

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI SIKAP MASYARAKAT
UNTUK MEMANFAATKAN PEGADAIAN SYARIAH
DI YOGYAKARTA**



Nama : Chendy Ariksha Fauzie Djohan Sutanto

No. Mahasiswa: 08312116

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2011**

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI SIKAP MASYARAKAT
UNTUK MEMANFAATKAN PEGADAIAN SYARIAH
DI YOGYAKARTA**

SKRIPSI

**Disusun dan diajukan untuk memenuhi sebagai salah satu syarat untuk
mencapai derajat Sarjana Strata-1 Program Studi Akuntansi
pada Fakultas Ekonomi UII**

oleh :

Nama : Chendy Ariksha Fauzie Djohan Sutanto

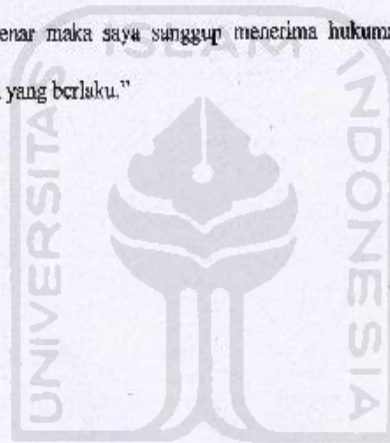
No. Mahasiswa: 08312116

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2011

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman atau sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku."



Yogyakarta, 5 Februari 2012

Penyusun



Chendy Arlita Fauzie Dihan Sutanto

08312116

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

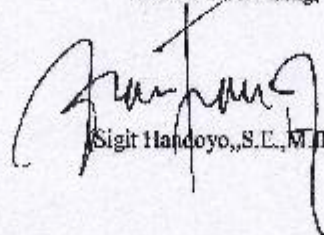
Skrripsi ini telah disahkan dan disetujui oleh dosen pembimbing skripsi
dengan judul:

FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI SIKAP MASYARAKAT UNTUK MEMANFAATKAN PEGADAIAN SYARIAH

DI YOGYAKARTA
ISLAM
Hasil Penelitian
Diajukan Oleh:
Nama : Chendy Ariksa Fauzie Djohan Sutanto
No. Mahasiswa : 08.312.116
Program Studi : Akuntansi

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing
Pada tanggal 8 Feb 2012

Dosen Pembimbing,


(Sigit Handoyo, S.E., M. Bus.)

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Sikap Masyarakat Untuk
Memanfaatkan Pegadaian Syariah di Yogyakarta

Disusun Oleh: CHENDY ARIKSA FAUZIE DJOHAN SUTANTO

Nomor Mahasiswa: 08312116

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan LULUS

Pada tanggal : 15 Maret 2012

Penguji/Pemb. Skripsi

: Sigit Handoyo, SE, M.Bus

Penguji

: Dra. Prapti Antarwiyati, M.Si, Ak



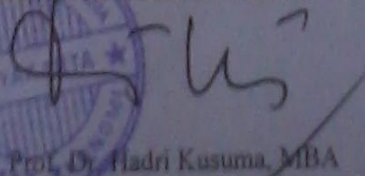
Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Islam Indonesia



Prof. Dr. Hadri Kusuma, MBA



SALAMAN PERSEMBAHAN

Puji Syukur tak berujung kupanjatkan kepada:

Allah SWT, yang telah memberikan hembusan nafas, berkah, rezeki, rahmat, dan cobaan kepadku, semoga menuju suatu ruang kehidupan yang lebih baik. **Amien**
Nabi Muhammad SAW, yang telah memberikan tuntunan hidup yang lurus tetapi belum mampu kuikuti seluruhnya.

Kupersembahkan karya sederhana ini kepada :

Papa dan Mama, yang telah memberikan Cinta tulus ikhlas, doa, bimbingan, pengorbanan, tetes air mata dan keringat, serta segalanya kepadaku,
My old Bro Dyan Hananto Putro Djohan Sutanto S. Sut
My old Sist Noengky Anastasia Unik Djohan Sutanto S.E
serta
My old bro in-law Suwasono Adi Kurniawan S.E. Akt
My old sist in-law Ratri Puspitasari. ST. S.E
dan
L'il niece Kencana Genta Aksamala
yang selalu memberikan semangat terselubung kepadaku selama ini,
Ku kan selalu mencintai dan menyayangi kalian semua

Terima Kasih

Nadira Sylvianna Devi | for everything we share, we smile, we cry on, we enjoyed, we fell, and we celebrated |

Keluarga Besar Soewandi DS | atas doa dan dukungannya |

Keluarga Besar "Amanogawa J-Community" | aku sudah tua nih buat cosplay - cosplay an :p. Saatnya menatap masa depan bersama !! |

Keluarga Besar "Gfivers Indonesia" | We built it on our own way |

Keluarga Besar "Yogyakarta Android Community" | mohon bimbingan saya yang masih newbie ini |

Keluarga Besar Akuntansi UNJ 2008 | Teruslah kejar mimpi kalian sampai kalian dapatkan itu, terus kejar dan berlailah !! |

Fendy "Wendy" | Ayo wujudkan impian qt bersama !! Maldives !! |

Risca "Kanyuk" | Dewasalah kau :p |

Anang "Babe" | Jangan maen melulu, ayo cari duit !! |

Jndrwa "Andrew" & Asti "Jces" | Semoga kalian langgeng sampai kakek - nenek ya |

Vivi "Cumi" | Ayo cum lulus bareng !! |

Yoga "Yugo" | Teruskan apa yang menjadi kau yakini |

Anis "Nyimbah", Naiya & Adit | Semoga baik - baik saja :p |

Genk Gajah :

Jaya "Abel", Danur, Septi, Nomo "Ody", Faisal, Charis, Agam

| Jangan patah semangat. Toga siap di pasang di kepala kalian guys !! |

Genk Sayur :

Chika, Memey, Amel, Wowogh, Risak "Babon", Ayash, Mete, Ajenk "tete"

| Ayo lulus bareng sist, biar bisa foto bareng :p |

KKN Unit 20 :

Johan, Andri, Simbah, Martha, Fitri, Angie, Shandi

| Terimakasih untuk masa - masa KKN yang indah :D |

Laptop & Playlist lagu | Terimakasih sudah membantu dan menemani saya dalam mengerjakan skripsi ini :D |

/ Dan semua teman - teman yang belum di sebutkan, thanks. Tanpa kalian semua, aku bukanlah siapa - siapa dan hanyalah seonggok daging berjalan tanpa tujuan yang jelas. Terima kasih atas segala kebaikannya, semua catatan, obrolan dan keisengan yang telah kita perbuat bersama./

"Setiap Kamu punya mimpi atau keinginan atau cita - cita, kamu taruh di sini, di depan kening kamu....Jangan menempel. Biarkan....Dia menggantung, mengambang 5 Centimeter di depan kening kamu" (5 Cm - Donny Dhirgantoro)

"Kutaklukkan Dunia Dengan Gagasanku" (Fendy "Wendy")

"The Only Easy Day.....Was Yesterday"

"Kemarin Adalah Sejarah, Esok Adalah misteri, dan Hari ini Adalah Anugerah"

KATA PENGANTAR



Assalaamu'alaikum Wr. Wb

Puji syukur penulis penatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI SIKAP MASYARAKAT UNTUK MEMANFAATKAN PEGADAIAN SYARIAH DI YOGYAKARTA“

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam memperoleh gelar sarjana strata (S-1) pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi di Universitas Islam Indonesia.

Dalam menyusun skripsi ini, penulis menyadari bahwa masih banyak kelemahan dan kekurangannya, hal ini dikarenakan pengetahuan dan pengalaman yang penulis miliki sangat terbatas.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis mendapat bantuan yang sangat besar dari berbagai pihak, untuk itu penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Allah SWT, puji syukur penulis panatkan atas kasih sayang, rahmat dan perlindungan-Nya.
2. Bapak Edy Suandi Hamid, Dr.,M.Ec, selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.

3. Bapak Hadri Kusuma, Drs, MBA, DBA, Prof. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
4. Bapak Sigit Handoyo, SE, M.Bus. selaku Dosen Pembimbing skripsi yang telah memberikan pengarahan, saran dan bimbingan kepada penulis dengan kesabaran selama penulisan skripsi ini.
5. Bapak Rifqi Muhammad, SE., M.Sc. selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan bimbingan selama masa perkuliahan.
6. Ibu Isti Rahayu, Dra., M.Si, Ak. Selaku ketua jurusan akuntansi Universitas Islam Indonesia yang telah memberikan izin penulis untuk menyusun skripsi ini dan banyak memberikan masukan sehingga bisa sampai saat ini.
7. Dan semua pihak yang telah membantu sehingga terselesaikannya skripsi ini.

Tanpa bantuan pihak – pihak tersebut maka penelitian ini tidak akan terselesaikan dengan baik. Semoga amal kebaikan yang telah diberikan pada penulis mendapatkan balasan yang lebih melimpah dari Allah SWT.

Wassalamu'alaikum wr wb

Yogyakarta, 20 November 2011

Penyusun

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN BERITA ACARA.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
ABSTRAK.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	5
1.3. Batasan Masalah.....	5
1.4. Tujuan Penelitian.....	5

1.5.	Manfaat Penelitian.....	6
1.6.	Sistematika Penulisan.....	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....		9
2.1.	Pengertian sikap.....	9
2.2.	Islam Sebagai Suatu Sistem Hidup.....	9
2.1.1.	Perkembangan Lembaga Keuangan Syariah.....	10
2.3.	Pengertian Gadai.....	11
2.4.	Pegadaian Syariah.....	12
2.4.1.	Sejarah Berdirinya Pegadaian.....	12
2.4.2.	Tujuan Berdirinya Pegadaian Syariah.....	14
2.4.3.	Landasan Hukum.....	14
2.4.4.	Produk – produk yang dikembangkan.....	17
2.4.5.	Mekanisme Operasional.....	18
2.4.6.	Persamaan dan perbedaan pegadaian syariah dan pegadaian konvensional.....	20
2.4.7.	Prospek suatu perusahaan secara realtif dapat dilihat dari analisis SWOT (Tim Peneliti dan Pengembangan Bank Syariah-DPNP, 2005).....	22

2.5. Tinjauan Penelitian Terdahulu	25
2.6. Pengembangan Hipotesis Penelitian.....	26
2.6.1 Pengaruh produk terhadap sikap nasabah.....	26
2.6.2. Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Sikap Nasabah	27
2.6.3. Pengaruh Biaya Penyimpanan dan Pemeliharaan Jaminan / Ijarah Terhadap Sikap Nasabah.....	28
2.6.4 Pengaruh Letak geografis Terhadap Sikap Nasabah.....	29
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	30
3.1. Desain Penelitian.....	30
3.2. Sumber data dan teknik pengambilan sampel.....	30
3.3. Metode Pengumpulan data	30
3.4. Variabel Penelitian.....	31
3.5. Metode Analisis Data.....	33
3.5.1. Pengujian Validitas dan Reliabilitas.....	33
3.5.1.1. Uji Validitas.....	33
3.5.1.2. Uji Reliabilitas.....	34
3.5.2 Pengujian Hipotesis.....	34

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	39
4.1. Analisis Deskriptif.....	40
4.1.1. Analisis Karakteristik Responden.....	40
4.1.2. Analisis Persepsi Nasabah terhadap Atribut Pegadaian Syariah di Yogyakarta.....	43
4.2. Uji Instrumen Penelitian	46
4.2.1. Uji Validitas.....	46
4.2.2. Uji Reliabilitas.....	47
4.3. Analisis Kuantitatif.....	65
4.3.1. Analisis Regresi Linier Berganda.....	65
4.3.2. Uji Koefisien Determinasi.....	67
4.4. Pengujian Hipotesis (Uji Parsial).....	51
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	57
5.1. Kesimpulan.....	57
5.2. Keterbatasan Penelitian.....	58
5.3. Saran.....	58
DAFTAR PUSTAKA.....	59
LAMPIRAN.....	60

DAFTAR TABEL

Tabel

Tabel 4.1 Hasil Pengumpulan data.....	39
Tabel 4.2 Jenis Kelamin Responden.....	40
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Umur.....	41
Tabel 4.4 Pendidikan Responden.....	41
Tabel 4.5 Pekerjaan Responden.....	42
Tabel 4.6 Analisis Persepsi pada variabel penelitian.....	43
Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas.....	46
Tabel 4.8 Hasil Pengujian Realibilitas.....	48
Tabel 4.9 Hasil Regresi Faktor – faktor Mempengaruhi Pembiayaan.....	49
Tabel 5.0 Rekapitulasi Hasil Akhir.....	57

