

Jurnal_Nasional- Faktor_Yang_Mempengaruhi_ Minat_Nasabah_Gadai.pdf

by Ascarya Solution

Submission date: 16-Nov-2023 12:45AM (UTC-0500)

Submission ID: 2195357480

File name: Jurnal_Nasional-Faktor_Yang_Mempengaruhi_Minat_Nasabah_Gadai.pdf (331.75K)

Word count: 6582

Character count: 40972



**Jurnal Kompetitif : Media Informasi Ekonomi Pembangunan,
Manajemen dan Akuntansi**
Vol. 8 No. 2, September 2022 ISSN 2460-5298, Dan E-ISSN 2621-
6620, (94-118).

**FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH GADAI
SYARIAH DENGAN GADAI KONVENSIONAL PADA PT. PEGADAIAN**

Tbk. Kota Mataram

Maulana Ibrahim¹, Triana Lidona Aprilani²

^{1,2}Universitas Islam Al-Azhar

Email: ibrahimmaulana353@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to determine the factors that influence the interest of customers of PT Pegadaian Syariah BTN Sweta branch with PT Pegadaian conventional Selaparang branch in terms of service quality factors, location factors and promotion factors This research was conducted at PT Pegadaian Syariah BTN Sweta branch and PT Pegadaian conventional Selaparang branch with the type of case study research, the method used in this study was qualitative. Methods of data collection is done in three ways, namely observation, interviews, and documentation. Data collection is carried out to obtain data in the data field. Based on the results of the study, it can be concluded that the factors that influence customer interest are the similarities and differences between PT. Sharia pawnshop BTN Sweta branch with PT. Conventional Pegadaian Selaparang branch, which is located on the service quality factor that most dominantly affects customer interest in making a pawn, then followed by the location factor where customers who have a place close to the pawnshop to make a pawn are very profitable for customers because it is close to making it easier for the customer to manage the necessary files. While the condition of living quite far is actually not an obstacle and does not become a benchmark for a place to pawn because there is a need so that customers will bring in pawns wherever they are. While the difference is PT. Sharia pawnshop BTN Sweta branch with PT. The Selaparang branch of Conventional Pawnshops lies in the promotion factor. At the sharia pawnshop branch of BTN Sweta, customers are very interested in promotions such as: providing low interest, the cost is calculated from the value of the goods, has the principle of trust and provides loans in accordance with Islamic sharia. Meanwhile, customers at the Selaparang conventional pawnshop are interested in promotions such as easy requirements, fast disbursement of funds, compensation for pawned goods, gold savings products and longer interest rates. From the results of this analysis, it is suggested that PT. Sharia pawnshop BTN Sweta branch with PT. Selaparang branch conventional pawnshops to improve management performance and provide even better services, provide comfortable and safe facilities and increase socialization and promotion of how to pawn the sharia pawnshops in BTN Sweta branch and conventional pawnshops in Selaparang branch. Thus, customers better understand the concept and products of pawnshops.

Keywords: Factors, Customer Interests, Sharia Pawnshops and Conventional Pawnshops



**Jurnal Kompetitif : Media Informasi Ekonomi Pembangunan,
Manajemen dan Akuntansi**
Vol. 8 No. 2, September 2022 ISSN 2460-5298, Dan E-ISSN 2621-6620, (94-118).

PENDAHULUAN

Seiring dengan berkembangnya kegiatan ekonomi, kebutuhan manusia pun semakin berkembang. Begitu pula kebutuhan akan pendanaan untuk memenuhi kebutuhannya pun semakin meningkat. Kebutuhan pendanaan tersebut sebagian besar dapat dipenuhi melalui kegiatan pinjam meminjam. Kegiatan pinjam meminjam ini dilakukan oleh perseorangan atau badan hukum dengan suatu lembaga, baik lembaga informal maupun lembaga formal. Bagi masyarakat kelas menengah keatas, lembaga formal menjadi salah satu solusi untuk memenuhi kebutuhannya. Lembaga formal tersebut dapat dibagi kedalam dua jenis, lembaga bank dan lembaga non bank. Meningkatnya permintaan dan tunai oleh masyarakat dapat meningkatkan penyaluran kredit oleh perbankan dari waktu ke waktu. Meningkatnya kredit perbankan tidak dapat di rasakan oleh masyarakat menengah kebawah, dimana umumnya mereka tidak dapat memenuhi syarat kredit pada perbankan yang rumit dan prosedurnya lama. Kemudian untuk mengatasi permasalahan kredit tersebut salah satunya adalah dengan mengajukan kredit pada lembaga keuangan non bank maupun pada pihak perorangan (Suryani, 2022).

Menurut *Asian Development* (APD), 2018 (Daga, 2021) Lembaga Keuangan Mikro (LKM). Menurut *Asian Development Bank* (ADB), lembaga keuangan mikro (*microfinance*) adalah lembaga yang menyediakan jasa penyimpanan (*deposits*), kredit (*loans*), pembayaran berbagai transaksi jasa (*payment services*) serta *money transfers* yang ditujukan bagi masyarakat miskin dan pengusaha kecil (*insurance to poor and low-income households and their microenterprises*). Sedangkan bentuk LKM dapat berupa: (1) lembaga formal misalnya bank desa dan koperasi, (2) lembaga semiformal misalnya organisasi non pemerintah, dan (3) sumber-sumber informal misalnya pelepas uang (Sari, 2021).

Menurut Setiawan (2017) Salah satu lembaga tersebut adalah pegadaian. Perusahaan Umum (Perum) Pegadaian merupakan salah satu lembaga keuangan non bank yang memberikan pembiayaan dan penyaluran dana kepada masyarakat. Usaha gadai merupakan suatu kegiatan menjaminkan barangberharga kepada pihak tertentu, supaya memperoleh sejumlah uang dan barang yang dijaminkan akan ditebus sesuai kesepakatan antara nasabah dengan lembaga pegadaian.



**Jurnal Kompetitif : Media Informasi Ekonomi Pembangunan,
Manajemen dan Akuntansi**
Vol. 8 No. 2, September 2022 ISSN 2460-5298, Dan E-ISSN 2621-6620, (94-118).

Perum Pegadaian mengeluarkan produk berbasis syariah yang disebut dengan pegadaian syariah. Pegadaian Syariah adalah salah satu badan usaha di Indonesia yang memiliki izin secara resmi untuk menyelenggarakan kegiatan lembaga keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran kepada masyarakat yang dalam melaksanakannya berpegang terhadap prinsip syariah (Habibah, 2017).

Perkembangan yang terjadi dalam pegadaian tak luput dari adanya faktor-faktor yang mempengaruhi dalam mendorong masyarakat untuk berminat menggunakan jasa gadai di Pegadaian. Minat adalah keinginan yang ada pada diri masyarakat untuk menggunakan jasa gadai atau melakukan transaksi di pegadaian (Sterendisa, 2017).

LANDASAN TEORI

Gadai Syariah

Menurut (Tarantang, 2019), Gadai syariah menurut islam disebut *rahn*, yaitu perjanjian menahan sesuatu barang sebagai tanggungan utang. Kata *rahn* bahasa berarti “tetap”, “berlangsung” dan “menahan”. Sedangkan menurut istilah berarti menjadikan sesuatu benda bernilai menurut pandangan syara’ sebagai tanggungan utang; dengan adanya tanggungan utang itu seluruh atau sebagian utang itu dapat diterima. Pegadaian syariah merupakan salah satu unit layanan syariah yang dilaksanakan oleh Perusahaan Umum (Perum) Pegadaian, di samping unit layanan konvensional.

