

**PENGARUH PERSEPSI MASYARAKAT DAN GAYA HIDUP  
SYARIAH TERHADAP KEPUTUSAN MEMILIH PRODUK GADAI  
(RAHN) DI PEGADAIAN UPS (UNIT PELAYANAN SYARIAH)  
BUNDER, LOMBOK TENGAH**



**Oleh**

**Ulan Rahayu Ningsih**  
**NIM 190502049**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM  
MATARAM**

**2023**

**PERSEPSI MASYARAKAT DAN GAYA HIDUP SYARIAH  
TERHADAP KEPUTUSAN MEMILIH PRODUK GADAI (RAHN) DI  
PEGADAIAN UPS (UNIT PELAYANAN SYARIAH) BUNDER,  
LOMBOK TENGAH**

**Skripsi**

**Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Mataram  
untuk melengkapi persyaratan mencapai gelar  
Sarjana Ekonomi**



**Oleh**

**Ulan Rahayu Ningsih**  
**NIM 190502049**

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM  
MATARAM**

**2023**



## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi oleh Ulan Rahayu Ningsih, NIM 190502049 dengan judul "Pengaruh Persepsi Masyarakat Dan Gaya Hidup Syariah Terhadap Keputusan Memilih Produk Gadai (*Rahn*) Di Pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah" telah memenuhi syarat dan disetujui untuk diuji.

Disetujui pada tanggal: \_\_\_\_\_

Pembimbing I,

Pembimbing II,



Hj. Suharti, M.Ag  
NIP. 197606062014122002

Sirrul Hayati, SE., M.Ak  
NIP 198507202020122007

Perpustakaan UIN Mataram

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Mataram, \_\_\_\_\_

Hal : **Ujian Skripsi**

**Yang Terhormat**  
**Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**  
**di Mataram**

*Assalamu'alaikum, Wr. Wb.*

Dengan hormat, setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi, kami berpendapat bahwa skripsi Saudara:

Nama Mahasiswa/i : Ulan Rahayu Ningsih  
NIM : 190502049  
Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah  
Judul : Pengaruh Persepsi Masyarakat Dan Gaya Hidup Syariah Terhadap Keputusan Memilih Produk Gadai (*Rahn*) Di Pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah

Telah memenuhi syarat untuk diajukan dalam sidang munaqasyah skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram. Oleh karena itu, kami berharap agar skripsi ini dapat segera di-munaqasyahkan.

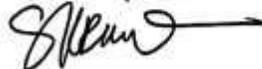
*Wassalamu'alaikum, Wr. Wb.*

Pembimbing I,



Hj. Suharti, M.Ag  
NIP. 197606062014122002

Pembimbing II,



SIRRUL HAYATI, SE., M.Ak  
NIP.198507202020122007

## PENGESAHAN

Skripsi oleh: Ulan Rahayu Ningsih, NIM: 190502049 dengan judul "Pengaruh Persepsi Masyarakat Dan Gaya Hidup Syariah Terhadap Keputusan Memilih Produk Gadai (*Rahn*) Di Pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah" telah dipertahankan di depan dewan penguji penguji Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram pada tanggal \_\_\_\_\_

### Dewan Penguji

Hj. Suharti, M.Ag

(Ketua Sidang/Pemb. I)

Sirrul Hayati, SE, M.Ak

(Sekertaris Sidang/Pemb. II)

DR. Khairul Hamim, M.A

(Penguji I)

Suriani, M.El

(Penguji II)



Perpustakaan UIN Mataram

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



## MOTTO

وَوَجَدَكَ ضَالًّا فَهَدَىٰ

وَوَجَدَكَ عَابِلًا فَأَغْنَىٰ

*“Dan Allah mendapatimu sebagai seorang yang bingung, lalu Dia memberimu petunjuk. Dan Allah mendapatimu sebagai seorang yang kekurangan, lalu Dia memberikan kecukupan”. (QS. Adh-Dhuha [93] : 6-7)<sup>1</sup>*

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
M A T A R A M

Perpustakaan UIN Mataram

---

<sup>1</sup> Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Jakarta,2016).

## PERSEMBAHAN

*“Atas Berkat Rahmat Allah yang Maha Kuasa dengan penuh kasih dan sayangNYA, kupersembahkan skripsi ini untuk ibuku tercinta Inaq Kaharudin yang senantiasa mendoa’akanku disepanjang sujudnya hingga saat ini, berkat Ridho-nya Allah memberikan kelancaran dalam menyelesaikan segala urusanku, teruntuk almarhum kedua orang tuaku ibu dan ayah, Guruku, dosen FEBI UIN Mataram, saudaraku dan keluargaku. Terimakasih selalu memberikan semangat dan doa dalam menyelesaikan skripsi ini.”*

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji hanya bagi Allah, Tuhan semesta alam dan shalawat serta salam semoga selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, juga kepada keluarga, sahabat, dan semua pengikutnya. Aamiin.

Penulis menyadari bahwa proses penyelesaian skripsi ini tidak akan sukses tanpa bantuan dan keterlibatan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis memberikan penghargaan setinggi-tingginya dan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu sebagai berikut.

1. Hj. Suharti, M.Ag Sebagai Pembimbing I dan Ibu Siruul Hayati, SE.,M.Ak Sebagai Pembimbing II yang senantiasa memberikan waktu dan tenaga untuk membimbing peneliti menyelesaikan tugas akhir ini serta memberikan motivasi, dan koreksi mendetail, terus-menerus dan tanpa bosan di tengah kesibukannya dalam suasana keakraban menjadikan skripsi ini lebih matang dan cepat selesai;
2. Dr. Khairul Hamim, M.A dan Suriani, M.EI sebagai penguji yang telah memberikan saran konstruksi bagi penyempurnaan skripsi ini;
3. Dr. Sanurdi, M.SI. sebagai Ketua Jurusan Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Mataram beserta jajarannya;
4. Dr. Ridwan Mas'ud, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam;
5. Prof. Dr. H. Masnun, M.Ag. selaku Rektor UIN Mataram yang telah memberi tempat bagi penulis untuk menuntut ilmu dan memberi bimbingan dan peringatan untuk tidak berlama-lama di kampus tanpa pernah selesai.
6. Kepada Ibuku Inaq Kaharudin terimakasih atas support dan doa yang telah mendukung secara materi maupun moril;
7. Kepada teman seperjuangan Jurusan Perbankan Syariah kelas B terimakasih telah memberikan motivasi dan dukungan.

Semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut mendapat pahala yang berlipat ganda dari Allah swt. dan semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi semesta. Aamiin.

Mataram, 9 Agustus 2022  
Penulis,

Ulan Rahayu Ningsih



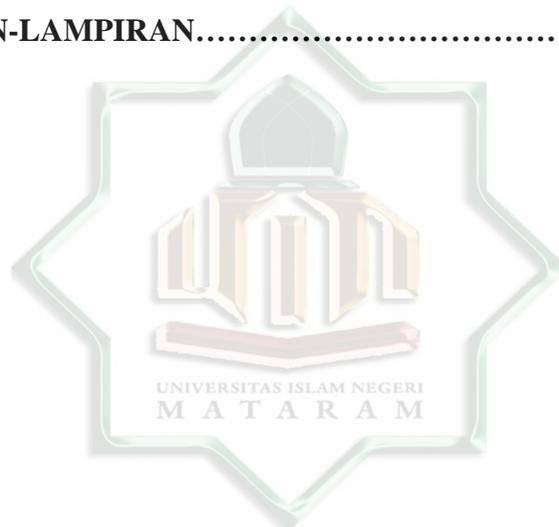
Perpustakaan UIN Mataram

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL.....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN LOGO .....</b>	<b>iii</b>
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>	<b>iv</b>
<b>NOTA DINAS PEMBIMBING .....</b>	<b>v</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI .....</b>	<b>vi</b>
<b>PENGESAHAN DEWAN PENGUJI .....</b>	<b>vii</b>
<b>HALAMAN MOTTO.....</b>	<b>viii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xvii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xviii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>xix</b>
<b>BAB I      PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1

	B. Rumusan Masalah .....	8
	C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	8
	D. Definisi Operasional.....	10
<b>BAB II</b>	<b>KAJIAN PUSTAKA DAN HIPOTESIS PENELITIAN</b>	<b>14</b>
	A. Kajian Pustaka.....	14
	B. Kerangka Teori.....	19
	C. Kerangka Berpikir .....	33
	D. Hipotesis Penelitian.....	34
<b>BAB III</b>	<b>METODE PENELITIAN</b>	<b>38</b>
	A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	38
	B. Populasi dan Sampel .....	38
	C. Waktu dan Tempat Penelitian .....	40
	D. Variabel Penelitian .....	40
	E. Desain Penelitian.....	40
	F. Instrumen/ Alat dan Bahan Penelitian.....	41
	G. Teknik Pengumpulan Data/Prosedur Penelitian.....	41
	H. Teknik Analisis Data.....	42
<b>BAB IV</b>	<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>49</b>
	A. Gambaran Umum dan Lokasi Penelitian.....	49
	B. Karakteristik Responden .....	53
	C. Deskripsi Instrumen .....	57

D. Hasil Penelitian.....	72
E. Pembahasan.....	88
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>94</b>
A. Kesimpulan.....	94
B. Saran.....	95
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>96</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN.....</b>	<b>100</b>



Perpustakaan UIN Mataram

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Jumlah Nasabah Gadai ( <i>rahn</i> ) di Pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah), Bunder Lombok Tengah.
Tabel 3.1	Skore Variabel.
Tabel 4.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.
Tabel 4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.
Tabel 4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir.
Tabel 4.4	Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan Responden.
Tabel 4.5	Variabel Pernyataan X1.1
Tabel 4.6	Variabel Pernyataan X1.2
Tabel 4.7	Variabel Pernyataan X1.3
Tabel 4.8	Variabel Pernyataan X1.4
Tabel 4.9	Variabel Pernyataan X1.5
Tabel 4.10	Variabel Pernyataan X1.6
Tabel 4.11	Variabel Pernyataan X2.1
Tabel 4.12	Variabel Pernyataan X2.2
Tabel 4.13	Variabel Pernyataan X2.3
Tabel 4.14	Variabel Pernyataan X2.4
Tabel 4.15	Variabel Pernyataan X2.5

Tabel 4.16	Variabel Pernyataan X2.6
Tabel 4.17	Variabel Pernyataan Y1.1
Tabel 4.18	Variabel Pernyataan Y1.2
Tabel 4.19	Variabel Pernyataan Y1.3
Tabel 4.20	Variabel Pernyataan Y1.4
Tabel 4.21	Variabel Pernyataan Y1.5
Tabel 4.22	Variabel Pernyataan Y1.6
Tabel 4.23	Hasil Uji Validitas Persepsi Masyarakat (X1)
Tabel 4.24	Hasil Uji Validitas Gaya Hidup Syariah (X2)
Tabel 4.25	Hasil Uji Validitas Keputusan Nasabah (Y)
Tabel 4.26	Hasil Uji Reliabilitas
Tabel 4.27	Hasil Uji Normalitas Metode Kolmogorof Smirnov Test
Tabel 4.28	Hasil Uji Multikolinearitas
Tabel 4.29	Hasil Uji Heteroskedastisitas Metode Glejser
Tabel 4.30	Hasil Uji Regresi Linier Berganda
Tabel 4.31	Hasil Uji t
Tabel 4.32	Hasil Uji F
Tabel 4.33	Hasil Uji Koefisien Determinasi.

## DAFTAR GAMBAR

- Gambar 2.1 Kerangka Berpikir
- Gambar 4.1 Struktur Organisasi Pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah
- Gambar 4.2 Uji Normalitas Data



Perpustakaan UIN Mataram

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Kuesioner
- Lampiran 2 Hasil Uji Validitas
- Lampiran 3 Hasil Uji Realibiliti



Perpustakaan UIN Mataram

# **PENGARUH PERSEPSI MASYARAKAT DAN GAYA HIDUP SYARIAH TERHADAP KEPUTUSAN MEMILIH PRODUK GADAI (RAHN) DI PEGADAIAN UPS (UNIT PELAYANAN SYARIAH) BUNDER, LOMBOK TENGAH**

Oleh

**Ulan Rahayu Ningsih**  
**NIM. 190502049**

## **ABSTRAK**

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh persepsi masyarakat dan gaya hidup syariah terhadap keputusan memilih produk gadai (*rahn*) di pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah), Bunder Lombok Tengah. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah menggunakan teknik *Simple Random Sampling*. Teknik analisis data menggunakan analisis regresi linier berganda. Pengumpulan data dengan cara menyebarkan kuesioner dengan jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu 100 responden dari nasabah Pegadaian pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah), Bunder Lombok Tengah. Untuk menganalisis data menggunakan bantuan aplikasi SPSS ver. 25.

Hasil perhitungan uji-t menggunakan IBM SPSS Statistik ver. 25 dengan taraf kesalahan 5% menunjukkan nilai signifikan variabel persepsi masyarakat sebesar  $0,000 < 0,05$  dan variabel gaya hidup syariah sebesar  $0,000 < 0,05$  maka dapat disimpulkan bahwa H1 dan H2 diterima yang berarti terdapat pengaruh antara persepsi masyarakat dan gaya hidup syariah terhadap keputusan memilih produk gadai (*rahn*) di pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah), Bunder Lombok Tengah. Hasil uji F nilai sig  $0,000 < 0,05$  secara simultan variabel persepsi masyarakat (X1) dan gaya hidup syariah (X2) berpengaruh secara simultan terhadap variabel keputusan

memilih produk gadai (*rahn*) (Y). Nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) yang diperoleh sebesar 0,798 atau 79,8%. Hal ini menunjukkan bahwa variabel keputusan memilih produk, dijelaskan oleh variabel persepsi masyarakat (X1) dan agaya hidup syariah (X2) sebesar 79,8%, Adapun sisanya yaitu 20,2% dipengaruhi variabel-variabel lain yang tidak dilibatkan dalam model regresi penelitian ini.

**Kata kunci** : Persepsi, Gaya Hidup Syariah, Keputusan.



Perpustakaan UIN Mataram

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Salah satu lembaga Keuangan Non-Bank yang termasuk dalam klasifikasi perantara inventasi (investment intermediary) adalah Pegadaian. Pegadaian adalah badan keuangan yang memberikan kredit kepada masyarakat, pegadaian ini memiliki corak khusus karena menggunakan hukum gadai.<sup>2</sup> Pegadaian mempunyai dua Unit usaha ialah unit usaha gadai konvensional serta unit gadai syariah. Mayoritas masyarakat Indonesia menganut agama Islam, oleh karena itu PT. Pegadaian (Persero) meluncurkan suatu produk gadai yang berbasis prinsip-prinsip syariah serta sesuai dengan hukum Islam. Oleh karena itu penelitian ini hanya berfokus pada pegadaian syariah.

Pada masa ini laju perkembangan lembaga keuangan syariah terus mengalami peningkatan, ini dapat terlihat dari banyaknya minat masyarakat, sebagaimana juga pada pegadaian syariah. Pegadaian syariah sendiri ialah lembaga keuangan yang memberikan pembiayaan kepada masyarakat dalam bentuk penyaluran dana dan kredit dengan dasar hukum gadai (*rahn*) yang mempunyai tujuan untuk mencegah praktik pegadaian gelap, praktik riba dan pinjaman tidak wajar. Oleh karena itu pegadaian syariah hadir agar masyarakat islam terhindar dari unsur keharaman riba, *gharar*, dan *masyir*.

Dalam upaya untuk menarik masyarakat, salah satu metode yang digunakan lembaga gadai yaitu dengan menciptakan motto “menyelesaikan masalah tanpa masalah”. Dengan adanya motto

---

<sup>2</sup> Sigit Triandaru dan Totok Budisantoso, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, (Jakarta: Salemba Empat, 2000), hlm 179.

tersebut diharapkan masyarakat tidak lagi segan maupun ragu untuk datang ke pegadaian. Implementasi operasi pegadaian syariah pada dasarnya nyaris sama dengan pegadaian konvensional. tetapi yang membedakan adalah pegadaian konvensional menerapkan sistem riba ataupun meminta biaya tambahan atas dana yang dipinjamkan, yang mana perihal ini tidak terdapat pada pegadaian syariah. Dalam pegadaian syariah yang diutamakan adalah bisa memberikan kemaslahatan sesuai dengan yang diharapkan masyarakat, dengan senantiasa menjauhkan praktik riba, *qimar* (spekulasi), ataupun *Gharar* (ketidakpastian), sehingga tidak berimplikasi pada terjadinya ketidakadilan serta kezaliman pada masyarakat dan nasabah.<sup>3</sup>

Gadai dalam perspektif islam disebut dengan *Rahn*, yaitu menahan barang jaminan yang bersifat materi milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya, dan barang yang diterima tersebut bernilai ekonomis, sehingga pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian utang dari barang tersebut.<sup>4</sup> Gadai emas merupakan produk inovasi dari lembaga keuangan syariah yang mendapat respon dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) dengan mengeluarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI Nomor 26/DSN-MUI/III/2002 Tentang Gadai Emas dan membolehkan gadai emas menggunakan akad *Rahn* sesuai dengan Fatwa DSN MUI Nomor 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn*. Fatwa DSN MUI Nomor 26/DSN-MUI/III/2002 mengatur tentang ongkos dan biaya penyimpanan barang (*marhun*) ditanggung oleh pegadai (*rahin*), namun fatwa ini memberikan batasan bahwa ongkos yang

---

3 Nurul Fauziah Oliy, "Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Pegadaian Syariah Pada Cabang Pegadaian Syariah (CPS) Datoe Binangkang", *Journal of Islamic Banking and Finance*, Vol. 1, nomor 1, 2021, hlm. 37.

4 Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2015), hlm. 173.

dibebankan kepada pegadai (*rahin*) besarnya didasarkan pada pengeluaran yang nyata-nyata diperlukan.

Masyarakat memandang pegadaian konvensional mengambil biaya berbentuk bunga yang bersifat akumulatif dan berlipat ganda, maka untuk gadai syariah relatif sedikit karena pegadaian syariah tidak berbentuk bunga melainkan berupa biaya penitipan, pemeliharaan, penjagaan dan penaksiran. Seperti dalam pandangan masyarakat pegadaian syariah sangat baik, dikarenakan saat melakukan transaksi gadai tidak menggunakan bunga tetapi, berupa biaya penyimpanan atau penitipan, pemeliharaan dan penjagaan, di sisi lain juga sebagai solusi tepat untuk kebutuhan dana cepat. Hal ini berkaitan dengan Persepsi pada masyarakat yang di mana suatu persepsi diartikan sebagai aktivitas mengindera, mengintegrasikan dan memberikan penilaian pada objek-objek tertentu baik fisik maupun sosial dan pengindera tersebut tergantung pada stimulus sosial di lingkungannya.<sup>5</sup>

Mengenai sosial dan lingkungan masyarakat, gaya hidup syariah juga menjadi salah satu faktor penentu keputusan masyarakat dalam memilih produk gadai. Terlebih perkembangan trend gaya hidup syariah belakangan ini terus mengalami peningkatan. Dalam pandangan masyarakat memilih pegadaian syariah merupakan suatu alternatif dalam memenuhi kebutuhan maupun keinginan yang bisa terhindar dari riba yang tidak diperbolehkan dalam syariat Islam. Selain dari pada itu masyarakat lebih banyak mengikuti kebiasaan lingkungannya sehingga suatu keputusan berpengaruh dalam lingkungan sosialnya. Sesuai dengan fitrahnya, sebagai manusia akan merasakan kedamaian di dalam hatinya apabila melakukan sesuatu sesuai dengan syariat dan nilai-nilai sosial yang diterapkan masyarakat pada umumnya. Hal tersebut dikarenakan sesuatu yang halal atau sesuai dengan syariat tidak akan membawa kemudharatan.

---

<sup>5</sup> Suciati, *Psikologi Komunikasi*, (Yogyakarta : Buku Litera Yogyakarta, 2015). hlm. 34.

Gaya hidup syariah diartikan sebagai bentuk ketaatan seorang hamba kepada Allah SWT untuk selalu tetap bertindak dan berperilaku sesuai dengan ketentuan syariat Islam. Oleh sebab itu, seseorang yang menerapkan gaya hidup syariah memiliki pola *activities* (mencakup kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan dalam kehidupan sehari-hari contohnya pekerjaan, belanja, hobi, kegiatan sosial, olahraga), *interest* (berkaitan dengan makanan, mode, rekreasi), dan *opinion* (berkaitan pada diri sendiri, masalah sosial, produk dan bisnis) yang sesuai dengan ajaran Islam dalam kesehariannya.<sup>6</sup> Berdasarkan hal tersebut suatu persepsi dan gaya hidup syariah masyarakat dapat memberi pengaruh terhadap keputusan yang diambil. Pengambilan keputusan merupakan proses pemilihan yang dilakukan dengan mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi beberapa perilaku alternatif yang telah ada.<sup>7</sup>

Dilihat dari jumlah nasabah PT Pegadaian (Persero) yang mengalami kenaikan sebesar 21,4% dari 15 juta orang pada 30 Juni 2020 menjadi 18 juta orang pada 30 Juni 2021 baik pegadaian syariah maupun konvensional. Hal ini berdampak pada peningkatan omset bisnis gadai syariah naik 7,4% dari Rp.11,36 triliun menjadi Rp.12,2 triliun.<sup>8</sup> Sedangkan gadai konvensional naik 5,9% dari Rp.64,21 triliun menjadi Rp.67,98 triliun. Perbedaan omset bisnis tentu disebabkan pegadaian konvensional lebih dulu ada di banding pegadaian syariah. Namun dengan omset pegadaian syariah yang juga naik sejak 2 tahun terakhir dapat diketahui suatu persepsi masyarakat memandang akan dibutuhkanya keberadaan dari pegadaian syariah. Hal ini juga membantu mencapai dalam menerapkan gaya hidup syariah di masyarakat.

---

<sup>6</sup> Komanto Sunarto, *Pengantar Sosiologi*, (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2000), hlm. 103.

<sup>7</sup> Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen: Perspektif Kontemporer pada Motif, Tujuan, dan Keinginan Konsumen*, (Jakarta: Kencana Prenada Media, 2015), hlm. 149.

<sup>8</sup> Pegadaian, "Dua Tahun Pandemi Nasabah Pegadaian Bertambah 3 juta orang", dalam <https://www.Pegadaian.co.id> diakses tanggal 22 Juli 2022, pukul 12.52.

Dalam mengembangkan pertumbuhan dan persaingan di dunia bisnis, terutama meningkatkan nasabah yang bertransaksi pada produk gadai, pegadaian syariah dituntut untuk terus dapat bersaing secara kompetitif yaitu meningkatkan strategi pemasaran yang inovatif dan efektif. Selanjutnya dengan melakukan analisis terkait perilaku konsumen maka akan diketahui persepsi-persepsi masyarakat dan gaya hidup syariah masyarakat yang mendasari nasabah menggunakan produk gadai di pegadaian syariah. Dengan ini diterapkan dan disesuaikan strategi marketing dan perilaku konsumen diharapkan mampu mempengaruhi keputusan pembelian nasabah. Keputusan konsumen dalam memilih produk atau jasa menarik untuk diteliti. Hal ini di karenakan masyarakat Indonesia yang berbasis agama Islam yang sangat mempertimbangkan akan keharaman bunga dalam setiap transaksi.