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran

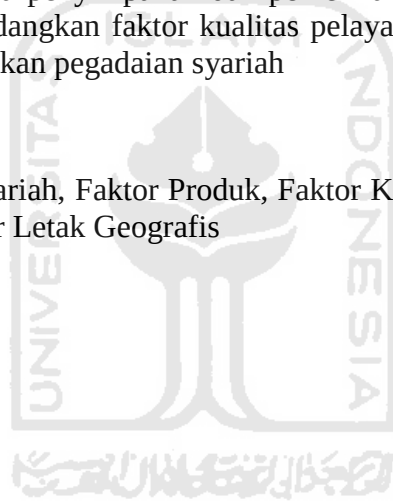
1. Kuesioner.....	61
2. Hasil Olah Data.....	68



Abstrak

Pegadaian Syariah merupakan badan atau perusahaan yang berbasis syariat Islam. Pegadaian syariah kini bukan lagi sebagai tempat mencari dana bagi kalangan menengah kebawah mengingat pertumbuhannya yang mulai pesat. Sehingga pegadaian syariah juga tempat para pengusaha mencari dana segar untuk usaha mereka. Di sisi lain para nasabah juga dapat menggadaikan atau menyimpan perhiasan maupun emas mereka di Pegadaian syariah. Penelitian ini bertujuan untuk melihat faktor – faktor apa saja yang mempengaruhi sikap masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah di DIY. Jumlah sampel yang di ambil sebanyak 187 nasabah. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor – faktor yang mempengaruhi masyarakat memanfaatkan pegadaian syariah yaitu, faktor produk, faktor biaya penyimpanan dan pemeliharaan jaminan / ijarah dan faktor letak geografis. Sedangkan faktor kualitas pelayanan tidak mempengaruhi nasabah dalam memanfaatkan pegadaian syariah

Kata kunci: Pegadaian Syariah, Faktor Produk, Faktor Kualitas Pelayanan, Faktor Ijarah, Faktor Letak Geografis



BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar belakang Masalah

Indonesia merupakan Negara muslim karena sebagian masyarakatnya yang beragama islam. Disini kita sebagai umat Islam sangat menjunjung tinggi nilai keislaman seperti menerapkan prinsip syariah dalam berbagai aspek kehidupan seperti dalam kegiatan bertransaksi. Perkembangan di bidang perbankan sekarang ini, telah membawa pertumbuhan ekonomi, serta usaha pada persaingan yang sangat ketat dalam dunia perbankan untuk merebut konsumen dalam menggunakan jasa mereka.

Bidang perbankan banyak menawarkan produk jasa yang ditawarkan untuk konsumen (nasabah), seperti contohnya pada Pegadaian Syariah yang seperti kegiatan Pegadian umum biasa. Namun pada bank syariah kegiatannya dilandasi atas prinsip syariah. Prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah.

Namun pada jaman modern yang terus berkembang saat ini terdapat banyak cara yang dapat kita lakukan dalam memenuhi kebutuhan hidup manusia yang sangat tidak terbatas berhadapan dengan alat pemuas

kebutuhan manusia yang terbatas. Banyak jenis kegiatan yang dapat kita lakukan baik dengan menggunakan prinsip syariah atau bukan syariah (konvensional). Sebagai contoh kegiatan yang dilakukan dengan menggunakan prinsip syariah adalah kegiatan yang dilakukan di pegadaian syariah. Sebuah lembaga keuangan syariah yang secara otomatis akan mendapatkan setengah dari kepercayaan masyarakat Indonesia sejak awal karena kemunculannya telah di nanti-nantikan oleh masyarakat Indonesia yang mayoritas beragama Islam dan ketika krisis moneter melanda bangsa ini pada tahun 1998 yang banyak membuat lembaga keuangan *collapse* dan bahkan beberapa lembaga keuangan mengalami *likuidasi* karena mereka menerapkan sistem bunga. Sedangkan untuk lembaga yang menggunakan berbasis syariah tidak berpengaruh karena tidak menerapkan sistem bunga.

Peningkatan kinerja pada pegadaian syariah tersebut adalah bukti nyata bahwa bangsa Indonesia semakin hari masyarakat semakin menaruh kepercayaan tinggi kepada lembaga keuangan berbasis syariah. Disamping karena mayoritas penduduk Indonesia beragama Islam, yang secara tegas mengharamkan bunga karena dianggap sama dengan riba, dan didukung oleh usaha dari lembaga keuangan syariah itu sendiri yang semakin menunjukkan citra positif dan profesional. Kinerja dari manajemen harus ditingkatkan untuk menarik nasabah, karena sudah banyak masyarakat

yang lebih dulu mengenal produk – produk dari lembaga keuangan konvensional.

Namun disisi lain banyak kelemahan yang dapat menghambat perkembangan sistem pegadaian syariah di masa yang akan datang, dimana salah satu nya adalah keberadaan pegadaian syariah yang masih rendah. Sehingga masyarakat akan sulit dalam mencapai pegadaian syariah. Seharusnya pengembangan pegadaian syariah ada dukungan, pengawasan, dan pengaturan dari lembaga resmi yang berwenang seperti Bank Sentral. Oleh karena itu dapat dipahami pula kemudian hari akan muncul pemikiran untuk membentuk Bank Sentral Syariah yang memiliki independensi dalam mengembangkan pegadaian syariah secara murni tanpa ikut campur dari pegadaian konvensional/perbankan konvensional.

Dalam perspektif jangka panjang, pengembangan sistem perbankan syariah diharapkan dapat 1) memiliki daya saing yang tinggi dengan tetap berpegang pada nilai – nilai syariah 2) memiliki peran signifikan dalam sistem perekonomian nasional serta perbaikan kesejahteraan rakyat dan 3) memiliki kemampuan untuk bersaing secara global dengan pemenuhan standar operasional keuangan internasional.

Untuk mengetahui berhasil tidak nya kemajuan pegadaian syariah tersebut salah satunya dapat diketahui dengan melihat kepuasan nasabahnya. Nasabah akan memiliki persepsi baik terhadap pegadian syariah jika nasabah merasa bahwa yang dibutuhkan dapat dipenuhi di pegadaian syariah tersebut. Tetapi sebaliknya nasabah akan memiliki

persepsi yang buruk jika perbankan syariah dianggap tidak mampu memberikan apa yang dibutuhkan nasabah.

Menurut (Notoatmodjo, 2003) Sikap merupakan reaksi atau respons yang masih tertutup dari seseorang terhadap suatu stimulasi atau objek. Sikap secara nyata menunjukkan konotasi adanya kesesuaian reaksi terhadap stimulus tertentu yang dalam kehidupan sehari-hari merupakan suatu reaksi yang bersifat emosional terhadap stimulus sosial.

Informasi mengenai karakteristik dan sikap masyarakat sangat diperlukan dalam rangka strategi pengembangan pegadaian syariah. Guna mengetahui karakteristik dan sikap nasabah, salah satunya dilakukan penelitian terhadap sikap masyarakat dalam menggunakan produk dan kualitas pelayanan pegadaian syariah, yaitu untuk mengetahui faktor – faktor yang mempengaruhi sikap masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah.

Berdasarkan uraian yang telah penulis sebutkan, maka penulis mengambil beberapa faktor yaitu : Faktor produk, kualitas pelayanan, letak geografis, dan Biaya penyimpanan dan pemeliharaan jaminan/ Ijarah yang umum nya dapat mempengaruhi minat nasabah dalam menggunakan pegadaian syariah serta faktor mana yang paling dominan dalam memberikan pengaruh kepada keputusan nasabah dalam menggunakan pegadaian syariah, oleh karena itu penulis mengambil judul penelitian **“Analisis Faktor – faktor yang mempengaruhi sikap masyarakat untuk memanfaatkan Pegadaian Syariah Di Yogyakarta”**.

1.2. Rumusan Masalah

Apakah faktor – faktor (faktor produk, kualitas pelayanan, letak geografis, dan biaya penyimpanan dan pemeliharaan jaminan/ Ijarah) mempengaruhi minat nasabah untuk menggunakan pegadaian syariah di DIY?

1.3. Batasan Masalah

Agar penilitan ini lebih terarah, maka penelitian ini menggunakan data primer berupa kuesioner yang berisi sejumlah pertanyaan yang berkaitan dengan penelitian ini yang diisi oleh nasabah pegadaian syariah di DIY

1.4. Tujuan Penelitian

Penelitian yang dilakukan ini bertujuan untuk menguji apakah faktor produk, kualitas pelayanan, letak geografis, dan biaya penyimpanan dan pemeliharaan jaminan/ Ijarah dapat mempengaruhi masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah di DIY.

1.5. Manfaat Penelitian

Penelitian yang dilakukan ini di harapkan dapat memberi manfaat antara lain:

- a. Bagi Perusahaan
 - a. Membantu meningkatkan kualitas pelayanan perusahaan sehingga dapat meningkatkan nasabah perusahaan.
 - b. Membantu perusahaan mengevaluasi pada setiap faktor – faktor tersebut yang dapat mempengaruhi sikap masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah di DIY.
- b. Bagi Nasabah
 - a. Dapat menilai apakah pegadaian syariah tersebut telah beroperasi dengan baik, benar dan sesuai prinsip syariah dengan melihat dari faktor produk, kualitas pelayanan, letak geografis, dan biaya penyimpanan dan pemeliharaan jaminan/ Ijarah.
- c. Bagi peneliti selanjutnya
 - a. Sebagai sumber acuan untuk penelitian selanjutnya mengenai sikap nasabah dalam memanfaatkan pegadaian syariah.

1.6. Sistematika Penulisan

Dalam penulisan penelitian ini penulis menyajikan sistematika pembahasan masalah yang terdiri dari lima bab, sistematika tersebut adalah :

BAB I : Pendahuluan

Pada awal bab skripsi ini menyajikan tentang Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Batasan Penelitian, Tujuan penelitian, Manfaat Penelitian, dan Sistematika Pembahasan.

BAB II : Landasan Teori

Pada bab ini kan dibahas secara rinci mengenai teori – teori yang berkaitan dengan teori konsep islam, tinjauan umum tentang pegadaian syariah, hubungan variable dengan model penelitian serta perumusan hipotesis.

BAB III : Metode Penelitian

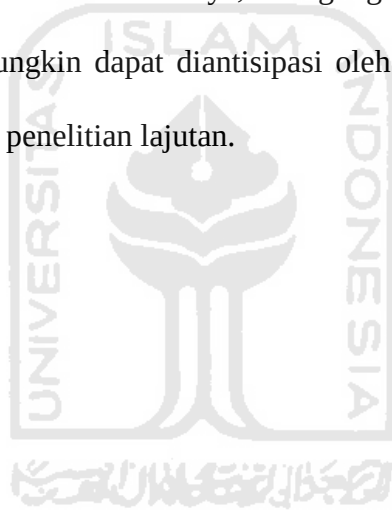
Pada bab ini akan menjelaskan metode penelitian yang meliputi: jenis dan lokasi penelitian, sifat penelitian, subyek peneliti, populasi peelitian, sample penelitian, sumber data, variable penelitian, analisis data dan pengujian hipotesis

BAB IV : Analisa Pembahasan

Pada bab ini akan dibahas tentang pengujian hipotesis atas hipotesis yang dibuat dan hasil dari pengujian tersebut, serta pembahasan dan hasil analisis yang di kaitkan dengan teori yang berlaku.

BAB V : Kesimpulan dan Saran

Pada bab ini membahas tentang kesimpulan yang diperoleh dari hasil analisis pada bab sebelumnya, mengungkapkan keterbatasan dari penelitian yang mungkin dapat diantisipasi oleh peneliti selanjutnya dan rekomendasi untuk penelitian lanjutan.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Pengertian Sikap

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2002) Perbuatan dan sebagainya yang berdasarkan pada pendirian (pendapat atau keyakinan). Sedangkan menurut Pendapat Morgan (2001) yang dikutip oleh M. Munandar Soelaeman dalam bukunya “Ilmu Sosial Dasar”, mendefinisikan sikap sebagai berikut: Sikap adalah kecenderungan untuk berespons, baik secara positif maupun negatif terhadap orang, objek, atau situasi.

2.2. Islam Sebagai Suatu Sistem Hidup

Islam berasal dari bahasa arab yang terambil dari kata ‘salima’ yang berarti selamat, damai, dan berserah diri. Obyek penyerahan diri ini adalah kepada pencipta seluruh alam semesta, yaitu Allah SWT. Dengan demikian, Islam berarti penyerahan diri kepada Allah, dengan senantiasa tunduk dan patuh pada aturan – aturan Allah yang membawa kepada keselamatan dan kebahagiaan umat manusia. Islam diturunkan oleh Allah menjawab persoalan manusia baik dalam skala makro maupun mikro. Misi utama diturunkannya Islam adalah sebagai rahmat bagi sekalian alam (rahmatan lil alamin). Untuk mencapai tujuan suci tersebut, Allah memberikan petunjuk melalui RasulNya. Petunjuk tersebut meliputi segala sesuatu yang dibutuhkan manusia baik akidah,akhlaq,maupun syariah.

Akidah dan akhlaq bersifat konstan. Keduanya tidak mengalami perubahan dengan berbedanya waktu dan tempat. Sedangkan syariah senantiasa berubah sesuai dengan kebutuhan dan taraf peradaban umat.

