

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Perbankan merupakan lembaga keuangan terpenting bagi pembangunan suatu negara. Pentingnya eksistensi dan kedudukan lembaga perbankan membuatnya syarat mendapatkan pengaturan dari tataran konstitusi hingga pengaturan di tataran teknis. Bank Indonesia sebagai pemegang otoritas keuangan dan perbankan telah mengeluarkan berbagai regulasi terkait dengan praktik perbankan, serta melakukan supervisi dan pengawasan agar kalangan perbankan benar-benar melaksanakan berbagai peraturan di bidang perbankan. Ketaatan institusi perbankan terhadap berbagai peraturan akan berdampak bagi peningkatan kepercayaan masyarakat terhadap bank, dimana kepercayaan merupakan ruh dari industri perbankan itu sendiri.

Perbankan syariah sebagai elemen penting dalam hukum perbankan di Indonesia saat ini mengalami perkembangan yang pesat, dimana adanya didukung oleh terbitnya berbagai regulasi secara kelembagaan maupun berkaitan dengan kegiatan usaha. Sistem perbankan konvensional yang telah ada sebelumnya menjadi semakin lengkap dengan diintrodukirnya sistem perbankan syariah sehingga diharapkan dapat memenuhi kebutuhan semua elemen masyarakat akan jasa

perbankan tanpa perlu "ragu" lagi mengenai boleh/tidaknya memakai jasa perbankan terutama jika ditinjau dari kaca mata agama.<sup>1</sup>

Bank Islam (*Islamic Bank*) secara umum adalah bank yang pengoperasiannya mendasarkan pada prinsip syariah Islam. Istilah-istilah lain yang digunakan untuk menyebut entitas Bank Islam selain Bank Islam itu sendiri, yaitu Bank Tanpa Bunga (*Interest-Free Bank*), Bank Tanpa Riba (*Lariba Bank*), dan Bank Syariah (*Sharia Bank*). Indonesia secara teknis yuridis menyebut Bank Islam dengan mempergunakan istilah "Bank Syariah", atau yang secara lengkap disebut "Bank Berdasarkan Prinsip Syariah".<sup>2</sup>

Bank Perekonomian Rakyat Syariah (BPRS) adalah salah satu jenis bank Islam yang dikenal melayani golongan pengusaha mikro, kecil dan menengah. Dengan lokasi yang pada umumnya dekat dengan tempat masyarakat yang membutuhkan. BPRS sudah ada sejak jaman sebelum kemerdekaan yang dikenal dengan sebutan Lumbung Desa, Bank Desa, Bank Tani dan Bank Dagang Desa atau Bank Pasar. BPRS merupakan lembaga perbankan resmi. Fungsi BPRS tidak hanya sekedar menyalurkan kredit kepada para pengusaha mikro, kecil dan menengah, tetapi juga menerima simpanan dari masyarakat. Dalam penyaluran kredit kepada masyarakat menggunakan prinsip 3T, yaitu Tepat Waktu, Tepat Jumlah, Tepat Sasaran, karena proses kreditnya yang relatif cepat, persyaratan lebih sederhana, dan sangat mengerti akan kebutuhan Nasabah. Bank Perekonomian Rakyat Syariah

---

<sup>1</sup> Abdul Ghafur Anshori, "Sejarah Perkembangan Hukum Perbankan Syariah di Indonesia dan Implementasinya bagi Praktek Perbankan Nasional", *Jurnal Ekonomi Islam*, 2, no. 2 (Desember, 2018): 159.

<sup>2</sup> Ibid, 160.

(BPRS) disebut juga Bank at-Tamwil as- Sya'bi al-Islami, yaitu bank yang melakukan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran; Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (UU P2SK), Yang telah disetujui pada 12 Januari 2023 lalu.<sup>3</sup> Di BPRS tersebut ada beberapa produk yaitu salah satunya ada gadai yang akan dibahas oleh peneliti pada kelebihanannya di nilai taksiran dan keunggulan produk.

Nilai taksiran adalah nilai atau harga perkiraan suatu barang jaminan yang ditentukan oleh petugas penaksir atas suatu barang jaminan yang diserahkan oleh nasabah kepada pihak pegadaian untuk menentukan penetapan jumlah uang pinjaman yang akan diserahkan kepada nasabah. Dalam penaksiran kegiatan yang dilakukan adalah perhitungan dan pengukuran terhadap barang jaminan yang diserahkan oleh nasabah.<sup>4</sup>

Nilai taksiran yang tinggi mampu mendorong keputusan nasabah menggunakan jasa gadai emas. Nasabah akan merespon positif apabila nilai yang dihasilkan dari produk dan jasa mampu memenuhi manfaat bagi kebutuhannya. Gadai emas syariah membebaskan biaya jasa penyimpanan kepada nasabah yang ditentukan berdasarkan nilai taksirannya. Pembiayaan yang diperoleh nasabah serta biaya yang dibebankan dapat mempengaruhi keputusan konsumen memilih pembiayaan yang diinginkan.

---

<sup>3</sup> Ilham & Yanti, Peranan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) Dalam Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dikota Palopo, *Jurnal Muamalah*, 5, no. 2 (Desember, 2015): 131.

<sup>4</sup> Endang, Analisis Penaksiran Nilai Barang Gadai Emas dalam menentukan Jumlah Pinjaman Nasabah pada PT. Pegadaian (Persero) UPC Sekayu, *Jurnal ACSY Politeknik Sekayu*, 7, no.2, 2018, 14.