Gadai Konvensional

Menurut (Nurfariza, 2017), Gadai adalah suatu hak yang diperoleh oleh orang yang berpiutang atas suatu barang yang bergerak yang diserahkan oleh orang yang berpiutang sebagai jaminan utangnya dan barang tersebut dapat dijual oleh yang berpiutang bila yang berutang tidak dapat melunasi kewajibannya pada saat jatuh tempo. Sedangkan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) hanya berfungsi memberikan pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana kredit kepada masyarakat atas dasar hukum gadai.



**Jurnal Kompetitif : Media Informasi Ekonomi Pembangunan,
Manajemen dan Akuntansi**
Vol. 8 No. 2, September 2022 ISSN 2460-5298, Dan E-ISSN 2621-6620, (94-118).

Minat Nasabah

Minat nasabah merupakan bagian dari komponen perilaku dalam sikap mengkonsumsi. Menurut Hamdani (2021), minat konsumen merupakan bagian dari komponen perilaku konsumen dalam sikap mengkonsumsi, kecenderungan responden untuk bertindak sebelum keputusan membeli benar-benar dilaksanakan. Minat menjadi sumber energi untuk melaksanakan tugas atau kegiatannya untuk memenuhi dirinya. Minat nasabah terhadap produk di pegadaian Syariah dengan Pegadaian Konvensional dapat dikemukakan bahwa minat merupakan faktor yang berasal dari dalam diri manusia dan berfungsi sebagai pendorong dalam berbuat sesuatu yang akan terlihat pada indikator “Rasa senang, memberi perhatian, dan berperan serta dalam kegiatan/kemauan”.

KERANGKA BERPIKIR

Kerangka berfikir merupakan sintesa tentang hubungan antar variabel yang disusun dari berbagai teori yang telah dideskripsikan. Didalam kerangka pikir inilah akan didudukkan masalah penelitian yang telah didefenisikan dalam kerangka teoritis yang relevan, yang mampu menangkap, menerangkan, dan menunjuk perspektif terhadap masalah penelitian. Kerangka fikir berikut ini menggambarkan mengenai minat nasabah antara PT. Pegadaian Syariah Cabang BTN Sweta dengan PT. Pegadaian Konvensional Cabang Selaparang yang dapat dipengaruhi oleh faktor kualitas pelayanan, lokasi dan faktor promosi.

METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan pada PT. Pegadaian Konvensional yang beralamat di Jalan Selaparang, Cakranegara Timur Dan PT. Pegadaian Syariah yang beralamat di Jalan Brawijaya, Gerung Butun Barat, Cakranegara.

Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Penelitian dengan menggunakan metode ini bertujuan untuk menggambarkan, meringkaskan berbagai kondisi, berbagai situasi atau berbagai fenomena realitas



**Jurnal Kompetitif : Media Informasi Ekonomi Pembangunan,
Manajemen dan Akuntansi**
Vol. 8 No. 2, September 2022 ISSN 2460-5298, Dan E-ISSN 2621-6620, (94-118).

sosial yang ada di masyarakat yang menjadi objek penelitian dan berupaya menarik realitas itu ke permukaan sebagai suatu ciri, karakter, sifat, model, tanda atau gambaran tentang kondisi, situasi ataupun fenomena tertentu (Shidiq & Choiri, 2019).

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus, dimana merupakan penelitian mengenai manusia (dapat suatu kelompok, organisasi maupun individu), peristiwa, latar secara mendalam dan tujuan dari penelitian ini untuk mendapatkan gambaran yang mendalam tentang suatu kasus yang sedang diteliti.

Unit Analisis Penelitian

Unit analisis dalam penelitian adalah satuan tertentu yang diperhitungkan sebagai subjek penelitian. Penelitian dilakukan pada PT. Pegadaian Syariah yang beralamat di Jalan Selaparang, Cakranegara Timur dan PT. Pegadaian Konvensional yang beralamat di Jalan Brawijaya, Gerung Butun, Cakranegara, yang dimana subjek penelitian yang penulis ambil ialah nasabah. Nasabah pada PT. Pegadaian Syariah Cabang BTN Sweta dengan PT. Pegadaian Konvensional Cabang Selaparang merupakan sumber informan yaitu pemberi informasi tentang faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah menggunakan pegadaian.

Penentuan Informan

Penentuan informan dalam penelitian ini berdasarkan obyek yang diteliti dan berdasarkan keterkaitan informan tersebut dengan penelitian. Adapun penetapan informan dilakukan secara *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Adapun yang menjadi informan dalam penelitian ini yaitu dari PT Pegadaian Syariah Dan PT Pegadaian Konvensional pada PT Pegadaian Tbk. Kota Mataram. Dimana objek dalam penelitian ini adalah faktor - faktor yang mempengaruhi minat nasabah menggunakan pegadaian. Populasi dalam penelitian ini yaitu seluruh nasabah yang menggunakan jasa Pegadaian. Informan yang hendak diwawancarai yaitu laki-laki dan perempuan masih dalam umur produktif yaitu antara umur 18-49 tahun.



**Jurnal Kompetitif : Media Informasi Ekonomi Pembangunan,
Manajemen dan Akuntansi**
Vol. 8 No. 2, September 2022 ISSN 2460-5298, Dan E-ISSN 2621-6620, (94-118).

17

Metode Pengumpulan Data

Tujuan dari penelitian adalah untuk memperoleh data maka metode pengumpulan data merupakan langkah yang paling vital dalam suatu penelitian. Peneliti yang melakukan penelitian tidak akan mendapatkan data yang diinginkan jika tidak mengetahui metode dalam pengumpulan data. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu wawancara, observasi, dokumentasi dan instrumen.

Metode Analisis Data

Kegiatan dalam analisis data ialah dengan mengelompokkan data berdasarkan variable dari seluruh responden, untuk menjawab rumusan masalah harus menyajikan data tiap variable yang diteliti, yang dikemukakan oleh peneliti, maka penelitian data yang digunakan adalah kualitatif. Ada beberapa tahap-tahap yang peneliti gunakan: Analisis sebelum lapangan, analisis data lapangan, dan analisis data selama dilapangan.

Uji Validitas Data

Pengujian validitas dan reliabilitas atau pengujian keabsahan data dalam penelitian kualitatif dilakukan dengan pengujian kredibilitas (Sugiyono, 2017:242). Triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber

HASIL DAN PEMBAHASAN.

Data hasil wawancara mendalam dengan teknik wawancara. Dimana informan yang terlibat dalam penelitian ini adalah nasabah yang menggunakan jasa gadai di Pegadaian Syariah Cabang BTN Sweta dengan Pegadaian Konvensional Cabang Selaparang. Wawancara dilakukan kepada 10 (sepuluh) informan yang dianggap representative terhadap obyek masalah dalam penelitian ini. Untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi menggunakan jasa gadai di Pegadaian Syariah Cabang BTN Sweta dengan Pegadaian Konvensional Cabang Selaparang, maka penulis paparkan data dari 10 (sepuluh) informan Pegadaian Syariah Cabang BTN Sweta dan Pegadaian Konvensional Cabang Selaparang dalam penelitian ini :



**Jurnal Kompetitif : Media Informasi Ekonomi Pembangunan,
Manajemen dan Akuntansi**
Vol. 8 No. 2, September 2022 ISSN 2460-5298, Dan E-ISSN 2621-
6620, (94-118).

