

**PENGARUH MOTIF RASIONAL DAN MOTIF EMOSIONAL TERHADAP
PENGAMBILAN KEPUTUSAN MEMILIH PRODUK GADAI EMAS DI
BANK SYARIAH MANDIRI (BSM) PALOPO**



IAIN PALOPO

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar
Sarjana Ekonomi Syariah (S.E) pada Jurusan Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo

Oleh:

ARNI

NIM 13.16.15.0011

Di bawah bimbingan:

1. Burhan Rifuddin, S.E., M.M.
2. Ilham, S.Ag., M.A.

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH FAKULTAS EKONOMI
DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) PALOPO**

2017

**PENGARUH MOTIF RASIONAL DAN MOTIF EMOSIONAL TERHADAP
PENGAMBILAN KEPUTUSAN MEMILIH PRODUK GADAI EMAS DI
BANK SYARIAH MANDIRI (BSM) PALOPO**



Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar
Sarjana Ekonomi Syariah (S.E) pada Jurusan Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo

Oleh:

ARNI

NIM 13.16.15.0011

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH FAKULTAS EKONOMI
DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) PALOPO**

2017

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul **“Pengaruh Motif Rasional Dan Motif Emosional Terhadap Pengambilan Keputusan Memilih Produk Gadai Emas Di Bank Syariah Mandiri (BSM) Palopo”** Yang di tulis oleh **Arni**, dengan **NIM 13.16.15.0011** Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo, yang *dimunaqasyahkan* pada hari Rabu **7 Juni 2017 M** bertepatan dengan **12 Ramadhan 1438 H**, telah diperbaiki sesuai dengan catatan dan permintaan tim penguji, dan diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Palopo, 7 Juni 2017 M

12 Ramadhan 1438 H

TIM PENGUJI

- | | | |
|-------------------------------|-------------------|---------|
| 1. Dr. Hj. Ramlah M, M.M. | Ketua Sidang | (.....) |
| 2. Dr. Takdir, S.H., M.H. | Sekretaris Sidang | (.....) |
| 3. Zainuddin S, S.E., M.Ak. | Penguji I | (.....) |
| 4. Dr. Anita Marwing, M.Hl. | Penguji II | (.....) |
| 5. Burhan Rifuddin, SE., M.M. | Pembimbing I | (.....) |
| 6. Ilham, S.Ag., M.A. | Pembimbing II | (.....) |

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**Ketua Program Studi
Perbankan Syariah**

Dr. Hj. Ramlah M, M.M.
NIP 196102081994032001

Zainuddin S, S.E., M.Ak.
NIP 19771018 2006041001

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Arni
NIM : 13.16.15.0011
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa :

1. Skripsi ini benar-benar merupakan hasil karya sendiri, bukan plagiasi atau duplikasi dari tulisan / karya orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian skripsi ini adalah karya saya sendiri, kutipan yang ada ditunjukkan sumbernya, segala kekeliruan yang ada didalamnya adalah tanggung jawab saya.

Demikian pernyataan ini dibuat sebagaimana mestinya, bilamana di kemudian hari terbukti saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Palopo, 27 Juli 2017
Yang membuat pernyataan

Arni

NIM 13.16.15.0011

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله رب العلمين والصلاة والسلام على اشرف الالانبيا و المرسلين

وعلى اله واصحابه ومن تبعهم باحسان اليوم الدين اما بعد

Puji syukur kehadirat Allah swt. atas segala limpahan rahmat, taufiq, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini meskipun dalam bentuk yang sederhana, guna melengkapi persyaratan dalam rangka menyelesaikan studi di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo. Shalawat dan salam senantiasa dicurahkan kepada baginda Rasulullah Muhammad saw., keluarga, dan para sahabatnya.

Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis banyak menerima masukan, bantuan, bimbingan, petunjuk-petunjuk, dan dorongan dari berbagai pihak yang kesemuanya ini sangat membantu penulis dalam rangka menyusun skripsi ini sehingga dapat diselesaikan dengan baik. Terkhusus untuk orang tua tercinta, Ayahanda M. Saleh dan Ibunda Nurbaya yang telah melahirkan, merawat dan membesarkan dengan penuh kasih sayang, tak kenal putus asa hingga penulis mampu menuntut ilmu hingga saat ini, dan tak lupa pula ucapan yang sama untuk Kakak dan Adik tercinta selama ini memberikan motivasi serta dukungan baik moril maupun materi hingga penulis mampu bertahan hingga menyelesaikan skripsi ini.

Oleh sebab itu, melalui kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. Dr. Abdul Pirol, M.Ag., selaku Rektor IAIN Palopo dan Dr. Rustan S, M.Hum, selaku Wakil Rektor I Bidang Akademik dan Hubungan Kelembagaan, Dr. Ahmad Syarif Iskandar, SE. MM., selaku Wakil Rektor II Bidang Keuangan dan Dr. Hasbih, M.Ag., selaku Wakil Rektor III Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama yang telah berusaha meningkatkan mutu perguruan tinggi tersebut sebagai tempat menimba ilmu pengetahuan dan telah menyediakan fasilitas sehingga dapat menjalani perkuliahan dengan baik.
2. Dr. Hj. Ramlah Makulasse, MM., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Wakil Dekan I Bidang Akademik dan Kelembagaan, Dr. Takdir, SH., MH., Wakil Dekan II Bidang Administrasi, Dr. Rahmawati, M.Ag., dan Wakil Dekan III Bidang Kemahasiswaan, Dr. Muhammad Tahmid Nur, M.Ag.,
3. Zainuddin S. SE., M.Ak., selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah dan beserta para dosen, asisten dosen Prodi Perbankan Syariah yang selama ini banyak memberikan ilmu pengetahuan khususnya di bidang Perbankan Syariah.
4. Kepala Perpustakaan IAIN Palopo Dr. Masmuddin, M.Ag., beserta staf yang telah menyediakan buku-buku/literatur untuk keperluan studi kepustakaan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Burhan Rifuddin, S.E., M.M. dan Ilham, S.Ag., M.A., sebagai dosen pembimbing I dan II yang senantiasa memberikan bimbingan dan semangat kepada penulis

selama melaksanakan perkuliahan di IAIN Palopo dan khususnya pada saat penyusunan skripsi ini.

6. Seluruh dosen Fakultas ekonomi dan bisnis Islam IAIN Palopo, yang selama ini memberikan bimbingan dan ilmu pengetahuan serta dukungan moril kepada penulis.
7. Seluruh staf Fakultas Ekonomi dan bisnis Islam IAIN Palopo atas pelayanan dan kesabarannya kepada penulis
8. Teman-teman Perbankan Syariah, terkhusus bagi teman-teman Perbankan Syariah Angkatan 2013, antara lain, Abdul Rasyid Ridho Latuconsina, Aan Fath Tarmin, Apriyantya Sasmita, Aliska, Dinda, Hismi, fitrahyanti, Citra Darmayanti, Ferina Intan Mutia, juga teman-teman yang tidak disebutkan namanya satu persatu, yang telah banyak membantu serta bekerja sama selama penulis menuntut ilmu di IAIN Palopo mulai tahun 2013 hingga sekarang.
9. Teman-teman Pondok Nurfadilah, yang selalu memberikan motivasi dan perhatian, Hilma, Irma, Erna, Erma, Isha, Indah juga teman-teman yang tidak disebutkan namanya. Yang selalu memberikan motivasi, masukan, kerja samanya dan bantuan berupa materi maupun non materi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik yang selama ini membantu proses penulisan skripsi.

Mudah-mudahan bantuan, motivasi, dorongan, kerja sama, dan amal bakti yang telah diberikan kepada penulis mendapat balasan yang layak di sisi Allah SWT.

PERSETUJUAN PENGUJI

Skripsi berjudul :“ *Pengaruh Motif Rasional Dan Motif Emosional Terhadap Pengambilan Keputusan Memilih Produk Gadai Emas Di Bank Syariah Mandiri (BSM) Palopo*”

Yang ditulis oleh:

Nama : Arni
Nim : 13.16.15.0011
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Disetujui untuk diajukan pada ujian **Munaqasyah.**

Demikianlah untuk diproses selanjutnya.

Palopo, 27 Juni 2017

Penguji I,

Penguji II,

Zainuddin S.E.,M.AK
NIP 19771018200604 1 001

Dr. Anita Marwing, SH.I.,M.HI.
NIP 19820124 200901 2 006

NOTA DINAS PENGUJI

Lamp : Palopo, 27 Juni 2017
Hal : Skripsi

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo
Di
Palopo

Assalamu' Alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan Skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : Arni
Nim : 13.16.15.0011
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : ***“ Pengaruh Motif Rasional Dan Motif Emosional Terhadap Pengambilan Keputusan Memilih Produk Gadai Emas Di Bank Syariah Mandiri (BSM) Palopo ”***

Disetujui untuk diajukan pada ujian **Munaqasyah**.

Demikianlah untuk diproses selanjutnya.

Wassalamu' Alaikum Wr. Wb.

Penguji I

Zainuddin S.E.,M.AK
NIP 19771018200604 1 001

NOTA DINAS PENGUJI

Lamp : Palopo, 27 Juni 2017
Hal : Skripsi

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo
Di
Palopo

Assalamu' Alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan Skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : Arni
Nim : 13.16.15.0011
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : ***“ Pengaruh Motif Rasional Dan Motif Emosional Terhadap Pengambilan Keputusan Memilih Produk Gadai Emas Di Bank Syariah Mandiri (BSM) Palopo”***

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak diajukan untuk diujikan.
Demikianlah untuk diproses selanjutnya.

Wassalamu' Alaikum Wr. Wb.

Penguji II

Dr. Anita Marwing, SH.I.,M.HI.
NIP 19820124 200901 2 006

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi berjudul :“ *Pengaruh Motif Rasional Dan Motif Emosional Terhadap Pengambilan Keputusan Memilih Produk Gadai Emas Di Bank Syariah Mandiri (BSM) Palopo*”

Yang ditulis oleh:

Nama : Arni
Nim : 13.16.15.0011
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Disetujui untuk diajukan pada ujian **Munaqasyah.**

Demikianlah untuk diproses selanjutnya.

Palopo, 27 Juni 2017

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Burhan Rifuddin, S.E., M.M.
NIP 19670311998031001

Iham, S.Ag., M.A.
NIP 19731011 200312 1003

NOTA DINAS PEMBIMBING

Lamp : Palopo, 27 Juni 2017

Hal : Skripsi

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo

Di

Palopo

Assalamu' Alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa, maupun teknik penulisan terhadap skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : Arni

Nim : 13.16.15.0011

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul Skripsi : ***“ Pengaruh Motif Rasional Dan Motif Emosional Terhadap Pengambilan Keputusan Memilih Produk Gadai Emas Di Bank Syariah Mandiri (BSM) Palopo ”***

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak diajukan untuk diujikan.

Demikianlah untuk diproses selanjutnya.

Wassalamu' Alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I

Burhan Rifuddin, S.E., M.M.
NIP 19670311998031001

NOTA DINAS PEMBIMBING

Lamp : Palopo, 27 Juni 2017
Hal : Skripsi

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo
Di
Palopo

Assalamu' Alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa, maupun teknik penulisan terhadap skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : Arni
Nim : 13.16.15.0011
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : ***“ Pengaruh Motif Rasional Dan Motif Emosional Terhadap Pengambilan Keputusan Memilih Produk Gadai Emas Di Bank Syariah Mandiri (BSM) Palopo”***

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak diajukan untuk diujikan.

Demikianlah untuk diproses selanjutnya.

Wassalamu' Alaikum Wr. Wb.

Pembimbing II

Ilham, S.Ag., M.A.
NIP 19731011 200312 1003

DAFTAR ISI

Halaman Sampul	
Halaman Judul	
Pengesahan Skripsi	
Pernyataan Keaslian Skripsi.....	i
Prakata.....	ii
Persetujuan Penguji.....	vi
Nota Dinas Penguji.....	vii
Persetujuan Pembimbing.....	x
Nota Dinas Pembimbing.....	xi
Daftar Isi.....	xii
Daftar Tabel.....	xv
Daftar Gambar.....	xvi
Abstrak.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Hipotesis.....	7
D. Tujuan Penelitian.....	8
E. Manfaat Penelitian.....	8
F. Defenisi Operasional.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	10
A. Penelitian Terdahulu yang Relevan.....	10
B. Kajian Teori.....	12
1. Pengertian Motivasi.....	12
2. Teori Motivasi.....	13
3. Proses Kemunculan Motivasi.....	16

4. Motif Rasional.....	17
5. Motif Emosional	18
C. Gadai Emas	19
1. Pengertian Gadai	19
2. Dasar Hukum Gadai	22
3. Rukun dan Syarat Gadai Syariah	26
4. Hukum Pemanfaatan Gadai.....	28
5. Pemeliharaan barang gadai.....	29
6. Resiko Kerusakan Barang Gadai.....	30
7. Implementasi Akad Rahn Dalam Praktek Perbankan Syariah	31
8. Persamaan dan Perbedaan Gadai Syariah dan Konvensional	32
D. Pengambilan Keputusan	33
1. Pengertian pengambilan keputusan.....	33
2. Proses Keputusan Pembelian	34
3. Keputusan Konsumen	36
E. Kerangka Pikir	37
BAB III METODE PENELITIAN	39
A. Jenis Penelitian.....	39
B. Waktu dan Tempat Penelitian.....	39
C. Populasi dan Sampel	39
D. Sumber Data.....	40
E. Teknik Pengumpulan data.....	41
F. Variabel Penelitian.....	42
G. Pengukuran Variabel penelitian.....	42
H. Uji Validitas dan Reabilitas	44
1. Uji Validitas	44
2. Uji Reabilitas.....	46
I. Teknik Analaisis Data	48
1. Analisis Deskriptif	48
2. Uji Asumsi Klasik.....	48
3. Uji Hipotesis	49
a. Analisis Regresi Linier Berganda	49
b. Uji-f (simultan).....	50
c. Uji-t (parsial).....	51
d. Korelasi berganda.....	51
e. Analisis Koefisien Determinasi	51
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	52

A. Gambaran umum Bank Syariah Mandiri Kota Palopo	52
1. Sejarah Singkat BSM	52
2. Visi dan Misi	53
3. Struktur Organisasi	54
4. BSM Gadai Emas	55
B. Analisis Deskriptif	57
1. Karakteristik Identitas responden	57
a. Berdasarkan Jenis Kelamin	57
b. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	58
c. Karakteristik responden berdasarkan pendidikan terakhir	58
2. Analisis dan Pembahasan Deskriptif variabel	59
a. Variabel Motif Rasional	59
b. Variabel Motif Emosional	61
c. Variabel Keputusan Nasabah	63
C. Uji Asumsi Klasik	65
1. Uji Normalitas	65
2. Uji Multikolinearitas	66
3. Uji Heteroskedastisitas	66
4. Uji Autokorelasi	67
D. Uji Hipotesis	67
1. Analisis regresi Linear berganda	68
2. Uji F (Simultan)	69
3. Uji T (Parsial)	70
4. Analisis Koefisien determinasi	71
BAB V PENUTUP	72
A. Kesimpulan	72
B. Saran	72
Daftar Pustaka	73

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perbedaan dan Persamaan Gadai Syariah Dan Konvensional	33
Tabel 2.1 Uji Validitas Variabel Motif Rasional	45
Tabel 2.2 Uji Validitas Variabel Motif Emosional	45
Tabel 2.3 Uji Validitas Variabel Keputusan Masyarakat.....	46
Tabel 2.4 Uji Reliabilitas Variabel Motif Rasional	46
Tabel 2.5 Uji Reliabilitas Variabel Motif Emosional	47
Tabel 2.6 Uji Reliabilitas Variabel Keputusan Masyarakat.....	47
Tabel 3.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	57
Tabel 3.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	58
Tabel 3.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	58
Tabel 4.1 Tanggapan Responden Faktor Harga.....	59
Tabel 4.2 Tanggapan Responden Faktor Kemudahan	60
Tabel 4.3 Tanggapan Responden Faktor Keuntungan	60
Tabel 4.4 Tanggapan Responden Faktor Status Sosial.....	61
Tabel 4.5 Tanggapan Responden Faktor Kebanggaan.....	62
Tabel 4.6 Tanggapan Responden Faktor Keamanan.....	62
Tabel 4.7 Tanggapan Responden Pengenalan.....	63
Tabel 4.8 Tanggapan Responden Pencarian Informasi.....	64
Tabel 4.9 Tanggapan Responen Evaluasi Alternatif.....	64
Tabel 5.1 Uji Multikolinearitas	66
Tabel 5.2 Uji Autokorelasi.....	67
Tabel 6.1 Hasil Analisis Linear Berganda	68
Tabel 6.2 Hasil Uji F	69

Tabel 6.3 Hasil Uji T..... 70
Tabel 6.4 Hasil Uji Multikolinearitas 71



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kerangka Pikir.....	37
Gambar 2.1 Struktur Organisasi BSM Kota Palopo	54
Gambar 3.1 Uji Normalitas.....	65
Gambar 3.2 Uji Heteroskedastisitas.....	66



ABSTRAK

Arni, 2017 “*Motif-Motif Yang Mempengaruhi Masyarakat Memilih Produk Gadai Emas Di Bank Syariah Palopo (BSM) Kota Palopo.* pembimbing (I) Burhan Rifuddin, S.E., M.M.. dan Pembimbing (II) Ilham, S.Ag., M.A.

Kata kunci: Motif Rasional, Motif Emosional, Pengambilan Keputusan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari motif rasional dan motif emosional terhadap pengambilan keputusan nasabah dalam memilih produk gadai emas di BSM Palopo

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah gadai emas di BSM Palopo sebanyak 2525 orang. Sampel yang diambil sebanyak 100 orang dengan teknik penarikan sampel menggunakan *probability sampling*. Data penelitian diperoleh dari kuesioner yang dibagikan kepada responden kemudian dianalisis dengan menggunakan analisis linear berganda.