Gadai emas syariah menjadi salah satu produk dalam perbankan yang digandrungi masyarakat dalam mengatasi kekurangan modal jangka pendek, ditambah lagi dengan meningkatnya harga emas yang mengalami kenaikan secara signifikan di masa pandemi, menginjak harga 1 juta/ gram. Hal ini menjadi menarik saat perekonomian dunia mengalami penurunan dan kerugian, harga emas malah meningkat secara signifikan. Oleh sebab itu, emas memiliki potensi bisnis yang cukup menjanjikan tidak terkecuali dalam hal gadai emas.<sup>5</sup>

Rahn merupakan produk dari lembaga keuangan syariah yang mendapat respon dari Majelis Ulama Indonesia dengan mengeluarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI Nomor 26/DSN-MUI-III/2002 tentang Gadai Emas. membolehkan gadai emas berdasarkan prinsip Rahn sesuai dengan fatwa DSN Nomor 25/DSN-MUI/III/2002 tentang ongkos dan biaya penyimpanan barang ditanggung oleh pegadai, namun fatwa ini memberikan batasan bahwa ongkos yang dibebankan ke pegadai besarnya didasarkan pada pengeluaran yang nyata diperlukan. Berdasarkan fatwa ini bank syariah tidak diperbolehkan mengambil keuntungan dari akad Qardh dan Rahn kecuali hanya sebatas mengambil biaya-biaya yang nyata diperlukan saja. Akan tetapi ada penambahan akad yaitu Ijarah atas penitipan barang gadai. Rahn. Pegadaian syariah atau dikenal dengan istilah Rahn, merupakan produk lembaga keuangan syariah non bank yang fasilitas nya berupa pembiayaan dengan carayaitu kegiatan menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Kegiatan seperti ini dilakukan seperti jaminan utang atau gadai.

---

<sup>5</sup> Ananda Chantika Putri, “Pengaruh Promosi, Nilai Taksiran Dan Ujrah Terhadap Minat Nasaabah Menggunakan Produk Pelayanan Jasa Gadai Emas Syariah (Ranh) Pada PT. BPRS Metro Madani” (Skripsi, UIN Raden Intan Lampung 2023), 4.

Mana kala salah sipeminjam tidak dapat mengembalikan pinjamannya sesuai dengan waktu yang disepakati, maka barang yang dijadikan jaminan akan dilelang oleh pihak gadai.

Masing-masing lembaga keuangan syariah yang menerapkan fasilitas gadai emas tentu memiliki pelayanan yang berbeda satu dengan yang lainnya. Pelayanan yang diberikan Bank Syariah merupakan daya tarik tersendiri bagi masyarakat dalam menentukan tempat yang mereka percayai untuk menggadaikan emasnya. Selain memiliki daya tarik sendiri menggadaikan emas di bank syariah akan mendapatkan, biaya titipan gadai yang ringan, nilai taksiran tinggi, proses mudah dan cepat, emas tersimpan aman dan terjamin, perpanjangan otomatis saat jatuh tempo, mendapatkan fasilitas mobile banking dengan ragam layanan yang lengkap antara lain: pembayaran, pembelian, transfer, keuangan, zakat dan infaq.<sup>6</sup>

Gadai syariah (rahn) adalah jasa gadai yang penyelenggaraannya berdasarkan prinsip-prinsip syariah dengan mengacu kepada sistem administrasi modern. Dengan kata lain, gadai syariah merupakan jasa gadai yang diselenggarakan atas dasar nilai-nilai Islam dengan sistem administrasi yang berasaskan rasionalitas, efisiensi, dan efektivitas. Gadai syariah tidak memungut bunga kepada nasabah. Nasabah hanya dikenakan biaya administrasi dan ijarah. Ijarah merupakan biaya simpan-pinjam dan pemeliharaan barang jaminan. Jika nasabah sudah tidak mampu melunasi utang atau hanya membayar jasa simpan, pegadaian syariah melakukan eksekusi barang jaminan dengan cara dijual.

---

<sup>6</sup> Melinia Syari, Pengaruh, “Nilai Taksiran, Biaya- Biaya, Dan Pelayan Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggunakan Jasa Pembiayaan Gadai Emas Syariah” (Skripsi, UIN Raden Intan Lampung, 2022), 22.

Selisih antara nilai penjualan dengan pokok pinjaman, jasa simpan, dan pajak merupakan uang kelebihan yang menjadi hak nasabah. Nasabah diberi kesempatan selama satu tahun untuk mengambil uang kelebihan tersebut. Jika dalam satu tahun nasabah tidak mengambil uang tersebut, pegadaian syariah akan menyerahkan uang kelebihan kepada badan amil zakat sebagai zakai, infak, atau sedekah.<sup>7</sup>

Rukun (Rahn), yaitu orang yang mengadaikan (rahin), barang yang mau digadaikan atau barang yang dijadikan jaminan (marhun), orang yang menerima jaminan (murtahin), marhun bih (uang yang dijadikan sebagai utang), dan sigat (akad ijab qabul dari rahin dan murtahin. Sedangkan kalau syarat bagi rahin dan murtahin yaitu disyaratkan bagi rahin dan murtahin adalah orang yang telah sah untuk jual-beli, yakni berakal dan mumayyiz. Rahn tidak boleh dilakukan oleh orang yang mabuk, gila, bodoh, atau anak kecil yang belum mumayyiz.<sup>8</sup>

BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran merupakan satu- satunya bank pembiayaan rakyat syariah yang ada di desa Bandaran. Salah satunya pembiayaan pada BPRS Cabang Bandaran yang cukup berkembang pesat di kalangan masyarakat adalah pembiayaan gadai emas. Gadai emas yang berbasis syariah adalah system pembiayaan yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran dengan dasar hukum fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. Jasa gadai emas yang dilakukan oleh BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran berdasarka pada pasal 1angka 13 Undang- undang No.10 Tahun 1998 tentang Perbankan dengan prinsip syariah.

---

<sup>7</sup> Rieko Mahadana, *Inilah Kunci Investasi Emas Batanagan* (Yogyakarta: Suaka Media, 2014), 117

<sup>8</sup> Hasbiyallah, *Fikih Untuk Kelas 9 Madrasah Tsanawiyah* (Bandung: PT. Grafindo Media Pratama, 2008), 56.

Alasan dalam pemilihan BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran sebagai objek penelitian adalah karena BPRS ini merupakan salah satu perbankan yang menjalankan kegiatan berbasis syariah, selain itu lokasi BPRS Bhakti Sumekar juga dekat dengan Rumah saya, jadi gampang jika melakukan penelitian di BPRS Bhakti Sumekar tersebut.

