

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH NON
MUSLIM MEMILIH JASA PEGADAIAN SYARIAH DI DAERAH
ISTIMEWA YOGYAKARTA (DIY)**

Irma Ellysa¹, Khusnul Hidayah²

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta

Email: irmaellysa134@gmail.com

khusnoel@gmail.com

ABSTRAK

This thesis, entitled "FACTORS AFFECTING NON-MUSLIM CUSTOMERS' INTEREST IN CHOOSING SHARIA PAWNSHOPS IN THE SPECIAL REGION OF YOGYAKARTA(DIY)", is the result of quantitative research that aims to find out whether Location Factors, Easy and Fast Process Requirements, Sharia, Products, Ujrah Rates affect customer interest choose sharia pawnshop in DIY. The population in this study is non-Muslim customers of sharia pawnshop special branch offices in Yogyakarta. The sample in this study will be taken by respondents around one branch office in each district in DIY. The step for sampling is the Non Probability technique.

This research is a type of field research (field research) using quantitative research methods. The data used by researchers are primary data. Data collection was carried out by means of a questionnaire and a few questions and answers to respondents. The sampling technique used was purposive sampling non-probability by applying several criteria, with 61 respondents. The data analysis technique used is simple linear regression analysis with the t test and the coefficient of determination, as well as the f test processed through the SPSS version 20.0 program with a sign level of 5%.

Based on the results of research using multiple analysis test tools, the results of this study indicate that the Location Factor does not affect the interests of non-Muslim customers in choosing sharia pawnshop services, the Easy and Quick Process factors have no effect on the interests of non-Muslim customers in choosing sharia pawnshop services, Sharia Factor influences the interest of non-Muslim customers in choosing sharia pawnshop services, Product Factor does not affect the interest of non-Muslim customers choosing sharia pawnshop services, Ujrah Tariff Factor influences the interest of non-Muslim customers in choosing sharia pawnshop services in DIY.

Keywords: Factor analysis, interest of non-Muslim customers, Islamic pawnshop

PENDAHULUAN

Sepanjang krisis keuangan di Indonesia lembaga keuangan syariah dinilai lebih stabil dari pada lembaga keuangan konvensional, hal ini diperkuat oleh Hasan dan Dridi (2010) dalam penelitian Ula (2018) yang menunjukkan bahwa lembaga keuangan syariah lebih tangguh di bandingkan lembaga keuangan konvensional. Contoh lebih nyata adalah lembaga keuangan syariah yaitu bank muamalah yang didirikan pada tahun 1992 pada saat itu juga terkena dampak dari krisis tetapi masih tetap bisa bertahan hingga saat ini.

Bank Muamalat Indonesia sendiri merupakan bank yang berlandaskan prinsip syariah yang ditopang oleh UU No.7 Tahun 1992, kini direvisi paling terbaru yaitu UU No 21 tahun 2018 tentang perbankan syariah di Indonesia, karena dulu UU yang menjadi landasan untuk perbankan syariah itu sendiri belum begitu kokoh, akan tetapi tetap bisa menjadi tonggak penting untuk keberadaan perbankan syariah di Indonesia. Seiring dengan berkembang pesatnya perbankan syariah di Indonesia akhirnya pemerintah merevisi UU No.7 Tahun 1992 menjadi UU No. 10 Tahun 1998 untuk memperkuat regulasi perbankan syariah di Indonesia. Bahkan didalam UU tersebut dijelaskan bahwa bank konvensional juga boleh membuka unit yang berbasis syariah Mahmud Dan Rukmana (2010) dalam penelitian Adib (2014)

Susilo dkk (2000) menjelaskan bahwa lembaga keuangan terbagi menjadi dua yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non bank, dimana pegadaian di klasifikasikan menjadi salah satu lembaga keuangan non bank, Pegadaian menjadi salah satu lembaga non bank yang kegiatan utamanya berfokus pada pembiayaan, ada dua hal yang menjadikan pegadaian berbeda dengan lembaga bank. Pertama, dari segi transaksi sebenarnya pegadaian hampir sama dengan pinjaman bank pada umumnya, yang membedakannya hanya hukum yang mendasari. kedua, usaha pegadaian di kuasai oleh forum pegadaian dengan maksud memberikan pinjaman kepada masyarakat dengan prosedur yang mudah.

