

Identifikasi

Faktor Manfaat Yang Menentukan Preferensi Masyarakat Kota Bandung Terhadap Pegadaian Syariah”

Oleh :

Prima Hernayanti³

Westi Riani

ABSTRAK

Pegadaian merupakan salah satu lembaga keuangan bukan bank yang mempunyai peranan yang cukup penting dalam perekonomian. Bagi Perum Pegadaian, bisnis syariah merupakan peluang yang tidak bisa dilewatkan begitu saja. Apalagi, mayoritas masyarakat Indonesia yang memanfaatkan jasa pegadaian adalah muslim. Pegadaian Syariah mulai beroperasi sejak tahun 2003. Di Jawa Barat, outlet Pegadaian Syariah pada tahun 2012 sebanyak 19 outlet, khususnya di Kota Bandung outlet Pegadaian Syariah sebanyak 5 outlet.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan faktor-faktor manfaat yang menentukan preferensi masyarakat Kota Bandung pada Pegadaian Syariah. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 99 responden yang merupakan nasabah Pegadaian Syariah yang dilakukan pada kelima cabang Pegadaian Syariah yang terdapat di Kota Bandung yaitu cabang Padasuka, cabang Situsaur, cabang Majalaya, cabang Santri Sumedang, dan cabang Pajajaran.

Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa terdapat 5 (lima) faktor manfaat yang menentukan preferensi masyarakat kota Bandung pada Pegadaian Syariah. Pertama, manfaat intelektual, responden yang menjadi nasabah Pegadaian Syariah sudah mengetahui informasi tentang jenis barang apa saja yang dapat digadaikan. Kedua yaitu manfaat fisik dan psikis, responden yang menjadi nasabah Pegadaian Syariah menilai bahwa waktu pelayanan Pegadaian Syariah cepat. Ketiga yaitu manfaat material, responden yang menjadi nasabah Pegadaian Syariah menilai bahwa taksiran barang agunan yang diberikan pihak Pegadaian Syariah sudah memuaskan. Keempat yaitu manfaat sosial, responden pada manfaat sosial ini beranggapan bahwa jika ada barang yang telah masuk jatuh tempo maka sebelumnya ada peringatan atau pemberitahuan dari pihak Pegadaian Syariah. Yang terakhir yaitu manfaat jangka panjang, dimana rata-rata nasabah yang menjadi responden Pegadaian Syariah menginginkan agar outlet Pegadaian Syariah untuk diperbanyak lagi.

Kata Kunci : Preferensi, Pegadaian Syariah

³Alumni Program Studi Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNISBA

1.Latar Belakang

Pegadaian merupakan salah satu lembaga keuangan bukan bank yang mempunyai peranan cukup penting dalam perekonomian. Pegadaian berasal dari kata gadai yaitu suatu hak yang diperoleh seorang yang berpiutang atas suatu barang bergerak, yang diserahkan kepadanya oleh seorang berutang atau orang lain atas namanya dan yang memberikan kekuasaan kepada yang berpiutang itu untuk mengambil pelunasan dari barang tersebut secara didahulukan dari pada orang – orang berpiutang lainnya, dengan pengecualian biaya untuk melelang barang tersebut dan biaya yang telah dikeluarkan untuk menyelamatkannya setelah barang tersebut digadaikan, biaya – biaya mana harus didahulukan. (Undang – Undang Hukum Perdata Buku II Bab XX pasal 1150)

Dalam perkembangannya Perum Pegadaian mengembangkan gadai dengan sistem syariah. Bagi Perum Pegadaian, bisnis syariah merupakan peluang Sebagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Pegadaian mempunyai ijin untuk melaksanakan kegiatan lembaga keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana masyarakat atas dasar hukum gadai (nasyifa nadira : 2011). Dalam perkembangannya Perum Pegadaian mengembangkan gadai dengan sistem syariah. Saat ini, bisnis syariah

merupakan peluang yang tidak bisa dilewatkan begitu saja. Apalagi, mayoritas masyarakat Indonesia yang memanfaatkan jasa pegadaian adalah muslim.