Manusia memiliki kedudukan yang mulia yaitu sebagai khalifah dimuka bumi. Islam memandang bahwa bumi dan segala isinya merupakan amanah dari Allah agar dipergunakan sebaik-baiknya dalam mewujudkan misi Islam sebagai agama rahmatan lil alamin. Tugas kekhalifaan manusia adalah mewujudkan kemakmuran dan kesejahteraan bagi hidup dan kehidupan serta tugas pengabdian atau ibadah kepada Allah dalam arti luas. Untuk menunaikan ibadah tersebut, Allah menganugerahkan dua nikmat yaitu pedoman hidup (manhaj al hayah) dan sarana kehidupan (wasilah al hayah).

Pedoman kehidupan yang dikenal dengan syariah adalah seluruh aturan kehidupan manusia yang bersumber kepada Al Quran dan Sunah Rasul. Aturan tersebut berbentuk keharusan melakukan sesuatu maupun dalam bentuk larangan melakukan sesuatu. Aturan tersebut dikenal dengan hukum yakni lima wajib, sunah, mubah, makruh, dan haram.

2.2.1. Perkembangan Lembaga Keuangan Syariah

Al Quran sebagai sumber hukum dalam agama Islam cukup banyak menyinggung hal yang berkaitan dengan keuangan. Akan tetapi Al Quran tidak secara spesifik berbicara tentang bentuk lembaga keuangan. Pembahasan Al Quran lebih berkaitan dengan akhlaq yang berkaitan dengan masalah keuangan,

antara lain menjaga kepercayaan (amanah), keadilan (adalah), kedermawaan perintah menjauhi yang haram dan menegakkan yang baik dan teguran (tawsiah). Lembaga keuangan syariah yang berwujud dalam sebuah institusi ketika Rasulullah SAW mendirikan Baitulmal saat pemerintah Islam dibentuk di Madinah. Pada saat itu, Baitulmal berfungsi menerima pendapatan dan mengeluarkan pembelanjaan negara.

Lembaga keuangan syariah modern pertama kali berdiri pada tahun 1963 di desa Mit Ghamr, salah satu di daerah di wilayah Mesir yang dibentuk sebuah lembaga keuangan pedesaan yang bernama Mit Ghamr saving bank atau biasa disebut Mit Ghamr Bank yang dipelopori oleh seorang ekonomi bernama Dr Ahmad El Najjar.

2.3. Pengertian Gadai

Dalam istilah bahasa Arab, gadai diistilahkan dengan dan dapat juga dinamai al- habsu (Pasaribu, 1996). Secara etimologis, pengertian rahn adalah tetap dan lama, sedangkan al- habsu berarti penahanan terhadap suatu barang tersebut (Syafei, 1987). Sedangkan menurut Sabiq (1987), rahn adalah menjadikan barang yang mempunyai nilai harta menurut pandangan syara' sebagai jaminan hutang, hingga orang yang bersangkutan boleh mengambil sebagian (manfaat) barangnya itu. Adapun pengertian rahn menurut Imam Ibnu Qudhamah dalam Kitabal-Mughni adalah sesuatu benda yang dijadikan kepercayaan dari suatu hutang untuk dipenuhi dari harganya, apabila yang

berhutang tidak sanggup membayarnya dari orang yang berpiutang. Sedangkan Imam Abu Zakaria al-Anshary dalam kitabnya Fathul Wahab mendefinisikan rahn sebagai menjadikan benda yang bersifat harta benda itu bila utang tidak dibayar (Sudarsono, 2003).

Sedangkan menurut UU Perdata pasal 1150, gadai adalah suatu hak yang diperoleh seseorang yang mempunyai piutang atas suatu barang bergerak, yang diserahkan kepadanya oleh seorang yang berhutang atau oleh seorang lain atas dirinya, 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 yang telah dikeluarkan untuk menyelamatkannya setelah barang itu digadaikan, biaya-biaya mana harus didahulukan.

2.4 Pegadaian Syariah

2.4.1 Sejarah Berdirinya Pegadaian

Pegadaian dikenal mulai dari Eropa, yaitu negara Italia, Inggris, dan Belanda. Pengenalan di Indonesia pada awal masuknya Kolonial Belanda, yaitu sekitar akhir abad XIX, oleh sebuah bank yang bernama Van Leaning. Bank tersebut memberi jasa pinjaman dana dengan syarat penyerahan barang bergerak, sehingga bank ini pada hakikatnya telah memberikan jasa pegadaian,. Pada awal abad 20-an pemerintah Hindia-Belanda berusaha mengambil alih usaha pegadaian dan memonopolinya dengan cara mengeluarkan staatsblad No.131 tahun 1901.

Peraturan tersebut diikuti dengan pendirian rumah gadai resmi milik pemerintah dan statusnya diubah menjadi Dinas Pegadaian sejak berlakunya staat sbt ad No. 226 tahun 1960.

Selanjutnya pegadaian milik pemerintah tetap diberi fasilitas monopoli atas kegiatan pegadaian di Indonesia. Dinas pegadaian mengalami beberapa kali bentuk badan hukum sehingga akhirnya pada tahun 1990 menjadi perusahaan umum. Pada tahun 1960 Dinas Pegadaian berubah menjadi Perusahaan Negara (PN) Pegadaian. Pada tahun 1969 Perusahaan Negara Pegadaian diubah menjadi Perusahaan Negara Jawatan (Perjan) Pegadaian, pada tahun 1990 menjadi Perusahaan Umum (Perum) Pegadaian melalui PP No. 10 tahun 1990 tanggal 10 April 1990. Pada waktu pegadaian masih berbentuk Perusahaan Jawatan, misi sosial dari pegadaian merupakan satu-satunya acuan yang digunakan oleh manajemennya dalam mengelola pegadaian.

Pada saat ini pegadaian syariah sudah terbentuk sebagai sebuah lembaga. Ide pembentukan pegadaian syariah selain karena tuntutan idealisme juga dikarenakan keberhasilan terlembaganya bank dan asuransi syariah. Setelah terbentuknya bank, BMT, BPR dan asuransi syariah maka pegadaian syariah mendapat perhatian oleh beberapa praktisi dan akedemisi untuk dibentuk di bawah suatu lembaga sendiri. Keberadaan pegadaian syariah atau gadai syariah atau rahn lebih dikenal sebagai bagian produk yang ditawarkan oleh bank syariah, dimana bank menawarkan kepada masyarakat bentuk penjaminan barang guna mendapatkan pembiayaan.

2.4.2 Tujuan Berdirinya Pegadaian Syari'ah

Sebagai lembaga keuangan non bank milik pemerintah yang berhak memberikan pinjaman kredit kepada masyarakat atas dasar hukum gadai yang bertujuan agar masyarakat tidak dirugikan oleh lembaga keuangan non formal yang cenderung memanfaatkan kebutuhan dan mendesak dari masyarakat, maka pada dasarnya lembaga pegadaian tersebut mempunyai fungsi yaitu :

1. Mengelola penyaluran uang pinjaman atas dasar hukum gadai dengan cara mudah, cepat, aman dan hemat
2. Menciptakan dan mengembangkan usaha – usaha lain yang menguntungkan bagi pegadaian maupun masyarakat
3. Mengelola keuangan, perlengkapan, kepegawaian, pendidikan dan pelatihan
4. Mengelola organisasi, tata kerja dan tata laksana pegadaian
5. Melakukan penelitian dan pengembangan serta mengawasi pengelolaan pegadaian.

2.4.3 Landasan Hukum

Pegadaian syariah merupakan institusi yang berlabel syariah, maka landasan nya mengacu pada syariah Islam yang bersumber dari Al – Quran dan Hadist Nabi SAW dan pasal serta peraturan pemerintah yang ada Adapun landasan yang dipakai adalah :

- a. Pasal 1150 sampai dengan pasal 1160 buku II KUHPerdara,
- b. Peraturan Pemerintah nomor 103 Tahun 2000 tentang Perusahaan Umum Pegadaian.
- c. Fatwa Dewan Syariah Nasional No 25/DSN-MUI/III/2002 tentang rahn

Qur'an Surat Al – Baqarah : 283

“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 hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.”

Hadist :

Aisyah berkata bahwa Rasul bersabda : Rasulullah membeli makanan dari seorang yahudi dan meminjamkan kepadanya baju besi. HR Bukhari dan Muslim

Dari Abu Hurairah r.a. Nabi SAW bersabda : Tidak terlepas kepemilikan barang gadai dari pemilik yang menggadaikannya. Ia memperoleh manfaat dan menanggung risikonya. HR Asy'Syafii, al Daraquuthni dan Ibnu Majah

Nabi Bersabda : Tunggangan (kendaraan) yang digadaikan boleh dinaiki dengan menanggung biayanya dan binatang ternak yang digadaikan dapat diperah susunya dengan menanggung biayanya. Bagi yang menggunakan kendaraan dan pemerah susu wajib menyediakan biaya perawatan dan pemeliharaan. HR Jamaah, kecuali Muslim dan An Nasai

Dari Abi Hurairah r.a. Rasulullah bersabda : Apabila ada ternak digadaikan, maka punggungnya boleh dinaiki (oleh yang menerima gadai), karena ia telah mengeluarkan biaya (menjaga)nya. Apabila ternak itu digadaikan, maka air susunya yang deras boleh diminum (oleh orang yang menerima gadai) karena ia telah mengeluarkan biaya (menjaga)nya. Kepada orang yang naik dan minum, maka ia harus mengeluarkan biaya (perawatan)nya. HR Jemaah kecuali Muslim dan Nasai-Bukhari

2.4.4 Produk – produk yang dikembangkan

Ada beberapa produk atau layanan jasa yang di tawarkan oleh pegadaian syariah kepada masyarakat yang berupa :

- a. Pemberian Pinjaman atau pembiayaan yang berdasarkan atas hukum gadai syariah. Produk yang ditawarkan ini yaitu pemberian pinjaman kepada masyarakat dengan syarat menyerahkan barang sebagai jaminan nya. Barang yang di gadaikan tersebut harus berbentuk barang yang bergerak. Sehingga pemberian pinjaman itu sangat di tentukan oleh nilai dan jumlah barang yang digadaikan.
- b. Penaksiran nilai barang. Pegadaian syariah juga memberikan pelayanan berupa jasa penaksiran atas nilai suatu barang. Barang nya bisa berupa barang tidak bergerak maupun barang bergerak, biasanya jasa ini di berikan kepada masyarakat yang ingin mengetahui kualitas barang seperti emas, perak dan berlian. Biaya yang dikenakan pada nasabah adalah berupa ongkos penaksiran barang.
- c. Penitipan barang (ijarah). Pegadaian syariah juga menerima titipan barang dari masyarakat yang bisa berupa surat – surat berharga seperti sertifikat tanah, mobil maupun motor. Fasilitas ini biasanya masyarakat mempunyai alasan yang bermacam – macam seperti ingin melakukan perjalanan jauh

yang relatif lama atau karena menyimpan dirumah yang kurang aman. Atas jasa tersebut, pegadaian memperoleh penerimaan dari pemilik barang berupa ongkos penitipan.

- d. Gold Counter. Yaitu jasa pelayanan yang menyediakan tempat penjualan emas eksekutif yang terjamin kualitas, keamanan dan keasliannya. Sehingga pegadaian semacam toko dengan emas galeri 24, dimana pembelian emas di pegadaian akan dilampiri sertifikat jaminan. Dengan sertifikat tersebut masyarakat akan percaya dan yakin akan kualitas dan keaslian emas.

2.4.5 Mekanisme Operasional

Pegadaian syariah berjalan diatas dua transaksi syariah, yaitu :

1. Akad Rahn

Rahn yang dimaksud adalah menahan harta si peminjam sebagai jaminan yang diterimanya. Pihak yang menahan (pegadaian) memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Dengan akad ini pegadaian menahan barang bergerak sebagai jaminan atas utang nasabah.

2. Akad Ijarah

Akad pemindahan hak guna atas barang dan jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barangnya sendiri. Melalui akad ini dimungkinkan bagi pegadaian untuk menarik sewa atas penyimpanan barang bergerak milik nasabah yang telah melakukan akad.

Rukun dari akad transaksi tersebut meliputi :

1. Orang yang berakad :
 - a. Yang berhutang (rahin) dan
 - b. Yang berpiutang (murtahin)
2. Sighat (ijab qabul)
3. Harta yang dirahnkan (marhun)
4. Pinjaman (marhun bih)

Mekanisme operasional pegadaian syariah dapat di jelaskan/di gambarkan sebagai berikut : Melalui akad rahn, nasabah menjaminkan barang untuk mendapatkan pembiayaan. Kemudian pegadaian syariah menaksir barang jaminan untuk dijadikan dasar dalam memberikan pembiayaan untuk nasabah. Lalu kedua belah pihak menyetujui akad gadai. Pegadaian syariah menerima biaya gadai, seperti biaya penitipan, biaya pemeliharaan, penjagaan dan biaya penaksiran yang dibayar pada

awal transaksi oleh nasabah. Nasabah menebus barang yang digadaikan setelah jatuh tempo.