Tabel 1 Data Informan Pegadaian Syariah Cabang BTN Sweta

NAMA	ALAMAT	PEKERJAAN
Riniati	Jln. Brawijaya Gang : Datok Sabar, Gerung Butun Barat	Pedagang
Nopita Sari	Jln. Brawijaya Gang : Datok Sabar, Gerung Butun Barat	Kader
Abdillah	Jln. Mawar II BTN Swete Indah	Karyawan Ekspedisi
Reni Anggraini	Seganteng	Karyawan Toko Mainan
Fatihah Nur Laili	Jln. Brawijaya Gang moli, Gerung Butun Timur	Pedagang
Isni Yahya	Jln. Raden Mas, Gerung Butun Barat	Penjahit
Zubaedah	Lendang lekong	Pedagang
Dedi Harianto	Jln. Sandubaya Turida Timur	Staff Unizar
Siti Mayanti	Gerung Butun Timur	Ibu Rumah Tangga
Puri Suprihatin	Jln. Brawijaya Gang : Datok Sabar, Gerung Butun Barat	Ibu Rumah Tangga

Tabel 2 Data Informan Pegadaian Konvensional Cabang Selaparang

NAMA	ALAMAT	PEKERJAAN
Siti Zakrah	Jln. P. Diponegoro Sayang Daye	Ibu Rumah Tangga
Ida Dayu Laksmi	Jln. Selaparang, Negarasakah Cakranegara timur	Karyawan Niaga
Ni Kadek Sumiani	Jln. Pisang Pamotan Mayura	HRD
Mardiana	Jln Purbasari, Mayura	Pedagang Kue
Bahriah	Jln. Pisang Pamotan Mayura	Karyawan Niaga
Desi Miranti	Jln. Datu Tuan Raya, Butun Indah	Pedagang
Kholifa Sanad	Jln. Pisang Pamotan Mayura	Pedagang
Kastono	Jln. P. Diponegoro Sayang Daye	Buruh
Zohriah	Jln. Tumpang Sari Gang :	Ibu Rumah Tangga



	Perkutut, Cakranegara timur	
Salamah	Jln. Tumpang Sari Gang : Perkutut, Cakranegara timur	Pedagang

Berikut faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memutuskan memilih menggunakan Pegadaian Syariah Cabang BTN Sweta dengan Pegadaian Konvensional Cabang Selaparang :

1) **Faktor Kualitas Pelayanan**

Untuk lebih mendapatkan penjelasan yang lebih akurat peneliti melakukan wawancara terhadap beberapa nasabah Pegadaian Syariah Cabang BTN Sweta dan Pegadaian Konvensional Cabang Selaparang.

Tabel 3 Hasil Wawancara Faktor Kualitas Pelayanan Pada Nasabah

Pegadaian Syariah Cabang BTN Sweta	Pegadaian Konvensional Cabang Selaparang
<p>Seperti yang dikatakan oleh Ibu Riniati sebagai nasabah :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitas Pelayanan di pegadaian syariah ini menurut saya pelayanan nya kurang maksimal, karyawan nya kurang ramah 2. untuk tempatnya bersih dan rapi 3. area parkirnya luas 	<p>Seperti yang dikatakan oleh Ibu Siti Zakrah sebagai nasabah :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Baik, Pelayanan disini cepat di proses, Sehingga tidak menunggu lama saat transaksi 2. Tempatnya nyaman 3. tempat parkirnya tidak terlu luas mepet dengan jalan raya.
<p>Seperti yang dikatakan oleh : Ibu Nopita Sari sebagai nasabah :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Baik, mudah, cepat dan ramah. 2. Tempatnya bagus 3. Untuk tempat parkirnya luas 	<p>Seperti yang dikatakan oleh : Ida Dayu Laksmi sebagai nasabah :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sangat baik, petugas selalu sopan dan ramah saat melayani. 2. Suasana tempatnya nyaman 3. Lahan parkirnya sempit, kalau tempat parkirannya ramai jadi susah untuk parkir



**Jurnal Kompetitif : Media Informasi Ekonomi Pembangunan,
Manajemen dan Akuntansi**
**Vol. 8 No. 2, September 2022 ISSN 2460-5298, Dan E-ISSN 2621-
6620, (94-118).**

<p>Seperti yang dikatakan oleh Bapak Abdillah sebagai nasabah :</p> <ol style="list-style-type: none">1. Baik, pelayanannya cepat proses tidak memakan waktu yang lama.2. Tempat bersih3. Lahan parkir cukup luas, enak untuk memarkir kendaraan	<p>Seperti yang dikatakan oleh : Ibu Ni Kadek Sumiani sebagai nasabah :</p> <ol style="list-style-type: none">1. Baik, Jam pelayanannya sesuai dengan jam operasional2. Penataan ruangan rapi, bersih, jadi nyaman buat menunggu antrian3. Tempat parkir kecil dan tanahnya agak rusak.
<p>Seperti yang dikatakan oleh Reni Anggraini sebagai nasabah :</p> <ol style="list-style-type: none">1. Baik, namun proses gadai menurut saya agak lama karena mengikuti persyaratan akad terlebih dahulu.2. Bersih3. Lahannya Luas, tidak takut saat memarkir motor karena ada tukang parkirnya.	<p>Seperti yang dikatakan oleh Ibu Mardiana sebagai nasabah :</p> <ol style="list-style-type: none">1. Baik, karyawan dan satpamnya sangat ramah.2. Tempatnya bersih dan ada pendingingin ruangnya.3. Tidak terlalu luas, berdekatan dengan jalan raya
<p>Seperti yang dikatakan oleh Fatimah Nur Laili sebagai nasabah :</p> <ol style="list-style-type: none">1. Baik, pelayanannya cukup cepat2. Bersih3. Parkirannya luas berdampingan dengan JNT dan JB Mart	<p>Seperti yang dikatakan oleh Ibu bahriah sebagai nasabah :</p> <ol style="list-style-type: none">1. Baik, cepat menangani saat melakukan transaksi.2. Ruangnya tidak telalu besar tapi rapi3. Tempat parkirnya kecil dan tidak ada petugas yang menjaga
<p>Seperti yang dikatakan oleh ibu Isni Yahya sebagai nasabah :</p> <ol style="list-style-type: none">1. Baik, ramah dan sopan	<p>Seperti yang dikatakan oleh Desi Miranti sebagai nasabah :</p> <ol style="list-style-type: none">1. Baik dan cepat dalam



**Jurnal Kompetitif : Media Informasi Ekonomi Pembangunan,
Manajemen dan Akuntansi**
Vol. 8 No. 2, September 2022 ISSN 2460-5298, Dan E-ISSN 2621-6620, (94-118).

<p>2. Nyaman</p> <p>3. Tempat parkirnya cukup luas</p>	<p>memproses.</p> <p>2. Bersih dan ruangnya wangi</p> <p>3. Parkirannya sedang</p>
<p>Seperti yang dikatakan oleh Ibu Zubaedah sebagai nasabah :</p> <p>1. Baik, kasrinya ramah dan cepat melayani</p> <p>2. Bersih dan rapi</p> <p>3. Parkiran luas</p>	<p>Seperti yang dikatakan oleh Ibu Kholifa Sanad sebagai nasabah :</p> <p>1. Baik, Pelayanan karyawannya cepat</p> <p>2. Nyaman untuk menunggu</p> <p>3. Area parkir yang sempit sehingga merasa kurang nyaman saat memarkir kendaraan, karena terkadang area parkir pegadaian ini penuh sehingga kesulitan buat parkir.</p>
<p>Seperti yang dikatakan oleh Bapak Dedi Hariyanto sebagai nasabah :</p> <p>1. Baik dan ramah, selalu menyambut dengan salam.</p> <p>2. Rapi</p> <p>3. Areanya lumayan luas</p>	<p>Seperti yang dikatakan oleh Bapak Kastono sebagai nasabah :</p> <p>1. Baik. Persyaratannya mudah dalam pencairan dana</p> <p>2. Bersih dan rapi</p> <p>3. Tidak terlalu luas</p>
<p>Seperti yang dikatakan oleh Siti Mayanti sebagai nasabah :</p> <p>1. Baik dan cepat, sehingga dana yang saya butuhkan cepat saya dapat.</p> <p>2. Nyaman</p> <p>3. Luas</p>	<p>Seperti yang dikatakan oleh Ibu zohriah sebagai nasabah :</p> <p>1. Baik dan cepat dalam proses pencarian berkas sampai pencairan dana.</p> <p>2. Penataan ruangan rapi walaupun ruangnya tidak besar</p> <p>3. Untuk parkiran menurut saya kecil</p>



**Jurnal Kompetitif : Media Informasi Ekonomi Pembangunan,
Manajemen dan Akuntansi**
Vol. 8 No. 2, September 2022 ISSN 2460-5298, Dan E-ISSN 2621-6620, (94-118).