Hasil penelitian menunjukkan motif emosional dan motif rasional berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk gadai emas di BSM Palopo sebesar 1,34% dan sisanya 98,7% dipengaruhi faktor-faktor lain diluar penelitian.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Berkembangnya bank Islam di Negara Islam berpengaruh ke Indonesia. Pada awal periode 1980-an, diskusi mengenai bank syariah sebagai pilar ekonomi Islam mulai dilakukan. Akan tetapi prakarsa lebih khusus untuk mendirikan bank syariah di Indonesia baru dilakukan pada tahun 1990. Bank Syariah adalah suatu sistem perbankan yang dikembangkan berdasarkan prinsip syariah sedangkan prinsip syariah adalah prinsip hukum islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa dibidang syariah (dalam hal ini MUI).

Berdirinya Bank Syariah ini juga tidak terlepas dari legalitas yang diakui oleh undang-undang perbankan No. 7/1992 tentang perbankan dan PP No. 72 tahun 1992 tentang bank berdasarkan prinsip bagi hasil, prinsip bagi hasil yang dimaksudkan adalah prinsip bagi hasil yang berdasarkan syariah.¹

Dengan kekuatan hukum ini, Bank syariah mendapatkan kesempatan yang sama dengan Bank konvensional untuk melakukan aksis bisnis dalam dunia perbankan. Pada tahap awal berdirinya dan beroperasinya bank syariah di Indonesia banyak belajar, terutama pada Malaysia (disamping negara-negara lain yang telah memiliki bank Syariah) yang telah mendirikan bank syariah sepuluh

¹ Wirnyaningsih, SH.,MH., et, al. *Bank asuransi islam di Indonesia*, (Ed. 1, Cet. 3, Jakarta: Kencana 2005), h. 52.

tahun sebelumnya. Pengetahuan, konsep, operasi dan teknis yang diperoleh dari negara tersebut sangat berharga bagi manajemen, dalam hal ini, tidak dapat ditawar-tawar lagi dalam menjaga kelangsungan hidup bank syariah.²

Menurut undang-undang RI Nomor 10 tahun 1998 tanggal 10 november 1998 tentang perbankan yang dimaksud dengan bank adalah “*badan usaha yang menghimpun dana dalam masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat*”³.

Bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah tidak dikenal istilah bunga dalam memberikan jasa kepada penyimpan maupun peminjam. Di bank ini jasa bank diberikan disesuaikan dengan prinsip syariah sesuai dengan hukum islam.⁴

Walaupun demikian Sudah berabad-abad lamanya ekonomi dunia didominasi oleh sistem bunga, dan hampir semua transaksi khususnya dalam perbankan dikaitkan dengan bunga. Pengalaman dalam ratusan tahun dalam dominasi bunga telah membuktikan ketidakberdayaan sistem ini dalam menjebatani ketimpangan ekonomi, bahkan menjadi faktor terjadinya ketimpangan ini.

Peranan perbankan sangat memengaruhi kegiatan ekonomi suatu negara. Dengan kata lain kemajuan suatu bank di suatu negara dapat pula dijadikan

² M. Syafi’i antonio, *Bank syariah analisis kekuatan, peluang, kelemahan dan ancaman*, (ed. 3, ekonisia,2004), h.112.

³ Kasmir, *Bank dan lembaga keuangan lainnya*, (ed. Revisi, Jakarta: Rajawali pers, 2009), h.25.

⁴ *Ibid*, h 27.

ukuran kemajuan negara yang bersangkutan. Begitu pentingnya dunia perbankan, sehingga ada anggapan bahwa Bank merupakan “nyawa” untuk menggerakkan perekonomian suatu negara. Anggapan ini tidak salah, karena fungsi bank sebagai lembaga keuangan sangatlah vital, misalnya dalam hal penciptaan uang, menngedarkan uang, menyediakan unag untuk menunjang kegiatan usaha, tempat mengamankan uang, tempat melakukan investasi dan jasa keuangan lainnya.⁵

Era sekarang adalah era konsumerisme, dimana berbagai perusahaan menawarkan berbagai bentuk alternatif pilihan produk yang beragam, seperti halnya Bank syariah Mandiri yang memiliki produk unggulan gadai emas. Bagi masyarakat yang memiliki barang-barang berharga kesulitan dana dapat segera di penuhi dengan cara menjual barang berharga tersebut, sehingga sejumlah uang yang di inginkan dapat terpenuhi. Namun resikonya barang yang telah dijual akan hilang dan sulit untuk kembali. Kemudian jumlah uang yang diperoleh terkadang lebih besar dari yang diinginkan sehingga dapat mengakibatkan pemborosan.

Jika masyarakat mau melihat keadaan lembaga formal yang dapat dipergunakan untuk melakukan pinjam meminjam, mungkin masyarakat cenderung memilih lembaga formal tersebut untuk memenuhi kebutuhan dananya. Saat ini, kesan masyarakat bahwa menggadaikan emas dilembaga formal seperti pegadaian menawarkan akses yang lebih mudah, proses jauh yang lebih singkat dan persyaratan yang relatif sederhana dan mempermudah masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dana. Karena sebagian besar masyarakat Indonesia adalah

⁵ Kasmir, *pemasaran bank*, (Cet. I; Jakarta: Kencana, 2004),h,8.

penganut Islam, maka perum pegadaian meluncurkan sebuah produk gadai berbasirkan prinsip-prinsip syariah sehingga masyarakat mendapatkan keuntungan yaitu, cepat, praktis dan menetramkan.

Sebagai negara yang memiliki komunitas Muslim terbesar dan secara formal telah mengembangkan industri keuangan syariah atas dasar undang-undang dan tuntunan kebutuhan masyarakat, Indonesia telah terlibat secara aktif dalam berbagai lembaga kerjasama internasional dibidang keuangan dan perbankan syariah.⁶ Oleh sebab itu Bank Syariah Mandiri yang merupakan salah satu bank syariah yang mengeluarkan produk-produknya berdasarkan prinsip syariah. Gadai dalam prespektif Islam disebut dengan istilah *rahn*, yaitu suatu perjanjian untuk menahan suatu barang sebagai jaminan atau tanggungan utang.

Rahn merupakan salah satu dari akad pembiayaan dan merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan di bank syariah. Pembiayaan merupakan kegiatan penyaluran dana kepada masyarakat. Transaksi gadai diperbolehkan dilakukan di bank syariah dengan barang jaminan berupa emas.⁷ Gadai emas di Bank Syariah Mandiri merupakan salah satu produk unggulan yang banyak di minati oleh masyarakat diberbagai kalangan. Gadai emas merupakan salah satu produk dari perbankan syariah yang memakai sistem pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat.⁸ Gadai

⁶Zainul Arifin, *Dasar-dasar manajemen Bank Syariah*,(Ed, revisi, cet.7, Jakarta, 2009), h.12.

⁷ administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id/index.php/jabarticleviewFile229393, diakses 17 April 2017.

⁸ <https://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/emas/gadai-emas-bsm/> diakses 17 April 2017.

emas memiliki keistimewaan sendiri dibandingkan dengan barang gadai lainnya. Emas merupakan logam mulia yang bernilai tinggi dan harganya relatif stabil bahkan selalu menunjukkan tren yang positif setiap tahunnya. Untuk saat ini emas tidak hanya sebagai bahan perhiasan untuk mempercantik seorang wanita. Emas kian diminati sebagai jaminan investasi atau sebagai jaminan yang dapat menguntungkan dikemudian hari.

Emas juga merupakan barang atau harta yang dapat dengan mudah dimiliki oleh setiap orang khususnya emas dalam bentuk perhiasan. Ketika seseorang membutuhkan uang tunai, maka ia dapat dengan mudah menggadaikan perhiasanya kepada lembaga pegadaian atau bank syariah. Setelah ia dapat melunasi hutangnya, ia dapat memiliki kembali perhiasanya. Artinya orang dapat dengan mudah mendapatkan uang tunai tanpa harus menjual emas atau perhiasan yang dimilikinya.

Gadai atau *ar-rahn* merupakan menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Secara sederhana dapat dijelaskan bahwa *rahn* adalah semacam jaminan. Barang yang dijaminkan tersebut pada waktu tertentu dapat ditebus kembali setelah melunasi pinjamannya. Dengan adanya usaha gadai masyarakat tidak perlu takut kehilangan barang-barang berharganya dan jumlah uang yang diinginkan dapat disesuaikan dengan harga barang yang dijaminkan. Perusahaan yang menjalankan usaha gadai di

sebut perusahaan pegadaian dan secara resmi satu-satunya usaha gadai di Indonesia hanya dilakukan oleh Perum Pegadaian.⁹

Gadai emas syariah di perbankan syariah saat ini, memang sudah diakui keberadaannya. Dengan adanya gadai emas ini, kita bisa mendapatkan pinjaman dana cepat dengan menggadaikan emas yang di miliki. Keberadaan gadai emas ini, sekarang tidak hanya diminati oleh kalangan menengah kebawah yang sedang membutuhkan uang dalam suasana terdesak, namun sekarang keberadaannya di manfaatkan pula oleh orang-orang kalangan atas.

Berdasarkan observasi yang dilakukan di BSM kota Palopo Gadai emas di Bank Syariah Mandiri merupakan salah produk unggulan yang di minati oleh kalangan masyarakat, padahal seperti yang diketahui tugas utama sebuah bank adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana dalam bentuk pinjaman atau kredit, bukan melayani gadai. Dalam hal peneliti ingin mengetahui kenapa masyarakat kota palopo memilih gadai emas di BSM, sementara sudah ada lembaga pegadaian yang khusus melayani sistem gadai.

Berdasarkan paparan yang diatas menunjukkan bahwa gadai emas banyak diminati oleh masyarakat oleh karena itu peneliti tertarik untuk mengangkat judul ***“Pengaruh Motif Rasional Dan Motif Emosional Terhadap Pengambilan Keputusan Memilih Produk Gadai Emas Di Bank Syariah Mandiri (BSM) Palopo”***.

⁹ Kasmir, *Bank & Lembaga keuangan lainnya* , (ed. 2, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2003), h.245.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan pembahasan masalah diatas , maka masalah yang akan dibahas yaitu Bagaimana pengaruh motif emosional dan motif rasional terhadap pengambilan keputusan masyarakat memilih produk gadai emas di BSM ?

C. Hipotesis

Hipotesis merupakan dugaan sementara terhadap rumusan masalah penelitian, oleh karena itu rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam bentuk kalimat pernyataan. Dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan baru pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban empirik, maka di lakukan pengujian hipotesis dengan rumusan hipotesis sebagai berikut:

H₁: ada pengaruh signifikan motif rasional terhadap keputusan masyarakat memilih produk gadai emas di BSM Palopo.

H₀: tidak ada pengaruh signifikan motif rasional terhadap keputusan masyarakat memilih produk gadai emas di BSM Palopo.

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui pengaruh motif rasional dan motif emosional terhadap pengambilan keputusan memilih produk gadai emas di BSM Palopo.

E. Manfaat Penelitian

Permasalahan di atas merujuk pada sebuah kemanfaatan dari penelitian ini mungkin manfaat dapat di peroleh antara lain:

1. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan, wawasan, serta informasi khususnya kajian ekonomi syariah.

2. Manfaat Ilmiah

Penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran dan pengetahuan serta dapat dijadikan tambahan bacaan ilmiah kepustakaan dalam rangka meningkatkan ilmu pengetahuan serta bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.

F. Defenisi Operasional Variabel

Salah satu upaya penulis untuk menghindarkan para pembaca dari kekeliruan interpretasi terhadap judul penelitian ini, maka penulis mengemukakan pengertian yang terkandung dalam variabel penelitian ini. Adapun variabel dalam penelitian ini adalah:

1. Motif rasional

Motif rasional merupakan motif yang berdasarkan alasan atau penilaian suatu individu dari proses berpikir.

2. Motif emosional

Motif emosional adalah perilaku yang timbul dari dalam diri seseorang yang berdasarkan pada perasaan atau hasrat.

3. Pengambilan keputusan

Pengambilan keputusan merupakan keputusan yang dibuat oleh konsumen untuk tidak atau menggunakan produk gadai emas di BSM Palopo.

4. Produk gadai

Produk gadai yang berupa fasilitas pembiayaan dengan cara memberikan utang kepada nasabah dengan jaminan emas.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian terdahulu yang relevan.

Sebelum adanya penelitian ini, sudah ada beberapa penelitian yang telah dilakukan oleh beberapa peneliti yang membahas keputusan nasabah memilih produk gadai diantaranya:

Penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Rifqi Damarjati dengan judul “*Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan gadai emas syariah (studi kasus pada bpd diy syariah cabang cik di tiro)*”.¹ Peneliti ini termaksud studi lapangan (*Field Study*) yaitu studi yang dilakukan dalam situasi alami dengan jumlah intervensi minimal dari peneliti terhadap arus kejadian dalam situasi, karena data diperoleh dari nasabah BPD DIY Syariah sebagai objek penelitian. Metode analisis yang digunakan untuk menguji hipotesis dalam penelitian ini adalah nasabah BPD DIY Syariah yang menggunakan produk pembiayaan gadai emas syariah di sana dan kemudian populasi tersebut menjadi objek penelitian. Berdasarkan hasil pengujian penelitian menunjukkan bahwa secara bersama-sama (simultan) nilai taksiran, biaya-biaya, promosi dan pelayanan, berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan gadai emas syariah. Untuk uji koefisien

¹ Ahmad Rifqi Damarjati, *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan gadai emas syariah (studi kasus pada BPD DIY syariah cabang Cik di Tiro)*, skripsi (Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2014), h.,8.

determinasi diperoleh *R Square* sebesar (0,487) hal ini menunjukkan faktor nilai taksiran, faktor biaya-biaya, faktor promosi dan faktor pelayanan berpengaruh 48,7% terhadap pembiayaan gadai emas syariah dan sisanya 51% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti. Sedangkan hasil penelitian secara parsial menunjukkan bahwa faktor biaya-biaya tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan pembiayaan gadai emas syariah. Sedangkan untuk faktor nilai taksiran, faktor promosi dan faktor pelayanan secara parsial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk pembiayaan gadai emas.

Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian ini yaitu, penelitian tersebut membahas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan gadai emas syariah, sedangkan penelitian ini membahas tentang motif nasabah memilih produk gadai emas di BSM Palopo.

Penelitian yang dilakukan oleh Muklis Adib pada tahun 2014 dengan judul “*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Dalam Memilih Produk Rahn Di Pegadaian Syariah Cabang Ciputat*”² Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan deskriptif kuantitatif melalui penelitian lapangan (observasi) berupa penyebaran kuesioner kepada masyarakat yang menggunakan produk *rahn* di pegadaian syariah cabang ciputat, menggunakan data primer dan sekunder dan studi kepustakaan dengan metode statistik non parametrik. Berdasarkan hasil

² Muklis Adib, *faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat dalam memilih produk Rahn di kantor cabang pegadaian syariah Ciputat*, Skripsi (Jakarta:UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2014), h. 7.

penelitian maka masyarakat memilih pegadaian syariah untuk menggadai barang mereka karena faktor kebutuhan konsumsi dan pengembangan usaha. Dalam penelitian ini penulis mengukur tiga faktor (aspek lokasi, tarif ujroh, aspek syariah) yang mempunyai hubungan signifikan terhadap keputusan masyarakat dalam memilih produk rahn di pegadaian syariah cabang ciputat.

Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian ini yaitu, terletak pada metode penelitiannya, dimana pada penelitian tersebut menggunakan metode statistik nonparametrik sedangkan penelitian ini menggunakan metode analisis berganda.

B. Kajian Teori

1. Pengertian Motivasi

Motif seringkali diartikan dengan istilah dorongan. Dorongan atau tenaga tersebut merupakan gerak jiwa dan jasmani untuk berbuat. Jadi motif tersebut merupakan suatu driving force yang menggerakkan manusia untuk bertingkah-laku, dan di dalam perbuatannya itu mempunyai tujuan tertentu. Setiap tindakan yang dilakukan oleh manusia selalu di mulai dengan motivasi (niat).³

Motivasi Istilah motivasi (*motivation*) berasal dari bahasa latin yakni *movere*, yang berarti “menggerakkan” (*to move*). Kata motivasi, kata dasarnya adalah motif yang berarti dorongan, sebab atau alasan melakukan sesuatu. Motivasi merupakan suatu kondisi yang mendorong atau menjadi sebab seseorang melakukan kegiatan yang berlangsung secara sadar.

³ <http://prasetyaferilian.blogspot.co.id/2011/11/faktor-faktor-yang-mempengaruhi.html>, di akses pada 17 april 2017

Motivasi diartikan sebagai keadaan dalam pribadi seseorang yang mendorong keinginan individu untuk melakukan kegiatan tertentu guna mencapai tujuan.⁴

2. Teori motivasi

Menurut French dan Raven, sebagaimana di kutip Stoner, Freeman, dan Gilbert (1995), Motivasi adalah sesuatu yang mendorong seseorang untuk menunjukkan perilaku tertentu. *Motivation is the of forces that cause people to behave in certain ways.*

Pengertian motivasi menurut para ahli atau pendapat lain :

Menurut *American Encyclopedia*, motivasi adalah kecenderungan (suatu sifat yang merupakan pokok pertentangan) dalam diri seseorang yang membangkitkan tapangan dan tindakan. Motivasi meliputi faktor kebutuhan biologis dan emosional yang hanya dapat diduga dari dari pengamatan tingkah laku manusia.

Menurut Merie J. Moskowitz, motivasi secara umum di definisikan sebagai inisiasi dan pengarahan tingkah laku dan pelajaran motivasi sebenarnya merupakan pelajaran tinkah laku.

