

**Analisis Determinan pada Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Menggadaikan Emas di Pegadaian UPS Pasar Anom**

**Anisatul Khair, Firman Setiawan**

Fakultas Keislaman, Universitas Trunojoyo Madura

200721100170@student.trunojoyo.ac.id, firman.setiawan@trunojoyo.ac.id

**ABSTRACT**

*Sharia pawnshops are the best solution in meeting human needs which are increasingly consumerist amidst the development of the digital world which provides easy access for humans to fulfill their lives. Even though banks also issue pawn products, pawnshops still exist with their pawn products because the process is fast, easy and safe without having to queue longer. So here the researchers are interested in examining what factors influence customers' interest in pawning their gold at Pegadaian UPS Pasar Anom. This research uses quantitative methods with primary data obtained directly through distributing questionnaires to 60 respondents. The analysis technique used is multiple linear regression. The results of the research show that the variables administration costs, estimated value, ijarah costs, and product quality have a positive and significant effect on customer interest because  $t_{table}$  greater than  $t_{count}$  and the significance value is smaller than 0.05. Meanwhile, the late fine variable has a negative and insignificant effect on customer interest, this is proven by  $t_{table}$  smaller than  $t_{count}$  and the significance value is greater than 0.05.*

**Keywords:** Customer Interest, Gold Pawning, Sharia Pawnshop

**ABSTRAK**

Pegadaian syariah merupakan solusi yang terbaik dalam memenuhi kebutuhan manusia yang semakin konsumtif di tengah perkembangan dunia digital yang memberikan akses kemudahan manusia dalam memenuhi kehidupannya. Meskipun perbankan juga mengeluarkan produk gadai tetapi pegadaian tetap eksis dengan produk gadainya karena prosesnya cepat, mudah, dan aman tanpa harus mengantre lebih lama. Jadi disini peneliti tertarik untuk meneliti faktor apa saja yang mempengaruhi minat nasabah dalam menggadaikan emasnya di Pegadaian UPS Pasar Anom. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan data primer yang diperoleh secara langsung melalui penyebaran angket kuesioner ke 60 rang responden. Teknik analisis yang digunakan adalah regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel biaya administrasi, nilai taksiran, biaya ijarah, dan kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah karena  $t_{tabel}$  lebih besar daripada  $t_{hitung}$  dan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05. Sedangkan variabel denda keterlambatan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap minat nasabah hal ini dibuktikan dengan  $t_{tabel}$  lebih kecil daripada  $t_{hitung}$  dan nilai signifikansi lebih besar dari 0,05.

**Kata Kunci:** Minat Nasabah, Gadai Emas, Pegadaian Syariah

## PENDAHULUAN

Di tengah meningkatnya persaingan dalam bisnis gadai emas, termasuk di Sumenep, Jawa Timur, Pegadaian Syariah menjadi salah satu tempat transaksi gadai emas yang sering diandalkan oleh masyarakat. Bisnis gadai semakin berkembang pesat, dengan banyaknya lembaga keuangan, baik perbankan maupun non-bank, turut ambil bagian dalam bisnis ini. Faktor-faktor seperti peningkatan ekonomi masyarakat dan iklim usaha yang kondusif berperan dalam pertumbuhan ini. Pegadaian merupakan pilihan yang sangat diminati oleh masyarakat untuk mendapatkan uang tunai secepat mungkin, dengan memberikan barang berharga seperti emas, surat-surat berharga, dan lainnya sebagai jaminan (Afriana, 2016). Selain Pegadaian, gadai syariah juga menjadi alternatif yang tepat, dengan proses yang cepat dan mematuhi prinsip syariah. Dalam gadai syariah, nasabah tidak dikenai bunga, melainkan dikenakan biaya administrasi dan ijarah (Puspitasari, 2019). Meskipun perbankan juga terlibat dalam bisnis gadai, Pegadaian Syariah tetap menjadi pilihan utama masyarakat karena produknya yang cepat, mudah, aman, dan diasuransikan. Ketika masyarakat membutuhkan uang tetapi memiliki barang berharga yang dapat digadaikan, mereka lebih cenderung memilih untuk menggadaikan barang tersebut daripada menjualnya, karena barang tersebut memiliki nilai sentimental yang tinggi bagi mereka. Proses penggadaian terkenal dengan kecepatan dan kemudahannya dalam memberikan layanan kepada masyarakat, yang mana uang dapat dicairkan dalam hitungan menit setelah penaksir menaksir barang nasabah. Pegadaian dengan slogan andalannya "Mengatasi Masalah Tanpa Masalah," semakin menarik minat masyarakat untuk menggunakan layanannya (Ayu, 2023).

Adapun produk yang paling banyak diminati oleh masyarakat, khususnya di Pegadaian Syariah UPS Pasar Anom Kabupaten Sumenep, adalah gadai atau *rahn*, terutama dalam bentuk gadai emas. Karena dalam hal ini masyarakat selalu memerlukan uang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, tetapi sering kali uang yang mereka miliki tidak mencukupi untuk memenuhi semua kebutuhan mereka. Namun, perlu diingat bahwa ada proses administrasi yang harus diselesaikan terlebih dahulu sebelum memperoleh pembiayaan tersebut (Gama & Maloko, 2023). Biaya administrasi adalah pengeluaran terkait dengan kegiatan operasional yang mencakup biaya untuk tenaga kerja, biaya penjualan, dan komponen lainnya (Jopie dalam Ulya dkk., 2021). Biaya administrasi merupakan biaya riil yang dikeluarkan untuk kebutuhan biaya produksi operasional (Purbasari & Rahayu, 2017). Namun, di Pegadaian UPS Pasar Anom Sumenep, biaya administrasi dikenakan berdasarkan besar pinjaman yang diajukan oleh nasabah. Dengan kata lain, semakin besar jumlah pinjaman yang diminta oleh nasabah, semakin tinggi biaya administrasi yang harus mereka bayar. Hal ini mempengaruhi minat nasabah dalam menggunakan pembiayaan *rahn*, karena biaya administrasi yang tinggi dapat memberatkan nasabah. Sebaliknya, biaya administrasi yang lebih rendah mendorong minat nasabah untuk menggunakan pembiayaan *rahn*, karena biaya administrasi yang murah

dianggap tidak memberatkan nasabah dalam menggunakan pembiayaan *rahn* (Risanaturrahmi, 2020).

