

## BAB I PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia usaha diberbagai jenis industri nampaknya tak kunjung padam seiring dengan tantangan zaman. Perkembangan perbankan juga tidak jauh dari perkembangan industri lainnya. Terjadinya perkembangan bergantung pada waktu dan kebutuhan dari masyarakat. Perkembangan ini diwujudkan dalam bentuk inovasi produk, prinsip, dan sistem operasi. Perkembangan lembaga keuangan syariah merupakan salah satu hal yang penting dalam perkembangan ekonomi syariah Indonesia yang perkembangannya disambut rakyat. Berkembangannya sistem keuangan syariah didukung oleh ditetapkannya melalui Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998, Undang-Undang Nomor 23 Tahun 1999, Undang-Undang Nomor 9 Tahun 2004 Tentang Bank Indonesia dan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Bank Syariah. Pemerintah juga mendukung beroprasinya sistem keuangan dengan sistem syariah dengan menetapkan<sup>1</sup> peraturan pemerintah No. 10 Tahun 1990, tanggal 1 April 1990, perpu tersebut merupakan awal mula pegadaian berkembang. Perlu diketahui bahwa peraturan pemerintah No. 10 Tahun 1990 menetapkan kewajiban untuk tidak menggunakan riba, yang dimana hal ini tidak dapat diubah dengan dikeluarnya Peraturan Pemerintah No. 103 Tahun 2000 yang menjadi dasar usaha perum yang dipakai pegadaian sampai saat ini. Dengan melakukan penelitian mendalam tentang hal diatas, maka terbentuklah Unit Pelayanan Pegadaian Syariah, yang merupakan hal pertama untuk menciptakan departemen khusus untuk bisnis syariah.<sup>2</sup>

Pegadaian adalah lembaga keuangan pemerintah yang menyalurkan dana pinjaman melalui pembiayaan gadai. Dasar

---

<sup>1</sup> Jumiarni Jumiarni, Moh. Yasin Soumena, and Rusnaena Rusnaena, 'Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas Di Bank Syariah Mandiri Kcp Polewali', *BANCO: Jurnal Manajemen Dan Perbankan Syariah*, 1.1 (2019), 116–42 <<https://doi.org/10.35905/banco.v1i1.704>>.

<sup>2</sup> Bedjo Santoso and Firdauza Rizkia Ramadanti, 'Ecopreneur: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam Implementasi Sistem Gadai Emas Pada Pegadaian Syariah Cabang Maupun Kekurangan Dibandingkan Dengan Bank . Adapun Kelebihan Tersebut Di Antaranya , ( Masa Tunggu Lelang ).', *Ecopreneur: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 3.2021 (2022), 41–56.

hukum hak gadai merupakan bentuk dasar perjanjian antara debitur dan debitur piutang dagang untuk menjamin barang debitur menerima sejumlah dana atau barang, kemudian akan dibayar sesuai akad kerangka kerja yang berlaku dalam jangka waktu tertentu.<sup>3</sup> Gadai Syariah atau *Rahn* awalnya adalah produk yang ditawarkan oleh Bank Muamalat yaitu bank syariah yang pertama terjun dalam bidang syariah dan mendirikan Unit Pelayanan Pegadaian Syariah. Lembaga mandiri berbasis syariah penerus Bank Syariah Mandiri yang kini menjadi Bank Syariah Indonesia (BSI).<sup>4</sup> Gadai emas (*rahn*) merupakan opsi pembiayaan emas dengan alternatif untuk mengumpulkan uang tunai dibawah gadai syariah. Produk gadai syariah (*rahn*) adalah inovasi yang mendapat respon dari Majelis Ulama Indonesia dengan mengeluarkan nomor Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI. 26 DSN-MUI/III/2022, dengan gadai emas menurut prinsip *rahn*.<sup>5</sup>