Landasan hukum berdirinya pegadaian syariah adalah *PP Nomor 103 Tanggal 10 Nopember 2000 Serta Fatwa DSN No 25/DSN-MUI/III/2002* tentang Rahn. Produk yang disediakan oleh pegadaian syariah memiliki karakteristik yaitu tidak memperhitungkan bunga dalam bentuk apapun karena itu merupakan riba, karena riba dalam Islam diharamkan. Memandang uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditi utama dan keuntungan diperoleh dari biaya jasa penyimpanan barang yaitu memberlakukan biaya pemeliharaan dari barang yang digadaikan seperti yang sudah di atur oleh Dewan Syariah Nasional. Biaya tersebut dihitung dari nilai barang yang digadaikan bukan dari jumlah pinjaman. hal inilah yang

dijadikan untuk menarik minat nasabah untuk beralih ke pegadaian syariah .
Hadijah (2015)

Biasanya dalam memilih lembaga pemberi kredit nasabah akan memperhatikan faktor-faktor tertentu untuk menjadi pertimbangan dalam memutuskan menggunakan layanan jasa keuangan. Adapun salah satu faktor yang menjadi pertimbangan nasabah dalam menggunakan jasa yaitu kualitas pelayanan. Tjiptoni (2007), Kualitas pelayanan dapat diartikan sebagai upaya pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen serta upaya pencapaian harapan konsumen. Dalam mengukur kualitas pelayanan sebagai dasar pengukuran konsumen dalam menggunakan jasa yaitu Tampilan Fisik(*Tangible*),Empati(*Emphaty*),Keandalan(*Realibiity*),Ketanggapan(*Responsive ness*),Dan Jaminan(*Assurance*).

Keberadaan pegadaian syariah saat ini menjadi pilihan alternatif dari PT. Pegadaian (Persero) untuk menawarkan jasa pinjaman kepada masyarakat dengan sistem gadai yang berlandaskan syariah, diharapkan tidak hanya untuk umat muslim tetapi juga non muslim. Semakin berkembangnya produk-produk berbasis syariah tidak menutup kemungkinan nasabah non muslim juga tertarik menggadaikan barangnya dengan prosedur yang mudah untuk memperoleh dana di Pegadaian syariah. Meskipun sebagaimana besar nasabah di pegadaian syariah adalah muslim akan tetapi tidak menutup kemungkinan pegadaian syariah memiliki nasabah non muslim Hadijah (2015)

Penelitian ini terinspirasi dari penelitian terdahulu, yaitu penelitian Silviana (2018) dimana penelitian terdahulu mencoba untuk mengetahui faktor-faktor yang menjadi minat nasabah Non muslim dan faktor yang paling dominan untuk nmenjadi nasabah di Pegadaian syariah kantor Cabang Sidoarjo. Pada penelitian ini terdapat perbedaan dari penelitian terdahulu, dimana penelitian ini ingin mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah non muslim memilih menggunakan jasa pegadaian syariah serta objek yang di gunakan dalam penelitian ini adalah nasabah non muslim pegadaian syariah Se Yogyakarta.

Berdasarkan urian di atas maka peneliti menarik judul penelitian yaitu ”Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Memilih Pegadaian Syariah”

KAJIAN PUSTAKA

1. Pegadaian Syariah
 - A. pengertian pegadaian syariah

Pegadaian syariah adalah lembaga keuangan dengan yang menganut sistem gadai yang berlandaskan pada prinsip-prinsip dan nilai keislaman. (fatwa MUI no.25/DSN-MUI/III/2002). Ulama mazhab maliki dalam penelitian silviana (2018) mengartikan *rahn* sebagai "Harta yang di jadikan pemiliknya sebagai jaminan utang yang sifatnya mengikat". Adapun pendapat Ulama Mahzab Hanafi mendefinisikan *rahn* yaitu "Menjadikan suatu barang sebagai jaminan terhadap hak (Piutang) yang mungkin di jadikan sebagai pembayar hak (Piutang) tersebut baik seluruhnya maupun sebagiannya".