Faktor lainnya yang mempengaruhi minat nasabah adalah nilai taksiran yang tinggi. Nilai taksiran yang tinggi terhadap suatu barang gadai dapat meningkatkan minat nasabah untuk menggunakan layanan gadai, dan kemungkinan besar mendapatkan tanggapan positif jika nilai yang dihasilkan oleh produk dan layanan tersebut dapat memenuhi kebutuhan nasabah (Rizki, 2022). Nilai taksiran ini penting sebagai pedoman untuk pencairan dana dan juga untuk mengurangi risiko di masa depan. Dalam situasi di mana nasabah tidak dapat melunasi pinjaman atau hanya membayar jasa penyimpanan, Pegadaian Syariah kemungkinan akan melakukan lelang terhadap barang jaminan tersebut, sesuai dengan ketentuan yang berlaku (Hamdani dalam Rahmawati & Mutmainah, 2020). Lebih lanjut, beberapa lembaga keuangan yang berfokus pada usaha gadai memiliki ketentuan sendiri mengenai nilai taksiran emas. Hal ini sering kali digunakan sebagai strategi promosi untuk menarik nasabah yang ingin menggunakan layanan gadai mereka. Contoh perbedaan ketentuan nilai taksiran dapat dilihat antara Bank Syariah Mandiri, Pegadaian, Pegadaian Syariah, dan lembaga usaha gadai lainnya. Pegadaian Syariah, misalnya, menawarkan nilai taksiran sekitar 92-95% dari nilai taksiran emas, sedangkan Pegadaian konvensional memberikan sekitar 85% dari harga emas (Semawati & Asmarani, 2019).

Salah satu alasan lainnya yang menjadi pertimbangan beberapa nasabah dalam menggadaikan emas adalah biaya ijarah yang terbilang murah. Biaya ijarah dihitung berdasarkan nilai taksiran barang gadai (emas) dan tidak didasarkan pada jumlah pinjaman yang diminta, sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional No.25/DSN-MUI/III/2002. Biaya ijarah dapat dihitung setelah penaksiran barang gadai, sehingga semakin tinggi nilai taksiran, biaya ijarahnya juga akan semakin tinggi (Rizki, 2021). Sementara itu, dalam sistem Pegadaian konvensional, biaya penitipan berupa bunga yang bersifat akumulatif dan berlipat ganda. Bunga dihitung berdasarkan jumlah pinjaman selama periode waktu 15 hari (1 periode) hingga maksimal 120 hari (4 bulan) dan dapat diperpanjang. Di sisi lain, Pegadaian Syariah mengenakan biaya penitipan (ujrah) yang tidak berbentuk bunga. Biaya ini dihitung berdasarkan nilai barang (harga taksiran) dalam jangka waktu 10 hari (1 periode) hingga maksimal 120 hari (4 bulan) dan juga dapat diperpanjang (Amri dkk., 2023).

Salah satu faktor lain yang memengaruhi minat nasabah dalam menggadaikan emas adalah denda keterlambatan. Denda ini merupakan sanksi yang mengharuskan pembayaran sejumlah uang tertentu dan biasanya dikenakan kepada seseorang yang melanggar ketentuan tertentu (Wahyudi & Sobarna, 2023). Denda keterlambatan di sini diartikan sebagai ganti rugi yang harus dibayar oleh nasabah ketika mereka melanggar perjanjian dengan tidak membayar atau melunasi pinjaman sesuai waktu yang telah ditentukan (Ayu, 2023). Sanksi denda ini dapat diberlakukan pada nasabah yang sebenarnya mampu membayar angsuran, tetapi memilih untuk menunda pembayaran dan tidak menunjukkan itikad baik dalam membayar hutang mereka. Sanksi ini biasanya tidak dikenakan pada nasabah yang tidak mampu membayar

karena alasan yang di luar kendali mereka (*force majeure*). Tujuannya adalah untuk mendorong nasabah agar lebih disiplin dalam memenuhi kewajibannya. Besarnya denda telah disepakati sejak awal perjanjian dan dihitung dalam mata uang rupiah, bukan sebagai persentase dari jumlah angsuran, dan tidak bergantung pada seberapa lama keterlambatan tersebut (Cahyono, 2022). Biaya keterlambatan dihitung setiap persepuluh hari dan sebesar 2% dari jumlah angsuran bulanan. Namun, jika nasabah sudah melewati batas waktu pembayaran yang telah ditentukan dan masih belum dapat melunasi pinjaman, Pegadaian Syariah dapat mengambil langkah untuk melelang atau menjual emas yang digadaikan (Apriliani dkk., 2020). Hasil dari pelelangan ini akan dipotong sesuai dengan perhitungan sisa utang dan biaya tambahan, kemudian sisanya akan dikembalikan kepada nasabah sesuai haknya, hal ini bisa memengaruhi minat nasabah (Saputri dkk., 2023).

Fokus utama dalam sebuah perusahaan adalah kualitas produk, dengan tujuan untuk mengungguli pesaingnya. Kualitas produk memegang peranan sentral dalam memengaruhi minat nasabah dan membentuk loyalitas pelanggan terhadap produk yang ditawarkan oleh perusahaan (Syahrani dkk., 2020). Perusahaan yang menawarkan produk berkualitas tinggi cenderung mengalami pertumbuhan yang pesat (Nasution dkk., 2023). Kualitas produk merujuk pada nilai dari produk atau jasa yang sesuai atau bahkan melampaui ekspektasi konsumen sehingga produk atau jasa tersebut dapat memenuhi kebutuhan para penggunanya (Kotler dalam Muheramtohad, 2019).

Minat merupakan sumber motivasi yang akan mengarahkan seseorang dalam melakukan apa yang mereka lakukan (Pai dkk., 2023). Minat adalah gabungan antara keinginan dan tekad yang dapat berkembang. Faktor minat menjadi salah satu elemen kunci yang memengaruhi preferensi nasabah (Ni'mah dkk., 2020). Preferensi nasabah disini adalah kecenderungan, pilihan atau sesuatu yang lebih disukai oleh nasabah. Preferensi ini terbentuk karena adanya persepsi dan sikap nasabah terhadap produk atau layanan tertentu (Priyambodo dalam Setiawan & Aini, 2023). Minat adalah keinginan yang muncul dari dalam diri seseorang tanpa paksaan, dengan harapan mencapai tujuan tertentu yang diperlihatkan melalui tindakan yang diambil (Yulfika & Dahruji, 2023). Minat nasabah adalah bagian dari perilaku konsumen yang mencerminkan kecenderungan bertindak sebelum mengambil keputusan pembelian. Dengan kata lain, minat menjadi faktor yang perlu diperhatikan dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah bagi lembaga keuangan, baik itu bank maupun lembaga nonbank, termasuk Pegadaian Syariah (Desiana & Ihsan, 2023).

Pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Nursaman, 2020) mengenai "Pengaruh Tarif Ijarah Gadai Syariah Terhadap Mashlahah (kepuasan) Nasabah Gadai Emas Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Serang," hasil penelitian menunjukkan bahwa tidak ada pengaruh yang signifikan. Artinya, tarif ijarah gadai syariah tidak diikuti peningkatan variabel kepuasan (masalah), dengan intensitas lemah.