Produk peminjaman Gadai Emas Syariah adalah produk gadai pertama yang diterbitkan oleh Bank syariah. Hal ini karena harga emas akan semakin naik. Kenaikan harga emas disebabkan stabilitas nilai yang dimiliki serta tidak berpengaruh terhadap inflasi hal ini berbeda dengan rupiah dan dollar. Fatwa Dewan Syariat Nasional No. 25/DSN-MUI/III/2022 mengatur tentang gadai emas syariah. Fatwa DSN No. 25/DSN-MUI/III/2022 menyatakan gadai emas dibolehkan dengan prinsip *Rahn* sesuai ketentuan yang diatur dalam perbankan syariah dan unit usaha syariat. Kebijakan yang telah dibuat menghindari terjadinya spekulasi mengenai praktik penyetoran, yaitu dengan penetapan batas maksimum dan perpanjangan saat jatuh tempo. Hal ini berdampak pada Bank Indonesia yang menggunakan DSN yaitu dengan pertumbuhan dana yang tidak menentu melalui penggunaan kontrak *Qordh*.<sup>6</sup>

Ajzen dan Fishbein dalam teorinya yaitu *Theory Planned of Behavior* (TPB) mendefinisikan bahwa kehendak yang kuat dalam melakukan sesuatu tindakan mampu dijelaskan dengan konsep niat atau minat. Niat atau minat dalam diri seseorang maupun aspek

---

<sup>3</sup> Universitas Pahlawan and others, 'Jurnal Pendidikan Dan Konseling Di Sekolah Dasar Islam', 4 (2022), 2556–60.

<sup>4</sup> Santoso and Ramadanti.

<sup>5</sup> Aninditya Berliani, I Ketut Sunarwijaya, and Made Santana Putra Adiyandnya, 'Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan', *Karya Riset Mahasiswa Akuntansi*, 1.1 (2021), 20–27.

<sup>6</sup> Jumiarni, Moh. Yasin Soumena, and Rusnaena.

internal dan eksternal yang mempengaruhi seseorang untuk melakukan suatu tindakan. Untuk memutuskan sesuatu harusnya seseorang memikirkan dampak ke depannya terlebih dahulu. Teori TPB digunakan untuk memprediksi perilaku seseorang.<sup>7</sup>

Hampir setiap orang memiliki emas dalam bentuk batu permata atau emas batangan. Emas disimpan karena ketika sewaktu-waktu membutuhkan uang mendesak, emas bisa dijual atau digadaikan di pegadaian atau di bank syariah.<sup>8</sup> Setiap orang memiliki preferensi yang mungkin berdeda dengan orang lain.<sup>9</sup> Minat merupakan rasa ketertarikan terhadap terhadap suatu kegiatan yang tidak dikomunikasikan. Minat umumnya merupakan suatu yang harus diterima dalam hubungan diri sendiri dan yang lain, karena semakin kuat yang terjadi akan semakin besar minat tersebut. Minat merupakan ketertarikan untuk memilih dalam aktivitas tertentu. Menurut Undang-Undang No. 10 Tahun 1998, Ayat 1, Ayat 16, nasabah merupakan pengguna jasa perbankan. Nasabah mempunyai arti sebagai individu yang memiliki rekening tabungan atau rekening pinjaman di Bank Nasabah merupakan seseorang yang memiliki hubungan dengan bank atau yang menjadi pelanggan bank.<sup>10</sup>

Hasil dari obsevasi yang sudah dilakukan penulis mengenai pengaruh minat nasabah dalam memilih produk gadai kepada beberapa masyarakat/nasabah dari sepuluh orang ada empat orang yang tidak berminat menggunakan produk gadai di BSI Cabang Pati. Alasan masyarakat berminat menggunakan produk gadai didasari oleh lokasi yang mudah dijangkau, biaya *ujrah* yang lebih rendah dan sesuai dengan prinsip syariat. Sedangkan empat orang yang tidak berminat lebih memilih produk gadai dari pihak lain yang dianggap lebih terpercaya, lokasi yang terlalu jauh, kurang pahalannya mengenai produk gadai dan mekanisme pengajuan gadai

---

<sup>7</sup> ajzen icek, *The Theory of Planned Behavior, Organizational Behavior and Human Decision Processes* (university of Massachusetts at Amherst, 1991).

