seperti bebas dari unsur riba (bunga), gharar (ketidakjelasan), dan maisir (spekulasi). Kejelasan akad ini menjadi keunggulan utama karena menumbuhkan rasa aman dan keyakinan bagi nasabah Muslim dalam menjalankan transaksi keuangan yang sesuai dengan syariat Islam<sup>18</sup>.

Keunggulan yang Terkai Ayat ini menjadi dasar utama bank syariah untuk menghindari praktik riba (bunga), dan menggantinya dengan sistem jual beli dan bagi hasil yang adil yaitu Surah Al-Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا  
الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَلْيُخَوِّفْ أُمَّهَ رُوهُ  
إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

---

<sup>18</sup> Himmatul Khairi Khadijah Nurani, “The Effect of Sharia Financial Literacy and Sharia Financial Inclusion on the Financial Management of MSMEs in Medan City,” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 5.1 (2023), 153–163. (h. 155).

Artinya: Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”<sup>19</sup>.

Selain itu, keunggulan produk terlihat dari fleksibilitas layanan yang ditawarkan, seperti kemudahan dalam proses administrasi, pencairan dana yang cepat, jangka waktu yang dapat disesuaikan dengan kemampuan nasabah, dan biaya pemeliharaan barang (ujrah) yang kompetitif. Aspek-aspek ini membentuk persepsi positif nasabah terhadap kenyamanan, efisiensi, dan nilai tambah dari produk gadai emas syariah. Di sisi lain, keterlibatan langsung Dewan Pengawas Syariah (DPS) dalam pengawasan operasional produk turut memperkuat kredibilitas dan akuntabilitas layanan yang diberikan oleh bank<sup>20</sup>.

Beberapa studi, seperti yang dilakukan oleh Metayana dan Wulandari, menunjukkan bahwa keunggulan produk berpengaruh signifikan terhadap

---

<sup>19</sup> Karim, A. A. (2014). *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers

<sup>20</sup> Inggit Eka Saputri, 'Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Gadai Emas Pada PT Bank Syariah Indonesia KCP Medan Setia Budi', *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan Dan Bisnis Syariah*, 5.2 (2022), 78–85 (h. 82).

keputusan nasabah dalam memilih layanan keuangan syariah. Nasabah tidak hanya mempertimbangkan keuntungan ekonomis, tetapi juga aspek spiritualitas dan kepercayaan terhadap kesesuaian produk dengan ajaran agama. Dengan demikian, keunggulan produk tidak hanya mencerminkan inovasi layanan dan kualitas teknis, tetapi juga mencerminkan nilai religius yang menjadi landasan utama dalam keputusan keuangan nasabah Muslim. Dalam konteks Bank Syariah Indonesia, semakin kuat persepsi nasabah terhadap keunggulan produk gadai emas, maka semakin besar kecenderungan nasabah untuk memilih dan merekomendasikan produk tersebut<sup>21</sup>.

## **2. Indikator Keunggulan Produk**

Berikut adalah beberapa indikator keunggulan produk yang umum digunakan:

- a. Kinerja (*Performance*): Seberapa baik produk dapat menjalankan fungsinya dan memenuhi kebutuhan pelanggan.
- b. Fitur (*Features*): Karakteristik tambahan atau keistimewaan yang membedakan produk dari pesaingnya.

---

<sup>21</sup> Paham Ginting Ichwan, Perkasa Al Khudri dan Arlina Nurbaity Lubis, "Effect of Products and Images on Customer Decisions in Choosing a Sharia Bank with Religiosity as a Moderating Variable (Case Study on Customers of PT Bank Syariah Mandiri Simalungun Trade Support Branch)," *International Journal of Research*, 9.3 (2021), 45–58

- c. Keandalan (*Reliability*): Kemampuan produk untuk berfungsi dengan baik secara konsisten dari waktu ke waktu, tanpa kerusakan atau kegagalan.
- d. Daya Tahan (*Durability*): Seberapa lama produk dapat digunakan sebelum perlu diganti atau diperbaiki
- e. Spesifikasi yang Sesuai (*Conformance to Specifications*): Seberapa baik produk sesuai dengan standar atau spesifikasi yang dijanjikan.

Dalam Al-Quran, terdapat ayat-ayat yang dapat dikaitkan dengan keunggulan produk, terutama dalam konteks kualitas, kejujuran, dan manfaat. Beberapa ayat tersebut mengajarkan tentang pentingnya memberikan yang terbaik, berdagang dengan jujur, serta memanfaatkan sumber daya alam secara bijaksana.

Surat Al-Baqarah ayat 267 mengajarkan untuk memberikan yang terbaik dari hasil usaha, bukan yang buruk. Surat Al-Baqarah ayat 267 berbunyi:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اَنْفِقُوْا مِنْ طَيِّبٰتِ مَا كَسَبْتُمْ وَمِمَّا اَخْرَجْنَا لَكُمْ مِنَ الْاَرْضِ ۗ  
 وَلَا تَتَّبِعُوْا الْخَبِيْثَ مِنْهُ تُنْفِقُوْنَ وَلَسْتُمْ بِاَخِيْذِهِ اِلَّا اَنْ تُعْمِضُوْا فِيْهِ ۗ وَاَعْلَمُوْا اَنَّ  
 اَللّٰهَ عَنِّيْ حَمِيْدٌ ﴿٢٦٧﴾

Artinya: "Wahai orang-orang yang beriman! Infakkanlah sebagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebagian dari apa yang Kami keluarkan dari bumi untuk kamu. Janganlah kamu memilih yang

buruk untuk kamu infakkan, padahal kamu sendiri tidak mau mengambilnya melainkan dengan memicingkan mata (enggan) terhadapnya. Dan ketahuilah bahwa Allah Mahakaya, Maha Terpuji”.

## **F. Pengaruh Nilai Taksiran Emas, Ujrah, dan Keunggulan Produk terhadap Keputusan Nasabah**

### **1. Pengertian Nilai Taksiran Emas, Ujrah, dan Keunggulan Produk terhadap Keputusan Nasabah**

Keputusan Ketiga aspek tersebut saling berkaitan dan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan finansial yang diambil oleh nasabah. Nilai taksiran emas yang tinggi dan mendekati harga pasar menjadi daya tarik utama karena menentukan besaran pinjaman yang bisa diperoleh oleh nasabah. Semakin tinggi nilai taksirannya, maka semakin besar pula dana yang bisa diterima, yang tentu akan sangat membantu kebutuhan keuangan nasabah.

Sementara itu, ujrah atau biaya jasa yang dikenakan atas penitipan barang menjadi salah satu komponen biaya yang sangat dipertimbangkan. Ujrah yang wajar, transparan, dan sesuai prinsip syariah akan meningkatkan rasa kepercayaan dan kenyamanan nasabah dalam menggunakan layanan, karena mereka merasa tidak dirugikan oleh biaya yang tersembunyi.

## **2. Faktor Utama yang Mempengaruhi Nilai Taksiran Emas, Ujrah, dan Keunggulan Produk terhadap Keputusan Nasabah.**

Keputusan nasabah untuk menggunakan produk gadai emas bisa sangat dipengaruhi oleh tiga faktor utama, yaitu nilai taksiran emas, ujarah, dan keunggulan produk. Ketiganya memainkan peran penting dalam menentukan seberapa menguntungkan produk gadai emas bagi nasabah dan seberapa besar rasa percaya nasabah terhadap lembaga keuangan.<sup>22</sup>

a) Pengaruh Nilai Taksiran Emas: Semakin tinggi nilai taksiran emas, semakin besar jumlah pinjaman yang bisa diterima nasabah. Hal ini dapat meningkatkan minat nasabah untuk menggunakan produk gadai emas, terutama jika mereka membutuhkan dana dalam jumlah besar. Nilai taksiran yang tepat dan transparan juga dapat meningkatkan tingkat kepercayaan nasabah terhadap bank.

b) Pengaruh Ujrah: Ujrah yang kompetitif dan adil akan mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih lembaga gadai emas. Jika ujarah dianggap terlalu tinggi, nasabah mungkin akan mencari alternatif lain. Sebaliknya, ujarah yang terjangkau dan sesuai dengan

---

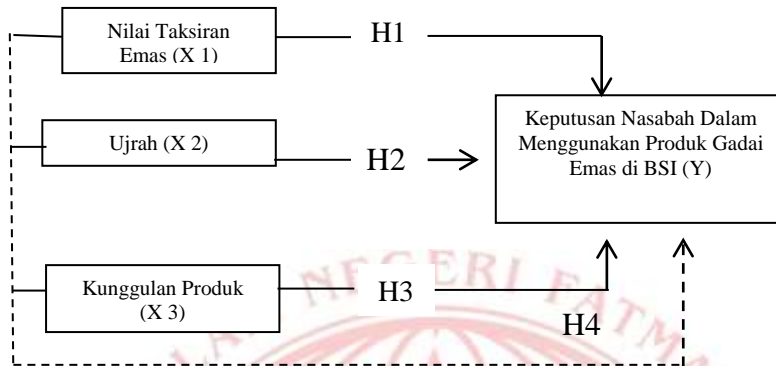
<sup>22</sup> Bana Darwisah Pohan dan Tuty Anggraini, 'The Influence of Deposit Fee And Late Fine On Customer Satisfaction of Bsi Gunung Tua Gold Pawn', *Islamic Banking: Jurnal Pemikiran Dan Pengembangan Perbankan Syariah*, 6.1 (2023), 102–110 (h. 105).

prinsip syariah akan memperkuat keputusan nasabah untuk tetap menggunakan produk gadai emas tersebut. Pengaruh Keunggulan Produk: Keunggulan produk berperan penting dalam memengaruhi keputusan nasabah untuk menggunakan layanan gadai emas. Fitur seperti kejelasan akad syariah, proses cepat, kemudahan administrasi, dan jaminan keamanan barang membuat produk lebih menarik. Selain itu, kepatuhan terhadap prinsip syariah melalui pengawasan Dewan Pengawas Syariah (DPS) meningkatkan rasa percaya dan kenyamanan nasabah. Produk yang unggul secara fungsional dan religius cenderung lebih dipilih karena sejalan dengan kebutuhan praktis dan nilai spiritual nasabah.

### **G. Kerangka Berpikir Penelitian**

Kerangka berfikir adalah susunan konstruksi logika yang diatur dalam rangka menjelaskan variabel yang diteliti. Kerangka ini dirumuskan untuk menjelaskan konstruksi aliran logika untuk mengkaji secara sistematis kenyataan empirik. Kerangka konseptual ini ditujukan untuk menghubungkan atau menjelaskan secara panjang lebar tentang suatu topik yang akan dibahas dan untuk memperjelas variabel yang diteliti sehingga elemen pengukurnya dapat dirincikan secara konkrit.

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir



Keterangan<sup>23</sup>:

1. Variabel Independen:

X1 : Nilai taksiran emas estimasi harga emas yang digunakan sebagai dasar penentuan jumlah pembiayaan.

X2 : Ujrah biaya jasa yang dikenakan oleh bank untuk penitipan dan pemeliharaan emas selama periode gadai.

X3 : Keunggulan Produk mencakup nilai lebih yang ditawarkan oleh produk gadai emas BSI, baik dari segi prinsip kepatuhan syariah, kemudahan prosedur, kecepatan pencairan dana, keamanan barang jaminan, reputasi institusi, hingga kualitas pelayanan. Produk yang memiliki keunggulan kompetitif secara menyeluruh akan lebih diminati oleh nasabah dan memiliki daya saing yang lebih tinggi di pasar keuangan syariah.

<sup>23</sup> Inggit Eka Saputri, 'Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Gadai Emas Pada PT Bank Syariah Indonesia KCP Medan Setia Budi', Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan Dan Bisnis Syariah, 5.2 (2022), 78–85 (h. 82).

## 2. Variabel Dependen:

Y : Keputusan nasabah-kecenderungan dan faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih produk gadai emas di BSI KC Bengkulu Adam Malik.

## H. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan teori-teori yang relevan dan penelitian terdahulu, berikut adalah perumusan hipotesis yang jelas, spesifik, dan dapat diuji untuk penelitian ini.<sup>24</sup>

### 1. Variabel Penelitian

#### a. Variabel Independen

Nilai Taksiran (X1): Merujuk pada estimasi nilai barang jaminan (emas) yang ditentukan oleh pihak bank saat nasabah melakukan gadai.

Ujrah (X2): Merupakan biaya jasa atau imbalan yang dikenakan oleh bank atas layanan gadai emas yang diberikan kepada nasabah.

Keunggulan Produk (X3): Mencakup nilai lebih yang ditawarkan oleh produk gadai emas BSI, baik dari segi prinsip kepatuhan syariah, kemudahan prosedur, kecepatan pencairan dana, keamanan barang jaminan, reputasi institusi, hingga kualitas pelayanan.

---

<sup>24</sup> Mulyani Rizki, 'Pengaruh Nilai Taksiran Terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Gadai Emas Di Pegadaian Syariah', *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan Dan Bisnis Syariah*, 3.1 (2022), 45–52 (h. 47).

## b. Variabel Dependen

Keputusan Nasabah (Y): Merupakan keputusan yang diambil oleh nasabah untuk menggunakan produk gadai emas, yang bisa dipengaruhi oleh nilai taksiran dan ujarah yang ditawarkan oleh pihak bank.

## 2. Hipotesis

### a. Hipotesis Nol (H0)

H0: Nilai taksiran, ujarah, dan keunggulan produk tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas di BSI KC Bengkulu Adam Malik.

### b. Hipotesis Alternatif (H1)

H1: Nilai taksiran, ujarah, dan keunggulan produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas di BSI KC Bengkulu Adam Malik.

## 3. Penjelasan Hubungan Antar Variabel

Pengaruh Nilai Taksiran terhadap Keputusan Nasabah ( $X_1 \rightarrow Y$ ) Berdasarkan teori ekonomi perilaku dan teori pengambilan keputusan konsumen, semakin tinggi nilai taksiran yang diberikan oleh pihak bank terhadap emas yang digadaikan, semakin besar kemungkinan nasabah merasa puas dan percaya terhadap produk gadai emas. Hal ini akan mempengaruhi keputusan nasabah untuk menggunakan layanan gadai emas tersebut. Nasabah akan

cenderung memilih gadai emas dengan nilai taksiran yang tinggi karena mereka merasa mendapat imbalan yang sebanding dengan nilai barang yang dijaminkan.

Pengaruh Ujrah terhadap Keputusan Nasabah ( $X_2 \rightarrow Y$ ) Menurut teori ekonomi syariah, ujarah yang dikenakan dalam produk gadai emas harus wajar dan sesuai dengan prinsip keadilan. Jika ujarah yang dikenakan terlalu tinggi, nasabah mungkin merasa keberatan atau merasa tidak mendapatkan keuntungan yang sebanding dengan layanan yang diberikan. Sebaliknya, jika ujarah yang dikenakan terjangkau dan transparan, nasabah akan lebih cenderung untuk menggunakan produk gadai emas tersebut.

Pengaruh Keunggulan Produk terhadap Keputusan Nasabah ( $X_3 \rightarrow Y$ ). Dalam teori perilaku konsumen dan pemasaran syariah, keunggulan produk mencerminkan nilai tambah yang dirasakan nasabah dalam menggunakan suatu layanan, seperti kemudahan akses, kecepatan pelayanan, fleksibilitas tenor, dan keamanan barang yang digadaikan. Keunggulan produk menjadi faktor pembeda yang penting di tengah persaingan antar lembaga keuangan syariah. Apabila produk gadai emas di BSI menawarkan fitur-fitur unggulan seperti proses yang cepat, layanan yang ramah, sistem digitalisasi yang memudahkan transaksi, serta jaminan keamanan terhadap emas yang digadaikan, maka nasabah akan merasa lebih percaya dan nyaman. Hal ini

secara langsung mendorong keputusan nasabah untuk memilih dan kembali menggunakan produk tersebut. Sebaliknya, jika produk tidak memiliki keunggulan yang menonjol dibandingkan pesaing, nasabah akan mencari alternatif lain yang dirasa lebih menguntungkan atau sesuai kebutuhan mereka.