Penelitian yang dilakukan oleh (Putri, 2022) mengenai "Pengaruh Nilai Taksiran, Ujrah Dan Promosi terhadap Minat Nasabah Dalam Menggunakan Produk

Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Studi Kasus Pada Bank Riau Kepri Syariah Cabang Pembantu Batam)" menunjukkan bahwa secara bersamaan (simultan), variabel nilai taksiran, ujarah, dan promosi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah untuk menggunakan produk pembiayaan gadai emas syariah di Bank Riau Kepri Syariah.

Penelitian yang di lakukan oleh (Ni'mah dkk., 2020) mengenai "Pengaruh Marketing, Nilai Taksiran Dan Biaya Titip Pada Gadai Emas Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Fasilitas Gadai Emas Di PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tuban" menunjukkan bahwa secara bersamaan, variabel *marketing* dan biaya titip berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah untuk menggunakan fasilitas gadai emas. Namun, variabel nilai taksiran tidak memiliki pengaruh yang positif (negatif) dan signifikan terhadap minat nasabah dalam menggunakan fasilitas gadai emas di PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tuban.

Penelitian yang di lakukan oleh (Bachmid dkk., 2020) mengenai "Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk Gadai Emas Menurut Perspektif Ekonomi Islam" menunjukkan bahwa faktor-faktor yang memengaruhi nasabah adalah biaya ijarah dengan besaran pengaruh sebesar 27,1% dan pelayanan dengan besaran pengaruh sebesar 44,2%. Sebaliknya, nilai taksiran tidak berpengaruh secara signifikan dengan besaran pengaruh sebesar 17,7% terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri Cabang Palu. Faktor yang paling dominan dan signifikan adalah variabel pelayanan dimana  $T_{hitung} 4,558 > T_{tabel} 1,990$ , yang berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah, dengan besaran pengaruh sebesar 44,2.

Dari pemaparan di atas terjadi inkonsistensi dari hasil-hasil penelitian terdahulu dimana satu variabel ada yang berpengaruh negatif dan tidak signifikan sedangkan variabel yang lain berpengaruh positif dan signifikan. Menunjukkan bahwa perubahan pada variabel Y tidak bisa diprediksi dengan baik oleh variabel X – nya. Oleh sebab itu dibutuhkan penelitian lanjutan untuk membuktikan dan memastikan hasil-hasil dari penelitian sebelumnya. Inkonsistensi hasil-hasil penelitian terdahulu dan ketidaksignifikanan variabel bebas yang mempengaruhi variabel Y pada penelitian sebelumnya mungkin disebabkan oleh kelemahan dan keterbatasan penelitian. Sehingga peneliti tertarik untuk melakukan penelitian analisis determinan pada faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menggadaikan emas di Pegadaian UPS Pasar Anom.

## METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif dengan regresi linear berganda yang diolah menggunakan aplikasi pengolahan data IBM SPSS *Statistic* 25. Teknik analisis regresi linear berganda digunakan dalam penelitian ini bertujuan untuk menilai hubungan antara variabel-variabel independen (X1, X2, X3, X4, X5) terhadap variabel dependen (Y). Teknik ini akan membantu mengidentifikasi

pengaruh masing-masing variabel independen terhadap minat nasabah dalam menggunakan produk gadai emas di Pegadaian UPS Pasar Anom.

Tenik pengumpulan data yang dilakukan menggunakan data primer yang diperoleh secara langsung dari responden, yaitu nasabah Pegadaian UPS Pasar Anom, melalui penyebaran kuesioner atau angket. Pengukuran data menggunakan model skala Likert, di mana skala ini digunakan untuk menilai pendapat atau persepsi responden terhadap fenomena sosial. Responden diberikan pilihan skor dari 1 sampai 5, di mana skor 1 menunjukkan bahwa responden sangat tidak setuju dan skor 5 menunjukkan bahwa responden sangat setuju dengan pernyataan yang diberikan (Prasetyo & Utomo, 2023). Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah yang menggunakan produk gadai emas di Pegadaian UPS Pasar Anom. Namun, karena jumlah nasabah gadai emas tidak diketahui, maka sampel penelitian ditentukan berdasarkan jumlah variabel yang digunakan, kemudian dikalikan dengan 10, mengacu pada Teori Roscoe. Karena penelitian ini menggunakan 6 variabel (5 variabel independen + 1 variabel dependen), maka jumlah minimal responden dalam penelitian ini adalah 60 orang yang menggunakan produk gadai emas. Adapun teknik analisis regresi linear berganda dalam penelitian ini yaitu:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \varepsilon$$

Keterangan :

Y = Minat Nasabah Pegadaian UPS Pasar Anom

X1 = Biaya Administrasi

X2 = Nilai Taksiran

X3 = Biaya Ijarah

X4 = Denda Keterlambatan

X5 = Kualitas produk

$\alpha$  = Konstanta

$\beta$  = Koefisien Regresi

e = *Error*

### **Hipotesis Penelitian**

H1: Biaya Administrasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam menggadaikan emas di Pegadaian UPS Pasar Anom.

H2: Nilai Taksiran berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam menggadaikan emas di Pegadaian UPS Pasar Anom.

H3: Biaya Ijarah berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam menggadaikan emas di Pegadaian UPS Pasar Anom.

H4: Denda Keterlambatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam menggadaikan emas di Pegadaian UPS Pasar Anom.

H5: Kualitas Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam menggadaikan emas di Pegadaian UPS Pasar Anom.

H6: Biaya Administrasi, Penilaian Nilai Taksiran, Biaya Ijarah, Denda Keterlambatan, dan Kualitas Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam melakukan gadai emas di Pegadaian UPS Pasar Anom.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Uji Validitas

Tabel 1. Uji Validitas

Item Pernyataan	r hitung	r tabel	Keterangan
<b>X1 Biaya Administrasi</b>			
X1.1	0,887	0,25	Valid
X1.2	0,934	0,25	Valid
X1.3	0,885	0,25	Valid
X1.4	0,918	0,25	Valid
<b>X2 Nilai Taksiran</b>			
X2.1	0,801	0,25	Valid
X2.2	0,847	0,25	Valid
X2.3	0,821	0,25	Valid
X2.4	0,914	0,25	Valid
<b>X3 Biaya Ijarah</b>			
X3.1	0,760	0,25	Valid
X3.2	0,767	0,25	Valid
X3.3	0,836	0,25	Valid
X3.4	0,808	0,25	Valid
X3.5	0,859	0,25	Valid
X3.6	0,789	0,25	Valid
X3.7	0,774	0,25	Valid
<b>X4 Denda Keterlambatan</b>			
X4.1	0,841	0,25	Valid
X4.2	0,832	0,25	Valid
X4.3	0,847	0,25	Valid
X4.4	0,836	0,25	Valid
<b>X5 Kualitas Produk</b>			
X5.1	0,836	0,25	Valid
X5.2	0,790	0,25	Valid
X5.3	0,844	0,25	Valid
X5.4	0,796	0,25	Valid
X5.5	0,800	0,25	Valid
X5.6	0,859	0,25	Valid
<b>Y Minat Nasabah</b>			