2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Sehingga Memilih Pegadaian Syariah

Beberapa penelitian terdahulu menjelaskan mengenai berbagai faktor yang dapat mempengaruhi minat nasabah non muslim memilih pegadaian syariah yaitu menurut Silviana (2018) "faktor-faktor yang mempengaruhi minat non muslim yaitu Faktor Lokasi, Reputasi, Syariah, Promosi, Kebutuhan, Ekonomi, Produk Dan Referensi. Menurut adib (2014), faktor yang mempengaruhi minat memilih pegadaian syariah adalah Faktor Lokasi, Faktor Tarif Ujrah, Faktor Syariah, Faktor Kebutuhan, Faktor Referensi, Faktor Syarat Mudah Dan Proses Cepat. Menurut setyowati (2017), faktor yang mendasari keputusan nasabah menggunakan jasa pegadaian syariah yaitu Faktor Promosi, Faktor Harga, Faktor Lokasi, Faktor Kualitas Pelayanan, Faktor Syariah. Menurut Hadijah (2015), faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan jasa pegadaian syariah yaitu Faktor Tampilan Fisik, Faktor Empati, Faktor Keandalan, Faktor Ketanggapan, Faktor Jaminan.

Dari penelitian di atas, penulis bisa mengambil beberapa faktor yang mempunyai pengaruh terhadap minat nasabah non muslim memilih pegadaian syariah, yaitu: Faktor Lokasi, Faktor Syarat Mudah Dan Proses Cepat, Faktor Syariah, Faktor Produk, Faktor Tarif Ujrah

1. Faktor Lokasi

Menurut Huriyati (2010:55) dalam penelitian Setyowati (2017) pemilihan lokasi harus di pertimbangkan berdasarkan beberapa faktor: Akses, misalnya lokasi yang mudah di jangkau transportasi umum. Visibilita, lokasi dapat di lihat jeas dari tepi jalan. Strategis, dekat dengan keramaian dan pertokoan. Banyaknya orang yang lalu-lalang dapat memberikan peluang.

Dalam penelitian silviana (2018) menunjukkan adanya pengaruh faktor lokasi terhadap keputusan nasabah dalam memilih jasa pegadaian syariah. Didukung juga oleh penelitian Setyowati (2017) dalam penelitian ini membuktikan bahwa faktor lokasi berpengaruh terhadap minat nasabah menggunakan jasa pegadaian syariah. semakin dekat lokasi dan semakin mudah lokasi untuk di jangkau

nasabah maka semakin mempengaruhi minat nasabah untuk menggunakan jasa pegadaian syariah, sehingga dari uraian diatas dapat dibuat hipotesis sebagai berikut

H1: Faktor Lokasi Berpengaruh Terhadap Minat Nasabah Non Muslim Dalam Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah

2. Faktor syarat mudah dan proses cepat

Dalam penelitian Silviana (2018) faktor syarat mudah dan proses cepat berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih jasa pegadaian syariah dan didukung oleh penelitian Rahman (2017) dalam penelitian juga disebutkan faktor syarat mudah dan proses cepat termasuk ke kualitas pelayanan berpengaruh terhadap minat nasabah dalam menggunakan jasa pegadaian. syarat mudah dan proses cepat hanya dengan menyediakan KTP dan barang gadai dan lain-lain serta waktu yang di butuhkan tidak lama untuk pencairan dana menjadi pertimbangan nasabah untuk memilih pegadaian syariah. maka penulis menarik hipotesis atau dugaan sementara:

H2: Faktor Syarat Mudah Dan Proses Cepat Berpengaruh Terhadap Minat Nasabah Non Muslim Memilih Pegadaian Syariah

3. Faktor Syariah

Penelitian terdahulu Adib (2014) faktor aspek syariah berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk rahn di kantor cabang pegadaian syariah dan di dukung oleh penelitian setyowati (2017) dalam penelitian ini juga di sebutkan bahwa faktor syariah mempengaruhi minat asabah menggunakan jasa pegadaian syariah, sedangkan dalam penelitian silviana(2018) faktor syariah tidak berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah non muslim memilih pegadaian syariah sehingga penulis menarik hipotesis sebagai berikut

