



SEMUNAR HASIL PENELITIAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS BINA DARMA

PROSUDING

SEMUNAR HASIL PENELITIAN

BERKOMPETEN DALAM ERA NEW NORMAL



Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma
Jl. Jendral Ahmad Yani No. 3 Plaju Palembang 302264
Telp : (0711) 515582
Email : seminar.feb@gmail.com

ISBN 978-602-74335-6-4



Palembang
28 Maret 2020



PROSODING

SEMINAR HASIL PENELITIAN

BERKOMPETEN DALAM ERA NEW NORMAL

Palembang
28 Maret 2020

**SEMINAR HASIL PENELITIAN FAKULTAS EKONOMI DAN
BISNIS UNIVERSITAS BINA DARMA
“Berkompeten Dalam Era New Normal”**

**Palembang, Sabtu 28 Maret 2020
di Gedung Utama Universitas Bina Darma**



Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma

PROSIDING SEMINAR HASIL PENELITIAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BINA DARMA
“Berkompeten Dalam Era New Normal”

Steering Committee : Dr. Sunda Ariana, M.Pd., M.M
Prof. Dr. Priyono, M.M.
M. Izman Herdiansyah, S.T., M.T., PhD
Rifa Ariani, S.E., Ak., M.Pd
Dr. Muji Gunarto, M.Si.
Dr. Dina Mellita, S.E., M.Ec
Dr. Fitriasuri, S.E., M.M.

Ketua Panitia : Rolia Wahasusmiah, S.E., Ak. M.A. CA.

Sekretariat : Efan Elpanso, S.E., MM
Heriyanto, S.E., M.Si.
M. Amiruddin Syarif, S.Si., M.M.
Dra. Gagan Ganjar Resmi., M.Si.
Rika Kadarsih, A.Md.

Bendahara : Yeni Widiyanti, S.E., Ak., M.Ak.

Reviewer : Rabin Ibnu Zainal, S.E., M.Sc., Ph.D.
Asmanita, S.E., M.Si.
Siti Nurhayati Nafsiah, S.E., M.Si.
Trisninawati, S.E., M.M.

Editor : M. Titan Terzaghi, S.E., Ak., M.Si.
Irwan Septayuda, S.E., M.Si.

Cover dan Lay out : Usman Effendi, S.Kom., M.Kom

ISBN : 978-602-74335-6-4

Cetakan : Kesatu, Maret 2020

Penerbit

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma
Jalan Jendral Ahmad Yani No. 3 Palembang
Kode Pas 302264
Telepon (62-711) 515679, 515581, 515582
Faksimile (62-711) 515581
<http://fekon.binadarma.ac.id>



KATA SAMBUTAN

Ketua Panitia

Salam Sejahtera,

Puji syukur kita panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena atas kasih karuniaNya maka Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma dapat menyelenggarakan “**SEMINAR HASIL PENELITIAN**” pada tanggal 28 Maret 2020.

Tema seminar yang diangkat pada kali ini adalah “*Berkompeten dalam Era New Normal*”. Penyelenggaraan seminar ini dilatarbelakangi oleh kenyataan bahwa saat ini Indonesia dan dunia sedang menghadapi pandemic Covid-19. Pandemi Corona Virus Disease (COVID-19) memberikan dampak dalam segala aspek kehidupan manusia, tidak hanya di bidang ekonomi tetapi juga sosial, budaya, dan politik. Era *new normal* adalah situasi dimana yang harus dihadapi baik secara individu maupun bersama, di mana manusia akan mengikuti aturan baru dalam jangka waktu yang panjang. Berbagai aspek kehidupan haruslah berinovasi untuk bertahan dalam kondisi ini.

Pelaksanaan kegiatan seminar ini menyesuaikan penerapan dalam kondisi *new normal*. Melalui seminar ini diharapkan akan tercipta gagasan, inovasi, serta kreativitas agar tenaga kerja di Indonesia lebih siap dalam era *new normal*. Adapun jumlah makalah (*paper*) yang diseminarkan pada Seminar Hasil Penelitian ini adalah sebanyak 28 *paper*, dimana 12 *paper* berlatar ilmu Akuntansi dan 16 *paper* berlatar ilmu Manajemen. Selanjutnya di masa mendatang kami berharap kegiatan ini semakin dikenal lagi sebagai bentuk usaha penyebaran dan pengembangan keilmuan khususnya Ilmu Ekonomi dan Bisnis.

Terselenggaranya seminar ini merupakan hasil kerjasama dari berbagai pihak yang terlibat. Oleh karena itu, pada kesempatan ini kami mengucapkan terima kasih kepada:

1. Para pembicara (*keynote speakers*) yang telah hadir dan menyajikan materi pada acara ini
2. Para pemakalah dan peserta seminar
3. Ketua Pengurus Yayasan Universitas Bina Darma
4. Pihak rektorat Universitas Bina Darma
5. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma, Bapak Dr. Muji Gunarto, S.Si., M.Si.
6. Jajaran Ketua Program Studi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma, Bapak Dr. Fitriasuri, S.E., Ak., M.M. dan Ibu Dr. Dina Mellita, S.E., M.Ec.
7. Pihak Sponsor
8. Seluruh tim panitia Seminar Hasil Penelitian 2020

9. Himpunan Mahasiswa Akuntansi (HMA) dan Himpunan Mahasiswa Manajemen (HMM)
10. Serta seluruh pihak yang secara langsung maupun tidak langsung memberikan kontribusi dan dukungan untuk penyelenggaraan seminar ini.