#### 4. Hipotesis yang Diuji:

- a. Hipotesis 1 (H1): Semakin tinggi nilai taksiran yang diberikan oleh bank, semakin besar kemungkinan nasabah untuk menggunakan produk gadai emas di BSI KC Bengkulu Adam Malik.
- b. Hipotesis 2 (H2): Semakin rendah ujarah yang dikenakan oleh bank, semakin besar kemungkinan nasabah untuk menggunakan produk gadai emas di BSI KC Bengkulu Adam Malik.
- c. Hipotesis 3 (H3): Semakin unggul fitur dan layanan yang ditawarkan dalam produk gadai emas, semakin besar pengaruhnya terhadap keputusan nasabah untuk menggunakan produk tersebut di BSI KC Bengkulu Adam Malik.
- d. Hipotesis 4 (H4): Semakin unggul nilai taksiran, ujarah dan fitur dan layanan yang ditawarkan dalam produk gadai emas, semakin besar pengaruhnya terhadap keputusan nasabah untuk menggunakan produk tersebut di BSI KC Bengkulu Adam Malik.

## 5. Pengujian Hipotesis

Metode Pengujian: Penelitian ini akan menggunakan metode kuantitatif dengan survei dan analisis regresi linier berganda untuk menguji pengaruh simultan antara nilai taksiran dan ujah terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas. Hipotesis akan diuji dengan melihat apakah nilai taksiran dan ujah memiliki pengaruh yang signifikan secara statistik terhadap keputusan nasabah.



## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survey dan analisis regresi linier berganda untuk menguji pengaruh nilai taksiran, ujarah, dan keunggulan produk terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas di BSI KC Bengkulu Adam Malik.

Pendekatan kuantitatif dipilih karena fokus penelitian pada pengukuran pengaruh antara variabel-variabel independen (nilai taksiran, ujarah, dan keunggulan produk) terhadap variabel dependen (keputusan nasabah). Pendekatan ini memungkinkan pengujian hipotesis secara objektif dan statistik.<sup>1</sup>

Metode survey dengan kuesioner digunakan untuk mengumpulkan data dari nasabah BSI KC Bengkulu Adam Malik, kemudian dianalisis dengan regresi linier berganda untuk menguji pengaruh nilai taksiran, ujarah, dan keunggulan produk terhadap keputusan nasabah.<sup>2</sup>

Penelitian ini bersifat empiris dan sistematis<sup>3</sup>, berfokus pada masalah spesifik terkait produk gadai emas dan pengambilan keputusan nasabah. Hasilnya diharapkan dapat

---

<sup>1</sup> Politeknik Medica et al., *Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* (Jakarta: Politeknik Medica, 2020), h. 72.

<sup>2</sup> Medica et al.

<sup>3</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2020, hlm. 61.

memberikan wawasan praktis untuk pihak bank dalam merancang produk gadai emas yang lebih baik.

## **B. Waktu dan Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan, Pada Tanggal 11 Agustus – 11 September 2025. Lokasi penelitian di Bank Syariah Indonesia KC Bengkulu Adam Malik, yang terletak di RT/023 RW/008, Cempaka Permai, Gading Cempaka, Kota Bengkulu.

## **C. Populasi dan Sampel**

### **1. Populasi**

Populasi dalam penelitian ini didefinisikan sebagai kelompok luas yang terdiri dari objek atau subjek yang memiliki karakteristik dan ciri-ciri tertentu yang ditetapkan oleh peneliti. Penetapan populasi ini menjadi dasar bagi penarikan kesimpulan penelitian. Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah Bank Syariah Indonesia KC Bengkulu Adam Malik yang menggunakan produk gadai emas.

### **2. Sampel**

Sampel merupakan bagian populasi yang mewakili karakteristik dan ciri-ciri populasi tersebut. Sampel dalam penelitian ini adalah 37 orang nasabah. umur 17-27 tahun sebanyak 7 orang atau 18,91%, 28-37 tahun sebanyak 4 orang atau 10,81%. Nasabah umur 38-47 tahun sebanyak 19 orang atau 51,35%, nasabah umur 49-57 tahun sebanyak 7 orang atau 18,91%. Maka dengan

demikian dapat disimpulkan bahwa nasabah yang menjadi responden terbanyak adalah nasabah yang berumur 38-47 tahun sebanyak 19 orang atau 51,35%. Karakteristik utama yang mendefinisikan kelompok ini adalah sebagai berikut:

1. Nasabah aktif yang menggunakan produk gadai emas di BSI KC Bengkulu Adam Malik.
2. Berusia minimal 18 tahun, karena hanya nasabah dewasa yang dapat mengakses produk keuangan secara sah.
3. Menggunakan produk gadai emas secara aktif, yang berarti mereka telah melakukan transaksi gadai emas setidaknya sekali dalam 6 bulan terakhir.

Metode yang akan digunakan adalah sampling purposive (*purposive sampling*), yaitu teknik pengambilan sampel di mana peneliti memilih individu berdasarkan kriteria tertentu yang relevan dengan tujuan penelitian.<sup>4</sup> Dalam hal ini, sampel akan dipilih berdasarkan kriteria nasabah yang menggunakan produk gadai emas. Penelitian ini berfokus pada nasabah yang menggunakan produk gadai emas, sehingga tidak semua nasabah dapat dijadikan sampel. Metode ini memungkinkan peneliti untuk memilih responden yang memiliki informasi yang relevan.

---

<sup>4</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: Rineka Cipta, .2021), h. 54.

Untuk menentukan kuantitas sampel riset dikalkulasikan menggunakan aturan Central Limit Theorem yaitu tentang aturan umum dengan menggunakan sampel minimal 30 sampel. Kelebihan sampling ini adalah penelitian agar analisis statistik lebih valid dan sering diadopsi untuk penelitian eksploratif dan studi kasus.

#### **D. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data**

##### **1. Sumber Data**

Data dalam penelitian ini akan diperoleh dari dua sumber utama: data primer dan data sekunder.

##### **a. Data Primer**

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung oleh peneliti dari sumber pertama melalui metode pengumpulan data seperti observasi dan kuesioner. Data ini masih bersifat asli dan belum diolah oleh pihak lain contohnya yaitu kuesioner.<sup>5</sup>

##### **b. Data Sekunder**

Data sekunder adalah data yang dikumpulkan dari sumber-sumber yang sudah ada dan telah diolah atau dipublikasikan oleh pihak lain. Data ini biasanya digunakan untuk mendukung atau memperkuat analisis dari data primer contohnya yaitu brosur, jurnal, dan buku.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Try Koryati, *Metodologi Penelitian*, ed. I (Medan: KBM INDONESIA, 2021), h. 78.

<sup>6</sup> Husein Umar, *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*,

## 2. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah kuesioner.

### a. Kuesioner

Kuesioner dipilih karena dapat mengumpulkan data kuantitatif dari banyak responden dalam waktu yang relatif singkat. Instrumen ini akan fokus pada dua variabel utama: nilai taksiran, ujah dan keunggulan peroduk dalam keputusan nasabah.

Data yang diperoleh akan bersifat kuantitatif dan akan dianalisis menggunakan statistik deskriptif dan inferensial.

Kuesioner menggunakan skala Likert<sup>7</sup> (misalnya, sangat tidak setuju sampai sangat setuju) untuk mengukur sikap nasabah terhadap nilai taksiran, ujah dan keunggulan produk dalam keputusan mereka menggunakan produk gadai emas.

Adapun skala pengukuran yang digunakan adalah skala likert. Skala likert meminta kepada responden sebagai individu untuk menjawab suatu pertanyaan. Jawaban setiap item instrumen yang menggunakan skala likert mempunyai gradasi dari sangat positif sampai sangat negatif, antara lain sebagai berikut:

---

Jakarta: Rajawali Pers, 2011, h. 78.

<sup>7</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2019, h. 75.

1. Jawaban sangat setuju (SS) diberi skor 5.
2. Jawaban setuju (S) diberi skor 4.
3. Ragu-ragu (RR) diberi skor 3.
4. Jawaban tidak setuju (TS) diberi skor 2.
5. Jawaban sangat tidak setuju (STS) diberi skor 1.

Instrumen penelitian yang menggunakan skala likert dapat dibuat dalam bentuk checklist ataupun pilihan ganda.

Responden diminta untuk memilih salah satu tingkat penilaian yang paling sesuai dengan persepsi atau pengalaman mereka. Data yang diperoleh dari kuesioner ini kemudian dianalisis secara kuantitatif untuk mengetahui kecenderungan sikap dan tingkat pengaruh dari masing-masing variabel terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan layanan gadai emas.

#### **b. Dokumentasi**

Dokumentasi digunakan untuk memperoleh data sekunder mengenai produk gadai emas yang disediakan oleh Bank Syariah Indonesia dan kebijakan yang berkaitan dengan nilai taksiran, ujah dan keunggulan produk.

### **3. Prosedur Pengumpulan Data**

- a. Persiapan Instrumen: Kuesioner akan disusun dan diuji coba terlebih dahulu untuk memastikan bahwa pertanyaan dalam kuesioner valid dan mudah dipahami

- oleh responden.
- b. Distribusi Kuesioner: Kuesioner akan dibagikan kepada nasabah yang memenuhi kriteria inklusi, baik secara langsung.
  - c. Pengumpulan Data Sekunder: Data sekunder akan diperoleh dari dokumen internal bank dengan izin pihak terkait untuk memastikan keakuratan dan legalitas data.

#### **4. Validitas dan Reliabilitas Data**

Untuk memastikan data yang diperoleh valid dan reliabel, langkah-langkah berikut akan dilakukan<sup>8</sup>:

- a. Uji Validitas: Validitas isi dan konstruk instrumen kuesioner akan diuji melalui validitas isi (*content validity*) dan validitas konstruk (*construct validity*). Uji coba kuesioner akan dilakukan pada sampel kecil untuk memastikan pertanyaan yang diajukan sesuai dengan tujuan penelitian.
- b. Uji Reliabilitas: Reliabilitas kuesioner akan diuji menggunakan koefisien Cronbach's Alpha untuk mengukur konsistensi internal instrumen. Nilai Cronbach's Alpha di atas 0,7 dianggap reliabel.
- c. Pengumpulan Data yang Terorganisir: Pengumpulan data akan dilakukan dengan prosedur yang sistematis dan terorganisir agar hasilnya dapat diandalkan dan

---

<sup>8</sup> Saifuddin Azwar, Reliabilitas dan Validitas, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2012, h. 78.

sesuai dengan tujuan penelitian.

## **E. Variabel dan Definisi Operasional**

Dalam penelitian ini, terdapat dua variabel utama, yaitu variabel independen dan variabel dependen. Berikut adalah penjelasan mengenai variabel-variabel tersebut beserta definisi operasionalnya:<sup>9</sup>

### **1. Variabel Independen**

#### **a. Nilai Taksiran (X1)**

1. Definisi Operasional: Nilai taksiran adalah estimasi atau perkiraan nilai barang yang dijadikan jaminan (dalam hal ini emas) yang dilakukan oleh pihak bank sebelum disetujui untuk dilakukan transaksi gadai. Nilai taksiran ini sangat berpengaruh terhadap besarnya jumlah pinjaman yang diberikan kepada nasabah. Nilai taksiran ditentukan berdasarkan harga pasar emas pada saat transaksi gadai berlangsung, yang dihitung oleh petugas bank.
2. Keakuratan Penilaian: Apakah nilai taksiran yang diberikan sesuai dengan harga pasar emas saat itu.
3. Proses Penilaian: Prosedur yang digunakan oleh bank untuk menentukan nilai taksiran.
4. Keadilan Penilaian: Apakah taksiran yang diberikan adil dan transparan bagi nasabah.

---

<sup>9</sup> Try Koryati, *Metodologi Penelitian*, ed. I (Medan: KBM INDONESIA, 2021), h. 78.

## **b. Ujrah (X2)**

1. Definisi Operasional: Ujrah dalam produk gadai emas adalah biaya atau imbalan jasa yang dikenakan oleh pihak bank sebagai biaya administrasi atau biaya lainnya yang timbul selama masa akad gadai. Ujrah ini dapat berupa biaya tetap atau persentase dari nilai gadai yang disepakati oleh bank dan nasabah.
2. Jumlah Ujrah: Besaran ujrah yang dibebankan kepada nasabah, apakah tetap atau persentase dari nilai gadai.
3. Keterbukaan Ujrah: Transparansi dalam pemberitahuan besaran ujrah kepada nasabah sebelum dan selama masa gadai.
4. Keberterimaan Ujrah: Persepsi nasabah terhadap besaran ujrah yang dianggap wajar dan sesuai dengan layanan yang diberikan.

## **c. Keunggulan Produk (X3)**

1. Definisi Operasional: Keunggulan produk dalam layanan gadai emas adalah kelebihan atau nilai lebih yang dimiliki oleh produk dibandingkan dengan produk sejenis di lembaga keuangan lain, baik dari segi kesesuaian syariah, kemudahan proses, kecepatan layanan, maupun fleksibilitas akad. Keunggulan ini mencakup aspek fungsional dan spiritual yang memberikan kenyamanan serta keyakinan kepada nasabah dalam melakukan transaksi yang sesuai

dengan prinsip Islam.

2. Kemudahan Proses: Sejauh mana prosedur gadai emas mudah dipahami dan dijalani oleh nasabah, termasuk persyaratan dan waktu pencairan dana.
3. Kesesuaian Syariah: Kesesuaian produk dengan prinsip-prinsip syariah seperti akad rahn dan ijarah, serta adanya pengawasan dari Dewan Pengawas Syariah (DPS).
4. Kecepatan dan Efisiensi Layanan: Waktu yang dibutuhkan dari proses pengajuan hingga pencairan dana, serta pelayanan yang cepat dan profesional dari petugas bank.
5. Kepercayaan terhadap Produk: Persepsi nasabah bahwa produk gadai emas aman, adil, dan memberikan manfaat baik dari sisi ekonomi maupun religius.

## **2. Variabel Dependen**

### **a. Keputusan Nasabah dalam Menggunakan Produk Gadai Emas (Y)**

1. Definisi Operasional: Keputusan nasabah untuk menggunakan produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia KC Bengkulu Adam Malik merupakan pilihan yang diambil nasabah setelah mempertimbangkan berbagai faktor, termasuk nilai taksiran, ujah dan keunggulan produk. Keputusan ini tercermin dalam tindakan nasabah memilih untuk

menggadaikan emas mereka dan setuju pada syarat yang ditetapkan oleh bank.

2. Frekuensi Penggunaan: Seberapa sering nasabah menggunakan produk gadai emas.
3. Nilai Gadai: Jumlah uang yang diterima nasabah berdasarkan nilai taksiran produk gadai emas.
4. Kepercayaan Nasabah: Tingkat kepercayaan nasabah terhadap produk gadai emas yang ditawarkan oleh bank, khususnya terkait dengan nilai taksiran, ujarah dan keunggulan produk yang dikenakan.

### **3. Hubungan Antara Variabel**

Nilai Taksiran (X1), Ujarah (X2), dan Keunggulan Produk (X3) merupakan variabel independen yang diperkirakan akan mempengaruhi Keputusan Nasabah dalam Menggunakan Produk Gadai Emas (Y) sebagai variabel dependen.

Peneliti mengasumsikan bahwa semakin akurat nilai taksiran, semakin transparan dan adil ujarah yang dikenakan, serta semakin unggul produk maka semakin besar kemungkinan nasabah untuk memutuskan menggunakan produk gadai emas di bank.

Penelitian ini bertujuan untuk menguji apakah nilai taksiran, ujarah dan keunggulan produk mempengaruhi keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas. Oleh karena itu, kedua variabel independen tersebut

(nilai taksiran, ujah dan keunggulan produk) memiliki peran penting dalam mempengaruhi keputusan nasabah sebagai variabel dependen dalam penelitian ini.

Dengan definisi operasional yang jelas, diharapkan hasil penelitian dapat memberikan gambaran yang objektif dan komprehensif mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia.