Pada dasarnya, produk-produk berbasis syariah memiliki karakteristik seperti, tidak memungut bunga dalam berbagai bentuk karena riba, menetapkan uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas yang diperdagangkan, dan melakukan bisnis untuk memperoleh imbalan atas jasa dan atau bagi hasil. Pegadaian Syariah menjadi pilihan tersendiri untuk masyarakat dalam menggunakan jasa Lembaga Keuangan Bukan Bank ini. Pilihan masyarakat akan Perum Pegadaian Syariah ini merupakan selera atau preferensi masyarakat untuk menggunakan jasa Pegadaian yang berbasis Syariah.

Di Jawa Barat jumlah Pegadaian Syariah pada tahun 2012 sebanyak 19 kantor cabang. Bandung sebagai Ibu Kota Provinsi Jawa Barat dengan kepadatan penduduk sebesar 546.386 jiwa/km² dan pertumbuhan penduduk 1,8 % rata2 pertahun, terdapat 5 kantor cabang (outlet) pegadaian Syariah yang tersebar pada berbagai wilayah kota. Perkembangan jumlah nasabah Perum Pegadaian Syariah Kota Bandung dapat terlihat pada tabel berikut :

Tabel 1.1

**Perkembangan Jumlah Nasabah
Pegadaian Syariah
Kota Bandung Tahun 2008-2012**

No	CABANG	2010	2011	2012
1	Situsaeur	27.021	24.787	29.204
2	Padasuka	31.784	28.792	32.985
3	Pajajaran	605	2.432	3.898
4	Santri Sumedang	148	4.792	5.698
5	Majalaya	22.295	20.608	23.810
TOTAL		81.853	81.411	95.595

*Sumber : Humas PT Pegadaian Kanwil X
Bandung*

Berdasarkan tabel 1 diatas, terlihat bahwa jumlah nasabah Pegadaian Syariah di Kota Bandung cenderung mengalami peningkatan yaitu dari 81.853 nasabah pada tahun 2010 menjadi 95.595 nasabah tahun 2012, atau mengalami peningkatan sebesar 69 %. Dari 5 cabang Pegadaian Syariah di Kota Bandung, cabang Pegadaian Syariah Padasuka merupakan kantor cabang Pegadaian Syariah yang mempunyai jumlah nasabah yang paling besar. Pada tahun 2012 jumlah nasabah yang dimiliki kantor cabang pegadaian tersebut sebesar 32.985 nasabah atau 34,5% dari total nasabah pegadaian di kota Bandung

Pegadaian Syariah menjadi salah satu alternatif bagi sebagian masyarakat untuk mendapatkan talangan dana guna memenuhi kebutuhan yang mendesak. Sebagai bagian dari Lembaga Keuangan non Bank, keberadaan Pegadaian Syariah di Kota Bandung semakin melengkapi pilihan akan layanan jasa keuangan bagi

masyarakat. Pilihan dapat terbentuk melalui suatu pola pikir konsumen yang didasarkan oleh beberapa alasan antara lain terdapat pengalaman yang diperoleh sebelumnya, maksudnya konsumen dapat merasakan produk barang atau jasa dan merasakan kecocokan maka konsumen akan terus-menerus menggunakan produk barang atau jasa yang telah dipilihnya. Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan diatas, pilihan masyarakat akan pegadaian syariah tergantung dari selera atau preferensi masyarakat itu sendiri. Maka penulis tertarik untuk meneliti mengenai pilihan atau preferensi masyarakat terhadap Pegadaian dengan mengangkat judul **“Identifikasi Faktor Manfaat yang Menentukan Preferensi Masyarakat Kota Bandung Terhadap Pegadaian Syariah”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah : Factor manfaat apa saja yang menentukan preferensi Masyarakat Kota Bandung terhadap Pegadaian Syariah?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah mendeskripsikan berbagai Factor manfaat yang menentukan preferensi Masyarakat Kota Bandung terhadap Pegadaian Syariah

2. Kerangka Pemikiran

Preferensi adalah pilihan, kesukaan, kecenderungan, atau hal yang

didahulukan, diprioritaskan, diutamakan daripada yang lainnya. Preferensi masyarakat untuk mengkonsumsi suatu barang dan jasa ditentukan oleh faktor-faktor yang menentukan preferensi itu sendiri, diantaranya produk, harga, tempat, dan promosi. Menurut Syahrudin (1990:8) preferensi adalah dua pilihan produk yang akan dikonsumsi masyarakat tergantung produk mana yang lebih disukai. Ada tiga anggapan yang sering dipakai untuk menjelaskan pilihan kesukaan (preferensi) yaitu : pertama, konsumen harus dapat memberikan urutan kesukaan terhadap berbagai jenis barang dan jasa yang ada. Kedua, pemberian urutan itu haruslah berlaku tetap (*consistent or transitive*), artinya urutan itu berlaku juga jika dibandingkan dengan barang lain. Anggapan ketiga adalah bahwa konsumen adalah rasional, artinya jumlah barang dan jasa yang lebih banyak disukai daripada jumlah yang sedikit.