2.4.6 Persamaan dan perbedaan pegadaian syariah dan pegadaian konvensional

a. Persamaan

- Hak gadai atas pinjaman uang
- Adanya agunan sebagai jaminan utang
- Tidak boleh mengambil manfaat barang yang digadaikan
- Biaya barang yang digadaikan ditanggung oleh para pemberi gadai
- Apabila batas waktu pinjaman uang habis barang yang digadaikan boleh dijual atau dilelang

b. Perbedaan

1. Pegadaian Konvensional

- Gadai menurut hukum perdata disamping berprinsip tolong menolong juga menarik keuntungan dengan cara menarik bunga atau sewa modal.
- Dalam hukum perdata hak gadai hanya berlaku pada benda yang bergerak.

- Adanya istilah bunga (memungut biaya dalam bentuk bunga yang bersifat akumulatif dan berlipat ganda).
- Dalam hukum perdata gadai dilaksanakan melalui suatu lembaga yang ada di Indonesia disebut Perum Pegadaian.
- Menarik bunga 10%-14% untuk jangka waktu 4 bulan, plus asuransi sebesar 0.5% dari jumlah pinjaman. Jangka waktu 4 bulan tersebut dapat terus diperpanjang, selama nasabah mampu membayar bunga.

2. Pegadaian Syariah

- Rahn dalam hukum Islam dilakukan secara sukarela atas dasar tolong menolong tanpa mencari keuntungan.
- Rahn berlaku pada semua benda baik yang bergerak maupun yang tidak bergerak.
- Dalam Rahn tidak ada istilah bunga (biaya penitipan, pemeliharaan, penjagaan dan penaksiran). Biaya gadai syariah lebih kecil dan hanya sekali dikenakan.
- Rahn menurut hukum Islam dapat dilaksanakan tanpa melalui suatu lembaga
- Hanya memungut biaya (termasuk asuransi barang) sebesar 4% untuk jangka waktu 2 bulan. Bila lewat 2 bulan nasabah tak mampu menebus barangnya, masa gadai bisa

diperpanjang dua periode. Jadi total maksimal nya 6 bulan, tidak ada tambahan pungutan biaya untuk perpajakan waktu. Tapi, jika melewati masa 6 bulan, pihak pegadaian akan langsung mengeksekusi barang gadai.

2.4.7 Prospek suatu perusahaan secara realtif dapat dilihat dari analisis SWOT (Tim Peneliti dan Pengembangan Bank Syariah-DPNP, 2005):

1. Kekuatan (Strength) dari sistem gadai syariah :

- a. Dukungan umat Islam yang merupakan mayoritas penduduk Indonesia. Perusahaan gadai syariah telah lama menjadi dambaan umat Islam di Indonesia, bahkan sejak kebangkitan Nasional yang pertama.
- b. Dukungan dari lembaga keuangan Islam di seluruh dunia. Adanya pegadaian syariah ini dapat membantu umat Islam menuntun menghindarkan dari kemungkinan terjerumus kepada yang haram. Dengan di dirikannya IDB (Islamic Development Bank) yang berskala internasional dan Indonesia menjadi salah satu anggotanya. Sehingga IDB membawahi lembaga – lembaga keuangan yang akan berprinsip pada syariah Islam.
- c. Pemberian pinjaman lunak *al-qardhul hassan* dan pinjaman *mudharabah* dengan sistem bagi hasil pada pegadaian syariah sangat sesuai dengan pembangunan.

2. Kelemahan (weakness) dari sistem *mudharabah*

- a. Berprasangka baik kepada semua nasabahnya dan bersumsi bahwa semua orang yang terlibat adalah orang yang jujur. Sehingga menjadi boomerang kepada pegadaian syariah tersebut. Contohnya perusahaan yang tidak mengaku untung, tetapi mengaku rugi, sehingga pegadaian tidak memperoleh bagian laba.
- b. Memerlukan perhitungan – perhitungan yang rumit dalam menghitung biaya yang dibolehkan dan bagian laba nasabah yang kecil – kecil. Dengan demikian kemungkinan salah perhitungan akan terjadi, sehingga memerlukan kecermatan yang besar.
- c. Karena pegadaian syariah ini mempunyai misi bagi hasil, sehingga memerlukan banyak tenaga ahli yang professional. Kekeliruan dalam menilai kelayakan proyek yang akan dibiayai dengan sistem bagi hasil mungkin akan membawa akibat yang lebih besar daripada konvensional yang sudah mempunyai sistem bunga.

3. Peluang (Opportunity) dari Pegadaian Syariah

- a. Peluang karena pertimbangan kepercayaan agama
 1. Masyarakat Indonesia yang mayoritas Islam, masih banyak menganggap bahwa menerima dan atau membayar bunga adalah termasuk riba. Karena dalam Islam, riba jelas – jelas dilarang maka makin banyak masyarakat yang akan menggunakan jasa pegadaian syariah.

2. Meningkatnya kesadaran beragama yang merupakan hasil pembangunan di sektor agama seperti yayasan, pesantren, pondok yang belum memanfaatkan jasa pegadaian syariah.
 3. Sistem pengenaan biaya uang/sewa modal dalam sistem pegadaian yang berlaku sekarang dikhawatirkan mengandung unsur – unsur yang tidak sejalan dengan syariah Islam.
- b. Adanya peluang ekonomi bagi berkembangnya pegadaian syariah
1. Adanya pegadaian syariah yang telah disesuaikan agar tidak menyimpang dari ketentuan yang berlaku akan memperkaya khasanah lembaga keuangan Indonesia. Sehingga akan menarik para negara – negara penghasil minyak di timur tengah yang akan menanamkan modalnya.
 2. Konsep pegadaian syariah yang lebih mengutamakan kegiatan produksi dan perdagangan serta kebersamaan dalam hal investasi akan memberikan sumbangan yang besar kepada perekonomian Indonesia khususnya dalam menggiatkan investasi, penyediaan kesempatan kerja dan, pemerataan pendapatan.

4. Ancaman (threat) dari pegadaian syariah

Ancaman yang paling berbahaya apabila ada pihak – pihak tertentu yang berpikiran bahwa berdirinya pegadain syariah merupakan suatu fanatisme agama. Sehingga menghalangi perkembangan pegadaian

syariah, karena semata – mata hanya untuk tidak mau umat Islam bangkit dalam keterpurukan ekonomi nya.

2.5. Tinjauan penelitian terdahulu

Berdasarkan sepengetahuan penulis terhadap penelitian sejenis, penulis menemukan satu hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti sebelumnya. Meskipun penelitian yang penulis temukan memiliki kesamaan dengan yang penulis lakukan, namun penelitian tersebut memiliki beberapa perbedaan dalam hal subyek, variable dan tempat penelitian. Penelitian tersebut adalah :

Penelitian pertama dilakukan oleh Herida Okta Kurniasari (2011). Penelitian tersebut bertujuan untuk mengetahui faktor – faktor yang mempengaruhi persepsi nasabah dalam menggunakan perbankan syariah di DIY. Dari hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa faktor – faktor seperti produk, kualitas pelayanan, bagi hasil dan letak strategis berpengaruh signifikan terhadap persepsi nasabah di DIY. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa nasabah perbankan syariah sudah bisa menerima dan memanfaatkan dengan maksimal pelayanan perbankan syariah yang ada di DIY

2.6. Pengembangan Hipotesis Penelitian

2.6.1 Pengaruh produk terhadap sikap nasabah

Produk – produk bank syariah adalah produk yang sesuai dengan prosedur yang didasarkan Hukum Islam berupa bentuk – bentuk usaha dan pinjam meminjam uang yang harus mengikuti ketentuan dalam Al Quran dan Hadits.

Penelitian yang dilakukan oleh Arif ujiono (2004), bertujuan untuk menjelaskan posisi dan prospek pegadaian syariah dalam dunia usaha perbankan bahwa adanya fleksibilitas dan keberagaman produk yang dihasilkan membuka lebar peluang pengembangan pengembangan syariah.

Dengan banyaknya produk – produk pegadaian syariah yang menggunakan bentuk usaha sesuai syariat Islam, maka produk – produk pegadaian syariah berpotensi menjadi alternative bagi masyarakat Islam untuk melakukan simpan pinjam dengan pola usaha yang disediakan sesuai syariat Islam. Sehingga produk – produk pegadaian syariah yang menggunakan syariat Islam membuat masyarakat berpikir lebih enak dan mudah daripada pegadaian konvensional / perbankan konvensional. Dengan posisi seperti itu maka perkembangan pegadaian syariah akan meningkat secara pesat dan akan menjadi alternative yang sepadan dengan pegadaian konvensional.

Jadi dalam hal ini faktor produk sangat mempengaruhi sikap masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah di DIY.

H1 : Variabel produk berpengaruh positif terhadap sikap masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah

2.6.2. Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Sikap Nasabah

Pengertian Konsumen menurut Philip Kotler (2000) dalam bukunya *Prinsiples Of Marketing* adalah semua individu dan rumah tangga yang membeli atau memperoleh barang atau jasa untuk dikonsumsi pribadi. Tingkat kualitas pelayanan akan mengukur kepuasan pelanggan. Kepuasan pelanggan adalah suatu keadaan dimana keinginan, dan kebutuhan pelanggan dapat terpenuhi. Tingkat kepuasan pelanggan terhadap pelayanan merupakan faktor dalam mengembangkan suatu usaha. Terdapat beberapa cara untuk mengukur kepuasan pelanggan, yaitu : (1) tingkat kepentingan pelayanan yang diberikan, and (2) kinerja pemberi pelayanan didalam memberikan pelayanannya.

Apabila pegadaian syariah bisa memberikan pelayanan yang memuaskan dan professional, maka dipastikan umat Islam akan lebih percaya terhadap pegadaian syariah.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Bank Indonesia (2000) ditemukan faktor – faktor yang mempengaruhi masyarakat untuk memilih pegadaian syariah, antara lain Informasi dan Pelayanan, Humanisme dan Dinamis, Ukuran dan Fleksibilitas Pelayanan, dan Perilaku Pasca Pembelian.

Jadi dalam hal ini faktor kualitas pelayanan sangat mempengaruhi sikap masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah di DIY.

H2 : Variabel kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap sikap masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah

2.6.3. Pengaruh Biaya Penyimpanan dan Pemeliharaan Jaminan / Ijarah Terhadap Sikap Nasabah

Pegadaian syariah menekankan pada prinsip keadilan dengan sistem Ijarah (Biaya penyimpanan dan Pemeliharaan Jaminan). Al Ijarah adalah suatu jenis akad untuk mengambil manfaat suatu barang dengan jalan penggantian. Beberapa contoh kontrak ijarah (pemilikan manfaat) seperti (a) Manfaat yang berasal dari aset seperti rumah untuk ditempati, atau mobil untuk dikendarai, (b) Manfaat yang berasal karya seperti hasil karya seorang insinyur bangun-an, tukang tenun, tukang pewarna, penjahit, dll (c) Manfaat yang berasal dari skill/keahlian individu seperti pekerja kantor, pembantu rumah tangga, dll.

H3 : Variabel Biaya penyimpanan dan pemeliharaan jaminan berpengaruh positif terhadap sikap masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah

2.6.4 Pengaruh Letak geografis Terhadap Sikap Nasabah

Pegadaian syariah harus bisa memperluas jaringannya agar dapat menjangkau masyarakat – masyarakat yang berada di pinggiran kota. Perluasan jaringan pegadaian syariah dapat diikutkan dengan cabang perbankan nya seperti contohnya Bank Mandiri atau BNI.

Pembukaan cabang baru harus menempati lokasi yang strategis agar memudahkan masyarakat untuk memanfaatkan jasa pegadaian syariah. Penelitian Almossawi (1991; seperti dikuti dari Amalia Rivai et al) di Bahrain mengidentifikasi lima atribut penting yang dipertimbangkan konsumen dalam memilih bank, dimana 2 diantaranya adalah ketersediaan fasilitas di beberapa lokasi dan kantor cabang dilokasi strategis atau dengan kata lain letak geografis akan mempengaruhi perkembangan pegadaian syariah.

Jadi dalam hal ini faktor letak geografis sangat mempengaruhi sikap masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah di DIY.

H4 : Variabel letak geografis berpengaruh positif terhadap sikap masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian

Ruang lingkup penelitian ini adalah untuk melihat faktor – faktor apa saja yang mempengaruhi konsumen (nasabah) dalam menggunakan pegadaian syariah. Dalam penelitian ini data yang digunakan adalah masyarakat yang menggunakan jasa pegadaian syariah, dengan data primer.