#### **F. Teknik Analisis Data**

Dalam penelitian ini, teknik analisis data yang akan digunakan adalah analisis regresi linier berganda untuk data kuantitatif.<sup>10</sup> Metode ini dipilih karena dapat menguji hubungan antara lebih dari satu variabel independen (nilai taksiran, ujah, dan keunggulan produk) terhadap satu variabel dependen (keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas). Dengan menggunakan pendekatan ini, dapat diketahui sejauh mana nilai taksiran, ujah dan keunggulan produk memengaruhi keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas yang disediakan oleh Bank Syariah Indonesia KC Bengkulu Adam Malik.

Alasan pemilihan analisis regresi linier berganda karena penelitian ini melibatkan tiga variabel independen<sup>11</sup> (nilai

---

<sup>10</sup> Imam Ghozali, Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25, Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2018, h. 35.

<sup>11</sup> Anggi Fatmayati Rizka Zulfikar, Fifi Permata Sari et al., *Metode Penelitian Kuantitatif (Teori, Metode Dan PraktIK)*, ed. oleh Evi Damayanti, I (Bandung: Widina Media Utama, 2024), h. 48.

taksiran, ujarah, dan keunggulan produk), analisis regresi linier berganda memungkinkan untuk melihat pengaruh simultan dari ketiga variabel terhadap variabel dependen, data yang dikumpulkan berupa angka (angka nominal pada skala Likert dalam kuesioner), yang membuat analisis statistik seperti regresi linier berganda sangat cocok untuk digunakan dan metode ini memungkinkan pengujian hipotesis tentang pengaruh masing-masing variabel independen terhadap keputusan nasabah, serta mengukur kekuatan hubungan antar variabel tersebut.

Langkah-langkah Analisis Data<sup>12</sup>:

#### 1. Pengumpulan Data

Data diperoleh melalui kuesioner yang dibagikan kepada nasabah yang menggunakan produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia KC Bengkulu Adam Malik.

Kuesioner tersebut terdiri dari pertanyaan yang mencakup nilai taksiran, ujarah, dan keputusan nasabah. Data yang terkumpul akan berbentuk angka, yang siap untuk dianalisis secara statistik.

#### 1. Uji Validitas dan Reliabilitas

- a. Uji Validitas: Menggunakan analisis faktor untuk memastikan apakah setiap item dalam kuesioner mengukur konstruk yang relevan (nilai taksiran, ujarah, dan keputusan nasabah).

---

<sup>12</sup> A Syofian Siregar, *Statistik Parametrik untuk Penelitian Kuantitatif*, Jakarta: Bumi Aksara, 2021, h. 58.

b. Uji Reliabilitas: Menggunakan Cronbach's Alpha untuk menguji konsistensi internal dari instrumen kuesioner. Nilai alpha yang lebih besar dari 0.7 menunjukkan reliabilitas yang baik.

c. Deskripsi Statistik: Sebelum melakukan analisis regresi, langkah pertama adalah melakukan analisis deskriptif untuk memberikan gambaran umum tentang data yang terkumpul. Beberapa statistik deskriptif yang akan dihitung adalah:

1. Mean (Rata-rata): Untuk mengetahui nilai rata-rata dari masing-masing variabel.

2. Standar Deviasi: Untuk mengukur sebaran data dari nilai rata-rata.

3. Frekuensi: Untuk mengetahui distribusi data berdasarkan kategori atau tingkat jawaban dalam kuesioner.

d. Uji Normalitas: Sebelum melanjutkan ke analisis regresi, perlu dilakukan uji normalitas untuk memastikan bahwa data yang digunakan mengikuti distribusi normal. Uji normalitas ini bisa dilakukan menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov atau Shapiro-Wilk.

2. Analisis Regresi Linier Berganda:

Persamaan Model Regresi: Model regresi linier berganda akan digunakan untuk menguji pengaruh nilai

taksiran, ujarah, dan keunggulan produk terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas. Model regresinya adalah sebagai berikut<sup>13</sup>:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \epsilon$$

Dimana:

$Y$  adalah keputusan nasabah (variabel dependen).

$X_1$  adalah nilai taksiran (variabel independen pertama).

$X_2$  adalah ujarah (variabel independen kedua).

$X_3$  adalah keunggulan produk (variabel independen ketiga).

$\beta_0$  adalah intercept.

$\beta_1$ ,  $\beta_2$ , dan  $\beta_3$  adalah koefisien regresi yang menunjukkan pengaruh masing-masing variabel independen terhadap keputusan nasabah.

$\epsilon$  adalah error term.

### 3. Interpretasi Koefisien Regresi<sup>14</sup>:

Koefisien regresi ( $\beta_1$ ,  $\beta_2$ , dan  $\beta_3$ ) akan memberikan informasi tentang arah dan kekuatan pengaruh masing-masing variabel independen terhadap keputusan nasabah. Misalnya, jika  $\beta_1$  positif, itu berarti peningkatan nilai taksiran cenderung meningkatkan kemungkinan nasabah menggunakan produk gadai emas.

---

<sup>13</sup> iduwan, *Skala Pengukuran Variabel-Variabel Penelitian*, Bandung: Alfabeta, 2023, h. 48.

<sup>14</sup> Politeknik Medica et al., *Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* (Jakarta: Politeknik Medica, 2020), h. 35

#### 4. Uji Signifikansi:

- a. Uji t: Digunakan untuk menguji signifikansi koefisien regresi secara parsial. Uji ini akan memberitahukan apakah nilai taksiran, ujah dan keunggulan produk secara individu berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah.
- b. Uji F: Digunakan untuk menguji apakah model regresi secara keseluruhan signifikan. Uji F akan menunjukkan apakah ketiga variabel independen (nilai taksiran, ujah dan keunggulan produk) bersama-sama memengaruhi keputusan nasabah.

#### 5. Alat dan Perangkat Lunak:

Untuk analisis data, akan digunakan SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*) atau IBM SPSS Statistics. SPSS sangat cocok untuk melakukan analisis regresi linier berganda, uji normalitas, uji validitas dan reliabilitas, serta uji signifikansi<sup>15</sup>.

#### 6. Keakuratan dan Keterpercayaan Hasil:

Untuk memastikan keakuratan dan keterpercayaan hasil analisis, langkah-langkah berikut akan diambil<sup>16</sup>:

- a. Validitas Instrumen: Melakukan uji validitas dan reliabilitas terhadap kuesioner untuk memastikan bahwa data yang dikumpulkan benar-benar mengukur konstruk

---

<sup>15</sup> Singgih Santoso, *Statistik Multivariat: Konsep dan Aplikasi dengan SPSS*, Jakarta: Elex Media Komputindo, 2021, h. 35

<sup>16</sup> Syofian Siregar, *Statistik Parametrik untuk Penelitian Kuantitatif*, Jakarta: Bumi Aksara, 2013, h. 153.

yang relevan.

- b. Uji Normalitas dan Linearitas: Memastikan bahwa data memenuhi asumsi normalitas dan linearitas yang dibutuhkan dalam analisis regresi linier berganda.
- c. Uji Multikolinearitas: Memeriksa apakah terdapat korelasi yang sangat tinggi antara variabel independen (nilai taksiran, ujah, dan keunggulan produk), yang dapat mempengaruhi hasil regresi.



## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

##### 1. Karakteristik Responden

###### a. Jenis Kelamin

Adapun data mengenai jenis kelamin responden penelitian di BSI KC Adam Malik Bengkulu adalah sebagai berikut:

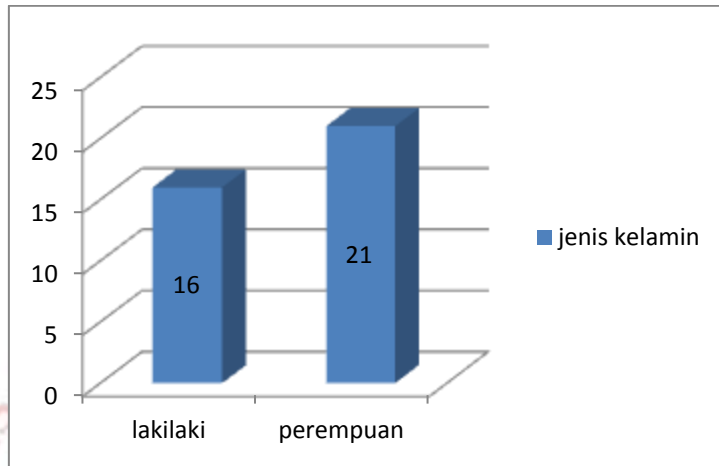
**Tabel 4.1**  
**Jenis Kelamin Responden**

Jenis Kelamin	frekuensi	Persentase (%)
Laki-laki	16	43,24%
Perempuan	21	56,76%
Total	37	100%

Sumber: Data diolah dari kuesioner, 2025

Berdasarkan keterangan pada tabel diatas dapat diketahui tentang jenis kelamin, yang ditujukan pada nasabah sebagai responden. Jenis kelamin laki-laki sebanyak 16 orang atau 43,24%, dan perempuan sebanyak 21 orang atau 56,76%. Maka dapat disimpulkan bahwa sebagian besar nasabah yang diambil sebagai responden dalam penelitian ini adalah perempuan sebanyak 21 orang atau 56,76%. Berikut adalah grafik jenis kelamin responden:

**Gambar Grafik 4.1**  
**Jenis Kelamin Responden**



Sumber: Data diolah dari kuesioner, 2025

b. Umur

Adapun data mengenai umur nasabah yang diambil sebagai responden adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.2**  
**Umur Responden**

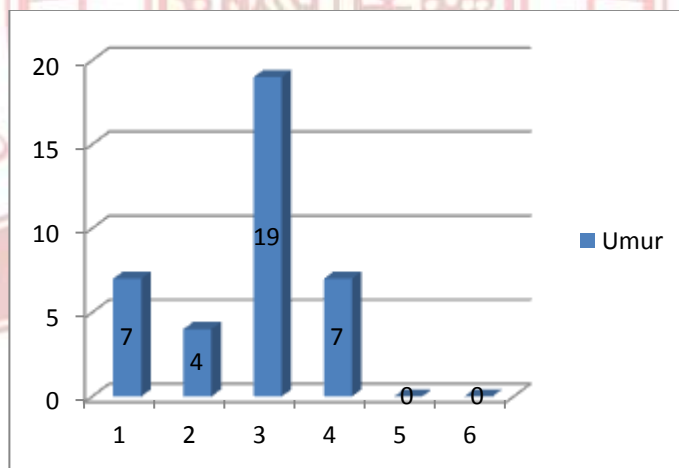
Umur	Frekuensi	Persentase (%)
17-27 tahun	7	18,91
28-37 tahun	4	10,81%
38-47 tahun	19	51,35%
49-57 tahun	7	18,91%
58-59 tahun	-	-
> 68 tahun	-	-
Total	37	100%

Sumber: Data diolah dari kuesioner, 2025

Berdasarkan keterangan tabel diatas diketahui jika dari segi umur nasabah sebagai responden. Data responden berdasarkan umur 17-27 tahun sebanyak 7 orang atau 18,91%, 28-37 tahun sebanyak 4 orang atau 10,81%. Nasabah umur 38-47 tahun sebanyak 19 orang atau 51,35%, nasabah umur 49-57 tahun sebanyak 7 orang atau 18,91%. Maka dengan demikian dapat disimpulkan bahwa nasabah yang menjadi responden terbanyak adalah nasabah yang berumur 38-47 tahun sebanyak 19 orang atau 51,35%. Berikut adalah grafik jenis kelamin responden:

**Gambar Grafik 4.2**

**Umur Responden**



Sumber: Data diolah dari kuesioner, 2025

Data yang telah diperoleh selanjutnya diolah dan dianalisis guna memperoleh kesimpulan. Dalam analisis hasil uji penelitian ini.

## 2. Uji Instrumen

### a. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu instrumen dalam hal ini adalah kuesioner. Adapun kriteria penilaian uji validitas adalah:

1. Apabila  $r$  hitung  $>$   $r$  tabel, maka dapat dikatakan item kuesioner tersebut valid.
2. Apabila  $r$  hitung  $<$   $r$  tabel, maka dapat dikatakan item kuesioner tersebut tidak valid

**Tabel 4.3**  
**Hasil R Hitung**

Variabel	R hitung	R tabel	Ket
<b>X1</b>			
1	0,974	0,444	Valid
2	0,862	0,444	Valid
3	0,708	0,444	Valid
4	0,790	0,444	Valid
5	0,770	0,444	Valid
<b>X2</b>			
1	0,719	0,444	Valid
2	0,791	0,444	Valid
3	0,760	0,444	Valid
4	0,708	0,444	Valid
5	0,750	0,444	Valid
6	0,707	0,444	Valid
<b>X3</b>			
1	0,711	0,444	Valid
2	0,606	0,444	Valid
3	0,645	0,444	Valid
4	0,824	0,444	Valid
5	0,705	0,444	Valid

Y			
1	0,791	0,444	Valid
2	0,720	0,444	Valid
3	0,737	0,444	Valid
4	0,715	0,444	Valid
5	0,723	0,444	Valid

Sumber: Data diolah dari kuesioner, 2025

b. Uji Reliabilitas

Adapun cara yang digunakan untuk menguji reliabilitas kuesioner dalam penelitian ini adalah menggunakan rumus koefisien *Alpha Cronbach*, yaitu :

1. Apabila hasil koefisien Alpa > taraf signifikansi 60% atau 0,6 maka kuesioner tersebut *reliable*.
2. Apabila hasil koefisien Alpa < taraf signifikansi 60% atau 0,6 maka kuesioner tersebut tidak *reliable*

**Tabel 4.4**

**Hasil Koefisien Alpa**

No	Variabel	Alpha Cronbach	Alpha	Keterangan
1	X1	0,845	0,6	Reliabel
2	X2	0,734	0,6	Reliabel
3	X3	0,766	0,6	Reliabel
4	Y	0,756	0,6	Reliabel

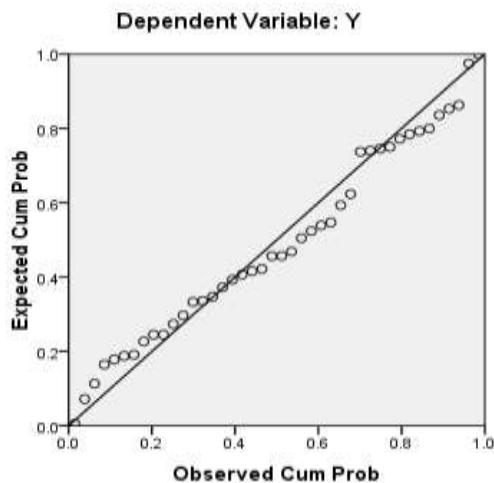
Sumber: Data diolah dari kuesioner, 20

### 3. Uji Asumsi Klasik

#### a. Uji Normalitas

**Gambar 4.3 Hasil Output SPSS Uji Normalitas**

**Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual**



Sumber: Hasil Penelitian, data diolah 2025

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa data dikatakan memiliki distribusi yang normal jika data tersebut berbentuk seperti lonceng, sedangkan pada normal *probability Plot*, data dikatakan normal jika ada penyebaran titik-titik disekitar garis diagonal dan penyebarannya mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.

b. Uji Multikolinieritas

Uji Multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan ada korelasi antara variabel independen. Uji Multikolinieritas dilakukan dengan menggunakan nilai *Tolerance* dan *Variance Inflation Faktor (VIF)*. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel independen, dikatakan tidak terjadi korelasi (bebas multikolinieritas) apabila nilai *Tolerance*  $\geq 0,1$  dan *VIF*  $\leq 10$ . Hasil uji multikolinieritas dapat terlihat pada table berikut ini:

**Tabel 4.5**  
**Hasil Uji Multikolinieritas**  
Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	11.725	1.181		1.461	.152		
X1	.231	.062	.363	3.718	.001	.602	1.661
X2	.180	.079	.231	2.273	.002	.559	1.789
X3	.430	.094	.448	4.554	.003	.594	1.685

a. Dependent

Variable: Y

Sumber: Data diolah, 2025

Berdasarkan uji multikolinierita nilai tolerance untuk variabel  $X_1$ ,  $X_2$  dan  $X_3$  memiliki nilai tolerance lebih besar dari 0,1 sedangkan VIF lebih kecil dari 10, sehingga masing-masing variabel independen diatas bebas dari gejala multikolinieritas.

c. Uji Heteroskedasitas

Uji Heteroskedasitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* residual dari satu observasi ke observasi yang lain. Dalam penelitian ini untuk menguji heteroskedasitas digunakan uji *glesjer*. Glejser mengusulkan untuk meregresikan nilai absolut residual terhadap variabel independen dan melihat probalittas signifikansinya diatas 0,05 atau 5 %. Hasil dari pengujian heteroskedasitas dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.6**  
**Hasil Uji Heteroskedastisitas**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
	1 (Constant)	11.725	1.181				1.461
X1	.231	.062	.363	3.718	.001	.602	1.661
X2	.180	.079	.231	2.273	.002	.559	1.789
X3	.430	.094	.448	4.554	.003	.594	1.685

a. Dependent

Variable: Y

Sumber: Data diolah, 2025

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa nilai standar koefisien beta dari variabel independen lebih besar dari 0,05 maka berdasarkan hal tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel independen bebas dari Heteroskedatisitas.