Menurut Edwin B. Flippo, Motivasi adalah suatu keahlian, dalam mengarahkan pegawai dan organisasi agar mau bekerja secara berhasil sehingga keinginan para pegawai dan tujuan organisasi sekaligus tercapai.⁵

⁴ Yunny Novia Aminati, *pengaruh atribut produk dan citra merek (brand image) terhadap motivasi nasabah bank muamalat indonesia cabang kodus menggunakan shar-e*, skripsi (Semarang: Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, 2010), h.38.

Schiffman dan Kanuk dalam Prasetyo dan Ihalauw (2005; 25) berpendapat bahwa motivasi adalah dorongan dari dalam individu yang menyebabkan dia bertindak.⁶

Sangadji dan Sopiah, mengungkapkan motivasi adalah dorongan yang muncul dari dalam diri atau dari luar diri (lingkungan) yang menjadi faktor penggerak kearah tujuan yang ingin dicapai. Terkait dengan konsumen, motivasi bisa diartikan sebagai suatu dorongan yang menggerakkan konsumen untuk memutuskan bertindak kearah pencapaian tujuan, yaitu memenuhi berbagai macam kebutuhan dan keinginan.⁷

Teori kebutuhan

Abraham Maslow mengemukakan bahwa hierarki kebutuhan manusia adalah sebagai berikut:

- 1) Kebutuhan fisiologis, yaitu kebutuhan untuk makan, minum, perlindungan fisik, bernapas. Kebutuhan ini merupakan kebutuhan tingkat terendah atau disebut pula sebagai kebutuhan yang paling besar.
- 2) Kebutuhan rasa aman, yaitu kebutuhan akan perlindungan dari ancaman, bahaya pertentangan, dan lingkungan hidup.

⁵ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen Konsep dan Aplikasi Untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*, (Cet, I; Bogor: Kencana, 2003), h. 94.

⁶Nafila Baladraf, *pengaruh nilai taksiran terhadap motivasi nasabah dalam menggadaikan emas di unit gadai bank syariah mandiri cabang gorontalo*, skripsi (Gorontalo: Universitas Negeri Gorontalo, 2013), h.4.

⁷Aditya Huriartanto, Djamhur Hamdid, Pravissi Shanti, *pengaruh motivasi dan persepsi keputusan pembelian tiket pesawat (Survei pada konsumen terminal tiket malang)*, jurnal adminitrasi Vol. 28 No. 1 (2015), h.160. <http://administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id/index.php/jab/article/viewFile/1141/1522> (diakses 17 april 2017).

- 3) Kebutuhan untuk merasa memiliki, yaitu kebutuhan untuk diterima oleh kelompok, berafiliasi, berinteraksi, dan kebutuhan untuk mencintai serta dicintai.
- 4) Kebutuhan akan harga diri, yaitu kebutuhan untuk dihormati, dan dihargai oleh orang lain.
- 5) Kebutuhan untuk mengaktualisasikan diri, yaitu kebutuhan untuk menggunakan kemampuan, skill, dan potensi. kebutuhan untuk berpendapat dengan mengemukakan ide-ide memberi penilaian dan kritik terhadap sesuatu.⁸

Dari sudut pandang motivasi teori Maslow berpendapat bahwa walaupun tidak ada kebutuhan yang benar-benar terpenuhi tidak lagi memotivasi seseorang. Jika ingin memotivasi seseorang menurut Maslow, anda perlu memahami di tingkat mana keberadaan orang itu dalam hierarki dan perlu berfokus pada pemenuhan kebutuhan atau di atas tingkat itu. Para manajer yang menerima hierarki Maslow berusaha mengubah organisasi dan praktik manajemen sehingga kebutuhan karyawan mereka dapat terpenuhi.

Selain itu, Maslow membedakan kelima kebutuhan itu menjadi tingkat tinggi dan tingkat rendah. Kebutuhan fisik dan keamanan digambarkan sebagai *kebutuhan tingkat rendah*. Kebutuhan sosial, harga diri dan aktualisasi diri digambarkan atas premis bahwa kebutuhan tingkat tinggi terpenuhi dari internal, sedangkan kebutuhan tingkat rendah kebanyakan terpenuhi dari eksternal.

⁸ A. A. Anwar Prabu Mangkunegara, *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*, (Cet.IV; Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005),h.95.

Jadi secara keseluruhan motivasi dapat diartikan dorongan yang muncul dari dalam diri atau dari luar diri (lingkungan) yang menjadi faktor penggerak ke arah tujuan yang ingin dicapai terkait dengan konsumen, motivasi bisa diartikan sebagai suatu dorongan yang menggerakkan konsumen untuk memutuskan bertindak ke arah pencapaian tujuan, yaitu memenuhi berbagai macam kebutuhan dan keinginan. Sebagai contoh masyarakat menabung di bank syariah karena beranggapan bahwa bank syariah bebas dari riba.

3. Proses Kemunculan Motivasi

Kebutuhan yang menimbulkan motif atau kekuatan pendorong terjadinya perilaku tertentu, pada umumnya tersembunyi atau tidak tampak. Kemunculan seperangkat kebutuhan pada saat tertentu bisa disebabkan stimulasi internal yang terdapat dalam kondisi psikologis individu dalam proses emosional ataupun kognitif, atau stimulasi eksternal dilingkungan sekitarnya.⁹

Maka motivasi yang dimiliki oleh konsumen secara garis besar dapat terbagi dua kelompok besar, antara lain motivasi yang berdasarkan rasional dan motivasi yang berdasarkan emosional. Motivasi yang berdasarkan rasional akan menentukan pilihan terhadap suatu produk dengan memikirkan secara matang serta dipertimbangkan terlebih dahulu untuk membeli produk tersebut. Kecenderungan yang akan di rasakan oleh konsumen terhadap produk tersebut sangat puas. Sedangkan untuk motivasi yang berdasarkan pada emosional, konsumen terkesan terburu-buru untuk membeli produk tersebut dengan tidak

⁹ Niswa Muti'ah, *Pengaruh motif rasional dan motif emosional terhadap pengambilan keputusan memilih jasa perbankan syariah*, skripsi (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2015),h.19.

mempertimbangkan kemungkinan yang akan terjadi untuk jangka panjang. Kecenderungan yang akan terlihat, konsumen tidak akan merasa puas terhadap produk yang telah dibeli karena produk tersebut hanya sesuai dengan keinginan kita dalam jangka pendek saja.¹⁰

4. Motif Rasional

Sebelum membahas tentang motif rasional, akan dijelaskan terlebih dahulu pengertian dari rasional. Rasional adalah menurut pikiran dan pertimbangan yang logis, menurut pikiran yang sehat, cocok dengan akal.¹¹ Rasional adalah berfikir menggunakan nalar atas dasar data yang ada untuk mencari kebenaran faktual, kegunaan dan derajat kepentingannya.¹² Jadi dapat dipahami bahwa rasional adalah cara berpikir seseorang dalam memutuskan sesuatu dengan pertimbangan akal yang sehat.

Menurut Nugroho j. Setiadi, motif yang berdasarkan rasional akan menentukan pilihan terhadap suatu produk dengan memikirkan secara matang serta dipertimbangkan terlebih dahulu untuk membeli produk tersebut. Kecenderungan yang akan dirasakan oleh konsumen tersebut sangat puas.¹³

Menurut Niswa Muti'ah, motif rasional adalah dorongan dari dalam diri seseorang untuk memutuskan sesuatu dalam hal ini melakukan pembelian suatu

¹⁰Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen Konsep dan Aplikasi Untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*, (Cet, I; Bogor: Kencana, 2003), h. 94.

¹¹ <http://www.warawarta.com/2013/08/rasional-artinya-adalah.html>, diakses 17 april 2017

¹² <http://dony-birdawan.blogspot.co.id/2011/10/berpikir-rasional.html>, diakses 17 april 2017

¹³ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen Konsep dan Aplikasi Untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*, (Cet, I; Bogor: Kencana, 2003), h. 103.

produk berdasarkan pertimbangan-pertimbangan yang matang dan objektif. Biasanya dalam memutuskan membeli suatu produk konsumen cenderung mempertimbangkan manfaat terbesar bagi dirinya.¹⁴

Faktor-faktor motif

Menurut Sofjan Assauri, faktor-faktor dari motif pembelian rasional terdiri dari:¹⁵

- a. Kemudahan dan efisiensi dalam penggunaan (*handines and efficiency in operation use*)
- b. Tahan lama (*durability*)
- c. Dapat membantu bertambahnya pendapatan (*enhanceement of earnings*)
- d. Hemat dalam pemakaian (*economy in use*)
- e. Murah harga pembelinya (*enconomy in purchase*)

Dalam penelitian ini yang digunakan sebagai landasan teori skala motif rasional adalah faktor Sofjan Assauri karena menurut pemahaman peneliti faktor yang digunakan diantaranya harga, kemudahan, keuntungan (pendapatan)

5. Motif Emosional

Emosional adalah dengan penuh perasaan jadi emosional motif adalah motif yang dipengaruhi oleh perasaan. Emosi dan mood stated memainkan

¹⁴ Niswa Muti'ah, *Pengaruh motif rasional dan motif emosional terhadap pengambilan keputusan memilih jasa perbankan syariah*, skripsi (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2015), h.21

¹⁵ Sofjan Assauri, *manajemen pemasaran: Dasar, konsep dan strategi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), ed. I, cet12, h. 128.

peranan penting dalam pengambilan proses keputusan konsumen, maka dari identifikasi masalah sampai perilaku purnabeli.¹⁶

Forgass menyatakan bahwa dalam batas tertentu, mood mempelajari apa yang dipelajari dan dihapalkan orang, dan cara mereka menagani informasi. Semakin lama kita memikirkan suatu masalah, semakin mungkin kita membuat keputusan yang cenderung emosional.

Faktor-faktor emosional

Menurut Sofjan Assauri, faktor-faktor dari motif pembelian emosional terdiri dari:¹⁷

- a. Pembeli ingin tampak berbeda dari lain (*distinctiveness*)
- b. Kebanggaan karena penampilan pribadinya (*pride of personal apperance*)
- c. Pencapaian status sosial (*social achievement*)
- d. Untuk terhindar dari keadaan bahaya (*security from danger*)

Dalam penelitian ini digunakan sebagai landasan skala motif emosional dari pendapat Sofjan Assauri kesimpulan dari faktor diantaranya status sosial, kebanggaan dan keamanan.

C. Gadai Emas

1. Pengertian Gadai

Gadai menurut arti bahasa berarti ketetapan dan kekekalan. Makna syar'iyah juga diambilkan dari makna ini, karena keberadaan dan kekekalannya

¹⁶ *Ibid*,h.104

¹⁷ *Ibid*,h. 127

ditangan orang yang menerima gadai. Defenisi menurut syariat ialah menjadikan harta sebagai jaminan hutang hingga hutang itu dilunasi, atau yang diambilkan dari nilai barang jaminan jika pembayaran hutang tidak terlunasi, yaitu yang diambilkan barang jaminan orang yang berhutang.¹⁸

Definisi gadai menurut Muhammad adalah “Salah satu kategori dari perjanjian utang piutang, yang mana untuk suatu kepercayaan dari orang yang berpiutang, maka orang yang berhutang menggadaikan barangnya sebagai jaminan terhadap utangnya itu.”¹⁹

Dalam istilah bahasa Arab, gadai diistilahkan dengan *rahn* dan dapat juga dinamai *alhabsu*. Secara etimologis, arti *rahn* adalah tetap dan lama, sedangkan *al-habsu* berarti penahanan terhadap suatu barang dengan hak sehingga dapat dijadikan sebagai pembayaran dari barang tersebut. Pengertian ini didasarkan pada praktek bahwa apabila seseorang ingin berhutang kepada orang lain, ia menjadikan barang miliknya baik berupa barang bergerak ataupun barang tak bergerak berada dibawah penguasaan pemberi pinjaman sampai penerima pinjaman melunasi hutangnya.²⁰

¹⁸ Abdullah bin Abudurrahman Ali Bassam , *Syarah hadits pilihan Bukhari-Muslim*, (Cet. I, Jakarta: Darul-falah, 2002), h.659.

¹⁹ Nadhifatul Kholifah , Topowijono, Devi Farah Azizah, *Analisis Sistem dan prosedur gadai emas syariah (Studi pada PT. Bank Mega Syariah dan PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Malang)*, Jurnal Ekonomi dan Keuangan Vol.2, No.4, (2012), h. 3. administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id/index.php/jabarticleviewFile229393 (Diakses tanggal 12 januari 2017).

²⁰ Randi Saputra Kasyful Mahalli, *Analisis potensi dan kendala pengembangan pengadaian syariah Di kota Medan*, Jurnal Ekonomi dan Keuangan Vol.2, No.4, (2014), h. 222. jurnal.usu.ac.id/index.php/edk/article/download/11682/5039 (Diakses 12 januari 2017).

Ar-Rahn adalah menahan salah satu harta milik sipeminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya.²¹

Seperti yang dijelaskan dalam Kitab Undang-undang Hukum Perdata Pasal 1150 yang menyatakan bahwa:²²

Gadai adalah suatu hak yang diperoleh seorang yang berpiutang atas suatu barang bergerak, yang diserahkan kepadanya oleh seorang berutang atau oleh seorang lain atas namanya, dan yang memberikan kekuasaan kepada orang yang berpiutang itu untuk mengambil pelunasan dari barang tersebut secara didahulukan daripada orang yang berpiutang lainnya, dengan pengecualian biaya untuk melelang barang tersebut dan biaya yang telah dikeluarkan untuk menyelamatkannya setelah barang itu digadaikan, biaya-biaya mana harus didahulukan.

Gadai atau *rahn* pada dasarnya adalah transaksi utang piutang yang disertai agunan dalam bentuk harta bergerak dari orang yang berutang (debitur) kepada orang yang member utang (kreditur) sebagai jaminan utangnya pada saat jatuh tempo, maka setelah tenggang waktu tertentu, kreditur bisa menjual harta bergerak yang dijadikan agunan itu dan hasil penjualannya dipakai untuk membayar utang tersebut.

²¹ Syafi'i Antonio, *Bank syariah dari teori ke praktek*, (Depok: Gema Insani, 2001), h.128.

²² Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Cet. II; Ed. I; Jakarta: Kencana, 2010), h. 387.

Jadi, kesimpulannya bahwa rahn adalah menahan barang jaminan milik si peminjam (rahim), baik yang bersifat materi atau manfaat tertentu, sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang diterima tersebut memiliki nilai ekonomis, sehingga pihak yang menahan (murtahin) memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian hutangnya dari barang gadai tersebut apabila pihak yang menggadaikan tidak dapat membayar hutang tepat pada waktunya.

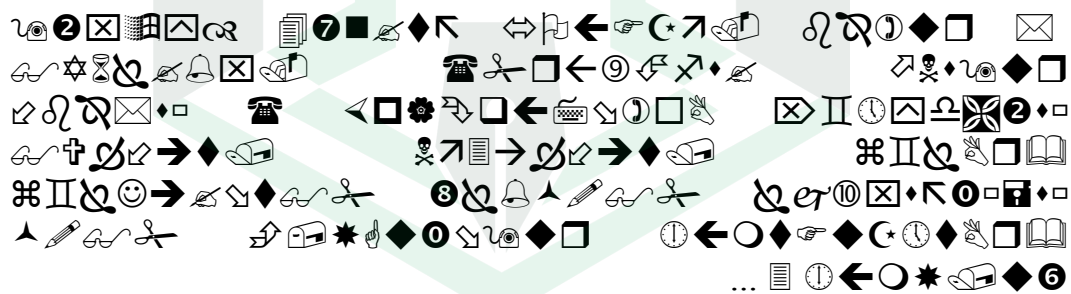
2. Dasar Hukum *Rahn* (Gadai)

a. Al-Qur'an

Gadai dalam syariat Islam dikenal dengan istilah *al-rahnu* (penahanan).²³

Gadai di bolehkan dalam islam sesuai firman Allah dalam QS. Al-Baqarah (2):

283



Terjemahnya

”Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka

²³ Faziha, *Islamic Finance (konsep dan aplikasi dalam lembaga keuangan syariah)*, (Cet. I, Palopo: Laskar perubahan, 2016), h.122.

hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya...²⁴

b. Hadits

Dasar hukum *rahn* (Gadai) berdasarkan hadits:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اشْتَرَى طَعَامًا مِنْ يَهُودِيٍّ إِلَى أَجَلٍ وَرَهْنَهُ دِرْعًا مِنْ حَدِيدٍ

Artinya:

“Sesungguhnya, Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam membeli bahan makanan dari seorang yahudi dengan cara berutang, dan beliau menggadaikan baju besinya.” (HR. Al-Bukhari dan Muslim).²⁵

c. Ijtihad Ulama

Pada dasarnya segala bentuk muamalat boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharapkannya. Perjanjian gadai yang diajarkan dalam al-Quran dan al-Hadis itu dalam pengembangan selanjutnya dilakukan oleh para *fuqaha* dengan jalan *ijtihad*, dengan kesepakatan para ulama bahwa gadai diperbolehkan dan para ulama tidak pernah mempertentangkan kebolehanannya demikian juga dengan landasan hukumnya. *Jumhur* ulama berpendapat bahwa disyariatkan pada waktu tidak bepergian maupun pada waktu bepergian, berdasarkan kepada perbuatan Rasulullah saw dalam hadis tersebut di atas.²⁶

²⁴ Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an Maghfirah* (Jakarta: Maghfirah Pustaka, 2006), h. 49.

²⁵ Shahih Bukhari, Abu Abdullah bin Ismail bin Ibrahim Albukhari Alja'fi, (*Kitab: Jual Beli*, juz 3, penerbit Darul Fikri, Bairut –Libnon, 1981 M), h.8.

²⁶ Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia*, (Cet. II; Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2009),h. 169.