Pada akhirnya kami mengucapkan Selamat mengikuti seminar, semoga ilmu yang didapat bermanfaat untuk kita semua. Kami sebagai panitia penyelenggara memohon maaf apabila terdapat kekurangan dalam pelaksanaan acara ini, karena kami menyadari bahwa sejatinya tak ada gading yang tak retak.

Sekian Wabillahi Taufik Walhidayah, Wassalamu 'Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Palembang, 28 Maret 2020
Ketua Panitia Seminar Hasil Penelitian 2020
Rolia Wahasusmiah, S.E., M.M.

KATA SAMBUTAN

Pimpinan



Assalamualaikum Wr Wb

Salam sejahtera untuk Kita semua.

Pertama marilah kita panjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala nikmatnya sehingga agenda rutin dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma, yaitu Seminar Nasional dengan tema “*Berkompeten Dalam Era New Normal*” dapat terlaksana dengan lancar. Pandemi COVID-19 mengakibatkan beberapa hal berubah dalam kehidupan sehari-hari termasuk dalam aktivitas kita dalam bekerja. Pada era normal baru (*new normal*) ini, dunia kerja pun membutuhkan keterampilan tambahan. Untuk itu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma yang terdiri atas Program Studi Manajemen dan Akuntansi perlu mengangkat tema tersebut dalam seminar kali ini. Era normal baru memberikan isyarat akan sesuatu atau keadaan yang sebelumnya tidak normal, akan berubah menjadi kebiasaan baru. Pekerjaan yang tadinya bersifat konvensional atau offline menjadi bersifat online. Pekerja harus sudah mulai mampu menguasai hal yang bersifat online. Hal ini menjadi standar baru dimana banyak perusahaan yang mulai menerapkannya (*work from home*). Penerapannya juga terlihat dalam pelaksanaan-pelaksanaan seminar yang mengikuti hal tersebut. Dalam keadaan ini, berbagai makalah telah berhasil diseminarkan online dan dimuat dalam prosiding.

Atas nama Fakultas Ekonomi dan Bisnis, pada kesempatan ini ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah menyumbangkan tenaga dan pikiran terutama kepada panitia yang telah menyelenggarakan kegiatan ini, kepada narasumber dan seluruh peserta seminar. Terima kasih pula kami sampaikan kepada pimpinan Universitas Bina Darma atas dukungannya dalam penyelenggaraan kegiatan seminar ini. Tidak lupa kami sampaikan terima kasih kepada para sponsor yang telah mendukung kegiatan ini. Terimakasih atas kerja keras dari dewan penyunting dalam mewujudkan penerbitan buku prosiding ini, semoga ini menjadi bagian dari amal baik yang akan memberikan manfaat bagi sesama. Akhir kata, semoga buku prosiding ini dapat menyumbangkan manfaat yang besar bagi pengembangan khasanah ilmu dan gagasan dalam pengembangan ilmu manajemen dan akuntansi ke arah yang lebih baik dimasa yang akan datang. Terima kasih.

Wassalamualaikum Wr Wb.

Dr. Muji Gunarto, M.Si

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bina Darma

Kata Pengantar Editor

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji syukur sebesar-besarnya tercurah kehadiran Allah Subhanahu Wa Ta'ala, karena atas kemurahan yang diberikan-NYA maka Seminar Hasil Penelitian dapat terselenggara pada tanggal 28 Maret 2020. Adalah suatu kehormatan dan rasa syukur yang tinggi dapat menghimpun dan menyatukan serta menyebarkan berbagai ide, pemikiran dan hasil riset ilmiah maupun pengalaman praktis yang terhimpun dalam Prosiding Seminar Hasil Penelitian dengan mengangkat tema "Berkompeten dalam Era *New Normal*".

Tema ini dianggap tepat karena diperlukannya pada saat ini dalam menghadapi era *new normal* dengan tantangan dunia kerja dan perekonomian yang semakin kompleks. Prosiding mencakup makalah dengan ruang lingkup bidang ilmu ekonomi, manajemen, akuntansi, bisnis, dan kewirausahaan yang diharapkan dapat bermanfaat bagi masyarakat dalam menghadapi persaingan kerja dan ekonomi secara global.

Terima kasih, kami ucapkan atas kesediaan para tamu undangan yang telah menghadiri pembukaan dan memberikan sambutan pada seminar ini dan para peserta seminar atas keikutsertaannya. Selanjutnya penghargaan juga patut diberikan kepada para *presenter, editor, reviewer* dan seluruh panitia pelaksana serta pihak-pihak terkait dalam seminar nasional ini atas jerih payahnya sehingga seminar dapat berlangsung dengan baik sampai tersusunnya prosiding ini. Semoga prosiding ini dapat memberikan konsep dan aplikasi yang bermanfaat khususnya dalam menghadapi Era *New Normal* dan Semoga Allah SWT meridhai semua langkah dan perjuangan kita, serta berkenan mencatatnya sebagai amal ibadah. Aamiin.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Palembang, 28 Maret 2020