#### 4. Analisis Regresi/Uji Hipotesis

##### a. Analisis Regresi Linier Berganda

Uji regresi ini untuk menganalisis besarnya pengaruh dan variabel independen (Nilai taksiran, Ujrah, Dan Keunggulan Produk) terhadap variabel dependen (Keputusan nasabah). Perhitungan ini menggunakan aplikasi SPSS 25 yang terlihat tabel di bawah ini :

**Tabel 4.7**  
**Hasil Output SPSS Pengujian Regresi Linear Berganda**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1(Constant)	11.725	1.181		1.461	.152		
X1	.231	.062	.363	3.718	.001	.602	1.661
X2	.180	.079	.231	2.273	.002	.559	1.789
X3	.430	.094	.448	4.554	.003	.594	1.685

a. Dependent

Variable: Y

Sumber: Hasil Penelitian, data diolah 2025

Berdasarkan data diatas dapat dilihat persamaan regresi berganda pada variabel nilai taksiran, ujarah, dan keunggulan produk (variabel independen) terhadap keputusan nasabah (independen) persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

$$Y = 11,725 + 0,231X_1 + 0,180X_2 + 0,430X_3 + e$$

Sedangkan untuk koefisien regresi dari masing-masing variabel dapat di jelaskan sebagai berikut :

1. Nilai konstanta sebesar 11,725 satu satuan mempunyai arti bahwa apabila Nilai taksiran ( $X_1$ ), Ujarah ( $X_2$ ) dan Keunggulan produk ( $X_3$ ) sama dengan nol maka keputusan nasabah pada nasabah produk gadai emas di BSI KC Bengkulu Adam Malik akan konstan sebesar 11,725 satu satuan hal ini berlaku saat di lakukan penelitian.
2. Nilai koefisien regresi pada varibel Nilai taksiran ( $X_1$ ) sebesar 0,231 satu satuan memiliki arti apabila nilai variabel Nilai taksiran berubah sebanyak satu satuan maka akan diikuti dengan perubahan variabel keputusan nasabah (Y) sebesar 0,231 satu satuan pada nasabah produk gadai emas dengan asumsi menganggap variabel  $X_2$  dan  $X_3$  adalah tetap.

3. Nilai koefisien regresi pada variabel ujarah ( $X_2$ ) sebesar 0,180 satu satuan memiliki arti apabila variabel ujarah ( $X_2$ ) berubah sebanyak satu satuan maka akan diikuti dengan perubahan variabel keputusan nasabah ( $Y$ ) sebesar 0,180 satu satuan nasabah produk gadai emas dengan asumsi dengan menganggap variabel lain  $X_1$  dan  $X_3$  adalah tetap.
4. Nilai koefisien regresi pada variabel keunggulan produk ( $X_3$ ) sebesar 0,430 satu satuan memiliki arti apabila nilai variabel keunggulan produk berubah sebanyak satu satuan maka akan diikuti dengan perubahan variabel keputusan nasabah ( $Y$ ) sebesar 0,430 satu satuan pada nasabah produk gadai emas dengan asumsi menganggap variabel  $X_1$  dan  $X_2$  adalah tetap.

b. Uji t Parsial

Uji t ini berfungsi untuk menguji hipotesis yang bersifat terpisah dengan  $\alpha =$  Taraf signifikan satu arah pada derajat 0.05. Uji t parsial di gunakan untuk menguji apakah terhadap pengaruh yang signifikan antara variabel bebas terhadap variabel terikat :

**Tabel 4.8**  
**Hasil Output SPSS Uji Parsial**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1(Constant)	11.725	1.181		1.461	.152		
X1	.231	.062	.363	3.718	.001	.602	1.661
X2	.180	.079	.231	2.273	.002	.559	1.789
X3	.430	.094	.448	4.554	.003	.594	1.685

a. Dependent

Variable: Y

Sumber: Hasil Penelitian, data diolah 2025

Dari perhitungan dengan rumus program SPSS, diperoleh nilai  $t_{hitung}$  setiap variabel adalah :

1. Terdapat pengaruh Nilai taksiran ( $X_1$ ) terhadap keputusan nasabah (Y) dengan tingkat signifikan  $0.001 < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.
2. Terdapat pengaruh ujarah ( $X_2$ ) terhadap keputusan nasabah (Y) dengan tingkat signifikan  $0.002 < 0,05$  maka  $H_a$  ditolak dan  $H_0$  diterima.
3. Terdapat pengaruh keunggulan produk ( $X_3$ ) terhadap keputusan nasabah (Y) dengan tingkat signifikan  $0.003 < 0,05$  maka  $H_a$  ditolak dan  $H_0$  diterima.

c. Uji F Simultan

Uji simultan ini bertujuan untuk mengetahui apakah variabel Nilai taksiran, ujarah dan keunggulan produk secara bersama-sama dapat mempengaruhi keputusan nasabah.

**Tabel 4.9**  
**Hasil Output SPSS Uji F**

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	139.857	3	46.619	45.286	.002 <sup>a</sup>
Residual	39.119	33	1.029		
Total	178.976	36			

a. Predictors: (Constant), X3, X1, X2

b. Dependent Variable: Y

Sumber: Hasil Penelitian, data diolah 2025

Dari hasil perhitungan dengan menggunakan SPSS terlihat pada tabel yang diperoleh ( $F_{sig} < 0,05$ ) ( $0,002 < 0,05$ ) maka  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak artinya berpengaruh signifikan dari variabel Nilai taksiran ( $X_1$ ), ujarah ( $X_2$ ) dan keunggulan produk ( $X_3$ ) secara bersama-sama atau simultan terhadap keputusan nasabah (Y).

d. Uji Koefisien Determinasi ( *R Square* )

Berikut ini adalah hasil uji koefisien determinasi ( $R^2$ ), hasil uji  $R^2$  digunakan untuk mengetahui seberapa besar persentase sumbangan pengaruh variabel

independen secara serentak terhadap variabel dependen. Berikut tabel hasil uji  $R^2$ .

**Tabel 4.10**  
**Hasil Output SPSS Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.884 <sup>a</sup>	.781	.764	1.015

a. Predictors: (Constant), X3, X1, X2

b. Dependent Variable: Y

Sumber: Hasil Penelitian, data diolah 2025

Nilai R berkisar antara 0 sampai 1, jika mendekati 1 maka hubungan semakin erat tetapi jika mendekati 0 maka hubungan semakin lemah. Dari tabel diatas didapat nilai koefisien diterminasi Adjusted R Square  $R^2 = 0,764$ . Nilai ini mempunyai arti bahwa variabel independen secara bersama-sama memberikan sumbangan sebesar 76,4% dalam mempengaruhi variabel dependen sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang tidak diteliti.

## **B. Pembahasan**

### **1. Pengaruh nilai taksiran terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas di BSI KC Bengkulu Adam Malik**

Berdasarkan uji yang telah dilakukan, terdapat pengaruh Nilai taksiran ( $X_1$ ) terhadap keputusan nasabah (Y) dengan tingkat signifikan  $0.001 < 0,05$  maka  $H_0$

ditolak dan  $H_a$  diterima. Diterimanya hipotesis pertama pada penelitian ini menunjukkan bahwa tinggi atau rendahnya nilai taksiran berpengaruh terhadap tingkat keputusan nasabah melakukan gadai emas. Hasil penelitian ini sesuai dengan teori Rambat Lupiyoadi dalam bukunya yang berjudul Manajemen Pemasaran Jasa dijelaskan bahwa nilai taksiran harga yang tinggi mampu mendorong keputusan nasabah menggunakan jasa gadai. Nasabah akan merespon positif apabila nilai yang dihasilkan dari produk atau jasa mampu memenuhi manfaat untuk kebutuhannya.

Hal ini diperkuat dengan adanya penelitian yang dilakukan oleh Jumiarni pada tahun 2018 yang berjudul “Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri KCP Polewali”, menunjukkan bahwa secara parsial, variabel nilai taksiran berpengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas. Disisi lain juga sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Evie Rentiwi pada tahun 2020 yang berjudul “Pengaruh Promosi Dan Nilai Taksiran Terhadap Keputusan Nasabah Pada Produk Gadai Emas Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Pegadaian Syariah CPS Radin Intan Bandar Lampung)”, menunjukkan bahwa nilai taksiran berpengaruh secara signifikan

terhadap keputusan nasabah karena nilai taksiran tidak selalu diikuti dengan kenaikan keputusan menggunakan produk gadai emas di cabang pegadaian syariah Radin Intan Bandar Lampung.

Dari hasil analisis dapat diketahui bahwa nilai taksiran berpengaruh terhadap keputusan nasabah Bank BSI KC Bengkulu Adam Malik. Nilai taksiran yang tinggi mampu mendorong calon nasabah melakukan gadai emas. Sehingga besaran nilai taksiran yang ditetapkan oleh pihak bank berpengaruh dalam kenaikan tingkat keputusan nasabah. Oleh sebab itu, pihak bank dapat memberikan nilai taksiran yang lebih tinggi dari pada instansi lainnya agar para calon nasabah bisa lebih condong untuk memutuskan melakukan gadai emas.

## **2. Pengaruh ujah terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas di BSI KC Bengkulu Adam Malik**

Berdasarkan uji yang telah dilakukan, terdapat pengaruh ujah ( $X_2$ ) terhadap keputusan nasabah ( $Y$ ) dengan tingkat signifikansi  $0.002 < 0,05$  maka  $H_a$  ditolak dan  $H_o$  diterima.

Terdapatnya pengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah ini berarti selaras dengan teori Antonio, dimana bank syariah dalam memberikan upah haruslah yang sewajarnya, upah yang adil dan dapat

memberikan petunjuk bahwa di dalam penetapan ujarah (biaya penitipan) haruslah memberikan keadilan dengan biaya yang patut dan sewajarnya.

Hal ini menunjukkan semakin besar (mahal) biaya pemeliharaan maka semakin rendah / turun nasabah untuk memutuskan melakukan gadai emas dan semakin ringan (murah) ujarah (biaya penitipan) maka semakin tinggi tingkat keputusan nasabah melakukan gadai emas untuk memenuhi kebutuhannya.

Hasil penelitian ini sepadan dengan yang dilakukan oleh Nur Laila Harahap pada tahun 2022 yang berjudul “Pengaruh biaya penitipan (ujrah) dan denda keterlambatan pelunasan produk gadai emas terhadap kepuasan nasabah gadai emas (studi kasus PT. Pegadaian (Persero) Unit Pegadaian Syariah Sibuhuan)” menunjukkan bahwa terdapat pengaruh biaya penitipan (ujrah) terhadap kepuasan nasabah pada PT. Pegadaian (Persero) Unit Pegadaian Syariah Sibuhuan.

Sedangkan penelitian sepadan dengan yang dilakukan oleh Melinia Syari pada tahun 2022 yang berjudul “Pengaruh Nilai Taksiran, Biaya-Biaya, Dan Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggunakan Jasa Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KCP Kedaton)”, menunjukkan bahwa biaya-biaya tidak berpengaruh

secara signifikan terhadap keputusan nasabah pengguna pembiayaan gadai emas syariah di Bank Syariah KCP Kedaton, Bandar Lampung.

Rendahnya ujah (biaya penitipan) membuat pada calon nasabah tertarik untuk memutuskan melakukan gadai emas di Bank Syariah Indonesia KC Bengkulu Adam Malik. Hal ini merupakan nilai tambahan bagi pihak bank karena mampu memberikan ujah (biaya penitipan) sehingga nasabah tidak merasa keberatan akan biaya ujah tersebut.

### **3. Pengaruh keunggulan produk terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas di BSI KC Bengkulu Adam Malik**

Berdasarkan uji yang telah dilakukan, terdapat pengaruh keunggulan produk ( $X_3$ ) terhadap keputusan nasabah ( $Y$ ) dengan tingkat signifikan  $0.003 < 0,05$  maka  $H_a$  ditolak dan  $H_o$  diterima.

Keunggulan produk gadai emas, seperti kemudahan akses, proses cepat, dan nilai taksiran yang tinggi, secara signifikan mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih produk gadai emas. Nasabah cenderung memilih produk yang menawarkan keuntungan dan kemudahan tersebut. Gadai emas menawarkan proses pencairan dana yang relatif cepat, seringkali dalam hitungan jam, dibandingkan dengan jenis pinjaman lain yang mungkin

memerlukan waktu lebih lama. Proses pengajuan gadai emas umumnya lebih sederhana dan tidak memerlukan banyak dokumen dibandingkan dengan pinjaman bank tradisional. Gadai emas tidak selalu memerlukan pemeriksaan kredit, sehingga lebih mudah diakses oleh berbagai kalangan masyarakat, termasuk mereka yang memiliki catatan kredit kurang baik. Harga emas cenderung stabil dan mudah diketahui, sehingga nilai taksiran yang diberikan oleh lembaga gadai biasanya cukup tinggi. Nasabah dapat memperoleh pinjaman sesuai dengan nilai emas yang digadaikan, sehingga dapat memaksimalkan jumlah dana yang diperoleh. Emas yang digadaikan disimpan dengan aman di lembaga gadai dan nasabah tidak perlu khawatir akan kehilangannya. Gadai emas membantu nasabah terhindar dari lilitan utang karena nasabah dapat melunasi pinjaman sesuai dengan jangka waktu yang disepakati dan mengambil kembali emasnya. Terdapat pilihan produk gadai emas konvensional dan syariah, yang masing-masing memiliki akad dan sistem yang berbeda. Nasabah dapat memilih sesuai dengan preferensi dan keyakinan agama mereka.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Terdapat pengaruh secara parsial Nilai taksiran ( $X_1$ ) terhadap keputusan nasabah (Y) dengan tingkat signifikan  $0.001 < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.
2. Terdapat pengaruh secara parsial ujarah ( $X_2$ ) terhadap keputusan nasabah (Y) dengan tingkat signifikan  $0.002 < 0,05$  maka  $H_a$  ditolak dan  $H_0$  diterima.
3. Terdapat pengaruh secara parsial keunggulan produk ( $X_3$ ) terhadap keputusan nasabah (Y) dengan tingkat signifikan  $0.003 < 0,05$  maka  $H_a$  ditolak dan  $H_0$  diterima.
4. Terdapat pengaruh secara simultan keunggulan produk ( $X_3$ ) terhadap keputusan nasabah (Y) dengan tingkat signifikan  $0.002 < 0,05$  maka  $H_a$  ditolak dan  $H_0$  diterima.