Menurut observasi awal peneliti masyarakat Desa Bunder, merupakan masyarakat yang agamis, hal ini dikarenakan di Desa Bunder, Kecamatan Praya Barat terdapat sebuah Pondok Pesantren yang cukup besar sehingga mampu mempengaruhi kebiasaan-kebiasaan masyarakat yang ada disana. Di sisi lain jika dilihat dari segi alternatif masyarakat untuk menyelesaikan terkait permasalahan ekonomi baik itu untuk modal berusaha, biaya pendidikan anak atau penyelesaian-penyelesaian lain, mereka lebih cenderung menggadaikan emas atau barang berharga dengan harapan segala permasalahan dapat diatasi dengan cepat.<sup>9</sup> Lembaga-lembaga tempat gadai menjadi sasaran atau solusi yang tepat yang diambil oleh masyarakat Bunder secara keseluruhan. Di Desa Bunder sendiri terdapat dua lembaga yang saling berdampingan yaitu Pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder Lombok Tengah dan Gadai Emas. Tentu saja kedua lembaga ini memiliki perbedaan yaitu Pegadaian UPS menggunakan sistim syariah dan Gadai Emas secara konvensional. Masyarakat Bunder diketahui banyak yang memanfaatkan jasa pegadaian syariah. Hal ini tentu peneliti perlu

---

<sup>9</sup> *Observasi*, Bunder, 26 Juli 2022.

mengetahui persepsi masyarakat terhadap pegadaian syariah terkhusus gadai (*rahn*).

Pegadaian khususnya pada pegadaian UPS (unit pelayan syariah) Bunder Lombok Tengah hadir dalam memudahkan masyarakat setempat untuk menyelesaikan setiap permasalahan berkaitan dengan finansial yaitu dengan produk yang tersedia sesuai dengan kemampuan dan kebutuhan masyarakat. Melalui hasil wawancara kepada Bapak Roni selaku Pimpinan pegadaian UPS Bunder, Lombok Tengah bahwa banyaknya nasabah yang menggunakan produk gadai (*rahn*) dibanding produk yang lain. Hal ini menunjukkan bahwa banyak masyarakat yang menggunakan produk tersebut. Oleh karena itu, masyarakat menyadari pentingnya keberadaan dari pegadaian UPS Bunder, baik dalam memenuhi kebutuhan maupun penyelesaian-penyelesaian masalah lainnya.<sup>10</sup> Jumlah nasabah yang menggunakan produk gadai (*rahn*) adalah sebagai berikut :

**Tabel 1.1**  
Jumlah Nasabah Gadai (*rahn*) di Pegadaian  
UPS (Unit Pelayanan Syariah), Bunder Lombok Tengah

No.	Tahun	Jumlah Nasabah
1	2021	4.010
2	2022	3.980

Sumber : Pegadaian UPS Bunder

Berdasarkan data tabel 1.1 dapat dilihat bahwa gadai (*rahn*) pada tahun 2021 jumlah nasabah sebesar 4.010 nasabah dan mengalami penurunan pada tahun 2022 sebesar 3.980 nasabah. Namun pada awal tahun 2023 jumlah nasabah gadai (*rahn*) mencapai 4.100 nasabah. Hal ini menunjukkan semakin

---

<sup>10</sup> Roni, *Wawancara*, Pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah), Bunder, Lombok Tengah, 18 Desember 2022.

banyaknya permintaan masyarakat terkait kebutuhan akan dana cepat baik untuk konsumsi, pendidikan anak, modal usaha dan penyelesaian lainnya.

Di sisi lain yang menjadi pertimbangan nasabah dalam memilih produk adalah kemudahan sistem dan prosedur, transaksi yang lebih cepat, dan kenyamanan dari pelayanan yang didapatkan dari pegadaian UPS Bunder. Hal ini tentu berkaitan dengan bagaimana persepsi masyarakat terhadap gadai itu sendiri, dan juga banyaknya yang menjadi nasabah pegadaian tidak terlepas dari gaya hidup suatu masyarakat. Sesuai dengan hasil wawancara dari salah satu pegawai di sana bahwa sejauh ini lebih banyak nasabah yang memilih bertransaksi di pegadaian syariah dibanding lembaga Gadai Emas yang lain. Dikarenakan selain terhindar dari riba, juga sistem syariah yang terus memberikan kemudahan dan tidak ada unsur pemaksaan.<sup>11</sup> Melihat kondisi tersebut, penelitian ini mencoba untuk mengetahui suatu persepsi masyarakat dan gaya hidup syariah dalam menentukan keputusannya memilih produk gadai (*rahn*).

Penelitian yang dilakukan oleh Cici Pratiwi juga menyimpulkan bahwa gaya hidup syariah dan keuntungan nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan memilih produk tabungan easy wadiah.. Sedangkan menurut penelitian Tiara Sulaika Rohimi Harahap yang mencoba untuk menemukan seberapa kuat pengaruh faktor persepsi dan religiusitas nasabah saat menentukan dalam memilih menggunakan produk gadai emas. Hasil penelitiannya menunjukkan variabel persepsi yang paling mendominasi dalam mempengaruhi keputusan nasabah.

Berdasarkan pemaparan di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang **“Pengaruh Persepsi Masyarakat Dan Gaya Hidup Syariah Terhadap Keputusan Memilih**

---

<sup>11</sup> Lalu Cahyadi, *Wawancara*, Pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah), Bunder, Lombok Tengah, 18 Desember 2022.

## **Produk Gadai (*Rahn*) Di Pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah”.**

### **B. Rumusan dan Batasan Masalah**

#### **1. Rumusan Masalah**

Berdasarkan Latar Belakang Masalah di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Apakah persepsi masyarakat berpengaruh terhadap keputusan memilih produk gadai (*rahn*) di pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah.
- b. Apakah gaya hidup syariah masyarakat berpengaruh terhadap keputusan memilih produk gadai (*rahn*) di pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah.
- c. Apakah persepsi dan gaya hidup berpengaruh secara simultan terhadap keputusan memilih produk gadai (*rahn*) di pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah.

#### **2. Batasan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penelitian dibatasi pada tiga variable yaitu persepsi masyarakat sebagai variable bebas (X1) gaya hidup syariah sebagai variable bebas (X2) dan keputusan memilih produk gadai (*rahn*) sebagai variable terikat (Y).

### **C. Tujuan dan Manfaat**

#### **1. Tujuan Penelitian**

- a. Untuk mengetahui pengaruh persepsi masyarakat terhadap keputusan memilih produk gadai (*rahn*) di Pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah.

- b. Untuk mengetahui pengaruh gaya hidup syariah masyarakat terhadap keputusan memilih produk gadai (*rahn*) di pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah.
- c. Untuk mengetahui persepsi dan gaya hidup berpengaruh secara simultan terhadap keputusan memilih produk gadai (*rahn*) di pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah.

## 2. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan mempunyai manfaat dalam pendidikan baik secara langsung maupun tidak langsung. Adapun mafaat penelitian ini adalah sebagai berikut :

### a. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yang berharga bagi peneliti pada khususnya dan dapat memperkaya ilmu sekaligus memperkuat teori tentang persepsi masyarakat dan gaya hidup syariah terhadap keputusan memilih produk gadai (*rahn*) di Pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah.

### b. Manfaat Praktis

- 1) Sebagai bahan pertimbangan penyusunan strategi untuk menentukan metode dan media pemasaran yang tepat dalam memasarkan produk Gadai (*rahn*) di Pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah.
- 2) Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu rekan-rekan mahasiswa maupun pihak lain yang membutuhkan informasi dan informasi sebagai referensi penelitian selanjutnya.

## D. Definisi Operasional

### 1. Persepsi Masyarakat

Persepsi adalah pengalaman tentang objek, peristiwa, atau hubungan-hubungan yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan.<sup>12</sup> Berdasarkan hal tersebut, dapat dikemukakan bahwa dalam persepsi sekalipun stimulusnya sama tetapi pengalamannya tidak sama, kemampuan berpikir tidak sama, kerangka acuan tidak sama, maka adanya kemungkinan hasil persepsi antara individu dengan individu yang lain tidak sama.<sup>13</sup>

Persepsi terdiri dari dua macam yaitu :

- *External Perception* yaitu persepsi ini terjadi karena adanya rangsangan yang datang dari luar diri individu.
- *Self Perception* yaitu persepsi ini terjadi karena adanya rangsangan yang berasal dari dalam diri individu. Dalam hal ini yang menjadi objek adalah diri sendiri.<sup>14</sup>

Indikator dari persepsi yaitu sebagai berikut :<sup>15</sup>

- 1) Stimulus, yaitu proses awal yang diawali individu ketika seorang menerima rangsangan yang hadir dari lingkungannya.
- 2) Registrasi, yaitu suatu proses pengenalan informasi yang masuk melalui proses stimulus.
- 3) Interpretasi, yaitu proses penerimaan pesan dari informasi yang diterima. Proses interpretasi dipengaruhi oleh, pengalaman, motivasi, dan pendalaman seorang individu.

---

<sup>12</sup> Jalaluddin Rahmat, *Psikologi Komunikasi*, (Remaja Rosdakarya : Bandung 2003), hlm. 50.

<sup>13</sup> Kotler, *Organisasi dan Manajemen Prilaku*, ( Jakarta : Kencana 1995), hlm. 129.

<sup>14</sup> Sunaryo, *Psikologi Untuk Keperawatan*, ( Jakarta : Penerbit Buku Kodekteran EGC, 2004), hlm. 14.

<sup>15</sup> Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen : Perspektif kontemporer Pada Motif, Tujuan dan Keinginan Konsume*, (Jakarta :Kencana, 2010), hlm 98.

- 4) Umpan balik, yaitu suatu reaksi atas interpretasi dari informasi yang telah diterimanya berupa reaksi positif dan negatif

## 2. Gaya Hidup Syariah

Gaya hidup diidentifikasi sebagai cara hidup suatu individu yang cenderung bagaimana seseorang tersebut menghabiskan waktu (aktivitas) mereka apa yang mereka anggap penting dalam lingkungannya (ketertarikan) apa yang mereka pikirkan tentang diri mereka sendiri dan dunia di sekitarnya (pendapat).<sup>16</sup> Gaya hidup akan berkembang pada masing-masing dimensi seperti aktivitas, interest dan opini. Gaya hidup dari setiap kelompok memiliki ciri khas tersendiri. Namun gaya hidup juga tidak begitu cepat berubah ini menyebabkan dalam waktu tertentu gaya hidup relatif permanen. Seseorang lebih mencari dan menentukan secara lebih selektif baik dalam mengevaluasi pada pilihan yang ada dengan atribut produk yang menjanjikan untuk pemenuhan kebutuhan gaya hidup yang sedang diikutinya.

Indikator dari gaya hidup yaitu :<sup>17</sup>

- 1) Aktivitas (*activities*) yaitu suatu hal atau kegiatan yang dilakukan untuk mencapai kesenangan hidup, lingkungan di luar rumah cenderung menjadi sebagian besar perhatiannya, sehingga seseorang lebih memilih-milih teman, suka menjadi pusat perhatian. Hal ini menyebabkan untuk tidak segan-segan membeli barang mahal atau sekedar memenuhi keinginan dan kebutuhan. Hal ini mencangkup Hobi seseorang, yang dibelanjakan, Pekerjaan serta kegiatan sosial. Namun jika

---

<sup>16</sup> Setiadi, Nugroho, *Perilaku konsumen : Konsep dan Implikasi Untuk Strategi dan Pemasaran*, (Jakarta: kencana, 2008), hlm. 148.

<sup>17</sup> Sunarto dalam Silvy, *Efektifitas Organisasi*, (Jakarta : Erlangga, 2009), hlm 93.

dikaitakan dengan syariah dapat dinyatakan sebuah pola aktivitas seseorang yang berpedoman pada ajaran agama Islam.

- 2) Minat (*interest*) adalah gaya hidup seseorang dalam menjadikan sesuatu sebagai tujuan untuk mendapatkan kenikmatan dan kesenangan hidup. Adapun yang mempengaruhi seperti: brand, trend, dan media masa. Adapun secara syariah minat adalah bagaimana seseorang melihat hal yang dianggap penting dan menarik di lingkungannya sesuai dengan ajaran islam.
- 3) Opini (*opinion*) adalah pendapat yang diterima seseorang kemudian dijadikan sebagai bahan untuk mempertimbangkan baik dalam meningkatkan gaya hidup seperti: pendapat pribadi, kualitas produk, citra diri dan pengetahuan. Secara syariah adalah bagaimana seseorang mampu mempertimbangkan dengan baik, untuk meningkatkan gaya hidup syariah sesuai dengan ajaran islam.

### 3. Keputusan Pembelian

Pengambilan keputusan merupakan suatu proses pengintegrasian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif yang ada. Jadi keputusan pembelian dapat di artikan sebagai suatu tindakan nyata konsumen yang kemudian melalui berbagai proses untuk mendapatkan dan menggunakan suatu produk yang menjadi sebuah keinginan dan kebutuhannya. Indikator dari keputusan pembelian yaitu :<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Philip Kotler dan A.B. Susanto, *Manajemen Pemasaran di Indonesia*, (Jakarta : Salemba Empat Pearson Education Asia,2000), hlm. 233.

a. Pengenalan Masalah

Pengenalan masalah terjadi karena adanya perbedaan kondisi atau situasi ideal yang diinginkan konsumen dengan situasi yang sesungguhnya.

b. Pencarian informasi

Pencarian informasi ini akan dilalui oleh konsumen yang di sebabkan karena ketertarikannya pada suatu produk barang atau jasa.

c. Evaluasi Alternatif

Evaluasi alternatif di gunakan untuk melaksanakan suatu penilaian alternatif untuk menentukan langkah selanjutnya, alternatif ini di dapatkan dari hasil pencarian informasi.

d. Keputusan Pembelian

Pada tahap evaluasi, setiap preferensi dari merek-merek akan disusun dalam sebuah himpunan pilihan, kemudian konsumen akan menentukan tujuan pembelian dari merek yang di sukainya.

e. Perilaku Sesudah Pembelian

Untuk produk yang sudah di beli, konsumen akan melaksanakan evaluasi dari kinerja produk tersebut. Kemudian akan di hubungkan dengan keinginannya. Sesudah pengevaluasian maka akan ada hasil yang di peroleh.

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA DAN HIPOTESIS PENELITIAN

#### A. Kajian Pustaka

##### 1. Penelitian Sebelumnya

- a. Penelitian yang dilakukan oleh Yunalika Nur Afida (2019) dengan judul “Pengaruh Jumlah Taksiran Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggunakan Produk Ar-Rhan Pada PT. Pegadaian (Persero) Unit Pelayanan Syariah Mandailing Natal”<sup>19</sup>. Adapun metode yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif dengan sampel sebanyak 67 nasabah. Instrument pengumpulan data menggunakan kuesioner dan observasi. Analisis data menggunakan uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, uji linearitas, uji regresi linear sederhana, uji R square dan uji parsial (uji t) kemudian diolah dengan bantuan SPSS versi 23.

Berdasarkan hasil uji R square maka diartikan bahwa jumlah taksiran mempengaruhi variabel keputusan nasabah dan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain. Sedangkan hasil uji t juga terdapat pengaruh jumlah taksiran terhadap keputusan nasabah menggunakan produk *Ar-Rahn* pada PT. Pegadaian (Persero) Unit Pelayanan Syariah Madina. Maka dapat disimpulkan  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak artinya terdapat pengaruh antara jumlah taksiran terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk

---

<sup>19</sup> Yunalika Nur Afida,” Pengaruh Jumlah Taksiran Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggunakan Produk Ar-Rhan Pada PT. Pegadaian (Persero) Unit Pelayanan Syariah Mandailing Natal, (*Skripsi*, FEBI IAIN Padangsipuan, Padangsipuan, 2019).

Ar-Rahn pada PT. Pegadaian (Persero) Unit Pelayanan Syariah Madina.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut dapat diketahui hasil penelitiannya tidak lebih akurat dikarenakan sampel yang digunakan lebih sedikit dibanding sampel yang peneliti gunakan dapat diketahui juga dari instrument pengumpulan data hanya menggunakan koesioner dan observasi. Dan dari segi variabel, hanya menggunakan satu variabel bebas (X) dan satu variabel terikat (Y), berbeda dengan yang peneliti gunakan yaitu variabel yang lebih spesifik dua variabel bebas (X) satu variabel terikat (Y).

- b. Penelitian yang dilakukan oleh Mita Asmitasari (2020) dengan judul “Pengaruh Minat Nasabah Dalam Memilih Produk Gadai *Rahn* (Studi Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Hasanudin Gowa)”<sup>20</sup>. Pendekatan yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif melalui penelitian lapangan (observasi) berupa penyebaran kuesioner pada nasabah yang memilih produk gadai *rahn* di PT Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Hasanudin Gowa. Sampel yang digunakan sebanyak 108 nasabah. Penelitian ini menggunakan 2 variabel X dan Y, yaitu X adalah Minat Nasabah dan Y adalah Pengetahuan Terhadap Produk. Analisis data menggunakan uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, uji Heteroskedastisitas, uji regresi linear sederhana, uji parsial (uji t) dan uji R square.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh antara variabel X ke Y ini dapat diketahui bahwa mayoritas responden memiliki minat dalam hal pengetahuan yang baik terhadap produk gadai di PT Pegadaian Persero Cabang Syariah Hasanuddin Gowa.

---

<sup>20</sup> Mita Asmitasari, ” Pengaruh Minat Nasabah Dalam Memilih Produk Gadai Rhan (Studi Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Hasanudin Gowa), (*Skripsi*, FAI UMM Makasar, Makasar,2020).

Berdasarkan hasil penelitian tersebut jika dibandingkan dengan peneliti, meskipun jumlah sampel lebih besar namun hanya berfokus pada satu variabel berbeda dengan peneliti yang menggunakan variabel lebih untuk mendapatkan hasil penelitian yang lebih baik.

- c. Penelitian yang dilakukan oleh Fifi Nastiwati (2021) dengan judul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai (*Rahn*) Di Pegadaian Syariah (Studi Kasus Di CPS Pasar Renteng)”<sup>21</sup>. Metode yang digunakan adalah metode survey dengan pendekatan kuantitatif yang dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada para nasabah. Jumlah sampel dalam penelitian ini sebanyak 100 responden dari nasabah CPS Pasar Renteng. Teknik sampel ini adalah *simple random sampling*. Menggunakan SPSS 16 dengan teknik analisis data yang dipakai yaitu: uji validitas, uji reliabilitas, analisis regresi logistik, uji kesesuaian model dan uji parsial, serta uji serentak.

Berdasarkan hasil penelitian dapat diartikan bahwa faktor lokasi, faktor harga, faktor promosi, dan faktor aspek syariah secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk *rahn* di CPS Pasar Renteng. Persamaan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian kuantitatif dan variabel keputusan dalam menggunakan produk gadai *rahn* di pegadaian syariah.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut jika dibandingkan dengan peneliti, Variabel penelitian yang digunakan lebih umum di bandingkan penelitian ini yang lebih spesifik untuk mengetahui seberapa berpengaruh

---

<sup>21</sup> Fifi Nastiwati, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai (Rhan) Di Pegadaian Syariah (Studi Kasus Di CPS Pasar Renteng), (*skripsi*, FEBI UIN Mataram, Mataram 2021).

suatu keputusan, sehingga dari segi teori lebih rinci dan spesifik.

- d. Penelitian yang di lakukan oleh Cici Pratiwi (2021) dengan Judul “Pengaruh Gaya Hidup Syariah Dan Keuntungan Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Produk Tabungan Easy Wadiah (Studi Kasus PT. BSI KCP Lubuk Pakam Sudirman)”<sup>22</sup>. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan pendekatan kuantitatif. Jumlah sampel sebanyak 90 responden yang merupakan nasabah tabungan easy wadiah di PT. BSI KPC Lubuk Pakam Sudirman. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan Uji Regresi Linier Berganda dengan menggunakan bantuan aplikasi IBM SPSS Statistic <sup>22</sup>.

Adapaun hasil penelitian ini bahwa analisis uji t yang dilakukan pada variable independen gaya hidup syariah dan keuntungan nasabah terhadap variable dependen keputusan memilih produk tabungan *easy wadiah* ditemukan bahwa, kedua variabel tersebut memiliki pengaruh signifikan secara parsial terhadap keputusan memilih produk tabungan *easy wadiah*.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut dapat diketahui hasil penelitiannya tidak lebih akurat dikarenakan sampel yang digunakan lebih sedikit dibanding sampel yang peneliti gunakan. Penelitian tersebut juga berfokus pada produk tabungan Easy Wadiah yang tempat penelitiannya di PT. BSI KCP Lubuk Pakam Sudirman, berbeda dengan peneliti yang penelitiannya berfokus pada produk gadai (*rahn*) di pegadaian UPS Bunder.

---

<sup>22</sup> Cici Pratiwi,” Pengaruh Gaya Hidup Syariah Dan Keuntungan Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Produk Tabungan Easy Wadiah (Studi Kasus PT. BSI KCP Lubuk Pakam Sudirman), (*Skripsi*, FEBI UIN Sumatera Utara Medan, Sumatera, 2021).

- e. Penelitian yang dilakukan oleh Tiara Sulaika Rohimi Harahap (2020) dengan judul “Pengaruh Persepsi Dan Religiusitas Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Produk Gadai Emas Di PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Medan Iskandar Muda”<sup>23</sup>. Sampel yang di gunakan sebanyak 50 orang dengan Metode analisis data yang yaitu analisis regresi linear berganda, uji asumsi klasik, uji t, uji F dan uji koefisien determinasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa persepsi dan religiusitas secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah, dan secara simultan persepsi dan religiusitas juga berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut dapat diketahui hasil penelitiannya tidak lebih akurat dikarenakan sampel yang digunakan lebih sedikit dibanding sampel yang peneliti gunakan. Penelitian tersebut juga berfokus pada produk gadai Emas yang tempat penelitiannya di PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Medan Iskandar Muda, berbeda dengan peneliti yang penelitiannya berfokus pada produk gadai (*rahn*) di pegadaian UPS Bunder.