BPRS yang berdekatan dengan lembaga keuangan lainnya baik bank maupun non bank, namun tetap bisa mempertahankan nasabahnya BPRS Bhakti Sumekar mampu memberikan nilai taksiran yang terbaik dan produk yang lebih unggul dari pesaing. Salah satunya yaitu, memiliki keunggulan dalam produk gadai jika dibandingkan dengan lembaga lain, diantaranya harganya yang murah karena biaya penitipan dan pemeliharaan yang dihitung perhari sedangkan di lembaga lain ada yang dihitung per minggu bahkan perbulan. Bebas biaya administrasi. sedangkan dilembaga lain ada biaya administrasinya dan biaya taksiran dibayar pada saat pelunasan sehingga tidak akan mengurangi jumlah pinjaman yang diperoleh nasabah dan juga penjagaannya yang baik, untuk model keamanan gadai emas di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran tersebut sudah memakai Barkot jadi setiap satu minggu sekali Pinpinan BPRS tersebut mengecek semua mas yang ada diberangkas dan ada cctv juga sehingga keamanannya udah terjamin dan untuk biaya keamanannya tidak ada, sama dengan biaya keamanan dilembaga lain yaitu di pegadaian syariah tidak ada juga biaya keamanannya.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Bapak Khairun Faizin, Pegawai BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran, Wawancara Langsung, (10 November 2023).

Maraknya perkembangan produk-produk berbasis syariah di Indonesia, membuat para lembaga saling bersaing dalam menawarkan keunggulan produknya masing-masing. “Keunggulan produk adalah keunggulan relatif yang dirasakan terhadap suatu produk dibandingkan dengan produk pesaing”. Unsur-unsur keunggulan produk, misalnya keunikan, nilai dan keuntungan yang ditawarkan perusahaan harus dilihat dari perspektif pelanggan. Dalam hal ini keunggulan produk menjadi hal yang dipertimbangkan oleh nasabah untuk menentukan keputusan pembelian. “Pengambilan keputusan pembelian merupakan proses menerima, dan mengevaluasi informasi merek produk tertentu.”<sup>10</sup>

Produk yang banyak diminati di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran adalah produk gadai emas. Gadai emas merupakan layanan pembiayaan untuk segala keperluan bagi perorangan dengan menggunakan prinsip syariah. Gadai emas ini dapat berfungsi untuk membiayai kebutuhan jangka pendek atau modal kerja bagi usaha mikro dan kecil.<sup>11</sup>

Dari hasil wawancara dengan salah satu pegawai di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran bahwa produk yang ada di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran yaitu ada tiga produk seperti, pembiayaan, tabungan, deposito. Produk pembiayaan itu ada lima yaitu, pembiayaan mudarabah, pembiayaan sepeda motor, pembiayaan pembelian hp, pembiayaan modal usaha, dan pembiayaan konsumtif atau serba guna. Produk tabungan ada tujuh yaitu, tabungan barokah, tabungan simple, tabungan haji, tabungan umrah, tabungan hari raya, tabungan

---

<sup>10</sup> Tatik Suryani, *Perilaku Konsumen di Era Internet Implikasinya pada Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013), 111.

<sup>11</sup> Brosur Pembiayaan Gadai Emas PT. BPRS Bhakti Sumekar



kurban, tabungan uquwah. Sedangkan kalau produk deposito ada ada empat yaitu deposito jangka waktu 1 bulan, deposito jangka waktu 3 bulan, deposito jangka waktu 6 bulan, dan deposito jangka waktu 12 bulan.

Di Bandaran sendiri terdapat banyak lembaga keuangan baik bank maupun non bank. Tentu hal ini menjadi saingan yang cukup berat bagi BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran. Oleh sebab itu, maka perlu untuk tetap mempertahankan nilai taksir dan keunggulan produknya agar nasabah yang sudah merasa puas tidak merasakan kecewa karena akan berimbas pada keputusan nasabah dalam memilih suatu lembaga keuangan dan produknya.<sup>12</sup>

Keunggulan produk tersebut dapat dibuktikan dengan beberapa hasil wawancara yang penulis lakukan dengan beberapa nasabah. Sebagian besar nasabah mengatakan produk gadai di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Bandaran lebih murah jika dibandingkan di tempat lain. Sebagian nasabah ada yang membuat perbandingan antara produk gadai di BPRS Bhakti Sumekar dengan produk gadai yang ada di lembaga lain<sup>13</sup>.

Pada tahun 2017 BPRS Bhakti Sumekar memperoleh Penghargaan The Sharia Info Bank Award dengan predikat sangat bagus atas kinerja selama 2017 dari majalah infobank sedikit banyak memberikan tuntutan pada BPRS Bhakti Sumekar untuk senantiasa berkinerja baik, berprestasi dan unggul dalam hal

---

<sup>12</sup> Khairun Faizin, *Pegawai BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran*, Wawancara Langsung, (2 Oktober 2023).

<sup>13</sup> Ibu Anis, *Nasabah BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran*, Wawancara Langsung, (15 Juni 2023).

layanan. Selain itu BPRS Bhakti Sumekar pada tahun 2018 juga mendapatkan Golden Award dengan predikat sangat bagus atas kinerja 2013-2017.<sup>14</sup>

Ayu Septiani (2018) Penelitian tentang Pengaruh Nilai Taksiran, Biaya-Biaya, Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Pada Pembiayaan Gadai Emas Syariah. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa nilai taksiran secara persial berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah pembiayaan gadai emas syariah. Biaya-biaya secara persial tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah pembiayaan gadai emas syariah. Pelayanan secara persial berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah pembiayaan gadai emas syariah. Jadi nilai taksiran, biaya-biaya, dan pelayanann secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah pembiayaan gadai emas syariah pada Pegadaian Syariah KCP Raden Intan Bandar Lampung.

Vicky Roesmanto (2021) penelitian tentang Analisis Keunggulan Produk Gadai (KCA) Terhadap Loyalitas Nasabah Pada PT. Pegadaian Unit Patrang Jember. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa keunggulan produk gadai emas secara signifikan mempengaruhi terhadap loyalitas nasabah.

Berdasarkan dari penjelasan tersebut bahwa adanya beberapa perbedaan dari penelitian mengakibatkan terjadinya *research gap* sehingga penelitian bertujuan untuk mengetahui lebih lanjut dan ingin melakukan penelitian dengan judul

---

<sup>14</sup> <https://bhaktisumekar.co.id/2016-04-27-04-37-51/laporan-tahunan> diakses pada tanggal 5 Mei 2023.