<sup>8</sup> Lisdayanti, Skripsi: *Pengaruh Promosi Terhadap Minat Nasabah Dalam Menggadaikan Emas Pada Produk Layanan Gadai Emas Bank Syariah Indonesia KC Palangkaraya 2* (Palangkaraya: IAIN, 2021)

<sup>9</sup> Intan Wulan Dari Bancin, Nurul Jannah, *Analisis Minat Nasabah Pada Penggunaan Aplikasi BSI Mobile Dalam Pembayaran E-Commerce: Studi Kasus Pada Mahasiswa UINSU*, Jurnal Ilmu Komputer Ekonomi dan Manajemen, Vol.2 No.2 (2022)

<sup>10</sup> Moh Khoiril Anam and Nadia Kulsum, 'Pengaruh Pengetahuan Dan Pemasaran Terhadap Minat Nasabah Pada Produk Gadai Emas', *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, 3.2 (2022), 129-41 <<https://doi.org/10.46367/jps.v3i2.759>>.

serta belum pahamnya terkait akad syariat di Bank BSI. Berdasarkan hal di atas permasalahan seperti lokasi yang jauh sehingga belum tentu setiap orang dapat mengakses, informasi mengenai produk gadai BSI yang kurang diketahui masyarakat, serta persaingan dengan lembaga lain.

Beberapa faktor yang mempengaruhi minat nasabah pada produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia KC Pati yaitu: 1.) Lokasi, lokasi adalah tempat dimana perusahaan beroperasi dan melakukan aktivitas produksi, pelayanan, dan penyedia tempat belanja. Kegiatan ekonomi yang harus dilakukan dalam penelitian yaitu harus menentukan tempat yang strategis karena akan berpengaruh pada kegiatan usahanya kelak. Menurut Tjiptono, beberapa faktor yang mempengaruhi pemilihan lokasi untuk usaha yaitu: mudah dijangkau kendaraan umum, visibilitas, dan parkir luas.<sup>11</sup> 2.) Alasan syariah, Dewan Pengawas Syariah (DPS) berfungsi memastikan bahwa operasi pegadaian syariah mematuhi prinsip syariat. Begitu juga dengan pegadaian syariah, perlu menjaga kepatuhan syariat untuk menghindari riba dan praktik gadai non syariah. Indikator alasan syariat menurut Setyowati: a.) sesuai dengan prinsip-prinsip syariat yaitu akad yang sesuai dan aman. b.) Bisnis dijalankan secara legal, dana dari orang yang pinjaman sah, sehingga tidak ada spekulasi/ketidakpastian. c.) Tidak terdapat unsur riba, karena dana tersebut dipergunakan untuk membayar penyimpanan barang. 3.) Prosedur pencarian pinjaman, prosedur pencarian pinjaman adalah langkah yang terlibat dengan orang menerima pinjaman dan mereka dijadikan nasabah dalam lembaga keuangan. Indikator proses pencairan pinjaman menurut Khasanah: a.) Fleksibilitas, kemampuan dalam bekerja secara efektif dan beradaptasi dengan situasi yang berbeda untuk seseorang dan orang lain yang berbeda. b.) Kenyamanan, yang diinginkan dan disukai orang karena tidak rumit. c.) Kesederhanaan, properti, atau kualitas ketika apapun dapat dianggap sebagai properti.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> Inggit Eka Saputri, 'Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Gadai Emas Pada PT Bank Syariah Indonesia KCP Medan Setia Budi', *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 5.1 (2022), 334–40

<sup>12</sup> Laila Maghfirah, Ridwan Nurdin, and Korespondensi Penulis, 'Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menggunakan Produk Rahn Pada Pegadaian Syariah (Studi Kasus Pada Kantor Pusat Pegadaian Syariah Kota Banda Aceh)', *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Islam*, 1.1 (2019), 109–26 <<http://www.jim.unsyiah.ac.id/EKI/article/view/13022>>.