H3: Faktor Syariah Berpengaruh Terhadap Minat Nasabah Non Muslim Memilih Pegadaian Syariah

4. Faktor Produk

Dalam penelitian silviana (2018) faktor produk berpengaruh terhadap minat nasabah non muslim dalam memilih pegadaian syariah karena produk-produk yang beragam serta inovatif dan memberikan keuntungan untuk nasabah sehingga di pertimbangkan menjadi salah satu faktor. Dalam tesis Ula (2018) secara parsial berdasarkan uji t variabel pengetahuan produk tidak berpengaruh terhadap nasabah dalam menggunakan pegadaian syariah. Sehingga penulis menarik hipotesis

H4: Faktor Produk Berpengaruh Terhadap Minat Nasabah Non Muslim Memilih Pegadaian Syariah

5. Faktor Tarif Ujrah

Dalam penelitian Adib (2014) faktor tarif ujrah berpengaruh terhadap minat masyarakat dalam memilih produk rahn di pegadaian syariah dan di dukung oleh penelitian Silviana (2018) dalam penelitian ini juga disebutkan bahwa faktor tarif ujrah juga mempengaruhi minat nasabah non muslim dalam memilih pegadaian syariah. Sehingga penulis menarik hipotesis sebagai berikut:

H5: Faktor Tarif Ujrah Berpengaruh Terhadap Minat Nasabah Non Muslim Memilih Pegadaian Syariah.

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini populasi penelitian ini adalah nasabah non muslim pegadaian syariah kantor daerah istimewa yogyakarta. Sampel dalam penelitian ini adalah akan diambil satu kantor cabang di setiap kabupaten di DIY. Langkah untuk pengambilan sampel adalah dengan teknik *Non Probability Sampling* dengan cara *purposive sampling*, dengan kriteria responden dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Nasabah non muslim
- b. Pernah atau sedang menjadi nasabah di pegadaian syariah yogyakarta

Pengukuran variabel ini menggunakan instrumen koesioner yang dikembangkan oleh beberapa peneliti dengan model skala likert 5 point dalam menyusun koesioner

No	Jawaban	Skor
1	Sangat setuju	5
2	Setuju	4
3	Netral	3
4	Tidak setuju	2
5	Sangat tidak setuju	1

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Normalitas

Uji normalitas ini bertujuan untuk mengetahui apakah residul data dari model regresi linier memiliki distribusi normal ataukah tidak. Pada penelitian ini

menggunakan uji statistik *kolmogrov-smirnov*. Asymp- sig (2 tailed) > 0,05 (alpha) maka data berdistribusi normal

Asymp. Sig. (2-tailed)	Alpha	keterangan
0.490	0,05	Normal

Bisa dilihat bahwa hasil uji one kolmogrov-smirnov. nilai asymp.sig (2 tailed) sebesar 0,490 > 0,05 (alpha) maka data berdistribusi normal.

Uji Multikolinearitas

Variabel	Nilai Tolerance	VIF
Lokasi	0,701	1,427
Syarat mudah dan proses cepat	0,399	2,504
Syariah	0,693	1,443
Produk	0,215	4,651
Tarif ujarah	0,195	5,134

Menunjukkan bahwa nilai *tolerance* untuk variabel lokasi sebesar 0,701 dengan VIF sebesar 1,427. Variabel syarat mudah dan proses cepat memiliki nilai *tolerance* sebesar 0,399 dengan nilai VIF sebesar 2,504. Variabel syariah memiliki nilai *tolerance* sebesar 0,693 dengan nilai VIF sebesar 1,443. Variabel produk memiliki nilai *tolerance* sebesar 0,215 dengan nilai VIF sebesar 4,651. Variabel tarif ujarah memiliki nilai *tolerance* sebesar 0,195 dengan nilai VIF sebesar 5,134. Berdasarkan uraian nilai hasil uji multikolonearitas diatas bisa dilihat bahwa nilai *tolerance* dari ke lima variabel > 0,10 dengan nilai VIF < 10, sehingga bisa disimpulkan tidak terjadi gejala multikolonearitas.