Menurut Kotler (2003:203) preferensi konsumen terbentuk melalui variabel-variabel kebiasaan, kecenderungan, dan kesesuaian terhadap berbagai variasi produk atau pemasok yang tersedia. Preferensi konsumen dapat dijelaskan sebagai suatu sikap konsumen terhadap satu pilihan merek produk maupun pemasok yang terbentuk melalui proses evaluasi. Preferensi memiliki tiga pola (Kotler, 2003:283), yaitu :

1. Preferensi homogeni, adalah suatu pasar dimana semua konsumennya secara garis besar memiliki preferensi yang sama. Pasar tidak menunjukkan segmen alami. Dapat diprediksikan bahwa merk-merk eksisting tidak akan jauh beda.
2. Preferensi terdifusi, berkebalikan dengan preferensi homogeny, preferensi konsumen terpecah-pecah keseluruhan aspek. Hal ini mengindikasikan bahwa konsumen memiliki preferensi yang jauh berbeda. Merk pertama yang memasuki pasar cenderung memiliki posisi ditengah untuk menarik orang terbanyak. Pesaing kedua dapat berlokasi dekat dengan merk pertama dan memperjuangkan pangsa pasar, atau ia tidak terpuaskan oleh merk pertama. Jika beberapa merk ada dalam pasar, mereka cenderung memposisikan diri menyebar diseluruh aspek dan menunjukkan perbedaan nyata untuk mencocokkan perbedaan-perbedaan preferensi konsumen.
3. Preferensi terkelompok. Pasar mungkin mengungkapkan kelompok-kelompok preferensi yang berbeda, yang disebut segmen-segmen alami pasar. Perusahaan pertama dalam pasar ini memiliki 3 pilihan. Ia dapat memposisikan diri didalam segmen pasar terbesar (pemasaran

terkonsentrasi). Ia mungkin mengembangkan beberapa merek, masing-masing memposisikan dalam suatu segmen yang berbeda. Jika perusahaan pertama mengembangkan hanya satu merek, para pesaing akan memasuki dan memperkenalkan merek-merek dalam segmen-segmen lain.

Preferensi masyarakat dalam mengkonsumsi barang atau jasa tidak terlepas dari perilaku konsumsi yang ingin mendapatkan kepuasan dari setiap barang atau jasa yang dikonsumsi. Untuk dapat melihat bagaimana konsumen memilih suatu produk barang atau jasa yang akan mereka gunakan dapat dipelajari melalui beberapa pendekatan perilaku konsumen. Perilaku konsumen adalah proses pengambilan keputusan dan kegiatan fisik individu-individu yang semuanya melibatkan individu yang menilai, mendapatkan, menggunakan, atau mengabaikan barang-barang atau jasa-jasa. Menurut Umar (2003 : 50) perilaku konsumen adalah sebagai tindakan yang langsung terlibat dalam mendapatkan, mengkonsumsi, dan menghabiskan produk dan jasa termasuk proses keputusan yang mendahului dan menyusul tindakan ini.

Dalam teori ekonomi Islam, asumsi yang digunakan untuk menjelaskan perilaku konsumsi adalah konsumen cenderung memilih barang dan jasa yang

memberikan *mashlahah* maksimum. Hal ini sesuai dengan rasionalitas islami bahwa setiap perilaku ekonomi selalu ingin meningkatkan *mashlahah* yang diperolehnya. Keyakinan bahwa ada kehidupan dan pembalasan yang adil diakhirat serta informasi yang berasal dari Allah adalah sempurna akan memiliki pengaruh signifikan terhadap kegiatan konsumsi. Dalam mencapai *mashlahah*, maka ada dua faktor yang mempengaruhi yaitu berkah dan manfaat.