Y1.1	0,740	0,25	Valid
Y1.2	0,514	0,25	Valid
Y1.3	0,779	0,25	Valid
Y1.4	0,801	0,25	Valid
Y1.5	0,714	0,25	Valid
Y1.6	0,697	0,25	Valid
Y1.7	0,751	0,25	Valid

Sumber : Data diolah dengan SPSS, 2023

Menurut (Sarwono, 2015) jika nilai  $r_{hitung} > r_{tabel}$  maka butir soal kuesioner dinyatakan valid. Berdasarkan dari hasil output SPSS tersebut dapat di simpulkan bahwa semua item pernyataan di katakan Valid karena sudah memenuhi kriteria yaitu  $r_{hitung} > r_{tabel}$  0,25.

### Uji Reliabilitas

Tabel 2. Uji Reliabilitas

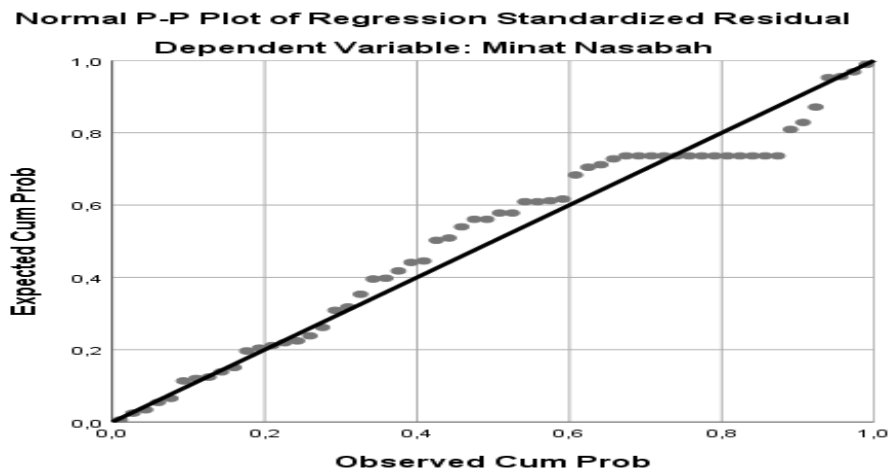
Variabel	Cronbach's Alpha	Ketetapan	Keterangan
Biaya Administrasi (X1)	0,927	0,60	Reliabel
Nilai Taksiran (X2)	0,866	0,60	Reliabel
Biaya Ijarah (X3)	0,902	0,60	Reliabel
Denda Keterlambatan (X4)	0,852	0,60	Reliabel
Kualitas Produk (X5)	0,901	0,60	Reliabel
Minat Nasabah (Y)	0,839	0,60	Reliabel

Sumber : Data diolah dengan SPSS, 2023

Menurut (Sujarweni, 2014)kuesioner dinyatakan *reliable* jika nilai *cronbach alpha* > 0,6. Jadi berdasarkan dari hasil *output* SPSS tersebut instrumen variabel yang digunakan dalam penelitian ini *reliable* karena *Cronbach's Alpha* lebih dari 0,6 artinya pernyataan dari masing-masing variabel *reliable*.

**Uji Normalitas**

**Tabel 3. Uji Normalitas**



Sumber : Data diolah dengan SPSS, 2023

Menurut (Ghozali, 2011) Sebuah model regresi dikatakan berdistribusi normal jika plot (titik-titik) data aktual mengikuti suatu garis diagonal. Dari hasil output spss tersebut dapat di simpulkan bahwa data tersebut berdistribusi normal karena sebaran data *plot* berada atau dekat garis diagonal.

**Uji Multikolinearitas**

**Tabel 4. Uji Multikolinearitas**

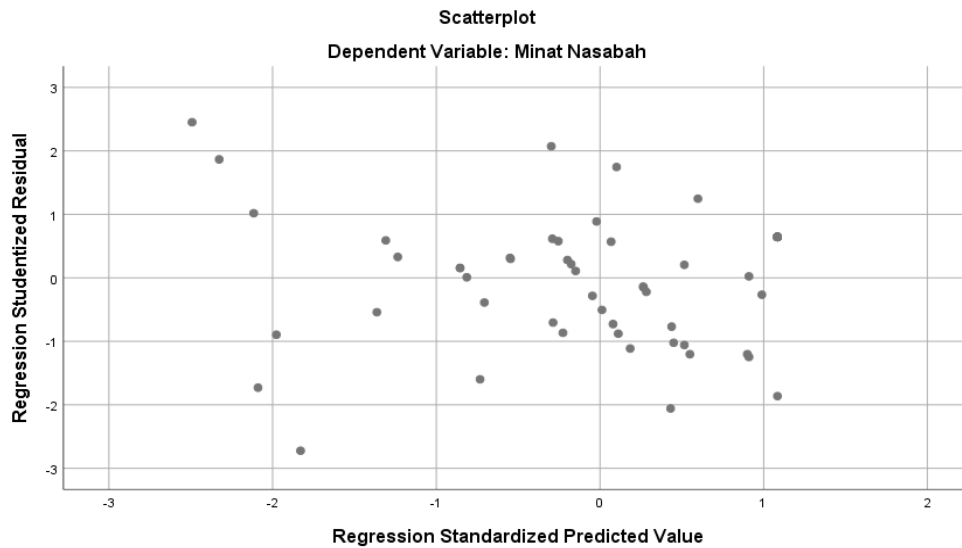
Variabel	Tolerance	VIF
Biaya Administrasi (X1)	0,316	3,168
Nilai Taksiran (X2)	0,355	2,816
Biaya Ijarah (X3)	0,154	6,476
Denda Keterlambatan (X4)	0,233	4,293
Kualitas Produk (X5)	0,241	4,153

Sumber : Data diolah dengan SPSS, 2023

Menurut (Ghozali, 2011) tidak terjadi multikolinearitas, jika nilai *Tolerance* > 0,100 dan nilai *VIF* <10,00. Dari hasil output Spss tersebut dapat di simpulkan bahwa data tersebut tidak terjadi multikolinearitas karena nilai *tolerance* lebih besar dari 0,1 dan juga di lihat dari nilai *VIF* lebih kecil dari 10.

**Uji Heterokedastisitas**

**Tabel 5. Uji Heterokedastisitas**



Sumber : Data diolah dengan SPSS, 2023

Menurut Imam Ghozali (2011) tidak terjadi heterokedastisitas, jika tidak ada pola yang jelas (bergelombang, melebar kemudian menyempit) pada gambar *scatterplots*, serta titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 sumbu Y. Jadi berdasarkan *output* SPSS tersebut tidak terjadi heterokedastisitas pada model regresi sehingga layak untuk digunakan.