Uji Heterokedasitas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	-.683	.835		-.819	.417
Lokasi X1	.027	.025	.170	1.107	.273
syarat mudah dan proses cepat X2	.061	.041	.298	1.463	.149
Syariah X3	.011	.028	.060	.389	.699
Produk X4	.021	.044	.132	.477	.636
tarif ujarah X5	-.068	.046	-.434	-1.490	.142

Menunjukkan bahwa nilai sig. untuk variabel lokasi sebesar 0,273. Nilai sig. untuk syarat mudah dan proses cepat sebesar 0,149. Nilai sig. untuk syariah sebesar 0,699. Nilai sig. untuk produk sebesar 0,636. Nilai sig. untuk tarif ujarah sebesar 0,142. Dilihat dari nilai signifikansi kelima variabel diatas menunjukkan seluruh variabel lebih dari 0,05 sehingga bisa disimpulkan bahwa tidak terjadi heterokedasitas.

REGRESI LINIER BERGANDA

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.341	1.265		1.060	.294
	Lokasi	.053	.037	.056	1.425	.160
	syarat mudah dan proses cepat	-.108	.063	-.090	-1.713	.092
	Syariah	1.009	.043	.940	23.639	.000
	Produk	-.091	.067	-.097	-1.362	.179
	tarif ujarah	.190	.069	.206	2.748	.008

Hasil Uji Koefisien Determinasi(R^2)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.969 ^a	.940	.934	.753

Bisa disimpulkan bahwa nilai adjusted R square adalah sebesar 0,934 hal ini berarti minat nasabah non muslim 93,4% dipengaruhi oleh lokasi, syarat mudah dan proses cepat, syariah, produk, dan tarif ujah dan sisanya sebesar 6,6% dijelaskan oleh variabel yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

Hasil Uji F

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	485.910	5	97.182	171.466	.000 ^b
	Residual	31.172	55	.567		
	Total	517.082	60			

Bisa diketahui bawa nilai signifikansi sebesar 0,000. Karena nilai signifikansi $< 0,05$ atau nilai sig atau $0,000 < 0,05$ bisa disimpulkan variabel lokasi, syarat mudah dan proses cepat, syariah, produk, dan tarif ujah berpengaruh secara simultan terhadap minat nasabah.

Hasil Uji t

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.341	1.265		1.060	.294
	Lokasi	.053	.037	.056	1.425	.160
	syarat mudah dan proses cepat	-.108	.063	-.090	-1.713	.092
	Syariah	1.009	.043	.940	23.63	.000

					9	
	Produk	-.091	.067	-.097	- 1.362	.179
	tarif ujah	.190	.069	.206	2.748	.008

Bisa diketahui bahwa faktor lokasi memiliki signifikansi sebesar 0,160, yang berarti bahwa nilai signifikansi $> 0,05$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa hipotesis 1 yang menyatakan faktor lokasi mempengaruhi minat nasabah non muslim dalam memilih jasa pegadaian syariah tidak terdukung. Faktor syarat mudah dan proses cepat memiliki signifikansi sebesar 0,092, yang berarti bahwa nilai signifikansi $> 0,05$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa hipotesis 2 yang menyatakan faktor syarat mudah dan proses cepat mempengaruhi minat nasabah non muslim memilih jasa pegadaian syariah tidak terdukung. Faktor syariah memiliki signifikansi sebesar 0,000, yang berarti bahwa nilai signifikansi $< 0,05$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa hipotesis 3 yang menyatakan faktor syariah mempengaruhi minat nasabah non muslim memilih jasa pegadaian syariah terdukung. Faktor produk memiliki signifikansi sebesar 0,179, yang berarti bahwa nilai signifikansi $> 0,05$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa hipotesis 4 yang menyatakan faktor produk mempengaruhi minat nasabah non muslim memilih jasa pegadaian syariah tidak terdukung. faktor tarif ujah memiliki signifikansi sebesar 0,008, yang berarti nilai signifikansi $< 0,05$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa hipotesis 5 yang menyatakan faktor tarif ujah mempengaruhi minat nasabah non muslim memilih jasa pegadaian syariah terdukung

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. faktor lokasi mempengaruhi minat nasabah non muslim dalam memilih jasa pegadaian syariah.