Jumhur ulama menyepakati kebolehan status hukum gadai. Hal ini dimaksud berdasarkan pada kisah Nabi Muhammad saw, yang menggadaikan baju besinya untuk mendapatkan makanan dari seorang Yahudi. Para ulama juga mengambil indikasi dari contoh Nabi Muhammad saw tersebut, ketika beliau beralih dari yang biasanya bertransaksi kepada para sahabat yang kaya kepada seorang Yahudi, bahwa hal ini tidak lebih dari sikap Nabi Muhammad saw yang tidak memberatkan para sahabat yang biasanya enggan mengambil gantu ataupun harga yang diberikan oleh Nabi Muhammad saw kepada mereka.²⁷

d. Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI

Dasar Hukum *Rahn* Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI Nomor 25 Tahun 2002 Bahwa pinjaman dengan mengadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk *Rahn* dibolehkan dengan ketentuan sebagai berikut:

Ketentuan Umum:

1. *Murtahin* (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan *Marhun* (barang) sampai semua utang *Rahin* (yang menyerahkan barang) dilunasi.
2. *Marhun* dan manfaatnya tetap menjadi milik *Rahin*. Pada prinsipnya, *Marhun* tidak boleh dimanfaatkan oleh *Murtahin* kecuali seizin *Rahin*. Dengan tidak mengurangi nilai *Marhun* dan pemanfaatannya itu sekedar pengganti biaya pemeliharaan dan perawatannya.

²⁷ Adrian sutedi, *Hukum Gadai Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2011), h. 185.

3. Pemeliharaan dan penyimpanan *Marhun* pada dasarnya menjadi kewajiban *Rahin*, namun dapat dilakukan juga oleh *Murtahin*, sedangkan biaya dan pemeliharaan penyimpanan tetap menjadi kewajiban *Rahin*.
4. Besar biaya pemeliharaan dan penyimpanan *Marhun* tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman.
5. Penjualan *Marhun*
 - a. Apabila jatuh tempo, *Murtahin* harus memperingatkan *Rahin* untuk segera melunasi utangnya.
 - b. Apabila *Rahin* tetap tidak dapat melunasi utangnya, maka *Marhun* dijual paksa/dieksekusi melalui lelang sesuai syariah.
 - c. Hasil penjualan *Marhun* digunakan untuk melunasi utang, biaya pemeliharaan dan penyimpanan yang belum dibayar serta biaya penjualan.
 - d. Kelebihan hasil penjualan menjadi milik *Rahin* dan kekurangannya menjadi kewajiban *Rahin*.

Ketentuan penutup:

1. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajiban atau jika terjadi perselisihan diantara kedua belah pihak maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawara.

2. Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan (26 juni 2002) dengan ketentuan jika dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.

Dasar hukum *Rahn* emas berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI nomor 26 tahun 2002

Fatwa Pertama:

1. *Rahn* Emas dibolehkan berdasarkan prinsip *Rahn* (lihat Fatwa DSN Nomor: 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn*).
2. Ongkos dan biaya penyimpanan barang (*marhun*) ditanggung oleh penggadai (*rahin*).
3. Ongkos sebagaimana dimaksud ayat 2 besarnya didasarkan pada pengeluaran yang nyata-nyata diperlukan.
4. Biaya penyimpanan barang (*marhun*) dilakukan berdasarkan akad Ijarah.

Fatwa kedua:

Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan (28 Maret 2002) dengan ketentuan jika dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.

3. Rukun dan Syarat Gadai Syariah

Setiap akad harus memenuhi syarat sah dan rukun yang telah ditetapkan oleh para ulama fiqhi. Walaupun terdapat perbedaan mengenai hal ini, namun

secara umum syarat sah dan rukun dalam menjalankan pegadaian sebagai berikut:²⁸

a. Rukun gadai

- a. Shigat adalah urapan berupa ijab dan qabul.
- b. Orang yang berakad, yaitu orang yang menggadaikan (*rahin*) dan orang yang menerima gadai (*murtahin*).
- c. Harta/barang yang dijadikan jaminan (*marhun*).
- d. Utang (*marhun bih*).

b. Syarat sah gadai

a. Shigat

Syarat shigat adalah tidak boleh terikat dengan syarat tertentu dan dengan masa yang akan datang. Misalnya, *rahin* mensyaratkan apabila waktu *marhun bin* habis dan *marhun bin* belum dibayar, maka *rahn* dapat diperpanjang satu bulan. Kecuali jika syarat tersebut mendukung kelancaran akad maka diperbolehkan seperi pihak *murtahin* minta agar akad itu disaksikan oleh 2 orang.

- b. Orang yang berakad. Baik *rahin* maupun *marhun* harus cakap dalam melakukan tindakan hukum, baliqh dan berakal sehat, serta mampu melakukan akad.

c. *Marhun bih*

1. Harus merupakan hak yang wajib dikembalikan kepada *murtahin*;

²⁸ Sofiniyah Ghufron, *Mengatasi masalah dengan pegadaian syariah*, (cet.2, Jakarta: Renaisa, 2007), h.25.

2. Merupakan barang yang dapat bermanfaat, jika tidak dapat dimanfaatkan, maka tidak sah.
3. Barang tersebut dapat dihitung jumlahnya.

d. *Marhun*

1. Dapat berupa harta yang dapat dijual dan nilainya seimbang dengan *marhun bih*.
2. *Marhun* harus mempunyai nilai dan dapat dimanfaatkan.
3. Harus jelas dan spesifik.
4. *Marhun* itu secara sah dimiliki oleh *rahin*.
5. Merupakan harta yang utuh, tidak bertebaran dalam beberapa tempat.

4. Hukum Pemanfaatan Gadai

Adapun hukum pemanfaatan barang gadai oleh pengadaian dan atau pemilik barang gadai adalah, pada dasarnya barang gadai tidak boleh diambil manfaatnya, baik oleh pemilik barang atau penggadai, kecuali apabila mendapat izin dari masing-masing pihak yang bersangkutan dengannya sebab pemilik barang tidak memiliki haknya secara sempurna yang memungkinkan ia melakukan perbuatan hukum, misalnya mewakafkan, menjual, dan sebagainya sewaktu-waktu atas barang miliknya itu. Sementara itu, hak penggadaian pada barang gadai hanya kepada keadaan atau sifat kebendaanya yang mempunyai nilai, tetapi tidak pada guna dan pemanfaatan/pemugutan hasilnya. Sebagai

pemilik barang gadai tidak berhak menggunakan barang itu, tetapi sebagai pemilik apabila barang gadai itu mengeluarkan hasil, hasil itu menjadi miliknya.²⁹

Bahwa pada umumnya ulama tidak membolehkan penggadaian memanfaatkan barang gadai, sekalipun pemiliknya mengizinkannya, sebab diindikasikan sebagai riba dilarang oleh islam berdasarkan hadis Rasulullah SAW., “semua pinjaman yang menarik manfaat adalah riba” (HR. Al-Harits dari Ali bin Abi Thalib).³⁰

5. Pemeliharaan Barang Gadai

Para ulama Syafi'iyah dan Hanabilah berpendapat bahwa biaya pemeliharaan barang gadai menjadi tanggungan penggadaian dengan alasan bahwa barang tersebut berasal dari penggadaian dan tetap merupakan miliknya. Sedangkan para ulama Hanafilah berpendapat lain; biaya yang diperlukan untuk penyimpanan dan pemeliharaan keselamatan barang gadai menjadi tanggungan penerima gadai dalam kedudukan sebagai orang yang memegang amanat. Kepada penggadaian hanya dibebankan perbelanjaan barang gadai agar tidak berkurang potensinya.³¹

Berdasarkan kedua pendapat di atas, maka pada dasarnya biaya pemeliharaan barang gadai adalah kewajiban bagi *rahin* dalam kedudukannya sebagai pemilik yang sah. Namun apabila *marhun* (barang gadai) menjadi kekuasaan *murtahin dan murtahin* mengizinkan untuk memelihara *marhun* maka

²⁹Abdul Rahmat, *Pengaruh produk gadai emas terhadap kepuasan nasabah di Bank Syariah Mandiri cabang pembantu kota palopo*, Skripsi (Palopo: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Palopo, 2013), h. 25.

³⁰ *Ibid.*

³¹ Adrian Sutedi, *Hukum gadai syariah*, (Cet 1, Bandung: Alfabeta, 2011), h.25.

yang menanggung biaya pemeliharaan *marhun* adalah *murtahin*. Sedangkan untuk mengganti biaya pemeliharaan tersebut, apabila *murtahin* diizinkan *rahin*, maka *murtahin* dapat memungut hasil *marhun* sesuai dengan biaya pemeliharaan yang telah dikeluarkan. Namun apabila *rahin* tidak mengizinkan, maka biaya pemeliharaan yang telah dikeluarkan *murtahin* menjadi utang *rahin* kepada *murtahin*.³²

6. Resiko Kerusakan Barang Gadai

Resiko atas hilang atau rusak barang gadai menurut para ulama Syafi'iyah dan Hanabilah berpendapat bahwa *murtahin* (penerima gadai) tidak menanggung resiko apapun jika kerusakan atau hilangnya barang tersebut tanpa disegaja. Sedangkan ulama mazhab Hanafi berpendapat lain, *murtahin* menanggung resiko sebesar harga barang minimum, dihitung mulai waktu diserahkan barang gadai kepada *murtahin* sampai hari rusak atau hilang.

Resiko atas hilang atau rusak barang gadai menurut para ulama Syafi'iyah dan Hanabilah berpendapat bahwa *murtahin* (penerima gadai) tidak menanggung resiko apapun jika kerusakan atau hilangnya barang tersebut tanpa disegaja. Sedangkan ulama mazhab Hanafi berpendapat lain, *murtahin* menanggung resiko sebesar harga barang minimum, dihitung mulai waktu diserahkan barang gadai kepada *murtahin* sampai hari rusak atau hilang.

³² *Ibid.*

7. Implementasi Akad *Rahn* dalam Praktik Perbankan Syariah

Rahn sebagai suatu perjanjian tentang gadai ternyata tidak hanya diterapkan oleh perusahaan pegadaian saja. Perbankan syariah yang menyediakan produk berupa *rahn* ini dalam kegiatan operasionalnya.

Rahn yang ada di dalam perbankan syariah dapat diartikan sebagai menahan *asset* nasabah sebagai jaminan tambahan pada pinjaman yang dikururkan oleh pihak bank. *Rahn* termasuk dalam salah satu jenis akad pelengkap, sedangkan dalam konteks perusahaan umum pegadaian *rahn* merupakan produk utama.

Adapun manfaat yang dapat diambil oleh bank dari prinsip *ar-rahn* adalah sebagai berikut:

- a. Menjaga kemungkinan nasabah untuk lalai atau bermain-main dengan fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh bank.
- b. Memberikan keamanan bagi semua penabung dan pemegang deposito bahwa dananya tidak akan hilang begitu saja jika nasabah peminjam ingkar janji karena ada suatu aset atau barang (*marhun*) yang dipegang oleh bank.
- c. Jika *rahn* diterapkan dalam mekanismen pegadaian, sudah barang tentu akan sangat membantu saudara kita yang kesulitan dana, terutama di daerah-daerah tertentu.

Adapun manfaat yang langsung didapat oleh bank adalah biaya-biaya yang harus dibayar oleh nasabah untuk pemeliharaan keamanan *asset* dari nasabah tersebut. Jika penahanan *asset* berdasarkan perjanjian *fiducia* (penahanan barang

bergerak sebagai jaminan pembiayaan), nasabah juga harus membayar biaya asuransi yang besarnya sesuai dengan yang berlaku secara umum. Kemudian risiko yang ada pada implementasi gadai bagi perbankan syariah adalah risiko tidak terbayarnya hutang nasabah (*wanprestasi*) dan risiko penurunan nilai *asset* yang ditahan berupa kerusakan atau turunnya harga jual atas suatu *asset*.³³

8. Persamaan dan Perbedaan Gadai Syariah dan Konvensional

Bank syariah dan bank konvensional dalam sistem operasionalnya tentulah mempunyai perbedaan. Salah satu perbedaan yang paling menonjol ialah dari segi sistemnya. Dalam bank syariah menggunakan sistem bagi hasil, sedangkan dalam bank konvensional menggunakan sistem bunga.

Perbedaan dan persamaan antara gadai syariah dengan gadai konvensional dapat dilihat dalam tabel berikut:³⁴

Tabel 1.1
Perbedaan dan Persamaan Gadai Syariah dan Gadai Konvensional

Persamaan	Perbedaan
a. Hak gadai atas pinjaman uang.	a. <i>Rahn</i> dalam hukum Islam dilakukan suka rela atas dasar tolong menolong tanpa mencari keuntungan, sedangkan gadai menurut hukum perdata disamping
b. Adanya agunan sebagai jaminan utang.	
c. Tidak boleh mengambil	

³³ Abdul Ghofur Anshori, *Perbankan Syariah di Indonesia*, (Cet. II; Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2009), h. 171-172.

³⁴ Heri Sudarsono, , *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah: Deskripsi dan Ilustrasi*, (Ed.II; Yogyakarta: Ekonisi, 2003) , h. 167.

<p>manfaat barang yang digadaikan.</p> <p>d. Biaya barang yang digadaikan ditanggung oleh para pemberi gadai.</p> <p>e. Apabila batas waktu pinjaman uang habis, barang yang digadaikan boleh dijual atau dilelang.</p>	<p>berprinsip tolong menolong juga menarik keuntungan dengan cara menarik bunga atau sewa modal.</p> <p>b. Dalam hukum perdata hak gadai hanya berlaku pada benda yang bergerak sedangkan dalam hukum Islam, <i>rahn</i> berlaku pada seluruh benda, baik harus yang bergerak maupun yang tidak bergerak.</p> <p>c. Dalam <i>rahn</i> tidak ada istilah bunga.</p> <p>d. Gadai menurut hukum perdata dilaksanakan melalui suatu lembaga yang di Indonesia disebut Perum Pegadaian, <i>rahn</i> menurut hukum Islam dapat dilaksanakan tanpa melalui suatu lembaga.</p>
---	--

D. Pengambilan Keputusan

1. Pengertian Pengambilan Keputusan Konsumen/ Nasabah

Menurut Amirullah pengambilan keputusan merupakan suatu proses penilaian dan pemilihan dari berbagai alternatif sesuai dengan kepentingan-kepentingan tertentu dengan menetapkan suatu pilihan yang dianggap paling

menguntungkan. Perilaku konsumen akan menentukan pengambilan keputusan konsumen. Tidak semua situasi pengambilan keputusan konsumen berada dalam tingkatan yang sama. Ada keputusan pembelian yang memerlukan usaha yang lebih luas, dalam arti memerlukan proses yang lebih panjang dan melelahkan, namun keputusan pembelian tetap dilakukan. Sebaliknya ada pula pengambilan keputusan dilakukan dengan mudah, tanpa pemikiran yang panjang. Kondisi ini terjadi karena konsumen sudah menganggap bahwa proses yang biasa atau berulang-ulang.³⁵

2. Proses Keputusan Pembelian

Menurut Kotler tahap keputusan pembeli konsumen / nasabah terdiri dari lima tahap yaitu.³⁶

a. Pengenalan Kebutuhan

Proses pembelian dimulai dengan pengenalan kebutuhan pembeli menyadari suatu masalah atau kebutuhan. Kebutuhan dapat dipicu oleh rangsangan *internal* ketika salah satu kebutuhan normal seseorang seperti rasa lapar, haus, yang timbul pada tingkat yang cukup tinggi sehingga menjadi dorongan. Keputusan juga dapat dipicu oleh rangsangan *eksternal*.

b. Pencarian Informasi

³⁵Hendri Irawan, *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memutuskan menabung di bank syariah mandiri cabang malang*, skripsi, (Malang: Universitas Islam Negeri (UIN) Malang, 2009), h. 30.

³⁶Philip Kotler dan Gary amstrong, *prinsip-prinsip pemasaran*, (Ed. 12; Jakarta: Erlangga, 2006), h.179.

Tahap ini merupakan proses pengambilan keputusan pembelian dimana konsumen telah tertarik untuk mencari lebih banyak informasi yang berkaitan dengan kebutuhannya. Dan konsumen sendiri dapat memperoleh informasi dari sumber manapun, sumber-sumber ini meliputi :

- 1) Sumber pribadi : keluarga, teman dan tetangga.
- 2) Sumber komersial : iklan, wiraniaga, dealer, kemasan dan pajangan.
- 3) Sumber publik : media massa dan organisasi penilai pelanggan.
- 4) Sumber pengalaman: memeriksa, menangani dan menggunakan produk.

c. Evaluasi Alternatif

Yaitu bagaimana konsumen memproses informasi untuk sampai pada pilihan merek. Sayangnya, konsumen tidak menggunakan proses evaluasi yang sederhana dan tunggal dalam semua situasi pembelian.

d. Keputusan Pembelian

Tahap ini merupakan proses pengambilan keputusan pembeli dimana konsumen benar-benar membeli produk. Dan biasanya keputusan pembelian konsumen adalah membeli merek yang paling disukai.

e. Perilaku Pasca Pembelian

Tahap ini merupakan proses pengambilan keputusan pembeli dimana konsumen mengambil tindakan lebih lanjut setelah membeli berdasarkan kepuasan atau ketidakpuasan yang mereka rasakan.

3. Keputusan Konsumen

Pengambilan keputusan konsumen adalah proses pemecahan masalah yang diarahkan pada sasaran. Inti dari perilaku konsumen adalah bagaimana individu ini membuat keputusan untuk menggunakan sumber daya yang telah tersedia untuk mengkonsumsi suatu barang dan jasa. Sebelum melakukan pembelian, seorang konsumen akan melakukan sejumlah proses yang mendasari pengambilan keputusan yaitu³⁷:

1. Pengenalan keputusan (*problem recognition*) konsumen akan membeli suatu produk sebagai solusi atas permasalahan yang dihadapnya. Tanpa adanya pengenalan masalah yang muncul, konsumen tidak dapat menentukan produk yang dibeli.
2. Pencarian informasi (*information source*) setelah memahami masalah yang ada, konsumen akan termotivasi mencari informasi untuk menyelesaikan permasalahan yang ada melalui pencarian informasi. Proses pencarian informasi berasal dari dalam memori (*internal*) dan berdasarkan pengalaman orang lain.
3. Mengevaluasi alternatif (*alternatif evaluation*). Setelah konsumen mendapat berbagai macam informasi, konsumen akan mengevaluasi alternatif yang ada untuk mengatasi permasalahan yang dihadapnya.
4. Keputusan pembelian (*purchase decision*) setelah konsumen mengevaluasi beberapa alternatif strategi yang ada, konsumen akan membuat keputusan pembelian. Terkadang waktu yang dibutuhkan antara membuat keputusan

³⁷ Setiadi Nugroho J, *perilaku konsumen*, (Jakarta :Kencana Prenada Media Grup, 2010), h.15-19.