Seperti yang dikatakan oleh Ibu Puri Suprihatin sebagai nasabah :	Seperti yang dikatakan oleh Ibu Salamah sebagai nasabah :
1. Baik dan cepat diproses	1. Baik, melayani dengan ramah dan sopan.
2. Tempatnya bersih	2. Rapi, bersih dan nyaman
3. Area parkir luas	3. Parkiran agak rusak jalanya dan tidak terlalu luas

Pengaruh pelayanan pegadaian syariah cabang BTN Sweta dan pegadaian konvensional cabang Selaparang dapat dilihat pada tabel 3 Nasabah memberikan informasi mengenai kualitas pelayanan yang didapatkan dan dari 10 nasabah 9 nasabah mengatakan kualitas pelayanan di pegadaian syariah cabang BTN Sweta memberikan pelayanan yang baik, cepat dalam memproses, melayani dengan ramah dan sopan, menyediakan ruang tunggu yang bersih, rapi serta menyediakan lahan parkir yang luas untuk kenyamanan nasabah. Namun salah satu nasabah dari pegadaian syariah cabang BTN Sweta yaitu : Ibu Riniati mengeluarkan keluhan atas pelayanan yang dirasakan kurang maksimal karena karyawannya kurang ramah di pegadaian syariah cabang BTN Sweta tersebut. Sedangkan kepada 10 nasabah yang telah diwawancarai di pegadaian konvensional cabang Selaparang mengatakan bahwa kualitas pelayanan di pegadaian konvensional cabang Selaparang memberikan pelayanan yang baik, proses pencairan dana cepat, pelayanan yang ramah, sopan serta menyediakan fasilitas ruang tunggu yang bersih, rapi dan nyaman, namun tidak untuk lahan parkirnya, nasabah memberikan keluhan mengenai area parkirnya yang sempit dan lahannya agak rusak membuat nasabah kesulitan saat memarkir kendaraannya.

Dengan ini peneliti dapat menyimpulkan bahwa pengaruh kualitas pelayanan terhadap minat nasabah baik yang diterapkan dan dilakukan pegadaian syariah cabang BTN Sweta dan pegadaian konvensional cabang Selaparang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan dari nasabah agar tercapainya harapan dan kepuasan pada nasabah itu sendiri. Kualitas layanan cenderung mempengaruhi keputusan menggunakan jasa pegadaian antara pegadaian syariah dengan



**Jurnal Kompetitif : Media Informasi Ekonomi Pembangunan,
Manajemen dan Akuntansi**
Vol. 8 No. 2, September 2022 ISSN 2460-5298, Dan E-ISSN 2621-6620, (94-118).

pegadaian konvensional disebabkan pelayanan yang dinilai baik dan melebihi ekspektasi akan dipresepikan sebagai kualitas layanan yang ideal. Hal ini membuktikan bahwa apabila pelayanan yang diterima atau dirasakan nasabah sesuai atau bahkan melebihi harapan nasabah, maka pelayanan tersebut dianggap berkualitas dan memuaskan. Namun, pelayanan yang tidak sesuai atau di bawah harapan maka pelayanan dianggap tidak berkualitas atau mengecewakan. Sehingga bahwasanya pelayanan yang baik menjadi alasan penentu nasabah memilih suatu lembaga keuangan.

2) Faktor Lokasi

Berikut adalah hasil wawancara terhadap beberapa nasabah :

Tabel 4 Hasil Wawancara Faktor Lokasi Pada Nasabah

Pegadaian Syariah Cabang BTN Sweta	Pegadaian Konvensional Cabang Selaparang
Seperti yang dikatakan oleh Ibu Riniati sebagai nasabah : 1. Lokasinya dekat, tidak terlalu jauh dengan tempat tinggal saya 2. Lokasinya di pinggir jalan raya 3. Untuk jalur transportasi nya tidak jauh karena tempat pegadaian ini di pinggir jalan	Seperti yang dikatakan oleh Ibu Siti Zakrah sebagai nasabah : 1. Lumayan agak jauh, 2. lokasinya dekat dengan jalan raya 3. Jalur transportasi sangat dekat jadi gampang kita cari transportasi untuk pulang.
Seperti yang dikatakan oleh : Ibu Nopita Sari sebagai nasabah : 1. Dekat, 2. lokasinya strategis, dekat dengan jalan raya 3. Dekat dengan Jalur transportasi	Seperti yang dikatakan oleh : Ida Dayu Laksmi sebagai nasabah : 1. Dekat sekali. Rumah saya di belakang pegadaian ini. 2. Pas di pinggir jalan 3. Jalur transportasi deket tinggal langsung nunggu di pinggir jalan
Seperti yang dikatakan oleh Bapak Abdillah sebagai nasabah :	Seperti yang dikatakan oleh : Ibu Ni Kadek Sumiani sebagai nasabah :



**Jurnal Kompetitif : Media Informasi Ekonomi Pembangunan,
Manajemen dan Akuntansi**
Vol. 8 No. 2, September 2022 ISSN 2460-5298, Dan E-ISSN 2621-6620, (94-118).

<ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasinya lumayan dekat, karena rumah saya di BTN Swete ini. 2. Jalan rayanya langsung di depan pegadaianya 3. Jalur transportasi dekat 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasinya dekat 2. Pegdaian ini disamping jalan raya 3. Dekat, jalur transportasi ramai karena dekat dengan pusat berbelanja
<p>Seperti yang dikatakan oleh Reni Anggraini sebagai nasabah :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menurut saya tidak terlalu jauh kalau menggunakan kendaraan. 2. Dekat dengan jalan raya. 3. jalur transportasi dekat, apalagi mau cari transportasi untuk pulang, gampang karena dekat dengan pangkalan ojek 	<p>Seperti yang dikatakan oleh Ibu Mardiana sebagai nasabah :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dekat 2. Lokasi pegadaian ini dekat dengan jalan raya. 3. Jalur transportasi dekat dan ramai.
<p>Seperti yang dikatakan oleh Fatihah Nur Laili sebagai nasabah :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasinya dekat 2. Dekat dengan jalan raya, 3. Jalur transportasi dekat sekali 	<p>Seperti yang dikatakan oleh Ibu bahriah sebagai nasabah :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasinya dekat dengan tempat kerja. 2. Lokasi di pinggir jalan raya 3. Jalur transportasi dekat, mudah untuk cari taxi, bemo atau ojek
<p>Seperti yang dikatakan oleh ibu Isni Yahya sebagai nasabah :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasinya dekat 2. posisi tempat pegadaian ini cukup strategis karena dekat dengan jalan raya dan pusat kota 3. Jalur transportasi juga dekat 	<p>Seperti yang dikatakan oleh Desi miranti sebagai nasabah :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasinya lumayan jauh, tapi menurut saya bukan jadi rintangan saat kita butuh. 2. Dekat dengan jalan raya langsung di depan pegadaian itu. 3. Jalur transportasi dekat, dekat