3.2 Sumber data dan teknik pengambilan sampel

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer, yaitu data yang diperoleh dari sumber aslinya (Sekaran, 2003). Teknik pengambilan sampel dilakukan dengan menyebarkan kuisioner pada nasabah yang sedang menunggu antrian di pegadaian syariah. Nasabah yang sedang menunggu antrian akan mengisi kuisioner yang berisi tentang pertanyaan – pertanyaan yang akan di tulis di kuisioner.

3.3 Metode Pengambilan Data

Metode pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah menggunakan kuisioner. Kuisioner merupakan rangkuman sejumlah pertanyaan

yang disusun yang akan di jawab oleh responden penelitian / nasabah agar peneliti memperoleh data lapangan untuk memecahkan masalah penelitian dalam menguji hipotesis yang telah ditetapkan (Sutrisno Hadi, 190 :157). Data di ambil dengan menyebarkan kuisioner pada responden yang sedang menunggu antrian di pegadaian syariah yaitu nasabah – nasabah dari berbagai kalangan yang sedang mengantri / menunggu di pegadaian syariah.

3.4 Variabel Penelitian

Variabel penelitian adalah konsep yang mempunyai variasi dalam nilai (variabel laten), oleh karena itu variabel – variabel yang akan diukur melalui dimensi dan indikator – indikator yang relevan (Supardi, 2005). Untuk mendapatkan data yang bernilai interval, responden atau nasabah akan menceklist pada kolom berisi pilihan 1-5. Tanda ceklist yang diberikan merupakan respon yang paling sesuai dengan persepsi yang responden rasakan untuk setiap pertanyaan yang diajukan. Nilai 1-5 merupakan tingkat persetujuan responden terhadap pernyataan.

Nilai 1 berkorelasi dengan pernyataan “sangat tidak setuju”. Nilai yang semakin mendekati nilai ini menunjukkan tingkat persetujuan responden terhadap pernyataan kuisioner rendah. Nilai 5 berkorelasi “sangat setuju”. Nilai yang mendekati nilai ini menunjukkan tingkat persetujuan responden terhadap pernyataan kuisioner tinggi.

Dalam penelitian ini terdapat 5 variabel yang terdiri dari variabel dependen yaitu sikap masyarakat dalam memanfaatkan jasa pegadaian syariah. Variabel independennya adalah Faktor Produk, Kualitas Pelayanan, Biaya penyimpanan dan pemeliharaan jaminan/ Ijarah dan Letak geografis

- a. Sikap Masyarakat (Y) adalah Sikap adalah pengorganisasian yang relatif berlangsung lama dari proses motivasi, persepsi dan kognitif yang relatif menetap pada diri individu dalam berhubungan dengan aspek kehidupannya Krech & Crutchfield (1948)
- b. Produk (X1) adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dimiliki, digunakan atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan (Husain Umar,2000)
- c. Kualitas Pelayanan (X2) adalah merupakan perbandingan antara layanan yang dirasakan konsumen dengan kualitas layanan yang diharapkan konsumen. Jika kualitas layanan yang dirasakan sama atau melebihi kualitas layanan yang diharapkan, maka layanan dikatakan kualitas dan memuaskan (Parasuman,et al.1998).
- d. Biaya penyimpanan dan pemeliharaan jaminan/ Ijarah (X3) adalah suatu jenis akad untuk mengambil manfaat suatu barang dengan jalan penggantian .
- e. Letak Geografis (X4) adalah banyaknya jumlah pegadaian syariah yang tersebar dalam suatu wilayah serta jarak lokasi bank dengan pusat kegiatan masyarakat (Amalia Rivai, 2006)

Kuesioner yang disusun terdiri dari 25 butir pertanyaan. Sumber butir pertanyaan tersebut berasal dari penelitian sebagai berikut :

- a. Karakteristik Nasabah pegadaian syariah, 5 butir dari penelitian Dwi Maryono (2007)
- b. Produk, 3 butir pertanyaan dan 2 butir pertanyaan dari penelitian Dwi Maryono (2007) dan Arika Edy mulyanto (2010)
- c. Kualitas Pelayanan, 5 butir pertanyaan dari penelitian Dwi Maryono (2007)
- d. Biaya penyimpanan dan pemeliharaan jaminan/ Ijarah, 3 butir pertanyaan dari penelitian Dwi Maryono (2007)

Untuk menentukan tanggapan responden terhadap masing – masing atribut digunakan Skala Likert yaitu dengan memberikan nilai pada setiap jawaban yang diberikan oleh responden sesuai dengan format R.S. Likert. Dengan menggunakan 5 skala penelitian yaitu: (1. Berarti sangat Setuju 2. Berarti Setuju 3. Berarti Cukup 4. Berarti Tidak Setuju 5. Berarti Sangat Tidak Setuju)

3.5 Metode Analisis Data

3.5.1 Pengujian Validitas dan Reliabilitas

3.5.1.1 Uji Validitas

Uji validitas memperlihatkan seberapa nyata suatu pengujian mengukur apa yang seharusnya diukur. Validitas berhubungan dengan kenyataan dan tujuan pengukuran. Pengukuran dikatakan valid apabila mengukur tujuannya dengan nyata

atau benar (Jogiyanto, 2010). Uji validitas berkaitan dengan “apakah instrumen pertanyaan atau pernyataan yang dimaksud untuk mengukur suatu variabel tersebut memang dapat mengukur secara tepat sesuatu yang diukur”.

3.5.1.2 Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah suatu alat pengukur yang menunjukkan akurasi, konsistensi dan ketepatan dari pengukurnya (Jogiyanto, 2004). Kuisioner dikatakan baik atau reliabel apabila jawaban pada kuisioner tersebut memberikan hasil yang konsisten dari waktu ke waktu. Reliabilitas konstruk dalam penelitian ini akan dikuru dengan menggunakan *composite reliability*. Suatu konstruk dikatakan reliabel jika nilai *composite reliability* di atas 0,60 (Nunnaly, 1996).

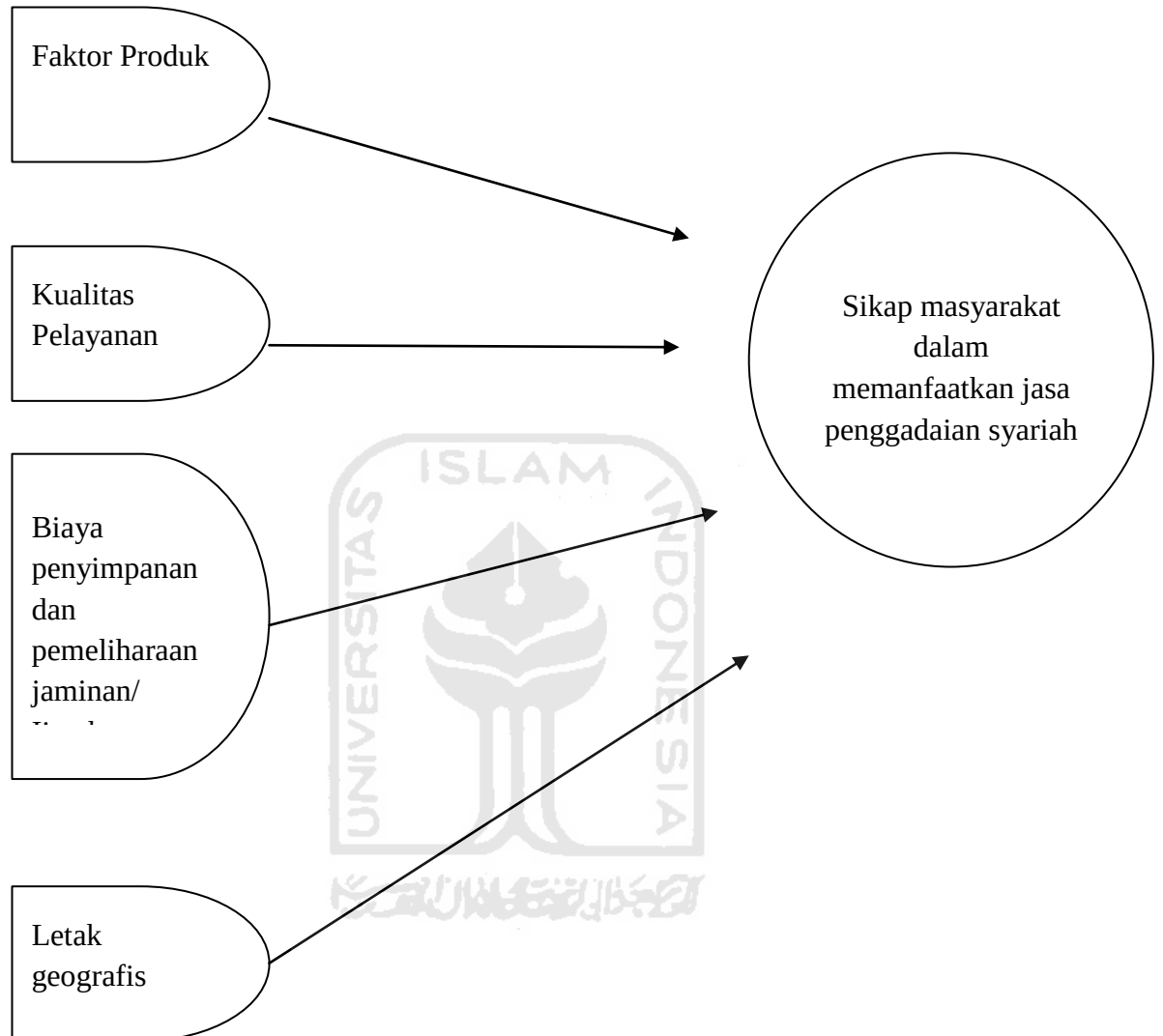
3.5.2 Pengujian Hipotesis

Uji kualitas data dilakukan untuk mengetahui apakah data yang diperoleh dari responden dapat menggambarkan secara tepat konsep yang diuji. Pengujian instrumen ini menggunakan uji validitas dan reliabilitas dengan *software SPSS 17.0 for Windows*. Pengujian dilakukan dengan uji t dengan kriteria :

Jika probability (Sig-t) < 0,05 maka H_0 diterima dan H_a ditolak

Jika probability (Sig-t) > 0,05 maka H_0 ditolak dan H_a diterima

Model Penelitian



Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan dengan menggunakan model analisis regresi berganda yang bertujuan untuk memprediksi berapa besar kekuatan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Persamaan regresi berganda sebagai berikut :

$$Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \dots \varepsilon$$

Dimana :

Y = Variabel terikat

a = Konstanta/intersept

e = faktor pengganggu

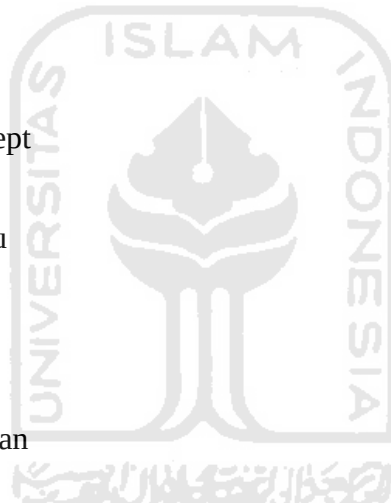
X1 = Produk

X2 = Kualitas Pelayanan

X3 = Biaya penyimpanan dan pemeliharaan jaminan/ Ijarah

X4 = Letak Geografis

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$ = koefisien regresi



Hipotesis Penelitian

Berdasarkan hasil dari penelitian – penelitian sebelumnya, serta mengacu pada hipotesis teori, maka dalam penelitian ini peneliti merumuskan Hipotesis Null (HO) dan hipotesis alternatif (HA) yang kemudian akan dilakukan pengujian atas Hipotesis Null (HO) tersebut untuk membuktikan apakah Hipotesis Null tersebut ditolak atau tidak dapat ditolak. Hipotesis tersebut dapat dinotasikan sebagai berikut:

Hipotesis 1 dapat dinotasikan sebagai berikut :

Ho1 : $\beta_1 \leq 0$; Produk tidak berpengaruh positif terhadap sikap masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah

Ha1 : $\beta_1 > 0$; Produk berpengaruh positif terhadap sikap masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah

Hipotesis 2 dapat dinotasikan sebagai berikut:

Ho1 : $\beta_1 \leq 0$; Kualitas pelayanan tidak berpengaruh positif terhadap sikap masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah

Ha1 : $\beta_1 > 0$; Kualitas Pelayanan berpengaruh positif terhadap sikap masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah

Hipotesis 3 dapat dinotasikan sebagai berikut:

$H_0 : \beta_1 \leq 0$; Biaya penyimpanan dan pemeliharaan jaminan/ Ijarah tidak berpengaruh positif terhadap sikap masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah

$H_a : \beta_1 > 0$; Biaya penyimpanan dan pemeliharaan jaminan/ Ijarah berpengaruh positif terhadap sikap masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah

Hipotesis 4 dapat dinotasikan sebagai berikut :

$H_0 : \beta_1 \leq 0$; Letak Geografis tidak berpengaruh positif terhadap sikap masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah

$H_a : \beta_1 > 0$; Letak Geografis berpengaruh positif terhadap sikap masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah

BAB IV

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini bertujuan untuk menguji apakah faktor produk, kualitas pelayanan, letak geografis, dan biaya penyimpanan dan pemeliharaan jaminan/Ijarah dapat mempengaruhi masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah di DIY. Dalam penelitian ini data diperoleh melalui penyebaran daftar pertanyaan (kuesioner) kepada 200 responden yang memberikan penilaian faktor-faktor yang mempengaruhi sikap nasabah pegadaian syariah. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif yang meliputi penggambaran karakteristik responden yang menjadi sampel penelitian dan analisis kuantitatif dengan analisis regresi linier berganda.