#### **B. Saran**

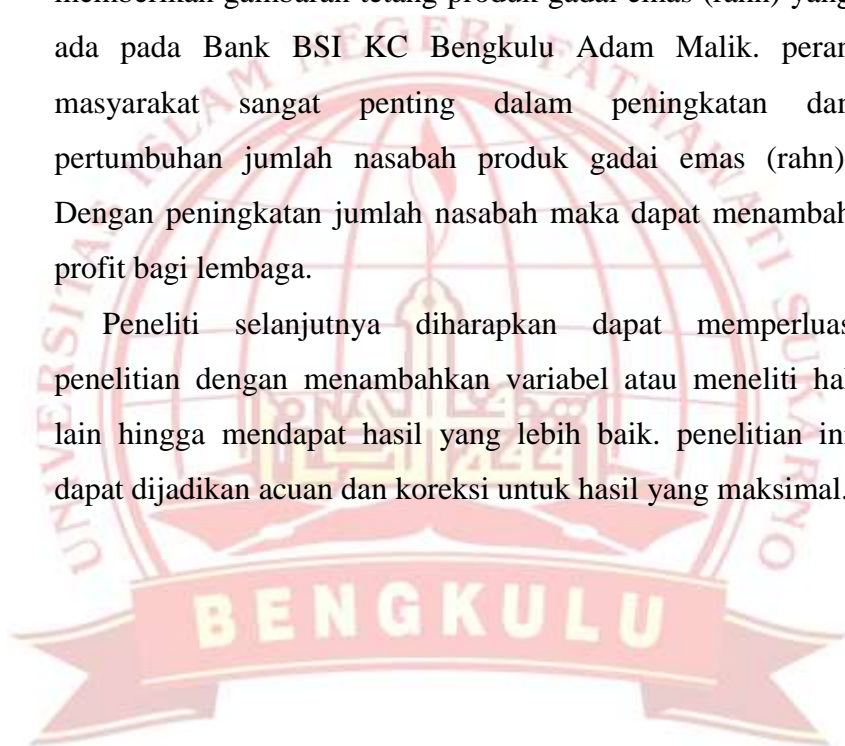
Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh, maka saran yang dapat diberikan oleh peneliti adalah sebagai berikut :

Pihak bank harus lebih meningkatkan strategi promosi seperti melakukan sosialisasi langsung kepada masyarakat. Strategi promosi seperti sosialisasi ini sangat penting dilakukan untuk menambah pengetahuan lebih tentang produk gadaai emas (rahn) pada. Dengan bertambahnya pengetahuan masyarakat, maka dapat menumbuhkan minat nasabah akan

produk tersebut, sehingga terdapat peningkatan jumlah nasabah. Dan karyawan juga harus terus memberikan kinerja yang bagus sehingga dapat meningkatkan motivasi nasabah untuk menggunakan jasa atau layanan bank tersebut.

Bagi masyarakat penelitian ini dapat membantu memberikan gambaran tentang produk gadai emas (rahn) yang ada pada Bank BSI KC Bengkulu Adam Malik. peran masyarakat sangat penting dalam peningkatan dan pertumbuhan jumlah nasabah produk gadai emas (rahn). Dengan peningkatan jumlah nasabah maka dapat menambah profit bagi lembaga.

Peneliti selanjutnya diharapkan dapat memperluas penelitian dengan menambahkan variabel atau meneliti hal lain hingga mendapat hasil yang lebih baik. penelitian ini dapat dijadikan acuan dan koreksi untuk hasil yang maksimal.



## DAFTAR PUSTAKA

### BUKU:

Anggi Fatmayati Rizka Zulfikar, Fifian Permata Sari et al., *Metode Penelitian Kuantitatif (Teori, Metode Dan PraktIK)*, ed. oleh Evi Damayanti, I (Bandung: Widina Media Utama, 2024), h. 48.

Apri Budianto, *Manajemen Pemasara*, (Yogyakarta: Ombak, 2020), hlm 16

Al-Maraghi, A. M. (1993). *Tafsir Al-Maraghi*. Beirut: Dar al-Fikr.

Al-Qurthubi, A. (2006). *Al-Jami' li Ahkam al-Qur'an*. Kairo: Dar al-Kutub al-Mishriyyah.

Arikunto, S. (2021). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.

Azwar, S. (2012). *Reliabilitas dan Validitas*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Basu Swastha, *Azas-Azas Marketing*, (Yogyakarta: Liberty, 2021), hlm 5

Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Ismail Nawawi, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Jakarta: VIV Pres, 2024), hlm 117 Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an. Jakarta: Rajawali Pers

Karim, A. A. (2014). *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*.

Kementerian Agama RI. (2019). *Al-Qur'an dan Terjemahannya*.

Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2023), hlm 82.

Kementerian Agama Republik Indonesia. (2019). *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Jakarta: Kemenag RI.

Malayu S.P. Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2023), hlm.1

McCarthy, Breda, *Consumer Behaviour and PR* (London: Routledge, 2021).

Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* (Jakarta: Alfabeta, 2022). 60

Politeknik Medica et al., *Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* (Jakarta: Politeknik Medica, 2020), h. 72.

Qutb, S. (2003). *Fi Zhilalil Qur'an*. Kairo: Dar al-Syuruq.

Riduwan. (2023). *Skala Pengukuran Variabel-Variabel Penelitian*. Bandung: Alfabeta.

Santoso, S. (2014). *Statistik Multivariat: Konsep dan Aplikasi dengan SPSS*. Jakarta: Elex Media Komputindo.

Shihab, M. Q. (2002). *Tafsir Al-Misbah: Pesan, Kesan, dan Keserasian Al-Qur'an*. Jakarta: Lentera Hati.

Siregar, S. (2013). *Statistik Parametrik untuk Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Bumi Aksara.

Siregar, S. (2021). *Statistik Parametrik untuk Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Bumi Aksara.

Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Try Koryati, *Metodologi Penelitian*, ed. I (Medan: KBM INDONESIA, 2021), h. 78.

Undang-Undang Republik Indonesia tentang Bank Indonesia dan Perbankan Syariah, (Bandung: Citra Umbara, 2020), hal. 442

Umar, H. (2011). *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: Rajawali Pers.

## **JURNAL:**

Aang Kunaifi, Achmad Ali Said dan Ahmad Ahsin Kusuma Mawardi, 'Analisis Peluang Bank Syariah Indonesia (BSI) Menjadi Top 5 Bank di Indonesia Berdasarkan Kekuatan Aset dan Visi Misi', *Ngejha: Journal of Islamic Economic and Finance*, 2.1 (2022), 1–10 (h. 5).

Ali, Bilal, "Commitment of One of the Doctrines Shaykh Ahmed Ibn Al-Sayyid Muhammad Ibn Al-S Sayyid Yassin Son of Sheikh Abdul Ghani Al-Husseini Al-Shafie (1224 H)," *Islamic Sciences Journal*, 10.5 (2019), 179-202, <https://doi.org/10.25130/jis.19.10.5.8>.

Azzochrah, Nurul Azizah, "Promotion Optimization: Effective Strategy to Increase Customer Interest in Gold Pawn at Bank Syariah Indonesia," *eCo-Fin*, 6 (2024), 396-404, <https://jurnal.kdi.or.id/index.php/ef/article/view/849>.

Bana Darwisah Pohan dan Tuty Anggraini, 'The Influence of Deposit Fee And Late Fine On Customer Satisfaction of Bsi Gunung Tua Gold Pawn', *Islamic Banking: Jurnal Pemikiran Dan Pengembangan Perbankan Syariah*, 6.1 (2023), 102-110 (h. 105).

Blahopoluchna, A.H., N Liakhovska, "Influence of External and Internal Factors on Change in Conduct of Consumer Service Consumers," *Ekonomični Gorizonti*, 2022, doi:10.31499/2616-5236.1(19).2022.259406.

Dalam Operasional Pegadaian Syariah (Al-Kharaj: *Jurnal Ekonomi, Keuangan Dan Bisnis Syariah*, 2022), <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v5i4.1910>.

Diliarosta, Skunda, Arief Muttaqin, and Rehani Ramadhani, "Consumer Behavior Model Based on Integration of Food

Fatwa, Inda Husna, and Muammar Khaddafi, "Implementation of Rahn Academic (Sharia Pawn) in Sharia Financial Institutions," *MORFAI Journal*, 3 (2023), 183-189.

Febrianti, Winda Nur, "Penggunaan Jasa Kurir Dalam Jual Beli Online Tinjauan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah," *Jurnal El-Thawalib*, 2022,

Feby Adila Indria Sutrisno, Dicky Perwira Ompusunggu dan Alexandra Hukom, "Analisis Peran Lembaga Keuangan (Pegadaian) Terhadap Pengembangan Perekonomian Masyarakat Umum (Usaha UMKM)," *Gema Ekonomi*

Gadai Musa, 'Emas Prespektif Kepatuhan Syariah dan Hukum di Indonesia', *Tawazun: Journal of Sharia Economic Law*,

Hardyansyah Yusuf, Andi Bahri S, dan Sharia, 'Pawnshops and Its Role for Community Resilience in the Days of Covid-

Hidayat, Iqbal Nur, Pengaruh Nilai Taksiran dan Ujrah terhadap Keputusan Nasabah dalam Menggunakan Produk Gadai Emas pada PT Bank Syariah Indonesia, Tbk Cabang Medan Kampung Baru (Skripsi, Universitas Medan Area, 2022).

Himmatul Khairi Khadijah Nurani, "The Effect of Sharia Financial Literacy and Sharia Financial Inclusion on the Financial Management of MSMEs in Medan City," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 5.1 (2023), 153–163. (h. 155).

Hinaya, Inatul, Muslimin Kara, Sirajuddin Sirajuddin, Mu'nah <https://doi.org/10.30651/justeko.v6i2.14264>.

Ichwan, Perkasa Al Khudri, Paham Ginting, and Arlina Nurbaiti Lubis, "Effect of Products and Images on Customer Decisions in Choosing a Sharia Bank with Religiosity as a Moderating Variable (Case Study on Customers of PT Bank Syariah Mandiri Simalungun Trade Support Branch)," *International Journal of Research*, 2021.

Increasing the Number of Customers in Rantau Prapat', Inggit Eka Saputri, 'Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Gadai Emas Pada PT Bank Syariah Indonesia KCP Medan Setia Budi', *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan Dan Bisnis Syariah*, 5.2 (2022), 78–85 (h. 82).

Karini, Eti, Arif Mulyadin, Yuni Istiani, Praktik Peralihan Akad Gadai Ke Jual Beli Dalam Tinjauan Fiqh Muamalah (Studi Kasus Di Desa Gunung Rejo Kecamatan Way Ratai Kabupaten Pesawaran) (Asas: *Jurnal Politik, Hukum, Ekonomi Dan Kebudayaan Islam*, 2023),

Koni, W, "Analisis Strategi Pemasaran Produk Amanah dalam Upaya Menarik Minat Nasabah pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Gorontalo," *Islamic Economics and Finance Journal*, 2022

Kunaifi, Aang, Achmad Ali Said, and Ahmad Ahsin Kusuma Mawardi, “Analisis Peluang Bank Syariah Indonesia (BSI) Menjadi Top 5 Bank di Indonesia Berdasarkan Kekuatan Aset dan Visi Misi,” *Ngejha: Journal of Islamic Economic and Finance*, 2 (2022), 1–10.

Lu’luul Karimah, ‘*Analisis Pemanfaatan Gadai Sawah Ditinjau Dari Segi Hukum Islam (Diteliti di Desa Cijaku Kabupaten Lebak Banten)*’, An Nawawi, 2.2 (2022), 65-

Maharani, Lintang Galuh, Pengaruh Reputasi dan Islamic Branding terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Rahn Emas Syariah di Unit Pegadaian Syariah (UPS) Ngabean (Skripsi S1, Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta, 2023).

Malayu S.P. Hasibuan, Manajemen Sumber Daya Manusia, (Jakarta:PT. Bumi Aksara, 2023), hlm.1

Mega, Novita and Fadli Hudaya, “Pengaruh Promosi, Kualitas Pelayanan, Motivasi Dan Persepsi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Tabungan Emas Di Pegadaian Syariah Pekalongan,” *Neraca (Pekalongan)*, 2022,

Meilani, N. Hasibuan dan M. L. I. Nasution, ‘Service Strategy and Implementation of Digital Sharia Pawnshops in

Mulyani Rizki, ‘Pengaruh Nilai Taksiran Terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Gadai Emas Di Pegadaian Syariah’, *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan Dan Bisnis Syariah*, 3.1 (2022), 45–52 (h. 47).

Mulyati, ‘Persepsi Nasabah dalam Menggunakan Produk Gadai Emas pada Bank Syariah Indonesia Meulaboh’, *Proceeding of Dirundeng International Conference on Islamic Studies (DICIS 2021)*, 2022, 253–264 (h. 260).

Nur, Apip, “Implementasi Prinsip Syariah Dalam Pengawasan Perbankan Syariah Oleh Otoritas Jasa Keuangan,” *International Journal of Demos*, 4 (2022), 1–10.

Panji Adam Agus Putra dan Ira Siti Rohmah Maulida, “Tinjauan Akad Rahn Terhadap Marhun Berupa Arisan Pada Praktik Gadai Di Desa Buanamekar,” *Bandung Conference*

Putri, Jihan Karina, Isnaini Khairunnisa Harahap, and Reni Hermila Hasibuan, “Konsep Dan Penerapan Akad Rahn Pada Pegadaian Syariah Kota Langsa,” *El-Mal*, 2022,

Putri, Septhani Eka, “Pengaruh Nilai Taksiran, Ujrah dan Promosi terhadap Minat Nasabah dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Studi Kasus pada Bank Riau Kepri Syariah Capem Batam),” *Irsyaduna: Jurnal Studi Kemahasiswaan dan Keislaman*, 2 (2022), 127–39.

Rizki, Mulyani, “Pengaruh Nilai Taksiran Terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Gadai Emas Di Pegadaian Syariah,” 2022,

Safety and Health Consciousness in Padang City,” *Pharmacognosy Journal*, 2021,

Saputri, Inggit Eka, Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Gadai Emas Pada PT Bank Syariah Indonesia KCP Medan Setia Budi, *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan Dan Bisnis Syariah*, 2022,

Sari, Eka Permata and A Meidina, “The Concept of Bai’u al- Uhdah as the Use of Pawned Goods in Islamic Law,” *International Journal of Social Science and Religion*, 2022,

*Series: Sharia Economic Law*, 2.2 (2022), 1-8 (h. 4).

Sugito, “Pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Xpander (PT. Sardana Indah Berlian Motor),” *Public Service and Governance Journal*, 2023

Uddin, Jamil and Wawan Afriadi, “Karakteristik Dinamisitas Hukum Muamalah Tentang Rahn dalam Teori dan Praktik (Pertarungan Antara Formalitas Versus Substansialitas Hukum Muamalah),” *Jurnal Justisia Ekonomika*, 2022,

Wijaya, Tri Saupa Angka, “Perbandingan Mekanisme Penentuan Ujroh Pembiayaan Gadai Emas Syariah Di Bank BJBS Dan Bank BSI,” *Jurnal Ekonomi Syariah*, 2022,

Wilson, Stephanie R, “The Influence of Consumer Behavior, Perspectives and Types of Consumers in Purchasing Decision Making,” *Journal of Economics, Finance and Management Studies*, 2023

Zulkarnain, A, “Ujrah and Services Rate Influence on Decision Making: Comparison Case Analysis in Business Bank Syariah,” *The Journal of Islamic Finance*, 2023,

## **SKRIPSI**

Iqbal Nur Hidayat, *Pengaruh Nilai Taksiran dan Ujrah terhadap Keputusan Nasabah dalam Menggunakan Produk Gadai Emas pada PT Bank Syariah Indonesia, Tbk Cabang Medan Kampung Baru* (Skripsi, Universitas Medan Area, 2022), h. 45.

Dutaislam. (2023, Desember). Tafsir Surat Al-Baqarah Ayat 267–Infaq Harta Terbaik dan Tulus. Diakses Dari <https://www.dutaislam.or.id/>

Khadijah Nurani, Himmatul Khairi, “The Effect of Sharia Financial Literacy and Sharia Financial Inclusion on the Financial Management of MSMEs in Medan City,” *Jurnal*

Maharani, Lintang Galuh, Pengaruh Reputasi dan Islamic Branding terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Rahn Emas Syariah di Unit Pegadaian Syariah (UPS) Ngabean (Skripsi S1, Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta, 2023).