**Jurnal Kompetitif : Media Informasi Ekonomi Pembangunan,
Manajemen dan Akuntansi**
Vol. 8 No. 2, September 2022 ISSN 2460-5298, Dan E-ISSN 2621-6620, (94-118).

	untuk cari angkutan umum.
Seperti yang dikatakan oleh Ibu Zubaedah sebagai nasabah : 1. Lokasinya lumayan dekat 2. Pegadaian ini langsung dekat dengan jalan raya nya, tidak masuk ke gang- gang. 3. Jalur transportasi dekat, diseberang jalan ada cidomo yang berderet.	Seperti yang dikatakan oleh Ibu Kholifa Sanad sebagai nasabah : 1. Dekat, 2. Pas disamping jalan raya 3. Jalur transportasi dekat, ramai juga yang lewat angkutan umum karena dekat dengan pasar cakra.
Seperti yang dikatakan oleh Dedi Hariyanto sebagai nasabah : 1. Lokasinya lumayan jauh, 2. Berdekatan dengan jalan raya 3. Jalur transportasi juga dekat memudahkan saya untuk mencari transportasi untuk pulang.	Seperti yang dikatakan oleh Bapak Kastono sebagai nasabah : 1. Jarak lokasinya agak jauh 2. Lokasinya mudah dijangkau dari jalan raya. 3. Jalur transportasi dekat, karena berdekatan dengan jalan raya
Seperti yang dikatakan oleh Siti Mayanti sebagai nasabah : 1. Dekat, 2. Dekat, karena pegadaian ini di pinggir jalan 3. Jalur transportasi dekat	Seperti yang dikatakan oleh Ibu zohriah sebagai nasabah : 1. Lokasinya dekat dengan rumah jadi bisa berjalan kaki ke pegadaian. 2. Jalan raya dekat 3. Jalur transportasi dekat dan ramai



Seperti yang dikatakan oleh Ibu Puri Suprihatin sebagai nasabah :	Seperti yang dikatakan oleh Ibu Salamah sebagai nasabah :
1. Dekat, bisa berjalan kaki dari rumah ke pegadaian ini.	1. Lokasinya dekat dan strategis
2. Jalan raya dekat, tinggal menyebrang ke pegadaian	2. Jalan raya dekat, misalkan kalau naik kendaraan umum langsung bisa turun di depan pegadaianya.
3. Jalur transportasi dekat apalagi kendaraan umum ramai disiu.	3. Jalur transportasi dekat..

¹⁴ Pengaruh lokasi terhadap minat nasabah dapat dilihat dari tabel 4 yaitu jarak pegadaian syariah cabang BTN Sweta dari jangkauan nasabah, dari 10 nasabah 8 nasabah mengatakan bahwa lokasi pegadaian syariah cabang BTN Sweta dekat atau mudah dijangkau dari tempat tinggal nasabah. Dan dalam tabel 4 dapat dilihat nasabah pegadaian syariah cabang BTN Sweta ¹⁴ mengatakan bahwa lokasi pegadaian sangat dekat dijangkau dari jalan raya karena letak pegadaian ini berada di pinggir jalan serta dekat dengan jalur transportasi sehingga dapat memudahkan nasabah dalam mencari angkutan umum. Sedangkan jarak pegadaian konvensional cabang selaparang dari jangkauan nasabah, dari 10 nasabah 3 nasabah di pegadaian konvensional cabang selaparang mengatakan bahwa tempat tinggal mereka lumayan jauh dari lokasi pegadaian konvensional cabang selaparang. Dan dalam ¹⁴ tabel 4 dapat dilihat nasabah pegadaian konvensional cabang selaparang ¹⁴ mengatakan bahwa lokasi pegadaian mudah dijangkau dari jalan raya dan dekat dengan jalur transportasi karena lokasi pegadaian ini berada di dekat pusat perbelanjaan.

³ Dengan ini peneliti dapat menyimpulkan bahwa lokasi yang mudah dicapai, adanya akses transportasi, tersedianya lahan parkir, lokasi yang strategi, adanya lokasi tenaga kerja, dan berdekatan dengan pusat perbelanjaan tidak menjadi alasan utama nasabah dalam memilih. ⁶ Memiliki tempat yang dekat dengan pegadaian untuk melakukan gadai sangat menguntungkan bagi nasabah karena dengan dekat dan memudahkan bagi pihak nasabah untuk mengurus berkas – berkas yang diperlukan. Sedangkan kondisi tempat tinggal lumayan jauh



**Jurnal Kompetitif : Media Informasi Ekonomi Pembangunan,
Manajemen dan Akuntansi**
Vol. 8 No. 2, September 2022 ISSN 2460-5298, Dan E-ISSN 2621-6620, (94-118).

sebenarnya bukanlah hal yang menjadi kendala dan tidak menjadi tolak ukur untuk tempat bergadai karena dengan adanya kebutuhan sehingga nasabah akan mendatangkan pegadaian dimanapun berada.

3) Faktor Promosi

Berikut adalah hasil wawancara terhadap beberapa nasabah :

Tabel 5 Hasil Wawancara Faktor Promosi Pada Nasabah

Pegadaian Syariah Cabang BTN Sweta	Pegadaian Konvensional Cabang Selaparang
Seperti yang dikatakan oleh Ibu Riniati sebagai nasabah : 1. Promosi yang dilakukan di pegadaian syariah ini, menawarkan bunga yang rendah dibandingkan pegadaian konvensional. 2. Saya tertarik dengan bunga yang rendah karena memberikan tarif biaya yang lebih murah	Seperti yang dikatakan oleh Ibu Siti Zakrah sebagai nasabah : 1. Untuk promosi seperti produk-produk saya kurang tahu 2. Saya ke pegadaian ini karena persyaratan yang mudah dan cepat dalam pencairan dananya
Seperti yang dikatakan oleh : Ibu Nopita Sari sebagai nasabah : 1. Dari segi promosinya terdapat prinsip amanah 2. Saya tertarik karena saya merasa barang milik saya akan aman di pegadaian ini, karena nanti bisa saya tebus kembali atas transaksi gadai yang telah saya lakukan.	Seperti yang dikatakan oleh : Ida Dayu Laksmi sebagai nasabah : 1. Produk yang ditawarkan di pegadaian ini cukup banyak. 2. Saya tertarik dengan salah satu produk yaitu tabungan emas, saya bisa menginvestasikan uang saya ke emas.



**Jurnal Kompetitif : Media Informasi Ekonomi Pembangunan,
Manajemen dan Akuntansi**
**Vol. 8 No. 2, September 2022 ISSN 2460-5298, Dan E-ISSN 2621-
6620, (94-118).**