Tim Pelaksana

DAFTAR ISI

SAMBUTAN KETUA PANITIA	v
SAMBUTAN DIREKTUR	vii
KATA PENGANTAR EDITOR.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
PENERAPAN PERNYATAAN STANDAR AKUNTANSI PEMERINTAHAN (PSAP) No.07 TENTANG AKUNTANSI ASET TETAP PADA DINAS PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DAN DESA KABUPATEN MUSI BANYUASIN Adhit Ario Wira Atmaja dan Verawaty	01
PENGARUH ROA, ROE, DER, NCCR, DAN EPS TERHADAP HARGA SAHAM PERUSAHAAN MANUFAKTUR Rika Damayanti dan Fitriasuri.....	10
PENGARUH AKUNTABILITAS PUBLIK, PARTISIPASI MASYARAKAT, TRANSPARANSI KEBIJAKAN PUBLIK DAN PENGETAHUAN DEWAN TENTANG ANGGARAN TERHADAP PENGAWASAN KEUANGAN DAERAH DI DPRD KOTA PALEMBANG Jimmy P Mahardhika dan Muhammad Titan Terzaghi	24
FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEBIJAKAN DIVIDEN PADA PERUSAHAAN PERTAMBANGAN YANG TERDAFTAR DI BEI Alif Sarwa dan Yeni Widyanti.....	38
PAD, DBH, DAU, DAK TERHADAP PENGALOKASIAN BELANJA MODAL PADA PROVINSI SUMSEL Sellvy Fitrianti dan Rolia Wahasusmiah.....	48
VARIABEL-VARIABEL YANG DAPAT MEMBERI PENGARUH TERHADAP KETEPATAN WAKTU PELAPORAN KEUANGAN Sahala Lumban Gaol dan Henni Indriyani.....	57
ANALISIS PENERAPAN PSAP NOMOR 13 TENTANG PENYAJIAN LAPORAN KEUANGAN BADAN LAYANAN UMUM PADA PUSKESMAS SUNGSANG Ira dan Citra Indah Merina.....	65
ANALISIS KUALITAS AUDIT TERHADAP MANAJEMEN LABA STUDI PENDEKATAN COMPOSITE MEASURE PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA TAHUN 2016-2018 Rahma Primutiasari dan Poppy Indriani.....	74
PENGARUH KINERJA KEUANGAN TERHADAP VOLUNTARY DISCLOSURE PADA PERUSAHAAN PERUM DAMRI PALEMBANG Dwi Yudha Setiaji dan Septiani Fransisca.....	85

ANALISIS PENERAPAN HARGA POKOK PRODUKSI SEBAGAI PENENTU HARGA JUAL DENGAN MENGGUNAKAN METODE FULL COSTING (Studi Kasus : Pengrajin Tenun Khas Palembang Songket Cek Nani.HR) Aryanton Gustriando dan Andrian Noviardy.....	92
ANALISIS FAKTOR - FAKTOR YANG MENDASARI KEPUTUSAN NASABAH MENGGUNAKAN JASA PEGADAIAN SYARIAH UNIT KM 11 PALEMBANG Vulva Arieska, Siti Nurhayati Nafsiah, Ade Kemala Jaya.....	100
PENGARUH TINGKAT PENDIDIKAN DAN PELATIHAN TERHADAP PRESTASI KERJA KARYAWAN DI HOTEL IMARA PALEMBANG Istikana dan Sabeli Aliya.....	109
PENGARUH PENGARUH IKLIM KOMUNIKASI ORGANISASI DAN KEPUASAN KERJA TERHADAP MOTIVASI KERJA KARYAWAN DI HOTEL IMARA PALEMBANG Rinna Ega Pratiwi dan Asmanita	119
DAMPAK KONFLIK DAN STRESS KERJA TERHADAP KINERJA KARYAWAN PADA PT. NUSA SARANA CITRA BAKTI (SUZUKI) PALEMBANG Endrik Ardiansyah dan Rabin Ibnu Zainal	133
PENGARUH KONDISI KERJA FISIK, PSIKOLOGIS DAN KONDISI KERJA TEMPORER TERHADAP KINERJA KARYAWAN DI PT PERTAMINA (PERSERO) RU III PLAJU Nini Yusnita dan Lin Yan Syah.....	143
PENGARUH TINGKAT PENDIDIKAN DAN PENGALAMAN KERJA TERHADAP KINERJA STAF BAGIAN PROTOKOL SEKRETARIAT DAERAH KOTA PALEMBANG Monalisa Amelia dan Trisninawati.....	155
PENGARUH KONFLIK DAN KEPUASAN KERJA TERHADAP KINERJA KARYAWAN PADA PT KERETA API DIVISI REGIONAL III PALEMBANG Yulia Nada dan Heriyanto	166
PENGARUH CORPORATE GOVERNANCE TERHADAP KINERJA KEUANGAN PERUSAHAAN PADA INDUSTRI BARANG KONSUMSI DI BURSA EFEK INDONESIA Meta Nadya dan Fitriya.....	175
PENGARUH CITRA MEREK DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA PEMPEK HONEY PALEMBANG Nurjihan Nabila dan M. Amirudin Syarif.....	185
ANALISIS PERBEDAAN GENDER DALAM WORK-LIFE BALANCE (KESEIMBANGAN KEHIDUPAN KERJA) PADA PT. PERTAMINA (PERSERO) RU III PLAJU PALEMBANG Juliana Kusuma Wardhani dan Dina Mellita.....	192
PENGARUH KOMITMEN ORGANISASI TERHADAP KINERJA KARYAWAN DENGAN KEPUASAN KERJA SEBAGAI VARIABEL INTERVENING Muhammad Agus Hidayat dan Efan Elpanso.....	197

