

**PENGARUH MINAT MASYARAKAT TERHADAP JUAL  
BELI EMAS DI PEGADAIAN SYARIAH**

**(Studi Kasus Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin Kab. Gowa)**

**SKRIPSI**



**JURUSAN EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
MAKASSAR  
2019**



## **PERSEMBAHAN**

Skripsi ini kupersembahkan untuk kedua orang tuaku yang sangat mengharapkan keberhasilan dan kebahagiaan masa depanku, dan untuk saudaraku, serta teman-teman yang telah membantu dan memberikan saran untuk kelancaran dalam penulisan skripsi ini.

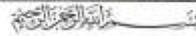
## **MOTO HIDUP**

Bukanlah ilmu yang seharusnya mendatangimu, tetapi kamulah yang harus mendatangi ilmu itu.

*“imam malik”*



**LEMBAR PERSETUJUAN**



Judul Skripsi : "Pengaruh Minat Masyarakat Terhadap Jual Beli Emas di Pegadaian Syariah (studi kasus cabang pegadaian syariah hasanuddin kab. gowa)"

Nama Mahasiswa : St. Sadaria  
No.Stambuk/NIM : 105740006115  
Program Studi : Ekonomi Islam  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Menyatakan bahwa skripsi ini telah diperiksa dan diujikan di depan panitia penguji skripsi strata satu (S1) pada hari Sabtu, 31 Agustus 2019 di Ruangn IQ 7.1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar

Makassar, 31 Agustus 2019

Menyetujui,

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. H. Muchran BL, SE., M.S  
NIDN. 0024085601

Faidhut Adzlem, SE., M.Si  
NIDN. 0921018002

Mengetahui:

Ketua Program Studi

Hamid Rasulong, SE.,MM  
NIDN. 003 678

Agusdiwana Suarni, SE., M.Acc  
NBM : 100 5987



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**  
*Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. 8 Unismuh Makassar*



**HALAMAN PENGESAHAN**

Skripsi atas Nama **St. Sadaria**, NIM **105740006115** diterima dan disahkan oleh panitia Ujian Skripsi berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor 0001/SK-Y/60202/091004/2019 M. Tanggal 31 Agustus 2019 M sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi** pada Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 30 Dzulhijjah 1440 H  
31 Agustus 2019 M

**PANITIA UJIAN**

1. Pengawas Umum : Prof. Dr. H. Abd. Rahman Rahim, SE., MM  
(Rektor Unismuh Makassar)
2. Ketua : Ismail Rasulong, SE., MM  
(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
3. Sekretaris : Dr. Agus Salim HR, SE., MM  
(Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
4. Penguji  
1. Dr. H. Muchran Bl, SE., MS.  
2. Dr. A Ifayani Haanuret, MM.  
3. Dr. Idham Khalid, SE., MM.  
4. Faidhu Adziem, SE., M.Si

*[Handwritten signatures of the exam committee members]*

Disahkan Oleh,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Makassar

**Ismail Rasulong, SE., MM**  
NIM 903078



### SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : St. Sadaria  
Stambuk : 105740006115  
Progra Studi : Ekonomi Islam  
Dengan Judul : Pengaruh Minat Masyarakat Terhadap Jual Beli Emas di  
Pegadaian Syariah (studi kasus cabang pegadaian syariah  
hasanuddin kab. Gowa)

Dengan ini menyatakan bahwa:

**Skripsi yang saya ajukan didepan Tim penguji adalah ASLI hasil karya sendiri, bukan hasil jiplakan dan tidak di buatkan oleh siapa pun.**

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan saya bersedia menerima sanksi apabila pernyataan ini tidak benar.

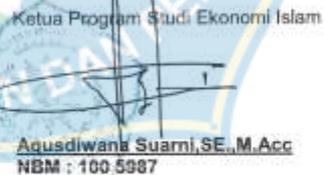
Makassar, 31 Agustus 2019

Yang Membuat Pernyataan,

  
St. Sadaria

Diketahui Oleh:

Dekan  
  
Ismail Rusulung, SE, MM  
NBM: 903 076

Ketua Program Studi Ekonomi Islam  
  
Aqusdiwana Suarni, SE, M.Acc  
NBM : 100 5987

## ABSTRAK

**ST. SADARIA, 2019. Pengaruh Minat Masyarakat Terhadap Jual Beli Emas Di Pegadaian Syariah (Studi Kasus Kantor Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin). Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhamadiyah Makassar. Dibimbing oleh (H. Dr. Muchran BL, SE., M.S, selaku pembimbing I dan Faidhul Adziem, SE., M.Si, selaku pembimbing II).**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh minat masyarakat terhadap jual beli emas di pegadaian syariah. Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah Kantor Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin. Jumlah sampel dalam penelitian ini sebanyak 100 orang responden. Pengambilan sampel dilakukan dengan metode *simple random sampling*. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini dengan menggunakan analisis regresi linier sederhana dengan *software* SPSS Versi 24.0. Berdasarkan hasil penelitian analisis data yang diketahui menyatakan bahwa minat masyarakat berpengaruh positif dan signifikan terhadap jual beli emas pada Kantor Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin. Hal ini dibuktikan dengan nilai  $t_{hitung}$  12,821 lebih besar dari  $t_{tabel}$  1,660 maka dengan nilai signifikan sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05 sehingga hipotesis dalam penelitian ini diterima.

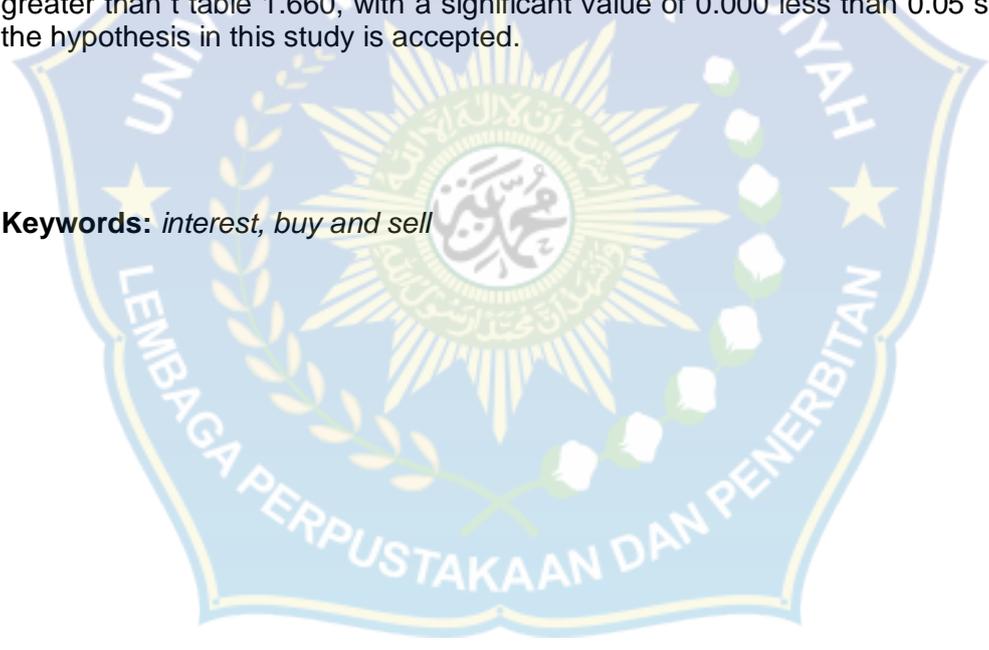
**Kata kunci:** Minat, jual beli

## ABSTRACT

**ST. SADARIA, 2019. *Community's Interest in Buying and Selling Gold in Sharia Pawnshops (Case Study of the Hasanuddin Pegadaian Branch Office). Islamic Economics Study Program, Faculty of Economics and Business, Muhamadiyah University, Makassar. Supervised by (H. Dr. Muchran BL, SE., M.S., as supervisor I and Faidhul Adziem, SE., M.Sc., as counselor II).***

This study aims to determine public interest in the sale and purchase of gold in sharia pawnshops. The population in this study are customers of the Pegadaian Syariah Hasanuddin Branch Office. The number of samples in this study were 100 respondents. Sampling is done by simple random sampling method. The data analysis method used in this study uses simple linear regression analysis with SPSS Version 24.0 software. Based on the results of data analysis research, it is known that public interest has a positive and significant influence on the sale and purchase of gold at the Hasanuddin Pegadaian Branch Office. This is evidenced by the tcount of 12.821 which is greater than t table 1.660, with a significant value of 0.000 less than 0.05 so that the hypothesis in this study is accepted.

**Keywords:** *interest, buy and sell*



## KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah yang tiada henti diberikan kepada hamba-Nya. Shalawat dan salam tak lupa penulis kirimkan kepada Rasulullah Muhammad SAW beserta para keluarga, sahabat dan para pengikutnya. Merupakan nikmat yang tiada ternilai manakala penulisan skripsi yang berjudul **“Pengaruh Minat Masyarakat Terhadap Jual Beli Emas Di Pegadaian Syariah”**.

Skripsi yang penulis buat ini bertujuan untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan Program Sarjana (S1) Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Teristimewa dan terutama penulis sampaikan ucapan terima kasih kepada kedua orang tua penulis bapak Basri Dg Nyonri dan ibu Nurhayati Dg Kenna yang senantiasa memberi harapan, semangat, perhatian, kasih sayang dan doa tulus tak pamrih. Dan saudara-saudaraku tercinta yang senantiasa mendukung dan memberikan semangat hingga akhir studi ini. Dan seluruh keluarga besar atas segala pengorbanan, dukungan dan doa restu yang telah diberikan demi keberhasilan penulis dalam menuntut ilmu. Semoga apa yang telah mereka berikan kepada penulis menjadi ibadah dan cahaya penerang kehidupan di dunia dan di akhirat.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Begitu pula penghargaan yang setinggi-tingginya dan terima kasih banyak disampaikan dengan hormat kepada :

1. Bapak Dr. H. Abd. Rahman Rahim, SE.,MM. Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Bapak Ismail Rasulong, SE., MM. Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Ibu Agusdiwana Suarni, SE., M.ACC. selaku ketua Program Studi Ekonomi Islam Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Bapak Dr. Muchran BL, M.Si, selaku Pembimbing I yang senantiasa meluangkan waktunya membimbing dan mengarahkan penulis, sehingga skripsi selesai dengan baik.
5. Bapak Faidhul Adziem, SE., M.Si, selaku Pembimbing II yang telah berkenan membantu selama dalam penyusunan skripsi hingga ujian skripsi.
6. Segenap Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
7. Bapak/Ibu pengajar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar, khususnya yang membidangi ilmu ekonomi islam atas kesediaannya yang telah membimbing serta menata pola pikir selama menempuh pendidikan di Universitas Muhammadiyah Makassar.
8. Rekan-rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Ekonomi Islam Angkatan 2015 yang selalu belajar bersama yang tidak sedikit bantuannya dan dorongan dalam aktivitas studi penulis.
9. Seluruh nasabah Kantor Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin yang cukup responsif dalam membantu penulis dalam proses penyelesaian skripsi ini.
10. Rahmadani, SE., atas bantuan dan dukungan morilnya selama ini.

11. Terima kasih teruntuk semua kerabat yang tidak bisa saya tulis satu persatu yang telah memberikan semangat, kesabaran, motivasi, dan dukungannya sehingga penulis dapat merampungkan penulisan Skripsi ini.

Akhirnya sungguh penulis sangat menyadari bahwa skripsi ini masih sangat jahu dari kesempurnaan oleh karena itu, kepada semua pihak utamanya para pembaca yang budiman, penulis senantiasa mengharapkan saran dan kritiknya demi kesempurnaan skripsi ini.

Mudah-mudahan skripsi yang sederhana ini dapat bermanfaat bagi semua pihak utamanya kepada Almamater Kampus Biru Universitas Muhammadiyah Makassar.

*Billahi fii Sabilil Haq, Fastabiqul Khairat, Wassalamu'alaikum Wr.Wb*

Makassar, 30 Juli 2019

**Penulis**

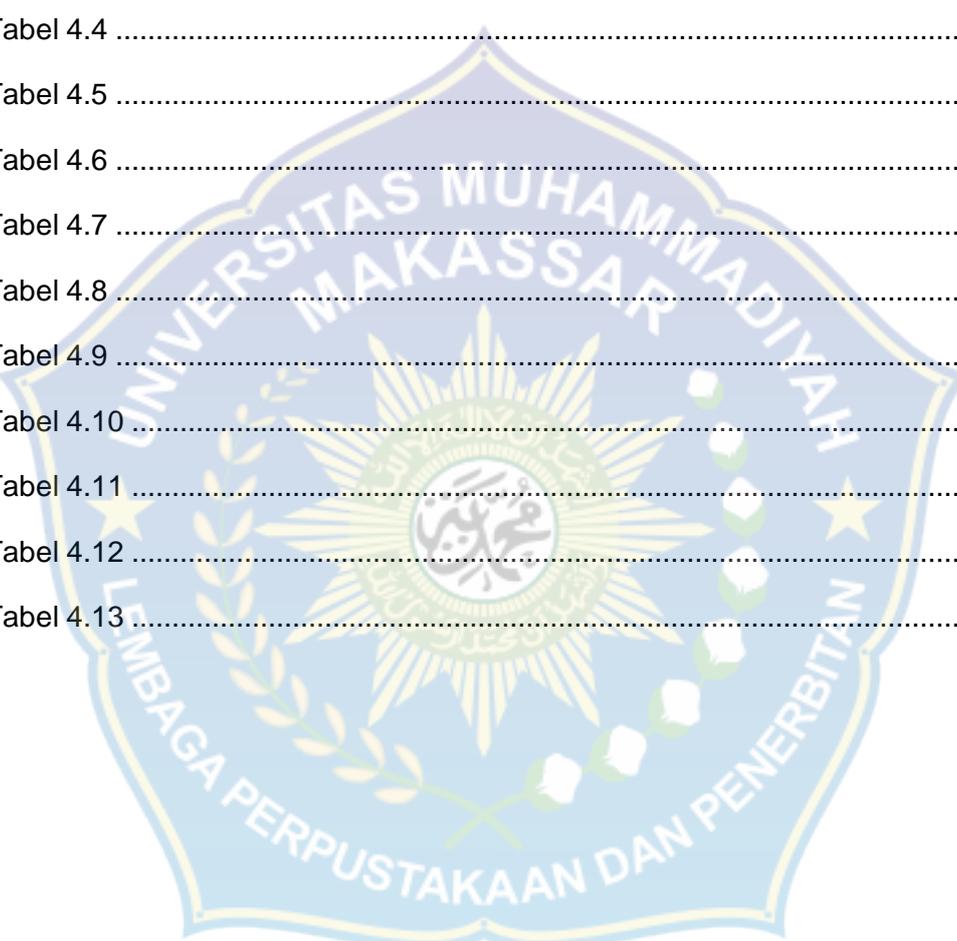
## DAFTAR ISI

<b>SAMPUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN MOTO .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK BAHASA INDONESIA .....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	3
C. Tujuan Penelitian .....	3
D. Manfaat Penelitian .....	3
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>5</b>
A. Tinjauan Teori .....	5
1. Minat Masyarakat .....	5
a. Pengertian Minat .....	5
b. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat beli masyarakat .....	7
2. Jual Beli .....	8
a. Pengertian jual beli .....	8

b. Rukun dan syarat jual beli.....	10
c. Jual beli bathil dan fasid.....	10
d. Pembagian macam-macam jual beli.....	11
3. Tinjauan Empiris.....	12
B. Kerangka Konsep.....	20
C. Kerangka Fikir.....	21
D. Hipotesis.....	21
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>22</b>
A. Jenis Penelitian.....	22
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	22
C. Definisi Operasional Variabel dan Pengukuran.....	22
D. Jenis dan Sumber Data.....	23
E. Populasi dan Sampel.....	23
F. Teknik Pengumpulan Data.....	24
G. Metode Analisis Data.....	24
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>27</b>
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	27
B. Hasil Penelitian.....	36
1. Deskripsi Karakteristik Responden.....	36
2. Deskripsi Tanggapan Responden.....	40
3. Uji Statistik Deskriptif.....	47
4. Uji Kualitas Data.....	48
5. Uji Regresi Linier Sederhana.....	49
6. Uji t.....	50
7. Koefisien Determinasi.....	51
C. Pembahasan.....	51
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>54</b>
A. Kesimpulan.....	54
B. Saran.....	54
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>55</b>
<b>LAMPIRAN</b>	
<b>RIWAYAT HIDUP</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 .....	17
Tabel 4.1 .....	37
Tabel 4.2 .....	37
Tabel 4.3 .....	38
Tabel 4.4 .....	39
Tabel 4.5 .....	40
Tabel 4.6 .....	41
Tabel 4.7 .....	44
Tabel 4.8 .....	47
Tabel 4.9 .....	48
Tabel 4.10 .....	49
Tabel 4.11 .....	49
Tabel 4.12 .....	50
Tabel 4.13 .....	51