<p>Seperti yang dikatakan oleh Bapak Abdillah sebagai nasabah :</p> <ol style="list-style-type: none">1. Promosi Menawarkan harga yang lebih murah.2. Saya tertarik dengan promosi harga yang lebih murah, dengan hal tersebut dapat mengurangi biaya yang saya keluarkan	<p>Seperti yang dikatakan oleh : Ibu Ni Kadek Sumiani sebagai nasabah :</p> <ol style="list-style-type: none">1. Promosi pemberian pinjaman.2. Saya tertarik dengan pemberian pinjaman tersebut karena nanti bisa membantu memenuhi kebutuhan dan persyaratannya yang cukup mudah.
<p>Seperti yang dikatakan oleh Reni Angraini sebagai nasabah :</p> <ol style="list-style-type: none">1. Menjalankan kualitas produk sesuai dengan prinsip Islam2. Saya tertarik dengan hal tersebut karena menjauhkan dari riba.	<p>Seperti yang dikatakan oleh Ibu Mardiana sebagai nasabah :</p> <ol style="list-style-type: none">1. Pencairan dananya cepat2. Saya tertarik dengan promosi itu karena tidak melalui akad seperti di pegadaian syariah sehingga tidak memakan waktu
<p>Seperti yang dikatakan oleh Fatimah Nur Laili sebagai nasabah :</p> <ol style="list-style-type: none">1. Promosi nya produk-produk di Pegadaian Syariah dihitung biayanya itu, namanya biaya titip semua dihitung dari taksiran atau nilai barang2. Saya tertarik dengan itu, jadi perhitungan biayanya tidak terlalu besar	<p>Seperti yang dikatakan oleh Ibu bahriah sebagai nasabah :</p> <ol style="list-style-type: none">1. Dalam promosinya Pegadaian konvensional lebih memberikan jangka waktu yang panjang dalam penetapan beban atau biaya tambahan.2. Saya tertarik karena waktu yang lebih Panjang untuk perhitungan bunga jadi ada kelonggaran waktu untuk saya mengumpulkan uang untuk menebus.
<p>Seperti yang dikatakan oleh ibu Isni Yahya sebagai nasabah :</p>	<p>Seperti yang dikatakan oleh Desi miranti sebagai nasabah :</p>



<p>1. Yang saya tahu promosi Pegadaian syariah tidak menggunakan sistem bunga tetapi menggunakan tarif ijarah atau sewa atas barang yang dititipkan sebagai jaminan pembiayaan.</p> <p>2. Saya tertarik karena promosi yang ditawarkan tersebut sesuai dengan Syariah islam.</p>	<p>1. Promosi adanya asuransi terhadap barang gadai.</p> <p>2. Saya tertarik dengan promosi itu karena jika ada masalah ada asuransi yang bertanggungjawab.</p>
<p>Seperti yang dikatakan oleh Ibu Zubaedah sebagai nasabah :</p> <p>1. Bunga yang tidak terlalu besar dibandingkan dengan pegadaian konvensional.</p> <p>2. Saya tertarik dengan bunga yang tidak terlalu besar, jadi saat kita menebus bayar bunganya tidak terlalu tinggi</p>	<p>Seperti yang dikatakan oleh Ibu Kholifa Sanad sebagai nasabah :</p> <p>1. Promosi yang saya tau Pemberian ganti rugi sebesar 125% dari nilai taksiran barang gadai atau penggantian secara penuh dengan barang gadai yang sama atau hampir sama, dan nilainya sama dari barang gadai milik nasabah,</p> <p>2. Saya tertarik dengan promosi itu, saya merasa tenang menggadaikan barang saya. Karena jika ada kerusakan maka pihak pegadaian akan mengganti rugi.</p>
<p>Seperti yang dikatakan oleh Dedi Hariyanto sebagai nasabah :</p> <p>1. pemberian pinjaman berprinsip syariah yang berdasarkan hukum gadai bagi para pengusaha mikro</p>	<p>Seperti yang dikatakan oleh Bapak Kastono sebagai nasabah :</p> <p>1. Persyaratan lebih mudah dan pencairan dananya lebih cepat</p> <p>2. Saya tertarik karena persyaratnya</p>



**Jurnal Kompetitif : Media Informasi Ekonomi Pembangunan,
Manajemen dan Akuntansi**
Vol. 8 No. 2, September 2022 ISSN 2460-5298, Dan E-ISSN 2621-6620, (94-118).

<p>5 dan kecil untuk memberikan modal kerja atau tambahan modal usaha dengan sistem angsuran dan menggunakan jaminan BPKB motor/mobil</p> <p>2. Saya tertarik karena ingin menambah modal usaha saya</p>	<p>yang tidak menyulitkan dan pencairannya bisa langsung saat itu.</p>
<p>Seperti yang dikatakan oleh Siti Mayanti sebagai nasabah :</p> <p>1. Saya tidak tahu promosi apa saja yang ada di pegadaian Syariah ini.</p> <p>2. Saya tertarik kesana karena ingin menggadaikan emas untuk mendapatkan pinjaman.</p>	<p>Seperti yang dikatakan oleh Ibu zohriah sebagai nasabah :</p> <p>1. Jangka waktu penetapan bunga setiap 15 hari dibandingkan pegadaian syariah lebih cepat sekitar 10 hari.</p> <p>2. Saya ke pegadaian itu karena tertarik dengan jangka waktu penetapan bunganya yang lebih panjang</p>
<p>Seperti yang dikatakan oleh Ibu Puri Suprihatin sebagai nasabah :</p> <p>1. Memberikan perlindungan hukum terutama dalam hal terhindarkan dari praktek riba yang diharamkan oleh hukum islam</p> <p>2. Saya tertarik karena merasa aman pegadaian tersebut memberikan perlindungan hukum yang menghindarkan kita dari praktek riba.</p>	<p>Seperti yang dikatakan oleh Ibu Salamah sebagai nasabah :</p> <p>1. Promosi menawarkan prosedur dalam meminjamannya lebih mudah.</p> <p>2. Saya tertarik ke pegadaian ini, karena prosedur lebih mudah, menurut saya sama saja pegadaian Syariah dan pegadaian konvensional hanya dibedakan namanya saja.</p>



**Jurnal Kompetitif : Media Informasi Ekonomi Pembangunan,
Manajemen dan Akuntansi**
**Vol. 8 No. 2, September 2022 ISSN 2460-5298, Dan E-ISSN 2621-
6620, (94-118).**

Pengaruh promosi pegadaian syariah cabang BTN Sweta dan pegadaian konvensional cabang Selaparang dapat dilihat pada tabel 5, Nasabah memberikan informasi mengenai promosi yang didapatkan dan nasabah mengatakan promosi di pegadaian syariah cabang BTN Sweta seperti : memberikan bunga yang rendah, biayanya dihitung dari nilai barang, berprinsip amanah serta pemberian pinjaman sesuai dengan syariah islam. Dari promosi tersebut nasabah sangat tertarik untuk bertransaksi ke pegadaian syariah cabang BTN Sweta dengan alasan :

- 1) Nasabah tertarik karena merasa ke pegadaian syariah agar mendapatkan bunga yang lebih rendah,
- 2) Nasabah tertarik karena merasa agar terhindarkan dari praktek riba karena promosi yang ditawarkan tersebut sesuai dengan Syariah islam
- 3) Nasabah tertarik karena produk-produk di Pegadaian Syariah dihitung biayanya dari taksiran atau nilai barang, sehingga nasabah merasa biaya yang diberikan tidak terlalu besar.
- 4) Nasabah tertarik karena adanya pemberian pinjaman modal kerja atau tambahan modal usaha dengan sistem angsuran dan menggunakan jaminan BPKB motor/mobil .
- 5) Nasabah tertarik karena adanya prinsip amanah sehingga nasabah merasa barang yang digadaikan akan aman.

Sedangkan nasabah pegadaian konvensional cabang selaparang memberikan informasi mengenai promosi yang didapatkan seperti, persyaratan yang mudah, pencairan dana yang cepat, pemberian ganti rugi terhadap barang gadai, produk tabungan emas serta penetapan bunga yang lebih panjang. Dari promosi tersebut nasabah sangat tertarik untuk bertransaksi ke pegadaian konvensional cabang selaparang dengan alasan :

- 1) Nasabah merasa persyaratan yang di pegadaian konvensional lebih mudah,
- 2) Nasabah tertarik karena pencairan dananya lebih cepat sehingga nasabah merasa tidak perlu menunggu lama,
- 3) Nasabah tertarik karena adanya pemberian ganti rugi sebesar 125% atau penggantian secara penuh dengan barang gadai yang sama atau hampir sama, jika terjadi kerusakan terhadap barang yang digadaikan.