- f. Penelitian yang dilakukan oleh Rohana (2019) yang berjudul “Pengaruh Persepsi dan Layanan Terhadap Tingkat Kepuasan Nasabah Gadai Emas Di Kantor Cabang Utama Pegadaian Syariah Handil Jaya”<sup>24</sup>. Sampel yang digunakan sebanyak 100 orang dengan metode yang digunakan adalah metode angket dan pendekatan

---

<sup>23</sup> Tiara Sulaika Rohimi Harahap,” Pengaruh Persepsi Dan Religiusitas Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Produk Gadai Emas Di PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Medan Iskandar Muda”, *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 1, Nomor 1, 2021, hlm. 1-21

<sup>24</sup> Rohana, “Pengaruh Persepsi dan Layanan Terhadap Tingkat Kepuasan Nasabah Gadai Emas Di Kantor Cabang Utama Pegadaian Syariah Handil Jaya”, (*Tesis*, Pasca Sarjana UIN Sulthan Thaha Saifudin Jambi, Jambi,2019).

kuantitatif. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan aplikasi SPSS versi 16 for Windows 10.

Adapun hasil penelitiannya bahwa variabel persepsi (X1) dan variabel layanan (X2) terdapat pengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat kepuasan (Y) nasabah gadai emas di kantor cabang utama pegadaian syariah.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut jika dibandingkan dengan peneliti, penelitian tersebut mencoba untuk mengetahui kepuasan nasabah dari variabel persepsi dan layanan. Sedangkan dalam peneliti lebih fokus pada keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai (*rahn*) di pegadaian UPS Bunder.

## **B. Kajian Teori**

### **1. Pegadaian Syariah**

#### **a. Pengertian Pegadaian Syariah**

Perjanjian gadai dalam Islam disebut *rahn*, yaitu perjanjian menahan sesuatu barang sebagai tanggungan utang. Kata *rhan* menurut bahasa berarti tetap, berlangsung, menahan. Sedangkan menurut istilah berarti menjadikan sesuatu benda bernilai menurut pandangan syara' sebagai tanggungan utang, dengan adanya tanggungan utang itu seluruh atau sebagian utang dapat diterima.

*Ar-Rahn* merupakan perjanjian penyerahan barang untuk menjadi agunan dari fasilitas pembayaran yang diberikan. *Rahn* di tangan *murtahin* (pemberi utang kreditur) dan hanya berfungsi sebagai jaminan utang dari *rahin* (orang Yang berutang debitur). Barang jaminan baru dapat dijual/dihargai apabila dalam waktu yang disetujui oleh kedua belah pihak utang tidak dapat dilunasi oleh debitur. Oleh sebab itu, hak kreditur

terhadap barang jaminan hanya apabila debitur tidak melunasi utangnya.

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa *rahn* adalah suatu akad utang-piutang dengan menjadikan barang yang mempunyai nilai harta menurut pandangan syara' sebagai jaminan, hingga orang berasangkutan dapat mengambil uang. Pada dasarnya konsep pegadaian syariah terdiri dari dua aspek. Pertama, kebutuhan konsumtif. Kedua, kebutuhan produktif.<sup>25</sup>

## b. Dasar Hukum Pegadaian Syariah

### 1) Al-Quran

Berdasarkan pada dalil Al-Quran dalam surat al-Baqarah: 283<sup>26</sup>

﴿ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً فَإِنْ أَتَى بَعْضُكُمْ مِنْ بَعْضٍ فَأَلْفِدُوا بِأَلْفِ الْوَدِّ الَّذِي أَوْثَقْتُمْ بِهَا أَمَانَةً وَإِلْتِيقًا بِاللَّهِ رَبِّكُمْ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ أَتَى قَلْبَهُ عِندَ اللَّهِ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلَيْهِ ﴾

Artinya : “Dan jika kamu dalam perjalanan sedang kamu tidak mendapatkan seorang penulis, maka hendaklah ada barang jaminan yang dipegang. Tetapi, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya. Dan janganlah kamu menyembunyikan kesaksian, karena barangsiapa menyembunyikannya, sungguh, hatinya kotor (berdosa). Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”.

---

<sup>25</sup> Muhamad, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Lainnya*, (Depok : PT Rajagrafindo persada), hlm. 227.

<sup>26</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemahnya Juz 1-30*, (Jakarta: Pustaka Amani, 2005), hlm. 60.

## 2) Hadist

Rasullah Saw menegaskan diperbolehkannya gadai (*rhan*) ketika beliau beliau menggadaikan baju besinya kepada seorang

Yahudi:

حَدَّثَنَا مُسَدَّدٌ حَدَّثَنَا عَبْدُ الْوَاحِدِ حَدَّثَنَا الْأَعْمَشُ قَالَ تَذَاكَرْنَا عِنْدَ إِبْرَاهِيمَ الرَّهْنِ وَالْقَبِيلِ فِي السَّلَفِ فَقَالَ إِبْرَاهِيمُ حَدَّثَنَا الْأَسْوَدُ عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اشْتَرَى مِنْ يَهُودِيٍّ طَعَامًا إِلَى أَجَلٍ وَرَهْنَهُ دِرْعَهُ

Arinya: *"Telah menceritakan kepada kami Musaddad telah menceritakan kepada kami 'Abdul Wahid telah menceritakan kepada kami Al A'masy berkata; kami menceritakan di hadapan Ibrahim tentang masalah gadai dan pembayaran tunda dalam jual beli. Maka Ibrahim berkata; telah menceritakan kepada kami Al Aswad dari 'Aisyah radliallahu 'anha bahwa Nabi shallallahu 'alaihi wasallam pernah membeli makanan dari orang Yahudi dengan pembayaran tunda sampai waktu yang ditentukan, yang Beliau menggadaikan (menjaminkan) baju besi Beliau."*<sup>27</sup>

## 3) Ijma' Ulama

Para jumhur ulama telah menyepakati kebolehan hukum melakukan gadai. Ini didasari dari kisah Nabi Muhammad SAW yang menggadaikan baju besinya untuk membeli makanan dari seorang Yahudi. Jumhur ulama berpendapat bahwa disyariatkan pada waktu bepergian atau tidak bepergian, berdasarkan perbuatan Rasulullah SAW.

---

<sup>27</sup> Abu Ahmad as Sidokare, *Kutubus Sittah Kitab Shahih Bukhari*, (TK: TP,2009), hlm. 2336.

#### 4) Fatwa SDN-MUI

Fatwa DSN No. 25/DSN-MUI/III/2002, hukum pinjaman menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk rahn di bolehkan dengan ketentuan yang ada.<sup>28</sup>

#### c. Rukun dan Syarat Gadai

Rukun gadai (*rahn*) yaitu :<sup>29</sup>

- 1) *Ar-Rahn* (yang menggadaikan)
- 2) *Al-Murtahin* (yang menerima gadai)
- 3) *Al-Marhun/rahn* (barang yang di gadaikan)
- 4) *Al-Marhun bin* (utang)
- 5) *Shiqhat*, Ijab dan Qabul

Syarat gadai (*rahn*) yaitu Ulama fiqih sepakat bahwa syarat-syarat rahn sesuai dengan rukun *rahn* itu sendiri, seperti sebagai berikut :<sup>30</sup>

- 1) Berakal yaitu baligh (udah cukup umur) dan berakal,
- 2) Akad tidak mengandung fasid/bathil,
- 3) *Murtahin* (pemilik modal) mensyaratkan barang jaminan dapat dimanfaatkan tanpa batas

#### d. Akad Transaksi di Pegadaian Syariah

##### 1). Akad *Rahn*

Akad rahn adalah suatu perjanjian utang piutang dengan menahan barang sebagai jaminan atas hutang. *Murtahin* (penerima barang) memiliki hak untuk menahan *Marhun* (barang) sampai semua hutang *Rahin* (yang menyerahkan barang) di lunasi.

---

<sup>28</sup> Fatwa DSN-MUI Nomor 25/DSN-MUI/III/2002, hlm. 3.

<sup>29</sup> Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, hlm. 160.

<sup>30</sup> Muamalah institute, *Perbankan Syariah Perspektif Praktisi*, (Jakarta: Muamalat Institute, 1999), hlm 129.

## 2). Akad *Ijarah*

Akad *Ijarah* adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembiayaan upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri.

## 2. Gadai (*rahn*)

Gadai merupakan perjanjian penyerahan barang untuk menjadi agunan dari fasilitas pembiayaan yang diberikan. *Ar-rahn* (gadai) yaitu menjadikan barang yang bernilai harta menurut pandangan syara' sebagai jaminan hutang, hingga orang yang bersangkutan boleh mengambil hutang atau ia bisa mengambil sebagian manfaat barangnya itu.<sup>31</sup>

Ketentuan mengenai *ar-rahn* :

- a. Barang yang tidak boleh dijual tidak boleh digadaikan.
- b. Tidak sah menggadaikan barang rampasan (*gasab*) atau barang pinjaman.
- c. Gadai itu tidak sah apabila utang belum pasti.
- d. Disyaratkan pula agar hutang piutang dalam gadai diketahui oleh pihak kedua belah pihak..
- e. Menerima barang gadai oleh pegadaian adalah salah satu rukun akad gadai atas tetapnya gadaian.
- f. Seandainya ada orang yang menggadaikan barang namun barang tersebut belum diterima oleh pegadaian, maka orang tersebut boleh membatalkannya.
- g. Jika barang gadaian tersebut sudah diterima oleh pegadaian, maka akad *rahn* tersebut telah resmi dan tidak dapat ditarik atau dibatalkan kembali.

---

<sup>31</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqh As Siunnah*, (Surabaya : PT. Al – Ma'arif, 1987) hlm. 150.

### 3. Persepsi

#### a. Pengertian Persepsi

Persepsi adalah proses individu dalam menginterpretasikan, mengorganisasikan dan memberi makna terhadap stimulus yang berasal dari lingkungan dimana individu itu berada yang merupakan hasil dari proses belajar dan pengalaman.<sup>32</sup> Dari paparan tersebut penulis dapat menarik kesimpulan bahwa persepsi adalah sebuah pendapat seseorang terhadap realita yang dilihat atau dirasakan langsung ketika kejadian itu terjadi. Sehingga suatu persepsi konsumen jauh lebih penting dari pada sebuah pengetahuan yang mereka ketahui secara realitas yang obyektif. Faktor yang mempengaruhi persepsi seperti faktor psikologi, famili, dan juga kebudayaan yang merupakan salah satu faktor yang kuat dalam mempengaruhi sikap, nilai, dan cara seseorang memandang dan memahami keadaan di dunia ini.<sup>33</sup>

#### b. Proses dan indikator dari persepsi yaitu sebagai berikut

,<sup>34</sup>

- 1) Stimulus, yaitu proses awal yang diawali individu ketika seorang menerima rangsangan yang hadir dari lingkungannya.
- 2) Registrasi, yaitu suatu proses pengenalan informasi yang masuk melalui proses stimulus.
- 3) Interpretasi, yaitu proses penerimaan pesan dari informasi yang diterima. Proses interpretasi

---

<sup>32</sup> Suit Jusuf dan Almasdi. *Aspek Sikap Mental Dan Management SDM* (Jakarta: Ghalia Indonesia. 2007), hlm. 40.

<sup>33</sup> Miftah Thoha, *Perilaku Organisasi; Konsep Dasar dan Aplikasinya* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 147-148.

<sup>34</sup> Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen : Perspektif Kontemporer Pada Motivasi, Tujuan dan Keinginan Konsumen*, (Jakarta :Kencana, 2010), hlm 98.

dipengaruhi oleh, pengalaman, motivasi, dan pendalaman seorang individu.

- 4) Umpan balik, yaitu suatu reaksi atas interpretasi dari informasi yang telah diterimanya berupa reaksi positif dan negatif.

**c. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Persepsi**

a. Faktor-faktor dalam diri

Faktor-faktor di bawah ini biasa terletak pada diri pembentuk persepsi baik dalam diri objek atau target yang diartikan, atau dalam suatu konteks situasi di mana persepsi tersebut di buat yaitu :

- 1) Sikap yaitu pemikiran serta perasaan yang mendorong dalam bertindak untuk menyukai atau tidak menyukai sesuatu.
- 2) Motif yaitu timbul dalam diri seseorang disebabkan adanya kebutuhan-kebutuhan yang diinginkan untuk terpenuhi.
- 3) Minat yaitu situasi seseorang yang memiliki keterarikan pada suatu hal tertentu, disertai keinginan untuk mengetahui dan mempelajari atau membuktikan lebih lanjut.
- 4) Pengalaman yaitu peristiwa yang telah terjadi dan sudah lama atau baru dan yang bisa dijadikan pelajaran.
- 5) Harapan yaitu sebuah kepercayaan yang akan selalu diinginkan atau didapatkan. Sehingga suatu kejadian akan selalu mengalami perubahan di waktu-waktu yang akan datang.

b. Faktor dalam situasi :

- 1) Waktu yaitu serangkaian proses, tindakan atau keadaan berada atau berlangsung.

- 2) Keadaan kerja yaitu kondisi lingkungan kerja dari suatu perusahaan yang menjadi tempat kerja dari para karyawan.
- 3) Keadaan sosial yaitu kondisi sosial yang terdapat unsur-unsur kemasyarakatan.

Maka diketahui bahwa seorang individu dalam memandang sebuah target dan berusaha dalam menginterpretasikan apapun yang dilihatnya, interpretasi itu sangat dipengaruhi oleh berbagai macam karakteristik. Karakteristik inilah yang mempengaruhi persepsi meliputi kepribadian, sikap, minat, motif, pengalaman masa lalu dan harapan-harapan seseorang.<sup>35</sup> Persepsi setiap orang dapat berbeda-beda tergantung objek yang ada. Persepsi terbentuk karena adanya pengaruh dari pikiran dan lingkungan yang ada disekitar kita.

#### **d. Masyarakat**

Masyarakat merupakan keseluruhan kompleks hubungan antar manusia yang sangat luas sifatnya. Dalam keseluruhan kompleks ini berarti yang membentuk bagian-bagian menjadi satu kesatuan.<sup>36</sup> Secara umum masyarakat di artikan sebagai individu dengan individu, individu dengan kelompok yang memiliki kerjasama yang erat dan kuat baik di dalam bermasyarakat dari segi budaya, ekonomi maupun dalam konsumsi sehingga terbentuk organisasi yang mengatur kehidupan masing-masing individu.

---

<sup>35</sup> *Ibid.*, hlm. 176.

<sup>36</sup> Janu Murdiyati, *Sosiologi Memahami dan Mengkaji Masyarakat*, (Yogyakarta : PT. Leutika Grafindo Media Pratama,2007), hlm. 18.

## 4. Gaya Hidup

### a. Pengertian Gaya Hidup

Gaya hidup adalah pola atau cara hidup dari seseorang yang dapat dilihat ketika seseorang menghabiskan waktu mereka, bagaimana seseorang melihat sesuatu yang mereka anggap menarik di lingkungannya, serta bagaimana seseorang dapat memperkirakan sesuatu tentang dirinya sendiri maupun keadaan di sekitarnya.<sup>37</sup> Gaya hidup seseorang dalam pandangan ekonomi dapat dilihat dari cara mendistribukan sebagian uangnya untuk menentukan produk atau jasa yang digunakan. Setiap gaya hidup seseorang memiliki perbedaan baik dari segi konsumsi, sehingga seseorang dalam melakukan aktivitas konsumsi agar dapat memenuhi kebutuhan hidupnya mengikuti produk atau jasa yang menarik baginya.

Tiga indikator gaya hidup seseorang yaitu :<sup>38</sup>

- 1) Aktivitas (*activities*) adalah suatu hal atau kegiatan yang dilakukan untuk mencapai kesenangan hidup, lingkungan di luar rumah cenderung menjadi sebagian besar perhatiannya, sehingga seseorang lebih memilih-milih teman, suka menjadi pusat perhatian. Hal ini menyebabkan untuk tidak segan-segan membeli barang mahal atau sekedar memenuhi keinginan dan kebutuhan. Hal ini mencangkup Hobi seseorang, yang dibelanjakan, Pekerjaan serta kegiatan sosial.
- 2) Minat (*interest*) adalah gaya hidup seseorang dalam menjadikan sesuatu sebagai tujuan untuk mendapatkan kenikmatan dan kesenangan hidup.

---

<sup>37</sup> Setiadi, Nugroho. *Perilaku Konsumen (Konsep dan Implikasi untuk Strategi dan Pemasaran)*, (Jakarta: Kencana, 2008), hlm.148.

<sup>38</sup> Sunarto dalam Silvy, *Efektifitas Organisasi*, (Jakarta : Erlangga, 2009), hlm 93.

Adapun yang mempengaruhi seperti: brand, trend, dan media masa.

- 4) Opini (*opinion*) adalah pendapat yang diterima seseorang kemudian dijadikan sebagai bahan untuk mem mempertimbangkan baik dalam meningkatkan gaya hidup seperti: pendapat pribadi, kualitas produk, citra diri dan pengetahuan.

#### **b. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Gaya Hidup**

Faktor yang didasarkan pada individu itu sendiri (Internal) yaitu <sup>39</sup>

- 1) Sikap
- 2) Pengalaman dan Pengamatan
- 3) Kepribadian
- 4) Motif (suatu tindakan konsumen ketika memenuhi kebutuhannya)
- 5) Persepsi

Gaya hidup seseorang yang dipengaruhi oleh faktor eksternal yaitu :

- 1) Kelompok Referensi yaitu kelompok yang memiliki pengetahuan dan kemampuan dalam mempengaruhi perilaku dan sikap individu.
- 2) Keluarga sangat berpengaruh penting dalam membentuk suatu sikap dan tindakan seseorang.
- 3) Kelas Sosial diartikan sebagai kelompok yang cenderung memiliki sikap yang sama.
- 4) Kebudayaan Muslim tidak hanya untuk kalangan muslim saja, namun sudah ada di semua kalangan. Hal baik itu dari segi produk-produk yang di peroleh seperti, makanan, kecantikan, pakaian bahkan dari segi keuangan.

---

<sup>39</sup> Angga Sandy Susanto, “Membuat Segmentasi Berdasarkan Life Style (Gaya Hidup)”, *Jurnal JIEBEKA*, Vol.7, Nomor 2, April 2021, hlm 1-2

Ini tentu menjadikan halal tidak hanya sebatas doktrin tetapi inilah yang menjadikan suatu kebiasaan membentuk gaya hidup seseorang yang didapatkan dari cara pola berpikir, memahami dan bertindak.

### **c. Gaya Hidup Syariah atau Halal Lifestyle**

Di kalangan masyarakat gaya hidup syariah sudah sangat berkembang dan menjadi trend. Hal ini tentu tidak hanya sebagai keyakinan agama saja. Melainkan keyakinan yang jika diliha dari segi ilmiah tentu akan menghasilkan suatu kebenaran yang masuk akal.

Gaya hidup syariah merupakan perilaku dalam hal mengikuti dan menaati segala bentuk aturan hukum yang sudah ditetapkan oleh Allah, dalam hal konsumsi maupun dari segala aspek dalam hidup. Suatu sikap taat terhadap hokum dan aturan yang sudah di tetapkan hal ini kan menjadi pondasi dan kunci dalam meraih ketenangan hati sehingga mewujudkan kedamaian dan ketenangan. Dalam implementasinya tentu diharuskan menyadari dan meyakini, gerak hidup yang dilakukan selalu berada dalam pengawasan Allah SWT. Sehingga akan terus berhati-hati dalam menjalani.<sup>40</sup>

Gaya hidup halal tidak sebatas hanya bagaimana seseorang dalam mengalokasikan pendapatan yang sesuai dengan syariah saja akan tetapi juga direfleksikan dalam seluruh aspek kehidupan. Pada aspek ekonomi khususnya bagaimana jalan seseorang dalam mencari mendapatkan pun segala sisi harus dipertimbangkan kehalalannya. Menerapkan pola hidup syariah merupakan bentuk manifestasi kepatuhan dan ketaatan pada hukum dan peraturan yang berlaku dalam kehidupan sosial, yang dapat

---

<sup>40</sup> M. Ma'rifat, "Halal is My Life, Hidup Halal secara Kaffah" dalam [www.halalmui.org](http://www.halalmui.org), diakses tanggal 27 Desember, pukul 9.38.

mewujudkan kehidupan yang harmoni dan damai dalam lingkup pribadi, keluarga, maupun masyarakat. Dengan demikian diharapkan dengan berkembangnya trend gaya hidup syariah dapat menjadi kebiasaan positif dan sebagai bentuk taat seorang hamba terhadap perintah Allah SWT baik dalam segala bentuk aspek kehidupan.

## **5. Keputusan Pembelian**

### **a. Pengertian Pengambilan Keputusan**

Secara etimologi pengambilan keputusan yaitu mengambil menetapkan atas sesuatu. Sedangkan secara terminology pengambilan keputusan yaitu suatu proses penetapan sesuatu di mana penetapan itu dijadikan panduan atau rujukan bagi kegiatan berikutnya. Pengambilan keputusan adalah merumuskan dari beberapa alternatif tindakan dalam menggarap situasi yang dihadapi. Kemudian melakukan penetapan pilihan dari beberapa alternatif yang tersedia, setelah diadakan pengevaluasian mengenai keefektifan masing-masing untuk mencapai sasaran para pengambil keputusan.<sup>41</sup>

### **b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan**

- Faktor pribadi<sup>42</sup>

- a) Keputusan pembelian produk atau jasa dipengaruhi oleh karakteristik pribadi.
- b) Usia dan tahapan siklus hidup

Brang atau jasa yang dikonsumsi seseorang akan berbeda-beda sepanjang hidupnya.

---

<sup>41</sup> Amini, *Perilaku Organisasi*, (Bandung: Citapustaka media, 2004), hlm. 108-109.

<sup>42</sup> Philip Kotler dan Kevin Keller, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Macanan Jaya Cemerlang, 2007), hlm. 222.

c) Pekerjaan

Pekerjaan seseorang juga mempengaruhi pola konsumsi.

d) Keadaan ekonomi

e) Gaya Hidup

Produk atau jasa yang digunakan seseorang tergantung bagaimana pola konsumsinya.

f) Kepribadian dan konsep diri.

Setiap kepribadian dan karakteristik mempengaruhi perilaku konsumsinya.

• Faktor eksternal

a) Budaya

Budaya mempengaruhi perilaku seorang konsumen dalam menentukan produk atau jasa hal ini mengacu pada cara hidup, kebiasaan, dan tradisi. Keanekaragaman dalam satu budaya akan membentuk perilaku yang beragam.

b) Kelas sosial

Pada dasarnya semua masyarakat memiliki dan memperhatikan tingkatan sosial. Tingkatan sosial yang terbentuk akan memengaruhi seseorang ketika memberikan tanggapan terhadap berbagai hal, termasuk perilaku dalam penggunaan barang dan jasa.

**c. Proses Pengambilan Keputusan**

Proses pengambilan keputusan pembelian konsumen yaitu :<sup>43</sup>

---

<sup>43</sup> Philip Kotler dan A.B. Susanto, *Manajemen Pemasaran di Indonesia*, (Jakarta : Salemba Empat Pearson Education Asia,2000), hlm. 233.

1) Pengenalan Masalah

Pengenalan masalah terjadi karena adanya perbedaan kondisi atau situasi ideal yang diinginkan konsumen dengan situasi yang sesungguhnya.

2) Pencarian informasi

Pencarian informasi akan dilalui oleh konsumen yang disebabkan karena ketertarikannya pada suatu produk barang atau jasa.