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 .....	20
Gambar 2.2 .....	21
Gambar 4.1 .....	30



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 .....	58
Lampiran 2 .....	62
Lampiran 3 .....	67
Lampiran 4.....	72



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Seiring perkembangan zaman, produk-produk berbasis syariah mulai marak di Indonesia, tanpa terkecuali pegadaian. Perum pegadaian mengeluarkan produk berbasis syariah yang disebut dengan pegadaian syariah. Pada dasarnya, produk-produk berbasis syariah memiliki karakteristik seperti, tidak memungut bunga dalam berbagai bentuk karena riba, menetapkan uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas yang diperdagangkan, dan melakukan bisnis untuk memperoleh imbalan atas jasa dan atau bagi hasil. Pegadaian syariah dalam pengoperasiannya menggunakan metode *Fee Based Income* (FBI) atau *mudharabah* (bagi hasil). Karena nasabah dalam mempergunakan *marhumbih* (UP) mempunyai tujuan yang berbeda-beda misalnya untuk konsumsi, membayar uang sekolah atau tambahan modal kerja, penggunaan metode *Mudharabah* belum tepat pemakaiannya. Oleh karenanya, pegadaian menggunakan metode *Fee Based Income* (FBI).

Dalam perkembangannya Perum Pegadaian telah banyak berjasa dan ikut andil yang besar dalam membina kesejahteraan masyarakat, disamping itu peranan pegadaian juga sangat diperlukan dalam rangka mendorong kegiatan pembangunan, ini sesuai dengan peraturan pemerintah No.10 tahun 1983 tentang sifat utama Badan Usaha Milik Negara (BUMN), bahwa Perusahaan Umum (Perum) disyaratkan berusaha dibidang penyediaan jasa bagi masyarakat, selain itu didalamnya juga mengandung misi pembangunan nasional yang artinya pembangunan manusia seutuhnya

dan pembangunan seluruh rakyat Indonesia yang nantinya akan mewujudkan masyarakat adil dan makmur yang merata materil dan spiritual berdasarkan pencasila.

Pegadaian banyak dimanfaatkan oleh masyarakat dan pengusaha golongan kecil dan menengah sebagai alternative sumber pendanaan selain bank. Perum pegadaian memberikan pinjaman kepada konsumen dengan jaminan/agunan barang-barang tidak bergerak dapat dijadikan sebagai jaminan, seperti emas.

Produk pegadaian yang dikenal oleh masyarakat umum adalah peminjaman uang dengan sistem gadai, yaitu pegadaian barang. Dalam perkembangannya Perum Pegadaian memiliki produk layanan lainnya seperti jasa taksiran, jasa titipan, kredit konsumsi, kredit produksi, tabungan emas ONK, dan Gold Counter 24.

Berdasarkan Surat Keputusan Direksi N0. 54/LB.1.00/2008 tentang Pembiayaan Murabahah Logam Mulia untuk Investasi Abadai (MULIA) tanggal 25 September 2008, produk yang disebut MULIA ini diluncurkan dan mulai di operasionalkan pada tanggal 28 Oktober 2008. Pembiayaan MULIA adalah pembiayaan emas batangan kepada nasabah dengan pola angsuran untuk jangka waktu tertentu dengan prinsip syariah.

Emas Batangan yang dibiayai oleh pembiayaan MULIA adalah emas batangan bersertifikat internasional (LBMA-London Bullion Market Asosiation) dengan jenis/varian unit 5 gram, 10 gram, 25 gram, 50 gram, 100 gram, 250 gram, dan unit 1.000 gram.

Sebuah penelitian tidak terlepas dari permasalahan sehingga perlu kiranya masalah tersebut untuk diteliti, dianalisis dan dipecahkan. Dari latar

belakang yang telah dipaparkan, maka diperlukan suatu kajian mendalam untuk mengetahui bagaimana minat masyarakat terhadap pembelian emas pada pegadaian syariah. Maka penulis mencoba mencari data emas yang terjual di Makassar dan mencari informasi dari beberapa orang nasabah untuk menelitinya yang berjudul: ***“Pengaruh Minat Masyarakat Terhadap Jual Beli Emas Di Pegadaian Syariah”***.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka penelitian ini akan mengkaji lebih lanjut “seberapa besar pengaruh minat masyarakat terhadap jual beli emas di Pegadaian Syariah cabang Hasanuddin Kabupaten Gowa ?”.

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu untuk mengetahui pengaruh minat masyarakat terhadap penjualan emas di Pegadaian Syariah Hasanuddin Kabupaten Gowa ?”.

## **D. Manfaat Penelitian**

### 1. Bagi Akademisi

Dapat menambah wawasan pemikiran dan pengetahuan mengenai produk-produk pegadaian syariah terkhusus tentang investasi emas serta diharapkan dapat menjadi bahan masukan dan referensi bagi penelitian berikutnya.

## 2. Bagi Peneliti

Ini sangat bermanfaat untuk menambah wawasan dan ilmu pengetahuan dan pengalaman penulisan dalam bidang penelitian khususnya tentang investasi emas guna menyusun penelitian ilmiah, sekalipun sebagai bekal untuk penelitian-penelitian selanjutnya.

## 3. Bagi Masyarakat

Agar masyarakat dapat mengetahui tentang produk investasi emas di Pegadaian Syariah dan tertarik untuk membeli produk tersebut.



## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Tinjauan Teori**

##### **1. Minat Masyarakat**

###### **a. Pengertian Minat**

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia minat adalah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu. Minat diartikan sebagai kehendak, keinginan atau kesukaan. Minat adalah sesuatu yang pribadi dan berhubungan erat dengan sikap atau perilaku. Minat pun merupakan kecenderungan afektif seseorang untuk membuat pilihan aktivitas, kondisi-kondisi individu dapat merubah minat seseorang sehingga dapat dikatakan minat itu tidak stabil sifatnya.

Adapun menurut Whitterington dikutip Jannah (2017) minat adalah kecenderungan seseorang untuk memilih dan melakukan suatu kegiatan tertentu diantara sejumlah kegiatan lain yang tersedia. Sesuai dengan pengertian di atas maka dapat disimpulkan bahwa minat adalah fungsi kejiwaan yang sadar untuk tertarik terhadap suatu objek baik berupa benda atau yang lain. Selain itu minat dapat timbul karena ada gaya tarik dari luar dan juga datang dari hati sanubari.

Dalam al-Qur'an bahwa pembicaraan tentang minat terdapat pada surat pertama yang diperintahnya adalah agar kita membaca. Membaca bukan hanya membaca buku atau dalam artian tekstual, akan tetapi juga semua aspek. Tuntunan untuk membaca cakrawala jagad yang merupakan kebesaran-Nya serta membaca potensi diri. Firman Allah SWT dalam surah

Al-Alaq ayat 1-5

اقْرَأْ بِاسْمِ رَبِّكَ الَّذِي خَلَقَ (١)

1. “Bacalah dengan (menyebut) nama Tuhanmu Yang menciptakan,”

خَلَقَ الْإِنْسَانَ مِنْ عَلَقٍ (٢)

2. “Dia telah menciptakan manusia dari segumpal darah.”

اقْرَأْ وَرَبُّكَ الْأَكْرَمُ (٣)

3. “Bacalah, dan Tuhanmulah Yang Maha Pemurah,”

الَّذِي عَلَّمَ بِالْقَلَمِ (٤)

4. “Yang mengajar (manusia) dengan perantaran kalam,”

عَلَّمَ الْإِنْسَانَ مَا لَمْ يَعْلَمُ (٥)

5. “Dia mengajar kepada manusia apa yang tidak diketahuinya.”

Minat menurut Slamento dikutip zulhijjah (2016) suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktifitas, tanpa ada yang menyuruh. Menurut pendapat dari Abu ahmadi dan widodo supriyono disadur Harnanto dikutip Jannah (2017), ada beberapa ciri-ciri minat yang dapat didefinisikan, yaitu :

1. Cara mengikuti aktivitas pada dunia yang diminati
2. Serius tidaknya dalam mengikuti aktivitas

Seseorang yang berminat melakukan aktivitas investasi seperti pembelian saham, obligasi, reksadana, atau berinvestasi logam mulia pun tidak akan menengenal putus asa dan tetap menikmati kegiatan tersebut, bahkan dengan sendirinya ia akan mencari informasi seluas mungkin tanpa mengandalkan orang lain.

Abdul Rahman Saleh dalam bukunya dikutip Jannah (2017) berpendapat ada tiga faktor yang mempengaruhi timbulnya minat, yaitu

1. Dorongan dari dalam diri individu, misal dorongan makan, rasa ingin tahu.
  2. Motif sosial, dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktivitas tertentu.
  3. Faktor emosional, minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi.
- b. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat beli masyarakat
- Minat beli dapat ditingkatkan dengan memperhatikan beberapa faktor, antara lain :
1. Faktor psikis yang merupakan faktor pendorong dari dalam diri konsumen, yaitu motivasi, persepsi, pengetahuan, keyakinan dan sikap
  2. Selain itu faktor sosial yang merupakan proses dimana perilaku seseorang dipengaruhi oleh keluarga, status sosial, dan kelompok acuan, kemudian pemberdayaan bauran pemasaran yang terdiri dari produk, harga, promosi, dan juga distribusi.

Perilaku konsumen pasca pembelian sangat penting bagi perusahaan. Perilaku konsumen dapat mempengaruhi ucapan-ucapan

mereka kepada pihak lain tentang produk perusahaan. Bagi semua perusahaan baik yang menjual produk maupun jasa, perilaku konsumen pasca pembelian akan mempengaruhi minat konsumen untuk membeli lagi produk atau jasa perusahaan tersebut. Ada kemungkinan konsumen tidak akan membeli produk atau jasa perusahaan lagi setelah merasakan ketidaksesuaian kualitas produk atau jasa yang didapatkan dengan keinginan atau apa yang digambarkannya sebelumnya.

## 2. Jual Beli

### a. Pengertian Jual Beli

Secara bahasa *al-bai'* (menjual) berarti "mempertukarkan sesuatu dengan sesuatu". Ia merupakan sebuah nama yang mencakup pengertian terhadap kebalikannya yakni *al-Syira* (membeli). Demikianlah *al-bai'* sering diterjemahkan dengan jual-beli. Menurut Idris Ahmad dikutip Zuhijjah (2016) jual beli adalah menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar merelakan.

Pengertian *al-bai'* secara istilah, para fuqaha dikutip Larantika (2015) menyampaikan definisi berbeda-beda antara lain, sebagai berikut:

#### 1. Menurut Fuqaha Hanafiyah:

*Al-bai'* adalah: "Menukarkan harta dengan harta melalui tata cara tertentu, atau mempertukarkan sesuatu yang disenangi dengan sesuatu yang lain melalui tata cara tertentu yang dapat dipahami sebagai *al-bai'*, seperti melalui *ijab dan ta'athi* (saling menyerahkan)".

2. Kemudian Imam Nawawi dalam *al-Majmu'* menyampaikan definisi sebagai berikut:

*Al-bai'* adalah: "Mempertukarkan harta dengan harta untuk tujuan pe-milikan".

3. Sedangkan Ibnu Qudamah menyampaikan definisi sebagai berikut:

*Al-bai'* adalah: "Mempertukarkan harta dengan harta dengan tujuan pemilikan dan penyerahan milik"

Dari definisi-definisi diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa Jual beli adalah suatu persetujuan dimana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan.

Jual beli hukumnya boleh. Allah *Subhanahu wa Ta'ala* berfirman, *Wa ahallallahu bai'a*" artinya: Dan Allah menghalalkan jual beli (QS. Al Baqarah: 275). Demikian pula berdasarkan sabda Rasulullah *shallallahu 'alaihi wa sallam*,

إِذَا تَبَاعَعَ الرَّجُلَانِ فَكُلُّ وَاحِدٍ مِنْهُمَا بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَنْفَرَقَا وَكَانَا جَمِيعًا

"Apabila dua orang melakukan jual beli, maka masing-masingnya berhak *khiyar* (meneruskan atau membatalkan jual beli) selama keduanya belum berpisah, sedangkan keduanya berkumpul bersama." (HR. Bukhari dan Muslim)

Adapun hikmah dibolehkannya jual beli itu adalah menghindarkan manusia dari kesulitan dalam bermuamalah dengan hartanya. Seseorang

memiliki harta ditangannya, namun dia tidak memerlukannya. Sebaliknya dia memerlukan suatu bentuk harta, namun harta yang diperlukannya itu ada ditangan orang lain. Kalau seandainya orang lain yang memiliki harta yang diinginkannya memerlukan itu juga memerlukan harta yang ada ditangannya yang tidak diperlukannya itu, maka dapat berlaku usaha tukar menukar yang dalam istilah disebut jual beli.