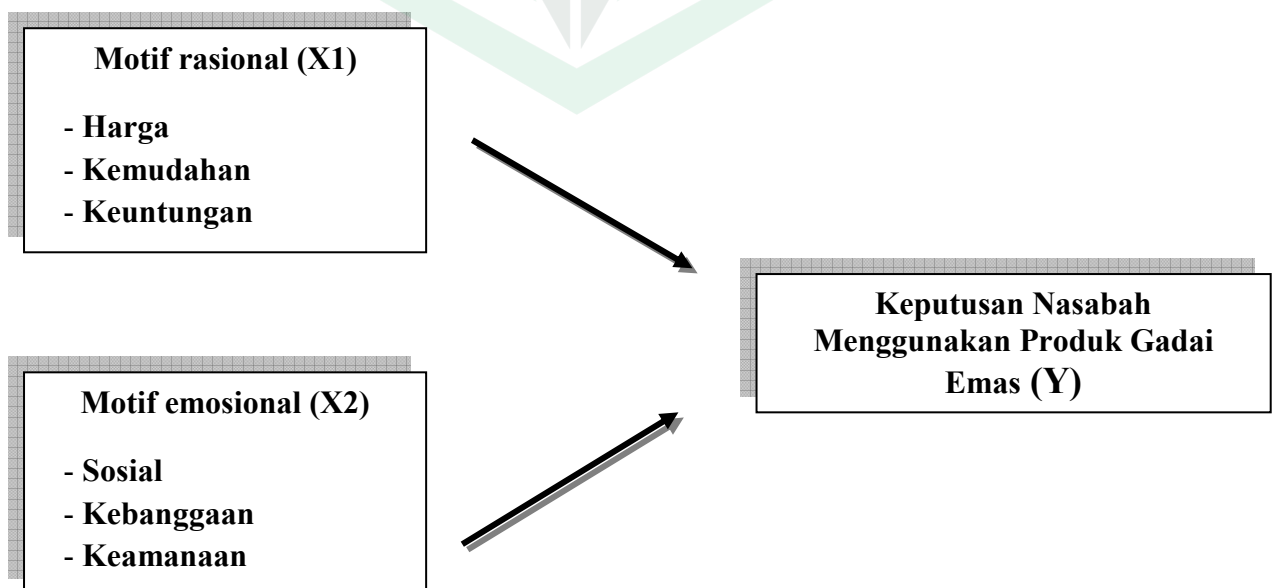
pembelian dengan menciptakan pembelian yang aktual tidak sama karena ada hal lain yang dipertimbangkan.

5. Evaluasi pasca pembelian (*post-purchase evaluation*) merupakan proses evaluasi yang dilakukan konsumen tidak hanya berakhir pada tahap pembuatan keputusan pembelian. Setelah membeli produk tersebut, konsumen akan melakukan evaluasi apakah produk tersebut sesuai dengan harapannya.

E. Kerangka pikir

Kerangka pemikiran menjelaskan konsep pemikiran yang digunakan oleh peneliti untuk memecahkan masalah penelitian. Kerangka konseptual mengemukakan dasar penelitian dan asumsi model yang dijadikan acuan pada penelitian dapat digambarkan pada operasional model yang ditunjukkan pada gambar berikut:

Gambar 1.1 Kerangka pemikiran



Dimana motif rasional merupakan motif yang berdasarkan alasan atau penilaian suatu individu dari proses berpikir dalam hal ini mengandung arti bahwa konsumen/nasabah memilih produk gadai emas berdasarkan kriteria objektif seperti harga, kemudahan dan keuntungan dan motif emosional perilaku yang timbul dari dalam diri seseorang yang berdasarkan pada perasaan atau hasrat mempengaruhi konsumen memilih produk gadai emas berdasarkan kriteria subjektif seperti Sosial, kebanggaan dan keamanan.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan jenis penelitian kuantitatif, penelitian kuantitatif adalah penelitian yang lebih berdasarkan pada data yang dapat dihitung untuk menghasilkan suatu penaksiran. Isi rencana analisis data selalu didasarkan pada rencana penelitian yang telah dirumuskan dan data yang sudah siap diolah.¹

B. Waktu dan tempat penelitian

Penelitian ini dilakukan pada bulan April 2017. Penelitian ini dilakukan di kantor BSM Kota Palopo yang terletak di Jl. Dr. Ratulangi Kota Palopo.

C. Populasi dan Sampel

Populasi adalah keseluruhan subyek penelitian.² Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah yang menggunakan produk gadai emas di BSM Palopo yang berjumlah 2525 orang.³

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.⁴ Sampel penelitian diambil dari sebagian dari populasi dengan menggunakan teknik *probability sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel

¹Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen (Konsep dan Implikasi Untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran)* (Cet. 1 ; Jakarta: Kencana, 2003), h. 28.

² *Ibid.*

³ Wawancara pegawai Bank Syariah Mandiri kota palopo, april 2017-04-20 17

⁴ Sugiyono, *Statistika Untuk Penelitian*, (Cet. 23, Bandung : Alfabeta, 2013), h. 62.

yang memberikan peluang/kesempatan yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel.⁵

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

Keterangan:

n = Jumlah Sampel

N = Jumlah Populasi

E = Prosentase kelonggaran karena kesalahan pengambilan sampel yang masih ditolerir (ketidakteelitian)

Dalam penelitian ini N = 2525 dan e = 0,1

Maka :

$$\begin{aligned} n &= \frac{2525}{1 + 2525 \cdot (0,1)^2} \\ &= 99,97 \text{ atau } 100 \text{ orang} \end{aligned}$$

Jadi pada penelitian ini jumlah sampelnya sebanyak 100 orang nasabah gadai emas.

D. Sumber Data

a. Jenis Data

Data kuantitatif, yaitu data atau informasi yang diperoleh dalam bentuk angka-angka yang dapat dihitung. Data ini diperoleh dari kuesioner yang dibagikan kepada masyarakat yang gadaikan emas di BSM Kota Palopo.

b. Sumber Data

⁵ Sugiyono, *metode penelitian kombinasi (Mixed Methods)*, (Cet. Ke-6, Bandung: ALFABETA, cv, 2011), h.122.

- 1). Data primer adalah data yang langsung diperoleh dari sumbernya. Adapun sumber data primer dalam penelitian ini adalah penyebaran angket.
- 2). Data sekunder adalah data yang mendukung penelitian ini atau data yang tidak diperoleh langsung dari sumbernya. Data sekunder dalam penelitian ini nantinya diperoleh dari dokumen-dokumen yang berkaitan dengan objek penelitian.

E. Teknik Pengumpulan Data

- a. Studi Kepustakaan (*Library Research*) yaitu dilakukan dengan membaca buku-buku dan majalah yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, skripsi, jurnal maupun tesis sebagai acuan penelitian terdahulu, dengan cara browsing di internet untuk mencari artikel-artikel serta jurnal-jurnal atau data-data yang dapat membantu hasil penelitian.
- b. Studi Lapangan (*Field Research*) yaitu dilakukan dengan cara langsung ke perusahaan, untuk mendapatkan data primer melalui, antara lain;
 - 1) Observasi, yaitu cara pengumpulan data dengan pengamatan langsung objek yang diteliti.
 - 2) Kuisisioner, yaitu dilakukan dengan membagikan angket berupa daftar pertanyaan kepada responden untuk mendapatkan data-data yang diperlukan dalam penelitian ini. Dalam kuisisioner ini, peneliti membagi tiga jenis tabel pertanyaan sesuai dengan variabel dalam penelitian yakni, Motif rasional, motif emosional dan keputusan

masyarakat. Kuisisioner ini diberikan kepada pengguna gadai emas BSM Kota Palopo.

F. Variabel Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan 3 variabel yang akan diteliti yaitu:

1. Motif rasional (X_1) sebagai variabel dependen dengan indikator:
 - a. Faktor harga
 - b. Faktor kemudahan
 - c. Faktor keuntungan
2. Motif emosional (X_2) sebagai variabel dependen dengan indikator:
 - a. Faktor status sosial
 - b. Faktor kebanggaan
 - c. Faktor keamanan
3. keputusan nasabah memilih produk gadai emas (Y) sebagai variabel independen
 - a. pengenalan masalah
 - b. pencarian informasi
 - c. evaluasi alternatif

G. Mengukur Variabel Penelitian

Menurut Sugiyono, Skala Likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial.⁶ Sehingga untuk mengetahui pengukuran jawaban responden pada

⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & RND*, (Bandung: Alfabeta, 2012) h, 132.

penelitian ini yang mana menggunakan instrumen penelitian berupa kuesioner, penulis menggunakan metode skala likert (*Likert's Summated Ratings*).

Dalam pengukuran jawaban responden, pengukuran kuesioner motif rasional, motif emosional dan keputusan masyarakat memilih produk gadai diukur dengan menggunakan skala likert. Pengukuran jawaban responden menggunakan kriteria pembobotan dengan tingkatan sebagai berikut :

- | | |
|--------------------------------|----------------|
| 1. Jawaban Sangat Setuju | diberi bobot 5 |
| 2. Jawaban Setuju | diberi bobot 4 |
| 3. Jawaban Netral (Ragu-ragu) | diberi bobot 3 |
| 4. Jawaban Tidak Setuju | diberi bobot 2 |
| 5. Jawaban Sangat Tidak Setuju | diberi bobot 1 |

Pengukuran indikator tersebut menggunakan asumsi skala likert 5,4,3,2,1.

Survey ini menggunakan skala likert dengan skor tertinggi di tiap pertanyaan adalah 5 dan skor terendah 1. Dengan skala jumlah responden sebanyak 100 orang, maka :

$$Range = \frac{\text{Skor tertinggi} - \text{skor terendah}}{\text{Range Skor}}$$

Skor tertinggi : $100 \times 5 = 500$

Skor terendah : $100 \times 1 = 100$

Sehingga *range* untuk hasil survey, yaitu $= \frac{500-100}{5} = 80$

Range Skor

100 – 179	: Sangat rendah
180 – 259	: Rendah
260 – 329	: Cukup
340 – 419	: Tinggi
420 – 549	: Sangat tinggi

H. Uji Validitas dan Uji Reliabilitas

Instrumen penelitian (Kuesioner) yang baik harus memenuhi persyaratan yaitu valid dan reliabel. Untuk mengetahui validitas dan reliabilitas kuesioner perlu dilakukan pengujian atas kuesioner dengan menggunakan uji validitas dan reliabilitas. Oleh karena itu sebelum angket yang telah valid dan reliabel diberikan kepada responden, dilakukan uji validitas dan reliabilitas kepada validator dalam hal ini keputusan masyarakat memilih produk gadai emas di BSM Kota Palopo .

1. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Menurut Azwar semua item yang mencapai koefisien korelasi minimal 0,30 daya perbedaannya dianggap memuaskan. Jadi yang memiliki nilai koefisien korelasi dibawah 0,30 dianggap tidak valid.⁷ Hasil uji validitas melalui program SPSS 15

⁷ *Ibid.*, h. 184

terhadap instrumen penelitian diperoleh angka korelasi yang diuraikan pada tabel berikut.

Tabel 2.1
Hasil Uji Validitas pada Variabel Motif Rasional (X₁)

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1.1	17,8200	7,886	,479	,776
X1.2	17,6100	7,553	,630	,738
X1.3	17,6700	8,446	,474	,775
X1.4	17,6900	8,054	,598	,748
X1.5	17,4700	7,363	,624	,738
X1.6	17,6400	8,172	,468	,777

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa semua item pada variabel Motif Emosional (X₁) dapat dinyatakan valid karena masing-masing item pernyataan memiliki nilai koefisien korelasi positif dan lebih besar dari 0,3.

Tabel 2.2
Hasil Uji Validitas pada Variabel Motif Emosional (X₂)

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X2.1	15,9400	9,289	,777	,659
X2.2	15,8500	10,997	,420	,757
X2.3	15,9600	9,271	,771	,660
X2.4	15,7000	11,545	,378	,765
X2.5	15,4200	11,519	,359	,771
X2.6	15,5300	11,181	,403	,760

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa semua item pada variabel Motif Emosional (X₂) dapat dinyatakan valid karena masing-masing item pernyataan memiliki nilai koefisien korelasi positif dan lebih besar dari 0,3.

Tabel 2.3
Hasil Uji Validitas pada Variabel keputusan Memilih Produk Gadai emas
(Y)

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y1.1	17,2200	12,234	,432	,829
Y1.2	17,2500	10,957	,772	,765
Y1.3	17,3100	10,782	,541	,812
Y1.4	17,3100	11,448	,704	,780
Y1.5	17,2300	10,017	,626	,793
Y1.6	17,0300	11,646	,576	,801

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa semua item pada variabel Keputusan Masyarakat Memilih produk Gadai Emas (Y) dapat dinyatakan valid karena masing-masing item pernyataan memiliki nilai koefisien korelasi positif dan lebih besar dari 0,3.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dimaksudkan untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel. Reliabilitas diukur dengan uji statistik *Cronbach's alpha* (α) dengan cara membandingkan nilai *Alpha* dengan standarnya, Reliabilitas suatu konstruk variabel dikatakan baik jika memiliki nilai *Chonbach's Alpha* $> 0,06$. Tabel dibawah ini menunjukkan hasil pengujian reliabilitas dengan menggunakan alat bantu SPSS 15.

Tabel 2.4 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Motif Rasional (X₁)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,791	6

Berdasarkan tabel hasil uji reliabilitas variabel motif rasional (X_1) di atas, 3 item pertanyaan memiliki nilai *Chronbach's Alpha* sebesar 0,791 yaitu lebih dari, 0,6 Berdasarkan ketentuan di atas maka pertanyaan-pertanyaan dalam penelitian ini dikatakan reliabel.

Tabel 2.5 Uji Reliabilitas Variabel Motif Emosional (X_2)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,767	6

Berdasarkan tabel hasil uji reliabilitas variabel Motif Rasional (X_1) di atas, 6 item pertanyaan memiliki nilai *Chronbach's Alpha* sebesar 0,767 yaitu lebih besar dari 0,6. Berdasarkan ketentuan di atas maka pertanyaan-pertanyaan dalam penelitian ini dikatakan reliabel.

Tabel 2.6 Uji Reliabilitas Variabel Keputusan Memilih Produk Gadai Emas (Y)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,825	6

Berdasarkan tabel hasil uji reliabilitas variabel tidak adanya bunga (X_1) di atas, 6 item pertanyaan memiliki nilai *Chronbach's Alpha* sebesar 0,825 yaitu lebih besar dari 0,6. Berdasarkan ketentuan di atas maka pertanyaan-pertanyaan dalam penelitian ini dikatakan reliabel.

Hasil dari uji Validitas dan Reliabilitas menunjukkan bahwa semua item pada kuesioner yang akan diberikan kepada responden dapat dinyatakan Valid dan Reliabel.

I. Teknik Analisis Data

1. Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif merupakan analisis yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku umum atau generalisasi.⁸ Mengubah kumpulan data mentah menjadi mudah dipahami dalam bentuk informasi ringkas.

2. Uji Asumsi Klasik

Model regresi linear dapat disebut sebagai model baik jika model tersebut memenuhi beberapa asumsi yang kemudian tersebut dengan asumsi klasik. Adapun asumsi klasik yang harus terpenuhi dalam model analisis regresi linear yaitu.

- a. Uji Normalitas, digunakan untuk mengetahui apakah nilai residual yang dihasilkan dari regresi terdistribusi secara normal atau tidak.
- b. Uji Multikolinearitas, keadaan dimana pada model regresi ditemukan adanya korelasi yang sempurna antarvariabel independen. Pada model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi yang sempurna atau mendekati sempurna di antara variabel bebas (korelasi 1 atau mendekati 1).

⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: ALFABETA, 2013), h. 206.

c. Uji Heteroskedastisitas, keadaan dimana pada model regresi ada korelasi antara residual pada periode t dengan residual pada periode sebelumnya ($t-1$). Model regresi yang baik adalah yang tidak terdapat masalah autokorelasi. Metode pengujian menggunakan uji Durbin-watson (DW test). Pengambilan keputusan pada Uji DW adalah sebagai berikut.⁹

- $DU < DW < 4-DU$ (tidak terjadi autokorelasi)
- $DW < DL$ atau $DW > 4-DL$ (terjadi autokorelasi)
- $DL < DW < DU$ atau $4-DU < DW < 4-DL$ (tidak ada kepastian kesimpulan yang pasti)

3. Uji Hipotesis

a. Analisis Regresi Linear Berganda

Untuk mengetahui motif-motif yang mempengaruhi masyarakat memilih produk gadai emas di BSM Palop dan minat masyarakat digunakan teknik analisis regresi linear berganda. Hubungan sebuah variabel dependen dengan lebih dari satu variabel independen disebut analisis regresi linear berganda (Multiple Linear Regression).¹⁰

Regresi linier berganda adalah suatu perluasan dari teknik regresi apabila terdapat lebih dari satu variabel bebas untuk mengadakan prediksi terhadap variable terikat.

⁹ Duwi Priyatno , *Cara Kilat Belajar Analisis Data dengan SPSS 20*, (Yogyakarta: ANDI, 2012), h. 143.

¹⁰ Wsiah Sulaiman, *Analisis Regresi Menggunakan SPSS*, (Yogyakarta: ANDI, 2004), h. 79.