# **“Pengaruh Nilai Taksiran Dan Keunggulan Produk Terhadap Keputusan Pemilihan Produk Gadai Emas Di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran”**

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah disampaikan, terdapat rumusan masalah yang dapat diajukan, antara lain :

1. Apakah nilai taksiran berpengaruh terhadap keputusan pemilihan produk gadai emas di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran?
2. Apakah keunggulan produk berpengaruh terhadap keputusan pemilihan produk gadai emas di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran?
3. Apakah nilai taksiran dan keunggulan produk berpengaruh terhadap keputusan pemilihan produk gadai emas di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh nilai taksiran terhadap keputusan pemilihan produk gadai emas di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran.

2. Untuk mengetahui pengaruh keunggulan produk terhadap keputusan pemilihan produk gadai emas di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran.
3. Untuk mengetahui pengaruh nilai taksiran dan keunggulan produk terhadap pemilihan produk gadai emas di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran.

#### D. Asumsi Penelitian

Asumsi Penelitian adalah anggapan- anggapan dasar tentang suatu hal yang dijadikan pijakan berfikir dan bertindak dalam melaksanakan penelitian.<sup>15</sup> asumsi adalah suatu anggapan atau dugaan sementara yang belum dapat dibuktikan kebenarannya serta membutuhkan pembuktian secara langsung. Ada juga yang mengatakan arti asumsi adalah suatu tindakan memperkirakan keadaan tertentu yang belum terjadi<sup>16</sup>.

Adapun asumsi yang peneliti ajukan dalam penelitian ini adalah variabel keputusan pemilihan dipengaruhi oleh nilai taksiran dan keunggulan produk. Sedangkan variabel lainnya yang tidak dijadikan variabel dalam penelitian ini yaitu harga, promosi, dan lokasi nilainya dianggap konstan (*Ceteris Paribus*).

Adapun fungsi asumsi pada penelitian ini sebagai berikut:

1. Sebagai landasan berfikir dan bertindak dalam melaksanakan penelitian.
2. Untuk mempertegas variabel yang diteliti.

---

<sup>15</sup> Abd Mukhid, *Metodologi Penelitian Pendekatan Kuantitatif* (Surabaya: CV. Jakad Media Publishing, 2016), 60.

<sup>16</sup> Mukhtazar, *Prosedur Penelitian Pendidikan* (Yogyakarta: Absolute Media, 2020), 57.

3. Untuk menentukan dan merumuskan hipotesis.

## **E. Hipotesis Penelitian**

Hipotesis adalah sebuah simpulan yang belum final karena harus diuji kebenarannya atau bisa disebut juga sebagai jawaban sementara terhadap masalah yang tengah diteliti<sup>17</sup>. Menurut Sugiyono, Hipotesis merupakan jawaban teoretis yang bersifat Sementara terhadap rumusan masalah. Dikatakan sementara, karena jawaban Itu baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta Empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data di lapangan<sup>18</sup>.

Berdasarkan definisi diatas, maka dapat dikembangkan hipotesis dalam penelitian ini dinyatakan sebagai berikut:

H1: Nilai Taksiran berpengaruh signifikan terhadap keputusan pemilihan produk gadai emas di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran.

H2: Keunggulan Produk berpengaruh signifikan terhadap pemilihan produk gadai emas di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran.

H3: Nilai Taksiran dan Keunggulan Produk berpengaruh signifikan terhadap pemilihan produk gadai emas di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran.

## **F. Kegunaan Penelitian**

Manfaat penelitian dapat bersifat praktis, misalnya mempermudah pengambilan kebijakan atau keputusan, dan bersifat teoretis, misalnya memperkaya

---

<sup>17</sup> Rahmadi, *Pengantar Metode Penelitian* (Kalimantan Selatan: Antasari Press, 2011), 53.

<sup>18</sup> Sulaiman Saat, Sitti Mania, *Pengantar Metodologi Penelitian Panduan Bagi Peneliti Pemula* (Sulawesi Selatan: Pustaka Almada, 2020), 42.

dan mengembangkan wawasan ilmu pengetahuan. Manfaat penelitian perlu dikemukakan agar diketahui hasil yang hendak dicapai dari penelitian dan untuk siapa hasil penelitian tersebut digunakan<sup>19</sup>.

## **1. Manfaat Teoritis**

### **a. Bagi Peneliti**

Menambah wawasan dalam pengembangan ilmu pengetahuan yang diperoleh dibangku perkuliahan. Dan mengimplementasikan teori yang didapat dengan kenyataan yang ada dilapangan.

### **b. Bagi Akademis**

Hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi pada perpustakaan Institut Agama Islam Madura. Sebagai bahan referensi untuk pengembangan Penelitian berikutnya.

## **2. Manfaat Praktis**

### **a. Bagi BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran**

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan tambahan dan masukan bagi yang minat menjadi nasabah di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pratama Bandaran.

### **b. Bagi Masyarakat / Anggota**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi dan mendapatkan ilmu kepada masyarakat Bandaran.

---

<sup>19</sup> Bagja Waluya, *Sosiologi Menyelami Fenomena Sosial di Masyarakat* (Bandung: PT. Setia Purna Inves, 2007), 68.

## G. Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup merupakan sebuah batasan terhadap banyaknya subjek yang tercakup pada sebuah masalah. Ruang lingkup variable yang diteliti adalah variable nilai taksiran (X1), keunggulan produk (X2), dan keputusan pemilihan produk (Y). Agar variable diatas memiliki Batasan terhadap materi yang akan diteliti, maka indicator-indikator dan variable tersebut adalah sebagai berikut:

### 1. Indikator Nilai Taksiran (X1)

Memurut Arti Lina Rahmawati dan Kurniawati Mutmainah bahwa indicator dalam nilai taksiran adalah sebagai berikut:

- a. Kesesuaian nilai taksir dengan barang jaminan.
- b. Kesesuaian penaksiran karat emas dengan harga pasar.
- c. Kesesuaian penaksiran barang Gadai.<sup>20</sup>

### 2. Indikator Keunggulan Produk (X2)

- a. Keistimewaan tambahan (*Featurre*)
- b. Konformasi (*Conformance*)
- c. Kualitas yang dirasakan (*Perceived Quality*).<sup>21</sup>

### 3. Indikator Keputusan Pemilihan Produk (Y)

Adapun menurut Kotler indikator keputusan pemilihan produk dalam mengambil pembiayaan yaitu :

- a. Pengenalan masalah.