Menurut Azwar, kredibilitas adalah kepercayaan pelanggan untuk satu produk yang dibuat oleh perusahaan dengan meningkatkan keunggulan.<sup>13</sup> Kredibilitas sangat penting karena nasabah dan petugas bank tidak bertemu secara langsung, sehingga kepercayaan ini diperlukan. Semakin besar kepercayaan nasabah maka akan semakin tinggi pula perasaan yang akan membuat nasabah tertarik menggunakan produk gadai. Kredibilitas bank sangat penting karena kredibilitas bank merupakan dasar bagi nasabah untuk mempercayai suatu organisasi dalam bertransaksi.<sup>14</sup>

Selain kredibilitas, minat konsumen juga ditentukan dari lokasi, dengan begitu dapat diberi kesimpulan bahwa pemilihan lokasi diperlukan. Keputusan lokasi memiliki berdampak permanen dan bertahan lama, lokasi dapat dipengaruhi pertumbuhan bisnis dimasa yang akan datang. Lokasi dipilih harus mampu untuk memberikan pertumbuhan ekonomi agar bisnis dapat bertahan. Jika nilai situs menurun karena perubahan lingkungan yang dapat terjadi kapan saja. Bisnis mungkin harus pindah atau tutup. Lokasi adalah tempat berlangsungnya bisnis atau perdagangan. Lokasi yang mudah dijangkau pembeli dan dekat dengan pusat keramaian merupakan tempat yang baik untuk berbisnis. Lokasi strategis untuk pelanggan meminimalkan konsumsi energi dan waktu.<sup>15</sup>

Biaya titip/*ujrah* adalah biaya yang dikenakan oleh bank kepada nasabahnya seperti biaya pemeliharaan pinjaman yang digunakan sebagai jaminan. Karena konsep dasar gadai syariah adalah saling membantu, maka dalam mekanisme gadai syariah tidak dikenakan bunga atas pinjaman nasabah, melainkan hanya biaya pemeliharaan. Biaya pemeliharaan ini tentunya menjadi tanggung jawab nasabah pemilik emas. Biasanya besaran biaya pemeliharaan akan dilihat dari perkiraan emas yang dijaminkan.<sup>16</sup> Menetapkan biaya *ujrah* yang relatif rendah dan ringan meningkatkan kepuasan dan mendorong pelanggan untuk terlibat dan bahkan

---

<sup>13</sup> Azwar Syarifudin, *Sikap Manusia Teori Dan Pengukurannya*, Edisi 2 (Yogyakarta: Pustaka Pelajar Offset, 1995).

<sup>14</sup> Tania Anggraeni, Skripsi: Pengaruh Sosial, Kredibilitas Bank, dan Harapan Kinerja Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Internet Banking Bank Cimb Niaga di Surabaya, (Surabaya, STEP, 2016) hal.6

<sup>15</sup> Hajar Mukaromah, Miftahur Rahman dkk, “*Pengaruh Prosedur Bank, Lokasi Bank dan Persepsi Nasabah Tentang Bank Syariah Terhadap Minat Nasabah Dalam Mengajukan Pembiayaan Murabahah Pada BPRS Bumi Artha Sampang KC Kebumen*” Jurnal Iqtishaduna, Vol.4, No.2 (2021) hal.609

<sup>16</sup> Soemitra andri, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Prenamedia Group, 2009).

merekomendasikan transaksi berulang.<sup>17</sup> Biaya *ujrah* memiliki dampak positif yang signifikan terhadap retensi simpanan nasabah (*rahn*) emas. Ini berarti tarif *ujrah* yang terjangkau dan rendah membuat pelanggan setia.<sup>18</sup> Nasabah sangat memperhatikan biaya yang dikenakan. Tarif *ujrah* yang murah dan terjangkau memudahkan nasabah dalam menyelesaikan transaksi.