Analisa regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh antara variable bebas terhadap variable terikat.¹¹

Analisis regresi linear berganda digunakan dalam penelitian ini dengan tujuan untuk membuktikan hipotesis mengenai adanya pengaruh variabel Motif Rasional (X_1), Motif Emosional (X_2), secara persial maupun simultan terhadap keputusan masyarakat memilih produk gadai emas (Y).

Persamaan regresi linier berganda adalah:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2$$

Keterangan :

Y	= Keputusan Masyarakat memilih Produk Gadai
X_1	= Motif Rasional
X_2	= Motif Emosional
b	= Koefisien regresi
a	= Konstanta

b. Uji-f (simultan)

Priyatno menyatakan uji f digunakan untuk menguji pengaruh variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikat berdasarkan nilai signifikansi 0,05. Jika signifikansi < 0,05 maka H_0 ditolak dan jika signifikansi > 0,05 maka H_0 diterima.¹² Dalam hal ini peneliti akan menguji secara simultan antara

¹¹Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian, suatu pendekatan praktek*. (Jakarta; PT. Rineka Cipta, 2002) h. 295.

¹²DuwiPriyatno, *Cara Kilat Belajar SPSS analisis Data dengan SPSS 20*, (Yogyakarta; Andi, 2012), h. 101.

Variabel Gaya Kepemimpinan (X_1) dan motivasi kerja (X_2) terhadap Kinerja Karyawan (Y).

c. Uji-t (parsial)

Priyatno Menyatakan uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel secara parsial terhadap variabel de penden berdasarkan nilai signifikansi 0,05. Jika signifikansi $< 0,05$ maka H_0 ditolak dan jika signifikansi $> 0,05$ maka H_0 diterima.¹³ Dalam hal ini peneliti akan menguji secara parsial antara variabel Motif Rasional (X_1) terhadap Keputusan Masyarakat (Y) dan Motif Emosional (X_2) Terhadap Keputusan Masyarakat (Y).

d. Analisis Koefisien Determinasi (R^2)

Pada model regresi linier berganda ini, akan dilihat besarnya kontribusi untuk variabel bebas terhadap variabel terikatnya dengan melihat besarnya koefisien determinasi totalnya (R^2). R Square (R^2) atau kuadrat dari R, yaitu menunjukkan nilai koefisien determinasi. Angka ini diubah ke bentuk persen, yang artinya persentase sumbangan pengaruh variabel independen terhadap variabel devenden.¹⁴

¹³*Ibid.* h. 93

¹⁴ Duwi Priyatno, *Cara Kilat Belajar Analisis Data dengan SPSS 20*, *op.cit.*, h.123.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran umum Bank Syariah Mandiri Kota Palopo

1. *Sejarah Singkat Bank Syariah Mandiri (BSM)*

Bank Syariah Mandiri (BSM) berawal sejak tahun 1999. Telah kita ketahui bersama bahwa kurang lebih dua tahun sebelum kehadiran bank ini, Indonesia mengalami krisis ekonomi dan moneter yang begitu hebat sejak bulan Juli 1997 yang berlanjut dengan dampak krisis di seluruh sendi kehidupan bangsa terutama yang terjadi di duni usaha. Dampak yang ditimbulkannya bagi bank-bank konvensional di masa itu mengharuskan pemerintah mengambil kebijakan dengan melakukan restrukturisasi dan merekapitalisasi sejumlah bank di Indonesia. Dominasi industri perbankan nasional oleh bank-bank konvensional di tanah air saat itu mengakibatkan begitu meluasnya dampak krisis ekonomi dan moneter yang terjadi.

Bank syariah Indonesia secara konsisten telah menunjukkan perkembangannya dari waktu ke waktu. Kendati belum mencapai 5% seperti yang direncanakan dalam Cetak Biru Perbankan syariah 2002 untuk dicapai pada tahun 2011, asset bank syariah terhadap total keseluruhan bank adalah 4,81% pada September 2013. Nilai ini lebih dua kali lipat dibanding pangsa pasar pada awal tahun 2009.¹

¹ Rizal Yaya, et.al., *Akuntansi Perbankan Syariah: Teori dan Praktik Kontemporer*, h. 23.

Bank Syariah Mandiri Kota Palopo operasional pertama kali tanggal 27 Desember 2009 yang didirikan di Kota Palopo karena merupakan kawasan di Sulawesi Selatan yang sangat potensial untuk Bank Syariah yang perekonomiannya masyarakatnya sangat bagus dan memiliki jumlah masyarakat yang banyak pula. Selain itu, kedatangan Bank Syariah Mandiri disambut baik oleh masyarakat di Kota Palopo. Dengan tujuan memperkenalkan kepada masyarakat bahwa Bank Syariah Mandiri tidak kalah dengan bank-bank konvensional. Karena dalam pemahaman masyarakat mereka hanya mengetahui kegiatan-kegiatan dalam bank konvensional itu sendiri. Fungsi Bank Syariah itu sendiri ialah membantu masyarakat dalam pembiayaan usaha kecil maupun menampung dana masyarakat.

2. *Visi dan Misi*

Di dalam setiap perusahaan atau organisasi pastilah mempunyai visi dan misi yang ingin diterapkan dan yang ingin dicapai, tidak terkecuali pada perusahaan Bank Syariah Mandiri sebagai anak bank dari Bank Induk yakni Bank Mandiri.

Visi BSM: “Memimpin peradaban ekonomi yang mulia”.

Misi BSM:

1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
2. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM.
3. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
4. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

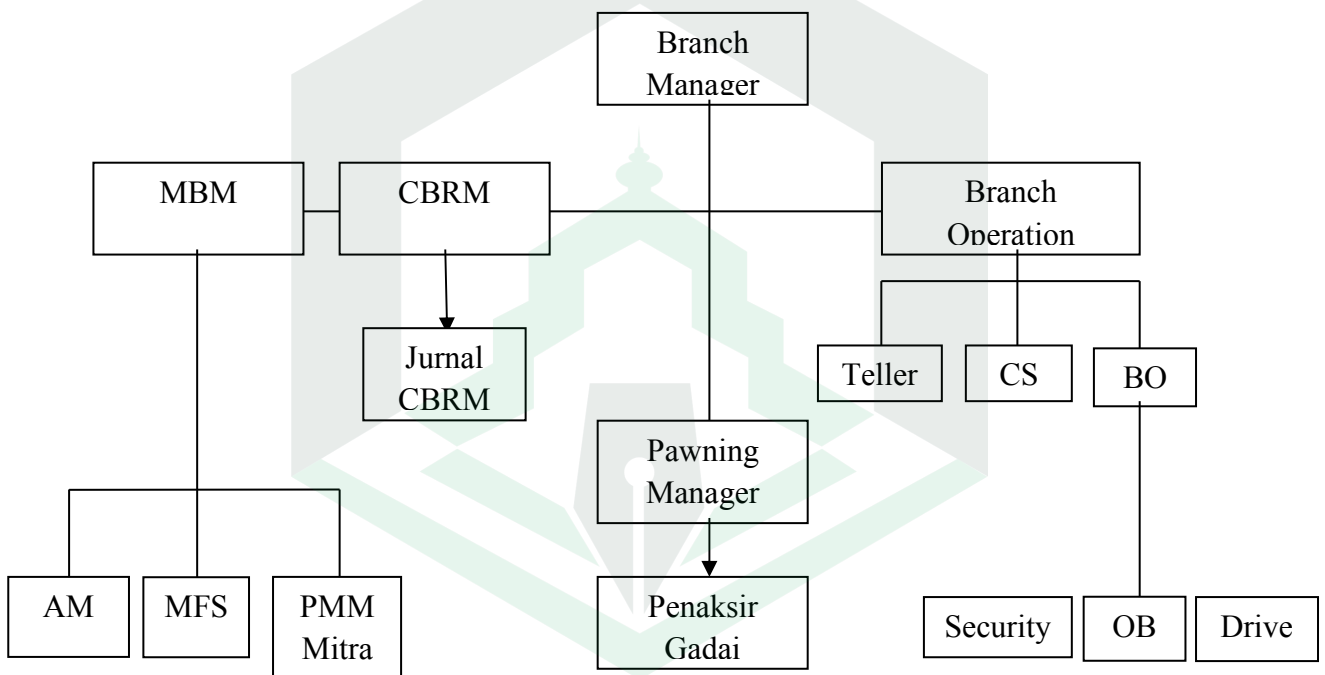
5. Mengembangkan nilai-nilai syariah universal.

3. *Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Palopo*

Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Palopo, Jl. Ratulangi No. 62 A-B, Kota Palopo, Sulawesi Selatan. Struktur Organisasi Kantor Cabang Syariah adalah:

Gambar 2.1

Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri Cabang Palopo



Keterangan:

MBM : Mikro Banking Manager

CBRM : Consumer Banking Relationship Manager

AM : Admin Mikro

MFS : Mikro Financing Staf

ASM (*Area Sales Manager*), bertugas memonitoring segala kegiatan yang berhubungan dengan gadai serta mengelola atau melaksanakan usaha-usaha yang telah ditentukan oleh manajemen.

Kepala Unit (*Pawning Officer*), yang berperan sebagai kepala gadai bertugas untuk mengawasi dan mengontrol kegiatan usaha gadai.

Pelaksana penaksir, bertugas menaksir marhun (barang jaminan) untuk menentukan mutu dan nilai barang sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka mewujudkan penetapan taksiran dan uang pinjaman yang wajar serta citra baik perusahaan.

4. BSM Gadai Emas

Gadai emas BSM merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat. Diperuntungkan untuk perorang yang berupa jaminan logam mulia dan perhiasan, selain itu Gadai Emas di Bank Syariah Mandiri Lebih Murah Biayanya Nyaman Layanannya. Biayanya meliputi biaya administrasi (dipungut di depan) dan biaya pemeliharaan (dipungut di akhir atau diawal periode). Lama jangka waktu dari Gadai Emas Bank Syariah Mandiri Empat bulan dan dapat digadai ulang diperpanjang maksimal 2 kali.²

1. keunggulan produk Gadai Emas

a. *Pricing* yang murah.

² <https://www.syariahamandiri.co.id/category/consumer-banking/emas/gadai-emas-bsm/>

- b. Nyaman layanannya.
 - c. Jaringan yang luas tersebar di seluruh kota-kota di Indonesia.
2. manfaat dan kemudahan
- a. Aman dan terjamin.
 - b. Proses mudah dan cepat.
 - c. Biaya Pemeliharaan yang murah.
 - d. Dapat terkoneksi dengan fasilitas lainnya, seperti rekening tabungan, ATM, dll.
3. Akad yang digunakan
- a. Akad yang digunakan adalah akad *Qardh* dalam rangka *Rahn*.
 - b. *Qardh* dalam rangka *Rahn* adalah akad pemberian pinjaman dari bank untuk nasabah yang disertai dengan penyerahan tugas agar bank menjaga barang jaminan yang diserahkan.
 - c. Biaya pemeliharaan menggunakan akad *ijarah*.
4. Syarat dan ketentuannya
- a. Kartu identitas nasabah.
 - b. Pembiayaan: mulai dari Rp500.000,-.
 - c. Jaminan berupa emas perhiasan atau lantakan (batangan).
 - d. Jangka waktu: 4 (empat) bulan dan dapat diperpanjang atau dapat digadai ulang (setelah dilakukan penaksiran dan melunasi biaya gadai).

B. Analisis deskriptif

1. Karakteristik identitas responden

Responden dalam penelitian ini adalah nasabah gadai emas BSM kota palopo sebanyak 100 orang ditemui penulis pada saat penelitian berlangsung. Terdapat beberapa karakteristik responden yang dimasukkan dalam penelitian ini, yaitu berdasarkan jenis kelamin, usia, dan pendidikan terakhir.

a. Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin.

Jenis kelamin atau (*gender*) merupakan salah satu hal yang penting dalam penelitian ini, karena jenis kelamin seseorang akan mempengaruhi pendapat mereka mengenai suatu objek. Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 3.1

Jenis Kelamin	Tanggapan Responden	
	Jumlah	Persentase (%)
Perempuan	73	73
Laki-Laki	27	27
Total	100	100

Sumber : Data primer yang diolah 2017

Berdasarkan hasil olahan data mengenai karakteristik responden yang berdasarkan jenis kelamin pada tabel 2.2 di atas, maka jumlah responden berjenis kelamin laki-laki yakni 27 responden atau sebesar 27% dan responden berjenis kelamin perempuan yakni 73 orang atau sebesar 73% Sehingga dapat dikatakan bahwa rata-rata masyarakat yang mengadaikan emas didominasi oleh perempuan.

b. Karakteristik responden berdasarkan usia

Tabel 3.2

Usia	Tanggapan Responden	
	Orang	Persentase (%)
20-35 tahun	19	19
35-45	46	46
Diatas 45 Tahun	35	35
Jumlah	100	100%

Sumber : Data Primer yang diolah 2017

Berdasarkan hasil olahan data mengenai karakteristik responden yang berdasarkan usia, responden yang berumur 20-35 tahun berjumlah 19 responden atau sebesar 19%. Responden yang berumur antara 35-45 tahun berjumlah 46 orang atau sebesar 46%. Responden diatas 45 tahun berjumlah 35 orang atau sebesar 35%.

c. Karakteristik berdasarkan tingkat pendidikan terakhir

Tabel 3.3

Jenis Pendidikan	Tanggapan Responden	
	Jumlah	Persentase (%)
SLTA/Sederajat	40	40%
Diploma	12	12%
Sarjana (S1)	33	33%
Lainnya :	15	15%
Total	100	100%

Sumber : Data Primer yang diolah 2017

Berdasarkan tabel 2.4 menunjukkan bahwa dari 100 responden yang diteliti, 40 orang mempunyai pendidikan terakhir SLTA/ sederajat atau sebesar 40%, Diploma berjumlah 12 orang atau sebesar 12%, sarjana (S1) berjumlah 33 atau sebesar 33%, dan lainnya berjumlah 15 orang atau sebesar 15%.

2. Analisis dan pembahasan Deskripsi Variabel

Pada bagian ini akan dideskripsikan hasil penelitian yang diperoleh dari angket berupa jawaban motif-motif masyarakat memilih produk gadai emas di

Bank Syariah Mandiri Kota Palopo terhadap variabel motif rasional (X_1), motif emosional (X_2), keputusan masyarakat dalam memilih gadai emas (Y).

Dalam angket responden diberikan pertanyaan mengenai sikap mereka terhadap item-item pertanyaan tersebut yang sudah disediakan alternatif jawaban dengan kategori: Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Netral (N), Tidak Setuju (TS), dan Sangat Tidak Setuju (STS). Item pertanyaan ini merupakan tanggapan/sikap responden terhadap hal-hal yang ada dalam item pertanyaan berdasarkan apa yang mereka alami atau rasakan serta yang dapat mendorong mereka bergabung menjadi nasabah gadai emas di Bank Syariah Mandiri Kota Palopo.

a. Tanggapan responden terhadap Variabel motif rasional (X_1)

Adapun pendapat responden terhadap variabel motif rasional dapat dilihat pada tabel 4.1 berikut:

Tabel 4.1
Tanggapan Responden Mengenai Variabel Motif Rasional (X_1)
Indikator Faktor Harga ($X_{1.1}$)

No	Indikator (Pernyataan)	Jawaban Responden										TOTAL		Skor
		SS		S		N		TS		STS		Σ	%	
		Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%			
1.1	<i>Sifatcu($X_{1.1}$)</i>													
	X1.1.1	8	8%	37	37%	38	38%	17	17%	-	%	100	100%	336
	X1.1.2	8	8%	48	48%	35	35%	8	8%	1	1%	100	100%	357
	Rata-rata	8	8%	42,5	42,5%	36,5	36,5%	12,5	12,5%	1	1%	100	100%	346,5

Sumber : Data Primer yang diolah 2017

Berdasarkan data di atas dengan jumlah responden 100, tanggapan responden mengenai indikator faktor harga yakni, rata-rata responden memberikan jawaban setuju terbanyak yakni sebesar 42,5%, tanggapan netral sebesar 36,5%, tidak setuju sebesar 12,5% , sangat setuju sebesar 8% dan

sangat tidak setuju sebesar 1%. Dengan rata-rata skor perolehan sebesar 346,5 Hal ini menunjukkan bahwa faktor harga yang mempengaruhi keputusan nasabah memilih produk gadai emas tinggi.

Tabel 4.2
Tanggapan Responden Mengenai Variabel Motif Rasional (X₁)
Indikator Faktor Kemudahan (X_{1.2})

No	Indikator (Pernyataan)	Jawaban Responden										TOTAL		Skor
		SS		S		N		TS		STS		Σ	%	
		Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%			
<i>Sifat (X_{1.1})</i>														
1.1	X1.2.1	4	4%	54	54%	35	35%	6	6%	1	1%	100	100%	351
	X1.2.2	4	4%	49	49%	39	39%	8	8%	-	%	100	100%	349
	Rata-rata	4	4%	51,5	51,5%	37	37%	7	7%	1	1%	100	100%	350

Sumber : Data Primer yang diolah 2017

Berdasarkan data di atas dengan jumlah responden 100, tanggapan responden mengenai indikator faktor kemudahan yakni, rata-rata responden memberikan jawaban setuju terbanyak yakni sebesar 51,5%, tanggapan netral sebesar 37%, tidak setuju sebesar 7% , sangat setuju sebesar 4% dan sangat tidak setuju sebesar 1%. Dengan rata-rata skor perolehan sebesar 350 Hal ini menunjukkan bahwa faktor kemudahan yang mempengaruhi keputusan nasabah memilih produk gadai emas tinggi.