#### b. Rukun dan syarat Jual Beli

Rukun jual beli ada tiga, yaitu akad (ijab qabul), orang-orang yang berakad (penjual dan pembeli) dan *ma'kud alaih* (objek akad). Rukun jual-beli menurut fuqaha Hanafiyah adalah ijab dan qabul yang menunjuk kepada saling menukarkan, atau dalam bentuk lain yang dapat menggantikannya. Sedangkan menurut jumhur fuqaha rukun jual beli ada empat: pihak penjual, pihak pembeli, shighat jual beli dan objek jual-beli.

#### c. Jual beli bathil dan fasid

Apakah suatu akad jual beli secara syara' sah atau tidak sah tergantung pada pemenuhan syarat dan rukunnya. Dari sudut pandangan ini jumhur fuqaha membagi hukum jual beli menjadi dua: (1) *shahih*, (2) *ghairu shahih*. Jual beli yang memenuhi syarat dan rukunnya adalah *shahih*, sedangkan jual beli yang tidak memenuhi syarat dan rukunnya adalah *ghairu shahih*.

Fuqaha Hanafiyah membedakan akad jual-beli menjadi tiga: (1) *shahih*, (2) *bathil*, (3) *fasid*. Demikianlah mereka membedakan *ghairu shahih* menjadi dua, yakni *bathil* dan *fasid*. Menurut fuqaha Hanafiyah jual beli yang

bathil adalah jual beli yang tidak memenuhi rukun dan tidak diperkenankan oleh syara'. Jual beli bathil ini sama sekali tidak menimbulkan akibat hukum peralihan hak milik dan tidak menimbulkan hak dan kewajiban masing-masing pihak. Sedangkan jual beli fasid menurut mereka adalah jual beli yang secara prinsip tidak bertentangan dengan syara' namun terdapat sifat-sifat tertentu yang menghalangi keabsahannya.

d. Pembagian macam-macam jual beli

Jual beli dapat ditinjau dari beberapa segi. Ditinjau dari segi hukumnya, jual beli ada dua macam, jual beli yang sah menurut hukum dan batal menurut hukum, dari segi objek jual beli dan segi pelaku jual beli

Dari aspek objeknya jual-beli dibedakan menjadi empat macam:

1. *Bai' al-Muqayadhah*, atau *bai' al-ain bil'ain*, yakni jual-beli barang dengan barang yang lazim disebut jual beli barter, seperti menjual hewan dengan gandum
2. *Bai' al-Muthlaq*, atau *bai'al-'ain bil-dain*, yakni jual beli barang dengan barang lain secara tangguh atau menjual barang dengan tsaman secara mutlaq, seperti dirham, rupiah, atau dolar.
3. *Bai' al-sharf* atau *bai' al-dain bil dain*, yakni menjual belikan tsaman (alat pembayaran) dengan aman lainnya, seperti dinar, dirham, dolar, atau alat- alat pembayaran lainnya yang berlaku secara umum.
4. *Bai'al-salam*, atau *bai' al-dain bil-'ain*. Dalam hal ini barang yang diakadkan bukan berfungsi sebagai mabi' melainkan berupa dain (tanggungan) sedangkan uang yang dibayarkan sebagai tsaman, bisa jadi berupa 'ain dan bisa jadi berupa dain namun harus

diserahkan sebelum keduanya berpisah.oleh karena itu tsaman dalam akad salam berlaku sebagai 'ain.

Adapun indikator dari jual beli suatu barang atau produk adalah :

1. Peluang harga jual beli suatu barang atau produk yang terus meningkat
2. Terdapat banyak pembeli dan penjual dari suatu barang atau produk, sehingga jumlah barang yang dibeli atau jumlah barang yang dijual selalu ada di pasar.
3. Jual beli tidak tergantung pada musim, sehingga transaksi dapat dilakukan kapan saja pada sepanjang tahunnya.
4. Tidak adanya penyusutan yang signifikan terhadap suatu barang atau produk yang menjadi resiko dalam jual beli.
5. Adanya kemudahan dalam transaksi jual beli, karena kualitas dan kuantitas suatu barang atau produk mudah diukur tingkat/kadar akurasinya.

### **3. Tinjauan Empiris**

Penelitian yang dilakukan oleh Delvi Zulhijah (2016). Melakukan penelitian dengan judul “Minat Masyarakat Terhadap Jual Beli Emas Pada Pegadaian Syariah Cabang Palembang”. Jenis penelitian yang digunakan adalah dengan pendekatan deskriptif kualitatif, yaitu suatu metode penelitian yang bersifat menggambarkan kenyataan atau fakta sesuai dengan data yang diperoleh dilapangan. . Adapun hasil penelitian yang diperoleh adalah Minat nasabah terhadap jual beli emas Produk Mulia di Pegadaian Syariah Palembang dikarenakan Produk Mulia menguntungkan, merupakan alternatif investasi yang aman, peluang bisnis dengan resiko kerugian yang rendah,

lebih menguntungkan jika dibandingkan dengan investasi produk lain, bernilai jual tinggi dan mudah dalam bertransaksi, merupakan produk yang menarik, dan halal sesuai dengan syariat Islam.

Penelitian yang dilakukan oleh Sinta Ardhillatul Jannah (2017). Melakukan penelitian dengan judul "Pengaruh Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Investasi Logam Mulia Pada Pegadaian Unit Pembantu Syariah Pasar III Muara Enim". dalam penelitian dilakukan teknik pengumpulan data dengan menggunakan kuesioner. Data diperoleh dengan menggunakan metode survei yaitu dengan mengajukan pertanyaan tertulis melalui kuesioner yang dibagikan kepada responden nasabah Pegadaian unit pembantu Syariah pasar III Muara Enim. Berdasarkan hasil uji hipotesis menggunakan regresi linier berganda, diketahui bahwa variabel promosi berpengaruh terhadap minat investasi logam mulia. Hasil ini berarti menunjukkan juga dimensi promosi yaitu *advertising*, *public relation*, dan *personal selling* mempengaruhi secara signifikan terhadap minat investasi logam mulia pada pegadaian unit pembantu syariah pasar III.

Penelitian yang dilakukan oleh Natul Whadiyyah (2014). Melakukan penelitian dengan judul "Perbandingan Keunggulan Keputusan Memilih Nasabah Logam Mulia Pada Perum Pegadaian Dan Pegadaian Syariah". Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif analisis, dimana penulis menyebarkan kuesioner dan menggunakan Two Stage Cluster Sampling dalam teknik pengambilan sampel. berdasarkan hasil analisis berganda pada nasabah Pegadaian Syariah menunjukkan presentase pengaruh dari variabel preferensi, kepuasan, sosial ekonomi, dan lingkungan terhadap keputusan nasabah

sebesar 34%, sedangkan sisanya 66% dipengaruhi oleh faktor lain. Hal ini menunjukkan bahwa pengaruh variabel-variabel tersebut terhadap keputusan nasabah Pegadaian Konvensional lebih banyak berpengaruh daripada nasabah Pegadaian Syariah.

Penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Zaki (2014). Melakukan penelitian dengan judul “Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Syariah Pada Bank Bni Syariah Cabang Fatmawati”. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data melakukan Wawancara, Observasi, dan Dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan analisis deskriptif untuk memaparkan perumusan masalah pertama dan kedua. Hasil penelitian yang dilakukan, menyimpulkan bahwa produk gadai emas syariah ini adalah produk unggulan dan banyak diminati oleh masyarakat serta strategi pemasaran yang dilakukan oleh Bank BNI Syariah dengan beberapa tahapan yaitu formulasi strategi yang dilakukan Bank BNI Syariah dalam memasarkan produk gadai emas melalui kerjasama dengan para pemilik toko emas dan para kelompok komunitas.

Penelitian yang dilakukan oleh Linda Lestari (2016). Melakukan penelitian dengan judul “Perkembangan Produk Investasi Emas Untuk Meningkatkan Minat Nasabah (Studi Kasus Pada Produk Murabahah Logam Mulia Untuk Investasi Abadi (Mulia) Di Pegadaian Syariah Cabang Cirebon)”. Pendekatan penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan penelitian kualitatif. Hasil penelitian membuktikan peminat investasi emas pada produk mulia di pegadaian syariah cipto meningkat di bulan agustus dengan jumlah nasabah 14 orang dan pada bulan oktober jumlah nasabah meningkat menjadi 23 orang.

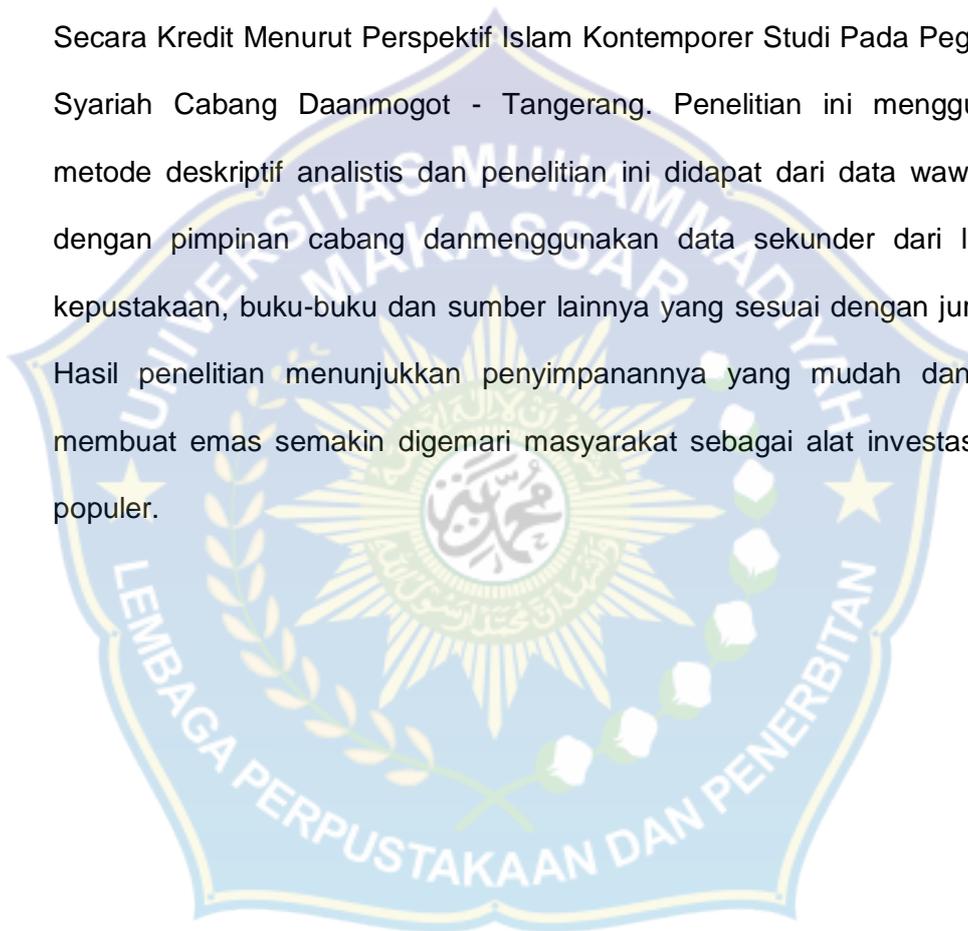
Penelitian yang dilakukan Dila Larantika (2015). Melakukan penelitian dengan judul Minat Masyarakat Terhadap Jual-Beli Emas Di Pegadaian Syariah Studi Penelitian Pada Pegadaian Syariah Cabang Cinere. Dalam hal ini data yang dikumpulkan penulis adalah kualitatif, kemudian diolah menjadi data kuantitatif. Maka teknik yang digunakan adalah metode analisa statistik deskriptif yang akan disajikan dalam bentuk uraian dan tabel. Hasil penelitian menunjukkan bahwa emas merupakan bentuk yang paling menarik untuk berinvestasi jangka panjang.

Penelitian yang dilakukan Rindang Lista Sari Silvy L. Mandey Agus Supandi Soegoto (2014) dengan judul Citra Merek, Harga Dan Promosi Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Perhiasan Emas Pada Pt. Pegadaian (Persero) Cabang Manado Utara. Jenis penelitian yang digunakan adalah asosiatif. Hasil penelitian menunjukkan secara simultan citra merek, harga dan promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian perhiasan emas pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Manado Utara. Secara parsial citra merek tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian sedangkan harga dan promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

Penelitian Yang Dilakukan Oleh Faridatun Sa'adah (2017). Melakukan Penelitian Dengan Judul Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah Pada Pegadaian Syariah Cabang Dewi Sartika. Data penelitian ini menggunakan data primer dari hasil wawancara dengan Manajer Cabang Dewi Sartika serta menggunakan data sekunder dari literatur- literatur kepustakaan, buku-buku, dan sumber lainnya yang relevan dengan skripsi ini. Hasil penelitian Implementasi strategi

pemasaran yang dilakukan Pegadaian Syariah Cabang Dewi Sartika ternyata mampu mempengaruhi perkembangan jumlah nasabah ini terbukti dengan pencapaian target dan peningkatan omset dari usaha syariah serta pertumbuhan jumlah nasabah dari tahun ke tahun yang semakin meningkat.

Penelitian yang dilakukan Aida Rachman (2014) Jual Beli Emas Secara Kredit Menurut Perspektif Islam Kontemporer Studi Pada Pegadaian Syariah Cabang Daanmogot - Tangerang. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif analistis dan penelitian ini didapat dari data wawancara dengan pimpinan cabang dan menggunakan data sekunder dari literatur kepustakaan, buku-buku dan sumber lainnya yang sesuai dengan jurnal ini. Hasil penelitian menunjukkan penyimpanannya yang mudah dan liquid membuat emas semakin digemari masyarakat sebagai alat investasi yang populer.