Musa, Gadai, “Emas Prespektif Kepatuhan Syariah dan Hukum di Indonesia,” *Tawazun: Journal of Sharia Economic Law*, 3 (2020), 125–140.

Ningsih, N. S. Pengaruh Keunggulan Produk, Kualitas Pelayanan dan Nilai Taksiran terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Gadai Emas (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KCP Tegal Slawi) (Doctoral dissertation, UIN KH Abdurrahman Wahid Pekalongan), 5.1 (2023) h. 133

Novita Mega dan Fadli Huda, “Pengaruh Promosi, Kualitas Pelayanan, Motivasi Dan Persepsi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Tabungan Emas Di Pegadaian Syariah Pekalongan,” *Neraca*, 4.3 (2022), 45-52. (h. 49).

Paham Ginting Ichwan, Perkasa Al Khudri dan Arlina Nurbaity Lubis, “Effect of Products and Images on Customer Decisions in Choosing a Sharia Bank with Religiosity as a Moderating Variable (Case Study on Customers of PT Bank Syariah Mandiri Simalungun Trade Support Branch),” *International Journal of Research*, 9.3 (2021), 45–58

Pohan, RNA and NF Jannah, “Analisis Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Pada Bank Syariah Indonesia KC LubukPakam,” 2022,

Putra, Panji Adam Agus and Ira Siti Rohmah Maulida, “Tinjauan Akad Rahn Terhadap Marhun Berupa Arisan Pada Praktik Gadai Di Desa Buanamekar,” *Bandung Conference Series: Sharia Economic Law*, 2 (2022), 1–8.

Qibtia, M. *Pengaruh Nilai Taksiran, Ujrah dan Promosi terhadap Keputusan Nasabah Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Madiun Agus Salim melakukan Gadai Emas*, (Doctoral dissertation, IAIN PONOROGO), 4.1 (2023) h. 46.

Retnosari, T. *Pengaruh Taksiran Harga Biaya Pemeliharaan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Masyarakat Magetan Memilih Produk Gadai Emas di BSI KCP Magetan MT Haryono 1* (Doctoral dissertation, IAIN Ponorogo), 7.1 (2023) h. 77-84

Rizka Zulfikar, Fifian Permata Sari, Anggi Fatmayati and others, *Metode Penelitian Kuantitatif (Teori, Metode Dan Praktik)*, ed. by Evi Damayanti, I (Bandung: Widina Media Utama, 2024).

Septhani Eka Putri, ‘Pengaruh Nilai Taksiran, Ujrah dan Promosi terhadap Minat Nasabah dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Studi Kasus pada Bank Riau Kepri Syariah Capem Batam)’, *Irsyaduna: Jurnal Studi Kemahasiswaan dan Keislaman*, 2.1 (2022), 127–139 (h. 130).

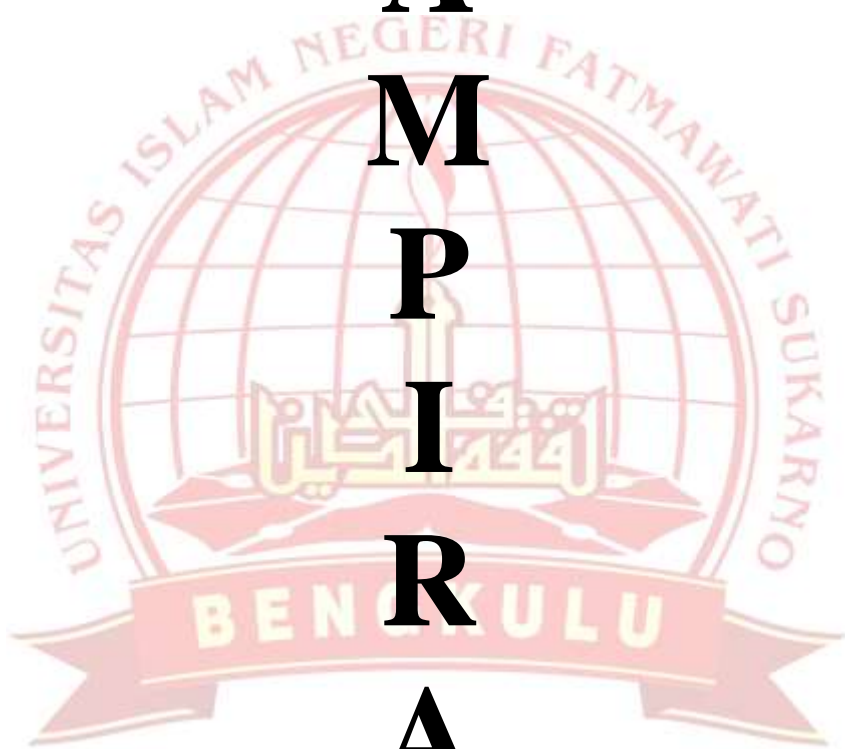
Sutrisno, Feby Adila Indria, Dicky Perwira Ompusunggu, and Alexandra Hukom, “Analisis Peran Lembaga Keuangan (Pegadaian) Terhadap Pengembangan Perekonomian Masyarakat Umum (Usaha UMKM),” *Gema Ekonomi*, 12 (2023), 1–10.

Try Koryati, *Metodologi Penelitian*, ed. I (Medan: KBM INDONESIA, 2021), h. 78.

Yusuf, Hardyansyah, Andi Bahri S, and Sharia, “Pawnshops and Its Role for Community Resilience in the Days of Covid- 19 Pandemic: Evidence from Indonesia and Malaysia,” *Tazkia Islamic Finance and Business Review*, 16 (2022), 1–13.



**L  
A  
M  
P  
I  
R  
A  
N**





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172

FORM VALIDASI TEMA TUGAS AKHIR

A. Identitas Mahasiswa

Nama : MIXCHEL FIRMANSYAH  
NIM : 211140048  
Prodi : Perbankan Syariah  
Semester : 7

B. Pilihan Tugas Akhir:

- Skripsi  
 Jurnal Ilmiah  
 Buku  
 Pengabdian Kepada Masyarakat  
 Program Kreativitas Mahasiswa (Karya di Bidang Kewirausahaan)

C. Tema Yang Diajukan sesuai prodi :

Tema :  
Pengaruh Nilai Taksiran dan Ujrah Terhadap  
Keputusan Nasabah Dalam Menggunakan Produk  
Gadai Emas Di BSI KC Bengkulu Adam Malik

Penunjukkan Dosen RTA (Rencana Tugas Akhir Skripsi):

Nama : ESTI ALFIAH  
NIP/NIDN : 19930721202020012

Ko. Prodi.....  
[Signature]  
KATRA PRAMADIKA

D. Konsultasi Judul sesuai tema dan Prodi

1. Validasi RTA oleh Dosen Rencana Tugas Akhir (Disertai Proposal Mini)

Catatan  
dan judul dan nambah variabel.  
Pengaruh Nilai Taksiran, Ujrah dan Keunggulan Produk  
Terdapat Keputusan Nasabah Dalam Menggunakan Produk  
Gadai Emas Di BSI KC Bengkulu Adam Malik.  
Dosen Rencana Tugas Akhir


[Signature]  
ESTI ALFIAH, ME

2. Konsultasi kesesuaian tema prodi untuk Persetujuan RTA

Catatan

- Langsung (Sudah Sesuai Tema Prodi)

Sekretaris Jurusan

 6/5 2025

Nalla Polinda

E. Judul Yang Disahkan

Sesuai Tema: Prodi PAS  
Dasar Teori di POIRBMS

Penunjukkan Dosen Penyeminar (Tugas Akhir Skripsi):


Nama : ESSI ALFIAN - ME

NIP/NIDN : 199307212020122012

Bengkulu,.....

Mengesahkan

Kajur Ekis/Manajemen



Yenti Sunatri, MM

NIP. 197904162007012020

Mahasiswa




Michel Firmansyah



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**  
**FATMAWATI SUKARNO BENGKULU**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: [www.uinfasbengkulu.ac.id](http://www.uinfasbengkulu.ac.id)

**DAFTAR HADIR SEMINAR PROPOSAL MAHASISWA**

Hari/Tanggal : Rabu, 26 Mei 2023  
Nama Mahasiswa : MIXHEL FIRMAHSAH  
NIM : 2111140048  
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam / Perbankan Syariah

Judul Proposal	Tanda Tangan Mahasiswa	Penyeminar
Pengaruh Nilai Tukar, Urahan dan Keunggulan Produk Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggunakan Produk Gadai Emas Di BSI KC Bengkulu Adam Malik		Esti Al-Fiah, M.E

Mengetahui,  
a.n. Dekan  
Wakil Dekan I,



**Dr. Desi Ignaini, MA.**  
NIP 197412022006042001

*Catatan:*  
*Mohon Berkas ini dikembalikan kepada Pengelola*  
*Fotokopi dan Cap 1 (Satu) Rangkap*

### CATATAN PERBAIKAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa : MICHEL FIRMANSYAH  
 NIM : 2111140048  
 Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam / Perbankan Syariah

No	Permasalahan	Saran Penyeminar
1.	Latar Belakang	menjelaskan latar belakang MUI, tugas dan kewajiban produksi, teknologi, hubungan dengan kepastian nasabah.
2.	penelitian terdahulu	disarankan pada saat penelitian.

Bengkulu,  
 Penyeminar,



Esti Afiah, ME  
 NIP 19550522019032004  
 19550721202012012



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
FATMAWATI SÜKARNO BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: [www.uinfasbengkulu.ac.id](http://www.uinfasbengkulu.ac.id)

**SURAT PENUNJUKKAN PEMBIMBING**

Nomor : 664/Un.23/F.IV/PP.00.9/06/2025

Dalam rangka penyelesaian akhir studi mahasiswa, maka Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu dengan ini menunjuk Dosen:


1. NAMA : Eka Sri Wahyuni, MM  
NIP : 197705092008012014  
TUGAS : Pembimbing I
2. NAMA : Esti Alfiah, ME  
NIP : 199307212020122012  
TUGAS : Pembimbing II

Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan Penyusun Skripsi, kegiatan penelitian sampai persiapan ujian tugas akhir bagi mahasiswa namanya yang tertera di bawah ini:

NAMA : Mixchel Firmansyah  
NIM : 2111140048  
PRODI : Perbankan Syariah  
JUDUL : "Pengaruh nilai taksiran, ujah dan keunggulan produk terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas di BSI KC Bengkulu Adam Malik"  
KETERANGAN : Skripsi

Demikian surat penunjukkan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan Di : Bengkulu  
Tanggal : 04 Juni 2025  
Dekan,



Supardi

Tembusan:

1. Wakil Rektor I
2. Dosen yang bersangkutan
3. Mahasiswa yang bersangkutan
4. Arsip

## KUESIONER PENELITIAN

### PENGARUH NILAI TAKSIRAN, UJRAH, DAN KEUNGGULAN PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH DALAM MENGGUNAKAN PRODUK GADAI EMAS DI BSI KC BENGKULU ADAM MALIK

#### A. DATA RESPONDEN

Nama :

Jenis Kelamin :

#### B. PETUNJUK PENGISIAN KUESIONER

Berilah tanda centang (√) pada pilihan jawaban yang tersedia sesuai dengan pendapat anda. Setiap pernyataan hanya memiliki satu pilihan jawaban. Setiap nilai/skor akan mewakili tingkat kesesuaian dengan pendapat anda. Adapun nilai/skor jawaban:

Nilai/skor 1: Sangat Tidak Setuju (STS)

Nilai/skor 2: Tidak Setuju (TS)

Nilai/skor 3: Ragu-Ragu (RG)

Nilai/skor 4: Setuju (S)

Nilai/skor 5: Sangat Setuju (SS)

No.	Nilai Taksiran ( $X_1$ )	Nilai Taksiran ( $X_1$ )				
		STS	TS	KS	S	SS
1.	Emas, berlian, atau barang elektronik memiliki nilai taksiran yang berbeda					
2.	Barang yang terawat baik dan masih berfungsi optimal akan memiliki nilai taksiran yang lebih tinggi					
3.	Perubahan harga pasar dapat mempengaruhi nilai taksiran					
4.	Jika permintaan tinggi, nilai taksiran bisa lebih tinggi					

No.		Keunggulan Produk (X <sub>1</sub> )				
		STS	TS	KS	S	SS
1.	Produk dapat menjalankan fungsinya dan memenuhi kebutuhan pelanggan					
2.	Karakteristik tambahan atau keistimewaan yang membedakan produk dari pesaingnya					
3.	Kemampuan produk untuk berfungsi dengan baik secara konsisten dari waktu ke waktu, tanpa kerusakan					
4.	Produk dapat digunakan sebelum perlu diganti atau diperbaiki					
5.	Produk sesuai dengan standar atau spesifikasi yang dijanjikan					

Adopsi : Skripsi Ningsih dan Novi Sulistia, "Pengaruh Keunggulan Produk, Kualitas Pelayanan dan Nilai Taksiran terhadap Keputusan Nasabah Memilih Produk Gadai Emas (Studi Kasus Bank Syariah Indonesia KCP Tegal Slawi)," 2023.

No.		Keputusan Nasabah (Y)				
		STS	TS	KS	S	SS
1.	Adanya proses pengambilan keputusan diawali ketika nasabah menyadari adanya kebutuhan					
2.	Nasabah sering mencari jumlah informasi yang terbatas					
3.	Konsumen melihat manfaat produk yang diperlukan untuk memuaskan kebutuhan					
4.	Nasabah membentuk preferensi antar merek dalam kumpulan pilihan					
5.	Nasabah terlibat dalam tindakan-tindakan sesudah pembelian dan penggunaan produk yang akan menarik minat masyarakat					

Adopsi : Jurnal Sugito, Sugito, "Pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Xpander (PT. Sardana Indah Berlian Motor)," *Public Service and Governance Journal*, 2023

5.	Usia barang, kelangkaan, dan potensi keuntungan di masa depan juga dapat dipertimbangkan dalam penaksiran					
----	---	--	--	--	--	--

Adopsi : Skripsi Hidayat dan Iqbal Nur, Pengaruh Nilai Taksiran dan Ujrah terhadap Keputusan Nasabah dalam Menggunakan Produk Gadai Emas pada PT Bank Syariah Indonesia, Tbk Cabang Medan Kampung Baru, 2022.

No.	Ujrah (X <sub>2</sub> )	Ujrah (X <sub>2</sub> )				
		STS	TS	KS	S	SS
1.	Besaran ujrah ditentukan secara jelas dan disepakati oleh kedua belah pihak pada saat akad					
2.	Tarif ujrah disampaikan secara terbuka dan jelas kepada nasabah, termasuk rincian biaya yang dikenakan					
3.	Ujrah hanya boleh dikenakan untuk layanan atau kegiatan yang halal dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah					
4.	Ujrah tidak boleh mengandung unsur ketidakpastian atau spekulasi yang dapat merugikan salah satu pihak					
5.	Ujrah harus sesuai dengan nilai emas yang berlaku dan tidak melebihi nilai taksiran emas yang digadaikan					
6.	Ujrah bisa berupa biaya tetap yang dikenakan untuk setiap transaksi atau penggunaan layanan					

Adopsi : Jurnal Wijaya, Tri Saupa Angka, "Perbandingan Mekanisme Penentuan Ujroh Pembiayaan Gadai Emas Syariah Di Bank BJBS Dan Bank BSI," *Jurnal Ekonomi Syariah*, 2022

Bengkulu, 2025

Peneliti,



Mixchel Firmansyah

NIM: 2111140048

Mengetahui,

Pembimbing I



Eka Sri Wahyuni, M.M  
NIP.197705092008012014

Pembimbing II



Esti Alfiah, ME  
NIP.199307212020122012



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: [www.uinfasbengkulu.ac.id](http://www.uinfasbengkulu.ac.id)

Nomor : 1136/Un.23/F.IV/PP.00.9/08/2025  
Lampiran : 1 (satu) berkas  
Perihal : Mohon Izin Penelitian

Kepada Yth.  
Pimpinan BSI KC Bengkulu Adam Malik  
Di -  
Tempat

*Assalamu'alaikum wr. wb.*

Berkenaan dengan akan diadakannya penelitian pada penulisan skripsi mahasiswa strata satu (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Tahun Akademik 2024/2025, dengan ini kami mohon kiranya berkenan memberikan izin penelitian kepada saudara:

Nama : Mixchel Firmansyah  
NIM : 2111140048  
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/ Perbankan Syariah  
Waktu Penelitian : 11 Agustus 2025 - 11 September 2025  
Tempat Penelitian : BSI KC Bengkulu Adam Malik  
Judul Skripsi : Pengaruh Nilai Taksiran, Ujrah, dan Keunggulan Produk terhadap Keputusan Nasabah dalam Menggunakan Produk Gadai Emas di BSI KC Bengkulu Adam Malik

Demikian permohonan izin ini kami sampaikan, atas perkenan dan kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum wr. wb.*

Bengkulu, 08 Agustus 2025  
An. Dekan  
Wakil Dekan I,



13 Agustus 2025  
No. 05/955-3/9038  
Lampiran ; Terlampir



Kepada :  
Universitas Islam Negeri  
Fatmawati Sukarno Bengkulu  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jl. Raden Patah  
Kota Bengkulu

Perihal : **SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN AN. MIXCHEL FIRMANSYAH  
MAHASISWA UINFAS KOTA BENGKULU**

Assalamualaikum Wr. Wb.