PENGARUH STRUKTUR MODAL DAN PROFITABILITAS TERHADAP HARGA SAHAM PADA PERUSAHAAN MAKANAN DAN MINUMAN YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2015-2018 Dewi Astuti dan Gagan Ganjar Resmi	205
PENGARUH KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUASAN KONSUMEN PADA PT ASURANSI BINTANG Putri Mutia dan Irwan Septayuda	214
ANALISIS KOMUNIKASI PEMASARAN TERPADU PADA PASAR RETAIL JAKABARING PALEMBANG Fenny Febriani dan Muji Gunarto.....	220
PENGARUH CORPORATE GOVERNANCE TERHADAP KINERJA KEUANGAN PADA PERUSAHAAN ROKOK YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA (BEI) Pitri Yanti dan Christofora Desi Kusmindari	230
PENGARUH HARGA DAN CITRA MEREK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SMARTPHONE SAMSUNG DI UNIVERSITAS BINA DARMA PALEMBANG Andika Afriansyah dan Mukran Roni	237

ANALISIS FAKTOR - FAKTOR YANG MENDASARI KEPUTUSAN NASABAH MENGGUNAKAN JASA PEGADAIAN SYARIAH UNIT KM 11 PALEMBANG

Vulva Ariska¹, Sitti Nurhayati Nafsiah², Ade Kemala Jaya³

**Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Bina Darma
E – Mail : Fulfaariescha30@gmail.com**

Abstract

This research is motivated by the number of conventional pawnshops that are still very dominant than sharia pawnshops. However, although the number of sharia pawnshops outlets is less, but annually there is a significant increase. What causes customers to choose to use sharia pawnshops that are limited outlets than conventional pawnshops are more widely available. This research aims to know the influence factors customer's decision to use service in Pegadaian Syariah Unit KM 11 Palembang. The research population is all customer of Pegadaian Syariah Unit KM 11 Palembang and take sample as much as 50 respondents. The research uses data primary. The research uses non probability technique sampling with accidental sampling method. The data analysis technique uses factor analysis with SPSS 24. Based on the result of analysis show that the influence factors customer's decision to use service in Pegadaian Syariah Unit KM 11 Palembang is: 1) Price; 2) Location; 3) Service Quality; 4) Profit Sharing; 5) Syariah Aspect.

Keywords: *customer's decision,*

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Kebutuhan masyarakat terhadap produk-produk lembaga keuangan seperti tabungan, investasi, peminjaman modal usaha, pembiayaan rumah, pembiayaan kendaraan bermotor maupun lainnya, yang semakin tinggi membuat persaingan bisnis antar lembaga keuangan semakin ketat.

Sistem keuangan syariah mulai muncul di Indonesia sejak berdirinya Bank Muamalat Indonesia tahun 1991, setelah itu disusul oleh bank-bank lainnya, termasuk BPR Syariah serta Baitul Maal wa Tamwil (BMT). Untuk mendukung perkembangan perbankan syariah di Indonesia pemerintah mengeluarkan Undang-Undang No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang terbit tanggal 16 Juli 2008. Oleh karena itu, pengembangan industri perbankan syariah nasional semakin memiliki landasan hukum yang memadai dan akan mendorong pertumbuhannya secara lebih cepat lagi. Hal ini dapat dilihat dari perkembangan perbankan nasional yang sebagian besar memiliki unit ataupun cabang syariah antara lain Bank Syariah Mandiri, Bank Mega Syariah, Bank Negara Indonesia (BNI) Syariah, Bank tabungan Negara (BTN) Syariah, The Hongkong and Shanghai Banking Corporation (HSBC) Syariah, unit syariah Bukopin, Bank Rakyat Indonesia (BRI) Syariah dan sebagainya. Selain perbankan syariah, lembaga keuangan syariah lainnya yang berkembang sejak dua dekade terakhir yaitu Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Syariah serta Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) yang dikenal juga dengan nama Baitul Maal wa Tamwil (BMT). Di tahun 2014 ini jumlah BMT di Indonesia tercatat sekitar 3.200 buah, aset merekabisa tumbuh mencapai Rp.2,8 triliun. Untuk mempercepat perkembangan koperasi syariah Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pada tahun 2008 menyediakan dana sebesar Rp. 250 miliar.

Perkembangan produk-produk keuangan berbasis syariah pun kian marak dan mulai banyak diminati oleh masyarakat Indonesia, tidak terkecuali pegadaian. Semakin meningkatnya perkembangan

produk-produk keuangan berbasis syariah membuat PT Pegadaian turut serta dalam menyediakan

produk-produk keuangan berbasis syariah. Landasan hukum berdirinya Pegadaian Syariah adalah PP Nomor 103 Tanggal 10 Nopember 2000 serta Fatwa DSN No 25/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn. Keberadaan Pegadaian Syariah pada awalnya didorong oleh perkembangan dan keberhasilan lembaga-lembaga keuangan seperti Bank Syariah, Asuransi Syariah, dan lain-lain.

Pegadaian syariah sendiri memiliki karakteristik dimana tidak memungut bunga, menjadikan uang sebagai alat tukar bukan komoditas, dan memperoleh keuntungan bisnis dari jasa penitipan dan penyimpanan barang yang digadaikan. Berdirinya pegadaian syariah di Indonesia merupakan hal penting untuk menghindarkan umat Islam dari keharaman riba.

Perkembangan pegadaian syariah di Indonesia dapat dikatakan cukup pesat meskipun pegadaian konvensional masih mendominasi bisnis pegadaian. Pegadaian syariah hanya memperoleh keuntungan dari biaya jasa penyimpanan, perawatan barang serta biaya administrasi. Biaya penyimpanan dan perawatan tersebut ditentukan juga bukan berdasarkan dari jumlah uang yang dipinjamkan. Berbeda dengan pegadaian konvensional dimana keuntungan yang diperoleh berasal dari bunga/tambahan/sewa modal yang diperhitungkan dari jumlah uang yang dipinjamkan.