Pembiayaan gadai emas memiliki beberapa keunggulan diantaranya, peringkat emas tinggi, komisi rendah, proses mudah dan cepat, perpanjangan otomatis bila diperlukan, asuransi terjamin dan layanan nyaman. Tersedia layanan online dan offline, jaringan luas, tersebar diseluruh Indonesia dan digunakan untuk mengambil alih dari pegadaian lain. Sedangkan manfaat gadai emas antara lain sebagai berikut: solusi untuk kebutuhan modal perusahaan, solusi untuk biaya pendidikan, solusi untuk kebutuhan keuangan yang mendesak lainnya, dll. Inilah yang membuat masyarakat tertarik untuk menggadai emas di Bank Syariah Indonesia.

Penelitian ini dilatar belakangi *research gap* penelitian terdahulu. Al Haq Kamal, Ahmad Yunadi dan Fahmi Moquddas Saputra dalam penelitiannya yang berjudul "Pengaruh Harga Kredibilitas Religiusitas Produk dan Kualitas Layanan Terhadap Minat Transaksi Pada Produk Paytren di Kota Yogyakarta" dimana kesimpulan dalam penelitian tersebut variabel kredibilitas berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah.<sup>19</sup> Akan tetapi hal berbeda ditemukan dalam penelitian yang dilakukan oleh Ni Made Dhita Kusuma Wahyuni, I Nyoman Gade dan Gade Mekse Korri Arisena yang berjudul "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Menabung di Lembaga Perkreditan desa (LDP) Kawasan pemukiman Pariwisata" menyatakan bahwa variabel kredibilitas tidak berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah.<sup>20</sup> Penelitian

---

<sup>17</sup> Desy Prasetyani and Muhammad Ihsan Alif, 'Meningkatkan Loyalitas Melalui Citra Merek, Kepercayaan, Dan Biaya Ujrah', *Velocity: Journal of Sharia Finance and Banking*, 2.2 (2022), 91–98 <<https://doi.org/10.28918/velocity.v2i2.6248>>.

<sup>18</sup> Niswatin Nurul Hidayat Karomatun Ni'mah, Joko Hadi Purnomo, 'Pengaruh Marketing , Nilai Taksiran Dan Biaya Titip Pada Gadai Emas Terhadap Minat Nasabah', *Jurnal Lisan Al- Hal*, 14.1 (2020), halaman 5.

<sup>19</sup> Al Haq Kamal, Ahmad Yunadi, and Fahmi Muquddas Saputra, 'Pengaruh Harga Kredibilitas Religiusitas Kualitas Produk Dan Kualitas Layanan Terhadap Minat Transaksi Pada Produk Paytren Di Kota Yogyakarta', *Jurnal Rekognisi Ekonomi Islam*, 1.1 (2022), 93–102.

<sup>20</sup> Ni Made Dhita Kusuma Wahyuni, I Nyoman Gede Ustriyana, and Gede Mekse Korri Arisena, 'Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Menabung

yang dilakukan oleh Hajar Mukaromah, Miftahur Rahman, dan Aqli Qorib Alfarisy dengan judul "Pengaruh Prosedur Bank, Lokasi Bank dan Persepsi Nasabah Tentang Bank Syariah Terhadap Minat Nasabah Dalam Mengajukan Pembiayaan Murabahah Pada BPRS Bumi Artha Sampang KC Kebumen" dengan kesimpulan variabel lokasi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah.<sup>21</sup> Penelitian yang dilakukan Nik Hadiyan Nik Azman, Salina Kassim, dan Adewalee Abideen Adeyemi dengan judul "Analysing *ar-rahnu* in the context of informal credit market theory" menyatakan bahwa variabel lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk gadai emas.<sup>22</sup> Penelitian Sektalonir Oscarini Wati Bakhti dan Pransiska Diana dengan judul "Pengaruh Kualitas Produk, Pelayanan, Lokasi dan Fasilitas Terhadap Minat Nasabah Untuk Menabung Pada Bank BRI Unit Harapan Baru" dengan kesimpulan bahwa variabel lokasi berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah.<sup>23</sup> Berbeda dengan Penelitian yang dilakukan Akhmad Darmawan, Ninik Dewi Indahsari, Sri Rejeki, Muhammad Rizqie Aris, dan Roqi Yasin dengan judul "Analisi Fktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung di Bank Jateng Syariah" dengan kesimpulan bahwa variabel lokasi tidak berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah.<sup>24</sup> Penelitian Karomatun Ni'mah, Joko Hadi Purnomo, dan