3) Evaluasi Alternatif

Evaluasi alternatif digunakan untuk melaksanakan suatu penilaian alternatif untuk menentukan langkah selanjutnya, alternatif ini di dapatkan dari hasil pencarian informasi.

4) Keputusan Pembelian

Pada tahap evaluasi, setiap preferensi dari merek-merek akan disusun dalam sebuah himpunan pilihan, kemudian konsumen akan menentukan tujuan pembelian dari merek yang disukainya.

5) Perilaku Sesudah Pembelian

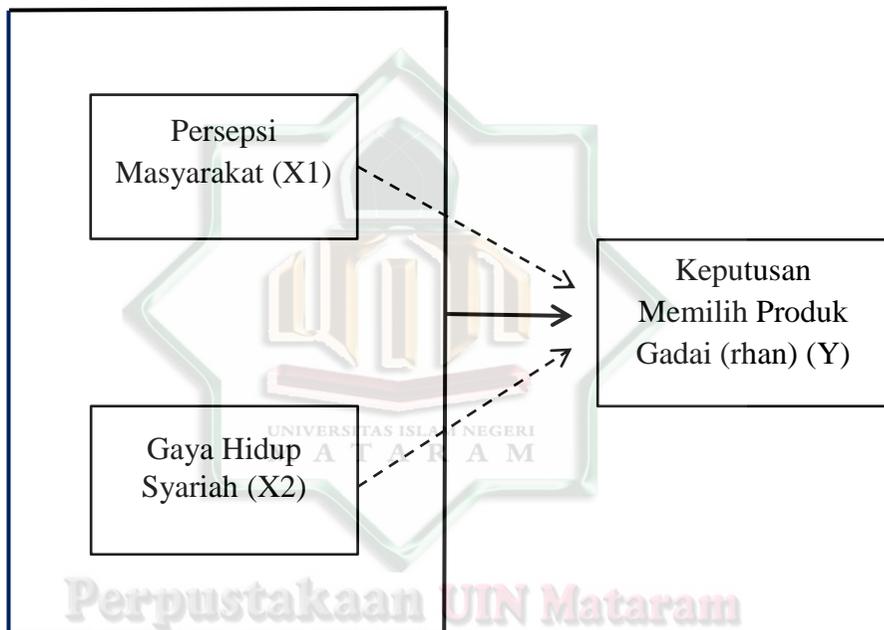
Untuk produk yang sudah dibeli, konsumen akan melaksanakan evaluasi dari kinerja produk tersebut. Kemudian akan menentukan tujuan pembelian dari merek yang disukainya.

Perpustakaan UIN Mataram

### C. Kerangka Berpikir

Gambar 2.1

#### Kerangka Berpikir



Keterangan :

-----> = Secara Parsial

————> = Secara Simultan

Pada gambar 1.1, menunjukkan ada 2 variabel yang diteliti yaitu persepsi masyarakat sebagai variabel independent (X1) dan gaya hidup syariah sebagai variabel independent (X2). Sedangkan

variabel dependen yang digunakan adalah keputusan dalam memilih produk gadai (*rahn*) (Y). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari kedua variabel independen terhadap variabel dependen.

#### D. Hipotesis Penelitian

##### 1. Pengaruh persepsi masyarakat terhadap keputusan memilih produk gadai (*rahn*)

Persepsi adalah sebuah pendapat seseorang terhadap realita yang di lihat atau di rasakan langsung ketika kejadian itu terjadi. Sehingga suatu persepsi konsumen jauh lebih penting dari pada sebuah pengetahuan yang mereka ketahui secara realitas yang obyektif. Faktor yang mempengaruhi persepsi seperti faktor psikologi, famili, dan juga kebudayaan yang merupakan salah satu faktor yang kuat dalam mempengaruhi sikap, nilai, dan cara seseorang memandang dan memahami keadaan di dunia ini.<sup>44</sup>

Tiara Sulaika Rohimi Harahap (2020), dalam penelitiannya menunjukkan bahwa variabel persepsi berpengaruh signifikan terhadap keputusan memilih produk gadai emas di PT Bank Syariah Medan Iskandar Muda.<sup>45</sup> Dari penjelasan di atas dapat dilihat bahwa persepsi (X1) berpengaruh signifikan terhadap keputusan memilih produk gadai emas(Y).

Berdasarkan hal tersebut maka hipotesis dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut :

H1 : Persepsi masyarakat berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan memilih produk gadai (*rahn*) di

---

<sup>44</sup> Miftah Thoha, *Perilaku Organisasi; Konsep Dasar dan Aplikasinya* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 147-148.

<sup>45</sup> Tiara Sulaika Rohimi Harahap, " Pengaruh Persepsi ...2020.

pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah.

## 2. Pengaruh Gaya Hidup Syariah terhadap Keputusan memilih produk gadai (*rahn*)

Gaya hidup diidentifikasi sebagai cara hidup suatu individu yang cenderung bagaimana seseorang tersebut menghabiskan waktu (aktivitas) mereka apa yang mereka anggap penting dalam lingkungannya (ketertarikan) apa yang mereka pikirkan tentang diri mereka sendiri dan dunia di sekitarnya (pendapat).<sup>46</sup>Gaya hidup akan berkembang pada masing-masing dimensi seperti aktivitas, interest dan opini.

Dalam Islam, setiap muslim diharuskan mampu mencerminkan hubungannya dengan Allah SWT baik dalam setiap kegiatannya karena segala bentuk aspek dalam hidup diatur dan ditetapkan. Hal ini sama dengan keputusan nasabah memilih produk gadai (*rahn*) sebagai sarana untuk memenuhi kebutuhan maupun keinginan. Semakin meningkatnya gaya hidup syariah di kalangan masyarakat maka semakin banyak pula yang akan memutuskan memilih produk-produk di pegadaian syariah karena sistem yang ada di pegadaian syariah berlandaskan ajaran Islam.

Cici Pratiwi (2021), dalam penelitiannya menunjukkan bahwa analisis uji t yang dilakukan pada variable independen gaya hidup syariah dan keuntungan nasabah terhadap variable dependen keputusan memilih produk tabungan *easy wadiah* ditemukan bahwa, kedua variabel tersebut memiliki pengaruh signifikan secara parsial terhadap keputusan memilih produk tabungan *easy*

---

<sup>46</sup> Setiadi, Nugroho, *Perilaku Konsumen : konsep dan Implikasi untuk Strategi dan Pemasaran*, (Jakarta: Kencana, 2008), hlm. 148.

*wadiah*.<sup>47</sup> Begitu juga dengan hasil penelitian dari Yasinta Ismaila yang menyatakan bahwa variabel gaya hidup syariah berpengaruh secara persial terhadap keputusan pembelian. Dari penjelasan diatas dapat dilihat bahwa gaya hidup (X2) secara pesial memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan memilih (Y) produk tabungan easy wadiah.

Berdasarkan hal tersebut maka hipotesis dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut :

H2 : Gaya hidup Syariah berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan memilih produk gadai (*rahn*) di pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah.

### **3. Pengaruh Persepsi masyarakat dan gaya hidup syariah terhadap keputusan memilih produk gadai (*rahn*)**

Semakin meningkatnya gaya hidup syariah di kalangan masyarakat tentu akan melahirkan banyak persepsi (pendapat) seseorang terhadap realita yang di lihat atau di rasakan dan ini akan berpengaruh terhadap keputusan dan menuju ke alternatif tindakan.

Fifi Nastiwati (2021), dalam penelitiannya menunjukkan bahwa bahwa faktor lokasi, faktor harga, faktor promosi, dan faktor aspek syariah secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk *rahn* di CPS Pasar Renteng.<sup>48</sup> Begitu juga dengan hasil penelitian dari Tiara (2020) Sulaika Rohimi Harahap, menyatakan bahwa variabel persepsi dan religiusitas secara simultan

---

<sup>47</sup> Cici Pratiwi, "Pengaruh Gaya Hidup Syariah...,2021.

<sup>48</sup> Fifi Nastiwati, "Faktor-faktor...,2021.

berpengaruh signifikan terhadap keputusan memilih produk gadai emas di PT Bank Syariah Medan KCP Iskandar Muda. Dari penjelasan di atas dapat dilihat bahwa persepsi (X1) dan religiusitas (X2) secara simultan memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan memilih (Y) produk gadai emas.

Berdasarkan hal tersebut maka hipotesis dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut :

H3 : Persepsi masyarakat dan gaya hidup syariah secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan memilih produk gadai (*rahn*) di pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah



Perpustakaan UIN Mataram

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis dan pendekatan penelitian yang peneliti gunakan adalah penelitian kuantitatif karena data yang peneliti ambil dalam bentuk angka yang akan diproses secara statistik.<sup>49</sup> Penelitian kuantitatif ialah penelitian sosial yang menggunakan metode-metode dan pernyataan empiris. Jenis penelitian ini yang digunakan adalah penelitian asosiatif kausal. Asosiatif yaitu suatu rumusan masalah penelitian yang bersifat menanyakan hubungan antar dua variabel atau lebih. Sedangkan hubungan kausal yaitu hubungan sebab akibat.<sup>50</sup>

Jadi dalam penelitian ini terdapat tiga variabel yaitu variabel independen (variabel yang mempengaruhi), di mana variabel independen yang digunakan yaitu persepsi masyarakat dan gaya hidup syariah. Sedangkan variabel dependen (variabel yang dipengaruhi) yaitu keputusan memilih produk. Sehingga penelitian ini dilakukan untuk mengetahui “Pengaruh Persepsi Masyarakat dan Gaya Hidup Syariah Terhadap Keputusan Memilih Produk Gadai (*rahn*) di Pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah”.

#### B. Populasi dan Sampel

##### 1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.<sup>51</sup> Populasi

---

<sup>49</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006), hlm. 10.

<sup>50</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan R & D Edisi Ke-2*, (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 36-37

<sup>51</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, CV, 2012), hlm. 80.

dalam penelitian ini adalah Nasabah yang menggunakan produk gadai (*rahn*) di pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah sebesar 7.990.

## 2. Sampel

Sampel adalah proses memilih sebuah elemen secukupnya dari populasi.<sup>52</sup> Penentuan sampel adalah untuk menentukan perolehan keterangan mengenai penelitian dengan cara mengamati hanya sebahagian dari populasi sebagai suatu cerminan dari populasi yang diteliti. Sampel dalam penelitian ini adalah nasabah yang menggunakan produk pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah), Bunder, Lombok Tengah.

Menurut Slovin, untuk menentukan jumlah sampel,

$$n = \frac{N}{1 + N e^2}$$

Keterangan :

- n = jumlah sampel
- N = jumlah populasi
- e = tingkat kesalahan 10%

Selanjutnya banyaknya sampel,

$$n = \frac{7.990}{1 + 7.990 (0,1)^2}$$

$$n = 98,7639060$$

Jadi jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebesar 98,7639060 atau 100 responden.

---

<sup>52</sup> Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Kencana 2011), hlm.148.

### **C. Waktu dan Tempat Penelitian**

Waktu penelitian ini mulai dari dikeluarkannya surat permohonan data bulan januari sampai bulan maret 2023 dalam pembuatan skripsi. Dan tempat dilakukan penelitian adalah UPS Bunder yang berada di Jl. Raya Bonder, Praya Barat, Lombok Tengah. Peneliti memilih lokasi ini karena ini merupakan studi kasus pada pegadaian syariah yang sudah menerapkan produk gadai (*rhan*) di Kecamatan Praya Barat, Kabupaten Lombok Tengah.

### **D. Variable Penelitian**

1. Variabel Bebas (X) Variabel bebas atau variabel independen adalah suatu variabel yang sering disebut sebagai variabel stimulus, predictor, dan antecedent. Variabel bebas merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat). Variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini adalah persepsi masyarakat (X1), dan gaya hidup syariah (X2).
2. Variabel Terikat (Y) Variabel terikat atau dependen adalah suatu variabel yang sering disebut sebagai variabel output, kriteria, dan konsekuen. Variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas. Variabel terikat dalam penelitian ini adalah keputusan Memilih produk (Y).

### **E. Desain Penelitian**

Penelitian ini menggunakan tehnik survey. Tehnik survey yaitu tehnik pengumpulan data melalui penyelidikan dengan menghubungkan sebagian atau sekelompok tertentu dari populasi yang berhubungan dengan area penelitian. Hal ini untuk menggali informasi-informasi yang dibutuhkan. Adapun Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *simple random sampling* yaitu suatu teknik pengambilan sampel secara acak dimana setiap nasabah

memiliki kesempatan yang sama untuk terpilih menjadi sampel tanpa melihat strata populasi tersebut. Penelitian ini kemudian dikembangkan dengan cara memberikan kuesioner pada nasabah Pegadaian UPS Bunder Lombok Tengah.

#### **F. Instrumen/ Alat dan Bahan Penelitian**

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner. Dalam pemberian skor dari kuesioner, peneliti menggunakan instrumen skala Likert, yang di mana variabel yang diukur akan dijabarkan menjadi indikator variabel dengan kategori penilaian dari skala 1 sampai dengan 5.

**Tabel 3.1**  
**Skore variabel :**

<b>Kategori</b>	<b>Skor</b>
Sangat Tidak Setuju	1
Tidak Setuju	2
Netral	3
Setuju	4
Sangat Setuju	5

#### **G. Teknik Pengumpulan Data/ Prosedur Penelitian**

##### **1. Observasi (pengamatan)**

Observasi atau pengamatan langsung merupakan suatu kegiatan pengumpulan data dengan melakukan penelitian secara langsung terhadap kondisi lingkungan objek penelitian yang mendukung kegiatan penelitian. Metode observasi yang dilaksanakan peneliti adalah dengan turun mengamati langsung nasabah di tempat penelitian pegadaian UPS Bunder, Lombok tengah. Hal ini bertujuan untuk memperoleh berbagai data dan informasi untuk menjawab sejumlah permasalahan dalam penelitian.

## 2. Kuesioner (Angket)

Kuesioner merupakan suatu teknik pengumpulan informasi atau data dilakukan dengan cara memberikan seperangkat pertanyaan atau pernyataan kepada responden untuk dijawab. Kuesioner dapat berbentuk cetak (*offline*) atau dalam bentuk *online* (*google form*).

Penelitian ini menggunakan kuesioner tertutup yang di mana peneliti memberikan pertanyaan dalam bentuk pilihan ganda dan responden tidak diberi keleluasan atau kesempatan untuk mengeluarkan pendapat.

## 3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data dengan memanfaatkan dan menelusuri gambar, dokumen atau data yang ada, seperti foto, buku, jurnal dan sumber informasi lain. Dokumentasi dalam penelitian ini adalah dari arsip atau foto, dokumentasi kegiatan pada saat penelitian berlangsung. Dokumentasi dalam penelitian ini digunakan sebagai sumber data dapat dimanfaatkan untuk menguji, menafsirkan bahkan untuk meramalkan.

## H. Teknik Analisis Data

### 1. Uji Validitas

Validitas adalah kecocokan pengukuran dengan tujuan penggunaannya. Dapat dikatakan apakah pengukuran tersebut sesuai dengan niat pengukuran, yaitu pengukuran mengukur apa yang mau diukur. Pengukuran yang sudah reliable dapat atau tidak dapat memiliki validitas sedangkan alat ukur yang tidak reliable pasti tidak valid. Untuk menentukan valid tidaknya suatu data maka dapat dilakukan dengan membandingkan  $r_{tabel}$  dengan  $r_{hitung}$ , dimana taraf signifikansi yang digunakan adalah 0,05 atau 5% dengan  $N = 30$  jika  $r_{tabel} < r_{hitung}$  maka dinyatakan valid.

Rumus yang digunakan untuk uji validitas dengan teknik korelasi product moment adalah :<sup>53</sup>

$$r_{xy} = \frac{N \sum xy - (\sum x) (\sum y)}{\sqrt{[N \sum x^2 - (\sum x)^2] [N \sum Y^2 - (\sum Y)^2]}}$$

Keterangan :

$r_{xy}$  = Koefisien korelasi antara variabel X dengan variabel Y

N = Jumlah responden atau sampel

X = Skor variabel

Y = Skor dari total variabel

XY = Jumlah perkalian antara X dan Y

Untuk mendapatkan hasil penelitian yang lebih akurat, pengolahan dapat dilakukan dengan bantuan program Microsoft Excel 2010 dan program SPSS 25.0.

## 2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas instrumen, adalah untuk menunjukkan sejauh mana suatu instrumen dapat memberikan hasil pengukuran yang konsisten, apabila pengukuran pada obyek yang sama dilakukan berulang-ulang.

Uji reliabilitas dalam penelitian ini adalah menggunakan cronbach alpha yang berguna untuk mengetahui apakah alat ukur yang dipakai reliable (handal).

Rumus Cronbach alpha:<sup>54</sup>

---

<sup>53</sup> Sandjaja dan Albertus Heriyanto, *Panduan Penelitian*, (Jakarta: Prestasi Pustakaraya, 2006), hlm. 180.

$$x = \frac{k - r}{1(k - r)}$$

Keterangan :

- r = rata – rata korelasi antar item  
k = jumlah item

Ketentuan dari nilai alpha Cronbach ini dapat dilihat seperti dibawah ini:

- 1) Nilai alpha cronbach 0,00 s/d 0,20 berarti kurang reliabel.
- 2) Nilai alpha cronbach 0,21 s/d 0,40 berarti agak reliabel.
- 3) Nilai alpha cronbach 0,42 s/d 0,60 berarti cukup reliable.
- 4) Nilai alpha cronbach 0,61 s/d 0,80 berarti reliabel.
- 5) Nilai alpha cronbach 0,81 s/d 1,00 berarti sangat reliable

### 3. Uji Asumsi Klasik

Sebelum melakukan analisis regresi, agar dapat perkiraan yang efisien, maka dilakukan pengujian asumsi klasik yang harus dipenuhi, yaitu:

#### a. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel independen dan variabel dependen atau keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Uji normalitas data dapat dilakukan dengan menggunakan One Sample Kolmogorov Smirnov yaitu dengan ketentuan apabila nilai signifikan diatas 0,05 maka data terdistribusi normal. Sedangkan jika hasil

---

<sup>54</sup> Lupiyoadi Rambat, *Manajemen Pemasaran Jasa: Teori dan Praktik*, (Jakarta: PT Salembia Empat, 2004), hlm.149.

One Sample Kolmogorov Smirnov menunjukkan nilai signifikan dibawah 0,05 maka data tidak terdistribusi normal.<sup>55</sup>

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya kolerasi antar variabel bebas (independen). Untuk menemukan ada atau tidaknya multikolinearitas dalam model regresi dapat diketahui dari :

Tolerance : mengukur variabilitas variabel bebas yang terpilih

yang tidak dapat dijelaskan oleh variabel bebas lainnya. Jadi nilai tolerance rendah sama dengan nilai VIF tinggi. Karena

VIF :  $VIF = 1/\text{tolerance}$  dan menunjukkan adanya

kolinearitas yang tinggi. Nilai cut off yang umum dipakai adalah nilai tolerance 0,10 atau sama dengan nilai VIF diatas 10.

c. Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik heteroskedastisitas, yaitu adanya ketidak samaan varian dari residual untuk semua pengamatan pada model regresi.

Jika varian berbeda, disebut heteroskedastisitas. Salah satu cara untuk mengetahui ada tidaknya heteroskedastisitas dalam suatu model regresi linear berganda adalah dengan menggunakan uji Glejer. Dasar pengambilan keputusannya yaitu jika

---

<sup>55</sup> Imam Ghozali. *Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Program IBM SPSS 23 (Edisi 8)* (Semarang:Badan Penerbit Universiats Diponegoro, 2016), hlm.154

signifikansi > 0,5 maka dikatakan tidak terjadi heteroskedastisitas, jika nilai signifikansi < 0,05 maka dikatakan terjadi heteroskedastisitas. Model yang baik adalah yang tidak terjadi heteroskedastisitas.

#### 4. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda adalah hubungan secara linear antara dua atau lebih variabel independen ( $X_1, X_2, \dots, X_n$ ) dengan variabel dependen ( $Y$ ). hal ini untuk mengetahui besarnya mengetahui pengaruh persepsi masyarakat dan gaya hidup syariah terhadap keputusan memilih produk gadai (*rahn*) di pegadaian UPS (unit pelayanan syariah) Bunder, Lombok Tengah rumus regresi linear berganda, yaitu :<sup>56</sup>

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

Keterangan:

Y : Kepuasan konsumen

$X_1$  : Variabel persepsi

$X_2$  : Variabel gaya hidup syariah

a : Kostanta

$b_1 b_2$  : Koefisien Regresi

e : Variabel Penganggu.

Agar lebih mudah dalam melengkapi analisis data, penulis akan menggunakan alat hitung SPSS ver. 25. SPSS adalah computer statistic yang mampu memproses data statistik secara cepat dan tepat untuk mencari output yang dikehendaki.

---

<sup>56</sup> Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*, (Bandung: Alfabeta, 2014), hlm. 178

## 5. Uji Hipotesis

### a. Uji t-Test

Uji t-Test digunakan untuk mengetahui apakah variabel- variabel independen secara parsial berpengaruh nyata atau tidak terhadap variabel dependen. Derajat signifikansi yang digunakan adalah 0,05. Apakah nilai signifikansi lebih kecil dari derajat kualitas pelayanan maka kita menerima hipotesis alternatif, yang menyatakan bahwa suatu variabel independen secara parsial mempengaruhi variabel dependen.

### b. Uji F

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah variabel-variabel independen secara simultan berpengaruh nyata atau tidak terhadap variabel dependen. Derajat signifikansi yang digunakan adalah 0,05. Apakah nilai signifikansi lebih kecil dari persepsi dan gaya hidup syariah, maka kita menerima hipotesis alternatif, yang menyatakan bahwa suatu variabel independen secara simultan mempengaruhi variabel dependen.

### c. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien Determinasi adalah salah satu nilai statistik yang dapat digunakan untuk mengetahui apakah ada pengaruh antara dua variabel. Nilai koefisien dari determinasi menunjukkan persentase variasi nilai variabel yang dapat dijelaskan oleh persamaan regresi yang dihasilkan. Nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) adalah antara 0 dan 1. Apabila nilai  $R^2$  kecil maka kemampuan variabel independen kualitas persepsi dan gaya hidup syariah (X) dalam menjelaskan variabel dependen keputusan nasabah (Y) sangat terbatas. Uji determinasi dilakukan untuk melihat besarnya pengaruh persepsi masyarakat dan gaya hidup syariah terhadap keputusan

memilih produk gadai(rhan) di pegadaian UPS (unit pelayanan syariah) Bunder, Lombok Tengah.