Tabel 4.3
Tanggapan Responden Mengenai Variabel Motif Rasional (X₁)
Indikator Faktor Keuntungan (X_{1.3})

No	Indikator (Pernyataan)	Jawaban Responden										TOTAL		Skor
		SS		S		N		TS		STS		Σ	%	
		Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%			
<i>Sifat (X_{1.1})</i>														
1.1	X1.3.1	14	14%	52	52%	27	27%	5	5%	2	2%	100	100%	371
	X1.3.2	7	7%	50	50%	35	35%	6	6%	2	2%	100	100%	354
	Rata-rata	10,5	10,5%	51	51%	31	31%	5,5	5,5%	2	2%	100	100%	362,5

Sumber : Data Primer yang diolah 2017

Berdasarkan data di atas dengan jumlah responden 100, tanggapan responden mengenai indikator faktor keuntungan yakni, rata-rata responden memberikan jawaban setuju terbanyak yakni sebesar 51%, tanggapan netral sebesar 31%, sangat setuju sebesar 10,5% , tidak setuju sebesar 5,5% dan sangat tidak setuju sebesar 2%. Dengan rata-rata skor perolehan sebesar 362,5 Hal ini menunjukkan bahwa faktor keuntungan yang mempengaruhi keputusan nasabah memilih produk gadai emas tinggi.

b. Tanggapan responden terhadap Variabel motif emosional (X₂)

Adapun pendapat responden terhadap variabel Motf emosional dapat dilihat pada tabel 4.4 berikut:

Tabel 4.4
Tanggapan Responden Mengenai Variabel Motif Emosional(X₂)
Indikator Faktor Status Sosial (X_{2.1})

No	Indikator (Pernyataan)	Jawaban Responden										TOTAL		Skor
		SS		S		N		TS		STS		Σ	%	
		Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%			
<i>Sifat (X_{1.1})</i>														
2.1	X2.1.1	3	3%	29	29%	25	25%	44	44%	-	-	100	100%	294
	X2.1.2	7	7%	27	27%	28	28%	38	38%	-	-	100	100%	302
	Rata-rata	5	5%	28	28%	26,5	26,5%	41	41%	-	-	100	100%	298

Sumber : Data Primer yang diolah 2017

Berdasarkan data di atas dengan jumlah responden 100, tanggapan responden mengenai indikator faktor status sosial yakni, rata-rata responden memberikan jawaban tiak setuju terbanyak yakni sebesar 41%, tanggapan setuju sebesar 28%, netral sebesar 26,5% , sangat setuju sebesar 5% dan tidak ada respon untuk sangat tidak setuju. Dengan rata-rata skor perolehan sebesar 298.

Hal ini menunjukkan bahwa faktor status sosial yang mempengaruhi keputusan nasabah memilih produk gadai emas cukup tinggi.

Tabel 4.6
Tanggapan Responden Mengenai Variabel Motif Emosional(X₂)
Indikator Faktor Kebanggaan (X_{2.2})

No	Indikator (Pernyataan)	Jawaban Responden										TOTAL		Skor
		SS		S		N		TS		STS		Σ	%	
		Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%			
<i>Sifat (X_{1.1})</i>														
2.1	X2.2.1	3	3%	28	29%	26	26%	42	42%	1	1%	100	100%	292
	X2.2.2	6	6%	27	27%	52	52%	17	17%	3	3%	100	100%	318
	Rata-rata	4,5	4,5%	27,5	27,5%	39	39%	29,5	29,5%	2	2%	100	100%	305

Sumber : Data Primer yang diolah 2017

Berdasarkan data di atas dengan jumlah responden 100, tanggapan responden mengenai indikator faktor keamanan yakni, rata-rata responden memberikan jawaban netral terbanyak yakni sebesar 39%, tanggapan tidak setuju sebesar 29,5%, setuju sebesar 27,5% , sangat setuju sebesar 4,5% dan sangat tidak setuju sebesar 2%. Dengan rata-rata skor perolehan sebesar 305. Hal ini menunjukkan bahwa faktor kebanggaan yang mempengaruhi keputusan nasabah memilih produk gadai emas cukup tinggi.

Tabel 4.6
Tanggapan Responden Mengenai Variabel Motif Emosional(X₂)
Indikator Faktor Keamanan (X_{2.3})

No	Indikator (Pernyataan)	Jawaban Responden										TOTAL		Skor
		SS		S		N		TS		STS		Σ	%	
		Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%			
<i>Sifat (X_{1.1})</i>														
2.1	X2.2.1	13	13%	37	37%	33	33%	17	17%	-	-	100	100%	346
	X2.2.2	10	10%	38	38%	29	29%	23	23%	-	-	100	100%	335
	Rata-rata	11	11,5%	37,5	37,5%	31	31%	20	20%	-	-	100	100%	340,5

Sumber : Data Primer yang diolah 2017

Berdasarkan data di atas dengan jumlah responden 100, tanggapan responden mengenai indikator faktor keamanan yakni, rata-rata responden memberikan jawaban setuju terbanyak yakni sebesar 37,5%, tanggapan netral sebesar 31%, tidak setuju sebesar 20% , sangat setuju sebesar 11% dan tidak ada responden yang menyatakan sangat tidak setuju. Dengan rata-rata skor perolehan sebesar 340,5 Hal ini menunjukkan bahwa faktor keamanan yang mempengaruhi keputusan nasabah memilih produk gadai emas tinggi.

c. Analisis dan Pembahasan Variabel Keputusan Nasabah (Y)

Tabel 4.7
Tanggapan Responden Mengenai Variabel Keputusan Nasabah (Y)
Indikator Pengenalan (Y₁)

No	Indikator (Pernyataan)	Jawaban Responden										TOTAL		Skor
		SS		S		N		TS		STS		Σ	%	
		Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%			
1	<i>Sifat (X_{1.i})</i>													
	Y.1.1	7	7%	45	45%	37	37%	8	8%	3	3%	100	100	345
	Y.2.2	9	9%	33	33%	49	49%	9	9%	-	-	100	100	342
	Rata-rata	8	8%	39	39%	43	43%	8,5	8,5%	3	3%	100	100	343,5

Sumber : Data Primer yang diolah 2017

Berdasarkan data di atas dengan jumlah responden 100, tanggapan responden mengenai indikator pengenalan yakni, rata-rata responden memberikan jawaban netral terbanyak yakni sebesar 43%, tanggapan setuju sebesar 39%, tidak setuju sebesar 8,5% , sangat setuju sebesar 8% dan sangat tidak setuju sebesar 3%. Dengan rata-rata skor perolehan sebesar 343,5 Hal ini menunjukkan bahwa pengenalan yang mempengaruhi keputusan nasabah memilih produk gadai emas tinggi.

Tabel 4.8
Tanggapan Responden Mengenai Variabel Keputusan Nasabah (Y)
Indikator Pencarian Informasi (Y₂)

No	Indikator (Pernyataan)	Jawaban Responden										TOTAL		Skor
		SS		S		N		TS		STS		Σ	%	
		Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%			
<i>Sifat (X_{1.1})</i>														
2	Y.2.1	10	10%	43	43%	27	27%	17	17%	3	3%	100	100%	336
	Y.2.2	5	5%	34	34%	50	50%	11	11%	-	-	100	100%	336
	Rata-rata	14,5	14,5%	38,5	38,5%	38,5	38,5%	14	14%	3%	3%	100	100%	336

Sumber : Data Primer yang diolah 2017

Berdasarkan data di atas dengan jumlah responden 100, tanggapan responden mengenai indikator faktor pencarian informasi, rata-rata responden memberikan jawaban setuju dan netral terbanyak yakni sebesar 38,5%, tanggapan sangat setuju sebesar 14,5%, tidak setuju sebesar 14% , dan sangat tidak setuju sebesar 3%. Dengan rata-rata skor perolehan sebesar 336. Hal ini menunjukkan bahwa faktor pencarian informasi di BSM palopo tinggi.

Tabel 4.9
Tanggapan Responden Mengenai Variabel Keputusan Nasabah (Y)
Indikator Evaluasi Alternati (Y₃)

No	Indikator (Pernyataan)	Jawaban Responden										TOTAL		Skor
		SS		S		N		TS		STS		Σ	%	
		Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%			
<i>Sifat (X_{1.1})</i>														
3	Y.3.1	15	15%	39	39%	28	28%	11	11%	7	7%	100	100%	344
	Y.3.2	14	14%	43	43%	36	36%	6	6%	1	1%	100	100%	364
	Rata-rata	14,5	14,5%	41	41%	32	32%	8,5	8,5%	4	4%	100	100%	354

Sumber : Data Primer yang diolah 2017

Berdasarkan data di atas dengan jumlah responden 100, tanggapan responden mengenai indikator faktor evaluasi alternatif, rata-rata responden memberikan jawaban setuju terbanyak yakni sebesar 41%, tanggapan netral sebesar 32%, sangat setuju sebesar 14,5% , tidak setuju sebesar 8,5% dan

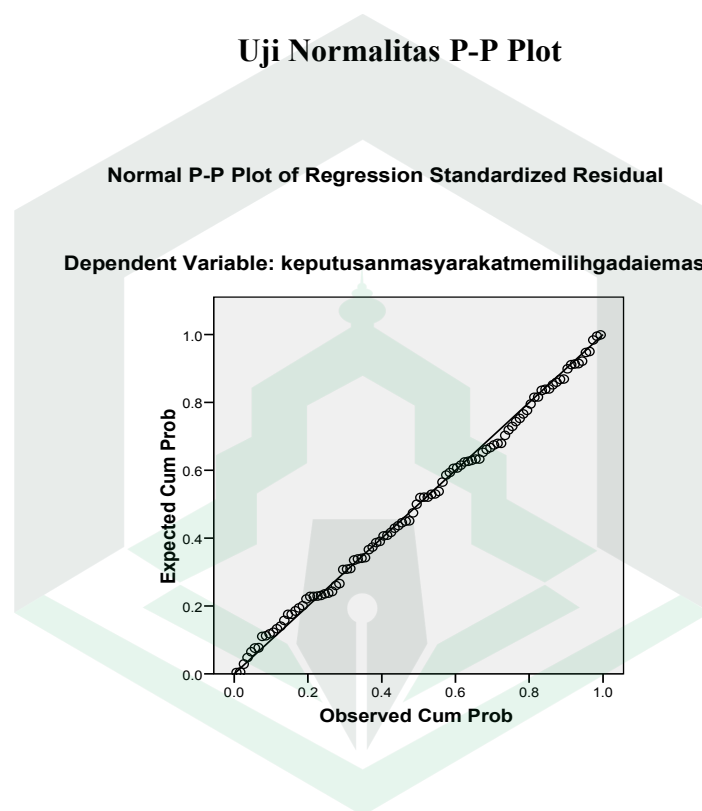
sangat tidak setuju sebesar 1%. Dengan rata-rata skor perolehan sebesar 354. Hal ini menunjukkan bahwa faktor evaluasi di BSM palopo tinggi.

C. Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Gambar 3.1

Uji Normalitas P-P Plot



Berdasarkan gambar grafik di atas, dapat disimpulkan hasil normal P-P Plot menunjukkan bahwa penyebaran titik-titik berada disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal. Itu artinya, data yang digunakan baik karena data

yang baik adalah data yang bersifat normal. Sehingga dapat di simpulkan bahwa nilai residual tersebut berdistribusi normal.

2. Uji Multikolinearitas

Tabel 5.1 Hasil Uji Multikolinearitas
Coefficients(a)

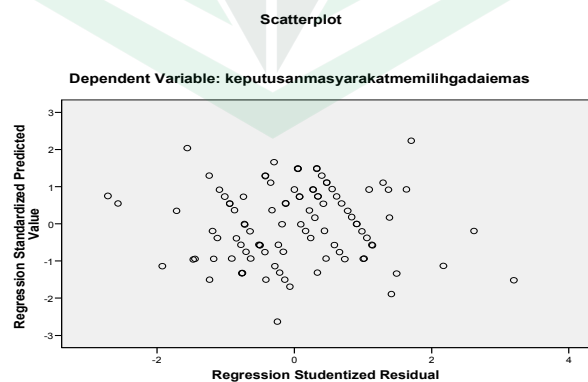
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta	B	Std. Error
1	(Constant)	9,870	2,876		3,432	,001
	MotifRasional	,272	,114	,228	2,391	,019
	MotifEmosional	,267	,098	,259	2,724	,008

a. Dependent Variable: keputusan nasabah memilih gadai emas

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa nilai tolerance kedua variabel lebih dari 0,10 dan VIF kurang dari 10. Sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah multikolinearitas pada model regresi.

3. Uji Heteroskedastisitas

Gambar 3.2
Hasil Uji Heteroskedastisitas



Gambar 3.2 diatas, terlihat bahwa titik-titik data menyebar secara acak serta tersebar baik di atas maupun di bawah angka 0 pada sumbu Y dan tidak membentuk suatu pola yang jelas. Maka dapat disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi ini.

4. Uji Autokorelasi

Tabel 5.2 Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary(b)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,365(a)	,134	,116	3,709	1,344

a Predictors: (Constant), motifemosional, motifrasional

b Dependent Variable: keputusan nasabah memilih gadai emas

Dari tabel diatas diketahui nilai Durbin-Watson sebesar 1,344. Dengan menggunakan tingkat signifikan 0,05, $n = 100$ dan $k = 2$, maka diperoleh d_L (batas bawah Durbin-Watson) sebesar 1,6337 dan d_U (batas atas Durbin-Watson) sebesar 1,7152. Sehingga $DW < DL$ ($1,344 < 1,6337$) maka dapat simpulkan hasil pengujian terjadi autokorelasi.

D. Uji Hipotesis

1. Analisis Regresi linear Berganda

Pada output ini, dikemukakan nilai koefisien dari persamaan regresi. Dalam kasus ini, persamaan regresi berganda digunakan adalah:

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

Y = Nilai pridiksi variabel dependen (keputusan masyarakat)

a = Konstanta, yaitu nilai Y jika X_1 dan $X_2 = 0$

b_1b_2 =Koefisien Regresi, yaitu nilai peningkatan atau penurunan variabel Y yang di dasarkan X_1 dan X_2

X_1 = Variabel Indenden (Motif rasional)

X_2 = Variabel independen (Motif emosional)

e = *Standar error*

Tabel 6.1 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

		Coefficients(a)				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
Model		B	Std. Error	Beta	B	Std. Error
1	(Constant)	9,870	2,876		3,432	,001
	MotifRasional	,272	,114	,228	2,391	,019
	MotifEmosional	,267	,098	,259	2,724	,008

a Dependent Variable: keputusan nasabah memilih gadai emas

Dari tabel di atas, maka hasil yang diperoleh dimasukkan dalam persamaan sebagai berikut :

$$Y = 9,870 + 0,272X_1 + 0,267X_2$$

Dari persamaan regresi di atas maka dapat diinterpretasikan beberapa hal, antara lain:

- 1) Nilai Konstanta (α) sebesar 9,870 menyatakan bahwa jika tidak ada nilai (X_1) dan nilai (X_2) atau sama dengan nol, maka besarnya keputusan masyarakat (Y) sebesar 9,870%.
- 2) koefisien regresi untuk variabel Motif Rasional (X_1) sebesar 0,272. Menyatakan bahwa setiap penambahan 1% (karena bernilai positif) dari motif rasional, maka nilai Y akan sebesar 27,2%

- 3) koefisien regresi untuk variabel Motif Emosional (X_2) bernilai Positif (+) sebesar 0,267. Nilai positif menunjukkan bahwa Motif Emosional terhadap keputusan masyarakat berpengaruh positif dan setiap motif emosional akan mempengaruhi keputusan masyarakat sebesar 26,7%.

Berdasarkan nilai koefisien regresi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa nilai koefisien regresi variabel yang paling berpengaruh terhadap keputusan masyarakat adalah variabel motif Rasional (X_1).

2. Uji F (simultan)

Tabel 6.2 Hasil Uji F
ANOVA(b)

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	205,696	2	102,848	7,476	,001(a)
	Residual	1334,414	97	13,757		
	Total	1540,110	99			

a Predictors: (Constant), Motif Emosional, Motif Rasional

b Dependent Variable: keputusa nasabah memilih gadai emas

Berdasarkan pada tabel analisis varian (ANOVA) ditampilkan hasil uji F yang dipergunakan untuk mengetahui signifikan pengaruh variabel independen (motif rasional dan motif emosional) terhadap variabel dependen (pengambilan keputusan) secara simultan (secara bersama-sama). Dari tabel di atas didapat nilai F hitung sebesar 7,476. Dengan menggunakan tingkat signifikan 0,05, $df_1 = 2$ dan $df_2 = 100$, diperoleh nilai F tabel sebesar 3,09. Karena nilai F hitung $>$ F tabel ($7,476 > 3,09$) dan signifikan $<$ 0,05 ($0,001 < 0,05$), maka dapat disimpulkan H_0 ditolak dan H_1 diterima dengan kata lain motif rasional dan motif emosional secara bersama-sama (simultan) berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk gadai emas di BSM Palopo.

3. Uji T (Parsial)

Tabel 6.3 Hasil Uji T (Parsial)

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta	B	Std. Error
1	(Constant)	9,870	2,876		3,432	,001
	MotifRasional	,272	,114	,228	2,391	,019
	MotifEmosional	,267	,098	,259	2,724	,008

a. Dependent Variable: keputu nasabah memilih gadaiemas

Berdasarkan pada tabel *Coefficients* ditampilkan hasil uji t yang digunakan untuk mengetahui signifikan pengaruh variabel indeviden secara individual (parsial) terhadap variabel dependen. Dari tabel di atas diperoleh nilai t hitung untuk variabel motif rasional sebesar 2,391 dan nilai t hitung untuk variabel motif emosional sebesar 2,724. Dengan menggunakan tingkat signifikan 0,5 dan $df = 100$, diperoleh nilai t sebesar 1,66023. Pada variabel motif rasional (X_1), karena nilai t hitung $>$ nilai t tabel ($2,391 > 1,66023$) dan signifikan $< 0,05$ ($0,019 < 0,05$), maka dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima dengan kata lain motif rasional secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan masyarakat dalam memilih gadai emas BSM Palopo. Pada variabel motif emosional (X_2), karena nilai t hitung $>$ nilai t tabel ($2,724 > 1,66023$) dan signifikan $< 0,05$ ($0,008 < 0,05$), maka dapat disimpulkan disimpulkan bahwa H_0 ditolak dan H_2 diterima dengan kata lain motif emosional secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan masyarakat dalam memilih gadai emas BSM Palopo.