**Uji Autokorelasi**

**Tabel 6. Uji Autokorelasi**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,966 <sup>a</sup>	,933	,926	,81322	1,962

Sumber : Data diolah dengan SPSS, 2023

Menurut Imam Ghozali (2011) tidak terjadi autokorelasi , jika nilai *Durbin Watson* terletak antara du sampai dengan (4-du). Dari hasil SPSS tersebut dapat disimpulkan bahwa data tersebut tidak terjadi autokorelasi karena nilai d (*durbin Watson*) 1,962 terletak di antara dU sebesar 1,690 dengan 2,038 (4-dU).

**Analisis Regresi Linear Berganda**

**Tabel 7. Analisis Regresi Linear Berganda**

Coefficients <sup>a</sup>								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	6,433	,928		6,930	,000		
	Biaya Administrasi	,201	,075	,167	2,663	,010	,316	3,168
	Nilai Taksiran	,252	,075	,200	3,370	,001	,355	2,816
	Biaya Ijarah	,281	,072	,349	3,881	,000	,154	6,476
	Denda Keterlambatan	,023	,097	,017	,236	,814	,233	4,293
	Kualitas Produk	,290	,065	,323	4,492	,000	,241	4,153

Sumber : Data diolah dengan SPSS, 2023

Berdasarkan nilai-nilai koefisien di atas, persamaan model regresi yang terbentuk dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

$$Y = 6,433 + 0,201X_1 + 0,252X_2 + 0,281X_3 + 0,023X_4 + 0,290X_5$$

Dimana:

- a) Ketika Biaya Administrasi, Nilai Taksiran, Biaya Ijarah, Denda Keterlambatan, dan Kualitas Produk sama dengan nol, maka besarnya variabel dependen yaitu minat nasabah adalah sebesar 6,433. Dengan kata lain jika variabel independen lainnya sama dengan nol berarti besarnya variabel dependen yaitu minat nasabah adalah 6,433.
- b) Ketika variabel Biaya Administrasi ditingkatkan sebesar 1% maka minat nasabah akan meningkat sebesar 0,201 atau 20% dengan asumsi variabel independen lainnya konstan atau tidak mengalami perubahan.
- c) Ketika variabel Nilai Taksiran ditingkatkan sebesar 1% maka minat nasabah akan meningkat sebesar 0,252 atau 25% dengan asumsi variabel independen lainnya konstan atau tidak mengalami perubahan.
- d) Ketika variabel Biaya Ijarah ditingkatkan sebesar 1% maka minat nasabah akan meningkat sebesar 0,281 atau 28% dengan asumsi variabel independen lainnya konstan atau tidak mengalami perubahan.
- e) Ketika variabel Denda Keterlambatan ditingkatkan sebesar 1% maka minat nasabah akan meningkat sebesar 0,023 atau 2,3% dengan asumsi variabel independen lainnya konstan atau tidak mengalami perubahan.
- f) Ketika variabel Kualitas Produk ditingkatkan sebesar 1% maka minat nasabah akan meningkat sebesar 0,290 atau 29% dengan asumsi variabel independen lainnya konstan atau tidak mengalami perubahan.

Berdasarkan hasil persamaan regresi, terlihat bahwa hubungan antara variabel-variabel independen dan minat nasabah memiliki pengaruh positif dan besarnya dampak dapat diukur sesuai dengan persentase perubahan dalam variabel independen.

**Uji T (Parsial)**

**Tabel 8. Uji T**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	6,433	,928		6,930	,000
	Biaya Administrasi	,201	,075	,167	2,663	,010
	Nilai Taksiran	,252	,075	,200	3,370	,001
	Biaya Ijarah	,281	,072	,349	3,881	,000
	Denda Keterlambatan	,023	,097	,017	,236	,814
	Kualitas Produk	,290	,065	,323	4,492	,000

Sumber : Data diolah dengan SPSS, 2023

Berdasarkan hasil *output* SPSS dapat dilihat:

- a. Pengaruh Variabel Biaya Administrasi (X1) terhadap Minat Nasabah.  
Berdasarkan hasil *output* SPSS tersebut menunjukkan  $t_{hitung}$  sebesar 2,663 > nilai  $t_{tabel}$  sebesar 2,004 dengan nilai sig. sebesar 0,010 < 0,05 maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima pada tingkat signifikan 5%. Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa biaya administrasi (X1) berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap minat nasabah (Y).
- b. Pengaruh Variabel Nilai Taksiran (X2) terhadap Minat Nasabah.  
Berdasarkan hasil *output* SPSS tersebut menunjukkan  $t_{hitung}$  sebesar 3,370 > nilai  $t_{tabel}$  sebesar 2,004 dengan nilai sig. sebesar 0,001 < 0,05 maka  $H_0$  ditolak dan  $H_2$  diterima pada tingkat signifikan 5%. Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa nilai taksiran (X2) berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap minat nasabah (Y).
- c. Pengaruh Variabel Biaya Ijarah (X3) terhadap Minat Nasabah.  
Berdasarkan hasil *output* SPSS tersebut menunjukkan  $t_{hitung}$  sebesar 3,881 > nilai  $t_{tabel}$  sebesar 2,004 dengan nilai sig. sebesar 0,000 < 0,05 maka  $H_0$  ditolak dan  $H_3$  diterima pada tingkat signifikan 5%. Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa biaya ijarah (X3) berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap minat nasabah (Y).
- d. Pengaruh Variabel Denda Keterlambatan (X4) terhadap Minat Nasabah.  
Berdasarkan hasil *output* SPSS tersebut menunjukkan  $t_{hitung}$  sebesar 0,236 < nilai  $t_{tabel}$  sebesar 2,004 dengan nilai sig. sebesar 0,814 > 0,05 maka  $H_0$  diterima dan  $H_4$  ditolak pada tingkat signifikan 5%. Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa

denda keterlambatan (X4) tidak berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap minat nasabah (Y).

- e. Pengaruh Variabel Kualitas Produk (X5) terhadap Minat Nasabah.

Berdasarkan hasil *output* SPSS tersebut menunjukkan  $t_{hitung}$  sebesar 4,492 > nilai  $t_{tabel}$  sebesar 2,004 dengan nilai sig. sebesar  $0,000 < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_5$  diterima pada tingkat signifikan 5%. Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa kualitas produk (X5) berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap minat nasabah (Y). Dan di variabel ini merupakan variabel yang paling dominan karena nilai  $t_{hitung}$  pada variabel ini adalah yang paling besar yaitu sebesar 4,492. Sehingga dapat disimpulkan bahwa Kualitas Produk merupakan faktor pendorong utama bagi nasabah untuk meningkatkan minat dalam menggadaikan emasnya.