Perpustakaan UIN Mataram

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Objek Penelitian

##### 1. Sejarah Berdirinya Pegadaian Syariah Bunder Lombok Tengah

Pada tahun 1998, sebagai tahun berakhirnya era orde baru, dan dimulainya era reformasi, terjadi perkembangan yang unat dalam industri lembaga keuangan Islam. Dalam realita, Ekonomi Islam menunjukkan perkembangan dari masa ke masa. Perkembangan saat ini masih dalam taraf yang amat dini. Dalam kehidupan sosial umat Islam menjalankan aktivitasnya untuk memenuhi kebutuhan hidup sehingga tidak terlepas dari kebersamaan dan tolong-menolong antar sesama. Sehingga pada tahun 2007 dibentuk cabang pegadaian syariah Desa Bunder dengan harapan dapat mempertinggi taraf hidup dan kesejahteraan masyarakat.<sup>57</sup>

Pegadaian Desa Bunder sendiri secara resmi dibuka pada tanggal 12 Juli 2007 oleh Asisten Pemkab Lombok Tengah. Desa Bunder berada di bawah naungan Kanwilut VIII Perum Pegadaian Denpasar sebagaimana cabang-cabang perum pegadaian lainnya yang ada di NTB.

Dibukanya pegadaian syariah di Desa Bunder merupakan salah satu strategi pengembangan usaha/diversifikasi perusahaan dalam rangka menangkap peluang dan sekaligus memperluas jangkauan pelayanan. Dengan dibukanya Pegadaian Syariah di Desa Bunder diharapkan dapat mengakomodir sebagian kelompok masyarakat yang masih ragu bahkan enggan untuk menggunakan layanan pegadaian

---

<sup>57</sup> *Dokumentasi*, Pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah Bunder, diambil pada hari Senin tanggal 13 Februari 2023).

konvensional yang sudah ada sebelumnya. Apabila dilihat dari kondisi masyarakat yang mayoritas muslim maka perusahaan yakin bahwa CPS di Desa Bunder akan berkembang sebagaimana yang diharapkan dan mampu melayani kebutuhan masyarakat dalam pemenuhan kebutuhan ekonomi baik rumah tangga, pendidikan maupun usaha tanpa ada keraguan lagi.

Awal dibukanya CPS Desa Bunder, hanya terdiri atas 1 pemimpin cabang dan 1 tenaga penaksir. Seiring dengan berjalannya waktu, CPS Desa Bunder menunjukkan perkembangan yang signifikan. Saat ini CPS bunder berubah nama menjadi UPS (Unit Pelayanan Syariah), Bunder Lombok Tengah.

## 2. Visi Misi

### a. Visi

Sebagai solusi bisnis terpadu terutama gadai berbasis syariah yang selalu menjadi *market leader* dan mikro berbasis fidusia yang selalu menjadi yang terbaik untuk masyarakat menengah ke bawah.

### b. Misi

- 1) Memberikan pembiayaan yang cepat, mudah, aman dan pembinaan terhadap usaha golongan menengah ke bawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.
- 2) Untuk memastikan pemerataan pelayanan dan infrastruktur yang dapat memberikan kemudahan dan kenyamanan di seluruh outlet pegadaian dalam mempersiapkan diri menjadi pemain regional dan tetap menjadi pilihan utama.
- 3) Membantu pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah ke bawah dan melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya perusahaan.<sup>58</sup>

---

<sup>58</sup> *Dokumentasi*, Pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah Bunder, diambil pada hari Senin tanggal 13 Februari 2023.

### 3. Letak Geografis

Pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah merupakan salah satu pegadaian syariah yang terletak di desa Bunder Kabupaten Lombok Tengah:<sup>59</sup>

- Sebelah Utara : Jalan Raya
- Sebelah Selatan : Warung
- Sebelah Timur : Pasar
- Sebelah Barat : Persawahan

### 4. Jenis Produk

Adapun jenis-jenis produk yang ada di pegadaian UPS (unit pelayanan syariah) Bunder, Lombok Tengah, yaitu :<sup>60</sup>

1. Produk *Rahn*, produk *rahn* ini merupakan produk yang paling sering digunakan oleh masyarakat yaitu seperti *Rahn Hasan*. *Rahn Hasan* adalah produk pegadaian yang bisa menjangkau masyarakat menengah kebawah bahkan mahasiswa yang selam ini belum tersentuh oleh layanna perbankan. Produk *Rahn Hasan* ini menawarkan dengan pinjaman maksimal Rp. 500.000 dalam jangka waktu 2 bulan dan bunga 0%.
2. Produk *Ar-Rum*, produk ini seperti produk *Rahn* produk *Ar-Rum* memberikan pinjaman. Namun pinjaman ini diberikan kepada pengusaha mikro dan UKM dengan menjaminkan BPKB motor/mobil, dengan kata lain barang-barang bergerak. Adapun untuk biaya yang dibebankan kepada nasabah adalah berupa biaya penyimpanan, perawatan, dan sejumlah kegiatan lain yang sudah disepakati di awal oleh nasabah dan pegadaian syariah.
3. Program *Amanah*, untuk program ini difungsikan dalam hal melayani nasabah yang ingin memiliki kendaraan

---

<sup>59</sup> *Observasi*, Pegadaian UPS Bunder, 23 Juli 2022.

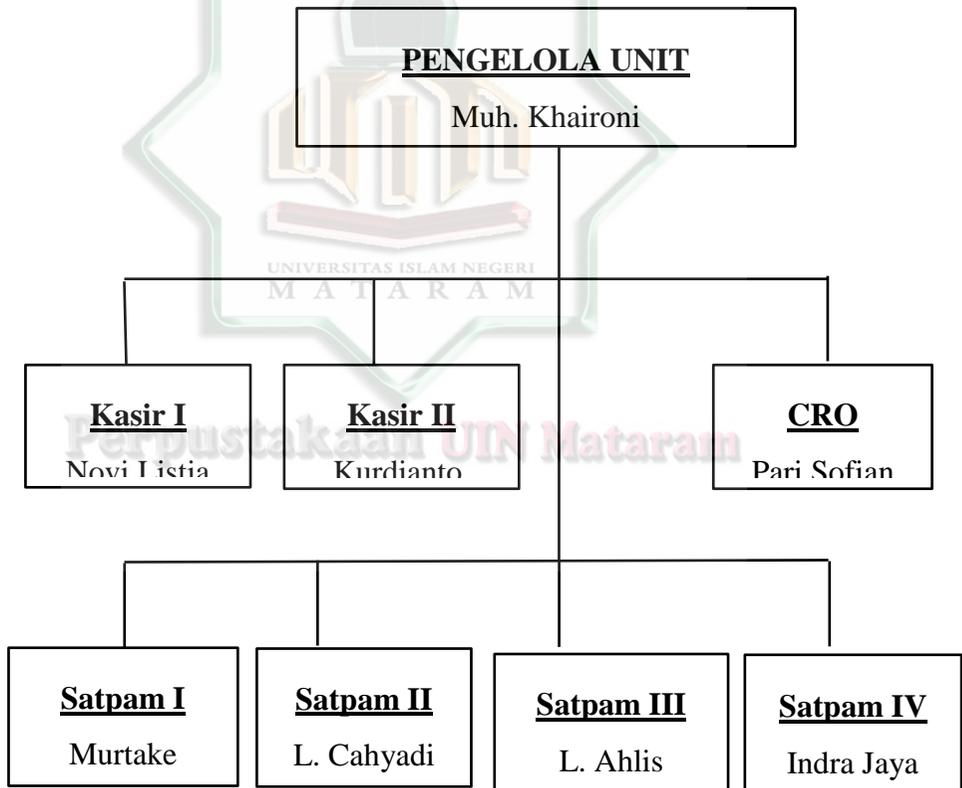
<sup>60</sup> *Dokumentasi*, Pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, diambil pada hari Senin tanggal 13 Februari 2023.

bermotor. Adapapun uang muka yang harus dikeluarkan nasabah biasanya berjumlah minimal 20%.

4. Program Produk Mulia, program ini berfungsi untuk melayani investasi jangka panjang. Adapun pelayanan yang diberikan pegadaian syariah adalah nasabah dapat membeli emas batangan secara langsung di gerai-gerai pegadaian syariah atau emas yang dimiliki ditabungkan di pegadaian syariah, dengan kata lain dengan biaya sewa yang telah ditentukan.

## 5. Struktur Organisasi

**Gambar 4.1**  
**Struktur Organisasi**



## B. Karakteristik Responden

### 1. Deskripsi Responden

Dalam karakteristik responden memuat deskriptif objek penelitian, yaitu terdapat empat karakteristik responden seperti, jenis kelamin, usia, pendidikan terakhir dan pekerjaan. Adapaun Hasil pengamatan peneliti di sajikan sebagai berikut :

- a. Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin

**Tabel 4.1**  
**Karakteristik Responden**  
**Berdasarkan Jenis Kelamin**

No.	Jenis Kelamin	Jumlah	Presentase
1.	Perempuan	65	65,00%
2.	Laki-laki	35	35,00%
Jumlah		100	100%

*Sumber : Data diolah menggunakan software SPSS ver. 25*

Pada tabel 4.2 diketahui berdasarkan jenis kelamin sebanyak 65 orang yang berjenis kelamin perempuan atau sebesar 65,00% sedangkan sisanya yakni 35 orang atau sebesar 35,00% merupakan responden laki-laki. Responden dalam penelitian ini sebanyak 100 orang.

b. Karakteristik responden berdasarkan Usia

**Tabel 4.2**  
**Karakteristik Responden**  
**Berdasarkan Usia**

No.	Usia	Jumlah	Presentase
1.	20-27	25	25,00%
2.	28-35	35	35,00%
3.	36-45	30	30,00%
4.	46-50	8	8,00%
5.	Lainnya	2	2,00%
Jumlah		100	100%

*Sumber : Data diolah menggunakan software SPSS ver. 25*

Berdasarkan tabel 4.3 dapat diketahui bahwa usia responden dalam penelitian ini diantaranya berumur antara 20-27 tahun yaitu sebanyak 25 responden atau sebesar 25,00%, umur 28-35 dengan jumlah terbanyak 35 responden atau sebesar 35,00%, umur 36-45 sebanyak 30 responden atau sebesar 30,00%, umur 46-50 sebanyak 8 responden atau sebesar 8,00% dan untuk kategori lainnya sebanyak 2 responden atau sebesar 2,00%.

c. Karakteristik responden berdasarkan pendidikan terakhir

**Tabel 4.3**  
**Karakteristik Responden**  
**Berdasarkan Pendidikan Terakhir**

No.	Pendidikan Terakhir	Jumlah	Presentase
1.	SD	6	6,00%
2.	SMP	19	19,00%
3.	SMA	39	39,00%
4.	D3	7	7,00%
5.	S1	25	25,00%
6.	S2	4	4,00%
Jumlah		100	100%

Sumber : Data diolah menggunakan software SPSS ver. 25

Berdasarkan pada keterangan tabel 4.4 pendidikan terakhir responden dalam penelitian ini terdiri dari 6 kategori Pertama, jumlah pendidikan SD sebanyak 6 orang atau sebesar 6,00%, kedua, SMP sebanyak 19 orang atau sebesar 19,00%, ketiga, SMA dengan jumlah terbanyak yaitu 39 orang atau sebesar 39,00%, keempat, D3 sebanyak 8 orang atau sebesar 8,00%, kelima, S1 sebanyak 25 orang atau sebesar 25,00% dan pendidikan S2 sebanyak 4 orang atau sebesar 4,00%.

d. Karakteristik responden berdasarkan pekerjaan

**Tabel 4.4**  
**Karakteristik Responden**  
**Berdasarkan Pekerjaan Responden**

No.	Pekerjaan	Jumlah	Presentase
1.	Pelajar atau Mahasiswa	7	7,00%
2.	Buruh	20	20,00%
3.	Pegawai Negeri	9	9,00%
4.	Pegawai Swasta	15	15,00%
5.	Pedagang	28	28,00%
6.	Lainnya	21	6,00%
Jumlah		100	100%

*Sumber : Data diolah menggunakan software SPSS ver. 25*

Dari keterangan tabel 4.5 bahwa pekerjaan responden dalam penelitian ini sebanyak 6 kategori. Pertama, pelajar/mahasiswa dengan jumlah sebanyak 7 orang atau sebesar 7,00%. Kedua, buruh dengan jumlah yang sama 20 orang atau sebesar 20,00%. Ketiga, pegawai negeri sebanyak 9 orang atau sebesar 9,00%. Keempat, pegawai swasta sebanyak 15 orang atau sebesar 15,00%. Kelima, pedagang sebanyak 28 orang atau sebesar 28,00% dan pekerjaan lainnya sebanyak 21 orang atau sebesar 21,00%.

### C. Deskripsi Instrumen

#### 1. Deskripsi Variabel Persepsi Masyarakat

- a. Masyarakat menilai pegadaian syariah telah menjalankan kegiatan usahanya sesuai prinsip syariah.

**Tabel 4.5**  
**Variabel Pernyataan X1.1**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	4	4.0	4.0	4.0
	Netral	27	27.0	27.0	31.0
	Setuju	51	51.0	51.0	82.0
	Sangat Setuju	18	18.0	18.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

*Sumber : Data diolah menggunakan software SPSS ver. 25*

Berdasarkan keterangan pada tabel diatas diketahui hasil tanggapan responden mengenai pernyataan tersebut, ada sebanyak 4 responden atau 4% yang menyatakan kurang setuju, 27 atau 27% menyatakan netral, 51 atau 51% menyatakan setuju dan 18 atau 18% menyatakan sangat setuju terhadap pegadaian syariah yang menjalankan kegiatan usahanya sesuai prinsip syariah.

- b. Produk pegadaian syariah dapat meningkatkan produktivitas

**Tabel 4.6**  
**Variabel Pernyataan X1.2**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	6	6.0	6.0	6.0
	Netral	37	37.0	37.0	43.0
	Setuju	42	42.0	42.0	85.0
	Sangat Setuju	15	15.0	15.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

*Sumber : Data diolah menggunakan software SPSS ver. 25*

Berdasarkan keterangan pada tabel diatas diketahui hasil tanggapan responden mengenai pernyataan tersebut, ada sebanyak 6 responden atau 6% yang menyatakan kurang setuju, 37 atau 37% menyatakan netral, 42 atau 42% menyatakan setuju dan 15 atau 15% menyatakan sangat setuju bahwa menggunakan produk pegadaian syariah dapat meningkatkan produktivitas.

Perpustakaan UIN Mataram

- c. Saya yakin menitipkan barang di pegadaian syariah sangat aman

**Tabel 4.7**  
**Variabel Pernyataan X1.3**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	3	3.0	3.0	3.0
	Netral	28	28.0	28.0	31.0
	Setuju	49	49.0	49.0	80.0
	Sangat Setuju	20	20.0	20.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

*Sumber : Data diolah menggunakan software SPSS ver. 25*

Berdasarkan keterangan pada tabel diatas diketahui hasil tanggapan responden mengenai pernyataan tersebut, ada sebanyak 3 responden atau 3% yang menyatakan kurang setuju, 28 atau 28% menyatakan netral, 49 atau 49% menyatakan setuju dan 20 atau 20% menyatakan sangat setuju bahwa nasabah yakin menitipkan barang di pegadaian syariah sangat aman.

- d. Proses pengajuan gadai (*rahn*) tidak memakan waktu yang lama

**Tabel 4.8**  
**Variabel Pernyataan X1.4**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	11	11.0	11.0	11.0
	Netral	44	44.0	44.0	55.0
	Setuju	38	38.0	38.0	93.0
	Sangat Setuju	7	7.0	7.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

*Sumber : Data diolah menggunakan software SPSS ver. 25*

Berdasarkan keterangan pada tabel diatas diketahui hasil tanggapan responden mengenai pernyataan tersebut, ada sebanyak 11 responden atau 11% yang menyatakan kurang setuju, 44 atau 48% menyatakan netral, 38 atau 38% menyatakan setuju dan 7 atau 7% menyatakan sangat setuju bahwa dalam pengajuan gadai (*rahn*) tidak memakan waktu yang lama di pegadaian syariah.

Perpustakaan UIN Mataram

- e. Masyarakat lebih suka melakukan transaksi gadai di pegadaian syariah

**Tabel 4.9**  
**Variabel Pernyataan X1.5**

		Frekuensi	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	1	1.0	1.0	1.0
	Netral	32	32.0	32.0	33.0
	Setuju	53	53.0	53.0	86.0
	Sangat Setuju	14	14.0	14.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

*Sumber : Data diolah menggunakan software SPSS ver. 25*

Berdasarkan keterangan pada tabel diatas diketahui hasil tanggapan responden mengenai pernyataan tersebut, ada sebanyak 1 responden atau 1% yang menyatakan kurang setuju, 32 atau 32% menyatakan netral, 53 atau 53% menyatakan setuju dan 14 atau 14% menyatakan sangat setuju bahwa masyarakat lebih suka melakukan transaksi gadai di pegadaian syariah.

Perpustakaan UIN Mataram

- f. Produk gadai di pegadaian syariah banyak memberi manfaat serta sangat mudah membantu mendapatkan dana tunai

**Tabel 4.10**  
**Variabel Pernyataan X1.6**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	3	3.0	3.0	3.0
	Netral	28	28.0	28.0	31.0
	Setuju	53	53.0	53.0	84.0
	Sangat Setuju	16	16.0	16.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

*Sumber : Data diolah menggunakan software SPSS ver. 25*

Berdasarkan keterangan pada tabel diatas diketahui hasil tanggapan responden mengenai pernyataan tersebut, ada sebanyak 3 responden atau 3% yang menyatakan kurang setuju, 28 atau 28% menyatakan netral, 53 atau 53% menyatakan setuju dan 16 atau 16% menyatakan sangat setuju bahwa produk gadai di pegadaian syariah banyak memberi manfaat serta sangat mudah membantu mendapatkan dana tunai.

## 2. Deskripsi Variabel Gaya Hidup Syariah

- a. Nasabah menggunakan produk gadai (rahn) karena sudah banyak nasabah lain yang menggunakan produk tersebut

**Tabel 4.11**  
**Variabel Pernyataan X2.1**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	2	2.0	2.0	2.0
	Netral	20	20.0	20.0	22.0
	Setuju	55	55.0	55.0	77.0
	Sangat Setuju	23	23.0	23.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

*Sumber : Data diolah menggunakan software SPSS ver. 25*

Berdasarkan keterangan pada tabel diatas diketahui hasil tanggapan responden mengenai pernyataan tersebut, ada sebanyak 2 responden atau 2% yang menyatakan kurang setuju, 20 atau 20% menyatakan netral, 55 atau 55% menyatakan setuju dan 23 atau 23% menyatakan sangat setuju bahwa nasabah menggunakan produk gadai (rahn) karena sudah banyak nasabah lain yang menggunakan produk tersebut.

- b. Gadai di pegadaian syariah agar terhindar dari praktek riba

**Tabel 4.12**  
**Variabel Pernyataan X2.2**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	4	4.0	4.0	4.0
	Netral	38	38.0	38.0	42.0
	Setuju	47	47.0	47.0	89.0
	Sangat Setuju	11	11.0	11.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

*Sumber : Data diolah menggunakan software SPSS ver. 25*

Berdasarkan keterangan pada tabel diatas diketahui hasil tanggapan responden mengenai pernyataan tersebut, ada sebanyak 4 responden atau 4% yang menyatakan kurang setuju, 38 atau 38% menyatakan netral, 47 atau 47% menyatakan setuju dan 11 atau 11% menyatakan sangat setuju bahwa menggunakan produk gadai di pegadaian syariah agar terhindar dari praktek riba.

Perpustakaan UIN Mataram

- c. Gadai di pegadaian syariah mengikuti trend yang sedang berkembang

**Tabel 4.13**  
**Variabel Pernyataan X2.3**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	5	5.0	5.0	5.0
	Netral	44	44.0	44.0	49.0
	Setuju	42	42.0	42.0	91.0
	Sangat Setuju	9	9.0	9.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

*Sumber : Data diolah menggunakan software SPSS ver. 25*

Berdasarkan keterangan pada tabel diatas diketahui hasil tanggapan responden mengenai pernyataan tersebut, ada sebanyak 5 responden atau 5% yang menyatakan kurang setuju, 44 atau 44% menyatakan netral, 42 atau 42% menyatakan setuju dan 9 atau 9 % menyatakan sangat setuju bahwa produk gadai di pegadaian syariah mengikuti trend yang sedang berkembang.

Perpustakaan UIN Mataram

- d. Saya selalu memperhatikan adanya label halal dalam produk sebelum saya memilih produk tersebut karena adanya ketentuan dalam agama

**Tabel 4.14**  
**Variabel Pernyataan X2.4**

		Frekuensi	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	6	6.0	6.0	6.0
	Netral	35	35.0	35.0	41.0
	Setuju	45	45.0	45.0	86.0
	Sangat Setuju	14	14.0	14.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

*Sumber : Data diolah menggunakan software SPSS ver. 25*

Berdasarkan keterangan pada tabel diatas diketahui hasil tanggapan responden mengenai pernyataan tersebut, ada sebanyak 6 responden atau 6% yang menyatakan kurang setuju, 35 atau 35% menyatakan netral, 45 atau 45% menyatakan setuju dan 14 atau 14% menyatakan sangat setuju bahwa nasabah selalu memperhatikan adanya label halal dalam produk sebelum memilih produk tersebut karena adanya ketentuan dalam agama.

- e. Saya menggunakan produk gadai karena sesuai dengan kebutuhan saya

**Tabel 4.15**  
**Variabel Pernyataan X2.5**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	1	1.0	1.0	1.0
	Netral	28	28.0	28.0	29.0
	Setuju	54	54.0	54.0	83.0
	Sangat Setuju	17	17.0	17.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Sumber : Data diolah menggunakan software SPSS ver. 25

Berdasarkan keterangan pada tabel diatas diketahui hasil tanggapan responden mengenai pernyataan tersebut, ada sebanyak 1 responden atau 1% yang menyatakan kurang setuju, 28 atau 28% menyatakan netral, 54 atau 54% menyatakan setuju dan 17 atau 17% menyatakan sangat setuju bahwa nasabah menggunakan produk gadai karena sesuai dengan kebutuhannya.

- f. Saya selalu menggunakan jasa gadai di pegadaian syariah

**Tabel 4.16**  
**Variabel Pernyataan X2.6**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	14	14.0	14.0	14.0
	Setuju	56	56.0	56.0	70.0
	Sangat Setuju	30	30.0	30.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Sumber : Data diolah menggunakan software SPSS ver. 25

Berdasarkan keterangan pada tabel diatas diketahui hasil tanggapan responden mengenai pernyataan tersebut, ada sebanyak 14 responden atau 14% yang menyatakan netral, 56 atau 56% menyatakan setuju, dan 30 atau 30% menyatakan setuju bahwa nasabah selalu menggunakan jasa gadai di pegadaian syariah.