Memprediksi perilaku konsumen memang bukanlah perkara mudah, hal ini dikarenakan setiap orang memiliki faktor yang beraneka ragam dibalik keputusan mereka dalam memilih sebuah produk. Berubah-ubahnya kondisi sosial dan ekonomi membuat perilaku konsumen juga ikut berubah-ubah. Mayoritas masyarakat Indonesia yang beragama Islam dan adanya fatwa MUI No.1 tahun 2014 tentang keharaman bunga dalam transaksi hutang-piutang merupakan suatu momentum bagi pegadaian syariah untuk dapat lebih berkembang dibanding pegadaian konvensional.

Dalam penelitian ini, faktor yang diduga sebagai faktor yang mendasari keputusan nasabah menggunakan jasa pegadaian syariah (*predictor*) diperoleh dari riset sebelumnya dan teori-teori yang dapat digunakan sebagai rujukan. Dalam penelitian ini akan difokuskan pada faktor harga, lokasi, bagihasil, kualitas pelayanan, aspek/alasan syariah. Faktor harga dan lokasi digunakan dalam penelitian karena berdasarkan teori Muanas (2014:45) hargadan lokasi merupakan bagian dari stimulan pemasaran yang merupakan faktor-faktor yang mendasari perilaku konsumen terhadap keputusan pembelian.”“Hal ini juga diperkuat oleh penelitian Nursalim (2013), Dekritasari (2012) dan Dewi (2014) dimana stimuli pemasaran yang berupa faktor promosi, harga dan lokasi mempengaruhi keputusan pembelian.

Harga atau biaya. Nasabah cenderung memilih lembaga keuangan yang menawarkan biaya rendah. Selain harga, lokasi menurut Mohammed et al dalam Hamid (2014: 25) seorang nasabah lebih suka menggunakan pegadaian yang tidak jauh dengan tempat tinggal mereka. Lokasi yang mudah dijangkau akan mempengaruhi perilaku konsumen.

Kualitas pelayanan juga menjadi bahan pertimbangan seorang nasabah dalam menggunakan jasa lembaga keuangan. Pelayanan yang dinilai baik dan melebihi ekspektasi nasabah merupakan nilai tambah bagi sebuah perusahaan yang utamanya adalah menawarkan jasa seperti pegadaian syariah.

Faktor aspek/alasan syariah ditambahkan karena peneliti menduga bahwa faktor syariah menjadi salah satu faktor yang mendasari keputusan nasabah

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini dilakukan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mendasari para nasabah memilih menggunakan jasa pegadaian syariah Unit KM 11 Palembang. Kondisi inilah yang membuat penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Faktor-Faktor yang Mendasari Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah Unit KM 11 Palembang”**.

Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah faktor-faktor apa saja yang mendasari nasabah menggunakan jasa pegadaian syariah Unit KM 11 Palembang?

Ruang Lingkup Pembahasan

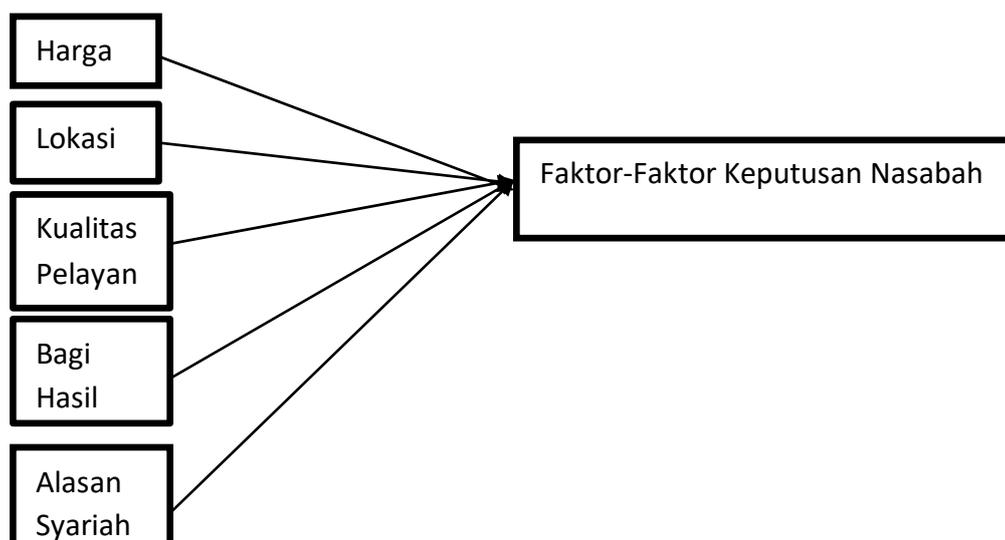
Dalam bab ini penulis perlu membatasi ruang lingkup pembahasan. Pembatasan masalah ini dimaksudkan untuk menjaga jangan sampai masalah yang akan dibahas menyimpang dari pokok permasalahan yaitu faktor-faktor yang mendasari nasabah menggunakan jasa pegadaian syariah di unit KM 11 Palembang.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Ada beberapa pengertian yang dikemukakan para ulama fikih mengenai rahn. Ulama Mazhab Maliki mengartikan rahn sebagai harta yang dijadikan pemiliknya sebagai jaminan utang yang bersifat mengikat. Sedangkan menurut Ulama Mazhab Hanafi yang mengartikan rahn dengan menjadikan suatu (barang) sebagai jaminan terhadap hak (piutang) yang mungkin dijadikan sebagai pembayar hak (piutang) tersebut, baik seluruhnya maupun sebagainya.