**Uji F (Simultan)**

**Tabel 9. Uji F**

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	493,939	5	98,788	149,379	,000 <sup>b</sup>
	Residual	35,711	54	,661		
	Total	529,650	59			

Sumber : Data diolah dengan SPSS, 2023

Dari hasil perhitungan, dapat disimpulkan bahwa nilai signifikansi adalah sebesar 0,000, dan nilai F-hitung sebesar 149,379. Kriteria pengambilan keputusan adalah jika nilai signifikansi (Sig) lebih kecil dari 0,05 (Sig <0,05), maka kesimpulannya adalah signifikan. Dalam hal ini, nilai signifikansi (0,00) lebih kecil dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa  $H_6$  (hipotesis yang menyatakan bahwa seluruh variabel independen memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen secara simultan) diterima. Selanjutnya, untuk nilai  $F_{hitung}$  (149,379) dalam persamaan ini, dan dengan nilai  $F_{tabel}$  yang sesuai untuk jumlah data 60, jumlah variabel independen 5, variabel dependen 1, dan taraf signifikansi 5%, diperoleh nilai  $F_{tabel}$  sebesar 2,38. Karena  $F_{hitung}$  (149,379) lebih besar dari  $F_{tabel}$  (2,38), maka kesimpulannya adalah  $H_6$  (hipotesis alternatif) diterima. Hal ini mengindikasikan bahwa seluruh variabel independen, yang terdiri dari variabel Biaya Administrasi, Nilai Taksiran, Biaya Ijarah, Denda Keterlambatan, dan Kualitas Produk secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen, yaitu Minat Nasabah.

**Koefisien Determinasi**

**Tabel 10. Koefisien Determinasi**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,966 <sup>a</sup>	,933	,926	,81322

Sumber : Data diolah dengan SPSS, 2023

Tabel di atas menunjukkan nilai R2 sebesar 0,933. Hal ini menunjukkan bahwa variabel independen yaitu variabel Biaya Administrasi, Nilai Taksiran, Biaya Ijarah, Denda Keterlambatan, dan Kualitas Produk mampu mempengaruhi variabel dependen yaitu Minat Nasabah sebesar 93,3%, sisanya 6,7% dipengaruhi oleh variabel lain di luar model.

## **Pembahasan**

### **a. Pengaruh Biaya Administrasi terhadap Minat Nasabah dalam Menggadaikan Emas di Pegadaian UPS Pasar Anom**

Pada penelitian ini diperoleh bukti bahwa biaya administrasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam menggadaikan emasnya di Pegadaian UPS Pasar Anom. Maka H1 diterima. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Jazulia, 2018). Disebabkan biaya administrasi yang diterapkan oleh Pegadaian Syariah UPS Pasar Anom tergolong murah disesuaikan dengan pinjaman nasabah dan tidak membebankan nasabah dalam melakukan pinjaman sehingga minat nasabah merespons positif terhadap biaya administrasi yang dikeluarkan karena sesuai dengan pelayanan yang diberikan.

### **b. Pengaruh Nilai Taksiran terhadap Minat Nasabah dalam Menggadaikan Emas di Pegadaian UPS Pasar Anom**

Pada penelitian ini diperoleh bukti bahwa nilai taksiran berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam menggadaikan emasnya di Pegadaian UPS Pasar Anom. Maka H2 diterima. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Rahmawati & Mutmainah, 2020). Artinya Nilai taksiran yang diberikan lebih tinggi dari lembaga lainnya maka akan meningkatkan minat nasabah karena mampu memenuhi kebutuhan nasabah.

### **c. Pengaruh Biaya Ijarah terhadap Minat Nasabah dalam Menggadaikan Emas di Pegadaian UPS Pasar Anom**

Pada penelitian ini diperoleh bukti bahwa biaya ijarah berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam menggadaikan emasnya di Pegadaian UPS Pasar Anom. Maka H3 diterima. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Putri, 2022). Dimana biaya ijarah yang dikenakan oleh Pegadaian Syariah UPS Pasar Anom lebih murah dan terjangkau oleh nasabah. Sehingga minat nasabah meningkat karena biaya ijarah yang dikenakan sesuai dengan nilai taksiran emas dan tidak memberatkan nasabah dalam menggunakan produk gadai emas syariah.

### **d. Pengaruh Denda Keterlambatan terhadap Minat Nasabah dalam Menggadaikan Emas di Pegadaian UPS Pasar Anom**

Pada penelitian ini diperoleh bukti bahwa denda keterlambatan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap minat nasabah dalam menggadaikan emasnya di Pegadaian UPS Pasar Anom. Maka H4 ditolak. Hal ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Saputri dkk., 2023) yang menyatakan bahwa denda keterlambatan berpengaruh positif dan signifikan. Hal ini disebabkan karena kebanyakan nasabah merupakan orang-orang pedesaan yang ekonominya menengah ke bawah sehingga mereka keberatan akan adanya

sanksi keterlambatan tersebut sesuai informasi yang peneliti dapatkan secara langsung dari nasabah. Perekonomian merupakan faktor utama mereka sering melakukan penunggakan pembayaran yang disebabkan kebutuhan yang semakin meningkat sehingga yang terjadi pada saat jatuh tempo banyak yang belum melakukan perpanjangan dan pelunasan barang gadai dan yang terjadi ketika sudah melebihi batas jatuh tempo dan *rescheduling* maka terpaksa pegadaian melelang barang gadai nasabah.

**e. Pengaruh Kualitas Produk terhadap Minat Nasabah dalam Menggadaikan Emas di Pegadaian UPS Pasar Anom**

Pada penelitian ini diperoleh bukti bahwa kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam menggadaikan emasnya di Pegadaian UPS Pasar Anom. Maka H5 diterima. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Syahraniie dkk., 2020). Hal ini membuktikan produk pegadaian syariah berkualitas sehingga dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabah sehingga berdampak pada meningkatnya minat nasabah pada Pegadaian Syariah UPS Pasar Anom.