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis kesatu variabel yang telah dilakukan bisa diketahui bahwa nilai sig. sebesar 0,160 karena nilai signifikansi $> 0,05$ maka dapat disimpulkan faktor lokasi tidak berpengaruh terhadap minat nasabah non muslim dalam memilih jasa pegadaian syariah. hal ini dikarenakan nasabah pegadaian syariah biasanya memang

membutuhkan pegadaian syariah sehingga jauh dektanya lokasi pegadaian syariah bukan menjadi masalah bagi mereka. Selain itu pegadaian syariah sudah tersebar ke daerah-daerah khususnya untuk pegadaian yang ada di yogyakarta mudah dijangkau oleh nasabah baik menggunakan kendaraan pribadi maupun angkutan umum, sehingga jauh atau dekatnya suatu pegadaian tidak menjadi masalah bagi nasabah.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian Ula (2018) dan penelitian Romadhoni (2019) yang menyatakan bahwa lokasi tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah untuk memilih pembiayaan di pegadaian syariah. Hal ini disebabkan karena lokasi pegadaian syariah sudah tersebar di daerah-daerah khususnya untuk pegadaian yang ada di yogyakarta mudah dijangkau oleh nasabah baik menggunakan kendaraan pribadi maupun angkutan umum sehingga jauh dekatnya tlokasi tidak menjadi masalah bagi mereka,Selain itu keyakinan nasabah mengenai pegadaian yang mereka gunakan bisa menjadi alasan tidak signifikannya lokasi karena merka sudah merasa nyaman.

2. faktor syarat mudah dan proses cepat mempegaruhi minat nasabah non muslim memilih jasa pegadaian syariah

berdasarkan hasil pengujian hipotesis kedua variabel bisa diketahui bahwa nilai sig. sebesar 0,092 karena nilai signifikansi $> 0,05$ maka bisa disimpulkan bahwa faktor syarat mudah dan proses cepat tidak berpengaruh terhadap minat nasabah non muslim memilih jasa pegadaian syariah. Ketika dilakukannya penelitian, peneliti sempat sedikit tanya jawab kepada beberapa responden alasan mereka tidak setuju faktor syarat mudah dan proses cepat menjadi alasan memilih pegadaian syariah, hal ini karena mereka menganggap syarat mudah dan proses cepat pada pegadaian syariah sama dengan lembaga keuangan lainnya yang syaratnya mudah dan prosesnya juga cepat.

3. faktor syariah mempengaruhi minat nasabah non muslim dalam memilih jasa pegadaian syariah

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis ketiga variabel yang telah dilakukan mununjukkan nilai sig. sebesar 0,000, karena nilai signifikan $< 0,05$

maka bisa disimpulkan bahwa faktor syariah berpengaruh terhadap minat nasabah non muslim memilih jasa pegadaian syariah . Hal ini karena masyarakat non muslim di yogyakarta sudah mengetahui bahwa pegadaian syariah bebas bunga dan riba sehingga mereka tertarik untuk menggunakan jasa pegadaian syariah, pada saat penelitian juga, peneliti sempat menanyakan alasan responden non muslim setuju dengan alasan syariah itu karena mereka menyebutkan bahwa masyarakat jogja sudah terbiasa berbaur dengan muslim bahkan bersaudara dengan masyarakat muslim sehingga mereka sudah tidak asing lagi dengan syariah dan mereka juga mengatakan tertarik karena lembaga keuangan yang berbasis syariah terhindar dari riba. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Apriyanti (2018) , Fajri (2018), Setyowati(2017) dan oleh Adib (2014), yang menyatakan bahwa variabel aspek syariah berpengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pegadaian syariah.