**Tabel 2.1**  
**TINJAUAN EMPIRIS**

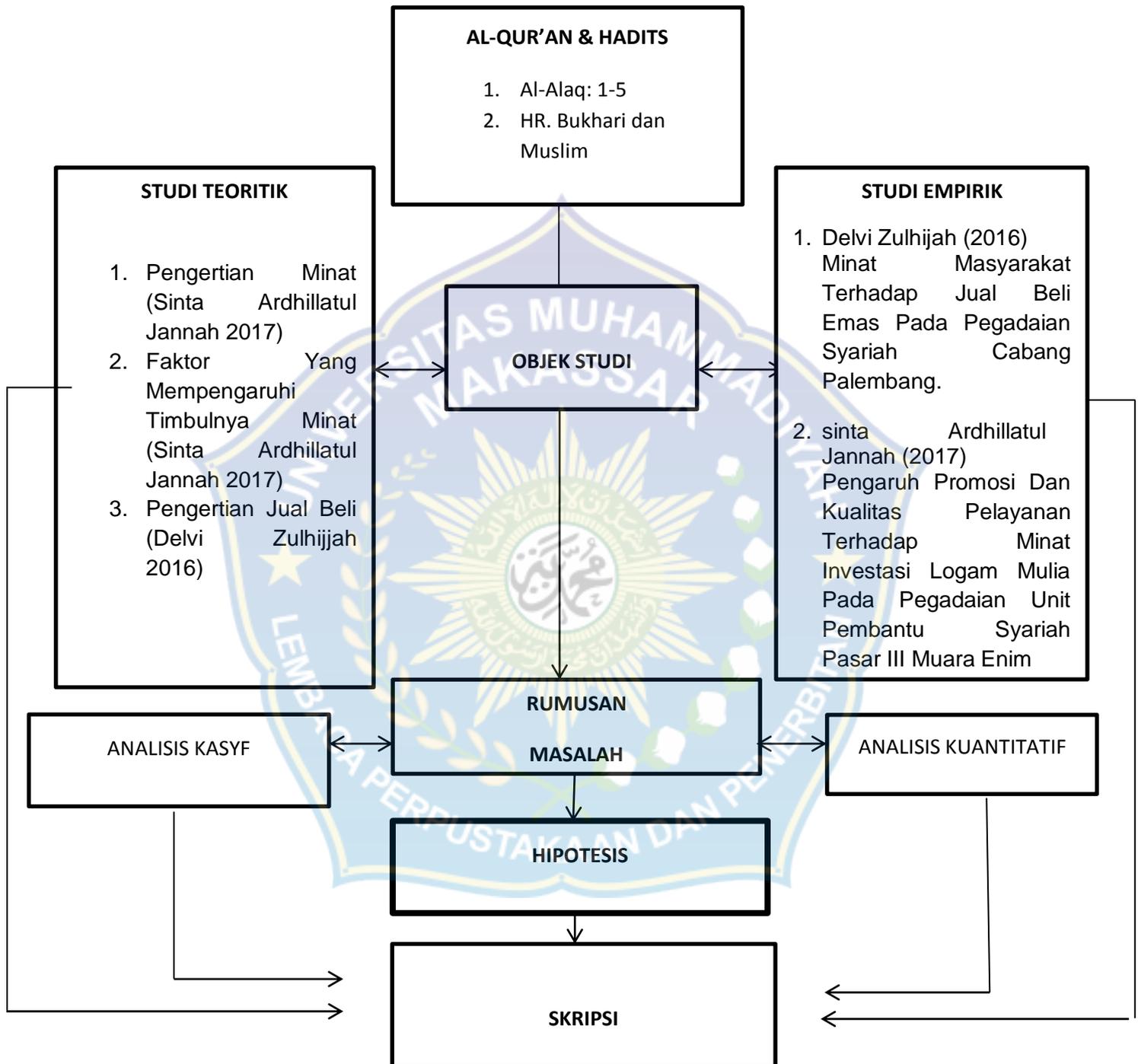
No	Nama Peneliti Dan Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil penelitian
1	Delvi Zulhijah (2016) Minat Masyarakat Terhadap Jual Beli Emas Pada Pegadaian Syariah Cabang Palembang	Jenis penelitian yang digunakan adalah dengan pendekatan deskriptif kualitatif	hasil penelitian yang diperoleh adalah Minat nasabah terhadap jual beli emas Produk Mulia di Pegadaian Syariah Palembang dikarenakan Produk Mulia menguntungkan, merupakan alternatif investasi yang aman, peluang bisnis dengan resiko kerugian yang rendah.
2.	sinta Ardhillatul Jannah (2017) Pengaruh Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Investasi Logam Mulia Pada Pegadaian Unit Pembantu Syariah Pasar III Muara Enim	dilakukan tehnik pengumpulan data dengan menggunakan kuesioner. Data diperoleh dengan menggunakan metode survei yaitu dengan mengajukan pertanyaan tertulis melalui kuesioner yang dibagikan kepada responden nasabah Pegadaian unit pembantu Syariah pasar III Muara Enim.	hasil uji hipotesis menggunakan regresi linier berganda, diketahui bahwa variabel promosi berpengaruh terhadap minat investasi logam mulia. Hasil ini berarti menunjukkan juga dimensi promosi yaitu <i>advertising</i> , <i>public relation</i> , dan <i>personal selling</i> mempengaruhi secara signifikan terhadap minat investasi logam mulia pada pegadaian unit pembantu syariah pasar III.
3	Ibnatul Whadiyyah (2014). Perbandingan Keunggulan Keputusan Memilih Nasabah Logam Mulia Pada Perum Pegadaian Dan Pegadaian Syariah	Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif analisis, dimana penulis menyebarkan kuesioner dan menggunakan Two Stage Cluster Sampling	berdasarkan hasil analisis berganda pada nasabah Pegadaian Syariah menunjukkan presentase pengaruh dari variabel preferensi, kepuasan, sosial ekonomi, dan lingkungan terhadap keputusan nasabah sebesar 34%,

			sedangkan sisanya 66% dipengaruhi oleh faktor lain. Hal ini menunjukkan bahwa pengaruh variabel-variabel tersebut terhadap keputusan nasabah Pegadaian Konvensional lebih banyak berpengaruh daripada nasabah Pegadaian Syariah.
4	Ahmad Zaki (2014) Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Syariah Pada Bank Bni Syariah Cabang Fatmawati	Teknik analisis data menggunakan analisis deskriptif untuk memaparkan perumusan masalah pertama dan kedua.	Hasil penelitian yang dilakukan, menyimpulkan bahwa produk gadai emas syariah ini adalah produk unggulan dan banyak diminati oleh masyarakat
5	Linda Lestari (2016). Perkembangan Produk Investasi Emas Untuk Meningkatkan Minat Nasabah (Studi Kasus Pada Produk Murabahah Logam Mulia Untuk Investasi Abadi (Mulia) Di Pegadaian Syariah Cabang Cirebon)	Pendekatan penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan penelitian kualitatif.	Survey membuktikan peminat investasi emas pada produk mulia di pegadaian syariah cipto meningkat di bulan agustus dengan jumlah nasabah 14 orang dan pada bulan oktober jumlah nasabah meningkat menjadi 23 orang.
6.	Dila Larantika (2015). Minat Masyarakat Terhadap Jual-Beli Emas Di Pegadaian Syariah Studi Penelitian Pada Pegadaian Syariah Cabang Cinere	data yang dikumpulkan penulis adalah kualitatif, kemudian diolah menjadi data kuantitatif. Maka teknik yang digunakan adalah metode analisa statistic deskriptif yang akan disajikan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa emas merupakan bentuk yang paling menarik untuk berinvestasi jangka panjang.

		dalam bentuk uraian dan tabel.	
7.	Citra Merek, Harga Dan Promosi Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Perhiasan Emas Pada PT Pegadaian (Persero) Cabang Manado Utara.	Jenis penelitian yang digunakan adalah asosiatif.	Hasil penelitian menunjukkan secara simultan citra merek, harga dan promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian perhiasan emas pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Manado Utara
8.	Faridatun Sa'adah (2017) Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah Pada Pegadaian Syariah Cabang Dewi Sartika.	Data penelitian ini menggunakan data primer dari hasil wawancara dengan Manajer Cabang Dewi Sartika serta menggunakan data sekunder dari literatur-literatur kepustakaan, buku-buku, dan sumber lainnya yang relevan dengan jurnal ini.	Hasil penelitian Implementasi strategi pemasaran yang dilakukan Pegadaian Syariah Cabang Dewi Sartika ternyata mampu mempengaruhi perkembangan jumlah nasabah ini terbukti dengan pencapaian target dan peningkatan omset dari usaha syariah serta pertumbuhan jumlah nasabah dari tahun ke tahun yang semakin meningkat
9.	Aida Rachman (2014) Jual Beli Emas Secara Kredit Menurut Perspektif Islam Kontemporer Studi Pada Pegadaian Syariah Cabang DaanMogot – Tangerang	Penelitian ini menggunakan metode deskriptif analistis dan penelitian ini didapat dari data wawancara dengan pimpinan cabang dan menggunakan data sekunder dari literatur kepustakaan, buku-buku dan sumber lainnya yang sesuai dengan jurnal ini.	Hasil penelitian menunjukkan penyimpanannya yang mudah dan liquid membuat emas semakin digemari masyarakat sebagai alat investasi yang populer.

Sumber: Referensi Jurnal tahun 2014 – 2017

## B. Kerangka Konsep

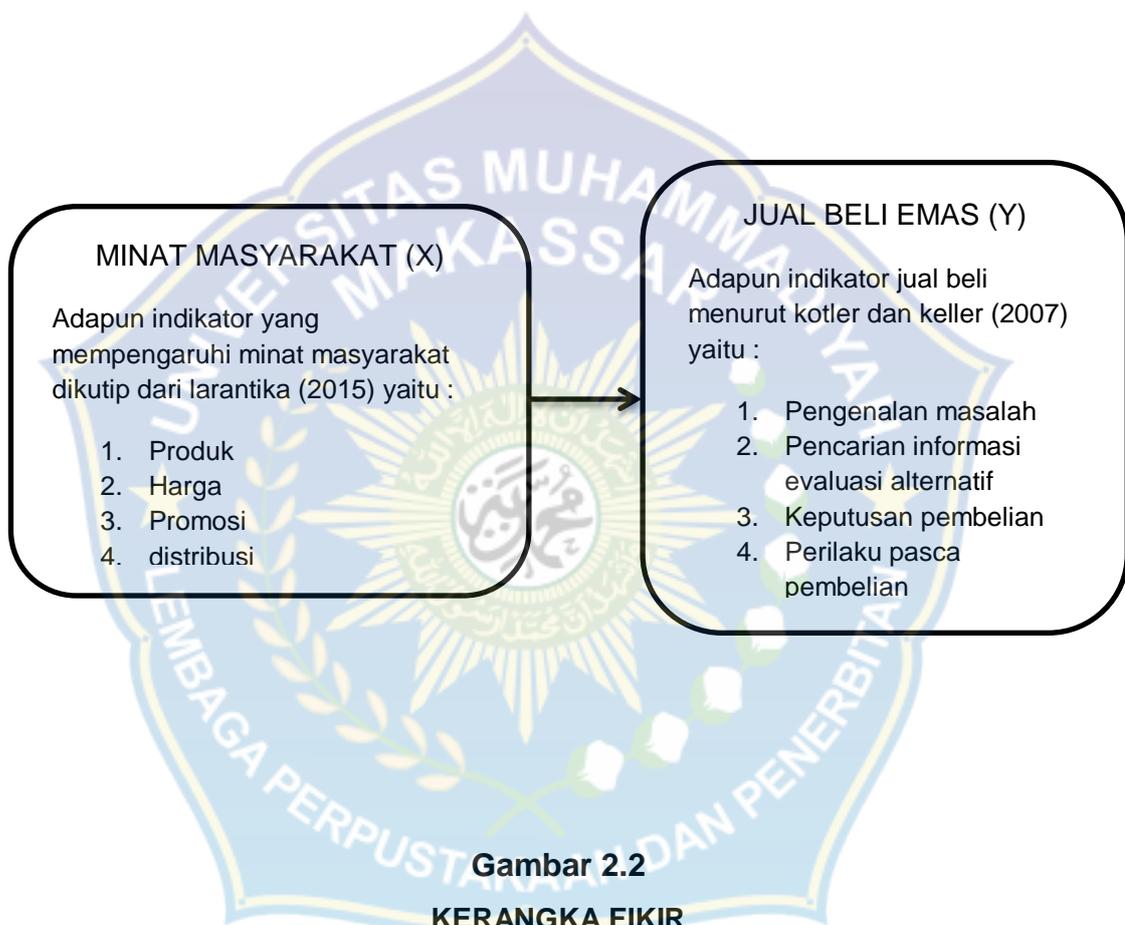


Gambar 2.1

### KERANGKA KONSEP

### C. Kerangka Fikir

Dari latar belakang. Tinjauan pustaka dan penelitian terdahulu maka dikemukakan kerangka fikir sebagai berikut.



### D. Hipotesis

. Berdasarkan pada tinjauan pustaka dan penelitian empiris seperti yang telah diuraikan diatas, maka hipotesis yang dapat disimpulkan bahwa Minat masyarakat terhadap jual beli emas pada kantor cabang pegadaian syariah hasanuddin kab gowa mengalami peningkatan.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kuantitatif, yaitu penelitian yang dilakukan pada kondisi objek yang alamiah tanpa adanya manipulasi, dimana peneliti sebagai instrumen kunci.

#### **B. Tempat Dan Waktu Penelitian**

##### 1. Tempat penelitian

Dalam penyusunan proposal penelitian ini yang akan menjadi tempat penelitian adalah pada kantor Pegadaian Syariah Cabang Hasanuddin yang beralamat di Jl. Sultan Hasanuddin No.A 14, Pandang – Pandang, Somba Opu, Kabupaten Gowa, Sulawesi Selatan.

##### 2. Waktu Penelitian

Waktu yang digunakan selama penelitian bulan Mei-Juni 2019.

#### **C. Definisi Operasional Variabel dan Pengukuran**

Variabel penelitian dikelompokkan menjadi dua variabel, yakni variabel independen dan variabel dependen. Variabel independen dalam penelitian ini yaitu minat masyarakat, sedangkan sebagai variabel dependen adalah jual beli emas. Definisi masing-masing variabel adalah sebagai berikut:

1. Minat masyarakat

Minat merupakan perangkat mental yang menggerakkan individu dalam memilih sesuatu. Timbulnya minat terhadap suatu objek ini ditandai dengan adanya rasa senang atau tertarik. Jadi boleh dikatakan orang yang berminat terhadap sesuatu maka seseorang tersebut akan merasa senang atau tertarik terhadap objek yang diminati tersebut.

2. Jual beli emas

Jual beli adalah suatu persetujuan dimana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan

#### **D. Jenis Dan Sumber Data**

1. Jenis data yang digunakan adalah data subyek. Data subyek merupakan data penelitian yang dilaporkan sendiri oleh responden secara individual atau secara kelompok yang sumbernya diklasifikasikan berdasarkan bentuk tanggapan (respon) yang diberikan, yaitu : lisan, (verbal), tertulis dan ekspresi. Respon tertulis diberikan sebagai tanggapan atas pertanyaan tertulis (kuesioner) yang diajukan.
2. Sumber datanya adalah data primer yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara). Data primer secara khusus dikumpulkan oleh peneliti untuk menjawab pertanyaan peneliti.

#### **E. Populasi dan Sampel**

1. Populasi dari penelitian ini adalah jumlah keseluruhan nasabah kantor Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin dijadikan responden.
2. Sampel penelitian ini menggunakan metode sensus yaitu wakil dari populasi apabila melebihi 100 orang.

## F. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini dilakukan teknik pengumpulan data dengan menggunakan sebagai berikut :

1. Metode angket (*Questionary*).

Metode angket ini dilakukan dengan mengajukan beberapa pertanyaan kepada responden dengan menggunakan jalan mengedarkan formulir pertanyaan untuk mendapatkan jawaban yang mendukung pertanyaan.

2. Dokumen (*Document*).

Merupakan penelitian dengan cara mengumpulkan catatan-catatan atau arsip- arsip yang ada di Pegadaian yang bersangkutan, yaitu Pegadaian Syariah cabang Hasanuddin.