Selain itu Ulama Mazhab Syafi'i dan Mazhab Hanbali yang mengartikan rahn dalam arti akad, yaitu menjadikan materi (barang) sebagai jaminan utang, yang dapat dijadikan pembayar utang apabila orang yang berutang tidak dapat membayar utangnya itu.

Kerangka Pemikiran



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

Kerangka berfikir di atas menggambarkan perilaku nasabah dalam menggunakan jasa pegadaian syariah. Kemudian dicari faktor-faktor yang diprediksi mendasari keputusan menggunakan jasa pegadaian syariah dengan variabel-variabel yang ditentukan berdasarkan penelitian sebelumnya dan teori yang relevan. Variabel-variabel yang dianalisis merupakan variabel turunan yang dibentuk dari 5 faktor. Dalam penelitian ini, digunakan faktor harga dan lokasi. Kemudian dianalisis menggunakan metode analisis faktor, untuk melihat seberapa banyak faktor-faktor yang mendasari keputusan nasabah dalam menggunakan jasa pegadaian syariah dan seberapa banyak faktor yang terbentuk melalui proses analisis faktor tersebut.

3. METODOLOGI PENELITIAN

Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Pegadaian Syariah Unit KM 11 Palembang, yang beralamat di jalan Sultan Mahmud Bahdaruddin II, Sukarami, Kota Palembang, Sumatera Selatan 30961.

Jenis dan Sumber Data

a. Jenis data

Hasil penelitian ini akan dijelaskan melalui hasil analisis yang berupa angka. Data yang diperoleh dan data yang diolah berupa angka. Penelitian ini juga merupakan penelitian verifikasi, yaitu penelitian yang bertujuan untuk menguji temuan atau teori yang sudah ada. Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui faktor-faktor apa yang mendasari nasabah menggunakan produk pegadaian syariah. Dalam penelitian ini lokasi, harga, bagi hasil, kualitas layanan dan aspek/alasan syariah dijadikan sebagai faktor-faktor yang kemungkinan besar dipertimbangkan nasabah dalam memilih menggunakan produk pegadaian syariah.

b. Sumber Data

Sumber Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data primer dan data sekunder. Sumber data primer berasal dari nasabah Pegadaian Syariah Unit KM 11 Palembang yang bersedia dijadikan sebagai responden. Selain data primer digunakan pula data sekunder. Data sekunder dalam penelitian ini dapat berupa gambaran profil Pegadaian Syariah Unit KM 11 Palembang dan data - data lain yang diperlukan terkait penelitian ini.

Teknik Analisis

• Uji Validitas

Menurut Singarimbun dalam Danang Sunyoto (2014:114) uji validitas merupakan alat ukur tes dalam kuesioner. Validitas artinya sejauh mana test dapat mengukur dengan tepat dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya. Uji validitas dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung dengan nilai r tabel, nilai r untuk n= dengan taraf signifikan 5% adalah 0,297

- Hasil r hitung > r tabel (0,297) – valid
- Hasil r hitung < r tabel (0,297) – tidak valid

• Uji Reliabilitas

Menurut Arikunto dalam Danang Sunyoto (2014:115) reliabilitas menunjukkan suatu pengertian bahwa instrumen dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpulan data karena instrumen tersebut sudah baik.

4. ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Pegadaian Syariah KM 11

1) Sejarah Pegadaian Syariah KM 11

Pada tanggal 10 April 1990 terbitnya PP/10 yang menjadi tonggak awal kebangkitan pegadaian, satu hal yang perlu di cermati bahwa PP/10 menegaskan misi yang harus diemban oleh pegadaian untuk mencegah riba, misi ini tidak berubah hingga terbitnya PP103/2000 yang dijadikan sebagai landasan kegiatan usaha PT. Pegadaian (Persero) sampai sekarang. Melalui sebuah kajian yang panjang, akhirnya disusunlah suatu konsep pendirian unit Layanan Gadai Syariah sebagai langkah awal pembentukan divisi khusus yang menangani kegiatan usaha syariah.

Pegadaian syariah pertama kali berdiri di Jakarta dengan nama Unit Layanan Gadai Syariah

(ULGS) Cabang Dewi Sartika di bulan Januari tahun 2003. Kemudian menyusul pendirian ULGS di Surabaya, Makasar, Semarang, Surakarta, dan Yogyakarta di tahun yang sama yaitu tahun 2003. Di tahun yang sama pula, 4 kantor cabang pegadaian di Aceh dikonversi menjadi Pegadaian Syariah.

Perkembangan pegadaian syariah ini salah satunya di Sumatera Selatan kota Palembang, dimana telah berdiri beberapa pegadaian yang berbasis syariah, yaitu pegadaian syariah Cabang Simpang Patal di jalan R. Sukanto 8 Ilir II Palembang; Unit Pegadaian Syariah Pasar Perumnas di jalan kampar Raya 40, Palembang Unit Pegadaian Syariah colonel Atmo di jalan Pengadilan no. 1251, Palembang; Unit Pegadaian Syariah Plaju di jalan Jend. A. YaniUlu II, Palembang; Unit Pegadaian Syariah Sukabangun di jalan RA Abusamah Villa Sukajaya Indah No. 10 Palembang; dan Unit Pegadaian Syariah KM 11 di jalan Sultan Mahmud Badaruddin II No. 1280 Palembang.

Pegadaian syariah dalam menjalankan operasionalnya berpegang kepada prinsip syariah. Pada dasarnya, produk-produk berbasis syariah memiliki karakteristik, seperti tidak memungut bunga dalam berbagai bentuk karenariba, menetapkan uang sebagai alat tukar bulanan sebagai komoditas yang diperdagangkan, dan melakukan bisnis untuk memperoleh imbalan atau jasa dan/atau bagi hasil (Pegadaian Syariah KM 11).