Hasil pengumpulan data berupa kuisisioner yang berhasil dikembalikan dan memenuhi syarat adalah sebagai berikut.

TABEL 4.1

Hasil Pengumpulan Data

Keterangan	Jumlah
Kuisisioner yang disebar	200
Kuisisioner yang tidak kembali	0
Kuisisioner yang kembali	200
Kuesisioner yang datanya tidak lengkap	13
Kuisisioner yang memenuhi syarat	187

Sumber: Data diolah:2012

4.1 Analisis Deskriptif

4.1.1 Analisis Karakteristik Responden

a. Jenis Kelamin Responden

Berdasarkan jenis kelamin responden, terdiri atas dua kelompok, yaitu kelompok pria dan wanita. Hasil analisis data ini diperoleh persentase responden berdasarkan jenis kelamin seperti ditunjukkan pada tabel berikut:

Tabel 4.2
Jenis Kelamin Responden

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
Pria	79	42.2%
Wanita	108	57.8%
Jumlah	187	100.0%

Sumber: Data primer diolah, 2012

Berdasarkan Tabel 4.2 dapat diketahui bahwa 57,8 persen responden berjenis kelamin wanita dan 42,2 persen responden berjenis kelamin pria.

b. Umur Responden

Diskripsi responden berdasarkan umur yang diperoleh melalui kuesioner secara rinci memiliki tingkat proporsi sebagai berikut:

Tabel 4.3

Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

Umur Responden	Jumlah orang	Persentase
17 - 25 tahun	18	9.6%
26 - 35 tahun	51	27.3%
36 - 45 tahun	73	39.0%
46 - 56 tahun	45	24.1%
Total	187	100.0%

Sumber : Data Diolah, 2012

Hal ini menunjukkan bahwa umur sampel yang diperoleh dalam penelitian ini sebagian besar 39% adalah berumur dewasa yaitu antara 36 – 45 tahun.

c. Pendidikan Responden

Dari hasil angket yang telah disebarkan diperoleh hasil seperti terlihat pada tabel 4.4.

Tabel 4.4
Pendidikan Responden

Pendidikan	Jumlah	Persentase
SMP	0	0.0%
SMA	12	6.4%
Perguruan Tinggi	105	56.1%
Lain - lain	70	37.4%
Total	187	100.0%

Sumber : Data primer diolah, 2012

Dari data di atas menunjukkan bahwa responden yang menjadi nasabah pegadaian Syariah di Yogyakarta mayoritas tingkat pendidikannya adalah Sarjana, yaitu sebesar 56,1%. Sedangkan distribusi tingkat pendidikan yang lain yaitu berpendidikan terakhir SMU sebesar 6,4%, dan lain-lain sebesar 37,4%.

d. Jenis Pekerjaan Responden

Dari hasil angket yang telah disebarakan diperoleh hasil seperti terlihat pada tabel 4.5.

Tabel 4.5
Pekerjaan Responden

Pekerjaan	Jumlah	Persentase
Pegawai negeri	66	35.3%
Pegawai swasta	75	40.1%
Pelajar/Mahasiswa	17	9.1%
Lain - lain	29	15.5%
Total	187	100.0%

Sumber: Data primer diolah, 2011

Dari tabel 4.5 di atas menunjukan bahwa jenis pekerjaan responden mayoritas adalah kalangan pegawai swasta, yaitu sebesar 40,1 persen. Sedangkan pekerjaan yang lain yaitu pegawai negeri sebesar 35,3%, pelajar/mahasiswa sebesar 9,1% dan lain-lain sebesar 15,5%.

4.1.2. Analisis Persepsi Nasabah terhadap Atribut Pegadaian Syariah di Yogyakarta

Untuk menentukan baik-buruknya persepsi nasabah terhadap pegadaian syariah di Yogyakarta ditentukan pada nilai rata-rata yang berpedoman pada batasan-batasan sebagai berikut :

Skor persepsi terendah adalah : 1

Skor persepsi tertinggi adalah : 5

$$\text{Interval} = \frac{5 - 1}{5} = 0,8$$

Sehingga diperoleh batasan persepsi adalah sebagai berikut :

1,00 – 1,80	=	Sangat Tidak Setuju
1,81 – 2,60	=	Tidak setuju
2,61 – 3,40	=	Cukup
3,41 – 4,20	=	Setuju
4,21 – 5,00	=	Sangat setuju

Analisis persepsi pada atribut pegadian syariah di Yogyakarta dapat dijelaskan sebagai berikut ;

Tabel 4.6
Analisis Persepsi Pada Variabel Penelitian

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Produk	187	1.00	5.00	3.6342	.91446
Pelayanan	187	1.00	5.00	3.4182	.91033
Biaya	187	1.00	5.00	3.0107	.99275
Letak geografis	187	1.00	5.00	2.9002	1.03211
Sikap	187	1.60	5.00	3.4717	.72572
Valid N (listwise)	187				

Sumber ; Data primer diolah, 2012

Berdasarkan hasil analisis persepsi seperti pada Tabel 4.6 menunjukkan bahwa rata-rata penilaian responden terhadap produk adalah sebesar 3,63 (setuju). Hal ini berarti responden memberikan penilaian yang tinggi terhadap faktor produk pada jasa pegadaian syariah di Yogyakarta karena berada pada interval 3,41 – 4,20. Hal ini disebabkan karena produk yang ditawarkan oleh pegadaian-pegadaian syariah di DIY Yogyakarta telah sesuai dan aman dari segi syariat Islam, bermanfaat bagi pengembangan usaha/ekonomi, aman dari tindak criminal, pegadaian syariah menginformasikan tentang produk-produknya, produk-produk di pegadaian syariah mudah dan tidak berbelit-belit.

Berdasarkan hasil analisis persepsi seperti pada Tabel 4.6 menunjukkan bahwa rata-rata penilaian responden terhadap pelayanan adalah sebesar 3,42 (setuju). Hal ini berarti responden memberikan penilaian yang tinggi terhadap faktor pelayanan pada jasa pegadaian syariah di Yogyakarta karena berada pada interval 3,41 – 4,20. Hal ini disebabkan karena karyawan di pegadaian-pegadaian syariah di DIY Yogyakarta selalu bersikap ramah kepada nasabah, memberikan respon terhadap permasalahan yang dihadapi nasabah, mampu bekerja secara profesional (sesuai dengan keahliannya), suasana keadaan (layout) pada pegadaian-pegadaian syariah di DIY Yogyakarta sangat nyaman, persyaratan yang diajukan mudah dan tidak berbelit-belit.

Berdasarkan hasil analisis persepsi seperti pada Tabel 4.6 menunjukkan bahwa rata-rata penilaian responden terhadap Biaya adalah sebesar 3,01 (cukup). Hal ini berarti responden memberikan penilaian yang cukup terhadap faktor biaya pada jasa pegadaian syariah di Yogyakarta karena berada pada interval 2,61 – 3,40. Hal ini disebabkan karena biaya penyimpanan dan pemeliharaan yang ditetapkan oleh pegadaian-pegadaian syariah cukup adil, biaya penyimpanan dan pemeliharaan jaminan pembayaran tidak memberatkan nasabah, terdapat transparansi yang jelas dalam perhitungan biaya penyimpanan dan pemeliharaan.

Berdasarkan hasil analisis persepsi seperti pada Tabel 4.6 menunjukkan bahwa rata-rata penilaian responden terhadap Letak Geografis adalah sebesar 2,90 (cukup). Hal ini berarti responden memberikan penilaian yang cukup terhadap faktor Letak Geografis pada jasa pegadaian syariah di Yogyakarta karena berada pada interval 2,61 – 3,40. Hal ini disebabkan karena letak pegadaian syariah sangat strategis sehingga mudah dijangkau oleh nasabah, tidak ditemukan kesulitan untuk menemukan kantor cabang syariah, layanan pegadaian syariah dapat diakses kapan saja dan dimana saja.

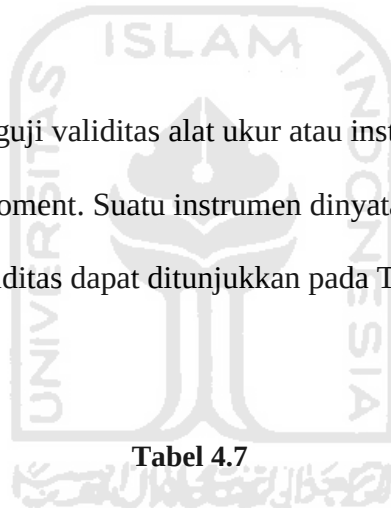
Berdasarkan hasil analisis persepsi seperti pada Tabel 4.6 menunjukkan bahwa rata-rata penilaian responden terhadap sikap adalah sebesar 3,47 (setuju). Hal ini berarti responden memberikan penilaian yang tinggi terhadap faktor sikap pada jasa pegadaian syariah di Yogyakarta

karena berada pada interval 3,41 – 4,20 . Hal ini disebabkan karena nasabah memanfaatkan pegadaian syariah dan halal dari segi produknya, kualitas pelayanan yang diberikan memuaskan, system ijarah/biaya penyimpanan dan pemeliharaan jaminan yang memudahkan, letak geografisnya yang memudahkan, nasabah akan tetap menjadi nasabah pegadaian syariah.

4.2. Uji Instrumen Penelitian

4.2.1 Uji Validitas

Untuk menguji validitas alat ukur atau instrumen digunakan korelasi product moment. Suatu instrumen dinyatakan valid, jika nilai $p < 0.05$. Hasil uji validitas dapat ditunjukkan pada Tabel 4.7. berikut :



Tabel 4.7
Hasil Uji Validitas

Variabel	Item	r hitung	p-value	Keterangan
Produk	P1	750	0.000	Valid
	P2	784	0.000	Valid
	P3	729	0.000	Valid
	P4	774	0.000	Valid
	P5	769	0.000	Valid
Pelayanan	P1	768	0.000	Valid
	P2	762	0.000	Valid

	P3	827	0.000	Valid
	P4	856	0.000	Valid
	P5	797	0.000	Valid
Biaya	P1	771	0.000	Valid
	P2	860	0.000	Valid
	P3	854	0.000	Valid
Letak Geografi	P1	848	0.000	Valid
	P2	914	0.000	Valid
	P3	846	0.000	Valid
Sikap	P1	374	0.000	Valid
	P2	529	0.000	Valid
	P3	838	0.000	Valid
	P4	932	0.000	Valid
	P5	909	0.000	Valid

Sumber : Data primer diolah, 2012

Dari Tabel 4.7 dapat diketahui seluruh butir memiliki nilai probabilitas $< 0,05$. Dengan demikian seluruh butir pertanyaan yang ada pada instrumen penelitian dapat dinyatakan valid atau sah.

4.2.2 Hasil Uji Reliabilitas

Pengujian ini menggunakan rumus Cronbach's Alpha. Hasil uji reliabilitas dapat diringkas sebagaimana yang tersaji dalam Tabel berikut ini.

Tabel 4.8

Hasil pengujian reliabilitas

Variabel	Koef. Alpha	Nilai kritis	Status
Produk	0.819	0,6	Reliabel
Pelayanan	0.861	0,6	Reliabel
Biaya	0.771	0,6	Reliabel
Letak Geografi	0.838	0,6	Reliabel
Sikap	0.837	0,6	Reliabel

Sumber : Data primer diolah, 2012

Berdasarkan hasil uji reliabilitas seperti Tabel 4.8, dapat diketahui bahwa nilai koefisien Cronbach Alpha pada masing-masing variabel nilainya lebih besar dari 0,6. Dengan mengacu pendapat Ghazali (2005) yang menyatakan bahwa nilai Alpha Cronbach lebih besar dari 0,6, maka dinyatakan reliabel atau handal, sehingga semua butir pertanyaan dalam variabel penelitian adalah reliabel.