3. Observasi

Dengan mengamati langsung ke tempat penelitian, yaitu Pegadaian Syariah cabang Hasanuddin

## G. Metode Analisis Data

Untuk menguji hipotesis yang telah dikemukakan sebelumnya, digunakan beberapa analisis sebagai berikut.

1. Analisis regresi sederhana

Hipotesis dalam penelitian ini diuji dengan menggunakan metode regresi sederhana. Analisis regresi sederhana ini diolah dengan menggunakan program *Statistical Product and Service Solution (SPSS)*. Analisis ini dilakukan untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen apakah variabel independen berhubungan positif atau negative dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen

apabila nilai variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan.

Persamaan regresi linier sederhana sebagai berikut.

$$Y = \alpha + bX + e$$

Keterangan :

Y	= Jual Beli Emas
X	= Minat Masyarakat
$\alpha$	= Konstanta
b	= Koefisien regresi
e	= Standar Error

## 2. Uji t

Uji t dilakukan dengan menggunakan SPSS. Untuk menentukan nilai t table ditentukan dengan tingkat signifikan 5% dengan derajat kebebasan

$df = (n-k-1)$  dimana n adalah jumlah responden dan k adalah jumlah variabel. Kriteria pengujian yang digunakan adalah :

Jika  $t \text{ hitung} < t \text{ table } (n-k-1)$  maka  $H_0$  ditolak.

Jika  $t \text{ hitung} > t \text{ table } (n-k-1)$  maka  $H_0$  diterima.

Selain itu uji t tersebut dapat pula dilihat dari besarnya *probabilitas value* (*p value*) dibandingkan dengan 0,05% (Tarf signifikansi  $\alpha = 5\%$ ). Adapun kriteria pengujian yang digunakan adalah.

Jika  $p \text{ value} > 0,05\%$  maka  $H_0$  ditolak.

Jika  $p \text{ value} < 0,05\%$  maka  $H_0$  diterima.

Untuk mengetahui eberapa besar persentase sumbangan dari variabel independen X secara parsial terhadap kinerja individual sebagai variabel dependen Y dapat dilihat dari besarnya koefisien determinasi ( $R^2$ ).  $R^2$

menjelaskan seberapa besar variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini mampu menjelaskan variabel dependen.



## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Objek Penelitian

##### 1. Sejarah Singkat Perusahaan

Kantor Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin adalah perusahaan milik negara yang berperan dalam bidang keuangan syariah yang fokus pada sistem gadai syariah. Kantor tersebut berdiri pada tanggal 01 April 2007. Selain itu, semakin populernya praktik bisnis Ekonomi Syariah dan mempunyai peluang yang cerah untuk dikembangkan. Berdasarkan hal tersebut, pihak pemerintah mengeluarkan peraturan perundang-undangan untuk melegitimasi secara hukum positif pelaksanaan praktik bisnis sesuai dengan Syariah yang termasuk gadai Syariah. Peraturan Pemerintah No.10 tahun 1990 yang menerangkan bahwa misi yang diemban oleh Pegadaian Syariah adalah untuk mencegah praktik riba. Pada tahun 2000 konsep Bank Syariah mulai marak. Saat itu, Bank Muamalat Indonesia (BMI) menawarkan kerjasama dan membantu segi pembiayaan dan pengembangan. Karena Bank muamalat Indonesia sendiri masih belum mempunyai manajemen skill dalam bidang ahli menaksir barang yang digadaikan, adapun pegadaian sudah mempunyai ahli penaksir barang akan tetapi dananya sangat terbatas. Maka dari itu perlu adanya kerjasama antara pegadaian dengan bank dengan prinsip bagi hasil. Pada tahun 2003 didirikan lembaga keuangan yang menurut konsep Islam, yakni Pegadaian Syariah dengan nama Unit Layanan Gadai Syariah. Lahirnya Pegadaian Syariah berawal dari

hadirnya fatwa MUI tanggal 16 Desember 2003 mengenai bunga Bank bahwa Untuk wilayah yang sudah ada kantor jaringan lembaga keuangan Syariah dan mudah dijangkau, tidak dibolehkan melakukan transaksi yang didasarkan kepada perhitungan bunga. Dan misi itu tidak berubah hingga diterbitkannya Peraturan Pemerintah No.103 tahun 2000 yang dijadikan sebagai landasan kegiatan usaha Perum Pegadaian hingga sekarang. Diharapkan dengan hadirnya Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin yang berada di jl. Sultan Hasanuddin Kompleks Ruko Graha Satelit Blok.A No 14 Gowa Sulawesi Selatan yang menawarkan solusi pendanaan yang cepat, praktis, dan menentramkan dapat memenuhi kebutuhan masyarakat akan adanya jasa dalam bentuk pinjaman yang berbasis pada syariah.

## 2. Visi dan Misi

★ Dalam menjalankan sejumlah pelayanan dan program unggulannya, Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin Kabupaten Gowa memiliki :

### a. Visi

Sebagai solusi bisnis terpadu terutama berbasis gadai syariah yang selalu menjadi Market Leader yang terbaik untuk masyarakat menengah ke bawah.

### b. Misi

- 1) Memberikan pembiayaan yang tercepat, termudah, aman, dan selalu memberikan pembinaan terhadap usaha golongan menengah kebawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.
- 2) Memastikan pemerataan pelayanan dan infrastruktur yang memberikan kemudahan dan kenyamanan di seluruh

Pegadaian dalam mempersiapkan diri menjadi pemain regional dan tetap menjadi pilihan utama masyarakat.

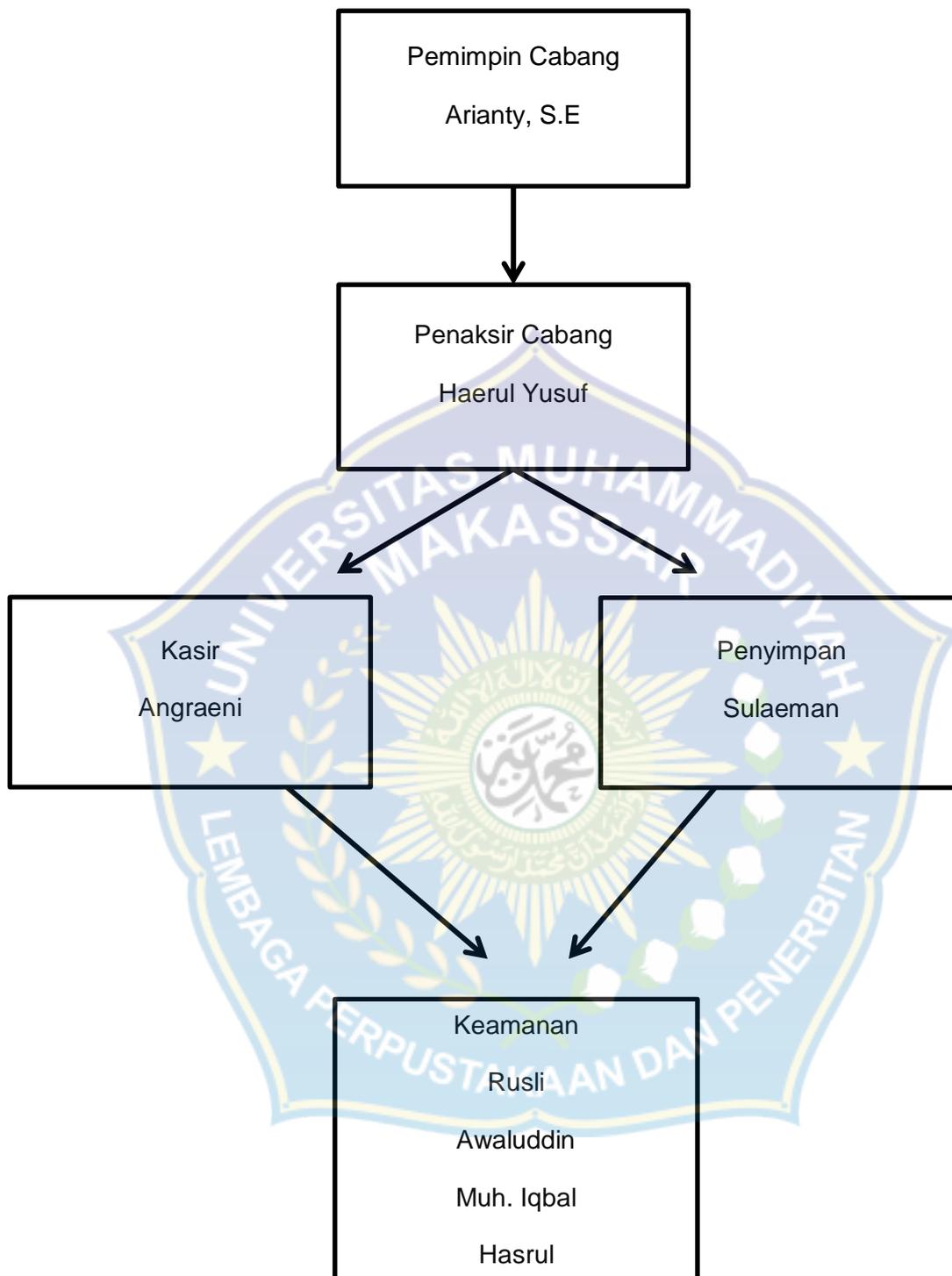
- 3) Membantu Pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah kebawah dan melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya perusahaan.

### 3. Struktur Organisasi

Struktur organisasi dapat didefinisikan sebagai suatu susunan dan hubungan antara bagian dengan komponen yang terdapat dalam suatu instansi. Dengan adanya struktur maka pembagian kerja dapat dispesifikasikan. Selain itu, struktur juga dapat menunjukkan fungsi dan kegiatan yang berbeda antara satu bagian dengan bagian yang lainnya. Susunan organisasi Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin Kabupaten Gowa adalah :

- a. Pimpinan Cabang
- b. Penaksir Cabang
- c. Penyimpan
- d. Kasir
- e. Keamanan

Struktur organisasi menunjukkan pengaturan antar hubungan bagian-bagian dari komponen dan posisi dalam suatu organisasi. Struktur organisasi menspesifikasikan pembagian kerja dan menunjukkan bagaimana fungsi-fungsi atau kegiatan saling terkait. Disamping itu juga menunjukkan hirarki dan kewenangan dan tata hubungan laporan. Struktur organisasi Kantor Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin Kabupaten Gowa sebagai berikut :



**Gambar 4.1**

**Struktur Organisasi Kantor Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin  
Kabupaten Gowa**

#### 4. Job Description

Uraian tugas dalam organisasi Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin adalah sebagai berikut :

##### a. Pemimpin Cabang

Fungsi mengelola operasional cabang, yaitu menyalurkan uang pinjaman secara hum gadai yang didasarkan pada penerapan prinsip syariah.

Tugas:

- 1) Menyusun program kerja operasional cabang agar sesuai dengan visi dan misi perusahaan
- 2) Mengkoordinasikan kegiatan penaksiran *marhun* berdasarkan peraturan yang berlaku
- 3) Mengkoordinasikan penyaluran *mahunbih*
- 4) Mengkoordinasikan pengelolaan *murabahah* dan *rahn* sesuai ketentuan yang berlaku dalam rangka pengembangan aset secara profesional

##### b. Penaksir Cabang

Fungsi : menaksir *marhun* untuk menentukan mutu dan nilai barang sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka mewujudkan penerapan taksiran dan uang pinjaman yang wajar serta citra yang baik bagi perusahaan.

Tugas :

- 1) Membrikan pelayanan kepada *rahn* dengan cepat, mudah dan aman

- 2) Menaksir barang sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- 3) Memberikan perhitungan kepada pimpinan cabang penggunaan pinjaman gadai oleh *rahin*
- 4) Menetapkan biaya administrasi dan jasa simpan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

c. Penyimpan

Tugas :

- 1) Melakukan pemeriksaan, penyimpanan, pemeliharaan dan pengeluaran serta pembukuan *marhun*
- 2) Menerima *marhun* selain barang kantong untuk disimpan digudang
- 3) Secara berkala memeriksa keadaan gudang penyimpanan *marhun*
- 4) Menyusun sesuai urutan nomor Surat Buku Rahn (SBR)

d. Kasir

Fungsi : melakukan tugas penerimaan, penyimpanan dan pembayaran serta pembukuan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Tugas :

- 1) Menyiapkan peralatan dan perlengkapan kerja
- 2) Menerima modal kerja harian dari atasan
- 3) Menyiapkan uang kecil untuk kelancaran pelaksanaan tugas
- 4) Melaksanakan penerimaan pelunasan *mahunbih* dan *mahun*

e. Keamanan ( security )

Mengamankan harta perusahaan dan rahn dalam lingkungan kantor dan sekitarnya selama 24 jam.

Kantor Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin sebagai suatu organisasi merupakan suatu kesatuan kerja yang dikoordinasikan

secara sadar, dengan suatu batasan relatif jelas, yang berfungsi secara teratur dalam rangka mencapai suatu tujuan. Organisasi merupakan suatu kumpulan orang yang dikelompokkan dalam suatu kerjasama untuk mencapai tujuan bersama.

Pengelompokan orang-orang tersebut didasarkan kepada prinsip-prinsip pembagian kerja, peranan dan fungsi, hubungan, prosedur, aturan, standar kerja, tanggung jawab, dan otoritas tertentu. Wujud pengelompokan tersebut dapat diamati dari struktur dan hirarki, karena itu menyusun suatu struktur sering didefinisikan dengan membuat desain organisasi dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

5. produk pegadaian syariah

a. Rahn

Layanan rahn pegadaian syariah memberikan solusi atas kebutuhan pinjaman dana cepat dan halal.

Caranya dengan menjaminkan barang tertentu dan mengajukan pinjaman uang berdasarkan taksiran nilai tersebut. Skema gadai membuat proses pencairan dana menjadi lebih cepat dibandingkan pengajuan kredit bank. Situs resmi pegadaian syariah menyatakan bahwa waktunya hanya sekitar 15 menit.

Jangka waktu pinjaman pun fleksibel. Masa pinjaman dapat diperpanjang dengan cara membayar ujroh saja. Atau jika sudah tersedia sebagian dana, dapat juga mengangsur sebagian pinjaman terlebih dahulu.

Kelebihan lainnya adalah persyaratan yang mudah. Kamu hanya perlu menyiapkan fotocopy KTP, dan menyerahkan barang jaminan. Sertakan juga kelengkapan dokumen asli kepemilikan barang yang digadaikan.

b. Arrum BPKB

Arrum BPKB adalah produk rahn yang diperuntukkan khusus bagia pelaku usaha mikro, dengan menggunakan Buku Pemilik Kendaraan Bermotor sebagai jaminannya.

Produk syariah ini dapat dimanfaatkan untuk mendapatkan tambahan modal usaha. Untuk memudahkan mengatur keuangan, tersedia pilihan jangka waktu, mulai dari 12, 18, 24, hingga 36 bulan.

c. Amanah

Jika Arrum BPKB merupakan gadai syariah untuk kendaraan telah dimiliki, maka produk pegadaian syariah amanah adalah transaksi gadai syariah untuk kendaraan yang belum dimiliki.

d. Arrum Haji

Produk pegadaian syariah terbaru ini merupakan produk pegadaian syariah yang memberikan pinjaman untuk mendaftar haji.