**Jurnal Kompetitif : Media Informasi Ekonomi Pembangunan,
Manajemen dan Akuntansi**
**Vol. 8 No. 2, September 2022 ISSN 2460-5298, Dan E-ISSN 2621-
6620, (94-118).**

- 4) Nasabah tertarik karena adanya produk tabungan emas, nasabah bisa menginvestasikan uang ke berupa emas
- 5) Nasabah tertarik karena pemberian Jangka waktu penetapan bunga lebih panjang setiap 15 hari, sehingga nasabah merasa adanya kelonggaran waktu mengumpulkan uang untuk menebus barang gadai.

Sehubungan dengan di atas peneliti dapat menyimpulkan bahwa Faktor promosi seperti media cetak, media sosial dan tatap muka sangat mempengaruhi nasabah/masyarakat untuk menggunakan pegadaian syariah Cabang BTN Sweta dan pegadaian konvensional Cabang Selaparang dalam melakukan segala macam transaksi secara terus menerus atau berulang. Fungsi dari promosi itu sendiri adalah mencari serta memperoleh perhatian dari nasabah, perhatian nasabah harus diperoleh sebab ini akan menjadi titik awal proses pengambilan keputusan didalam membeli suatu barang ataupun jasa, menciptakan dan meningkatkan ketertarikan pada nasabah. Promosi yang menarik dan unik dapat menarik nasabah untuk melakukan pembelian. Periklanan (Advertising) Usaha yang dilakukan oleh pegadaian syariah dan pegadaian konvensional untuk menarik nasabah/masyarakat yaitu dengan melalui iklan diberbagai sosial media, (Sales Promotion) promosi penjualan, (Personal Selling) penjualan tatap muka, (Direct Marketing) Pemasaran langsung, (word of mouth) informasi dari mulut ke mulut yaitu sebagai berikut :

- 1) Advertising (periklanan), yakni seluruh bentuk presentasi non personal dan promosi ide barang ataupun jasa oleh sponsor yang ditunjuk dengan mendapatkan bayaran. Promosi lewat periklanan banyak jenisnya, semacam misalnya di TV serta radio, poster, brousur, dan lain-lain.
- 2) Sales Promotion (promosi penjualan), ialah bentuk promosi secara langsung lewat pemakaian bermacam insentif yang bisa diatur untuk memicu pembelian produk dengan segera dan atau meningkatkan konsumen untuk memakai produk tersebut. Mediana antara lain : pemberian training, hadiah, potongan harga, tawaran pengembalian uang, dan kupon.
- 3) Public Relation (hubungan masyarakat), yaitu merupakan upaya komunikasi merata dari suatu perusahaan untuk mempengaruhi persepsi, opini, kepercayaan,



**Jurnal Kompetitif : Media Informasi Ekonomi Pembangunan,
Manajemen dan Akuntansi**
Vol. 8 No. 2, September 2022 ISSN 2460-5298, Dan E-ISSN 2621-6620, (94-118).

- 5 dan sikap berbagai kelompok terhadap perusahaan tersebut. Mediana antara lain : pidato seminar, sumbangan, dan lain-lain. Ataupun biasa dikatakan sebagai program untuk mempromosikan serta melindungi citra perusahaan ataupun produknya.
- 5
- 4) Personal Selling (penjualan tatap muka) adalah komunikasi secara langsung dengan calon pelanggan serta membentuk pemahaman pelanggan terhadap produk sehingga mereka hendak menggunakannya.
- 5) Direct Marketing (pemasaran langsung) adalah sistem pemasaran yang bersifat interaktif, yang menggunakan satu atau beberapa media iklan untuk memunculkan respons. Media pemasarannya yaitu internet, katalog, dan melalui telepon.
- 6) Word of mouth (informasi dari mulut ke mulut) ialah suatu kegiatan promosi yang dilakukan oleh konsumen produk secara sukarela, dimana mereka menggambarkan pengalamannya menggunakan produk serta menganjurkan orang lain untuk menggunakan produk tersebut.

Fungsi dari promosi itu sendiri yaitu :

- 1) Mencari dan memperoleh perhatian dari nasabah, perhatian nasabah harus diperoleh sebab ini akan menjadi titik awal proses pengambilan keputusan didalam membeli sesuatu barang ataupun jasa.
- 2) Menciptakan dan meningkatkan ketertarikan pada nasabah. Promosi yang menarik serta unik akan menarik nasabah untuk melakukan pembelian ulang.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan mengenai “Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Pada PT. Pegadaian syariah cabang BTN Sweta dengan PT. Pegadaian Konvensional cabang Selaparang, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

6 Dengan melihat hasil wawancara yang peneliti lakukan dapat disimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi minat nasabah yang menjadi persamaan dan perbedaan dari PT. Pegadaian syariah cabang BTN Sweta dengan PT. Pegadaian Konvensional cabang Selaparang yaitu terletak pada faktor kualitas pelayanan



**Jurnal Kompetitif : Media Informasi Ekonomi Pembangunan,
Manajemen dan Akuntansi**
**Vol. 8 No. 2, September 2022 ISSN 2460-5298, Dan E-ISSN 2621-
6620, (94-118).**

yang paling dominan mempengaruhi minat nasabah untuk melakukan gadai, kemudian diikuti dengan faktor lokasi dimana nasabah yang memiliki tempat yang dekat dengan pegadaian untuk melakukan gadai sangat menguntungkan bagi nasabah karena dengan dekat memudahkan bagi pihak nasabah untuk mengurus berkas – berkas yang diperlukan. Sedangkan kondisi tempat tinggal lumayan jauh sebenarnya bukanlah hal yang menjadi kendala dan tidak menjadi tolak ukur untuk tempat bergadai karena dengan adanya kebutuhan sehingga nasabah akan mendatangi pegadaian dimanapun berada. Sedangkan perbedaannya PT. Pegadaian syariah cabang BTN Sweta dengan PT. Pegadaian Konvensional cabang Selaparang yaitu terletak pada faktor promosi. Pada pegadaian syariah cabang BTN Sweta nasabah sangat tertarik dengan promosi seperti : memberikan bunga yang rendah, biayanya dihitung dari nilai barang, berprinsip amanah serta pemberian pinjaman sesuai dengan syariah islam. Sedangkan nasabah pada pegadaian konvensional cabang selaparang tertarik dengan promosi seperti persyaratan yang mudah, pencairan dana yang cepat, pemberian ganti rugi terhadap barang gadai, produk tabungan emas serta penetapan bunga yang lebih panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- Adawiyah, S.R, 2018. *Pelaksanaan Gadai Emas Syariah Sebagai Alternatif Pembiayaan Di Kota Bandar Lampung*. Pactum Law Journal, Vol.2. No.2.
- Fahim, Ahmad. 2019. *Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk Gadai Emas Di Unit Pegadaian Syariah Suci Gresik*. Jurnal QIEMA (*Qomarudin Islamic Economy Magazine*), Vol. 05, No. 02. P-ISSN : 2528 – 2913.
- Farobi. 2017. *Analisis Perbandingan Pelelangan Barang Jaminan Pada PT. Pegadaian (Persero) Syariah Dan Konvensional (Studi Kasus Pegadaian Syariah Cabang Simpang Patal Dan Pegadaian Cabang Kenten Palembang)*. Skripsi. : Palembang : UIN Raden Fatah.
- Fauziah Olli, Nurul. 2021. *Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Pegadaian Syariah Cabang Pegadaian Syariah (CPS) Datoe Binangkang*. Skripsi. Sulawesi Utara : IAIN Manado
- Habibah, N.U, 2017. *Perkembangan Gadai Emas Ke Investasi Emas Pada Pegadaian Syariah*. Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah, Vol.1. No. 1.