---

<sup>20</sup> Arti Lina Rahmawati dan Kurniawati Mutmainah. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Permintaan Gadai di Pegadaian Syariah (Studi Kasus Pada Pegadaian Syariah Kebondalem Magelang, *Journal of Economic, Business and Engineering*), 1, no. 2 (Desember: 2020): 214.

<sup>21</sup> Fajar Laksana, *Manajemen Pemasaran: Pendekatan Praktis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), 89

- b. Pencarian informasi.
- c. Evaluasi alternatif.
- d. Keputusan menggunakan jasa.
- e. Perilaku pasca menggunakan jasa.<sup>22</sup>

## H. Definisi Istilah

Definisi istilah atau penjelasan istilah merupakan penjelasan makna dari masing-masing kata kunci yang terdapat pada judul. Istilah yang perlu diberi diuraian adalah istilah-istilah yang berhubungan dengan konsep-konsep atau variabel penting. Kriteria konsep-konsep adalah jika konsep tersebut terkait erat dengan masalah yang diteliti atau variabel penelitian. Definisi istilah disampaikan secara langsung dalam arti tidak perlu diuraikan asal usulnya. Definisi istilah lebih dititik beratkan pada pengertian operasional yang diberikan oleh peneliti.<sup>23</sup>

### 1. Nilai Taksiran

Nilai taksiran adalah nilai atau harga perkiraan suatu barang jaminan yang ditentukan oleh petugas penaksir atas suatu barang jaminan yang diserahkan oleh nasabah kepada pihak pegadaian untuk menentukan penetapan jumlah uang pinjaman yang akan diserahkan kepada nasabah.<sup>24</sup>

### 2. Keunggulan Produk

---

<sup>22</sup> Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2008), 184-190.

<sup>23</sup> Nur Arifah, *Panduan Lengkap Menyusun dan Menulis Skripsi, Tesis dan Disertai Lengkap Dengan Teknik Jitu Menyusun Proposal Agar Segera Disetujui* (Yogyakarta: Araska, 2018), 176.

<sup>24</sup> Endang, Analisis Penaksiran Nilai Barang Gadai Emas dalam menentukan Jumlah Pinjaman Nasabah pada PT. Pegadaian (Persero) UPC Sekayu, *Jurnal ACSY Politeknik Sekayu*, 7, no.2, 2018, 14.



Keunggulan produk merupakan keunggulan relatif yang dirasakan terhadap suatu produk dibandingkan dengan produk pesaing.<sup>25</sup>

### **3. Proses Pengambilan Keputusan**

Proses pengambilan keputusan menyangkut peristiwa-peristiwa yang menjurus pada saat pemilihan dan sesudahnya, sementara sebuah keputusan berarti (Memutus), yang berarti menentukan sebuah pilihan atau arah Tindakan tertentu.<sup>26</sup>

### **4. Gadai**

Gadai merupakan menahan harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk mengambil Kembali seluruh atau sebagian piutangnya.<sup>27</sup>

### **5. Bank Perekonomian Rakyat Syariah (BPRS)**

Bank perekonomian rakyat Syariah (BPRS) merupakan bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.<sup>28</sup>

## **I. Kajian Penelitian Terdahulu**

Kajian terdahulu merupakan hasil penelitian terdahulu yang telah dilakukan dan berfungsi sebagai bahan analisis berdasarkan kerangka teoritik yang dibangun. Pengambilan kajian terdahulu digunakan untuk memperoleh bahan perbandingan serta acuan terhadap suatu riset atau penelitian yang akan dilakukan. Penelitian

---

<sup>25</sup> Rifki Nugroho Adi, dkk. Studi Tentang Product Advantage, Service Quality dan Bank Location Terhadap Saving Decision Pada Bank Syariah, 134.

<sup>26</sup> Helga Drummond, *Pengambilan Keputusan Yang Efektif* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1993), 17.

<sup>27</sup> Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2016), 403.

<sup>28</sup> M. Nur Rianto Al-Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2017), 198.

terdahulu ini bertujuan untuk mendapatkan perbandingan dan acuan. Selain itu, untuk menghindari anggapan kesamaan dengan penelitian ini. Maka dalam penelitian mencantumkan hasil-hasil terdahulu sebagai berikut:

### **1. Penelitian Nafila Baladraf**

Penelitian Nafila Baladraf yang berjudul “Pengaruh Nilai Taksiran Terhadap Motivasi Nasabah Dalam Menggadaikan Emas Di Unit Gadai Bank Syariah Mandiri Cabang Gorontalo Pada Tahun 2013”. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif. Metode analisis data menggunakan teknik analisis regresi sederhana. Hasil penelitiannya mengatakan bahwa nilai taksiran berpengaruh positif dan signifikan terhadap motivasi nasabah dalam menggadaikan emas di Unit Gadai Bank Syariah Mandiri. Artinya, semakin baik tingkat kesesuaian nilai taksiran terhadap emas/perhiasan yang digadaikan oleh nasabah maka motivasi mereka untuk menggadaikan emas/perhiasan di Unit Gadai Bank Syariah Mandiri juga akan semakin tinggi. Adapun besarnya pengaruh penetapan nilai taksiran terhadap motivasi nasabah sebesar 53,1%, sedangkan sisanya sebesar 46,9% dipengaruhi variabel lain. Sedangkan faktor utama yang memotivasi nasabah dalam menggadaikan emas di Unit Gadai Bank Syariah Mandiri yaitu adanya jaminan kepercayaan dan keamanan barang yang digadaikan.<sup>29</sup>

### **2. Penelitian Mulyani Rizky**

---

<sup>29</sup> Nafila Baladraf, “Pengaruh Pengaruh Nilai Taksiran Terhadap Motivasi Nasabah Dalam Menggadaikan Emas Di Unit Gadai Bank Syariah Mandiri Cabang Gorontalo.” (Skripsi, Universitas Negeri Gorontalo, 2013), 95