**f. Pengaruh Biaya Administrasi, Nilai Taksiran, Biaya Ijarah, Denda Keterlambatan, dan Kualitas Produk terhadap Minat Nasabah dalam Menggadaikan Emas di Pegadaian UPS Pasar Anom**

Pengaruh Biaya Administrasi, Nilai Taksiran, Biaya Ijarah, Denda Keterlambatan, dan Kualitas Produk terhadap Minat Nasabah, berdasarkan data pada tabel 9 diperoleh nilai  $F_{hitung}$  sebesar 149,379 dan Nilai  $F_{tabel}$  sebesar 2,38, yang berarti  $F_{hitung} > F_{tabel}$  dengan tingkat signifikansi  $0,000 < 0,05$ . Maka dapat disimpulkan bahwa H6 diterima, artinya X1, X2, X3, X4, X5 berpengaruh secara simultan terhadap minat nasabah (Y) dalam menggadaikan emas di Pegadaian UPS Pasar Anom.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka kesimpulan yang dapat diambil untuk penelitian ini adalah:

- a. Biaya administrasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam menggadaikan emas di Pegadaian UPS Pasar Anom.
- b. Nilai Taksiran berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam menggadaikan emas di Pegadaian UPS Pasar Anom.
- c. Biaya ijarah berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam menggadaikan emas di Pegadaian UPS Pasar Anom.
- d. Denda keterlambatan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap minat nasabah dalam menggadaikan emas di Pegadaian UPS Pasar Anom.
- e. Kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam menggadaikan emas di Pegadaian UPS Pasar Anom.
- f. Biaya administrasi (X1), nilai taksiran (X2), biaya ijarah (X3), denda keterlambatan (X4), dan kualitas produk (X5) secara simultan berpengaruh positif dan signifikan.

## SARAN

Saran dari peneliti untuk Pegadaian UPS Pasar Anom agar terus meningkatkan mutu layanannya bagi nasabah yang telah memanfaatkan layanan gadai emas atau calon nasabah yang berencana untuk menggunakan layanan tersebut. Dalam hal menentukan biaya administrasi, biaya ijarah, dan denda keterlambatan, Pegadaian UPS Pasar Anom harus melakukan pertimbangan yang cermat agar pelanggan tidak merasa terbebani, sambil tetap mematuhi kebijakan perusahaan. Tujuannya adalah untuk mendorong minat nasabah dengan menetapkan biaya sejalan dengan standar yang wajar, sehingga semakin menarik bagi nasabah menggunakan produk pegadaian. Dan memastikan bahwa nilai taksiran emas yang ditawarkan sesuai dengan ekspektasi nasabah.

Saran bagi peneliti selanjutnya supaya temuan dari penelitian ini dapat menjadi pedoman dalam menentukan data yang relevan untuk penelitian primer selanjutnya. Selain itu, hasil ini juga dapat menjadi dasar untuk mengintegrasikan variabel atau faktor tambahan yang berpengaruh terhadap minat nasabah. Peneliti selanjutnya diharapkan harus memiliki fleksibilitas untuk tidak hanya memperluas variabel independen, tetapi juga mempertimbangkan tambahan variabel lainnya, seperti variabel moderasi atau moderating

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

- Ghozali, I. (2011). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Sarwono, J. (2015). *Rumus-Rumus Populer dalam SPSS 22 untuk Riset Skripsi*. ANDI.
- Sujarweni, W. (2014). *Metode Penelitian*. Pustaka Baru Press.
- Puspitasari, F. (2019). *Butuh Dana Cepat? Pegadaian Solusinya*. CV Kompetensi Terapan Sinergi Pustaka (KTSP).

### Pustaka dari Jurnal ilmiah

- Ali, R. U., Aziz, I. A., & Ibnu, A. R. (2023). Studi Komparasi Minat Masyarakat Menggadai Emas Di Bank Syariah Indonesia Dan Pegadaian Syariah. *NISBAH: Jurnal Perbankan Syariah*, 9(1), Article 1. <https://doi.org/10.30997/jn.v9i1.8448>
- Amri, M. A., Yusnita, & Ardana, M. (2023). Pengaruh Biaya Ujrah Terhadap Keputusan Nasabah Pada Produk Gadai Emas (Rahn) PT. Pegadaian Persero Cabang Syariah. *Mudharib: Jurnal Perbankan Syariah*, 1(1), Article 1.
- Apriliani, L. A., Yunus, M., & Maryandi, Y. (2020). Analisis Fatwa DSN MUI No. 17/DSN-MUI/IX/2000 tentang Penerapan Denda Keterlambatan pada Pembiayaan Gadai Emas di Pegadaian Syariah. *Prosiding Hukum Ekonomi Syariah*, 6(2), Article 2. <https://doi.org/10.29313/syariah.v6i2.22105>
- Bachmid, S., Musyawarah, I., Hidayah, N. R., & Pratamasyari, D. A. (2020). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk Gadai Emas Menurut Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Ilmu*

- Perbankan Dan Keuangan Syariah, 2(1), Article 1.  
<https://doi.org/10.24239/jipsya.v2i1.23.70-86>
- Cahyono, E. A. (2022). Penerapan Sistem Denda Sepihak Pada Pembiayaan Dengan Akad Rahn Di BMT NU Kalitidu Perspektif Hukum Ekonomi Syariah. *Al Maqashidi: Jurnal Hukum Islam Nusantara*, 5(2), Article 2.  
<https://doi.org/10.32665/almaqashidi.v5i2.1326>
- Desiana, R., & Ihsan, F. M. (2023). Faktor Yang Mempengaruhi Minat Milenial Dalam Menggunakan Jasa Pegadaian Syariah. *Jihbiz: Global Journal of Islamic Banking and Finance*, 5(1), Article 1.  
<https://doi.org/10.22373/jihbiz.v5i1.17216>
- Gama, M., & Maloko, M. T. (2023). Praktik Gadai Emas Di Pegadaian Syariah UPS Pasar Sentral Pinrang Dalam Tinjauan Hukum Ekonomi Islam. *Iqtishaduna: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Hukum Ekonomi Syari'ah*, 132-140.  
<https://doi.org/10.24252/iqtishaduna.v4i2.28856>
- Ikramina, C. D., & Nurdin, R. (2022). Faktor-Faktor Penentu Minat Nasabah Menggunakan Fasilitas Gadai Emas di Bank Aceh Syariah Cabang Banda Aceh. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Islam*, 4(1), 52-64.
- Jazulia, R. R. R. (2018). Analisis Dampak Nilai Taksir, Biaya dan Pelayanan terhadap Keputusan Nasabah: Studi Kasus di Pegadaian Syariah Unit Bunul Kota Malang. *Iqtishodia: Jurnal Ekonomi Syariah*, 3(2), Article 2.  
<https://doi.org/10.35897/iqtishodia.v3i2.215>
- Muheramtohad, S. (2019). Path Analysis Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan, Kepuasan Pelanggan Terhadap Loyalitas Pelanggan Pegadaian Syariah Kusumanegara Yogyakarta. *At-Taqaddum*, 11(2), Article 2.
- Nasution, I. S., Lubis, J., & Nasution, Z. (2023). Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan dan Harga Pada Keputusan Pembelian Emas Pada PT. Pegadaian (Persero) Unit Pembantu Cabang Simpang Mangga. *JEMSI (Jurnal Ekonomi, Manajemen, Dan Akuntansi)*, 9(3), Article 3.
- Ni'mah, K., Purnomo, J. H., & Hidayati, N. N. (2020). Pengaruh Marketing, Nilai Taksiran Dan Biaya Titip Pada Gadai Emas Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Fasilitas Gadai Emas Di PT. Bank Syariah Mandiri KCP Tuban. *LISAN AL-HAL: Jurnal Pengembangan Pemikiran Dan Kebudayaan*, 14(1), Article 1. <https://doi.org/10.35316/lisanalhal.v14i1.622>
- Nursaman, N. (2020). Pengaruh Tarif Ijarah Gadai Syariah Terhadap Mashlahah (kepuasan) Nasabah Gadai Emas Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Serang. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 6(3), Article 3.  
<https://doi.org/10.29040/jiei.v6i3.1414>
- Pai, F. S., Mandey, S. L., & Tawas, H. N. (2023). Strategi Pemasaran Produk Tabungan Emas Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah (Studi Kasus di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Istiqlal Manado). *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 11(02), Article 02.  
<https://doi.org/10.35794/emba.v11i02.47866>
- Prasetyo, T. M. D., & Utomo, S. H. (2023). Pengaruh Ekonomi Digital Platform Digital dan Pemasaran Digital Terhadap Tingkat Pendapatan UMKM Go Online di