4. faktor produk mempengaruhi minat nasabah non muslim dalam memilih jasa pegadaian syariah

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis keempat variabel yang telah dilakukan menunjukkan nilai sig. sebesar 0,179, karena nilai signifikan $> 0,05$ maka bisa disimpulkan bahwa faktor produk tidak berpengaruh terhadap minat nasabah memilih jasa pegadaian syariah. Hal ini karena nasabah yang menggunakan pegadaian adalah mereka yang membutuhkan uang tunai dalam waktu singkat, sehingga mereka mungkin kurang mepedulikan mengenai banyak atau sedikitnya informasi mengenai produk yang mereka gunakan, karena kondisi yang dialami sehingga mereka akan tetap melakukan gadai untuk mendapatkan uang yang mereka butuhkan. Hal ini juga sejalan dengan penelitian Ula (2018) dan penelitian Romadhoni (2019) yang menyatakan bahwa produk tidak berpengaruh terhadap minat nasabah menggunakan jasa pegadaian syariah karena rekomendasi dari seseorang juga menjadi alasan lain nasabah tidak membutuhkan banyak informasi mengenai produk pegadaian karena mereka menggunakan pegadaian berdasarkan rekomendasi

seseorang yang sudah mereka kenal dengan baik dan pernah menggunakan pegadaian syariah.

5. faktor tarif ujarah mempengaruhi minat nasabah non muslim memilih jasa pegadaian syariah

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis kelima yang telah dilakukan menunjukkan nilai sig. sebesar 0,008 karena nilai signifikan $> 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa faktor tarif ujarah berpengaruh terhadap minat nasabah non muslim dalam memilih jasa pegadaian syariah. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Silviana (2018) dan penelitian Adib (2014) hal ini karena tarif ujarah yang tidak memberatkan nasabah membuat nasabah memilih pegadaian syariah.

PENUTUP

Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh lokasi, syarat mudah dan proses cepat, syariah, produk, dan tarif ujarah terhadap minat nasabah non muslim memilih jasa pegadaian syariah. Berdasarkan analisis terhadap 61 responden yaitu nasabah non muslim baik yang masih menjadi nasabah, ingin menjadi nasabah ataupun yang pernah menjadi nasabah pegadaian syariah Daerah Istimewa Yogyakarta yang telah dikumpulkan dan dilakukan pengujian. Berdasarkan hasil pengujian sebelumnya bisa disimpulkan bahwa:

1. Faktor Lokasi Tidak Berpengaruh Terhadap Minat Nasabah Non Muslim Dalam Memilih Jasa Pegadaian Syariah.
2. Faktor Syarat Mudah Dan Proses Cepat Tidak Berpengaruh Terhadap Minat Nasabah Non Musli Dalam Memilih Jasa Pegadaian Syariaiah.
3. Faktor Syariah Berpengaruh Terhadap Minat Nasabah Non Muslim Dalam Memilih Jasa Pegadaian Syariah.
4. Faktor Produk Tidak Berpengaruh Terhadap Minat Nasabah Non Muslim Dalam Memilih Jasa Pegadaian Syariah.
5. Faktor Tarif Ujarah Berpengaruh Terhadap Minat Nasabah Non Muslim Dalam Memilih Jasa Pegadaian Syariah.

Keterbatasan Penelitian

1. Penelitian ini hanya membuktikan bahwa dari kelima variabel yang berpengaruh terhadap minat nasabah non muslim hanya dua variabel yang berpengaruh yaitu variabel syariah dan tarif ujah, sedangkan ketiga variabel lainnya tidak berpengaruh yaitu variabel lokasi, syarat mudah dan proses cepat, dan produk terhadap minat nasabah non muslim.
2. Dalam penelitian ini juga hanya menggunakan variabel turunan yang diduga mendasari keputusan nasabah memilih pegadaian syariah, sedangkan masih banyak faktor lain yang tidak diteliti yang mungkin mendasari keputusan nasabah memilih jasa pegadaian syariah misalnya faktor kebutuhan, faktor sosial, faktor psikologis, faktor kualitas pelayanan dan lain-lain
3. Sedikitnya koisioner yang disebar sehingga sedikit juga responden yang didapat dan menyebabkan data yang didapatkan juga sedikit.
4. Kesulitan dalam mencari dan mengidentifikasi responden non muslim

Saran

Adanya keterbatasan dalam penelitian ini, maka peneliti juga akan memberikan saran kepada peneliti selanjutnya agar hasil penelitian bisa lebih baik dari hasil penelitian ini:

1. Peneliti selanjutnya bisa menguji kembali variabel yang tidak berpengaruh yakni variabel lokasi, syarat mudah dan proses cepat, serta produk.
2. Penelitian selanjutnya bisa menambah jumlah koisioner sehingga data yang didapatkan juga banyak.