Manfaat dan Berkah hanya akan diperoleh ketika prinsip dan nilai-nilai islam bersama-sama diterapkan dalam perilaku ekonomi. Sebaliknya, jika hanya prinsip saja yang dilaksanakan misalnya pemenuhan kebutuhan, maka akan menghasilkan manfaat duniawi semata. Keberkahan akan muncul ketika dalam kegiatan ekonomi konsumsi disertai dengan niat dan perbuatan baik seperti menolong orang lain, bertindak adil, dan sebagainya.

Berkah atau *barakah* berasal dari bahasa arab (*barakatun*) yang memiliki makna kearifan atau keberuntungan yang bersifat spiritual yang diberikan oleh Tuhan (Allah) kepada setiap ciptaan-Nya yang dia kehendaki. Berkah juga digambarkan sebagai suatu kebaikan yang selalu bertambah (*ziyadah al-khoir*) yang diakibatkan dari setiap kegiatan. Besarnya berkah yang diperoleh berkaitan langsung

dengan frekuensi kegiatan konsumsi yang dilakukan. Semakin tinggi frekuensi kegiatan ber-*mashlahah*, maka semakin besar pula berkah yang akan diterima oleh pelaku konsumsi.

Hukum mengenai penurunan utilitas marginal tidak selamanya berlaku pada *mashlahah*. *Mashlahah* dalam konsumsi tidak seluruhnya secara langsung dapat dirasakan, terutama *mashlahah* akhirat atau berkah. Adapun *mashlahah* dunia manfaatnya sudah bisa dirasakan setelah konsumsi. Dalam hal berkah, dengan meningkatnya frekuensi kegiatan, maka tidak akan ada penurunan berkah karena pahala yang diberikan atas ibadah *mahdhah* tidak pernah menurun. Sedangkan *mashlahah* dunia akan meningkat dengan meningkatnya frekuensi kegiatan, namun pada level tertentu akan mengalami penurunan. Hal ini dikarenakan tingkat kebutuhan manusia di dunia adalah terbatas, sehingga ketika konsumsi dilakukan berlebih-lebihan, maka akan terjadi penurunan *mashlahah* duniawi.

Dalam alquran, Allah menjelaskan bahwa setiap amal perbuatan (kebaikan maupun keburukan) akan dibalas dengan imbalan (pahala maupun siksa) yang setimpal meskipun amal perbuatan itu sangatlah kecil bahkan sebesar biji sawi. Dengan demikian *mashlahah* yang diterima merupakan perkalian antara pahala dan frekuensi kegiatan tersebut.

Demikian pula dengan konsumsi, besarnya berkah yang diterima oleh konsumen tergantung frekuensi konsumsinya. Semakin banyak barang atau jasa *halal-thayyib* yang dikonsumsi, maka akan semakin besar pula berkah yang diterima.

Sedangkan manfaat (*mashlahah*) adalah kemanfaatan bagi kehidupan manusia untuk mencapai kehidupan yang baik (*hayyah thayyibah*) dan kemuliaan (*falah*) dalam bingkai nilai-nilai keislaman. *Mashlahah* juga menjadi tujuan konsumsi yang islami, yang dibedakan dengan *utility*. Manfaat seseorang dalam mengkonsumsi barang dan jasa merupakan bagian dari *mashlahah*. *Mashlahah* adalah kemanfaatan bagi kehidupan manusia untuk mencapai kehidupan yang baik (*hayyah thayyibah*) dan kemuliaan (*falah*) dalam bingkai nilai-nilai keislaman. *Mashlahah* juga menjadi tujuan dari konsumsi islami yang dibedakan dengan *utility*. (Munrokim Misanam 2007 : 135).