2. Visi dan Misi

a) Visi

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

b) Misi

- Memberikan pembiayaan yang tercepat, termudah, aman dan selalu memberikan pembinaan terhadap usaha golongan menengah kebawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.
- Memastikan pemerataan pelayanan dan infrastruktur yang memberikan kemudahan dan kenyamanan di seluruh pegadaian dalam mempersiapkan diri menjadi pemain regional dan tetap menjadi pilihan utama masyarakat.
- Membantu pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah kebawah dan melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya perusahaan.

Pembahasan

1. Deskripsi Jawaban Responden atas Variabel Faktor Harga

Tabel 1
Deskripsi Jawaban Responden atas Variabel Faktor Harga (X1)

No	Pernyataan	Jawaban Responden											
		SS		S		N		TS		STS		F	%
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
1	X1.1	15	30	35	70	0	0	0	0	0	0	50	100
2	X1.2	6	12	26	52	17	34	1	2	0	0	50	100
3	X1.3	6	12	31	62	13	26	0	0	0	0	50	100
4	X1.4	29	58	15	30	5	10	1	0	0	0	50	100

Sumber: data primer (Kuesioner) diolah 2020

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa tanggapan responden sebagian besar setuju. Untuk tanggapan pernyataan yang pertama X1.1 mengajukan pembiayaan karena mendapatkan brosur sebesar 70%, pada pernyataan kedua X1.2 mengajukan pembiayaan karena cicilannya murah sebesar 52%, untuk pernyataan X1.3 karena menawarkan premi sebesar 62%, dan untuk pernyataan X1.4 mengajukan pembiayaan karena ditawarkan oleh teman sebesar 58%.

2. Deskripsi Jawaban Responden atas Variabel Lokasi

Tabel 2
Deskripsi Jawaban Responden atas Variabel Faktor Lokasi (X2)

No	Pernyataan	Jawaban Responden											
		SS		S		N		TS		STS		F	%
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
1	X2.	8	16	41	82	1	2	0	0	0	0	50	100
2	X2.2	2	4	23	46	23	46	2	4	0	0	50	100
3	X2.3	6	12	37	74	7	17	0	0	0	0	50	100
4	X2.4	4	8	40	80	6	12	0	0	0	0	50	100

Sumber: data primer (Kuesioner) diolah 2020

Berdasarkan tabel diatas tanggapan responden terhadap pemilihan jasa pegadaian syariah dapat dikatakan sangat baik karena memilih setuju dengan alasan bahwa pegadaian syariah membantu dalam memenuhi kebutuhan nasabah serta syarat- syarat untuk mengajukan pembiayaan tersebut mudah. Keterbukaan dalam sistem akad dan dari segi pelayanan karyawan menjadi pertimbangan pula bagi nasabah untuk tetap memilih Pegadaian Syariah sehingga timbul sikap loyal nasabah, kemudian pihak pegadaian dapat dengan mudah untuk menawarkan produk-produknya yang lain.

3. Deskripsi Jawaban Responden atas Variabel Faktor Pelayanan

Tabel 3
Deskripsi Jawaban Responden atas Variabel Faktor Pelayanan (X3)

No	Pernyataan	Jawaban Responden											
		SS		S		N		TS		STS		F	%
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
1	X3.1	16	32	32	64	2	4	0	0	0	0	50	100
2	X3.2	12	24	37	74	1	2	0	0	0	0	50	100
3	X3.3	16	32	34	68	0	0	0	0	0	0	50	100
4	X3.4	6	12	44	88	0	0	0	0	0	0	50	100

Sumber: data primer (Kuesioner) diolah 2020

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa tanggapan responden sebagian besar setuju. Untuk tanggapan pernyataan yang pertama X3.1 merasa puas dengan kantor pelayanan yang nyaman dan fasilitas lengkap sebesar 64%, pada pernyataan kedua X3.2 pegawainya rapi dan

sopan sebesar 74%, untuk pernyataan X3.3 melayani kebutuhan nasabah yang tepat waktu sebesar 68%, dan untuk pernyataan X3.4 membantu dan menangani kebutuhan nasabah dengan baik sebesar 88%. Dari keterangan di atas menjelaskan bahwa pelayanan yang baik akan membuat hubungan pegadaian dan nasabah semakin baik pula.

4. Deskripsi Jawaban Responden atas Variabel Faktor Bagi Hasil

Tabel 4
Deskripsi Jawaban Responden atas Variabel Faktor Bagi Hasil (X4)

No	Pernyataan	Jawaban Responden											
		SS		S		N		TS		STS		F	%
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
1	X4.1	21	42	28	56	1	2	0	0	0	0	50	100
2	X4.2	14	28	35	70	1	2	0	0	0	0	50	100
3	X4.3	22	44	26	52	1	2	1	2	0	0	50	100
4	X4.4	23	46	26	52	0	0	1	2	0	0	50	100

Sumber: data primer (Kuesioner) diolah 2020

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa tanggapan responden terhadap pernyataan yang diajukan di dalam kuesioner sebagian besar setuju. Untuk tanggapan pernyataan yang pertama X4.1 sebesar 56%, pada pernyataan kedua X4.2 sebesar 70%, untuk pernyataan X4.3 sebesar 52%, dan untuk pernyataan X4.4 sebesar 52%.