Penelitian selanjutnya bisa menambah jumlah variabel independen lain misalnya variabel pelayanan, promosi dan lain-lain

DAFTAR PUSTAKA

- Adib. (2014) .”Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Dalam Memilih Produk Rahn Di Kantor Cabang Pegadaian Syariah Ciputat”Skripsi— UIN Syarif Hidayatullah Jakarta
- Afriana, (2016). ”Pengaruh Nilai Taksiran Dan Biaya Ijarah Terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Gadai Emas Di Pegadaian Syariah Cabang Abdullah Dg. Sirua Makassar”Skripsi—UIN Allaudin Makassar
- Anam, (2004) “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pasien Memilih Laboratorium Klinik Medika Yani Surabaya”. Thesis—Universitas Dr. Soetomo
- Anggraini, (2018) “ Pengaruh Biaya Penitipan (Ujrah) Terhadap Kepuasan Nasabah Gadai Emas (Studi Kasus Pada Pegadaian Syariah Way Halim Bandar Lampung)”. Skripsi—Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung
- Apriyantini, (2014) “Faktor yang Mempengaruhi Non Muslim Menjadi Nasabah BRI Syariah Cabang Yos Sudarso Yogyakarta”. Skripsi— Universitas Negeri Yogyakarta

Busriadi. (2015). "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Gadai Di Pegadaian Syariah Di Kota Jambi" *.Jurnal Ekonomi. STAI Yasni Muara Bungo, Volume 2 No.2*

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

Ghozali, Imam. (2018). *Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 25 (edisi 9)*.semarang:Badan penerbit universitas diponegoro

Hadijah. (2015). "Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan jasa pegadaian syariah kantor cabang pegadaian syariah(KCPS) Denpasar". *Jurnal Ekonomi. Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja, Volume 5 NO. 1*

<https://pegadaiansyariah.co.id/ayat-ayat-dalam-al-quran-yang-membahas-tentang-bisnis-detail-3863>

<http://www.definisimenurutparaahli.com/pengertian-pegadaian-syariah/>

Machmudah, (2009). "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim menjadi Nasabah di Bank Syariah (Studi pada Bank CIMB Niaga Syariah Cabang Semarang). Skripsi—Institut Agama Islam Negeri Walisongo.

- Rahman, (2017) “Pengaruh Religiulitas, Kelompok Referensi, Kualitas Pelayanan Dan Kebutuhan Terhadap Minat Menjadi Nasabah Pegadaian Syariah” Skripsi— Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta
- Sa’adah, (2008). “Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah dalam Upaya Menarik Minat Nasabah pada Pegadaian Syariah Kantor Cabang Dewi Sartika”. Skripsi—UIN Syarif.
- Setyowati, (2017). ”Analisis Faktor-faktor Yang Mendasari Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah UPS Ngabean Kartasura” Skripsi-Institut Agama Islam Negeri Surakarta
- Silviana, (2018) ”Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Menjadi Nasabah Di Pegadain Syariah Kantor Cabang Sidoarjo”Skripsi—Universitas Islam Negeri Sunan Ampel
- Sugiyono, (2013). Metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan R&D. Bandung:Alfabeta
- Sugiyono, (2017). Metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan R&D. Bandung:Alfabeta
- Susilo, Y. S., Triandanu, S., & Budi, A. T. (2000). Bank dan Lembaga Keuangan Lain. Jakarta: Salemba Empat
- Shaleh, Abdul Rachman dan Muhibb Abdul Wahab.(2004) Psikologis dalam suatu pengantar (Dalam Perspektif Islam). Jakarta: Prenada Media.
- Tjiptono,(2007). Strategi Pemasaran. Edisi Pertama. Yogyakarta: Andi Offset
- Ula, (2018) “Motivasi Nasabah Memilih Pembiayaan Pegadaian Syariah(Studi Kasus Cabang Pegadaian Syariaiah Kusumanegara Dan

Pegadaian Lempuyangan)”Thesis—Universitas Islam Indonesia
Yogyakarta

www.Pegadaian.co.id