---

Di Lembaga Perkereditan Desa (LPD) Kawasan Pemukiman Dan Pariwisata', *Agromix*, 11.2 (2020)

<sup>21</sup> Hajar Mukoromah, Miftahur Rahman, and Aqli Qorib, 'Pengaruh Prosedur Bank, Lokasi Bank Dan Persepsi Nasabah Tentang Bank Syariah Terhadap Minat Nasabah Dalam Mengajukan Pembiayaan Murabahah Pada Bprs Bumi Artha Sampang Kc Kebumen', *Iqtishaduna*, 4.2 (2022)

<sup>22</sup> Nik Hadiyan Nik Azman, Salina Kassim, and Adewalee Abideen Adeyemi, 'Analysing Ar-Rahnu in the Context of Informal Credit Market Theory: Evidence from Women Micro-Entrepreneurs in Malaysia', *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 10.2 (2018), 237–50 <<https://doi.org/10.1108/IJIF-09-2017-0031>>.

<sup>23</sup> Muhammad Suyudi, Sailawati, and Gina Selviana, 'Jurnal Eksis ISSN : 0216-6437 ISSN 2722-9327 ( Online ) Jurnal Eksis', *Pengaruh Pemahaman Tentang Bagi Hasil Dan Bunga Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah*, 16.1 (2021), 97–105 <<http://e-journal.polnes.ac.id/index.php/eksis/article/view/1330/592>>.

<sup>24</sup> Akhmad Darmawan and others, 'Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Menabung Di Bank Jateng Syariah', *Fokus Bisnis: Media Pengkajian Manajemen Dan Akuntansi*, 18.1 (2019), 43–52 <<https://doi.org/10.32639/fokusbisnis.v18i1.296>>.

Niswatin Nurul Hidayati dengan judul "Pengaruh Marketing, Nilai Taksiran dan Biaya Titip Pada Gadai Emas Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Fasilitas Gadai Emas di PT Bank Syariah Mandiri Kcp Tuban" dengan kesimpulan variabel biaya titip atau *ujrah* mempunyai pengaruh positif terhadap minat nasabah.<sup>25</sup> Penelitian Hassanudin Mohd Thas Thaker, Ahmad Khaliq, Mohamed Asmy Bin Mohd Thas Thaker, Anwar Bin Allah Pitchay, dan K. Chandra Sakaran dengan judul "Drivers of Ar-Rahnu (pawn) acceptance: Malaysian evidence" menyatakan bahwa variabel manfaat keuangan tidak signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai.<sup>26</sup> Berbeda dengan penelitian Cut Delia Ikramina dan Ridwan Nurdin dengan judul "Faktor-Faktor Penentu Minat Nasabah Menggunakan Fasilitas Gadai Emas di Bank Aceh Syariah Cabang Banda Aceh" dengan kesimpulan bahwa variabel biaya *ujrah*/biaya titip tidak berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah.<sup>27</sup>

Berdasar pada penjabaran serta penjelasan gambaran masalah yang diungkapkan dalam latar belakang menjadi dasar bagi peneliti guna melakukan penelitian lebih lanjut mengenai ketertarikan masyarakat dalam menggunakan produk gadai emas pada Bank Syariah Indonesia Cabang Pati dengan judul penelitian "Pengaruh Kredibilitas, Lokasi, dan Biaya Ujrah Terhadap Minat Nasabah Dalam Memilih Produk Gadai Emas di BSI Cabang Pati"

## B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana pengaruh kredibilitas terhadap minat nasabah dalam memilih produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia Cabang Pati?
2. Bagaimana pengaruh lokasi terhadap minat nasabah dalam memilih produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia Cabang Pati?
3. Bagaimana pengaruh biaya *ujrah* terhadap minat nasabah dalam memilih produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia Cabang Pati?