Semoga Bapak/ibu beserta seluruh jajaran Universitas Islam Negeri Bengkulu, senantiasa dalam keadaan sehat wal'fiat dan mendapat taufik serta hidayah dari Allah SWT.

Bersama ini kami sampaikan perihal pelaksanaan penelitian mahasiswa dengan data sebagai berikut :

Nama : Mixchel Firmansyah  
NIM : 2111140048  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan/Prodi : Ekonomi Islam/Perbankan Syariah

Sesuai data tersebut diatas, Kami sampaikan bahwa mahasiswa sudah melakukan penelitian pada tanggal 11 Agustus 2025 – 11 September 2025 bertempat di PT. BANK SYARIAH INDONESIA.Tbk, dalam rangka penyusunan skripsi untuk syarat kelulusan dengan Judul "Pengaruh Nilai Taksiran, Ujrah, Dan Keunggulan Peroduk Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggunakan Produk Gadai Emas DiBSI Kc Bengkulu Adam Malik".

Demikian yang dapat kami sampaikan agar bisa digunakan sebagaimana mestinya, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terimakasih.  
Wassalamualaikum Wr. Wb.

**PT BANK SYARIAH INDONESIA  
KC BENGKULU ADAM MALIK**

Ice Priska  
BOSM



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211

Telepon (0736) 51276-51171-51172

Faksimili (0736) 51171-51172



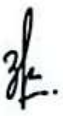


Website: [www.uinfasbengkulu.ac.id](http://www.uinfasbengkulu.ac.id)




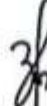
---

### LEMBAR BIMBINGAN

Nama Mahasiswa : Mixchel Firmansyah  
NIM : 2111140048  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Nama Pembimbing I : Eka Sri Wahyuni, M.M  
Judul Skripsi : Pengaruh Nilai Taksiran, Ujrah, Dan  
Keunggulan Produk Terhadap  
Keputusan Nasabah Dalam  
Menggunakan Produk Gadai Emas Di  
BSI KC. Bengkulu Adam Malik

No	Hari/ Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1.	Kamis / 3 Juli 2025	Bab I - Bab III	- Perbaiki rumusan masalah sesuai dengan penelitian kuantitatif. - Perambahan indikator setiap variabel.	

2.	Rabu / 9 Juli 2025	Bab <u>II</u>	- Perbaikan materi dan penambahan materi bab II. sesuai arahan : 1. Manajemen Pemasakan Bank Syariah. 2. Keputusan Nalabah 3. Nilai Tabungan 4. Utang 5. Pengaruh R.R.R.K.Y	
3.	Kamis / 24 Juli 2025	Bab <u>II</u>	- Revisian bab II - Revisian Materi	
4.	Senin / 3 Agustus 2025	Bab I - Bab <u>III</u>	- Ttd Pembimbing II	
5.	Senin / 3 Agustus 2025	Bab I - Bab <u>III</u>	Acc	
6.	Senin / 8 September 2025	Bab IV	- Perbaikan Cover - Perbaikan susunan penulisan materi - Penambahan sekulasikan di koefisien regresi	

7	Senin / 15 September 2025	Bab IV - V	<ul style="list-style-type: none"> <li>- penambahan rumusan Masalah</li> <li>- penambahan Grafik dan gambar / Tabel</li> <li>- perbaikan penulisan</li> </ul>	
8	Senin / 09 September 2025	Bab IV - V	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Perbaiki data responden</li> <li>- perbaikan penulisan</li> </ul>	
9	Senin / 13 Oktober 2025	Bab I - V	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Perbaiki Penulisan Abstrak (bahasa asing).</li> <li>- Perbaiki penulisan daftar isi.</li> </ul>	
10	Senin / 20 Oktober 2025	Bab I - V	Acc	

Bengkulu, \_\_\_\_\_ 2025M

1447H

Kajur Ekonomi Islam



Yenti Sumarni, MM  
NIP. 197904162007012020

Pembimbing I



Eka Sri Wahyuni, M.M  
NIP. 197705092008012014



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211

Telepon (0736) 51276-51171-51172

Faksimili (0736) 51171-51172

Website: [www.uinfasbengkulu.ac.id](http://www.uinfasbengkulu.ac.id)

---

### LEMBAR BIMBINGAN

Nama Mahasiswa : Mixchel Firmansyah  
NIM : 2111140048  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Nama Pembimbing II : Esti Alfiah M.F.  
Judul Skripsi : Pengaruh Nilai Taksiran, Ujrah, Dan Keunggulan Produk Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggunakan Produk Gadai Emas Di BSI KC. Bengkulu Adam Malik

No	Hari/ Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1.	Kamis / 19 Juni 2025	Bab I - Bab III	- Perbaikan cover - Perbaikan penulisan ( spasi, titik dua ) - Perbaikan penelitian terdahulu	2

2.	Rabu / 25 Juni 2025	Bab I - Bab III	- Perbaikan penulisan - Perbaikan materi bab III - Penambahan Footnote dan Daftar Pustaka	3
3.	Rabu / 2 Juli 2025	Bab I, Bab II dan III	Acc Acc Acc	9
4.	Senin / 1 September 2025	Bab IV	- Perbaikan cara penulisan, yg masih belum sesuai.	24
5.	Rabu / 3 September 2025	Bab IV, Bab V	menyumi, kmil di dalam point-point Acc	24.
6.	Senin / 8 September 2025	Bab IV	ACC Alat dan perlengkapan I	24

Bengkulu, \_\_\_\_\_ 2025M

1447H

Kajur Ekonomi Islam



Yenti Sumarni, MM  
NIP. 197904162007012020

Pembimbing II



Esti Alfiah, ME  
NIP.199307212020122012



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU  
Jalan Raden Patah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211 Telepon (0736)  
51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172  
Website: [www.uinfasbengkulu.ac.id](http://www.uinfasbengkulu.ac.id)

### DAFTAR NILAI SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Mixchel Firmasnyah  
NIM : 2111140048  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Pengaruh Nilai Taksiran, Ujrah, dan Keunggulan Produk Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggunakan Produk Gadai Emas BSI KC Bengkulu Adam Malik

Nilai :

No	Kriteria	Bobot (%)	Skor	Nilai (Bobot x Score)
1	Isi e. Ide/Gagasan f. Analisis g. Penyajian Data h. Kreataitvas Pemikiran	30	88	
2	Bahasa d. Penerapan EYD e. Kalimat f. Penggunaan Kata	30	88	
3	Manfaat Bagi Pembaca	20	88	
4	Usaha Penulis dan Peringkat Skripsi	20	88	
Total		100	88	

Bengkulu, Oktober 2025  
Pembimbing I

**Eka Sri Wahyuni, MM**  
**NIP. 197705092008012014**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI**

**FATMAWATI SUKARNO BENGKULU**

Jalan Raden Patah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211 Telepon (0736)

51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172

Website: [www.uinfasbengkulu.ac.id](http://www.uinfasbengkulu.ac.id)

**DAFTAR NILAI SKRIPSI**

Nama Mahasiswa : Mixchel Firmasnyah  
NIM : 2111140048  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Pengaruh Nilai Taksiran, Ujrah, dan Keunggulan Produk Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggunakan Produk Gadai Emas BSI KC Bengkulu Adam Malik

Nilai :

No	Kriteria	Bobot (%)	Skor	Nilai (Bobot x Score)
1	Isi a. Ide/Gagasan b. Analisis c. Penyajian Data d. Kreativitas Pemikiran	30		7
2	Bahasa a. Penerapan EYD b. Kalimat c. Penggunaan Kata	30		50
3	Manfaat Bagi Pembaca	20		
4	Usaha Penulis dan Peringkat Skripsi	20		
Total		100		50

Bengkulu, Oktober 2025  
Pembimbing II

**Esti Alfiah, ME**

**NIP. 199307212020122012**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211 (0736) 51276 Faks (0736) 51171  
Website: [febi.uinfasbengkulu.ac.id](http://febi.uinfasbengkulu.ac.id)

SURAT KETERANGAN LULUS UJIAN KOMPREHENSIF

Nomor : ...../ Un.23/ F.IV/ PP.00.9/ ...../ 20..

Yang bertanda tangan dibawah ini Wakil Dekan Bidang Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu dengan ini menerangkan dengan sebenarnya bahwa :

Nama : Mixchel Firmansyah  
NIM : 2111140048  
Prodi : Perbankan Syariah

benar-benar telah LULUS Ujian Komprehensif yang dilaksanakan pada tanggal .....

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bengkulu, 25/11/2025

a.n. Dekan

Wakil Dekan I, Bid. Akademik

Dr. Desi Isnaini, MA.  
NIP. 197412022006042001



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU**

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksmail (0736) 51171-51172  
Website: [www.uinfasbengkulu.ac.id](http://www.uinfasbengkulu.ac.id)

**SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIARISME**

Nomor: 625/SKLP-FEBI/02/11/2025

Ketua Tim Uji Plagiarisme Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu menerangkan bahwa mahasiswa berikut:

Nama : MIXCHEL FIRMANSYAH  
NIM : 2111140048  
Program Studi : PERBANKAN SYARIAH  
Jenis Tugas Akhir : SKRIPSI  
Judul Tugas Akhir : PENGARUH NILAI TAKSIRAN, UJRAH, DAN KEUNGGULAN PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH DALAM MENGGUNAKAN PRODUK GADAI EMAS DI BSI KC BENGKULU ADAM MALIK

Dinyatakan lulus uji cek plagiasi menggunakan turnitin dengan hasil 19%. Surat keterangan ini digunakan sebagai prasyarat untuk mengikuti ujian tugas akhir.

Demikian surat keterangan ini disampaikan. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Bengkulu, 4 November 2025

An Dekan  
Wakil Dekan 1

Dr. Desi Isnaini, M.A.  
NIP. 197412022006042001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU  
Jalan raden fatah pagae dewa kota bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172  
Faksimili (0736) 51171-51172  
Webset: [www.uinfasbengkulu.ac.id](http://www.uinfasbengkulu.ac.id)

---

### SURAT KETERANGAN

Dengan ini memberikan keterangan bahwa:

Nama : Mixchel Firmansyah  
NIM : 2111140048  
Program Studi : Perbankan Syariah

Telah memiliki sertifikat **LENGKAP** sesuai dengan persyaratan SKPI sehingga dapat mengikuti ujian Munaqasyah.

Demikian surat keterangan ini di buat, atas perkenannya diucapkan terimakasih.

26/08/2025

Sekar Mayang, M.A

Bengkulu,  
Ko. Prodi Perbankan Syariah

Katra Pramadeka, M.E.I  
NIP. 198807252020121003



### BERITA ACARA MUNAQASYAH

Pada Hari ini... Kamis ..... Tanggal... 18 ..... Bulan... Desember ..... Tahun... 2015 ..... telah dilaksanakan Munaqasyah / Ujian Skripsi / Tesis / TA bertempat di Ruang Sidang / Ujian, atas nama mahasiswa :

Nama : MIXCHEL FIRMANSYAH  
Judul Tugas Akhir : PENGARUH NILAI TAKSIRAN, UJRAH, DAN KEURUGGULAN PRODUK TERHADAP PERPUTUSAN NASABAH DALAM MENGGUNAKAN PRODUK GADAI EMAS D.BSI RI BENGKULU ADAMI MALIK

Setelah memperhatikan dengan seksama :

1. Penguasaan mahasiswa yang bersangkutan atas seluruh materi ujian munaqasyah
2. Penilaian hasil ujian oleh para penguji munaqasyah
3. Memperhatikan pula hasil-hasil ujian dan prestasi belajar yang diperoleh yang bersangkutan selama masa studi, maka dengan ini :

### MEMUTUSKAN

Menetapkan :

1. Bahwa Saudara/  
Nama : MIXCHEL FIRMANSYAH  
NIM : 2111140048  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Dinyatakan (Lulus / Lulus Bersyarat / Tidak Lulus \*) dalam sidang munaqasyah dengan yudisium : .....
2. Bahwa kepada mahasiswa tersebut DIBERI HAK / BELUM DI BERI HAK\* menggunakan gelar ..... (.....) dalam bidang ilmu .....

Demikian semoga ilmu yang diperoleh bermanfaat bagi diri sendiri, agama, nusa dan bangsa

Dosen Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1. <u>Dr. Desi Istiani, MA</u>	Ketua / Penguji I	1. <u>[Signature]</u>
2. <u>Esti Alfiyah, ME</u>	Sekretaris	2. <u>[Signature]</u>
3. <u>Dr. Kusna Harhai, MM</u>	Penguji II	3. <u>[Signature]</u>

Bengkulu, 18 Desember 2015

Ketua,

[Signature]  
Dr. Desi Istiani, MA

NIP: 197413022006042001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211

Telepon (0736) 51276-51171-51172 Faksimili (0736) 51171-51172

Website [www.uinfatsukarno.ac.id](http://www.uinfatsukarno.ac.id)

**DAFTAR NILAI UJIAN**

Sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UIN) Bengkulu pada:

Hari / Tanggal : Kamis / 18 Desember 2025  
 Nama Mahasiswa : MICHEL RIRMANSYAH  
 NIM : 2111140048  
 Jurusan : Perbankan Syariah  
 Judul Skripsi : Pengaruh Nilai Tabarruq, Urah dan Keuangan Produk terhadap Keputusan Nasabah dalam menggunakan Produk gadaai Emas di BSI K.C. Bengkulu  
 Adnan Meak

No	Nama Tim Penguji	Jabatan	Nilai	Keterangan	Tanda Tangan
1	Eta Sri Wahyuni, M.M	Pembimbing I (N1)	86		1.....
2	Esti AlFiah, ME	Pembimbing II (N2)	90		2.....
3	Dr. Desi Isnaini, MA	Penguji I (N3) / Ketua	80		3.....
4	Dr. Luthin Hartini, MM	Penguji II (N4) / Anggota	80		4.....
5	Esti AlFiah, ME	Sekretaris			5.....
NILAI AKHIR (ANGKA)			84,5		
NILAI AKHIR (HURUF)			A-		
LULUS/TIDAK LULUS*					

Keterangan

Nilai Akhir	Huruf	Bobot	RUMUS Nilai Akhir = $\frac{N1+N2+N3+N4}{4}$
85-100	A	4	
80-84	A-	3,75	
75-79	B+	3,50	
70-74	B	3,00	
65-69	B-	2,75	
60-64	C+	2,50	
55-59	C	2,00	
50-54	C-	1,75	
45-49	D+	1,50	
40-44	D	1,00	
>40	E	0,00	