Ada 2 faktor yang mempengaruhi *Mashlahah* yaitu manfaat (duniawi) dan berkah. Pada faktor manfaat 5 kebutuhan yang harus dipenuhi yaitu kebutuhan materi, kebutuhan sosial, kebutuhan intelektual, kebutuhan generasi yang akan datang, kebutuhan psikis dan fisik. Kebutuhan materi adalah berupa diperolehnya tambahan harta bagi konsumen akibat pembelian suatu barang/jasa. Kebutuhan sosial adalah

berupa adanya eksternalitas positif dari pembelian suatu barang/jasa atau manfaat yang bias dirasakan oleh selain pembeli pada generasi yang sama. Kebutuhan intelektual adalah berupa terpenuhinya kebutuhan akal manusia ketika ia membeli barang/jasa. Kebutuhan generasi yang akan datang adalah terpenuhinya kebutuhan duniawi jangka panjang atau terjaganya generasi akan mendatang terhadap kerugian akibat dari tidak membeli barang/jasa. Serta kebutuhan psikis dan fisik adalah berupa terpenuhinya kebutuhan fisik atau psikis manusia, seperti rasa lapar, haus, kedinginan, kesehatan, keamanan, kenyamanan, harga diri, dan sebagainya.

Mashlahah yang diperoleh oleh konsumen ketika membeli barang dapat dilihat dari beberapa hal berikut ini.

1. Manfaat material, yaitu berupa diperolehnya tambahan harta bagi konsumen akibat pembelian suatu barang atau jasa. Manfaat material ini bias berbentuk murahnya harga, *discount*, murahnya biaya transportasi dan *searching*, dan sebagainya.
2. Manfaat fisik dan psikis, yaitu berupa terpenuhinya kebutuhan fisik dan psikis manusia, seperti rasa lapar, haus, kedinginan, kesehatan, kenyamanan, keamanan, harga diri, dan sebagainya.
3. Manfaat intelektual, yaitu berupa terpenuhinya kebutuhan akal manusia

ketika ia membeli suatu barang atau jasa, seperti kebutuhan tentang informasi, pengetahuan, keterampilan, dan sebagainya.

4. Manfaat terhadap lingkungan (intra generation)/sosial, yaitu berupa adanya eksternalitas positif dari pembelian suatu barang/jasa atau manfaat yang bias dirasakan oleh selain pembeli pada generasi yang sama.

5. Manfaat jangka panjang, yaitu terpenuhinya kebutuhan duniawi jangka panjang atau terjaganya generasi masa mendatang terhadap kerugian akibat dari tidak membeli suatu barang atau jasa.

3. Objek Penelitian : Pegadaian Syariah

Pegadaian berasal dari kata gadai yaitu suatu hak yang diperoleh seorang yang berpiutang atas suatu barang bergerak, yang diserahkan kepadanya oleh seorang berutang atau orang lain atas namanya dan yang memberikan kekuasaan kepada yang berpiutang itu untuk mengambil pelunasan dari barang tersebut secara didahulukan dari pada orang – orang berpiutang lainnya, dengan pengecualian biaya untuk melelang barang tersebut dan biaya yang telah dikeluarkan untuk menyelamatkannya setelah barang tersebut digadaikan, biaya – biaya mana harus didahulukan. (Undang – Undang Hukum Perdata Buku II Bab XX pasal 1150).

Sebagai BUMN, Pegadaian dan Pegadaian Syariah mengemban tugas dari pemerintah untuk ikut melaksanakan pembangunan di sektor ekonomi, ditambah dengan kepentingan untuk mewujudkan visi, guna merumuskan misi Pegadaian, yaitu : “*ikut membantu program pemerintah dalam upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah ke bawah, melalui kegiatan utama, berupa penyaluran pinjaman gadai dan melakukan usaha lain yang menguntungkan*”. Maka untuk melaksanakan misi tersebut, dicanangkan budaya perusahaan yang diimplementasikan dalam etos dan budaya kerja **Si Intan**, yakni Inovatif, Nilai Moral Tinggi, Terampil, Adi Layanan, dan Nuansa Citra.

Dalam istilah Arab ‘*gadai*’ diistilahkan ‘*rahn*’ dan dapat dinamai dengan ‘*alhabsu*’. Gadai Syariah dari sisi fiqih disebut “*ArRahn*” yaitu suatu akad (perjanjian) pinjam meminjam dengan menyerahkan barang milik sebagai tanggungan utang. Secara etimologis *rahn* berarti ‘tetap atau lestari’, sedangkan ‘*alhabsu*’ berarti ‘penahanan’. Adapun pengertian yang terkandung dalam istilah tersebut yaitu menjadikan barang yang mempunyai nilai harta menurut pandangan syara’ sebagai jaminan utang, hingga orang yang bersangkutan boleh mengambil

hutang atau ia biasa mengambil sebagian (manfaat) barangnya itu. (Chairuman Pasaribu 2004:139).