Penelitian Mulyani Rizky yang berjudul “Pengaruh Nilai Taksiran Terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Gadai Emas Dipegadaian Syariah Pada Tahun 2022”. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif. Metode analisis data menggunakan teknik analisis regresi sederhana. Hasil penelitiannya mengatakan bahwa Nilai taksiran terhadap suatu barang menentukan besarnya jumlah pinjaman yang akan diperoleh, nasabah dapat memperoleh pinjaman mulai dari pinjaman minimal sampai pinjaman maksimal berdasarkan nilai barang jaminannya. Tinggi rendahnya nilai taksiran akan menentukan keputusan nasabah dalam melakukan gadai. Menurut Rambat Lupiyoadi dan Hamdani yang di kutip oleh R. Rama Riyan Jazulia, nilai taksiran yang tinggi terhadap suatu produk dapat mendorong keputusan nasabah untuk menggunakan jasa di pegadaian sehingga nasabah akan memberikan respon yang positif jika nilai yang dihasilkan dari suatu produk atau jasa dapat memberikan manfaat sesuai kebutuhan yang diperlukannya. Penaksiran barang gadai dilakukan oleh Penaksir yang sudah mempunyai keahlian dan pengalaman khusus dalam melakukan penaksiran barang gadai. Dalam melakukan penaksiran emas, biasanya standar kadar karat yang digunakan pada perhiasan umumnya berkisar dari 18 sampai 22 karat.<sup>21</sup> Dilihat dari fenomena diatas tersebut maka Nilai Taksiran dapat menjadi bahan pertimbangan untuk pengambilan keputusan nasabah melakukan gadai emas dipegadaian syariah. Tujuan Penelitian ini adalah mengetahui bagaimana pengaruh nilai taksiran terhadap keputusan nasabah melakukan gadai emas di Pegadaian Syariah. Jumlah sampel dalam penelitian ini 88 responden, penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Teknik pengambilan data pada penelitian ini menggunakan kuesioner, dan teknik pengambilan sampel menggunakan metode

sampling incidental dengan menggunakan rumus slovin. Data yang diperoleh kemudian diolah menggunakan aplikasi SPSS 25. Hasil penelitian ini, menunjukkan bahwa diperoleh nilai thitung (4,917) > ttabel (1,988) dan nilai signifikansi 0,000 < 0,05 yang artinya bahwa secara parsial variabel nilai taksiran berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel keputusan nasabah dalam melakukan gadai emas di Pegadaian Syariah.<sup>30</sup>

### **3. Penelitian Septhani Eka Putri**

Penelitian Septhani Eka Putri yang berjudul “Pengaruh Nilai Taksiran, Ujroh Dan Promosi Terhadap Minat Nasabah Dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Gadai Emas Syariah Pada Tahun 2022”. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif dan menggunakan data primer. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah nasabah Bank Riau Kepri Syariah CAPEM Batam yang menggunakan produk pembiayaan gadai emas syariah. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode pengambilan sampel purposif. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah SmartPLS. Hasil penelitiannya mengatakan bahwa Berdasarkan hasil uji menunjukkan bahwa variabel nilai taksiran berpengaruh positif signifikan terhadap minat nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan gadai emas syariah di Bank Riau Kepri Syariah. Dalam hal ini nilai positif nilai taksiran terhadap minat nasabah menandakan jika nilai taksiran yang ditetapkan di Bank Riau Kepri Syariah

---

<sup>30</sup> Mulyani Rizky, “Pengaruh Nilai Taksiran Terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Gadai Emas Dipegadaian Syariah”, *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 10 (Maret, 2022): 469-470.

tinggi dibandingkan dengan yang lain maka akan meningkatkan minat nasabah untuk menggunakan produk gadai emas syariah yang ada di Bank Riau Kepri Syariah.

Berdasarkan hasil uji menunjukkan bahwa variabel ujarah berpengaruh positif signifikan terhadap minat nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan gadai emas syariah di Bank Riau Kepri Syariah. Hal ini dikarenakan ujarah yang ditetapkan di Bank Riau Kepri Syariah Batam terbilang rendah, sehingga nasabah lebih senang menggunakan produk gadai emas yang ujahnya rendah agar disaat pengembalian pembiayaan nasabah dapat membayar biaya ujarah dengan jumlah yang tidak terlalu banyak.

Berdasarkan hasil uji menunjukkan bahwa variabel promosi berpengaruh positif signifikan terhadap minat nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan gadai emas syariah di Bank Riau Kepri Syariah. Hal ini dikarenakan jika suatu perusahaan/lembaga keuangan menggunakan strategi pemasaran yang tepat, promosi yang dilakukan mampu membujuk dan memikat nasabah, yang ditawarkan lewat promosi menarik maka secara tidak langsung minat nasabah untuk menggunakan produk yang ada di Bank Syariah akan meningkat.<sup>31</sup>

#### **4. Penelitian Ayu Septiani**

Penelitian ayu septiani yang berjudul “Pengaruh Nilai Taksiran, Biaya-Biaya, Dan Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Pada Pembiayaan Gadai Emas Syariah Pada Tahun 2018”(Studi Pada Pegadaian Syariah KCP Raden Intan). Penelitian ini

---

<sup>31</sup> Septhani Eka Putri, “Pengaruh Nilai Taksiran, Ujroh Dan Promosi Terhadap Minat Nasabah Dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Gadai Emas Syariah”, *Jurnal Studi Kemahasiswaan*, 2, no. 1 (Agustus, 2022): 138-139.

menggunakan jenis penelitian kuantitatif. Metode analisis data menggunakan analisis regresi linier berganda. Hasil penelitiannya mengatakan bahwa Berdasarkan penelitian tentang pengaruh nilai taksiran, biaya-biaya, dan pelayan terhadap keputusan nasabah pembiayaan gadai emas syariah pada Pegadaian Syariah KCP Raden Intan Bandar Lampung, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut: Nilai taksiran secara persial berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah pembiayaan gadai emas syariah, dengan nilai hasil perhitungan thining trabel ( $6,559 > 1990$ ), dan tingkat signifikansi sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian hipotesis pertama ( $H_0$ ) yang menyatakan "Nilai taksiran berpengaruh terhadap keputusan nasabah pembiayaan gadai emas syariah pada Pegadaian Syariah KCP Raden Intan Bandar Lampung" diterima dan  $H_0$  ditolak.