4. Analisis Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar variabel bebas memiliki pengaruh terhadap variabel terikatnya. Nilai koefisien determinasi untuk dua variabel bebas digunakan *R Square*.

Tabel 6.4

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,365(a)	,134	,116	3,70902

a Predictors: (Constant), MotifEmosional, MotifRasional

Dari hasil analisis motif-motif yang mempengaruhi keputusan masyarakat pada tabel 5.4 menunjukkan nilai koefisien determinasi (*R Square*) sebesar 0,134. Hal ini berarti seluruh variabel bebas yakni Motif Rasional dan Motif Emosional mempunyai kontribusi secara bersama-sama sebesar 1,34% terhadap variabel terikat yaitu Keputusan masyarakat sedangkan sisanya sebesar 98,66% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain atau variabel-variabel lain yang tidak dimasukkan ke dalam penelitian ini.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh motif rasional dan motif emosional terhadap pengambilan keputusan memilih produk gadai emas di BSM Palopo, maka penulis dapat menarik kesimpulan bahwa motif emosional dan motif rasional berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk gadai emas di BSM Palopo sebesar 1,34% dan sisanya 98,7% dipengaruhi faktor-faktor lain diluar penelitian.

B. Saran-saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan, maka selanjutnya peneliti menyampaikan saran-saran yang kiranya dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait atas hasil penelitian ini. Adapun saran-saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian yang menyatakan bahwa motif rasional dan motif emosional berpengaruh signifikan terhadap keputusan masyarakat memilih produk gadai emas maka dari ini perusahaan harus lebih memperhatikan upaya-upaya pemasaran guna perkembangan produk gadai emas.
2. Untuk penelitian selanjutnya, di sarankan untuk menambah variabel independen lainnya yang dapat mempengaruhi variabel pengambilan keputusan masyarakat agar lebih melengkapi penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Quran dan Terjemahannya

Adib, Muklis, *faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat dalam memilih produk Rahn di kantor cabang pegadaian syariah Ciputat*, Skripsi Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2014

Ali Bassam, Abdullah bin Abudurrahman, *Syarah hadits pilihan Bukhari-Muslim*, Cet. I, Jakarta: Darul-falah, 2002

Aminati, Yunny Novia, *pengaruh atribut produk dan citra merek (brand image) terhadap motivasi nasabah bank muamalat indonesia cabang kudu menggunakan shar-e*, skripsi Semarang: Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, 2010

Antonio, Syafi'i, *Bank syariah dari teori ke praktek*, Depok: Gema Insani, 2001

Antonio, M. Syafi'i *Bank syariah analisis kekuatan, peluang, kelemahan dan ancaman*, ed. 3, ekonisia, 2004

Anshori, Abdul Ghofur, *Perbankan Syariah di Indonesia*, Cet. II; Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2009

Arifin, Zainul, *Dasar-dasar manajemen Bank Syariah*, Ed, revisi, cet.7, Jakarta, 2009

Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktek*, PT. Rineka Cipta; Jakarta, 2002

Assauri, Sofjan, *manajemen pemasaran: Dasar, konsep dan strategi*, ed. I, cet12 Jakarta: Rajawali Pers, 2013

Baladraf, Nafila, *pengaruh nilai taksiran terhadap motivasi nasabah dalam menggadaikan emas di unit gadai bank syariah mandiri cabang gorontalo*, skripsi Gorontalo: Universitas Negeri Gorontalo, 2013

Damarjati, Ahmad Rifqi, *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan gadai emas syariah (studi kasus pada BPD DIY syariah cabang Cik di Tiro)*, skripsi Yogyakarta: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2014

Faziha, *Islamic Finance (konsep dan aplikasi dalam lembaga keuangan syariah)*, Cet. I, Palopo: Laskar perubahan, 2016

- Ghufron, Sofiniyah, *Mengatasi masalah dengan pegadaian syariah*, cet.2, Jakarta: Renaisa, 2007
- Huriartanto, Aditya, et, al. *pengaruh motivasi dan persepsi keputusan pembelian tiket pesawat (Survei pada konsumen terminal tiket malang)*, jurnal administrasi Vol. 28 No. 1, 2015 <http://administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id/index.php/jab/article/view/File/1141/1522> Diakses tanggal 17 april 2017
- Irawan, Hendri, *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam memutuskan menabung di bank syariah mandiri cabang malang*, skripsi, Malang: Universitas Islam Negeri (UIN) Malang, 2009
- Kasmir, *Bank dan lembaga keuangan lainnya*, ed. Revisi, Jakarta: Rajawali pers, 2009
- Kasmir, *pemasaran bank*, Cet. I; Jakarta: Kencana, 2004
- Kholifah, Nadhifatul, et, al. *Analisis Sistem dan prosedur gadai emas syariah (Studi pada PT. Bank Mega Syariah dan PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Malang)*, Jurnal Ekonomi dan Keuangan Vol.2, No.4, 2012 administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id/index.php/jab/article/view/File/229393 Diakses tanggal 12 April 2017
- Kotler, Philip, danamstrong, *prinsip-prinsip pemasaran*, Jakarta: Erlangga 2006
- Mahalli, Randi Saputra Kasyful, *Analisis potensi dan kendala pengembangan pegadaian syariah Di kota Medan*, Jurnal Ekonomi dan Keuangan Vol.2, No.4, (2014), h. 222. jurnal.usu.ac.id/index.php/edk/article/download/11682/5039 Diakses 12 April 2017
- Mangkunegara, A. A. Anwar Prabu, *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*, Cet.IV; Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2005
- Muti'ah, Niswa, *Pengaruh motif rasional dan motif emosional terhadap pengambilan keputusan memilih jasa perbankan syariah*, skripsi (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2015
- Priyatno, Duwi, *Cara Kilat Belajar Analisis Data dengan SPSS 20*, (Yogyakarta: Andi, 2012
- Rahmat, Abdul, *Pengaruh produk gadai emas terhadap kepuasan nasabah di Bank Syariah Mandiri cabang pembantu kota palopo*, Skripsi (Palopo: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Palopo, 2013

- Rizal, Yaya, et.al., *Akuntansi Perbankan Syariah: Teori dan Praktik Kontemporer*, Ed.II, Jakarta Selatan; Selemba Empat 2014
- Setiadi, Nugroho J., *Perilaku Konsumen Konsep dan Aplikasi Untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*, Cet, I; Bogor: Kencana, 2003
- Sudarsono, Heri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah: Deskripsi dan Ilustrasi*, Ed.II; Yogyakarta: Ekonisi, 2003
- Sutedi, Adrian, *Hukum Gadai Syariah* cet I, Bandung: Alfabeta, 2011
- Sugiyono, *Statistika Untuk Penelitian*, Cet. 23, Bandung : Alfabeta, 2013
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & RND*, Bandung: Alfabeta, 2012
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnin*, Bandung: Alfabeta, 2013
- Sugiyono, *metode penelitian kombinasi (Mixed Methods)*, Cet. Ke-6, Bandung: ALFABETA, cv, 2011
- Soemitra, Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Cet. II; Ed. I; Jakarta: Kencana, 2010
- Sulaiman, Wsih, *Analisis Regresi Menggunakan SPSS*, Yogyakarta: ANDI, 2004
- Wirnyaningsih, et, al. *Bank asuransi islam di Indonesia*, Ed. 1, Cet. 3, Jakarta: Kencana 2005
- <http://prasetyaferilian.blogspot.co.id/2011/11/faktor-faktor-yang-mempengaruhi.html>, di akses pada 17 april 2017
- <http://administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id/index.php/jab/article/viewFile/1141/1522> diakses 17 april 2017
- <http://www.warawarta.com/2013/08/rasional-artinya-adalah.html>, diakses 17 april 2017
- <http://dony-birdawan.blogspot.co.id/2011/10/berpikir-rasional.html>, diakses 17 april 2017
- <https://www.syariahmandiri.co.id/category/consumer-banking/emas/gadai-emas-bsm/> diakses 17 April 2017.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Arni lahir pada tanggal 14 Oktober 1994 di Jln. Pelajar desa Tolada dusun To'pao Kec. Malangke. Lahir dari pasangan ayahanda M. Saleh dan ibunda Nurbaya anak kedua dari sembilan saudara.

Pada tahun 2000 dengan izin Allah SWT penulis menginjakkan kaki pertama kalinya dibangku sekolah dasar SDN 140 Lumu-lumu di dusun Lumu-lumu Kec. Malangke sampai tahun 2007. Kemudian melanjutkan pendidikan di SMPN 2 Malangke dan selesai pada tahun 2010. Dan . Dan ptengahan 2010 penulis berhasil mengenyam pendidikan SMAN 1 Malangke yang kini berubah menjadi SMAN 11 Luwu-utara dan berhasil menamatkan pendidikannya pada tahun 2013.

Atas keinginan yang kuat untuk melanjutkan pendidikan, penulis diterima di salah satu perguruan tinggi negeri yang ada di tanah Luwu yaitu STAIN Palopo dengan Program Studi Perbankan Syariah yang sekarang beralih status menjadi IAIN Palopo.

Pada saat ini penulis, telah menyelesaikan karya tulis ilmiah dengan judul ***“Pengaruh Motif Rasional Dan Motif Emosional Terhadap Pengambilan Keputusan Memilih Produk Gadai Emas di Bank Syariah Mandiri (BSM) Palopo”***



SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini Dosen penguji dan Ketua Prodi Perbankan Syariah, menerangkan bahwa mahasiswa tersebut telah mampu membaca dan menulis al-Qur'an dengan baik dan dapat dipertanggungjawabkan.

Nama : Arni
NIM : 13.16.15.0011
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Program Studi : Perbankan Syariah

Demikian surat keterangan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 29 Agustus 2016

Mengetahui:

Plt. Ketua Prodi Perbankan Syariah

Dosen Penguji


Muzayyanah Jabani, ST., MM.


Muzayyanah Jabani, S.T., M.M.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Agatis Balandi Telp. 0471-22076.

Website: <http://www.iainpalopo.ac.id/> / <http://fcbi-iainpalopo.ac.id/>

SURAT KETERANGAN BEBAS MATA KULIAH

Yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan bahwa mahasiswa :

Nama : Arni
Nim : 13.16.15.0011
Program Studi : Perbankan Syariah

Benar telah Bebas Mata Kuliah yang diprogramkan sejak semester I s.d semester VII (berdasarkan data nilai yang ada).

Demikian keterangan ini di berikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.



24 Mei 2017

Ketua Prodi Perbankan Syariah

Zainuddin S., SE., M.Ak.

PENILAIAN UJIAN MUNAQASYAH

Nama Mahasiswa : Arni
NIM : 13.16.15.0011
Program Studi : Perbankan Syariah
Hari/Tanggal Ujian : Rabu, 07 Juni 2017
Judul Skripsi : "Pengaruh Motif Rasional Dan Motif Emosional Terhadap Pengambilan Keputusan Memilih Produk Gadai Emas Di Bank Syariah Mandiri (BSM) Palopo".

NO	ASPEK PENILAIAN	NILAI
A. NILAI TULISAN		
1	Pemilihan dan perumusan masalah serta relevansi. Teoritik dan hipotesis (kalau ada) dengan permasalahan	
2	Ketepatan aspek metodologi	
3	Kualitas sumber data (primer/ sekunder, faktor-faktor kesulitan memperoleh/ mencerna)	
4	Kekuatan analisis dan penyajian tulisan	
5	Kedalaman pembahasan dan ketepatan dan kecermatan pengambilan kesimpulan dan saran	
6	Tata tulisan	
Jumlah Nilai A		
B. NILAI LISAN		
1	Kemampuan mengemukakan dan menguraikan pemikiran/ pendapat	
2	Ketepatan dan relevansi jawaban	
3	Penguasaan materi skripsi	
4	Penampilan (sikap, emosi dan kesopanan)	
Jumlah Nilai B		95

Penguji I

Zainudin S, SE., M.Ak.

07 Juni 2017

Penguji II

Dr. Anita Marwing, M.HI.

CATATAN HASIL UJIAN MUNAQASYAH

Nama Mahasiswa : Arni
NIM : 13.16.15.0011
Program Studi : Perbankan Syariah
Hari/Tanggal Ujian : Rabu, 07 Juni 2017
Judul Skripsi : "Pengaruh Motif Rasional Dan Motif Emosional Terhadap Pengambilan Keputusan Memilih Produk Gadai Emas Di Bank Syariah Mandiri (BSM) Palopo".

Keputusan Sidang : 1. Lulus Tanpa Perbaikan
② Lulus dengan Konsultasi
3. Lulus Perbaikan Tanpa Konsultasi
4. Tidak Lulus

Aspek Perbaikan : 1. Materi Pokok
2. Metodologi Penelitian
3. Bahasa
4. Teknik Penulisan

Lain-lain : ① Konsultan
2. Jangka waktu perbaikan

Penguji I

Zainudin S, SE., M.Ak.

07 Juni 2017

Penguji II

Dr. Anita Marwing, M.HI.



1 2 0 1 7 1 9 9 0 1 3 5

PEMERINTAH KOTA PALOPO
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

Alamat : Jl. K.H.M. Hasyim No.5 Kota Palopo - Sulawesi Selatan Telpn : (0471) 23692

IZIN PENELITIAN

NOMOR : 135/IPM/DPMPTSP/1/2017

DASAR HUKUM :



1. Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan, dan Penerapan IPTEK;
2. Peraturan Mendagri Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian, sebagaimana telah diubah dengan Permendagri Nomor 7 Tahun 2014;
3. Peraturan Walikota Palopo Nomor 23 Tahun 2016 tentang Penyederhanaan Perizinan dan Non Perizinan di Kota Palopo;
4. Peraturan Walikota Palopo Nomor 22 Tahun 2016 tentang Pendelegasian Wewenang Penyelenggaraan Perizinan dan Non Perizinan Kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu di Kota Palopo;

MEMBERIKAN IZIN KEPADA :

Nama : ARNI
 N I M : 13.16.15.0011
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Alamat : Dsn. Toppao Kab. Luwu Utara
 Pekerjaan : Mahasiswa

Maksud dan Tujuan mengadakan penelitian dalam rangka penulisan Skripsi dengan Judul :

MINAT MASYARAKAT TERHADAP PRODUK GADAI EMAS DI BANK SYARIAH MANDIRI PALOPO (STUDI MASYARAKAT BALANDAI PALOPO)

Lamanya Penelitian 23 Januari 2017 s.d 23 Februari 2017

Dengan Ketentuan Sebagai Berikut :

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan penelitian kiranya melapor pada **KEC. BARA KOTA PALOPO**.
2. Mentaati semua peraturan perundang-undangan yang berlaku, serta menghormati Adat Istiadat setempat.
3. Penelitian tidak menyimpang dari maksud izin yang diberikan.
4. Menyerahkan 1 (satu) exemplar Foto Copy hasil penelitian kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.
5. Surat Izin Penelitian ini dinyatakan tidak berlaku, bilamana pemegang izin ternyata tidak mentaati ketentuan-ketentuan tersebut diatas.

Demikian Surat Izin Penelitian ini diterbitkan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Kota Palopo

Pada tanggal: 20 Januari 2017

dan Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP
 Kabid. Pengkajian dan Pemrosesan Perizinan PTSP

MARDI, S.Sos

Pangkat : Penata

NIP : 19830626 200801 1 003



Tembusan : Kepada Yth.

1. Kepala Badan Kesbang Prov. Sul-Sel;
2. Walikota Palopo di Palopo;
3. Dandim 1403 SWG;
4. Kapolres Palopo;
5. Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Kota Palopo di Palopo;
6. Instansi terkait tempat dilaksanakan penelitian.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PALOPO
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Agatis, Telp (0471) 22076 Balandai - Kota Palopo
 Email-iainpalopo.febi.@gmail.com

BERITA ACARA

Pada hari Rabu, Tanggal 07 Juni 2017 telah dilaksanakan Ujian Munaqasyah atas skripsi Mahasiswa :

Nama : Arni
 NIM : 13.16.15.0011
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
 Prodi : Perbankan Syariah
 Judul Skripsi : Pengaruh Motif Rasional Dan Motif Emosional Terhadap Pengambilan Keputusan Memilih Produk Gadai Emas Di Bank Syariah Mandiri (BSM) Palopo.

Dengan Penguji dan Pembimbing :

Ketua Sidang	: Dr. Hj. Ramlah M, M.M.	(.....)
Sekretaris	: Dr. Takdir, SH., MH.	(.....)
Penguji I	: Zainuddin S, SE., M.Ak.	(.....)
Penguji II	: Dr. Anita Marwing, M.HI.	(.....)
Pembimbing I	: Burhan Rifuddin, SE., M.M.	(.....)
Pembimbing II	: Ilham, S.Ag., M.A.	(.....)

Demikian Berita Acara ini di buat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

07 Juni 2017
 Ketua Prodi Perbankan Syariah

 Zainuddin S., SE., M.Ak.

NOTA DINAS PEMBIMBING

Lamp :

Palopo, 27 Juli 2017

Hal : Skripsi

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo

Di

Palopo

Assalamu' Alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa, maupun teknik penulisan terhadap skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini:

Nama : Arni

Nim : 13.16.15.0011

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul Skripsi : ***“ Pengaruh Motif Rasional Dan Motif Emosional Terhadap Pengambilan Keputusan Memilih Produk Gadai Emas Di Bank Syariah Mandiri (BSM) Palopo”***

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah layak diajukan untuk diujikan.

Demikianlah untuk diproses selanjutnya.

Wassalamu' Alaikum Wr. Wb.

Pembimbing II



Ilham, S.Ag., M.A.

NIP 19731011 200312 1003