4.3. Analisis Regresi Linier Berganda

Untuk mempermudah perhitungan regresi dari data yang cukup banyak

maka dalam penelitian ini diselesaikan dengan bantuan perangkat lunak (*software*) komputer program SPSS 17. Hasil pengujian terhadap model regresi berganda terhadap variabel Produk (X_1), Pelayanan (X_2), Distribusi (X_3), dan Bagi Hasil (X_4) yang mempengaruhi Sikap nasabah dilihat dalam tabel 4.9 berikut:

Tabel 4.9

Hasil Regresi Faktor – Faktor Mempengaruhi Pembiayaan

Variabel Independen	Koefisien Regresi	t-hitung	Probabilitas
Konstanta	1.131	6.621	0.000
Produk	0.267	5.526	0.000
Pelayanan	0.084	1.578	0.116
Biaya	0.227	4.180	0.000
Letak geografis	0.137	2.868	0.005
Sig F	0,000		
Adjusted R ²	0,532		
Multiple R	0,736		

Sumber : Data hasil regresi, 2012

Pada penelitian ini digunakan model persamaan regresi linear berganda sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4$$

Dengan memperhatikan model regresi dan hasil regresi linear berganda maka didapat persamaan faktor-faktor yang mempengaruhi Sikap nasabah

sebagai berikut :

$$Y = 1,131 + 0,267X_1 + 0,084X_2 + 0,227X_3 + 0,137X_3 + e$$

Berdasarkan berbagai parameter dalam persamaan regresi mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi Sikap nasabah, maka dapat diberikan interpretasi sebagai berikut:

1) Konstanta (Koefisien a)

Nilai konstanta sebesar 1,131 yang berarti bahwa jika tidak ada variabel bebas yang mempengaruhi Sikap nasabah maka sikap nasabah akan sama dengan 1,131.

2) Koefisien Produk (b_1)

Produk (X_1) mempunyai pengaruh yang positif terhadap Sikap nasabah, dengan koefisien regresi sebesar 0,267. Dengan adanya pengaruh yang positif ini, berarti bahwa antara Produk dan Sikap nasabah menunjukkan hubungan yang searah. Produk semakin baik mengakibatkan Sikap nasabah juga akan meningkat, begitu pula dengan Produk yang semakin menurun maka Sikap nasabah juga akan menurun.

3) Koefisien Pelayanan (b_2)

Pelayanan (X_2) mempunyai pengaruh yang positif terhadap Sikap nasabah, dengan koefisien regresi sebesar 0,084. Dengan adanya pengaruh yang positif ini, berarti bahwa antara Pelayanan dan Sikap nasabah

menunjukkan hubungan yang searah. Pelayanan semakin baik mengakibatkan Sikap nasabah juga akan meningkat, begitu pula dengan Pelayanan yang buruk maka Sikap nasabah akan menurun.

4) Koefisien Biaya (b_3)

Biaya (X_3) mempunyai pengaruh yang positif terhadap Sikap nasabah, dengan koefisien regresi sebesar 0,227. Dengan adanya pengaruh yang positif ini, berarti bahwa antara Biaya dan Sikap nasabah menunjukkan hubungan yang searah. Biaya yang semakin sesuai mengakibatkan Sikap nasabah juga akan meningkat, begitu pula dengan Biaya yang semakin rendah maka Sikap nasabah akan menurun.

5) Koefisien Letak Geografis (b_4)

Letak Geografis (X_4) mempunyai pengaruh yang positif terhadap Sikap nasabah, dengan koefisien regresi sebesar 0,137. Dengan adanya pengaruh yang positif ini, berarti bahwa antara Letak Geografis dan Sikap nasabah menunjukkan hubungan yang searah. Letak Geografis yang semakin strategis mengakibatkan Sikap nasabah juga akan meningkat, begitu pula dengan letak geografis yang semakin sulit dijangkau maka Sikap nasabah akan menurun.

4.4. Pengujian Hipotesis (Uji Parsial)

Berdasarkan Tabel 4.9 dapat diketahui nilai sig t untuk masing-

masing variabel bebasnya telah diketahui dan dapat dijadikan sebagai dasar pengambilan keputusan dengan cara membandingkannya dengan tingkat signifikansi 0,05.

a. Pengujian t hitung pada Variabel Produk (X_1)

Hasil pengujian signifikansi menunjukkan bahwa variabel Produk (X_1) terdapat nilai sig t sebesar 0,000 yang berarti p value < 0,05. Nilai tersebut dapat membuktikan H_0 ditolak yang berarti ada pengaruh variabel Produk secara signifikan terhadap Sikap nasabah. Dengan demikian hipotesis pertama yang menyatakan bahwa Variabel produk berpengaruh positif terhadap sikap masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah”, **dapat didukung.**

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian Arif ujiono (2004), bertujuan untuk menjelaskan posisi dan prospek pegadaian syariah dalam dunia usaha perbankan bahwa adanya fleksibilitas dan keberagaman produk yang dihasilkan membuka lebar peluang pengembangan pengembangan syariah.

Produk berpengaruh signifikan terhadap sikap nasabah pada pegadaian syariah di Yogyakarta. Hal ini disebabkan karena produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke nasabah untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan, atau dikonsumsi dan yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Hal pokok dari definisi diatas adalah produk tidak hanya berupa benda fisik, tetapi dapat juga berbentuk jasa, gagasan lain-lain yang tidak nyata. Bagi suatu perusahaan

yang mengerti hal ini, tentunya tidak hanya menjual produk itu sendiri, tetapi disamping itu pula menjual manfaat (benefit) dari produk, karena konsumen membeli tidak sekedar hanya membeli sekelompok atribut fisik, akan tetapi membeli sesuatu yang dapat memuaskan keinginannya.

Dengan banyaknya produk – produk pegadaian syariah yang menggunakan bentuk usaha sesuai syariat Islam, maka produk – produk pegadaian syariah berpotensi menjadi alternative bagi masyarakat Islam untuk melakukan simpan pinjam dengan pola usaha yang disediakan sesuai syariat Islam. Sehingga produk – produk pegadaian syariah yang menggunakan syariat Islam membuat masyarakat berpikir lebih enak dan mudah daripada pegadaian konvensional / perbankan konvensional. Dengan posisi seperti itu maka perkembangan pegadaian syariah akan meningkat secara pesat dan akan menjadi alternative yang sepadan dengan pegadaian konvensional.

b. Pengujian t hitung pada Variabel Pelayanan (X_2)

Hasil pengujian signifikansi menunjukkan bahwa variabel Pelayanan (X_2) terdapat nilai sig t sebesar 0,116 yang berarti p value > 0,05. Nilai tersebut dapat membuktikan H_0 diterima yang berarti tidak ada pengaruh variabel pelayanan secara signifikan terhadap Sikap nasabah. Dengan demikian hipotesis kedua yang menyatakan bahwa “Variabel kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap sikap masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah”, **tidak dapat didukung**.

Tidak signifikannya pengaruh variabel Pelayanan terhadap sikap nasabah mungkin disebabkan karena pegadaian syariah merupakan jasa perbankan dalam skala kecil, nasabahnya pun mayoritas masyarakat sekitar pegadaian, sehingga dalam melakukan transaksi tidak pernah nasabah harus mengantri, sehingga nasabah langsung dapat dilayani oleh karyawan pegadaian syariah. Artinya nasabah tidak pernah mengalami masalah dalam pelayanan ketika melakukan transaksi di pegadaian syariah, sehingga pelayanan kurang diperhatikan nasabah ketika menggunakan jasa pegadaian syariah. Selain itu alasan utama nasabah dalam memilih jasa pegadaian syariah berbasis agama karena alasan ingin menjalankan syariah agama dimana menghindari riba, sehingga faktor pelayanan tidak mempengaruhi sikap nasabah.

c. Pengujian t hitung pada Variabel Biaya (X_3)

Hasil pengujian signifikansi menunjukkan bahwa variabel Biaya (X_3) terdapat nilai sig t sebesar 0,000 yang berarti p value < 0,05. Nilai tersebut dapat membuktikan H_0 ditolak yang berarti ada pengaruh variabel Biaya secara signifikan terhadap Sikap nasabah. Dengan demikian hipotesis ketiga yang menyatakan bahwa “Variabel Biaya penyimpanan dan pemeliharaan jaminan berpengaruh positif terhadap sikap masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah”, **dapat didukung.**

Pegadaian syariah menekankan pada prinsip keadilan dengan sistem Ijarah (Biaya penyimpanan dan Pemeliharaan Jaminan). *Al Ijarah* adalah suatu jenis akad untuk mengambil manfaat suatu barang dengan jalan penggantian. Beberapa contoh kontrak ijarah (pemilikan manfaat) seperti (a) Manfaat yang berasal dari aset seperti rumah untuk ditempati, atau mobil untuk dikendarai, (b) Manfaat yang berasal karya seperti hasil karya seorang insinyur bangunan, tukang tenun, tukang pewarna, penjahit, dll (c) Manfaat yang berasal dari skill/keahlian individu seperti pekerja kantor, pembantu rumah tangga.

Dalam setiap kegiatan operasional (khususnya kegiatan perawatan barang jaminan) pegadaian baik yang syariah maupun konvensional, selalu dibutuhkan biaya perawatan jaminan untuk mendukung setiap kegiatan pada pegadaian tersebut. Jika pegadaian syariah memperkirakan biaya yang akan dikeluarkan dalam suatu pembiayaan perawatan atau pemeliharaan jaminan besar maka hal ini akan sangat dipertimbangkan oleh nasabah pegadaian syariah.

d. Pengujian t hitung pada Variabel Letak Geografis (X_4)

Hasil pengujian signifikansi menunjukkan bahwa variabel Letak geografis (X_4) terdapat nilai sig t sebesar 0,005 yang berarti p value < 0,05. Nilai tersebut dapat membuktikan H_0 ditolak yang berarti bahwa ada pengaruh variabel letak geografis secara signifikan terhadap Sikap nasabah. Dengan demikian hipotesis keempat yang menyatakan bahwa

“Variabel letak geografis berpengaruh positif terhadap sikap masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah”, **dapat didukung.**

Penelitian Almossawi (1991; seperti diikuti dari Amalia Rivai et al) di Bahrain mengidentifikasi lima atribut penting yang dipertimbangkan konsumen dalam memilih bank, dimana 2 diantaranya adalah ketersediaan fasilitas penunjang di beberapa lokasi dan kantor cabang dilokasi strategis atau dengan kata lain letak geografis akan mempengaruhi perkembangan pegadaian syariah.

Faktor lokasi merupakan faktor yang dipertimbangkan oleh nasabah, karena lokasi merupakan faktor yang berhubungan dengan kemudahan dan pelayanan yang merupakan faktor yang tidak ditawarkan lagi dalam memberikan jasa pegadaian, sama seperti pada pegadaian konvensional. Lokasi yang semakin strategis maka sikap nasabah juga akan semakin baik. Hal ini disebabkan lokasi adalah suatu proses/kegiatan yang didapatkan seseorang terhadap suatu obyek dengan tidak memerlukan banyak tenaga, pikiran, kesulitan dan pengorbanan. Nasabah akan semakin puas apabila bisa dengan mudah, nyaman dan efisien dalam mendapatkan produk atau pelayanan. Secara ideal lokasi pegadaian Syariah mesti memilih tempat usahanya yang dekat dengan pasar sasaran, semata-mata agar bisa memberi pelayanan yang lebih baik kepada konsumen. Hal ini tentunya akan mempengaruhi nasabah untuk menggunakan pegadaian syariah.

Tabel 5.0 Rekapitulasi Hasil Akhir

No	Hipotesis	Keterangan
1.	Variabel produk berpengaruh positif terhadap sikap masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah.	Signifikan
2.	Variabel kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap sikap masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah.	Tidak Signifikan
3.	Variabel Biaya penyimpanan dan pemeliharaan jaminan berpengaruh positif terhadap sikap masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah.	Signifikan
4.	Variabel letak geografis berpengaruh positif terhadap sikap masyarakat dalam memanfaatkan pegadaian syariah.	Signifikan

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian seperti yang telah diuraikan pada bab sebelumnya dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu :

1. Produk berpengaruh positif signifikan terhadap sikap nasabah pada pegadaian syariah di Yogyakarta. Artinya semakin baik produk maka sikap nasabah dalam memanfaatkan pegadaian syariah juga semakin meningkat.
2. Pelayanan tidak berpengaruh signifikan terhadap sikap nasabah pada pegadaian syariah di Yogyakarta. Hal ini menunjukkan baik buruk pelayanan pada pegadaian syariah di Yogyakarta tidak mempengaruhi sikap nasabah dalam memanfaatkan pegadaian syariah.
3. Biaya berpengaruh positif signifikan terhadap sikap nasabah pada pegadaian syariah di Yogyakarta. Artinya semakin sesuai biaya maka sikap nasabah dalam memanfaatkan pegadaian syariah juga semakin meningkat.
4. Letak geografis berpengaruh positif signifikan terhadap sikap nasabah pada pegadaian syariah di Yogyakarta. Artinya semakin strategis letak geografis maka sikap nasabah dalam memanfaatkan pegadaian syariah juga semakin meningkat.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini mengambil obyek yang terbatas yakni pada pegadaian syariah yang ada di Yogyakarta, sehingga belum dapat digeneralisasikan untuk sampel yang lebih besar.