5. Deskripsi Jawaban Responden atas Variabel Faktor Alasan Syariah

Tabel 5
Deskripsi Jawaban Responden atas Variabel Faktor Alasan Syariah (X5)

No	Pernyataan	Jawaban Responden											
		SS		S		N		TS		STS		F	%
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%		
1	X5.1	27	54	21	42	2	0	0	0	0	0	50	100
2	X5.2	12	24	36	72	2	0	0	0	0	0	50	100
3	X5.3	33	66	17	34	0	0	0	0	0	0	50	100
4	X5.4	38	76	12	24	0	0	0	0	0	0	50	100

Sumber: data primer (Kuesioner) diolah 2020

X5.1 mempertimbangkan prinsip islam dalam memilih pembiayaan sebesar 54%, pada pernyataan kedua X5.2 produk sesuai syariat Islam sebesar 72%, untuk pernyataan X5.3 memilih Pegadaian Syariah karena jelas halal tidak mengandung unsur riba dan *gharar* sebesar 66%, dan untuk pernyataan X5.4 menyadari bahwa pemberlakuan sistem bunga adalah haram sebesar 76%. Dari keterangan di atas menjelaskan bahwa sebagian besar responden mempertimbangkan prinsip syariah untuk memenuhi kebutuhannya.

5. SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian analisis faktor yang mendasari keputusan nasabah dalam menggunakan jasa pegadaian syariah Unit KM 11 dapat diambil kesimpulan sebagai berikut: Faktor-faktor yang

mendasari keputusan nasabah dalam menggunakan jasa Pegadaian Syariah Unit KM 11 terdiri dari 5 faktor yaitu:

1. Faktor Harga dimana masyarakat lebih unggul menggunakan jasa pegadaian syariah karena harga yang terjangkau, harga sesuai manfaat, harga sesuai kemampuan finansial, harga kompetitif/bersaing dan kualitas yang sesuai
2. Faktor Lokasi dimana masyarakat lebih unggul menggunakan jasa pegadaian syariah karena akses ke lokasi mudah, lokasi yang strategis, dan lokasi yang dapat dilihat dari tepi jalan raya.
3. Faktor kualitas pelayanan dimana masyarakat lebih unggul menggunakan jasa pegadaian syariah karena fasilitas kantor pelayanan yang lengkap, pelayanan cepat, pelayanan tepat waktu, Pegawai rapi dan sopan, pegawai menangani keluhan dengan serius.
4. Faktor bagi hasil tidak berpengaruh bisa kita artikan disini bahwa bagi hasil tidak mempengaruhi nasabah untuk menggadai. Karena dari nasabah itu sendiri belum memahami konsep tentang bagi hasil itu sendiri yang membuat hasil penelitian ini menjadi tidak berpengaruh.
5. Faktor alasan syariah dimana masyarakat lebih unggul menggunakan jasa pegadaian karena sesuai dengan prinsip syariah, dijalankan dengan cara halal dan tidak mengandung riba.

6 REFERENSI

- [1] Karim, Adiwarmanto. 2015. *Ekonomi Mikro Islami*. Jakarta: Rajawali Pers. Budianto, Apri. 2015. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Penerbit Ombak.
- [2] Darmawan, Dani. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- [3] Daulay, Raihanah. 2010. Analisis Pelayanan dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Syariah di Kota Medan. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*: Vol. 10, No. 1.
- [4] Hadijah, Siti. 2015. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah Kantor Cabang Pegadaian Syariah (KCPS) Denpasar. *Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis*: Vol. 5, No. 1.
- [5] Hakim, Lukman. 2012. *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*. Jakarta: Erlangga.
- [6] Hamid, Mohammad Abdul dan Ishak Abdul Rahman. 2014. Factors Affecting the Acceptance on Ar-Rahnu (Islamic Based Pawn Broking): A Case Study Of Islamic Banking In Malaysia. Fakultas Ekonomi dan Manajemen Universitas Kebangsaan Malaysia.
- [7] Huda, Nurul dan Mohamad Heykal. 2010. *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana Prenanda Media Grup.
- [8] Jatun, Rengganing dan Rizal Hari Magnadi. 2015. Analisis Faktor-Faktor yang Berpengaruh Terhadap Keputusan Nasabah Untuk Mengambil Pembiayaan Pada Kospin Jasa Layanan Syariah Pekalongan. *Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis*: Vol. 4, No.2, Hlm. 1-10.
- [9] Muanas, Arief. 2014. *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Gerbang Media Aksara.
- [10] Peter, J. Paul & Jerry C. Olshon. 2013. *Consumer Behavior & Marketing Strategy (Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran)*. Terjemahan: Diah Tantri Dwiandani. Jakarta Selatan: Salemba Empat.
- [11] Sangadji, Etta Mamang & Sopiah. 2010. *Metodologi Penelitian: Pendekatan Praktis dalam Penelitian*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- [12] Sangadji, Etta Mamang & Sopiah. 2013. *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- [13] Sugiyono. 2016 *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Penelitian R &D*. Bandung: Alfabeta
- [14] Waluyo. 2014. *Fiqih Muamalah*. Yogyakarta: CV Gerbang Media Aksara.
- [15] Weenas, Jackson R.S. 2013. Kualitas Produk, Harga, Promosi dan Kualitas Pelayanan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Spring Bed Comforta. *Jurnal EMBA*: Vol. 1, No.4, Hlm, 607-618.

- [15] Widiastuti, Eka. 2013. Kepatuhan Syariah dalam Membangun Identifikasi Islamic Brands. *Jurnal STIE Shariah Economic & Banking Institute*.
- [16] Yamin, Sofyan & Heri Kurniawan. 2014. *SPPS Complete: Teknik Analisis Terlengkap dengan Software SPSS*. Jakarta: Salemba Infotek.