---

<sup>25</sup> Karomatun Ni'mah, Joko Hadi Purnomo.

<sup>26</sup> Hassanudin Mohd Thas Thaker and others, 'Drivers of Ar-Rahnu (Pawn) Acceptance: Malaysian Evidence', *Journal of Islamic Marketing*, 12.7 (2020), 1241–59 <<https://doi.org/10.1108/JIMA-08-2019-0161>>.

<sup>27</sup> Faktor-faktor Penentu and others, 'Faktor-Faktor Penentu Minat Nasabah Menggunakan Fasilitas Gadai Emas di Bank Aceh Syariah Cabang Banda Aceh 1,2)', IV, 52–64.

### C. Tujuan Penelitian

1. Guna membuktikan pengaruh kredibilitas terhadap minat nasabah dalam memilih produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia Cabang Pati
2. Guna membuktikan pengaruh lokasi terhadap minat nasabah dalam memilih produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia Cabang Pati
3. Guna membuktikan pengaruh biaya *ujrah* terhadap minat nasabah dalam memilih produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia Cabang Pati

### D. Manfaat Penelitian

Penelitian yang baik selain memiliki tujuan juga dilakukan dengan harapan dapat memberikan manfaat bagi masyarakat secara umum serta bagi peneliti secara khususnya. Berikut merupakan manfaat dari penelitian ini yakni:

1. Manfaat Teoritis
 

Diharapkan penelitian ini dapat menyumbang penemuan baru, wawasan, serta ilmu pengetahuan terhadap factor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menggunakan produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia Cabang Pati berdasarkan kredibilitas perusahaan, lokasi serta biaya *ujrah*.
2. Manfaat Praktis
  - a. Bagi perusahaan terkait
 

Diharapkan penelitian ini mampu menjadi dasar serta acuan guna meningkatkan kualitas Bank Syariah Indonesia agar dapat mempertahankan dan meningkatkan minat nasabah pada Bank Syariah Indonesia.
  - b. Bagi Akademisi
 

Diharapkan Penelitian ini mampu menjadi sebagai sumber referensi untuk meningkatkan mengembangkan serta dapat dijadikan referensi bagi mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Kudus khususnya prodi perbankan Syariah yang akan melakukan penelitian selanjutnya.

### E. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan merupakan gambaran secara menyeluruh yang digunakan untuk penulisan hasil penelitian yang telah dilakukan dengan memberikan bagian yang saling berkaitan untuk memperoleh hasil sistematis. Berikut ini merupakan sistematika penulisan yang akan disusun:

BAB I : PENDAHULUAN

Pendahuluan merupakan gambaran secara umum masalah yang akan diteliti dengan adanya perbedaan antara teori dan juga fakta yang ada. Dalam pendahuluan berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

#### **BAB II : LANDASAN TEORI**

Landasan teori merupakan bagian tentang teori-teori yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan. Dalam landasan teori berisi ndeskripsi teori, penelitian terdahulu, kerangka berfikir dan hipotesis.

#### **BAB III : METODE PENELITIAN**

Metode penelitian merupakan bagian tentang metode/cara/langkah-langkah untuk melaksanakan operasional penelitian. Dalam metode penelitian berisi jenis dan pendekatan, setting penelitian, populasi dan sampel, desain dan definisi operasional, uji validitas, dan reabilitas instrumen, teknik pengumpulan data, dan teknis analisis data.

#### **BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Hasil penelitian berisi tentang gambaran obyek penelitian dan analisis data (uji validitas, uji reabilitas, uji syarat, uji hipotesis). Dalam pembahasan berisi tentang komprasi teori/penelitian lain.

#### **BAB V : PENUTUP**

Penutup berisi kesimpulan dari penelitian yang telah dilakukan dan saran untuk penelitian selanjutnya.