### 3. Deskripsi Variabel Keputusan Nasabah

- a. Pegadaian syariah memberikan pelayanan yang memuaskan sesuai dengan yang diharapkan nasabah

**Tabel 4.17**  
**Variabel Pernyataan Y1.1**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	2	2.0	2.0	2.0
	Netral	22	22.0	22.0	24.0
	Setuju	60	60.0	60.0	84.0
	Sangat Setuju	16	16.0	16.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Sumber : Data diolah menggunakan software SPSS ver. 25

Berdasarkan keterangan pada tabel diatas diketahui hasil tanggapan responden mengenai pernyataan tersebut, ada sebanyak 2 responden atau 2% yang menyatakan kurang setuju, 22 atau 22% menyatakan netral, 60 atau 60% menyatakan setuju dan 16 atau 16% menyatakan sangat setuju bahwa pegadaian syariah memberikan pelayanan yang memuaskan sesuai dengan yang diharapkan nasabah.

- b. Gadai di pegadaian syariah prosedurnya mudah

**Tabel 4.18**  
**Variabel Pernyataan Y1.2**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	3	3.0	3.0	3.0
	Netral	30	30.0	30.0	33.0
	Setuju	52	52.0	52.0	85.0
	Sangat Setuju	15	15.0	15.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Sumber : Data diolah menggunakan software SPSS ver. 25

Berdasarkan keterangan pada tabel diatas diketahui hasil tanggapan responden mengenai pernyataan tersebut, ada sebanyak 3 responden atau 3% yang menyatakan kurang setuju, 30 atau 30% menyatakan netral, 52 atau 52% menyatakan setuju dan 15 atau 15% menyatakan sangat setuju bahwa produk gadai di pegadaian syariah prosedurnya mudah.

- c. Informasi akan produk pegadaian syariah sangat terpercaya

**Tabel 4.19**

**Variabel Pernyataan Y1.3**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	1	1.0	1.0	1.0
	Netral	42	42.0	42.0	43.0
	Setuju	48	48.0	48.0	91.0
	Sangat Setuju	9	9.0	9.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Sumber : Data diolah menggunakan software SPSS ver. 25

keterangan pada tabel diatas diketahui hasil tanggapan responden mengenai pernyataan tersebut, ada sebanyak 1 responden atau 1% yang menyatakan kurang setuju, 42 atau 42% menyatakan netral, 48 atau 48% menyatakan setuju dan 9 atau 9% menyatakan sangat setuju bahwa informasi akan produk pegadaian syariah sangat terpercaya.

- d. Membandingkan dan memutuskan menggunakan produk gadai di pegadaian syariah setelah melakukan pertimbangan produk yang sejenis di lembaga lain

**Tabel 4.20**  
**Variabel Pernyataan Y1.4**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	1	1.0	1.0	1.0
	Netral	25	25.0	25.0	26.0
	Setuju	60	60.0	60.0	86.0
	Sangat Setuju	14	14.0	14.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Sumber : Data diolah menggunakan software SPSS ver. 25

Berdasarkan keterangan pada tabel diatas diketahui hasil tanggapan responden mengenai pernyataan tersebut, ada sebanyak 1 responden atau 1% yang menyatakan kurang setuju, 25 atau 25% menyatakan netral, 60 atau 60% menyatakan setuju dan 14 atau 14% menyatakan sangat setuju bahwa nasabah sebelum memutuskan menggunakan produk bahwa nasabah membandingkan dan memutuskan menggunakan produk gadai di pegadaian syariah setelah melakukan pertimbangan produk yang sejenis di lembaga lain.

- e. Transaksi gadai yang saya lakukan di pegadaian syariah karena keinginan dari diri sendiri.

**Tabel 4.21**  
**Variabel Pernyataan Y1.5**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Netral	23	23.0	23.0	23.0
	Setuju	58	58.0	58.0	81.0
	Sangat Setuju	19	19.0	19.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Sumber : Data diolah menggunakan software SPSS ver. 25

Berdasarkan keterangan pada tabel diatas diketahui hasil tanggapan responden mengenai pernyataan tersebut, ada sebanyak 23 responden atau 23% yang menyatakan netral, 58 atau 58% menyatakan setuju, dan 19 atau 19% menyatakan setuju bahwa nasabah menggunakan transaksi gadai di pegadaian syariah karena keinginan dari nasabah sendiri.

- f. Saya yakin dengan keputusan menggunakan produk gadai (*rahn*) di pegadaian syariah

**Tabel 4.22**  
**Variabel Pernyataan Y1.6**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak Setuju	1	1.0	1.0	1.0
	Netral	16	16.0	16.0	17.0
	Setuju	63	63.0	63.0	80.0
	Sangat Setuju	20	20.0	20.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Sumber : Data diolah menggunakan software SPSS ver. 25

Berdasarkan keterangan pada tabel diatas diketahui hasil tanggapan responden mengenai pernyataan tersebut, ada sebanyak 1 responden atau 1% yang menyatakan kurang setuju, 16 atau 16% menyatakan netral, 63 atau 63% menyatakan setuju dan 20 atau 20% menyatakan sangat setuju bahwa nasabah yakin dengan keputusan menggunakan produk gadai (*rahn*) di pegadaian syariah.

## **D. Hasil Penelitian**

### **1. Uji Instrumen**

#### **a. Uji Validitas**

Uji validitas dilakukan untuk mengetahui valid atau tidaknya tiap butir pertanyaan dalam kuesioner. Kuesioner dikatakan valid akan mempunyai arti bahwa angket mampu mengukur apa yang seharusnya diukur. Syarat minimum yang dipenuhi agar angket dikatakan valid adalah jika r hitung lebih besar dari rtabel. Dalam penelitian ini, validitas dari indikator analisis menggunakan df (*degree of freedom*) dengan rumusan  $df = N - 2$ . Jadi df yang digunakan adalah  $100 - 2 = 98$  dengan tingkat kesalahan 0,05 atau 5% maka menghasilkan r-tabel sebesar 0,1966. Berikut adalah tabel hasil analisis uji validitas yang telah dikelompokkan pervariabel dengan jumlah responden sebanyak 100 orang.

**Tabel 4.23**  
**Hasil Uji Validitas**

<b>Variabel</b>	<b>Item</b>	<b>r<sub>hitung</sub></b>	<b>r<sub>tabel</sub></b>	<b>Keterangan</b>
Persepsi Masyarakat (X1)	X1.1	0,579	0,1966	Valid
	X1.2	0,733	0,1966	Valid
	X1.3	0,650	0,1966	Valid
	X1.4	0,555	0,1966	Valid
	X1.5	0,550	0,1966	Valid
	X1.6	0,584	0,1966	Valid
Gaya Hidup Syariah (X2)	X2.1	0,508	0,1966	Valid
	X2.2	0,657	0,1966	Valid
	X2.3	0,608	0,1966	Valid
	X2.4	0,720	0,1966	Valid
	X2.5	0,548	0,1966	Valid
	X2.6	0,520	0,1966	Valid
Keputusan Memilih (Y)	Y.1	0,653	0,1966	Valid
	Y.2	0,716	0,1966	Valid
	Y.3	0,663	0,1966	Valid
	Y.4	0,655	0,1966	Valid
	Y.5	0,617	0,1966	Valid
	Y.6	0,612	0,1966	Valid

Sumber : Data diolah menggunakan software SPSS ver.

Berdasarkan tabel 4.6 menunjukkan hasil uji validitas dari variabel persepsi masyarakat (X1), gaya hidup syariah (X2) dan keputusan memilih produk gadai (*rahn*), maka dapat diketahui bahwa item kuesioner pada penelitian ini semuanya dinyatakan valid. Hal ini dikarenakan setiap item dalam penelitian memiliki nilai signifikan kurang dari 0,05.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dalam penelitian ini digunakan untuk menunjukkan sejauh mana suatu instrumen dapat menghasilkan nilai yang konsisten ketika diulang pada subjek yang sama. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu *Cronbach's Alpha*. Di mana jika nilai *Cronbach's Alpha* > 0,60 maka disebut reliabel atau konsisten, sebaliknya jika nilai *Cronbach's Alpha* < 0,60 maka dianggap tidak reliabel atau konsisten.

**Tabel 4.24**  
**Hasil Uji Reliabilitas**

Variabel	<i>Cronbach Alpha</i>	N of item	Keterangan
Persepsi Masyarakat (X1)	0,662	6	Reliabel
Gaya Hidup Syariah (X2)	0,638	6	Reliabel
Keputusan Nasabah (Y)	0,732	6	Reliabel

Sumber : Data diolah menggunakan software SPSS ver. 25

Berdasarkan pada tabel di atas bahwa hasil pengujian reliabilitas terbukti semua instrumen-

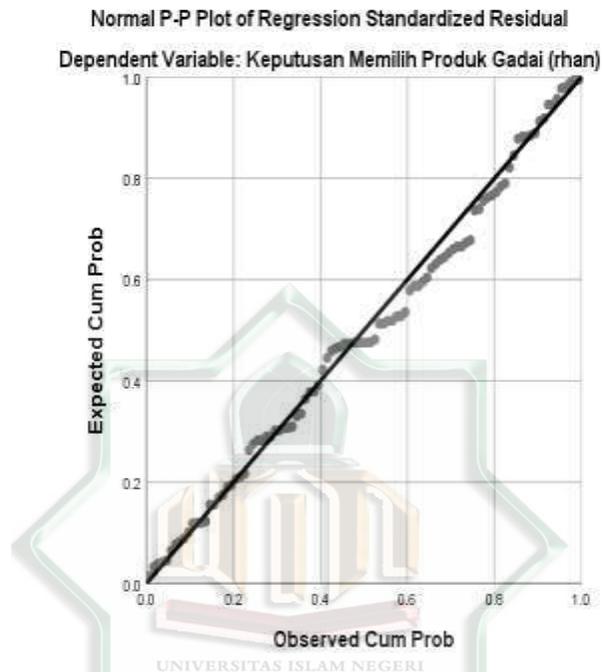
instrumen yang digunakan dalam penelitian ini reliabel atau dapat dipercaya. Hal ini dapat dilihat dari nilai *Cronbach's Alpha* pada persepsi masyarakat sebesar 0,662, gaya hidup syariah sebesar 0,638, dan keputusan sebesar 0,732. Semua variabel tersebut memiliki nilai *cronbach's alpha* lebih besar dari 0,60 yang artinya dapat dikatakan bahwa seluruh item pertanyaan kuesioner dinyatakan lulus uji validitas dan uji realibilitas karena nilai *Cronbach Alpha* lebih besar dari 0,60.

## 2. Uji Asumsi Klasik

### a. Uji Normalitas

Uji normalitas di gunakan untuk mengetahui apakah nilai residual berdistribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah yang mempunyai nilai residual yang berdistribusi normal.

**Gambar 4.2**  
**Uji Normalitas Data**



Sumber: Data diolah menggunakan software SPSS ver. 25

Dari gambar 4.3 di atas dapat diketahui bahwa titik menyebar di sekitar garis diagonal maka dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal. Dalam melakukan uji normalitas seandainya terdapat keraguan saat melakukan uji normalitas dengan menggunakan metode *Normal P- Plot of Regression Standardize Residual* maka terdapat cara lain untuk melakukan uji normalitas yaitu dengan menggunakan metode *kromogorov smirno*.

**Tabel 4.25**  
**Uji Normalitas**  
**Metode Kolmogorof Smirnov Test**

<b>One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test</b>		
		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.16191398
Most Extreme Differences	Absolute	.070
	Positive	.070
	Negative	-.039
Test Statistic		.070
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,d</sup>
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		
d. This is a lower bound of the true significance.		

Sumber: Data diolah menggunakan software SPSS ver.

25

Dari hasil uji menggunakan metode *Kolmogorof Smirnov Test* dapat diketahui bahwa nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar  $0,200 > 0,05$  maka dapat disimpulkan bahwa nilai residual berdistribusi normal.

b. Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Model regresi yang baik adalah model regresi yang tidak memiliki hubungan korelasi antara variabel bebas. Metode pengujianya yaitu jika nilai *Tolerance* lebih besar dari 0,1 (nilai *Tolerance* > 0,1) dan VIF lebih kecil dari 10 (nilai VIF < 10).

**Tabel 4.26**  
**Hasil Uji Multikolinearitas**

Coefficients <sup>a</sup>			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Persepsi Masyarakat	.428	2.338
	Gaya Hidup Syariah	.428	2.338
a. Dependent Variable: Keputusan Memilih Produk Gadai (rahn)			

Sumber: Data diolah menggunakan software SPSS ver.

25

Berdasarkan pada tabel di atas bahwa dapat diketahui nilai *Tolerance* dari variabel persepsi masyarakat sebesar 0,428 dan gaya hidup syariah sebesar 0,428 masing-masing lebih besar dari 0,10 dan nilai VIF masing-masing lebih kecil dari 10 yaitu pada persepsi masyarakat sebesar 2,338 dan gaya hidup syariah sebesar 2,338.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik heteroskedastisitas, yaitu adanya ketidak samaan varian dari residual untuk semua pengamatan pada model regresi. Model yang baik adalah yang tidak terjadi heteroskedastisitas.

**Tabel 4.27**  
**Hasil Uji Heteroskedastisitas**  
**Metode Glejser**

Coefficients <sup>a</sup>					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	1.866	.677		2.756	.007
Persepsi Masyarakat	.002	.041	.009	.060	.952
Gaya Hidup Syariah	-.045	.044	-.157	-1.023	.309

a. Dependent Variable: Abs\_Res

Sumber: Data diolah menggunakan software SPSS ver.

25

Berdasarkan pada tabel 4.12 menunjukkan bahwa model persamaan regresi tidak terjadi heteroskedastisitas. Hal ini di karenakan nilai signifikansi dari masing-masing variabel adalah sebesar 0,952 untuk variabel persepsi

masyarakat, sebesar 0,309 untuk variabel gaya hidup syariah lebih besar dari 0,05 sehingga di nyatakan tidak signifikan.

### 3. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda adalah hubungan secara linear antara dua atau lebih variabel independen ( $X_1, X_2, \dots, X_n$ ) dengan variabel dependen ( $Y$ ). hal ini untuk mengetahui besarnya mengetahui pengaruh persepsi masyarakat dan gaya hidup syariah terhadap keputusan memilih produk gadai (*rahn*) di pegadaian UPS (unit pelayanan syariah) Bunder, Lombok Tengah.



Perpustakaan UIN Mataram

**Tabel 4.28**  
**Hasil Uji Regresi Linear Berganda**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.083	1.084		1.921	.058
	Persepsi Masyarakat	.487	.065	.516	7.473	.000
	Gaya Hidup Syariah	.446	.070	.439	6.359	.000
a. Dependent Variable: Keputusan Memilih Produk Gadai (rahn)						

Sumber: Data diolah menggunakan software SPSS ver. 25

Berdasarkan pada tabel 4.12 menunjukkan hasil yang diperoleh kemudian dimasukkan dalam persamaan sebagai berikut :

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

$$Y = 2,038 + 0,487X_1 + 0,446X_2 + e$$

Melihat persamaan regresi tersebut, jadi bisa di simpulkan sebagai berikut :

- a. Nilai Konstanta (a) yang artinya persepsi masyarakat dan gaya hidup syariah mengalami kenaikan 2,083.

- b. Variabel persepsi masyarakat (X1) menunjukkan koefisien regresi sebesar 0,487. Hal ini menunjukkan setiap kenaikan 1% maka besarnya keputusan nasabah akan mengalami kenaikan sebesar 0,487. Dengan asumsi semua variabel independen tetap.
- c. Variabel gaya hidup syariah (X2) menunjukkan koefisien regresi sebesar 0,446. Hal ini menunjukkan setiap kenaikan 1% maka besarnya keputusan nasabah akan mengalami kenaikan sebesar 0,446. Dengan asumsi semua variabel independen tetap.

#### 4. Uji Hipotesis

##### a. Uji t (Parsial)

Uji t-Test digunakan untuk mengetahui apakah variabel- variabel independen secara parsial berpengaruh nyata atau tidak terhadap variabel dependen. Peneliti menggunakan data statistik SPSS versi 25 untuk menguji hipotesis ini, dengan syarat hipotesis tidak dapat diterima jika nilai  $t_{hitung} < t_{tabel}$ .

Perpustakaan UIN Mataram

**Tabel 4.29**  
**Hasil Uji t**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.083	1.084		1.921	.058
	Persepsi Masyarakat	.487	.065	.516	7.473	.000
	Gaya Hidup Syariah	.446	.070	.439	6.359	.000
a. Dependent Variable: Keputusan Memilih Produk Gadai (rahn)						

Sumber: Data diolah menggunakan software SPSS ver. 25

Berdasarkan pengujian tersebut maka diperoleh persamaan regresi sebagai berikut :

$$t_{\text{tabel}} = t(\alpha/2 ; n-k-1) = t(0,025 ; 97) = 1,988$$

1) Pengujian H<sub>1</sub>

Berdasarkan tabel di atas diketahui nilai signifikansi untuk persepsi masyarakat (X<sub>1</sub>) terhadap keputusan memilih produk (Y) adalah sebesar  $0,000 < 0,05$  dan nilai  $t_{\text{hitung}} 7,473 > 1,988$ . Sehingga dapat disimpulkan H<sub>1</sub> diterima yang berarti persepsi masyarakat (X<sub>1</sub>)

berpengaruh signifikan terhadap keputusan memilih produk gadai (rahn) di Pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah (Y).

2) Pengujian  $H_2$

Berdasarkan tabel di atas diketahui nilai signifikansi untuk gaya hidup syariah ( $X_2$ ) terhadap keputusan memilih produk (Y) adalah sebesar  $0,000 < 0,05$  dan nilai  $t_{hitung} 6,359 > 1,988$ . Sehingga dapat disimpulkan  $H_1$  diterima yang berarti persepsi masyarakat ( $X_1$ ) berpengaruh signifikan terhadap keputusan memilih produk gadai (rahn) di Pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah (Y).

b. Uji F (Simultan)

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah variabel-variabel independen secara simultan berpengaruh nyata atau tidak terhadap variabel dependen. Derajat signifikansi yang digunakan adalah 0,1. Apakah nilai signifikansi lebih kecil dari persepsi dan gaya hidup syariah, maka kita menerima hipotesis alternatif, yang menyatakan bahwa suatu variabel independen secara simultan mempengaruhi variabel dependen.

Perpustakaan UIN Mataram

**Tabel 4.30**  
**Hasil Uji F**

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	541.736	2	270.868	196.583	.000 <sup>b</sup>
	Residual	133.654	97	1.378		
	Total	675.390	99			
a. Dependent Variable: Keputusan Memilih Produk Gadai (rahn)						
b. Predictors: (Constant), Gaya Hidup Syariah, Persepsi Masyarakat						

Sumber: Data diolah menggunakan software SPSS ver.

25

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
M A T A R A M

Berdasarkan pengujian tersebut maka diperoleh persamaan regresi sebagai berikut :

$$F_{\text{tabel}} = F(k ; n-k) = F(2 ; 98) = 3,09$$

Berdasarkan pada tabel 4.15 dapat di ketahui hasil uji F di peroleh  $f_{\text{hitung}}$  sebesar 196,584 dan nilai signifikan sebesar 0,000 karena nilai Sig  $0,000 < 0,05$  dan nilai  $f_{\text{hitung}}$   $196,583 > f_{\text{tabel}}$  yaitu 3,09. Sehingga dapat disimpulkan bahwa  $H_a$  dapat diterima atau dengan kata lain variabel persepsi masyarakat (X1) dan gaya hidup syariah (X2) secara simultan berpengaruh terhadap variabel keputusan memilih produk gadai (rahn) di pegadaian UPS Bunder, Lombok Tengah (Y).

c. Uji Koefisien Determinasi

Uji determinasi dilakukan untuk melihat besarnya pengaruh persepsi masyarakat dan gaya hidup syariah terhadap keputusan memilih produk gadai(rhan) di pegadaian UPS (unit pelayanan syariah) Bunder, Lombok Tengah.

**Tabel 4.33**  
**Hasil Uji Koefisien Determinasi**

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.896 <sup>a</sup>	.802	.798	1.17383
a. Predictors: (Constant), Gaya Hidup Syariah, Persepsi Masyarakat				

Sumber: Data diolah menggunakan software SPSS ver.

25

Berdasarkan tabel di atas menggunakan hasil analisis regresi, nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) yang diperoleh sebesar 0,798 atau 79,8%. Hal ini menunjukkan bahwa variabel terikat (Y), dijelaskan oleh variabel bebas (X) sebesar 79,8%, Adapun sisanya yaitu 20,2% dipengaruhi variabel-variabel lain yang tidak dilibatkan dalam model regresi penelitian ini. Dimana variabel bebas dalam penelitian ini adalah persepsi masyarakat dan gaya hidup syariah menunjukkan bahwa yang lebih dominan berpengaruh adalah persepsi

masyarakat, dapat dibuktikan dengan nilai *unstandardized coefficient* yakni sebesar 0,487 atau sebanyak 48,7% sedangkan gaya hidup syariah sebesar 0,446 atau sebanyak 46,6%. Semakin rendah nilai koefisien determinasi berarti pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat semakin lemah dan begitupun sebaliknya. Dalam penelitian ini koefisien determinasi lebih besar dibandingkan dengan pengaruh variabel lainnya yang tidak dimasukkan ke dalam model ini. Artinya bahwa variabel bebas memiliki pengaruh yang kuat terhadap variabel terikat, dibandingkan dengan variabel lainnya yang tidak dimasukkan ke dalam model ini.



Perpustakaan UIN Mataram

## E. Pembahasan

### 1. Pengaruh Persepsi Masyarakat Terhadap Keputusan Memilih Produk Gadai (*rahn*) di Pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah.

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis uji persial (uji t) di peroleh bahwa persepsi masyarakat (X1) berpengaruh signifikan terhadap keputusan memilih produk gadai (*rhan*) (Y). Dibuktikan dengan hasil tingkat signifikan sebesar  $0,000 < 0,05$  dan  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $7,473 > 1,988$ ). Sehingga diartikan bahwa persepsi masyarakat adalah variabel yang memberi pengaruh positif signifikan terhadap keputusan memilih produk gadai (*rhan*) di pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah.

Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa sebagian besar responden menjawab setuju pada variabel persepsi masyarakat, hal ini dapat diartikan bahwa produk gadai (*rahn*) memiliki keuntungan dan manfaat yang lebih dibanding produk-produk lainnya, karena dijadikan sebagai solusi yang dapat membantu dan cepat dalam situasi kebutuhan dana yang mendesak. Sehingga keuntungan yang diberikan pegadaian UPS Bunder Lombok Tengah dapat mempengaruhi keputusan dalam memilih produk gadai (*rahn*) di pegadaian UPS Bunder Lombok Tengah. Hal tersebut dapat dilihat dari distribusi jawaban pada kuesioner dimana pernyataan yang mendapat setuju paling banyak, sebesar 53,0% responden menjawab lebih suka melakukan transaksi gadai di pegadaian syariah karena lebih banyak manfaat serta sangat mudah mendapatkan dana tunai.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori Walgito dalam buku Psikologi Sosial suatu persepsi dipengaruhi banyak faktor diantaranya faktor perhatian dari individu, yang merupakan

aspek psikologi individu dalam mengadakan persepsi.<sup>61</sup> Persepsi di pengaruhi oleh faktor intern yang berkaitan dengan diri sendiri (pendidikan, pengalaman, perbedaan, motivasi kepribadian, dan kebutuhan) dan faktor ekstern yang berkaitan dengan intensitas dan ukuran rangsang, gerakan, pergaulan, dan sesuatu yang baru. Dengan demikian persepsi pada dasarnya berkenaan dengan proses perlakuan seseorang terhadap informasi tentang suatu objek yang masuk pada dirinya melalui pengamatan dengan menggunakan panca indra yang dimilikinya.<sup>62</sup> Hal ini dapat dilihat dari masyarakat yang lebih banyak mengikuti kebiasaan lingkungannya sehingga suatu keputusan berpengaruh dalam lingkungan sosialnya. Sesuai dengan fitrahnya, sebagai manusia akan merasakan kedamaian di dalam hatinya apabila melakukan sesuatu sesuai dengan syariat dan nilai-nilai sosial yang di terapkan masyarakat pada umumnya. Oleh karena itu apabila suatu persepsi pada produk itu baik maka akan muncul keinginan untuk mengambil keputusan pembelian.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Rohana (2019), yang menyatakan bahwa variabel persepsi memberi pengaruh positif signifikan terhadap kepuasan nasabah.<sup>63</sup> Hasil penelitian lainnya juga dilakukan oleh Tiara Sulaika Rohimi Harahap (2020), yang menyatakan bahwa variabel persepsi memberi pengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah.<sup>64</sup>

Dari pemaparan di atas dapat diketahui bahwa variabel persepsi masyarakat memberi pengaruh positif signifikan terhadap keputusan memilih produk gadai (*rhan*) di pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah.

---

<sup>61</sup> Walgito, Bimo. *Psikologi Sosial* (Yogyakarta : Andi Offset, 2010), Hlm. 62.

<sup>62</sup> *Ibid.*, hlm. 64

<sup>63</sup> Rohana, "Pengaruh Persepsi...", 2019).

<sup>64</sup> Tiara Sulaika Rohimi Harahap, "Pengaruh Persepsi ...2020.

## **2. Pengaruh Gaya Hidup Syariah Terhadap Keputusan Memilih Produk Gadai (*rahn*) di Pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah**

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis uji persial (uji t) di peroleh bahwa gaya hidup syariah (X1) berpengaruh signifikan terhadap keputusan memilih produk gadai (*rhan*) (Y). Dibuktikan dengan hasil tingkat signifikan sebesar  $0,000 < 0,05$  dan  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $6,359 > 1,988$ ). Sehingga diartikan bahwa gaya hidup syariah adalah variabel yang memberi pengaruh positif signifikan terhadap keputusan memilih produk gadai (*rhan*) di pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah.

Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa sebagian besar responden menjawab setuju pada variabel gaya hidup syariah. Hal ini dapat dilihat dari distribusi jawaban pada kuesioner dimana pernyataan yang mendapat setuju paling banyak, sebesar 55.0% responden menjawab menggunakan gadai karena banyak nasabah yang lain juga menggunakan produk tersebut. Pernyataan lain sebesar 54,0% dan 47,0% responden menjawab setuju bahwa menggunakan produk sesuai kebutuhannya dan agar terhindar dari riba karena responden selalu memperhatikan adanya label halal dalam memilih produk gadai. Sehingga gaya hidup yang biasa dalam masyarakat mampu mempengaruhi keputusan dalam memilih produk gadai (*rahn*) di pegadaian UPS Bunder Lombok Tengah.

Hal ini dapat diartikan bahwa gaya hidup syariah seseorang mampu mempengaruhi keputusan memilih produk karena gaya hidup merupakan rutinitas yang dilakukan secara berulang-ulang. Masyarakat yang memilih gaya hidup secara syariah cenderung memilih produk dan layanan yang sesuai prinsip-prinsip syariah termasuk transaksi gadai di UPS Bunder Lombok Tengah. Ini didasarkan dari nilai-nilai keislaman yang mengutamakan ketepatan dalam bertransaksi, tidak berbuat

curang, dan menjaga kehalalan dalam setiap aktivitas. Ini sejalan dengan gaya hidup syariah yang merupakan pola hidup yang menjadi kebiasaan seseorang dinyatakan dalam cara menjalankan hidup, membelanjakan harta dan menghabiskan waktu sesuai dengan jalan syariat agama Islam. Menurut M. Ma'rifat bahwa Gaya hidup syariah adalah perilaku dalam hal mengikuti dan menaati segala bentuk aturan hukum yang sudah ditetapkan oleh Allah, dalam hal konsumsi maupun dari segala aspek dalam hidup.<sup>65</sup> Aktifitas (*activities*), minat (*interest*) dan opini (*opinion*) dapat memberi gambaran pola hidup seseorang. Sehingga ini berefek pada keputusan memilih produk gadai di pegadaian syariah baik sebagai alternatif mendapat dana cepat dan mudah dalam mengatasi permasalahan ekonomi di masyarakat, semakin meningkat gaya hidup syariah di kalangan masyarakat maka semakin banyak pula yang akan memutuskan memilih produk di lembaga keuangan syariaiah terhususnya di pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah. Besarnya perhatian masyarakat muslim di desa Bunder terhadap fenomena gaya hidup syariah (*halal lifestyle*) secara tidak langsung menjadi faktor yang mampu mendorong minat untuk memilih produk gadai di pegadaian syariah.

Penelitian ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Cici Pratiwi tahun 2021 yang menyatakan bahwa variabel gaya hidup syariah memberi pengaruh terhadap keputusan nasabah memilih produk tabungan *easy wadiah*.<sup>66</sup>

Dari pemaparan di atas dapat diketahui bahwa variabel persepsi masyarakat memberi pengaruh positif signifikan terhadap keputusan memilih produk gadai (*rhan*) di pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah.

---

<sup>65</sup> M. Ma'rifat, "Halal is My Life, Hidup Halal secara Kaffah" dalam [www.halalmui.org](http://www.halalmui.org), diakses tanggal 27 Desember, pukul 9.38.

<sup>66</sup> Cici Pratiwi, "Pengaruh Gaya Hidup Syariah...", 2021.

### 3. Pengaruh Persepsi Masyarakat dan Gaya Hidup Syariah Terhadap Keputusan Memilih Produk Gadai (*rahn*) di Pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah

Berdasarkan hasil uji hipotesisi menggunakan uji simultan (uji  $f$ ) maka dapat di ketahui persepsi masyarakat ( $X_1$ ) dan gaya hidup syariah ( $X_2$ ) berpengaruh secara simultan terhadap keputusan memilih produk gadai (*rahn*) di pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah. Dapat di lihat dari tabel annova bahwa tingkat signifikan sebesar  $0,000 < 0,05$  dan nilai  $f_{hitung} > f_{tabel}$  yaitu  $196,583 > 3,09$ . Sehingga dapat disimpulkan bahwa persepsi masyarakat dan gaya hidup syariah berpengaruh secara simultan terhadap keputusan memilih produk gadai (*rahn*) di pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah.

Hasil uji koefisien determinasi ( $R^2$ ) dalam penelitian ini diperoleh sebesar 0,798 atau 79,8%. Hal ini menunjukkan bahwa variabel terikat ( $Y$ ), dijelaskan oleh variabel bebas ( $X$ ) sebesar 79,8%, Adapun sisanya yaitu 20,2% dipengaruhi variabel-variabel lain yang tidak dilibatkan dalam model regresi penelitian ini.

Dalam memilih suatu keputusan untuk memilih menggunakan produk gadai (*rahn*), seseorang akan mencoba melihat dan mempertimbangkan dari segi keamanan, kemudahan untuk mendapat dana cepat dengan prosedur mudah, sehingga akan mempengaruhi suatu keputusan memilih produk gadai.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori kotler bahwa Pengambilan keputusan adalah merumuskan dari beberapa alternatif tindakan dalam menggarap situasi yang di hadapi.<sup>67</sup> Adapun dalam memilih keputusan untuk menggunakan produk

---

<sup>67</sup> Philip Kotler dan Kevin Keller, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Macanan Jaya Cemerlang, 2007), hlm. 222.

gadai (*rahn*), seseorang akan melihat produk yang terpercaya, kemudahan prosedur, waktu yang cepat dalam melakukan transaksi, dan pelayanan yang baik membuat nasabah menjadi betah dan tetap menggunakan produk tersebut. Namun, dalam proses pengambilan keputusan nasabah akan di hadapkan pada suatu pilihan antara menggunakan atau tidak suatu produk yang ditawarkan dengan berbagai faktor seperti faktor pribadi dalam diri nasabah dan faktor eksternal baik berupa budaya dan kelas sosial.

Hasil penelitian ini didukung oleh Tiara Sulaika Harahap tahun 2020 yang menyatakan bahwa variabel persepsi dan religiusitas berpengaruh signifikan terhadap keputusan memilih produk gadai emas.<sup>68</sup>

Dari pemaparan di atas dapat diketahui bahwa variabel persepsi masyarakat dan gaya hidup syariah secara simultan memberi pengaruh positif signifikan terhadap keputusan memilih produk gadai (*rhan*) di pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
M A T A R A M

Perpustakaan UIN Mataram

---

<sup>68</sup>Tiara Sulaika Rohimi Harahap, ” Pengaruh Persepsi dan Religiusitas...2020.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, hasil analisa dan pembahasan sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan dari keseluruhan hasil analisa yaitu :

1. Variabel persepsi masyarakat memberi pengaruh positif signifikan terhadap keputusan memilih produk gadai (*rhan*) di pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah. Sehingga dapat diartikan bahwa persepsi masyarakat adalah variabel yang memberi pengaruh positif secara signifikan pada keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai (*rhan*) di pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah.
2. Variabel gaya hidup syariah memberi pengaruh positif signifikan terhadap keputusan memilih produk gadai (*rhan*) di pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah. Sehingga dapat diartikan bahwa gaya hidup syariah adalah variabel yang memberi pengaruh positif secara signifikan pada keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai (*rhan*) di pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah.
3. Variabel persepsi masyarakat dan gaya hidup syariah secara simultan memberi pengaruh terhadap keputusan memilih produk gadai (*rahn*) di pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok tengah. Besarnya pengaruh yang dihasilkan dari variabel persepsi dan gaya hidup syariah adalah 79,8%. Hal ini menunjukkan bahwa variabel terikat (Y), dijelaskan oleh variabel bebas (X) sebesar 79,8%, Adapun sisanya yaitu 20,2% dipengaruhi variabel-variabel lain yang tidak dilibatkan dalam model regresi penelitian ini. Sehingga persepsi masyarakat dan gaya hidup syariah memiliki pengaruh

yang besar terhadap keputusan memilih produk gadai (*rahn*) di pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok tengah. di banding variabel-variabel lain.

## **B. Saran**

1. Bagi pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat dan dapat dijadikan acuan, masukan dan bahan informasi dalam hal apa saja yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan khususnya gadai (*rahn*) di pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder.
2. Bagi FEBI UIN Mataram, penelitian ini dapat dijadikan sebagai tambahan literatur pustaka atau referensi guna pengembangan ilmu Perbankan Syariah dalam mengambil keputusan menjadi nasabah untuk memilih pembiayaan yang ada pada lembaga keuangan syariah.
3. Bagi peneliti selanjutnya disarankan menggunakan cakupan sampel yang lebih banyak karena seiring dengan meningkatnya jumlah nasabah dari pegadaian syariah mana saja yang ingin dijadikan tempat penelitian dan bukan hanya menggunakan variabel persepsi masyarakat dan gaya hidup syariah saja tetapi menggunakan variabel lain yang berhubungan dengan keputusan nasabah dalam memilih produk sehingga dapat melengkapi penelitian ini. Seperti variabel Green Marketing, bauran promosi, kepercayaan dan lain-lain yang bisa memberi pengaruh terhadap keputusan memilih produk.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku/Jurnal

Abu Ahmad as Sidokare, *Kutubus Sittah Kitab Shahih Bukhari*, TK: TP,2009.

Amini, *Perilaku Organisasi*, Bandung: Citapustaka media, 2004.

Angga Sandy Susanto, “Membuat Segmentasi Berdasarkan Life Style (Gaya Hidup)”, *Jurnal JIEBEKA*, Vol.7, nomor 2, April 2021.

Cici Pratiwi,” Pengaruh Gaya Hidup Syariah Dan Keuntungan Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Produk Tabungan Easy Wadiah (Studi Kasus PT. BSI KCP Lubuk Pakam Sudirman). *Skripsi*, FEBI UIN Sumatera Utara Medan, Sumatera, 2021.

Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemahnya Juz 1-30*, Jakarta: Pustaka Amani, 2005.

Fatwa DSN-MUI Nomor 25/DSN-MUI/III/2002.

Fifi Nastiwati, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Produk Gadai (Rhan) Di Pegadaian Syariah (Studi Kasus Di CPS Pasar Renteng), (*skripsi*, FEBI UIN Mataram, Mataram 2021).

Imam Ghozali. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 23 (Edisi 8)*, Semarang :Badan Penerbit Universiats Diponegoro, 2016.

Jalaluddin Rahmat, *Psikologi Komunikasi*, Remaja Rosdakarya : Bandung 2003.

Janu Murdiyatmiko, *Sosiologi Memahami dan Mengkaji Masyarakat*, Yogyakarta : PT. Leutika Grafindo Media Pratama, 2007.

Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Kencana 2011.

- Komanto Sunarto, *Pengantar Sosiologi*, Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2000.
- Kotler, *Organisasi dan Manajemen Prilaku*, Jakarta : Kencana 1995.
- Lupiyoadi Rambat, *Manajemen Pemasaran Jasa: Teori dan Praktik*, Jakarta: PT Salembia Empat, 2004.
- Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2015.
- Miftah Thoha, *Perilaku Organisasi; Konsep Dasar dan Aplikasinya* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008.
- Mita Asmitasari, ” Pengaruh Minat Nasabah Dalam Memilih Produk Gadai Rhan (Studi Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Hasanudin Gowa). *Skripsi*, FAI UMM Makasar, Makasar,2020.
- Muamalah institute, *Perbankan Syariah Perspektif Praktisi*, Jakarta: Muamalat Institute.
- Muhamad, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Lainnya*, Depok : PT Rajagrafindo persada.
- Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen: Perspektif Kontemporer pada Motif, Tujuan, dan Keinginan Konsumen*, Jakarta: Kencana Prenada Media, 2015.
- Nurul Fauziah Oliy, “Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Pegadaian Syariah Pada Cabang Pegadaian Syariah (CPS) Datoe Binangkang”, *Journal of Islamic Banking and Finance* , Vol. 1, nomor 1, 2021.
- Philip Kotler dan A.B. Susanto, *Manajemen Pemasaran di Indonesia*, Jakarta : Salemba Empat Pearson Education Asia,2000.
- Philip Kotler dan Kevin Keller, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT. Macanan Jaya Cemerlang, 2007.

- Rohana, “Pengaruh Persepsi dan Layanan Terhadap Tingkat Kepuasan Nasabah Gadai Emas Di Kantor Cabang Utama Pegadaian Syariah Handil Jaya”. *Tesis*, Pasca Sarjana UIN Sulthan Thaha Saifudin Jambi, Jambi, 2019.
- Sandjaja dan Albertus Heriyanto, *Panduan Penelitian*, Jakarta: Prestasi Pustakaraya, 2006.
- Sayyid Sabiq, *Fiqh As Siunnah*, Surabaya : PT. Al – Ma’arif, 1987.
- Setiadi, Nugroho, *Perilaku konsumen : Konsep dan Implikasi Untuk Strategi dan Pemasaran*, Jakarta: kencana, 2008..
- Sigit Triandaru dan Totok Budisantoso, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Jakarta: Salemba Empat, 2000.
- Suciati, *Psikologi Komunikasi*, Yogyakarta : Buku Litera Yogyakarta, 2015.
- Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, CV, 2012.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan R & D Edisi Ke-2*, Bandung: Alfabeta, 2012.
- Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*, Bandung: Alfabeta, 2014.
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006.
- Suit jusuf dan Almasdi. *Aspek Sikap Mental Dan Management SDM* Jakarta: Ghalia Indonesia. 2007.
- Sunarto dalam Silvy, *Efektifitas Organisasi*, Jakarta : Erlangga, 2009.
- Sunaryo, *Psikologi Untuk Keperawatan*, Jakarta : Penerbit Buku Kodekteran EGC, 2004. Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen* :

*Perspektif kontemporer Pada Motif, Tujuan dan Keinginan Konsume*, Jakarta :Kencana, 2010.

Tiara Sulaika Rohimi Harahap,” Pengaruh Persepsi Dan Religiusitas Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Produk Gadai Emas Di PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Medan Iskandar Muda”, *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 1, Nomor 1, 2021, hlm. 1-21

Walgito, Bimo. *Psikologi Sosial*, Yogyakarta : Andi Offset, 2010..

Yunalika Nur Afida,” Pengaruh Jumlah Taksiran Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggunakan Produk Ar-Rhan Pada PT. Pegadaian (Persero) Unit Pelayanan Syariah Mandailing Natal. *Skripsi*, FEBI IAIN Padangsidipuan, Padangsidipuan, 2019.

Yunalika Yusdiana,” Persepsi Masyarakat Baranti Terhadap Produk Pegadaian Syariah Kcp Sidrap. *Skripsi*, FEBI IAIN Parepare, Parepare,2020.

### **Website**

Pegadaian, “Dua Tahun Pandemi Nasabah Pegadaian Bertambah 3 juta orang”, dalam <https://www.Pegadaian.co.id> diakses tanggal 22 Juli 2022, pukul 12.52.

M. Ma’rifat, “Halal is My Life, Hidup Halal secara Kaffah” dalam [www.halalmui.org](http://www.halalmui.org), diakses tanggal 27 Desember, pukul 9.38.

### **Wawancara**

Roni, *Wawancara*, Lombok Tengah : 18 Desember 2022.

Lalu Cahyadi, *Wawancara*, Lombok Tengah : 18 Desember 2022.



Perpustakaan **UIN Mataram**

## Lampiran 1 Kuesioner

### **KUESIONER PENELITIAN**

Kepada Yth.

Bapak/Ibu/Sdr/i Nasabah Pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah)

Bunder, Lombok Tengah

Di Tempat

*Assalamua'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan proses penyelesaian skripsi pada jurusan Perbankan Syariah UIN Mataram, dengan judul “Pengaruh Persepsi Masyarakat dan Gaya Hidup Syariah Terhadap Keputusan Memilih Produk Gadai (rhan) di Pegadaian UPS (Unit Pelayanan Syariah) Bunder, Lombok Tengah”. Untuk keperluan tersebut, saya mohon dengan segala kerendahan hati kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/i untuk meluangkan waktunya mengisi kuesioner penelitian ini.

Mengingat pentingnya data ini, saya sangat mengharapkan agar kuesioner ini diisi dengan lengkap sesuai dengan kondisi sebenarnya. Kuesioner ini hanya digunakan untuk penelitian dan terjamin kerahasiaannya.

Peran serta Bapak/Ibu/Sdr/I dalam mengisi kuesioner ini sangat berarti bagi keberhasilan penelitian ini. Atas kerjasama dan partisipasi yang diberikan saya ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

# PENGARUH PERSEPSI MASYARAKAT DAN GAYA HIDUP SYARIAH TERHADAP KEPUTUSAN MEMILIH PRODUK GADAI (RHAN) DI PEGADAIAN UPS (UNIT PELAYANAN SYARIAH) BUNDER, LOMBOK TENGAH

## IDENTITAS RESPONDEN

Berilah tanda centang pada kolom yang telah disediakan sesuai keadaan yang sebenarnya

1. Nama : \_\_\_\_\_
2. Jenis Kelamin
- Laki-laki                       Perempuan
3. Usia
- 20-27                       36-45
- Lainnya
- 28-35                       46-50
4. Pendidikan Terakhir
- SD                       SMA                       S1
- SMP                       D3                       S2
5. Pekerjaan
- Pelajar atau Mahasiswa                       Pegawai Swasta
- Buruh                       Pedagang
- Pegawai Negeri                       Lainnya
6. Apakah anda menggunakan produk gadai (rhan)?

### Petunjuk Pengisian :

Silahkan anda pilih jawaban yang paling tepat, berilah tanda centang (√) pada pilihan yang tersedia dari skala 1 sampai 5.

### Keterangan :

STS = Sangat Tidak Setuju

TS = Tidak Setuju

Setuju

N = Netral

S = Setuju

SS = Sangat

Pernyataan						
Indikator	Variabel Persepsi Masyarakat	STS	TS	N	S	SS
Stimulus	Masyarakat menilai pegadaian syariah telah menjalankan kegiatan usahanya sesuai prinsip syariah.					
Registrasi	Proses pengajuan gadai ( <i>rahn</i> ) tidak memakan waktu yang lama.					
Interpretasi	Saya yakin menitipkan barang di pegadaian syariah sangat aman.					
Umpan balik	Produk pegadaian syariah dapat meningkatkan produktivitas.					
Umpan balik	Masyarakat lebih suka melakukan transaksi gadai di pegadaian syariah.					
Umpan balik	Produk gadai di pegadaian syariah banyak memberi manfaat serta sangat mudah membantu					

	mendapatkan dana tunai.					
<b>Indikator</b>	<b>Variabel Gaya Hidup Syariah</b>	<b>STS</b>	<b>TS</b>	<b>N</b>	<b>S</b>	<b>SS</b>
Aktivitas (activities)	Nasabah menggunakan produk gadai ( <i>rahn</i> ) karena sudah banyak nasabah lain yang menggunakan produk tersebut.					
Aktivitas (activities)	Saya selalu menggunakan jasa gadai di pegadaian syariah.					
Minat (interest)	Gadai di pegadaian syariah mengikuti trend yang sedang berkembang.					
Minat (interest)	Saya menggunakan produk gadai karena banyak nasabah lain juga menggunakan produk tersebut					
Opini (opinion)	Saya selalu memperhatikan adanya label halal dalam produk sebelum saya memilih produk tersebut karena adanya ketentuan dalam agama.					
Opini (opinion)	Gadai di pegadaian syariah agar terhindar dari praktek riba.					
<b>Indikator</b>	<b>Variabel Keputusan</b>	<b>STS</b>	<b>TS</b>	<b>N</b>	<b>S</b>	<b>SS</b>
Pengenalan masalah	Gadai ( <i>rahn</i> ) sebagai salah satu produk pegadaian syariah yang digunakan sebagai alternatif solusi dalam persoalan ekonomi, seperti dana pendidikan, modal usaha dan lain-lain					
Pengenalan	Gadai dipegadaian syariah					

masalah	prosedurnya mudah.					
Pencarian informasi	Informasi akan produk pegadaian syariah sangat terpercaya.					
Evaluasi alternatif	Membandingkan dan memutuskan menggunakan produk gadai di pegadaian syariah setelah melakukan pertimbangan produk yang sejenis di lembaga lain.					
Keputusan Pembelian	Saya yakin dengan keputusan menggunakan produk gadai ( <i>rahn</i> ) di pegadaian syariah.					
Perilaku sesudah pembelian	Pegadaian syariah memberikan pelayanan yang memuaskan sesuai dengan yang diharapkan nasabah.					