- Kota Kediri. *Ekonomikawan: Jurnal Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan*, 23(1), Article 1. <https://doi.org/10.30596/ekonomikawan.v23i1.12094>
- Purbasari, I., & Rahayu, S. (2017). Analisis Penerapan Akad Rahn (Gadai) dan Pengenaan Biaya Administrasi Rahn di Pegadaian Syariah (Studi Empiris di Kantor Cabang Pegadaian Syariah Pamekasan). *Jurnal Hukum Ekonomi Islam*, 1(1), Article 1.
- Putri, S. E. (2022). Pengaruh Nilai Taksiran, Ujrah Dan Promosi Terhadap Minat Nasabah Dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Gadai Emas Syariah: (Studi Kasus Pada Bank Riau Kepri Syariah Cabang Pembantu Batam). *Irsyaduna: Jurnal Studi Kemahasiswaan*, 2(2), Article 2. <https://doi.org/10.54437/irsyaduna.v2i2.568>
- Rahmawati, A. L., & Mutmainah, K. (2020). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Gadai Di Pegadaian Syariah (Studi Kasus Pada Pegadaian Syariah Kebondalem Magelang). *Journal of Economic, Business and Engineering (JEBE)*, 1(2), Article 2. <https://doi.org/10.32500/jebe.v1i2.1217>
- Rizki, M. (2021). Pengaruh Biaya Ijarah Terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Gadai Emas Dipegadaian Syariah. *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Akuntansi*, 1(3), Article 3. <https://doi.org/10.55606/jebaku.v1i3.88>
- Rizki, M. (2022). Pengaruh Nilai Taksiran terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Gadai Emas Di Pegadaian Syariah. *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 10(S1), Article S1. <https://doi.org/10.37676/ekombis.v10iS1.2019>
- Saputri, N. D., Fitriadi, D. H., & Suriani. (2023). Pengaruh Pelayanan Transaksi Gadai Dan Sanksi Keterlambatan Pelunasan Terhadap Kepuasan Nasabah Gadai Emas Di BMT Tunas Harapan Syariah Cabang Pringgasela Lombok Timur NTB. *JPS: Jurnal Perbankan Syariah*, 2(1), Article 1.
- Semawati, S., & Asmarani, A. (2019). Urgensi Nilai Taksiran terhadap Motivasi Nasabah dalam Transaksi Gadai Emas. *Jurnal Ilmiah Al-Tsarwah*, 2(2), Article 2. <https://doi.org/10.30863/al-tsarwah.v2i2.292>
- Setiawan, F., & Aini, L. N. (2023). Literasi Keuangan Syariah dan Preferensi Warga Pinggiran Kota terhadap Lembaga Keuangan Syariah. *Brilliant: Journal of Islamic Economics and Finance*, 1(1), Article 1.
- Syahrani, N. A., Fauziah, N. E., & Srisusilawati, P. (2020). Pengaruh Kualitas Layanan dan Kualitas Produk terhadap Kepuasan Nasabah Unit Pegadaian Syariah Muaradua Sumatera Selatan. *Prosiding Hukum Ekonomi Syariah*, 6(2), Article 2. <https://doi.org/10.29313/syariah.v6i2.22124>
- Ulya, Z., Yahya, M., & Anggrainingsih, D. W. (2021). Pengaruh promosi, motivasi, dan biaya administrasi terhadap keputusan masyarakat memilih produk tabungan emas. *Jurnal Investasi Islam*, 6(2), Article 2. <https://doi.org/10.32505/jii.v6i2.3735>
- Wahyudi, N. S. P., & Sobarna, N. (2023). Mekanisme Penerapan Denda Keterlambatan Pembayaran Dalam Akad Murabahah Pada Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah Baitul Maal Wa Tamwil Nusa Ummat Sejahtera Cabang Tanjungsari. *Eco-Iqtishodi: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 5(1), Article 1. <https://doi.org/10.32670/ecoiqtishodi.v5i1.3715>

Yulfika, Y., & Dahruji, D. (2023). Pengaruh Pengetahuan Terhadap Minat Berinvestasi di Pasar Modal Syariah Pada Mahasiswa Fakultas Keislaman Universitas Trunojoyo Madura dengan Kemajuan Teknologi sebagai Variabel Mediating. *Journal of Creative Student Research*, 1(4), Article 4. <https://doi.org/10.55606/jcsrpolitama.v1i4.2228>

### **Skripsi**

Ayu, O. (2023). Pengaruh Biaya Administrasi, Biaya Penitipan (Ujrah) Dan Denda Keterlambatan Terhadap Kepuasan Nasabah Gadai Emas (Studi Kasus Unit Pegadaian Syariah Senopati Purwokerto) [Skripsi, UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri]. <https://repository.uinsaizu.ac.id/20301/>

Friana, A. (2016). Pengaruh Nilai Taksiran Dan Biaya Ijarah Terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Gadai Emas Di Pegadaian Syariah Cabang Abdullah Dg.Sirua Makassar. <https://core.ac.uk/reader/198222130>

Kausari, N. (2022). Pengaruh Nilai Taksiran, Biaya Ijarah, dan Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Gadai Emas di Pt. Pegadaian Syariah KC Banda Aceh [Masters, UIN Ar-Raniry]. <http://repository.ar-raniry.ac.id>

Risanaturrahmi, 150603240. (2020). Pengaruh Biaya Administrasi, Jasa Pemeliharaan dan Nilai Taksiran Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Pembiayaan Rahn Pada Pegadaian Syariah Sigli [Skripsi, UIN Ar-Raniry]. <http://repository.ar-raniry.ac.id>