**Jurnal Kompetitif : Media Informasi Ekonomi Pembangunan,
Manajemen dan Akuntansi**
**Vol. 8 No. 2, September 2022 ISSN 2460-5298, Dan E-ISSN 2621-
6620, (94-118).**

- Hamdani, Ahmad Nurul. 2021. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menabung Di Bank Syariah Indonesia Sudirman KC Tulungagung*. Jawa Timur : IAIN Ponorogo.
- Hidayat, M. G. 2019. *Akad dalam Gadai Syariah*. diakses dari <http://banyubengal.blogspot.com>.
- Irdhika Hadi, Amordhio. 2020. *Faktor – faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Dalam Menggunakan Jasa Pegadaian Studi Di Kantor UPC Pegadaian Sumoroto Pada Masa Pandemi Covid-19*. Skripsi. Jawa Timur : Universitas Muhammadiyah Ponorogo.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia. 2022. *Faktor*. <http://kbbi.web.id/faktor>.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia. 2020. *Minat*. <http://kbbi.web.id/minat>.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia. 2017. *Nasabah*. <http://kbbi.web.id/nasabah>.
- Muntasir. 2016. *Analisis Pengaruh Lokasi dan Pelayanan Pegadaian Syariah Terhadap Minat Nasabah Pada PT. Pegadaian Syariah (Persero) Cabang Cikarang*. Jurnal Lentera Akuntansi, Vol.2. No.2.
- Nurfariza, 2017. *Analisis Perbandingan Perlakuan Akuntansi Gadai Syariah Dan Gadai Konvensional (Studi Pada Prgadaian Syariah Cabang Bulukumba Dan Pegadaian Konvensional Cabang Bulukumba)*. Skripsi. Makasar : UIN Alauddin.
- Ramadan, Muhammad Ilham. 2018. *Analisis Perbandingan Pelaksanaan Pegadaian Konvensional Dan Pegadaian Syariah Di Kota Tasikmalaya*. Jawa Barat : Universitas Siliwangi Tasikmalaya.
- Ruhaniah, Nia., Tanjung, Hendri., & Hakiem, Hilar. 2022. *Pengaruh Promosi, Kualitas Pelayanan, dan Implementasi Syariah Terhadap Minat Masyarakat Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah*. Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam, Vol. 05, No. 1.p.60-70.
- Sari, Anggi Indah Mulyani, 2021. *Penyelesaian Wanpreswtasi Dalam Perjanjian Gadai Antara Nasabah Dengan Perseroan Terbatas PT. Pegadaian Cabang Mayang Menggarai Kota Jambi*. Jambi : Universitas Batanghari.
- Sari, Elni Purnama. 2021. *Strategi Pegadaian Syariah Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Syariah Pada Masyarakat Batusangkar (Studi Kasus PT. Pegadaian Syariah Batusangkar)*. Instintut Agama Islam Negeri Batusangkar : Sumatra Barat.
- Setiawan, Firman. (2017). *Buku Ajar Lembaga Keuangan Non Bank*. Duta Media.
- Sidiq, U., & Choiri, M. M. (2019). *Metode Penelitian Kualitatif Di Bidang Pendidikan*. Ponorogo : CV Nata Karya.



**Jurnal Kompetitif : Media Informasi Ekonomi Pembangunan,
Manajemen dan Akuntansi**
**Vol. 8 No. 2, September 2022 ISSN 2460-5298, Dan E-ISSN 2621-
6620, (94-118).**

- Silviana, Dewi. 2018. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Menjadi Nasabah Di Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo*. Surabaya : UIN Sunan Ampel.
- Sterendisa, Melen. (2017). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Gadai (Rahn) Di PT. Pegadaian Syariah KCP Simpang Patal Palembang*. Palembang : UIN Raden Fatah.
- Sugiarto. 2017. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Yogyakarta : Andi Anggota IKAPI.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Edisi 26. Bandung : Alfabeta.
- Sumiyati, 2019. *Layanan lembaga perbankan dan keuangan mikro*. Edisi Pertama. Jakarta : PT. Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Surahman, Maman dan Adam, Panji. 2017. *Penerapan Prinsip Syariah pada Akad Rahn di Lembaga Pegadaian Syariah*. *Jurnal Law and Justice*, Vol. 2, No. 2.p. 142.
- Surepno. 2018. *Studi Implementasi Akad Rahn (Gadai Syariah) Pada Lembaga Keuangan Syariah*. *Journal of Sharia Economic Law*. Vol.1 No.2.
- Suryani. 2022. *Analisis Kinerja Keuangan Pegadaian Syariah (Studi Analisis Pada PT.Pegadaian Syariah Tmasis Teluk Betung Bandar Lampung)*. Skripsi. Lampung : Universitas Islam Negeri Raden Intan.
- Tarantang, Jefry. 2019. *Regulasi Dan Implementasi Pegadaian Syariah Di Indonesia*. Edisi Pertama. Yogyakarta : K-Media.
- Tulasmis, T.M. 2020. *Peran Pegadaian Syariah Dalam Literasi Keuangan Syariah*. *Jurnal Ilmiah Ekonomi*, Vol. 8, No.02.
- Wajdi, Farid & Lubis, Suhrawardi .K. 2020. *Hukum Ekonomi Islam*. Edisi Pertama. Jakarta Timur : Sinar Grafika (Bumi Aksara).

Jurnal_Nasional- Faktor_Yang_Mempengaruhi_Minat_Nasabah_Gadai.pdf

ORIGINALITY REPORT

24%

SIMILARITY INDEX

23%

INTERNET SOURCES

6%

PUBLICATIONS

11%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	123dok.com Internet Source	2%
2	repository.radenintan.ac.id Internet Source	2%
3	ejournal.iain-manado.ac.id Internet Source	2%
4	core.ac.uk Internet Source	2%
5	repository.iainpalopo.ac.id Internet Source	2%
6	repository.stainparepare.ac.id Internet Source	1%
7	repository.widyamataram.ac.id Internet Source	1%
8	Submitted to UIN Raden Intan Lampung Student Paper	1%
9	repository.ar-raniry.ac.id Internet Source	1%

10	repository.unbari.ac.id Internet Source	1 %
11	digilib.uinsa.ac.id Internet Source	1 %
12	www.coursehero.com Internet Source	1 %
13	openjournal.unpam.ac.id Internet Source	1 %
14	download.garuda.kemdikbud.go.id Internet Source	1 %
15	etd.iain-padangsidimpuan.ac.id Internet Source	1 %
16	repository.iainbengkulu.ac.id Internet Source	1 %
17	repository.stei.ac.id Internet Source	1 %
18	publikasiilmiah.ums.ac.id Internet Source	1 %
19	media.neliti.com Internet Source	1 %
20	jurnalnasional.ump.ac.id Internet Source	1 %

Exclude quotes On

Exclude matches < 1%

Exclude bibliography On

Jurnal_Nasional- Faktor_Yang_Mempengaruhi_Minat_Nasabah_Gadai.pdf

GRADEMARK REPORT

FINAL GRADE

GENERAL COMMENTS

/0

PAGE 1

PAGE 2

PAGE 3

PAGE 4

PAGE 5

PAGE 6

PAGE 7

PAGE 8

PAGE 9

PAGE 10

PAGE 11

PAGE 12

PAGE 13

PAGE 14

PAGE 15

PAGE 16

PAGE 17

PAGE 18

PAGE 19

PAGE 20

PAGE 21

PAGE 22

PAGE 23

PAGE 24

PAGE 25