Caranya mudah. Cukup dengan menggunakan emas atau keeping logam mulia sebanyak 15 gram atau setara Rp 7,5 juta. Kamu dapat memperoleh tabungan haji yang langsung dapat digunakan untuk memperoleh nomor porsi haji.

e. Mulia

Produk murabahah logam mulia untuk investasi abadi, atau lebih dikenal sebagai produk mulia adalah produk penjualan emas batangan kepada masyarakat, baik secara tunai maupun kredit.

Emas batangan atau Logam Mulia (LM) dapat dimiliki secara kredit dengan uang muka ringan mulai dari 10%, dengan jangka waktu angsuran mulai 3 bulan hingga 36 bulan.

Sedangkan untuk pembelian tunai, hanya perlu mendatangi loket pegadaian syariah terdekat dan membayar nilai logam mulia sehingga harga ter-*update*.

f. Tabungan Emas

Kamu juga dapat mulai menabung emas mulai dengan berat 0,01 gram menggunakan produk pegadaian syariah. Berbeda dengan tabungan emas bank muamalat, menggunakan produk pegadaian syariah ini, anda dapat langsung mengetahui jumlah emas yang sudah berhasil ditabung.

g. Multi Pembayaran Online

Produk pegadaian ini tak ubahnya seperti *Payment Point Online Bank* (PPOB). Kamu dapat melakukan pembayaran tagihan listrik, telpon, pulsa, air minum, pembelian tiket dan berbagai tagihan lainnya secara online di gerai pegadaian syariah terdekat.

#### h. Konsinyasi Emas

Inovasi produk pegadaian syariah ini memungkinkan investasi emas kamu lebih menguntungkan daripada disimpan dirumah saja. Setidaknya karena dua hal, yaitu :

- Emas aman karena terproteksi 100% dan disimpan di pegadaian
- Memperoleh keuntungan dari penjualan emas.

### **B. Hasil Penelitian**

Penelitian ini dilakukan terhadap para nasabah kantor Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin Kabupaten Gowa yang bersedia menjadi responden penelitian dan sudah menjadi nasabah 1-9 tahun. Penelitian ini dilakukan selama 15 hari yaitu mulai tanggal 18 Juni sampai dengan 2 Juli 2019 dengan jumlah sampel yang diperoleh yaitu 100 orang responden. Adapun hasil penelitian yang diperoleh peneliti disajikan dalam bentuk table dan narasi sebagai berikut.

#### 1. Deskripsi Karakteristik Responden

##### a. Responden berdasarkan jenis kelamin

Berdasarkan data hasil penelitian yang diperoleh dari 100 responden berkaitan dengan jenis kelamin responden, diperoleh data yang disajikan dalam tabel 4.1.

Tabel 4.1

## Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Orang	Persentase
Laki-laki	43	43 %
Perempuan	57	57 %
Jumlah	100	100 %

Sumber : Kantor Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin, 2019

Berdasarkan tabel 4.1 diatas diketahui bahwa dari 100 responden penelitian, 43 orang atau 43% berjenis kelamin laki-laki dan sisanya 57 orang atau 57% adalah berjenis kelamin perempuan.

## b. Responden berdasarkan usia

Hasil jawaban responden dapat diketahui variasi usia responden yang dapat dilihat pada tabel 4.2.

Tabel 4.2

## Deskripsi Responden Berdasarkan Usia

Usia	Orang	Persentase
20	3	3 %
21 – 25	18	18 %
26 – 30	23	23 %
31 – 35	27	27 %
36 – 39	20	20 %
> 40	9	9 %
Jumlah	100	100 %

Sumber: Kantor Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin, 2019

Pada tabel 4.2 terlihat bahwa mayoritas umur nasabah pada kantor Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin adalah antara 20-25 tahun sebanyak 21 orang atau 21%. Umur yang lain yaitu antara 26-30

tahun sebanyak 23 orang atau 32%. Sedangkan umur antara 31-35 tahun berjumlah 27 orang atau 27%. Untuk umur 36-39 tahun sebanyak 20 orang atau 9%. Dan yang terakhir umur diatas 40 tahun sebanyak 9 orang atau 9%. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa umur responden dalam penelitian ini rata-rata sekitar 25-35 tahun.

c. Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Kategori responden berdasarkan tingkat pendidikan terdiri dari 6 kategori, yakni SD, SMP, SMA, D3, S1, dan S2. Berdasarkan data hasil penelitian yang diperoleh dari 100 responden berkaitan dengan pendidikan responden, diperoleh data yang disajikan dalam tabel 4.3 berikut ini.

**Tabel 4.3**

**Deskripsi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan**

Tingkat Pendidikan	Orang	Persentase
S2	5	5 %
S1	23	23 %
D3	10	10 %
SMA	32	32 %
SMP	12	12 %
SD	18	18 %
Jumlah	100	100 %

*Sumber: Kantor Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin, 2019*

Hasil tabel 4.3 diatas menggambarkan bahwa dari 100 responden penelitian dari nasabah kantor Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin adalah pendidikan SD sebanyak 18 orang atau 18%, pendidikan SMP sebanyak 12 orang atau 12%. Untuk pendidikan SMA sebanyak 32 orang atau 32%, sedangkan yang berpendidikan D3 sebanyak 10 orang

atau 10%. Nasabah yang berpendidikan S1 berjumlah 23 orang atau 23% dan untuk S2 sebanyak 5 orang atau 5%.

d. Responden Berdasarkan Status Pekerjaan

Hasil data yang berkaitan dengan status pekerjaan, dapat dilihat pada tabel 4.4.

**Tabel 4.4**

**Deskripsi Responden Berdasarkan Pekerjaan**

<b>Pekerjaan</b>	<b>Orang</b>	<b>Persentase</b>
Pegawai swasta	17	17 %
Wiraswasta	20	20%
Honoror	9	9 %
Ibu Rumah Tangga	43	43 &
Mahasiswa	6	6 %
PNS	5	5 %

*sumber: Kantor Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin, 2019*

Hasil tabel 5.4 diatas menggambarkan bahwa dari 100 responden menunjukkan bahwa sebanyak 17 orang atau 17% bekerja sebagai pegawai swasta, 20 orang atau 20% sebagai wiraswasta. Adapun yang bekerja sebagai honoror sebanyak 9 orang atau 9%. Dan yang paling banyak adalah bekerja sebagai IRT yaitu sebanyak 43 orang atau 43%. Sedangkan yang menjadi mahasiswa sebanyak 6%, dan yang terakhir bekerja sebagai PNS sebanyak 5%.

e. Responden Berdasarkan Lama Menjadi Nasabah

Hasil olah data untuk lama menjadi nasabah responden dapat dilihat pada tabel 4.5.

Tabel 4.5

**Deskripsi Responden Berdasarkan Lama Menjadi Nasabah**

Lama Menjadi Nasabah	Orang	Persentase
< 1 Tahun	56	56 %
2-4 Tahun	32	32 %
5-7 Tahun	8	8 %
8-9 Tahun	4	4 %
Jumlah	100	100 %

sumber: Kantor Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin, 2019

Hasil tabel 4.5 diatas menggambarkan bahwa dari 100 responden penelitian dari nasabah kantor Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin adalah lama menjadi nasabah dibawah 4 tahun sebanyak 88 orang atau 88%. Sedangkan lama menjadi nasabah untuk diatas 5 tahun sebanyak 12 orang atau 12%. Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa kebanyakan responden adalah nasabah baru.

## 2. Deskripsi Tanggapan Responden

Berdasarkan data hasil penelitian yang diperoleh dari 100 responden berkaitan dengan variabel-variabel penelitian, diperoleh data jawaban responden yang disajikan berdasarkan masing-masing variabel berikut.

### a. Deskripsi data variabel X (Minat Masyarakat)

Pada tabel 4.6 dibawah ini terdapat 10 pertanyaan yang mengukur responden terhadap variabel minat masyarakat terhadap Jual Beli Emas Di Pegadaian Syariah. Jawaban responden tersebut akan diuraikan pada tabel 4.6 sebagai berikut.

**Tabel 4.6**  
**Persentase Skor Indikator Variabel X**

No	Pertanyaan	SS	S	KS	TS	STS
1	Pegadaian syariah memiliki beragam produk yang menarik bagi anda	18 (18%)	71 (71%)	11 (11%)	- (0%)	- (0%)
2	Mekanisme operasional jual beli produk Mulia di pegadaian syariah sesuai dengan ketentuan jual beli yang berlaku	14 (14%)	71 (71%)	15 (15%)	- (0%)	- (0%)
3	Beban angsuran yang harus dibayar oleh pengguna investasi mulia masih terjangkau atau sesuai	17 (77%)	73 (73%)	10 (10%)	- (0%)	- (0%)
4	Produk mulia dapat bersaing dalam dunia usaha	15 (15%)	74 (74%)	11 (11%)	- (0%)	- (0%)
5	Harga emas yang stabil membuat anda memilih produk investasi mulia karena dapat dijual kembali	18 (18%)	68 (68%)	14 (14%)	- (0%)	- (0%)
6	Dengan adanya aplikasi digital membantu anda bertransaksi dengan mudah tanpa datang ke kantor pegadaian syariah	22 (22%)	63 (63%)	15 (15%)	- (0%)	- (0%)
7	Jangka waktu pinjaman yang ditawarkan pegadaian syariah	20 (20%)	70 (70%)	10 (10%)	- (0%)	- (0%)

	membantuk meringankan beban angsuran pembayaran anda					
8	Sosialisasi produk mulia di pegadaian syariah dapat menarik minat jual beli	16 (16%)	70 (70%)	14 (14%)	- (0%)	- (0%)
9	Alasan memilih investasi emas di pegadaian syariah karena kualitas emasnya terjamin	22 (22%)	67 (67%)	11 (11%)	- (0%)	- (0%)
10	Banyaknya cabang kantor pegadaian syariaah yang tersebar membuat masyarakat mudah menjangkau untuk datang bertransaksi	29 (29%)	58 (58%)	13 (13%)	- (0%)	- (0%)

Sumber : Data Olah Kantor Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin, 2019

Pada tabel 4.6 mengukur responden terhadap variabel minat masyarakat. Pada pertanyaan pertama yaitu, Pegadaian syariah memiliki beragam produk yang menarik bagi anda, sebanyak 18 orang (18%) menjawab sangat setuju, 71 orang (71%) menjawab setuju, dan 11 orang (11%) menjawab kurang setuju. Pertanyaan kedua yaitu, mekanisme operasional jual beli produk Mulia di pegadaian syariah sesuai dengan ketentuan jual beli yang berlaku, sebanyak 14 orang (14%) menjawab sangat setuju, 71 orang (71%) menjawab setuju, dan sebanyak 15 orang (15%) menjawab kurang setuju. Pertanyaan ketiga yaitu, beban angsuran yang harus dibayar oleh pengguna investasi mulia masih terjangkau atau sesuai, sebanyak 17 orang (17%)

menjawab sangat setuju, sebanyak 73 orang (73%) menjawab setuju, dan 10 orang (10%) menjawab kurang setuju. Pertanyaan keempat yaitu, produk mulia dapat bersaing dalam dunia usaha, sebanyak 15 orang (15%) menjawab sangat setuju, sebanyak 74 orang (74%) menjawab setuju, dan 11 orang (11%) menjawab kurang setuju. Pertanyaan kelima yaitu, Harga emas yang stabil membuat anda memilih produk investasi mulia karena dapat dijual kembali, sebanyak 18 orang (18%) menjawab sangat setuju, sebanyak 68 orang (68%) menjawab setuju, dan 14 orang (14%) menjawab kurang setuju. Pertanyaan keenam yaitu, Dengan adanya aplikasi digital membantu anda bertransaksi dengan mudah tanpa datang ke kantor pegadaian syariah, sebanyak 22 orang (22%) menjawab sangat setuju, sebanyak 63 orang (63%) menjawab setuju, dan 15 orang (15%) menjawab kurang setuju. Pertanyaan ketujuh yaitu, Jangka waktu pinjaman yang ditawarkan pegadaian syariah membantu meringankan beban angsuran pembayaran anda, sebanyak 20 orang (20%) menjawab sangat setuju, sebanyak 70 (70%) menjawab setuju, dan 10 orang (10%) menjawab kurang setuju. Pertanyaan kedelapan yaitu, Sosialisasi produk mulia di pegadaian syariah dapat menarik minat jual beli, sebanyak 16 orang (16%) menjawab sangat setuju, sebanyak 70 orang (70%) menjawab setuju, dan 14 orang (14%) menjawab kurang setuju. Pertanyaan kesembilan yaitu, Alasan memilih investasi emas di pegadaian syariah karena kualitas emasnya terjamin, sebanyak 22 orang (22%) menjawab yaitu sangat setuju, sebanyak 67 orang (67%) menjawab setuju, 11 orang (11%) menjawab kurang setuju. Pertanyaan kesepuluh yaitu,

Banyaknya cabang kantor pegadaian syariah yang tersebar membuat masyarakat mudah menjangkau untuk datang bertransaksi, 29 orang (29%) menjawab sangat setuju, sebanyak 58 orang (58%) menjawab setuju, dan 13 orang (13%) menjawab kurang setuju.

b. Deskripsi data variabel Y (Jual Beli Emas)

Pada tabel 4.7 terdapat 10 pertanyaan yang mengukur responden pada variabel Jual Beli Emas pada Kantor Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin. Jawaban responden tersebut akan diuraikan pada tabel 4.7 sebagai berikut.