Biaya-biaya secara persial tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah pembiayaan gadai emas syariah, dengan nilai hasil perhitungan thiting tubet ( $0,088 < 1990$ ), dan tingkat signifikansi sebesar 0,930 lebih besar dari 0,05. Dengan demikian hipotesis kedua ( $H_1$ ) yang menyatakan "Biaya-biaya berpengaruh terhadap keputusan nasabah pembiayaan gadai emas syariah pada Pegadaian Syariah KCP Raden Intan Bandar Lampung" ditolak dan  $H_0$  diterima.

Pelayanan secara persial berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah pembiayaan gadai emas syariah, dengan nilai hasil perhitungan Inmungttabet ( $3,181 > 1990$ ), dan tingkat signifikansi sebesar 0,002 lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian hipotesis ketiga ( $H_0$ ) yang menyatakan "Pelayanan berpengaruh terhadap keputusan nasabah pembiayaan gadai emas syariah pada Pegadaian Syariah KCP Raden Intan Bandar Lampung" diterima dan  $H_0$  ditolak.

Nilai Taksiran, Biaya-biaya, dan Pelayanan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah pembiayaan gadai emas syariah, dengan nilai hasil perhitungan F<sub>ang</sub> lebih besar dari F<sub>abel</sub> yaitu 22,712 > 2,705 dan signifikansi yang lebih kecil dari 0,05 yaitu sebesar 0,000. Dengan demikian hipotesis kedua (H<sub>1</sub>) yang menyatakan "Nilai Taksiran, Biaya-biaya, dan Pelayanan berpengaruh terhadap keputusan nasabah pembiayaan gadai emas syariah pada Pegadaian Syariah KCP Raden Intan Bandar Lampung" diterima dan H<sub>0</sub> ditolak.<sup>32</sup>

## **5. Penelitian Vicky Roesmanto**

Penelitian vicky roesmanto yang berjudul "Analisis Keunggulan Produk Gadai (KCA) Terhadap Loyalitas Nasabah Pada PT. Pegadaian Unit Patrang Jember Pada Tahun 2021". Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif. Analisis data menggunakan metode analisis data deskriptif. Hasil penelitiannya mengatakan bahwa (1) Kualitas produk merupakan salah satu faktor pembentuk persepsi nilai konsumen. Dalam pandangan konsumen, nilai suatu produk merupakan kualitas produk yang dinikmati konsumen dengan pengorbanan sejumlah uang atau sumber daya yang lain. Keunggulan produk gadai KCA di Pegadaian kalau dilihat dari jangka waktu atau jatuh tempo ini sangatlah fleksibel jadi jangka waktu dari awal peminjaman hingga jatuh tempo diberikan waktu selama 4 bulan, semisal nasabah mempunyai rejeki dan mau melunasi selama 1 bulan itu boleh, dan semisal nasabah tidak bisa melunasi hingga jatuh tempo maka nasabah bisa memperpanjang waktu pelunasan berkali-kali

---

<sup>32</sup> Ayu Septiani, "Pengaruh Nilai Taksiran, Biaya-Biaya, Dan Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Pada Pembiayaan Gadai Emas Syariah Studi Pada Pegadaian Syariah KCP Raden Intan" (Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018), 88.

hingga nasabah bisa melunasinya. Proses yang sangat mudah maksimal 15 menit untuk satu orang istilahnya mudah, cepat dan aman. Pinjaman diterima dalam bentuk tunai atau di transfer ke rekening nasabah. (2) Berdasarkan hasil analisis penelitian siapapun yang terlibat dalam bisnis baik di perusahaan ataupun di tempat lain, sudah pasti mempunyai tanggung jawab terhadap kepuasan pelanggan. Tingkat loyalitas nasabah di Pegadaian Patrang sangat tinggi karena keakraban nasabah dengan perusahaan sangat erat sehingga nasabah tidak canggung dan merasa nyaman kepada perusahaan dan melakukan pembelian berulang, tidak terpengaruh produk jasa dari perusahaan lain dan merefrensikan produk gadai KCA kepada keluarga maupun orang lain.

Keunggulan produk gadai di PT. Pegadaian Unit Patrang Jember. Kualitas produk merupakan salah satu faktor pembentuk persepsi nilai konsumen. Dalam pandangan konsumen, nilai suatu produk merupakan kualitas produk yang dinikmati konsumen dengan pengorbanan sejumlah uang atau sumber daya yang lain.

Keunggulan produk gadai di Pegadaian kalau dilihat dari jangka waktu atau jatuh tempo ini sangatlah fleksibel jadi jangka waktu dari awal peminjaman hingga jatuh tempo diberikan waktu selama 4 bulan, semisal nasabah mempunyai rejeki dan mau melunasi selama 1 bulan itu boleh, dan semisal nasabah tidak bisa melunasi hingga jatuh tempo maka nasabah bisa memperpanjang waktu pelunasan berkali-kali hingga nasabah bisa melunasinya. Proses yang sangat mudah maksimal 15 menit untuk satu orang istilahnya mudah, cepat dan aman. Pinjaman diterima dalam bentuk tunai atau di transfer ke rekening nasabah.



Tingkat loyalitas nasabah di PT. Pegadaian Unit Patrang Jember. Siapapun yang terlibat dalam bisnis baik di perusahaan ataupun di tempat lain, sudah pasti mempunyai tanggung jawab terhadap kepuasan pelanggan Tingkat loyalitas nasabah di Pegadaian Patrang sangat tinggi karena keakraban nasabah dengan perusahaan sangat erat sehingga nasabah tidak canggung dan merasa nyaman kepada perusahaan dan melakukan pembelian berulang, tidak terpengaruh produk jasa dari perusahaan lain dan merefrensikan produk gadai KCA kepada keluarga maupun orang lain.<sup>33</sup>

## **6. Penelitian Nirlia Okta Wirda**

Penelitian nirlia okta wirda yang berjudul “Pengaruh Promosi Dan Keunggulan Produk Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Gadai Emas (*Rahn*) Pada Tahun 2021”. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif. dengan teknik pengumpulan data melalui penyebaran kuesioner kepada 90 responden yaitu nasabah gadai emas (*rahn*) PT. Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram Nagan Raya. Hasil pengujian secara parsial menunjukkan bahwa variabel promosi tidak berpengaruh terhadap peningkatan jumlah nasabah gadai emas (*rahn*). Sedangkan variabel keunggulan produk berpengaruh terhadap peningkatan jumlah nasabah gadai emas (*rahn*). Selanjutnya hasil uji simultan menunjukkan bahwa variabel promosi dan keunggulan produk secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap

---

<sup>33</sup> Vicky Roesmanto, “Analisis Keunggulan Produk Gadai (KCA) Terhadap Loyalitas Nasabah Pada PT. Pegadaian Unit Patrang Jember” (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Jember, 2021), 95-96.

peningkatan jumlah nasabah gadai emas (*rahn*) pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Nagan Raya.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan mengenai pengaruh promosi dan keunggulan produk terhadap peningkatan jumlah nasabah gadai emas (*rahn*) pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram Nagan Raya, terdiri dari dua variabel X dan satu Variabel Y, dengan sampel penelitian berjumlah 90 orang nasabah. Maka dapat disimpulkan bahwa, pertama secara individu variabel promosi (X) tidak berpengaruh terhadap peningkatan jumlah nasabah gadai emas (*rahn*) pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram Nagan Raya. Kedua variabel keunggulan produk (X<sub>2</sub>) berpengaruh signifikan terhadap peningkatan jumlah nasabah gadai emas (*rahn*) pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram Nagan Raya. Ketiga secara simultan menunjukkan bahwa variabel promosi dan keunggulan produk berpengaruh signifikan terhadap peningkatan jumlah nasabah gadai emas (*rahn*) pada PT. Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram Nagan Raya. Dan keempat nilai koefisien determinasi (R square) adalah 0,580, yang berarti bahwa variabel promosi (X<sub>1</sub>) dan keunggulan produk (X<sub>2</sub>) secara bersama- sama dapat menjelaskan hubungan dengan variabel peningkatan jumlah nasabah (Y) sebesar 58%, sedangkan sisanya sebesar  $(100\% - 58\%) = 42\%$  dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini. Seperti variabel lokasi, kualitas pelayanan dan tingkat kepuasan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas (*rahn*).<sup>34</sup>

---

<sup>34</sup> Nirlia Okta Wirda, "Pengaruh Promosi Dan Keunggulan Produk Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Gadai Emas (*Rahn*)" (Skripsi, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2021), 94.

**Tabel 1.1**

**Persamaan Dan Perbedaan Penelitian Terdahulu Dengan Penelitian Sekarang.**

No	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Penelitian Nafila Baladraf yang berjudul “Pengaruh Nilai Taksiran Terhadap Motivasi Nasabah Dalam Menggadaikan Emas Di Unit Gadai Bank Syariah Mandiri Cabang Gorontalo 2013”	Penelitian ini sama dengan penelitian yang akan peneliti lakukan, yaitu membahas tentang nilai taksiran serta menggunakan pendekatan data kuantitatif. dan menggunakan rumus slovin.	Objek,dan periode penelitian yang berbeda, serta dipenelitian nafila baladraf menggunakan regresi linear sederhana sedangkan yang peneliti teliti menggunakan analisis regresi linear berganda
2.	Penelitian Mulyani Rizky yang berjudul “Pengaruh Nilai Taksiran Terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Gadai Emas Dipegadaian Syariah 2022”.	Penelitian ini sama dengan penelitian yang akan peneliti lakukan, yaitu membahas tentang nilai taksiran serta menggunakan pendekatan data kuantitatif, Teknik pengambilan data menggunakan kuesioner, dan menggunakan rumus slovin	Objek dan periode penelitian yang berbeda, serta waktu penelitiannya juga beda, teknik pengambilan sampel menggunakan metode sampling incidental sedangkan kalau penelitian peneliti menggunakan metode probability sampling

3.	<p>Penelitian Septhani Eka Putri yang berjudul “Pengaruh Nilai Taksiran, Ujroh Dan Promosi Terhadap Minat Nasabah Dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Gadai Emas Syariah 2022”.</p>	<p>Penelitian ini sama dengan penelitian yang akan peneliti lakukan, yaitu membahas tentang nilai taksiran serta menggunakan pendekatan data kuantitatif dan menggunakan data primer, populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah nasabah bank riau kepri syariah CAPEM Batam sedangkan kalau populasi yang digunakan penelitian peneliti adalah seluruh nasabah BPRS tersebut.</p>	<p>Objek dan periode penelitian yang berbeda, serta waktu penelitiannya juga beda</p>
4.	<p>Penelitian ayu septiani yang berjudul “Pengaruh Nilai Taksiran, Biaya-Biaya, Dan Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Pada Pembiayaan Gadai Emas Syariah 2018”(Studi Pada Pegadaian Syariah KCP Raden Intan).</p>	<p>Penelitian ini sama-sama dengan penelitian yang akan peneliti lakukan, yaitu sama-sama membahas tentang nilai taksiran serta sama-sama menggunakan pendekatan data kuantitatif, menggunakan rumus slovin, teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner dan dokumentasi</p>	<p>Objek dan periode penelitian yang berbeda, serta waktu penelitiannya beda, juga penentuan sampel menggunakan teknik non probability sampling dengan metode accidental sampling sedangkan kalau penelitian peneliti penentuan sampelnya menggunakan teknik probability sampling.</p>
5.	<p>Penelitian vicky roesmanto yang berjudul “Analisis</p>	<p>Penelitian ini sama-sama dengan</p>	<p>Objek dan periode penelitian</p>

	Keunggulan Produk Gadai (KCA) Terhadap Loyalitas Nasabah Pada PT. Pegadaian Unit Patrang Jember 2021”.	penelitian yang akan peneliti lakukan, yaitu membahas tentang keunggulan produk gadai dan analisis data menggunakan metode analisis data deskriptif.	yang berbeda, penelitian ini termasuk kategori penelitian lapangan(field research) menggunakan pendekatan data kualitatif serta waktu penelitiannya juga beda, pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi.
6.	Penelitian nirlia okta wirda yang berjudul “Pengaruh Promosi Dan Keunggulan Produk Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Gadai Emas (Rahn) 2021”.	Penelitian ini sama dengan penelitian yang akan peneliti lakukan, yaitu sama-sama membahas tentang keunggulan produk pada gadai, metode penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan teknik pengumpulan data melalui penyebaran kuesioner	Objek dan periode penelitian yang berbeda, serta waktu penelitiannya juga beda.