Nilai lulus Ujian Skripsi minimal = 60/C

Bengkulu, 18 Desember 2025  
 Ketua Sidang

Dr. Desi Isnaini, MA

NIP. 197412022006042001

\*Coret salah satu



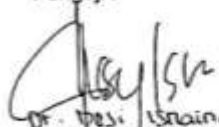
KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU  
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172 Faksimili (0736) 51171-51172  
Website [www.uinfasbengkulu.ac.id](http://www.uinfasbengkulu.ac.id)

**DAFTAR NILAI SKRIPSI**

NAMA : MIXHEL PEMAHYAH  
NIM : 211140046  
JURUSAN : Berkebangunan Syariah

1. Nilai yang diperoleh dalam bimbingan Skripsi	Nilai
1. Sistematika	
2. Isi	
3. Cara Penyajian	
4. Usaha calon selama dalam bimbingan	
Jumlah	
I. Nilai yang diperoleh dalam ujian Skripsi	
1. Sistematika	
2. Isi termasuk konsep, aktualisasi dan jalan pikiran	
3. Bahasa	
4. Cara penyajian	
5. Kemampuan yang mempertahankan	
II. Nilai Skripsi (Penilaian)	
1. Pembimbing I	
2. Pembimbing II	
3. Penguji I	
4. Penguji II	
Jumlah	80

Bengkulu, .....  
Penguji I

  
Dr. Desi Israini, MA  
NIP.197412022006042001

\*lembar nilai dibuat oleh Fakultas dan dilakukan perorang



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211  
Telepon (0736) 51276-51171-51172 Faksimili (0736) 51171-51172  
Website [www.uinfasbengkulu.ac.id](http://www.uinfasbengkulu.ac.id)

**DAFTAR NILAI SKRIPSI**

NAMA : MICHEL FIEMANSYAH  
NIM : 21114046  
JURUSAN : Perbankan Syariah

2. Nilai yang diperoleh dalam bimbingan Skripsi	Nilai
5. Sistematika	
6. Isi	
7. Cara Penyajian	
8. Usaha calon selama dalam bimbingan	
Jumlah	
III. Nilai yang diperoleh dalam ujian Skripsi	
5. Sistematika	180
6. Isi termasuk konsep, aktualisasi dan jalan pikiran	
7. Bahasa	
8. Cara penyajian	
9. Kemampuan yang mempertahankan	
IV. Nilai Skripsi (Penilaian)	
5. Pembimbing I	
6. Pembimbing II	
7. Penguji I	
8. Penguji II	
Jumlah	

08

Bengkulu, .....  
Penguji II

Dr. Euska Hartini, MM  
NIP - 198105022023212821

\*lembar nilai dibuat oleh Fakultas dan dilakukan perorang

## Uji Validitas Variabel X<sub>1</sub>

Correlations

		Item1	item2	item3	item4	item5	total
item1	Pearson Correlation	.764**	.782**	1	.914**	.628**	.974**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.006
	N	37	37	37	37	37	30
item2	Pearson Correlation	.812**	.749**	.914**	1	.597**	.862
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.404
	N	37	37	37	37	37	30
item3	Pearson Correlation	.630**	.718**	.628**	.597**	1	.708
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.050
	N	37	37	37	37	37	30
item4	Pearson Correlation	1.000**	.737**	.764**	.812**	.630**	.790
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.905
	N	37	37	37	37	37	30
item5	Pearson Correlation	.737**	1.000**	.782**	.749**	.718**	.770
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.031
	N	77	77	77	77	77	30
total	Pearson Correlation	.974**	.862	.708	.790	.770	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	37	37	37	37	37	37

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.845	5

Uji Validitas Variabel X<sub>2</sub>



Correlations

		Item1	Item2	Item3	Item4	Item5	Item6	Total
Item1	Pearson Correlation	1	.723**	.768**	.812**	.631**	1.000**	.719
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.001	.000	.000
	N	37	37	37	37	37	37	37
Item2	Pearson Correlation	.723**	1	.781**	.749**	.728**	.723**	.791
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000	.000
	N	37	37	37	37	37	37	37
Item3	Pearson Correlation	.768**	.781**	1	.915**	.639**	.768**	.760
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.001	.000	.000
	N	37	37	37	37	37	37	37
Item4	Pearson Correlation	.812**	.749**	.915**	1	.602**	.812**	.708
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.001	.000	.000
	N	37	37	37	37	37	37	37
Item5	Pearson Correlation	.631**	.728**	.639**	.602**	1	.631**	.750
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.001	.001		.001	.000
	N	37	37	37	37	37	37	37
Item6	Pearson Correlation	1.000**	.723**	.768**	.812**	.631**	1	.707

	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.001		.000
	N	37	37	37	37	37	37	37
Total	Pearson Correlation	.719	.791	.760	.708	.750	.707	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.001	.000	.000	
	N	37	37	37	37	37	37	37

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.734	6



Uji Valiitas Variabel X<sub>3</sub>

Correlations

		item1	item 2	item 3	item 4	item 5	Total
item 1	Pearson Correlation	1	.164	.540 <sup>*</sup>	.441	.431	.711 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)		.009	.014	.002	.008	.000
	N	37	37	37	37	37	37
item 2	Pearson Correlation	.164	1	-.035	.511 <sup>*</sup>	.276	.606 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)	.009		.005	.021	.008	.005
	N	37	37	37	37	37	37
item 3	Pearson Correlation	.540 <sup>*</sup>	-.035	1	.424	.484 <sup>*</sup>	.645 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)	.014	.005		.002	.030	.002
	N	37	37	37	37	37	37
item 4	Pearson Correlation	.441	.511 <sup>*</sup>	.424	1	.400	.824 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)	.002	.021	.002		.000	.000
	N	37	37	37	37	37	37
item 5	Pearson Correlation	.431	.276	.484 <sup>*</sup>	.400	1	.705 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)	.008	.008	.030	.000		.001
	N	37	37	37	37	37	37
Total	Pearson Correlation	.711 <sup>**</sup>	.606 <sup>**</sup>	.645 <sup>**</sup>	.824 <sup>**</sup>	.705 <sup>**</sup>	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.005	.002	.000	.001	

N	37	37	37	37	37	37
---	----	----	----	----	----	----

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.766	5



Uji Validitas Variabel Y

Correlations

		Item1	Item2	Item3	Item4	Item5	Total
Item1	Pearson Correlation	.528**	1	.362**	.405**	.554**	.791
	Sig. (2-tailed)	.000		.008	.003	.000	.002
	N	37	37	37	37	37	37
Item2	Pearson Correlation	.287*	.362**	1	.490**	.450**	.737
	Sig. (2-tailed)	.039	.008		.000	.001	.000
	N	37	37	37	37	37	37
Item3	Pearson Correlation	.356**	.405**	.490**	1	.514**	.737
	Sig. (2-tailed)	.010	.003	.000		.000	.007
	N	37	37	37	37	37	37
Item4	Pearson Correlation	.350*	.554**	.450**	.514**	1	.715
	Sig. (2-tailed)	.011	.000	.001	.000		.007
	N	37	37	37	37	37	37

Item5	Pearson Correlation	.348*	.526**	.371**	.455**	.178	.723
	Sig. (2-tailed)	.012	.000	.007	.001	.377	.009
	N	37	37	37	37	37	37
Total	Pearson Correlation	.701*	.737	.737*	.715	.723	1
	Sig. (2-tailed)	.010	.003	.000		.000	
	N	37	37	37	37	37	37

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.756	5



```

REGRESSION
/MISSING LISTWISE
/STATISTICS COEFF OUTS BCOV R ANOVA COLLIN TOL
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
/NOORIGIN
/DEPENDENT Y
/METHOD=ENTER X1 X2 X3
/SCATTERPLOT=(*SRESID ,*ZRESID)

/RESIDUALS HIST(ZRESID) NORM(ZRESID) .

```

## Regression

[DataSet0]

**Variables Entered/Removed<sup>b</sup>**

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X3, X1, X2 <sup>a</sup>		. Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Y

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.884 <sup>a</sup>	.781	.764	1.015

a. Predictors: (Constant), X3, X1, X2

b. Dependent Variable: Y

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	139.857	3	46.619	45.286	.002 <sup>a</sup>
	Residual	39.119	33	1.029		
	Total	178.976	36			

a. Predictors: (Constant), X3, X1, X2

b. Dependent Variable: Y



**Coefficients<sup>a</sup>**

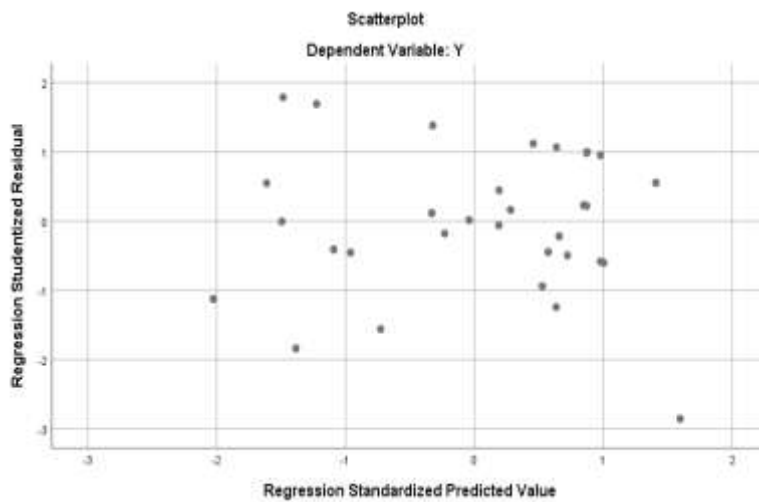
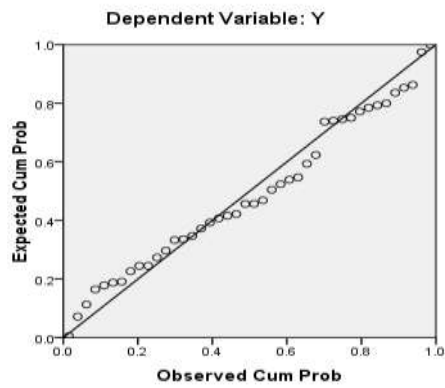
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	11.725	1.181		1.461	.152		
X1	.231	.062	.363	3.718	.001	.602	1.661
X2	.180	.079	.231	2.273	.002	.559	1.789
X3	.430	.094	.448	4.554	.003	.594	1.685

a. Dependent

Variable: Y

# Charts

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Variabel	R hitung	R tabel	Ket
<b>X1</b>			
1	0,974	0,444	Valid
2	0,862	0,444	Valid
3	0,708	0,444	Valid
4	0,790	0,444	Valid
5	0,770	0,444	Valid
1	0,719	0,444	Valid
2	0,791	0,444	Valid
3	0,760	0,444	Valid
4	0,708	0,444	Valid
5	0,750	0,444	Valid
6	0,707	0,444	Valid
1	0,711	0,444	Valid
2	0,606	0,444	Valid
3	0,645	0,444	Valid
4	0,824	0,444	Valid
5	0,705	0,444	Valid
<b>Y</b>			
1	0,791	0,444	Valid
2	0,720	0,444	Valid
3	0,737	0,444	Valid
4	0,715	0,444	Valid
5	0,723	0,444	Valid

No	Variabel	Alpha Cronbach	Alpha	Keterangan
1	X1	0,845	0,6	Reliabel
2	X2	0,734	0,6	Reliabel
3	X3	0,766	0,6	Reliabel
4	Y	0,756	0,6	Reliabel

## Tabulasi Data

P 1	P 2	P 3	P 4	P 5	Jumla h	P 1	P 2	P 3	P 4	P 5	P 6	Jumla h	P 1	P 2	P 3	P 4	P 5	Jumla h	P 1	P 2	P 3	P 4	P 5	Jumla h
3	3	3	3	3	15	3	3	3	4	4	4	21	2	2	2	2	2	10	3	3	3	3	3	15
3	3	5	4	4	19	4	3	3	4	5	4	23	3	4	2	2	4	15	3	4	5	3	4	19
3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	5	3	20	2	2	2	2	2	10	3	3	3	3	3	15
4	4	4	4	5	21	4	4	4	3	4	4	23	4	4	4	4	5	21	4	3	4	4	5	20
4	3	4	4	4	19	4	3	4	3	4	4	22	4	4	4	3	4	19	4	3	4	4	4	19
3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	2	4	18	2	2	2	2	2	10	3	3	3	3	3	15
3	4	5	5	4	21	3	3	5	5	5	5	26	3	5	2	4	4	18	3	3	5	3	4	18
3	4	5	3	5	20	3	4	5	4	4	5	25	3	3	3	4	5	18	3	3	5	3	5	19
3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	5	4	21	2	2	2	2	2	10	3	3	3	3	3	15
3	4	5	4	3	19	3	3	3	5	5	3	22	3	4	2	4	3	16	3	4	5	4	3	19
3	3	3	3	5	17	5	3	3	3	4	4	22	2	3	3	2	5	15	4	3	3	3	5	18
3	4	5	4	3	19	4	3	3	3	5	5	23	3	4	3	4	3	17	3	3	5	3	3	17
3	3	5	4	3	18	5	3	5	3	5	4	25	3	4	2	3	3	15	5	3	5	3	3	19
3	3	3	3	3	15	3	3	3	5	4	3	21	2	2	2	2	2	10	3	3	3	3	3	15
4	4	4	4	5	21	3	3	3	4	4	5	22	4	4	4	4	5	21	4	3	4	4	5	20
3	3	4	4	3	17	4	4	5	4	5	4	26	3	4	4	2	3	16	3	3	4	4	3	17
4	3	5	4	3	19	5	3	5	3	5	4	25	4	4	2	3	3	16	4	3	5	4	3	19
3	4	5	5	3	20	4	3	3	3	5	3	21	3	5	2	4	3	17	3	4	5	3	3	18
5	3	5	5	3	21	4	3	3	3	5	4	22	5	5	2	3	3	18	5	3	5	3	3	19
3	3	5	4	3	18	4	4	3	4	5	3	23	3	4	3	2	3	15	3	4	5	4	3	19
3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	2	3	17	2	2	2	2	2	10	3	3	3	3	3	15

3	3	4	4	4	18	5	4	4	3	4	4	24	3	4	4	3	4	18	5	3	4	4	4	20
3	3	5	5	4	20	4	4	3	5	5	3	24	3	5	3	3	4	18	3	3	5	3	4	18
4	5	4	4	5	22	4	5	5	3	5	4	26	4	4	4	5	5	22	4	3	4	4	5	20
3	3	3	3	3	15	3	3	3	4	3	4	20	2	2	2	2	2	10	3	3	3	3	3	15
3	4	4	5	4	20	5	3	4	4	4	3	23	3	5	4	4	4	20	5	4	4	3	4	20
3	3	5	4	5	20	4	4	4	5	5	4	26	2	4	3	2	5	16	4	3	5	4	5	21
4	3	4	4	5	20	5	3	4	3	5	4	24	4	4	4	3	5	20	4	3	4	4	5	20
3	3	3	3	3	15	3	3	3	4	4	4	21	2	2	2	2	2	10	3	3	3	3	3	15
3	3	5	4	4	19	4	3	3	4	5	4	23	3	4	2	2	4	15	3	4	5	3	4	19
3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	5	3	20	2	2	2	2	2	10	3	3	3	3	3	15
4	4	4	4	5	21	4	4	4	3	4	4	23	4	4	4	4	5	21	4	3	4	4	5	20
4	3	4	4	4	19	4	3	4	3	4	4	22	4	4	4	3	4	19	4	3	4	4	4	19
3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	2	4	18	2	2	2	2	2	10	3	3	3	3	3	15
3	4	5	5	4	21	3	3	5	5	5	5	26	3	5	2	4	4	18	3	3	5	3	4	18
3	4	5	3	5	20	3	4	5	4	4	5	25	3	3	3	4	5	18	3	3	5	3	5	19
3	3	3	3	3	15	3	3	3	4	3	4	20	2	2	2	2	2	10	3	3	3	3	3	15



## DOKUMENTASI