Perpustakaan UIN Mataram

## HASIL KUESIONER PENELITIAN

No	Persepsi Masyarakat (X2)						Total	Hidup Syariah (X2)						Total	Keputusan Nasabah (Y)						Total
	P1	P2	P3	P4	P5	P6		P1	P2	P3	P4	P5	P6		P1	P2	P3	P4	P5	P6	
1	4	3	4	4	4	3	22	4	3	4	4	3	4	22	4	3	4	4	3	4	22
2	4	2	3	2	3	3	17	3	4	2	2	3	4	18	2	2	3	4	3	3	17
3	4	3	4	3	3	3	20	3	4	4	4	3	4	22	4	3	4	3	4	4	22
4	3	4	5	2	3	4	21	3	3	3	5	4	5	23	4	4	3	4	4	5	24
5	3	3	4	3	4	4	21	4	3	3	4	4	4	22	4	3	4	5	4	4	24
6	5	5	5	2	4	4	25	5	4	3	4	5	4	25	5	5	4	4	4	5	27
7	4	4	4	4	4	4	24	5	4	4	5	4	4	26	4	4	5	4	4	4	25
8	3	4	3	3	4	4	21	4	5	4	4	4	4	25	4	4	4	4	4	4	24
9	3	4	4	4	4	3	22	5	4	5	4	3	4	25	4	5	4	4	4	3	24
10	4	3	3	2	4	5	21	4	3	3	4	5	3	22	4	4	3	4	5	4	24
11	3	3	3	4	4	4	21	4	3	4	3	4	4	22	3	4	3	4	4	4	22
12	4	4	4	4	3	5	24	4	4	2	4	3	5	22	4	4	4	4	3	5	24
13	4	3	3	3	4	3	20	4	3	3	3	3	4	20	4	4	3	3	4	3	21
14	4	4	3	3	4	4	22	3	2	4	3	4	4	20	4	3	4	3	4	4	22
15	5	5	5	5	5	5	30	5	5	5	5	5	5	30	5	5	5	5	5	5	30
16	3	4	3	3	3	3	19	4	4	5	4	3	3	23	3	4	4	4	3	3	21
17	4	3	3	4	2	3	19	4	2	3	2	4	3	18	4	3	3	4	3	2	19

18	4	4	4	3	4	3	22	4	4	3	4	4	3	22	4	4	4	3	4	4	23
19	5	3	3	4	4	4	23	5	3	4	4	4	4	24	5	3	3	3	4	4	22
20	5	4	4	4	3	4	24	4	4	3	5	3	4	23	4	5	4	4	5	5	27
21	4	5	5	2	4	5	25	4	3	4	4	4	5	24	4	4	3	4	4	5	24
22	4	4	4	3	4	3	22	4	4	3	5	4	4	24	4	4	4	4	4	4	24
23	3	4	4	4	3	4	22	5	3	3	3	4	3	21	4	4	4	3	3	4	22
24	4	2	3	4	5	3	21	5	4	3	3	3	5	23	5	4	3	3	5	3	23
25	3	4	4	3	4	3	21	4	4	3	3	4	3	21	3	3	4	4	3	4	21
26	4	5	4	4	4	3	24	4	4	5	4	4	4	25	5	5	3	4	4	4	25
27	4	2	4	3	3	3	19	3	4	3	5	4	3	22	5	4	3	3	4	3	22
28	4	5	4	3	4	4	24	5	4	4	5	4	4	26	4	4	4	4	4	4	24
29	3	3	3	4	3	2	18	3	4	4	3	2	4	20	4	3	3	3	4	3	20
30	4	4	5	4	4	4	25	4	4	4	4	4	5	25	4	4	4	5	4	4	25
31	3	5	4	3	3	4	22	5	4	4	3	4	4	24	4	4	4	4	4	4	24
32	4	2	4	2	4	3	19	4	2	2	2	3	4	17	3	3	3	3	3	4	19
33	5	3	3	3	4	3	21	3	4	3	3	4	5	22	4	3	4	3	4	3	21
34	5	5	5	3	3	2	23	2	4	4	3	3	5	21	4	4	3	4	4	3	22
35	4	5	5	4	4	4	26	5	4	4	4	4	4	25	5	4	5	4	4	4	26
36	4	4	5	4	4	4	25	3	4	4	4	5	4	24	4	4	4	4	5	4	25
37	4	4	5	4	4	3	24	4	3	4	3	3	5	22	3	4	3	4	4	4	22

38	4	3	4	2	4	2	19	4	4	3	3	4	5	23	4	3	4	4	4	4	23
39	4	4	3	3	4	4	22	4	4	4	4	4	4	24	3	3	4	4	4	4	22
40	3	3	2	3	3	4	18	3	3	4	2	3	4	19	4	4	4	3	4	3	22
41	4	5	5	5	5	5	29	5	4	4	4	5	5	27	5	4	5	5	5	5	29
42	5	4	5	4	5	4	27	4	4	4	4	4	5	25	4	4	4	4	5	4	25
43	3	4	4	3	5	5	24	5	3	3	4	5	5	25	3	4	3	4	5	5	24
44	4	3	2	3	5	4	21	4	3	3	4	5	5	24	3	4	3	3	4	5	22
45	2	3	3	4	3	3	18	3	4	3	3	3	3	19	3	4	3	3	3	3	19
46	3	3	3	3	4	4	20	4	3	3	3	4	4	21	3	3	3	3	4	4	20
47	4	3	4	3	3	4	21	4	3	3	3	3	3	19	3	3	3	3	4	3	19
48	4	3	3	2	4	4	20	5	3	2	3	4	4	21	4	3	3	4	4	4	22
49	2	3	4	4	3	3	19	3	4	3	3	3	5	21	4	2	4	3	3	4	20
50	3	4	3	3	3	4	20	4	4	4	4	3	4	23	4	4	4	4	3	4	23
51	2	4	4	2	4	4	20	4	3	3	4	4	5	23	3	3	3	3	4	4	20
52	4	4	4	3	3	4	22	3	3	4	4	3	4	21	4	4	3	5	3	4	23
53	4	3	3	3	3	4	20	3	3	3	4	3	4	20	4	3	3	4	3	4	21
54	5	5	5	5	5	5	30	5	5	5	5	5	5	30	5	5	5	5	5	5	30
55	3	3	3	4	5	4	22	4	4	3	3	4	4	22	4	4	3	4	5	4	24
56	5	3	3	4	3	3	21	5	5	3	3	3	3	22	4	4	3	4	4	4	23
57	4	4	4	3	3	4	22	3	3	4	4	4	3	21	3	3	3	4	4	3	20

58	5	5	5	5	5	5	30	5	5	5	5	5	5	30	5	5	5	5	5	5	30
59	4	3	3	3	4	4	21	4	3	3	3	4	4	21	4	3	3	3	4	4	21
60	3	3	4	4	4	4	22	4	3	3	4	4	4	22	4	4	4	4	4	4	24
61	4	4	5	3	4	5	25	5	3	3	3	5	4	23	5	4	3	4	5	4	25
62	4	4	5	4	4	3	24	4	4	4	5	4	5	26	4	5	4	5	5	4	27
63	3	4	4	3	4	4	22	4	4	4	4	4	4	24	4	4	3	4	4	4	23
64	4	3	5	4	3	4	23	4	3	3	4	3	4	21	4	4	4	5	4	4	25
65	3	3	4	3	5	3	21	4	2	3	3	5	3	20	2	4	3	4	3	5	21
66	4	3	4	3	3	3	20	2	3	4	4	3	4	20	3	3	3	4	3	4	20
67	4	4	5	4	4	3	24	5	3	3	3	4	4	22	5	4	4	5	4	4	26
68	4	3	4	3	4	3	21	4	3	3	3	4	4	21	3	3	3	3	4	4	20
69	4	3	4	3	3	3	20	5	4	4	3	3	3	22	4	5	4	4	3	3	23
70	4	5	5	2	4	5	25	4	3	3	4	4	5	23	4	4	3	4	4	5	24
71	5	4	4	4	3	4	24	4	4	3	5	3	4	23	4	5	4	4	5	5	27
72	4	4	4	4	4	5	25	4	3	4	4	4	5	24	4	4	4	4	5	4	25
73	4	4	4	4	4	4	24	3	3	4	4	4	4	22	4	4	3	4	4	4	23
74	5	5	5	5	5	5	30	5	5	5	5	5	5	30	5	5	5	5	5	5	30
75	4	3	4	4	4	4	23	4	3	3	4	4	5	23	5	4	3	4	4	4	24
76	4	3	3	3	3	4	20	3	4	4	4	3	5	23	3	5	4	4	3	3	22
77	5	3	4	3	4	4	23	4	3	3	3	4	4	21	4	3	3	4	4	4	22

78	3	3	3	3	3	4	19	4	3	2	3	4	3	19	4	3	3	4	3	4	21
79	3	4	4	3	4	4	22	4	4	4	4	4	5	25	4	4	4	4	4	4	24
80	4	4	3	3	3	3	20	3	5	5	2	3	4	22	4	3	4	3	3	3	20
81	5	5	4	4	4	5	27	5	4	3	4	4	5	25	5	3	4	4	4	5	25
82	4	4	4	3	5	4	24	4	5	4	5	5	5	28	5	4	5	4	4	5	27
83	3	3	3	3	3	4	19	4	4	4	4	3	4	23	4	3	3	4	3	4	21
84	3	2	4	3	4	4	20	4	3	3	3	4	4	21	3	3	2	4	4	4	20
85	3	3	4	3	4	3	20	3	4	4	4	4	4	23	4	3	4	3	4	4	22
86	5	4	4	3	4	3	23	3	3	4	3	4	5	22	4	4	4	3	3	4	22
87	4	4	4	4	5	4	25	5	3	3	3	4	4	22	3	4	4	4	5	4	24
88	3	4	4	3	4	4	22	4	4	3	4	4	4	23	4	4	4	4	4	4	24
89	4	4	4	3	3	4	22	4	5	4	4	4	4	25	3	4	4	4	4	4	23
90	4	3	4	4	4	5	24	4	4	3	4	5	4	24	4	4	4	4	4	5	25
91	4	5	4	4	3	4	24	4	4	4	4	3	4	23	3	4	4	4	3	4	22
92	5	4	4	4	3	4	24	4	4	3	3	5	4	23	4	4	4	3	3	5	23
93	3	3	4	5	4	4	23	4	4	4	3	4	5	24	4	5	5	4	4	4	26
94	2	2	3	3	4	4	18	4	4	4	3	4	4	23	3	4	3	3	4	4	21
95	3	3	2	4	4	5	21	4	4	3	3	5	4	23	3	3	3	2	5	4	20
96	3	4	3	4	4	4	22	4	3	4	4	4	4	23	4	4	3	4	4	4	23
97	4	4	4	4	3	4	23	3	4	4	3	4	4	22	4	3	4	4	4	4	23

98	4	4	4	4	4	4	24	4	5	4	4	4	4	25	4	5	4	5	4	4	26
99	5	4	3	5	5	5	27	5	5	5	5	5	5	30	4	5	4	5	5	5	28
100	5	4	5	2	4	4	24	4	3	3	2	4	4	20	4	2	4	5	4	4	23



Perpustakaan UIN Mataram

Lampiran 2 Hasil Uji Validitas

Uji Validitas X1 Persepsi Masyarakat

		Correlations					
		X01	X02	X03	X04	X05	X06
X01	Pearson Correlation	1	.314**	.321**	.185	.147	.125
	Sig. (2-tailed)		.001	.001	.065	.144	.214
	N	100	100	100	100	100	100
X02	Pearson Correlation	.314**	1	.544**	.224*	.187	.358**
	Sig. (2-tailed)	.001		.000	.025	.062	.000
	N	100	100	100	100	100	100
X03	Pearson Correlation	.321**	.544**	1	.148	.197*	.135

	Sig. (2-tailed)	.001	.000		.142	.049	.180
	N	100	100	100	100	100	100
X04	Pearson Correlation	.185	.224 <sup>*</sup>	.148	1	.232 <sup>*</sup>	.220 <sup>*</sup>
	Sig. (2-tailed)	.065	.025	.142		.020	.028
	N	100	100	100	100	100	100
X05	Pearson Correlation	.147	.187	.197 <sup>*</sup>	.232 <sup>*</sup>	1	.333 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)	.144	.062	.049	.020		.001
	N	100	100	100	100	100	100
X06	Pearson Correlation	.125	.358 <sup>**</sup>	.135	.220 <sup>*</sup>	.333 <sup>**</sup>	1
	Sig. (2-tailed)	.214	.000	.180	.028	.001	
	N	100	100	100	100	100	100

Total	Pearson Correlation	.579 <sup>**</sup>	.733 <sup>**</sup>	.650 <sup>**</sup>	.555 <sup>**</sup>	.550 <sup>**</sup>	.584 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100

Correlations		
		Total
X01	Pearson Correlation	.579 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
X02	Pearson Correlation	.733 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100

X03	Pearson Correlation	.650**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
X04	Pearson Correlation	.555**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
X05	Pearson Correlation	.550**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
X06	Pearson Correlation	.584**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
Total	Pearson Correlation	1

	Sig. (2-tailed)	
	N	100
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).		
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).		

Uji Validitas X2 Gaya Hidup Syariah

		Correlations					
		X01	X02	X03	X04	X05	X06
X01	Pearson Correlation	1	.167	.030	.190	.384**	.047
	Sig. (2-tailed)		.097	.768	.059	.000	.642
	N	100	100	100	100	100	100
X02	Pearson Correlation	.167	1	.460**	.392**	.089	.205*

	Sig. (2-tailed)	.097		.000	.000	.378	.040
	N	100	100	100	100	100	100
X03	Pearson Correlation	.030	.460**	1	.370**	.063	.218*
	Sig. (2-tailed)	.768	.000		.000	.533	.029
	N	100	100	100	100	100	100
X04	Pearson Correlation	.190	.392**	.370**	1	.271**	.281**
	Sig. (2-tailed)	.059	.000	.000		.006	.005
	N	100	100	100	100	100	100
X05	Pearson Correlation	.384**	.089	.063	.271**	1	.182
	Sig. (2-tailed)	.000	.378	.533	.006		.069
	N	100	100	100	100	100	100

X06	Pearson Correlation	.047	.205*	.218*	.281**	.182	1
	Sig. (2-tailed)	.642	.040	.029	.005	.069	
	N	100	100	100	100	100	100
Total	Pearson Correlation	.508**	.657**	.608**	.720**	.548**	.520**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100

<b>Correlations</b>		Total
X01	Pearson Correlation	.508**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100

X02	Pearson Correlation	.657**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
X03	Pearson Correlation	.608**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
X04	Pearson Correlation	.720**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
X05	Pearson Correlation	.548**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
X06	Pearson Correlation	.520**

	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
Total	Pearson Correlation	1
	Sig. (2-tailed)	
	N	100

<b>Correlations</b>		
		Total
X01	Pearson Correlation	.508**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
X02	Pearson Correlation	.657**
	Sig. (2-tailed)	.000

	N	100
X03	Pearson Correlation	.608**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
X04	Pearson Correlation	.720**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
X05	Pearson Correlation	.548**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
X06	Pearson Correlation	.520**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100

Total	Pearson Correlation	1
	Sig. (2-tailed)	
	N	100
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).		
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).		

Uji Validitas Y Keputusan Nasabah

Correlations T A R A M							
		X01	X02	X03	X04	X05	X06
X01	Pearson Correlation	1	.327**	.399**	.271**	.336**	.217*
	Sig. (2-tailed)		.001	.000	.006	.001	.030

	N	100	100	100	100	100	100
X02	Pearson Correlation	.327**	1	.372**	.392**	.366**	.293**
	Sig. (2-tailed)	.001		.000	.000	.000	.003
	N	100	100	100	100	100	100
X03	Pearson Correlation	.399**	.372**	1	.368**	.180	.283**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.074	.004
	N	100	100	100	100	100	100
X04	Pearson Correlation	.271**	.392**	.368**	1	.228*	.326**
	Sig. (2-tailed)	.006	.000	.000		.023	.001
	N	100	100	100	100	100	100
X05	Pearson Correlation	.336**	.366**	.180	.228*	1	.320**

	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.074	.023		.001
	N	100	100	100	100	100	100
X06	Pearson Correlation	.217*	.293**	.283**	.326**	.320**	1
	Sig. (2-tailed)	.030	.003	.004	.001	.001	
	N	100	100	100	100	100	100
Total	Pearson Correlation	.653**	.716**	.663**	.655**	.617**	.612**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100	100

Correlations		
		Total
X01	Pearson Correlation	.653**

	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
X02	Pearson Correlation	.716**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
X03	Pearson Correlation	.663**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
X04	Pearson Correlation	.655**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
X05	Pearson Correlation	.617**
	Sig. (2-tailed)	.000

	N	100
X06	Pearson Correlation	.612**
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	100
Total	Pearson Correlation	1
	Sig. (2-tailed)	
	N	100
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).		
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).		

Lampiran 3 Hasil Uji Reliabilitas

Persepsi Masyarakat (X1)

<b>Reliability Statistics</b>
-------------------------------

Cronbach's Alpha	N of Items
.662	6

Gaya Hidup Syariah (X2)

<b>Reliability Statistics</b>	
Cronbach's Alpha	N of Items
.638	6

Keputusan Nasabah (Y)

<b>Reliability Statistics</b>
-------------------------------



Perpustakaan UIN Mataram

Cronbach's Alpha	N of Items
.732	6



Perpustakaan UIN Mataram

Lampiran 4 Foto Penelitian/ dokumentasi



## Lampiran 5 Surat Izin Penelitian

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MATARAM**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jl. Gajah Mada No. 100 Tlp. (0379) 821298-823889 Fax. (0379) 828227 Jember  
Mataram website : <http://iainmataram.ac.id> Email : [info@iainmataram.ac.id](mailto:info@iainmataram.ac.id)

Nomor: /Ua.12/FEB/PP.00/03/2023  
Lamp: 1 (satu) Gabung  
Hal: Permohonan Izin Melaksanakan Penelitian

Kepada Yth.  
Pimpinan Pegawai UPS (Unit Pelayanan Syariah)  
Bunder, Lombok Tengah

Di  
Tempat

**Assalamu'alaikum wr wb.**

Dengan hormat, kami mohon di berikan izin menulis dilembaga yang Bapak/Ibu pimpin kepada mahasiswa di bawah ini:

Nama	Elan Rahayu Ningsih
NIM	190502049
Program Studi	Perbankan Syariah
Judul Penelitian	Pengaruh Besarnya Masyarakat Dan Gaya Hidup Syariah Terhadap Keputusan Memilih Produk Gadai (Rhan) di Pegawai UPS (Unit Pelayanan Syariah Bunder, Lombok Tengah).

Berkaitan dengan itu, kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk memberikan data dan bantuan seperlunya agar kegiatan penelitian via Kami sebagai berikut dapat berjalan sebagaimana mestinya.

M A T A R A M

Data hasil observasi tersebut diperlukan untuk menyusun skripsi.

Demikian permohonan kami, atas perhatian dan kerjasamanya yang baik diucapkan terima kasih.

**Wassalamu'alaikum wr wb.**

**Perpustakaan UIN Mataram**  
Mataram, 10 Januari 2023

a.n. Dekan  
Wakil Dekan Bid. Akademik  
dan Lembaga

  
Dr. Hanif I. Sodriati, M.E.I

Lampiran 7 Sertifikat Plagiasi



**UPT PERPUSTAKAAN UIN MATARAM**  
**Plagiarism Checker Certificate**

No:1256/Un.12/Perpus/sertifikat/PC/05/2023

Sertifikat Ini Diberikan Kepada :

ULAN RAHAYU NINGSIH  
190502049  
FEBI/PS  
Dengan Judul SKRIPSI

PENGARUH PERSEPSI MASYARAKAT DAN GAYA HIDUP SYARIAH TERHADAP  
KEPUTUSAN MEMILIH PRODUK GADAI (RAHN) DI PEGADAIAN SYARIAH BUNDER,  
LOMBOK TENGAH

SKRIPSI Tersebut telah Dinyatakan Lulus Uji cek Plagiasi Menggunakan Aplikasi Turnitin  
**Similarity Found : 20 %**  
Submission Date : 22/05/2023

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
MATARAM



IPT Perpustakaan  
UIN Mataram  
S. Nurhidayah, M.Hum  
NIP. 197608282006042001

Perpustakaan UIN Mataram

## Lampiran 8 Sertifikat Bebas Pinjam



Perpustakaan UIN Mataram

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

---

### **DATA PRIBADI :**

---

- Nama : Ulan Rahayu Ningsih
- Tempat, Tanggal Lahir : Penujak, 03 mei 2001
- Alamat : Desa penujak, kec. Praya barat, kab. Lombok Tengah
- Nama Ayah : Ayat
- Nama Ibu : Endang

### **RIWAYAT PENDIDIKAN :**

---

#### Formal

- 2007 – 2013 : MI Sullamul Ma’ad Al-maarif Penujak
- 2013 – 2016 : MTS Sullamul Ma’ad Al-maarif Penujak
- 2016 – 2019 : MA Sullamul Ma’ad Al-maarif Penujak

#### Informal

- 2017 : English Course
- 2018 : Computer Course (Ms. Word)

### **PRESTASI :**

---

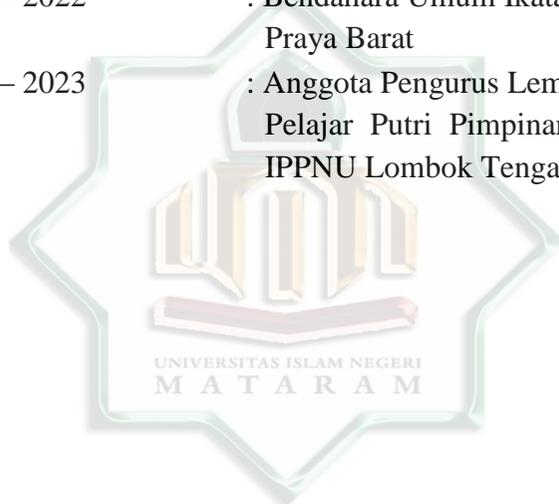
#### Akademik

- Juara III Video Creative Competation 2020
- Juara II Business Plan Competation 2020
- Juara II Video Creative Competation 2021

## PENGALAMAN ORGANISASI :

---

- 2017 : Anggota PASKIBRAKA Kecamatan Praya Barat
- 2018 – 2019 : Ketua OSIS/OSIM MA Sullamul Maad Al-Maarif penujuk
- 2021 – 2022 : Anggota Pengurus Bidang Women Resorce English Studi Club UIN Mataram
- 2021 – 2022 : Bendahara Umum Ikatan Mahasiswa Praya Barat
- 2021 – 2023 : Anggota Pengurus Lembaga Korp Pelajar Putri Pimpinan Cabang IPNU-IPPNU Lombok Tengah



Perpustakaan UIN Mataram