**Tabel 4.7**  
**Persentase Skor Indikator Variabel Y**

No	Pertanyaan	SS	S	KS	TS	STS
1	Produk mulia merupakan jual beli yang lebih menguntungkan daripada melakukan jual beli produk lain.	15 (15%)	74 (74%)	11 (11%)	- (0%)	- (0%)
2	Produk mulia telah memenuhi kriteria anda dalam transaksi jual beli syariah.	12 (12%)	73 (73%)	15 (15%)	- (0%)	- (0%)
3	Produk mulia dapat memberikan keuntungan dalam berinvestasi.	21 (21%)	69 (69%)	10 (10%)	- (0%)	- (0%)
4	Jual beli produk mulia dapat dilakukan dengan mudah dan cepat.	13 (13%)	75 (75%)	12 (12%)	- (0%)	- (0%)
5	Produk mulia merupakan produk	15	70	15	-	-

	yang berkualitas berstandar baik.	(15%)	(70%)	(15%)	(0%)	(0%)
6	Jual beli produk mulia merupakan peluang bisnis dengan potensi resiko kerugian yang rendah.	10 (10%)	69 (69%)	21 (21%)	- (0%)	- (0%)
7	Produk mulia merupakan produk yang bernilai jual tinggi.	14 (14%)	75 (75%)	11 (11%)	- (0%)	- (0%)
8	Produk mulia merupakan produk yang halal sebagai salah satu tempat berinvestasi.	16 (16%)	74 (74%)	10 (10%)	- (0%)	- (0%)
9	Dengan melakukan investasi produk mulia dapat membantu perekonomian anda.	16 (16%)	68 (68%)	16 (16%)	- (0%)	- (0%)
10	Jual beli produk mulia merupakan investasi yang aman.	16 (16%)	58 (58%)	19 (19%)	- (0%)	- (0%)

Sumber : Data Olah Kantor Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin, 2019

Pada bagian kedua pertanyaan kuesioner yang disebar di Kantor Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin ini, mempertanyakan mengenai jual beli emas. Hasil tabel 4.7 mengukur responden terhadap variabel minat masyarakat. Pada pertanyaan pertama yaitu, Produk mulia merupakan jual beli yang lebih menguntungkan daripada melakukan jual beli produk lain, sebanyak 15 orang (15%) menjawab sangat setuju, 74 orang (74%) menjawab setuju, dan 11 orang (11%) menjawab kurang setuju. Pertanyaan kedua yaitu, Produk mulia telah memenuhi kriteria

anda dalam transaksi jual beli syariah., sebanyak 12 orang (12%) menjawab sangat setuju, 73 orang (73%) menjawab setuju, dan sebanyak 15 orang (15%) menjawab kurang setuju. Pertanyaan ketiga yaitu, Produk mulia dapat memberikan keuntungan dalam berinvestasi, sebanyak 21 orang (21%) menjawab sangat setuju, sebanyak 69 orang (69%) menjawab setuju, dan 10 orang (10%) menjawab kurang setuju. Pertanyaan keempat yaitu, Jual beli produk mulia dapat dilakukan dengan mudah dan cepat., sebanyak 13 orang (13%) menjawab sangat setuju, sebanyak 75 orang (75%) menjawab setuju, dan 12 orang (112%) menjawab kurang setuju. Pertanyaan kelima yaitu, Produk mulia merupakan produk yang berkualitas berstandar baik, sebanyak 15 orang (15%) menjawab sangat setuju, sebanyak 70 orang (70%) menjawab setuju, dan 15 orang (15%) menjawab kurang setuju. Pertanyaan keenam yaitu, Jual beli produk mulia merupakan peluang bisnis dengan potensi resiko kerugian yang rendah, sebanyak 10 orang (10%) menjawab sangat setuju, sebanyak 69 orang (69%) menjawab setuju, dan 21 orang (21%) menjawab kurang setuju. Pertanyaan ketujuh yaitu, Produk mulia merupakan produk yang bernilai jual tinggi, sebanyak 14 orang (14%) menjawab sangat setuju, sebanyak 75 (75%) menjawab setuju, dan 11 orang (11%) menjawab kurang setuju. Pertanyaan kedelapan yaitu, Produk mulia merupakan produk yang halal sebagai salah satu tempat berinvestasi, sebanyak 16 orang (16%) menjawab sangat setuju, sebanyak 74 orang (74%) menjawab setuju, dan 10 orang (10%) menjawab kurang setuju. Pertanyaan kesembilan yaitu, Dengan melakukan investasi produk mulia dapat membantu perekonomian anda,

sebanyak 16 orang (16%) menjawab yaitu sangat setuju, sebanyak 68 orang (68%) menjawab setuju, 16 orang (16%) menjawab kurang setuju. Pertanyaan kesepuluh yaitu, Jual beli produk mulia merupakan investasi yang aman, 16 orang (16%) menjawab sangat setuju, sebanyak 58 orang (58%) menjawab setuju, dan 19 orang (19%) menjawab kurang setuju.

### 3. Uji Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif menggambarkan karakteristik umum dari sampel yang digunakan dalam penelitian ini dengan lebih rinci sehingga dapat diketahui nilai minimum, nilai maksimum, nilai rata-rata dan standar deviasi dari masing-masing variabel yaitu minat masyarakat terhadap jual beli emas di pegadaian syariah. Hasil uji statistik deskriptif untuk setiap variabel disajikan pada tabel 4.8 sebagai berikut.

**Tabel 4.8**  
**Descriptive Statistics**

	N	Range	Minimum	Maximum	Sum	Mean	Std. Deviation
Minat Masyarakat	100	19	31	50	4067	40.67	4.156
Jual Beli Emas	100	20	30	50	4011	40.11	3.760
Valid N (listwise)	100						

Sumber : Data Diolah SPSS (2019)

Dari hasil tabel 4.8 menggambarkan nilai setiap variabel dari 100 responden. Diketahui variabel (X) minat masyarakat diperoleh nilai minimum 31, nilai maksimal 50 dan nilai rata-rata 40,67. Sedangkan

variabel (Y) jual beli emas diperoleh nilai minimum 30, nilai maksimal 50, dan nilai rata-rata 40,11.

4. Uji Kualitas Data
  - a. Uji Validitas

**Tabel 4.9**  
**Uji Validitas Variabel X**

Variabel X	Korelasi	Standar korelasi	Keterangan
X1	0.839**	0,196	Valid
X2	0.758**	0,196	Valid
X3	0.584**	0,196	Valid
X4	0.796**	0,196	Valid
X5	0.850**	0,196	Valid
X6	0.658**	0,196	Valid
X7	0.599**	0,196	Valid
X8	0.811**	0,196	Valid
X9	0.818**	0,196	Valid
X10	0.748**	0,196	Valid

Sumber : Data Diolah SPSS (2019)

Berdasarkan hasil output diatas diketahui R hitung variabel X untuk X1 adalah sebesar 0,839, X2 adalah sebesar 0,758, X3 sebesar 0,584, X4 sebesar 0,796, X5 adalah sebesar 0,850, X6 sebesar 0,658, X7 sebesar 0,599, X8 sebesar 0,811, X9 sebesar 0,818, X10 sebesar 0,748. Hasil tersebut menunjukkan bahwa pertanyaan nomor 1 sampai nomor 10 valid karena angkanya lebih besar dari R tabel (0,196).

Tabel 4.10

## Uji validitas variabel Y

Variabel Y	Korelasi	Standar korelasi	Keterangan
Y1	0.731**	0,196	Valid
Y2	0.728**	0,196	Valid
Y3	0.601**	0,196	Valid
Y4	0.838**	0,196	Valid
Y5	0.693**	0,196	Valid
Y6	0.647**	0,196	Valid
Y7	0.646**	0,196	Valid
Y8	0.733**	0,196	Valid
Y9	0.671**	0,196	Valid
Y10	0.707**	0,196	Valid

Sumber : Data Diolah SPSS(2019)

Berdasarkan hasil output diatas diketahui R hitung variabel Y untuk Y1 adalah sebesar 0,731, Y2 sebesar 0,728, Y3 sebesar 0,601, Y4 sebesar 0,838, Y5 adalah sebesar 0,693, Y6 sebesar 0,647, Y7 adalah sebesar 0,646, Y8 adalah sebesar 0,733, Y9 sebesar 0,671, Y10 sebesar 0,707. Hasil tersebut menunjukkan bahwa pertanyaan nomor 1 sampai nomor 10 valid karena angkanya lebih besar dari R tabel (0,196).

## 5. Uji Regresi Linear Sederhana

Tabel 4.11

Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	10.986	2.283		4.811	0.000
Minat Masyarakat	0.716	0.056	0.792	12.821	0.000

a. Dependent Variable: Jual Beli Emas

Sumber : Data Diolah SPSS (2019)

Dari hasil regresi yang diperoleh, maka dapat dijelaskan regresi sederhana sebagai berikut:

$$Y = 10,986 + 0,716 X$$

Berdasarkan perhitungan diatas maka dapat dijelaskan sebagai berikut :

- a) Koefisien konstanta ( $\alpha$ ) = 10,986 yang berarti bahwa jika tidak ada pengaruh X, maka jual beli emas sebesar 10,986%.
- b) Koefisien regresi X sebesar 0,716 menyatakan bahwa setiap peningkatan tanggapan responden mengenai minat masyarakat sebesar satu satuan akan meningkatkan jual beli emas sebesar 0,716%.

#### 6. Uji t

**Tabel 4.12**

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

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	10.986	2.283		4.811	0.000
Minat Masyarakat	0.716	0.056	0.792	12.821	0.000

a. Dependent Variable: Jual Beli Emas

Sumber : Data Diolah SPSS (2019)

Secara parsial variabel minat masyarakat (X) menunjukkan nilai  $t_{hitung}$  (12,821) >  $t_{tabel}$  (1,660) selain itu memiliki  $\rho = 0,000 < 0,05$ . Hal ini berarti secara parsial variabel minat masyarakat mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap jual beli emas.

## 7. Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>)

Multikolonieritas terjadi apabila nilai R<sup>2</sup> yang dihasilkan oleh suatu model regresi empiris sangat tinggi, tetapi secara individual variabel-variabel independen banyak yang tidak signifikan mempengaruhi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut;

**Tabel 4.13**

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.792 <sup>a</sup>	0.627	0.623	2.310

a. Predictors: (Constant), Minat Masyarakat

Pada tabel tersebut dapat dilihat besarnya *R square* adalah 0,792. Hal ini berarti sebesar 79,2% variabel jual beli emas dapat dijelaskan oleh variasi dari variabel independen tersebut yaitu minat masyarakat sedangkan sisanya sebesar 20,8% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak terdapat dalam penelitian ini.

## C. Pembahasan

Pada pembahasan ini, analisis data yang diperoleh dari lokasi penelitian yang gunanya untuk mengetahui seberapa besar minat nasabah terhadap jual beli emas di pegadaian syariah cabang hasanuddin. Sebagai langkah awal penelitian ini, peneliti menyebarkan beberapa pertanyaan kepada nasabah di pegadaian syariah cabang hasanuddin berupa angket,

hal ini dilakukan agar peneliti dapat mengetahui minat nasabah terhadap jual beli emas.

Dengan menjumlah skor jawaban responden terhadap 10 pertanyaan dimaksud maka diperoleh frekuensi yang akan muncul dan dicari dengan rumus persentase untuk mengetahui besar minat nasabah terhadap jual beli emas. Rata-rata jawaban nasabah tentang banyak keuntungan yang diperoleh dari investasi jual beli emas di pegadaian syariah cabang hasanuddin menjawab setuju.

Minat seseorang untuk berinvestasi merupakan suatu usaha yang akan terus diupayakan berkembang, saat ini banyak masyarakat yang berminat terhadap jual beli emas, dalam hal ini minat seseorang adalah kecenderungan seseorang untuk memiliki suatu benda. Kecenderungan masyarakat untuk berjual beli emas saat ini merupakan salah satu cara untuk berinvestasi yang menurut sebagian orang merupakan investasi yang mempunyai peluang keuntungan yang besar.

Jual beli hukumnya boleh. Allah *Subhanahu wa Ta'ala* berfirman, *Wa ahallallahu bai'a*" artinya: Dan Allah menghalalkan jual beli (QS. Al Baqarah: 275). Demikian pula berdasarkan sabda Rasulullah *shallallahu 'alaihi wa sallam*,

عَادًا تَبَاعَ الرَّجُلَانِ فَكُلُّ وَاحِدٍ مِنْهُمَا بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا وَكَانَا جَمِيعًا

"Apabila dua orang melakukan jual beli, maka masing-masingnya berhak *khiyar* (meneruskan atau membatalkan jual beli) selama keduanya

*belum berpisah, sedangkan keduanya berkumpul bersama.”* (HR. Bukhari dan Muslim)

Hasil data yang diperoleh dari angket menunjukkan bahwa minat masyarakat terhadap jual beli emas sangat besar, karena menurut nasabah produk mulia merupakan alternatif investasi yang aman, peluang bisnis dengan resiko kerugian yang rendah, bernilai jual tinggi dan mudah dalam bertransaksi. Dengan pemanfaatan emas yang baik, maka akan menjadi salah satu pilihan investasi bagi banyak orang. investasi emas atau logam mulia merupakan investasi jangka Panjang. Ini dikarenakan nilai emas yang cenderung meningkat dari tahun ke tahun, menjadikan investasi ini menjadi primadona bagi kebanyakan orang.

Maka dari itu hasil analisis data diatas, terlihat bahwa variabel independen, yakni minat masyarakat terhadap variabel dependen jual beli emas berpengaruh baik. Maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis minat masyarakat berpengaruh terhadap jual beli emas.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Larantika (2015) yang meneliti tentang minat masyarakat terhadap jual-beli emas di pegadaian syariah studi penelitian pada pegadaian syariah cabang cinere. Dari penelitian ini ditemukan bahwa minat masyarakat memiliki pengaruh yang positif terhadap jual beli emas.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

1. Hasil analisis regresi linier sederhana dan uji t, variabel minat masyarakat (X) menunjukkan nilai  $t_{hitung}$  12,821 lebih besar dari  $t_{tabel}$  1,660 maka  $H_0$  diterima, selain itu memiliki *probabilitas* ( $\rho$ ) *value* = 0,000 lebih kecil dari 0,05 maka  $H_0$  diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa minat masyarakat berpengaruh positif dan signifikan terhadap jual beli emas pada kantor Cabang Pegadaian Syariah Hasanuddin Kabupaten Gowa sehingga hipotesis dalam penelitian ini diterima.
2. Pada Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) dilihat besarnya *R square* adalah 0,792. Hal ini berarti sebesar 79,2% variabel jual beli emas dapat dijelaskan oleh variasi dari variabel independen tersebut yaitu minat masyarakat sedangkan sisanya sebesar 20,8% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak terdapat dalam penelitian ini.

#### B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka diajukan saran yang diharapkan akan bermanfaat bagi pihak kantor cabang pegadaian syariah hasanuddin maupun penelitian selanjutnya, antara lain :

1. Bagi peneliti selanjutnya, pada penelitian berikutnya jumlah respondennya lebih banyak dan tidak terbatas pada satu wilayah (Gowa) saja, agar kesimpulan yang dihasilkan dapat di realisasikan pada kelompok sampel yang lebih besar.
2. Bagi pihak kantor cabang pegadaian syariah hasanuddin agar lebih meningkatkan dan menambah skala usahanya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya: juz 1-30*, Solo: PT Tiga Serangkai Pustaka Mandiri, 2016
- Jannah, Sinta Ardhillatul. 2017. *Pengaruh Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Investasi Logam Mulia Pada Pegadaian Unit Pembantu Syariah Pasar III Muara Enim*, (Online), (<http://eprints.radenfatah.ac.id/id/eprint/1108>, diakses tanggal 15 Maret 2019).
- Lestari, Linda. 2016. *Perkembangan Produk Investasi Emas Untuk Meningkatkan Minat Nasabah Studi Kasus Pada Produk Murabahah Logam Mulia Untuk Investasi Abadi (Mulia) Di Pegadaian Syariah Cabang Cirebon*, (Online), (<http://repository.syekhnujati.ac.id/id/eprint/2580>, diakses tanggal 15 Maret 2019).
- Larantika, Dila. 2015. *Minat Masyarakat Terhadap Jual-Beli Emas Di Pegadaian Syariah Studi Penelitian Pada Pegadaian Syariah Cabang Cinere*, (Online), (<http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/1242>, diakses tanggal 15 Maret 2019).
- Latumerissa, Julius R. 2013. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Jilid I. Salemba Empat: Jakarta.
- Mangani, K.S. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Penerbit Erlangga: Jakarta.
- Rachman, Aida. 2014. *Jual Beli Emas Secara Kredit Menurut Perspektif Islam Kontemporer Studi Pada Pegadaian Syariah Cabang Daanmogot – Tangerang*, (Online), (<http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/25067>, diakses tanggal 15 Maret 2019).
- Syarifuddin, Amir. 2003. *Garis-Garis Besar Fiqh*. Prenada Media: Jakarta.
- Sari, Rindang Lista. dkk. 2014. Jurnal Emba: Jurnal Riset ekonomi, Manajemen, Bisnis, dan Akuntansi. *Citra Merek, Harga Dan Promosi Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Perhiasan Emas Pada Pt. Pegadaian (Persero) Cabang Manado Utara*, (Online), Vol. 2, No. 2, (<https://ejournal.unsrat.ac.id>, diakses tanggal 15 Maret 2019).
- Sa'adah, Faridatun. 2017. *Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah Pada Pegadaian Syariah Cabang Dewi*

Sartika, (Online), (<http://repository.uinjkt.ac.id>, diakses tanggal 15 Maret 2019).