Produk Pegadaian Syariah meliputi:

1).Rahn :Pembiayaan *Rahn* dari Pegadaian Syariah adalah solusi tepat kebutuhan dana cepat yang sesuai syariah. Cepat prosesnya, aman penyimpanannya. Jaminannya barang perhiasan, barang elektronik atau kendaraan bermotor anda. Lima belas menit dana pun cair.Keunggulan Produk Rahn yaitu (a).Layanan *Rahn* tersedia di outlet Pegadaian Syariah di seluruh Indonesia.(b)Prosedur pengajuannya sangat mudah. Calon nasabah atau debitur hanya perlu membawaagunan berupa perhiasan emas dan barang berharga lainnya ke outlet Pegadaian.(c)Proses pinjaman sangat cepat, hanya butuh 15 menit. (d) Pinjaman (Marhun Bih) mulai dari 50 ribu rupiah sampai 200 juta rupiah atau lebih. (e)Jangka waktu pinjaman maksimal 4 bulan atau 120 hari dan dapat diperpanjang dengan cara membayar Ijarah saja atau mengangsur sebagian uang pinjaman. (f)Pelunasan dapat dilakukan sewaktu-waktu.

2).Arrum :Pembiayaan arrum dari Pegadaian Syariah memudahkan para pengusaha kecil untuk mendapatkan modal usaha dengan jaminan BPKB dan emas.Kendaraan tetap pada pemiliknya

sehingga dapat digunakan untuk mendukung usaha sehari-hari. Keunggulan Produk Arrum adalah (a)Prosedur pengajuan Marhun Bih sangat cepat dan mudah. (b)Agunan cukup BPKB kendaraan bermotor. (c)Proses Marhun Bih hanya butuh 3 hari, dan dana dapat segera cair. (d)Ijarah relatif murah dengan angsuran tetap per bulan. (e)Pelunasan dapat dilakukan sewaktu-waktu. (f)Arrum dapat diperoleh di seluruh outlet Pegadaian Syariah di Indonesia.

3).Amanah : Program Amanah pembiayaan berprinsip syariah dari Pegadaian melayani anda karyawan swasta atau pegawai negeri untuk memiliki motor atau mobil idaman.

4.Pembahasan

Sesuai dengan tujuan penelitian yaitu mendeskripsikan factor manfaat yang menentukan preferensi Masyarakat Kota Bandung terhadap Pegadaian Syariah, dilakukan pengolahan data yang diperoleh melalui survey dengan mengambil sampel 99 responden yang menjadi nasabah Pegadaian Syariah. Data-data yang didapat dalam penelitian ini dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif. Analisis deskriptif digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul yang berasal dari jawaban responden atas item-item dalam kuisisioner.

Skala pengukuran yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala *likert*. Menurut Sugiyono (2008:87), skala ukur *Likert* merupakan skala ukur yang memerlukan responden untuk mengindikasikan derajat kesetujuan atau ketidaksetujuan terhadap berbagai macam pernyataan mengenai suatu objek atau sikap. Dengan skala *likert*, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian variabel tersebut dijadikan titik tolak untuk menyusun item-item instrumen yang berupa pernyataan.

Pengolahan data dilakukan dengan menggunakan skala *likert* dimana responden harus mengindikasikan derajat kesetujuan atau ketidaksetujuan terhadap berbagai macam pernyataan mengenai suatu objek atau sikap. Butir-butir pertanyaan diklasifikasikan dalam 5 faktor (manfaat) Pegadaian Syariah yang didapatkan masyarakat (responden). Untuk memastikan bahwa butir-butir pertanyaan tersebut valid dan reliable, dilakukan uji validitas dan reliabilitas berdasarkan manfaat intelektual, manfaat fisik dan psikis, manfaat sosial, manfaat material, dan manfaat jangka panjang.

4.1 Uji Instrumen Penelitian

4.1.1 Uji Validitas

Istilah valid atau validitas berasal dari kata validitas yang mempunyai arti sejauh mana ketepatan dan kecermatan alat ukur dalam melakukan fungsi ukurnya.