5.3 Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan dapat diberikan saran yang bermanfaat bagi :

1. Bagi manajemen pegadaian, hendaknya meningkatkan kualitas pelayanan dengan meningkatkan kondisi fisik pegadaian, ketepatan dan kecepatan pelayanan kepada nasabah, respon terhadap masalah nasabah, memberikan jaminan yang pasti, menetapkan biaya pemeliharaan jaminan yang tidak memberatkan nasabah. Untuk memudahkan nasabah, perlu dikembangkan kantor-kantor cabang dengan menempatkan pada posisi strategis dekat dengan pasar sasaran.
2. Pada peneliti berikutnya perlu dilakukan pengamatan dengan obyek yang lebih luas atau menambahkan variabel, sehingga lebih dapat dijadikan acuan bagi kepentingan generalisasi permasalahan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Ghofur Anshori, 2006. *Gadai Syariah Di Indonesia*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Zainuddin Ali, 2008. *Hukum Gadai Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, hal. 9.
- Zainuddin Ali, 2008. *Hukum Gadai Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, hal. 19.
- Sudarsono, Heri, 2004, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, Depok: Ekonosia.
- Hamid, Arfin. *Hukum Ekonomi Islam (Ekonomi Syariah) Di Indonesia*, cet.1. Bogor: Ghalia Indonesia, Juli 2007.
- Hadi, Syamsul. 2006. *Metodologi Penelitian Kuantitatif untuk Akuntansi dan Keuangan*. Yogyakarta : Ekonosia.
- Okta Kurniasari, Herida, *Analisis Faktor – faktor yang mempengaruhi persepsi nasabah dalam menggunakan perbankan Syariah: Skripsi S-1*, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia 2011
- Anshori, Abdul Ghofur. 2006. *Gadai Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Muhammad, Rifki. 2008. *Akuntansi Keuangan Syariah: Konsep dan Implementasi PSAK Syariah*, Yogyakarta: P3EI Press.
- Ghozali, Imam. 2001. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Semarang : Bapeda Penerbit Universitas Diponegoro.

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1

Kuesioner

DAFTAR PERTANYAAN

Pertanyaan – pertanyaan ini berkenaan dengan faktor – faktor yang mempengaruhi sikap masyarakat untuk memanfaatkan pegadaian syariah di DIY.

1. Nama :(boleh tidak ditulis)
2. Alamat :

Petunjuk pengisian angket :

Pertanyaan A adalah berhubungan dengan karakteristik nasabah pada pegadaian – pegadaian syariah di DIY. Anda diminta untuk memberi tanda (X) pada jawaban yang sesuai dengan keadaan anda.

Pertanyaan B adalah berhubungan karakteristik pegadaian – pegadaian syariah DIY. Anda diminta untuk memberi tanda Check List (✓) yang menurut anda sesuai.

- Sangat Setuju (SS)
- Setuju (S)
- Netral (N)
- Tidak Setuju (TS)
- Sangat Tidak Setuju (STS)

Pertanyaan C adalah berhubungan dengan sikap nasabah pada pegadaian syariah di DIY. Anda diminta untuk memberi tanda (X) pada jawaban yang sesuai dengan keadaan anda.

- Bacalah baik – baik pernyataan berikut dan pilihlah salah satu jawaban yang sesuai dengan keadaan anda.
- Kami berharap anda menjawab semua pertanyaan yang ada jangan sampai ada yang dilewatkan/dikosongkan.

Terimakasih



Pertanyaan A

Karakteristik Nasabah

1. Apa jenis kelamin anda?
 - a. Laki – laki
 - b. Perempuan

2. Apakah pekerjaan anda sekarang ini?
 - a. Pegawai Negeri
 - b. Pegawai Swasta
 - c. Pelajar/Mahasiswa
 - d. Lain-lain (.....)
3. Berapakah Usia anda saat ini?
 - a. ≤ 20 tahun
 - b. 21 - 30 tahun
 - c. 31 – 40 tahun
 - d. ≥ 40 tahun
4. Apakah Tingkat pendidikan anda saat ini?
 - a. SMP
 - b. SMA
 - c. Perguruan Tinggi
 - d. Lain-lain (.....)



Pertanyaan B

1. Produk

No.	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS

1	Menurut saya, produk yang ditawarkan oleh pegadaian – pegadaian syariah di DIY Yogyakarta telah sesuai dan aman dari segi syariat Islam.					
2	Menurut saya, produk yang ditawarkan oleh pegadaian – pegadaian syariah bermfaat bagi pengembangan usaha/ekonomi.					
3	Menurut saya produk yang ditawarkan pegadaian syariah aman dari tindak criminal					
4	Pegadaian Syariah menginformasikan kepada nasabah tentang produk – produknya.					
5	Produk – produk di pegadaian syariah mudah dan tidak berbelit-belit					

2. Pelayanan

No.	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
1	Menurut saya karyawan di pegadaian – pegadian syariah di DIY Yogyakarta selalu bersikap rama kepada nasabah					
2	Menurut saya karyawan di pegadaian – pegadian syariah di DIY Yogyakarta memberikan respon terhadap permasalahan yang dihadapi nasabah					

3	Menurut saya karyawan di pegadaian – pegadian syariah di DIY Yogyakarta mampu bekerja secara professional (sesuai dengan keahliannya					
4	Menurut saya suasana keadaan (layout) pada pegadaian – pegadaian syariah di DIY Yogyakarta sangat nyaman					
5	Menurut saya persyaratan yang di ajukan pada pegadian – pegadaian syariah di DIY Yogyakarta mudah dan tidak berbelit-belit					

3. Bagi Hasil

No.	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
1	Menurut saya bagi simpanan hasil yang dijalankan oleh pegadaian – pegadian syariah menguntungkan bagi nasabah.					
2	Menurut saya bagi hasil pembayaran yang diberlakukan oleh pegadian syariah tidak memberatkan nasabah.					
3	Menurut saya terdapat transparansi yang jelas dalam pembagian hasil pada pegadaian syariah di DIY Yogyakarta.					

4. Letak Geografis

No.	Pertanyaan	STS	TS	N	S	SS
1	Menurut saya letak pegadaian syariah sangat strategis, sehingga mudah di jangkau oleh nasabah.					
2	Saya tidak menemukan kesulitan untuk menemukan kantor cabang syariah					
3	Layanan pegadaian syariah membuat saya dapat mengakses kapan saja dan dimana saja					

Pertanyaan C

Sikap Nasabah:

1. Jadi menurut anda apakah produk yang ditawarkan oleh Pegadaian Syariah aman dari segi syariah (halal) ?
 - a. Sangat setuju
 - b. Setuju
 - c. Netral
 - d. Tidak Setuju
 - e. Sangat tidak setuju

2. Jadi menurut anda apakah kualitas pelayanan yang diberikan oleh Pegadaian Syariah memuaskan?
 - a. Sangat setuju
 - b. Setuju
 - c. Netral
 - d. Tidak Setuju
 - e. Sangat tidak setuju

3. Jadi menurut anda apakah sistem bagi hasil yang diterapkan oleh pegadaian syariah aman dan menguntungkan bagi nasabah?
- a. Sangat setuju
 - b. Setuju
 - c. Netral
 - d. Tidak Setuju
 - e. Sangat tidak setuju
4. Jadi menurut anda apakah letak geografis pegadaian syariah memudahkan bagi nasabah?
- a. Sangat setuju
 - b. Setuju
 - c. Netral
 - d. Tidak Setuju
 - e. Sangat tidak setuju
5. Jadi Apakah anda akan tetap menjadi nasabah pegadaian syariah?
- a. Sangat setuju
 - b. Setuju
 - c. Netral
 - d. Tidak Setuju
 - e. Sangat tidak setuju



LAMPIRAN 2

Hasil Olah data

Correlations

Correlations

		PR1	PR2	PR3	PR4	PR5	X1
PR1	Pearson Correlation	1	.483**	.456**	.439**	.483**	.750**
	Sig. (1-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000
	N	187	187	187	187	187	187
PR2	Pearson Correlation	.483**	1	.484**	.551**	.438**	.784**
	Sig. (1-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000
	N	187	187	187	187	187	187
PR3	Pearson Correlation	.456**	.484**	1	.393**	.470**	.729**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000
	N	187	187	187	187	187	187
PR4	Pearson Correlation	.439**	.551**	.393**	1	.549**	.774**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000
	N	187	187	187	187	187	187
PR5	Pearson Correlation	.483**	.438**	.470**	.549**	1	.769**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000
	N	187	187	187	187	187	187
X1	Pearson Correlation	.750**	.784**	.729**	.774**	.769**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	187	187	187	187	187	187

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Reliability

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	187	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	187	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.819	5

Correlations

Correlations

		PL1	PL2	PL3	PL4	PL5	X2
PL1	Pearson Correlation	1	.570**	.516**	.493**	.504**	.768**
	Sig. (1-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000
	N	187	187	187	187	187	187
PL2	Pearson Correlation	.570**	1	.489**	.525**	.470**	.762**
	Sig. (1-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000
	N	187	187	187	187	187	187
PL3	Pearson Correlation	.516**	.489**	1	.744**	.560**	.827**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000
	N	187	187	187	187	187	187
PL4	Pearson Correlation	.493**	.525**	.744**	1	.668**	.856**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000
	N	187	187	187	187	187	187
PL5	Pearson Correlation	.504**	.470**	.560**	.668**	1	.797**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000
	N	187	187	187	187	187	187
X2	Pearson Correlation	.768**	.762**	.827**	.856**	.797**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	187	187	187	187	187	187

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Reliability

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	187	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	187	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.861	5

Correlations

Correlations

		BI1	BI2	BI3	X3
BI1	Pearson Correlation	1	.464**	.447**	.771**
	Sig. (1-tailed)		.000	.000	.000
	N	187	187	187	187
BI2	Pearson Correlation	.464**	1	.675**	.860**
	Sig. (1-tailed)	.000		.000	.000
	N	187	187	187	187
BI3	Pearson Correlation	.447**	.675**	1	.854**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000		.000
	N	187	187	187	187
X3	Pearson Correlation	.771**	.860**	.854**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	
	N	187	187	187	187

**. Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Reliability

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	187	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	187	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.771	3

Correlations

Correlations

		LG1	LG2	LG3	X4
LG1	Pearson Correlation	1	.686**	.522**	.848**
	Sig. (1-tailed)		.000	.000	.000
	N	187	187	187	187
LG2	Pearson Correlation	.686**	1	.691**	.914**
	Sig. (1-tailed)	.000		.000	.000
	N	187	187	187	187
LG3	Pearson Correlation	.522**	.691**	1	.846**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000		.000
	N	187	187	187	187
X4	Pearson Correlation	.848**	.914**	.846**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	
	N	187	187	187	187

**. Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Reliability

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	187	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	187	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.838	3

Correlations

Correlations

		SN1	SN2	SN3	SN4	SN5	Y
SN1	Pearson Correlation	1	.555**	.457**	.280**	.278**	.374**
	Sig. (1-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000
	N	187	187	187	187	187	187
SN2	Pearson Correlation	.555**	1	.661**	.402**	.372**	.529**
	Sig. (1-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000
	N	187	187	187	187	187	187
SN3	Pearson Correlation	.457**	.661**	1	.662**	.607**	.838**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000
	N	187	187	187	187	187	187
SN4	Pearson Correlation	.280**	.402**	.662**	1	.820**	.932**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000
	N	187	187	187	187	187	187
SN5	Pearson Correlation	.278**	.372**	.607**	.820**	1	.909**
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000
	N	187	187	187	187	187	187
Y	Pearson Correlation	.374**	.529**	.838**	.932**	.909**	1
	Sig. (1-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	187	187	187	187	187	187

**. Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Reliability

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	187	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	187	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.837	5

Regression

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Letak geografis, Produk, Pelayanan, Biaya	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Sikap

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.736 ^a	.542	.532	.49666

a. Predictors: (Constant), Letak geografis, Produk, Pelayanan, Biaya

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	53.065	4	13.266	53.781	.000 ^a
	Residual	44.895	182	.247		
	Total	97.960	186			

a. Predictors: (Constant), Letak geografis, Produk, Pelayanan, Biaya

b. Dependent Variable: Sikap

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.131	.171		6.621	.000
	Produk	.267	.048	.337	5.526	.000
	Pelayanan	.084	.053	.106	1.578	.116
	Biaya	.227	.054	.310	4.180	.000
	Letak geografis	.137	.048	.195	2.868	.005

a. Dependent Variable: Sikap

Analisis Deskriptif

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Produk	187	1.00	5.00	3.6342	.91446
Pelayanan	187	1.00	5.00	3.4182	.91033
Biaya	187	1.00	5.00	3.0107	.99275
Letak geografis	187	1.00	5.00	2.9002	1.03211
Sikap	187	1.60	5.00	3.4717	.72572
Valid N (listwise)	187				