Whadiyyah, Ibtatul. 2014. *Perbandingan Keunggulan Keputusan Memilih Nasabah Logam Mulia Pada Perum Pegadaian Dan Pegadaian Syariah*, (Online), (<http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/25938>, diakses tanggal 16 Maret 2019).

Zulhijah, Delvi. 2016. *Minat Masyarakat Terhadap Jual Beli Emas Pada Pegadaian Syariah Cabang Palembang*, (Online), (<http://eprints.radenfatah.ac.id/id/eprint/683>. Diakses tanggal 16 Maret 2019).

Zaki, Ahmad. 2014. *Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Syariah Pada Bank Bni Syariah Cabang Fatmawati*, (Online), (<http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/26415>, diakses tanggal 17 Maret 2019).



L

A

M

P

I

R

A

N



Makassar, 14 Juni 2019

Nomor : 262/00106.06/2019  
Lampiran : -  
Urgensi : S

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Makassar  
Tempat

Hal : Peretujuan Izin Penelitian

Sehubungan dengan surat saudara, Nomor : 559/C.4-III/V/40/2019 pada tanggal 13 Juni 2019 perihal: Permohonan Izin Penelitian atas nama Mahasiswa dibawah ini :

NO	NAMA	STAMBUK	JURUSAN
1.	Sl Sadaria	105740006115	Ekonomi Islam

Dengan ini kami memberikan izin kepada mahasiswa tersebut untuk melaksanakan Penelitian di Kantor PT Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Hasanuddin dengan judul : "Minat Masyarakat Terhadap Jual Beli Emas di Pegadaian Syariah (Studi Kasus PT Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Hasanuddin)", Penelitian dilaksanakan mulai tanggal 18 Juni s/d 18 Juli 2019 dengan penjelasan sebagai berikut :

1. Mahasiswa yang melaksanakan Penelitian diminta membantu pemecaran produk Pegadaian antara lain : Kredit Cepat dan Aman Gadai (KCA Gadai), Kredit Angsuran Sistem Fidusia (Kreasi), Kredit Angsuran Sistem Gadai (Krasida), Penjualan Logam Mulia (Tunai/Angsuran/Arisan), Layanan pembayaran tagihan bulanan Multi Pembayaran Online (MPO) dan Tabungan Emas Pegadaian
2. Selama Penelitian Mahasiswa harus menggunakan seragam baju putih, celana/rok hitam dan sepatu hitam atau pakaian seragam yang ditentukan oleh kampus disertai tanda pengenal sebagai Mahasiswa Penelitian.
3. Data yang diperoleh semata-mata untuk bahan Penelitian, bukan untuk kepentingan lain.
4. 1 (satu) eksemplar hasil laporan Mahasiswa masing-masing dikirimkan kepada kami Kantor Wilayah VI Makassar sebagai bahan pustaka.
5. Surat izin Penelitian dapat dicabut kembali apabila pemegang surat izin melanggar peraturan-peraturan & ketentuan-ketentuan yang berlaku di PT Pegadaian (Persero).
6. Setiap Mahasiswa yang melaksanakan kegiatan Penelitian tidak mendapatkan upah/honor.

Demikian surat izin ini diterbitkan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya

PT. PEGADAIAN (Persero)  
Kantor Wilayah VI Makassar

  
PIPIN SUHRI  
Vice President

Tambusan :

1. PT Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Hasanuddin di Sungguminasa
2. Arsip

PT PEGADAIAN (Persero) – Kantor Wilayah VI Makassar  
Jl. Pelita Raya Blok A24 No.3 Kel. Ballaparang Kec. Rappocini Makassar  
Telp.0411-891 7999 atau 0411-891 7777, Email : humas.makassar@pegadaian.co.id

## LAMPIRAN I

**KUESIONER PENELITIAN****A. Identitas Responden**

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :  Laki-Laki  Perempuan
3. Usia : Tahun
4. Pendidikan :
5. Pekerjaan :
6. Lama menjadi masabah :

**B. Petunjuk Pengisian**

1. Sebelum menjawab setiap pertanyaan/ pernyataan, mohon dibaca terlebih dahulu dengan baik dan benar!
2. Pilihlah salah satu alternatif jawaban untuk setiap pertanyaan berdasarkan pendapat anda dengan memberikan tanda ( √ ). Setiap pertanyaan terdiri dari 5 pilihan jawaban :  
SS : Sangat Setuju      TS : Tidak Setuju  
S : Setuju      STS : Sangat Tidak Setuju  
KS : Kurang Setuju
3. Dalam mengisi angket/kuesioner mohon untuk mengisi seluruh pertanyaan/ pernyataan karena sangat dibutuhkan untuk kepentingan penelitian.

### C. Item Pertanyaan

Berikut ini pertanyaan tentang Minat Masyarakat X dan Jual Beli Emas Y.

Variabel X ( Minat Masyarakat )						
No	Pertanyaan	SS	S	KS	TS	STS
1.	Pegadaian syariah memiliki beragam produk yang menarik bagi anda					
2.	Mekanisme operasional jual beli produk Mulia di pegadaian syariah sesuai dengan ketentuan jual beli yang berlaku					
3.	Beban angsuran yang harus dibayar oleh pengguna investasi mulia masih terjangkau atau sesuai					
4.	Produk mulia dapat bersaing dalam dunia usaha					
5.	Harga emas yang stabil membuat anda memilih produk investasi mulia karena dapat dijual kembali					
6.	Dengan adanya aplikasi digital membantu anda bertransaksi dengan mudah tanpa datang ke kantor pegadaian syariah					

7.	Jangka waktu pinjaman yang ditawarkan pegadaian syariah membantu meringankan beban angsuran pembayaran anda					
8.	Sosialisasi produk mulia di pegadaian syariah dapat menarik minat jual beli					
9.	Alasan memilih investasi emas di pegadaian syariah karena kualitas emasnya terjamin					
10.	Banyaknya cabang kantor pegadaian syariah yang tersebar membuat masyarakat mudah menjangkau untuk datang bertransaksi					

Variabel Y ( Jual Beli Emas)

No	Pertanyaan	SS	S	KS	TS	STS
1.	Produk mulia merupakan jual beli yang lebih menguntungkan daripada melakukan jual beli produk lain.					
2.	Produk mulia telah memenuhi kriteria anda dalam transaksi jual beli syariah.					
3.	Produk mulia dapat memberikan keuntungan dalam berinvestasi.					

4.	Jual beli produk mulia dapat dilakukan dengan mudah dan cepat.					
5.	Produk mulia merupakan produk yang berkualitas berstandar baik.					
6.	Jual beli produk mulia merupakan peluang bisnis dengan potensi resiko kerugian yang rendah.					
7.	Produk mulia merupakan produk yang bernilai jual tinggi.					
8.	Produk mulia merupakan produk yang halal sebagai salah satu tempat berinvestasi.					
9.	Dengan melakukan investasi produk mulia dapat membantu perekonomian anda.					
10.	Jual beli produk mulia merupakan investasi yang aman.					

## LAMPIRAN 2

## TABULASI DATA

NO RESPONDEN	MINAT MASYARAKAT (X)										TOTAL X
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	
1	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	42
2	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	41
3	5	4	3	4	4	4	4	4	4	5	41
4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	42
5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	41
6	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	41
7	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	41
8	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	41
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
10	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
11	3	4	4	3	5	4	4	3	5	3	38
12	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
13	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
14	4	3	3	4	4	5	5	4	4	4	40
15	3	3	4	3	3	5	4	3	3	3	34
16	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
17	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
18	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	38
19	4	5	4	4	4	3	4	4	4	4	40
20	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	48
21	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
22	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
23	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
24	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
25	3	4	4	5	3	4	4	3	3	3	36
26	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
27	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
28	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
29	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
30	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	41
31	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	31
32	4	3	4	3	3	4	3	3	3	3	33
33	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	33
34	4	5	4	4	5	5	4	5	5	5	46
35	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
36	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	34



79	3	3	4	3	3	3	4	3	3	3	32
80	4	3	3	4	4	3	3	4	4	4	36
81	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
82	4	3	3	4	4	3	3	4	4	4	36
83	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	42
84	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
85	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	43
86	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
87	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	42
88	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
89	3	4	4	3	3	4	4	3	4	3	35
90	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	41
91	5	5	4	5	5	4	4	4	4	5	45
92	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
93	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	42
94	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	42
95	4	4	3	4	4	4	3	4	5	5	40
96	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	42
97	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	41
98	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	48
99	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	43
100	4	4	4	3	3	4	4	3	4	5	38

NO RESPONDEN	JUAL BELI EMAS (Y)										TOTAL Y
	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	
1	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	41
2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
3	3	4	4	4	4	3	3	3	4	3	35
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	39
6	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	39
7	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	39
8	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	41
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
10	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
11	3	4	4	5	4	4	5	5	4	5	43
12	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
13	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
14	4	3	4	4	5	5	4	4	3	4	40
15	5	5	4	4	5	4	4	4	4	3	42
16	5	5	5	4	5	5	4	4	4	5	46

17	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
18	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	37
19	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	37
20	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	49
21	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
22	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
23	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	46
24	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
25	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	37
26	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	48
27	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
28	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
29	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
30	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
31	4	4	5	4	3	4	4	4	3	3	38
32	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	39
33	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	32
34	4	4	4	3	5	3	3	3	4	5	38
35	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
36	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
37	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
38	4	3	3	4	3	4	4	4	3	4	36
39	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	37
40	3	4	4	3	4	3	3	3	4	3	34
41	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	48
42	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
43	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	37
44	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	49
45	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	31
46	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	49
47	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
48	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
49	3	3	4	3	3	3	5	5	3	3	35
50	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	41
51	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
52	3	3	4	3	3	3	5	5	3	3	35
53	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
54	4	3	3	4	5	4	4	4	3	4	38
55	4	3	3	4	5	4	4	4	3	4	38
56	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
57	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
58	4	3	3	4	3	4	4	4	3	4	36

59	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
60	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
61	5	4	4	5	4	5	5	5	4	5	46
62	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	41
63	3	4	4	3	4	3	3	3	4	4	35
64	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	41
65	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	41
66	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
67	4	4	4	4	4	4	3	3	4	5	39
68	3	4	4	3	4	4	5	5	4	4	40
69	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	39
70	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
71	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	41
72	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
73	5	4	5	5	4	4	5	5	4	5	46
74	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
75	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
76	5	4	5	4	4	4	4	4	5	5	44
77	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
78	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	45
79	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	37
80	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	39
81	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	39
82	4	3	3	4	3	3	4	4	4	4	36
83	4	4	5	4	4	4	4	4	4	3	40
84	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	39
85	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	42
86	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	39
87	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	39
88	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	39
89	3	4	4	3	4	3	4	3	4	3	35
90	4	4	5	4	4	4	3	4	4	4	40
91	5	5	4	5	5	4	4	5	4	3	44
92	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
93	5	5	5	5	4	3	4	5	5	4	45
94	5	5	5	5	4	3	4	5	5	4	45
95	4	4	3	4	4	3	4	4	5	4	39
96	4	4	4	4	4	3	3	4	5	4	39
97	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
98	4	4	4	4	4	3	4	4	5	4	40
99	4	4	5	4	4	3	4	4	5	4	41
100	3	4	4	3	4	3	4	3	4	4	36

## LAMPIRAN 3

## Descriptive Statistics

	N	Range	Minimum	Maximum	Sum	Mean	Std. Deviation
Minat Masyarakat	100	19	31	50	4067	40.67	4.156
Jual Beli Emas	100	20	30	50	4011	40.11	3.760
Valid N (listwise)	100						

Variables Entered/Removed<sup>a</sup>

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Minat Masyarakat <sup>b</sup>		Enter

a. Dependent Variable: Jual Beli Emas

b. All requested variables entered.

## Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.792 <sup>a</sup>	0.627	0.623	2.310

a. Predictors: (Constant), Minat Masyarakat

ANOVA<sup>a</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	876.972	1	876.972	164.385	.000 <sup>p</sup>
	Residual	522.818	98	5.335		
	Total	1399.790	99			

a. Dependent Variable: Jual Beli Emas

b. Predictors: (Constant), Minat Masyarakat







Y.10	Pearson Correlation	.463	.323	.320	.567	.464	.486	.410	.401	.449	1	.707
	Sig. (2-tailed)	0.000	0.001	0.001	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000		0.000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Jual Beli Emas	Pearson Correlation	.731	.728	.601	.838	.693	.647	.646	.733	.671	.707	1
	Sig. (2-tailed)	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

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

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



LAMPIRAN 4



## RIWAYAT HIDUP



**St. Sadaria**, lahir pada tanggal 24 Desember 1997 di Sungguminasa Kabupaten Gowa Provinsi Sulawesi Selatan, anak pertama dari 3 bersaudara dari pasangan bapak Basri Dg Nyonri dan Nurhayati Dg Kenna. Penulis pertama kali masuk pendidikan formal di SD Negeri Bontopajja Kecamatan Barombong Kabupaten Gowa pada tahun 2003 dan tamat pada tahun 2009. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 1 Pallangga Kecamatan Pallangga Kabupaten Gowa dan tamat pada tahun 2012. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan di SMK Negeri 1 Limbung pada tahun 2012 dan tamat pada tahun 2015. Penulis melanjutkan pendidikan di Universitas Muhammadiyah Makassar pada tahun 2015 dengan Program Studi Ekonomi Islam Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis, serta akan menyelesaikan perkuliahan di Universitas Muhammadiyah Makassar dengan judul “Minat Masyarakat Terhadap Jual Beli Emasi Di Pegadaian Syariah”.