Suatu dimensi atau indikator dikatakan valid apabila indikator tersebut mampu mencapai tujuan pengukuran dari konstruk dengan tepat, yaitu apabila nilai korelasi di atas 0,30. Selanjutnya perlu ditambahkan bahwa dalam pengujian validitas dari suatu instrument penelitian maka digunakan korelasi *bivariate*.

Hasil pengolahan data uji Validitas terhadap masing-masing pertanyaan yang digunakan untuk mengukur manfaat intelektual, manfaat fisik & psikis, manfaat material, manfaat sosial, dan manfaat jangka panjang, diolah menggunakan SPSS versi 16, masing-masing diperoleh hasil $r_{hitung} > r_{tabel}$. Dengan demikian masing-masing item pertanyaan dalam angket (kuesioner) dinyatakan valid.

4.1.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui apakah butir-butir pertanyaan dalam angket (kuesioner) penelitian konsisten atau tidak. Suatu variabel dikatakan reliabel apabila memiliki *Cronbach Alpha* lebih besar dari 0,60. Uji reliabilitas terhadap masing-masing butir pertanyaan yang digunakan untuk mengukur manfaat intelektual, manfaat fisik dan psikis, manfaat material, manfaat sosial, dan manfaat jangka panjang diolah dengan menggunakan alat bantu SPSS versi 16.

Berdasarkan hasil pengujian reliabilitas maka dapat diketahui nilai Cronbach's Alpha dari setiap variabel yang diteliti, dimana variabel yang diteliti adalah manfaat intelektual, manfaat fisik & psikis, manfaat material, manfaat sosial, dan manfaat jangka panjang yang masing-masing memiliki nilai Cronbach's Alpha diatas dari 0,60, berarti pernyataan dari setiap variabel yang diteliti semuanya reliabel atau handal.

4.1. Manfaat Intelektual Pegadaian Syariah bagi Masyarakat

Manfaat intelektual adalah berupa terpenuhinya kebutuhan akal manusia ketika ia membeli barang/jasa. Manfaat intelektual sangat penting dalam memahami suatu produk barang atau jasa yang akan kita gunakan. Untuk dapat menggunakan suatu produk barang atau jasa, maka kita harus mengetahui banyak informasi mengenai produk barang atau jasa tersebut.

Tabel 4.1: Tanggapan Responden Terhadap Manfaat Intelektual Pegadaian Syariah

Ranking	Indikator	Frekuensi Skor					Jumlah Skor
		5	4	3	2	1	
1	Pengetahuan tentang Pegadaian Syariah	29	35	15	20	0	370
2	Kemudahan Informasi tentang Pegadaian Syariah	25	44	20	10	0	381
3	Informasi mekanisme transaksi pada Pegadaian Syariah	19	50	30	0	0	385
4	Pegadaian	0	30	18	31	20	256

5	Syariah perlu meningkatkan promosinya	0	15	25	44	15	238
6	Informasi tentang produk-produk Pegadaian Syariah	65	30	4	0	0	457
7	Informasi Jenis barang apa yang dapat digadaikan	10	56	33	0	0	373
8	Informasi tentang sewa modal yang ditetapkan Pegadaian Syariah	43	48	8	0	0	431
9	Informasi tentang biaya administrasi	20	69	10	0	0	406
	Informasi tentang berapa lama jangka waktu pinjaman						
TOTAL							3297

Sumber : Hasil Survey, Diolah

Pada tabel 4.1 menunjukkan bahwa terdapat 3 indikator yang mendapatkan jumlah skor yang tertinggi yaitu informasi tentang jenis barang apa yang dapat digadaikan dengan mendapatkan jumlah skor 457, informasi tentang biaya administrasi dengan mendapatkan skor 431, dan informasi tentang berapa lama jangka waktu pinjaman dengan mendapatkan skor 406.

Sementara yang mendapatkan skor sedang terdapat 4 indikator yaitu informasi mekanisme transaksi Pegadaian Syariah dengan jumlah skor 385, kemudahan informasi tentang Pegadaian Syariah dengan jumlah skor 381, informasi tentang sewa modal yang ditetapkan Pegadaian Syariah dengan jumlah skor 373, dan pengetahuan tentang Pegadaian Syariah dengan jumlah skor 370.

Terdapat 2 (dua) indikator yang mendapatkan nilai paling rendah yaitu Pegadaian Syariah Perlu meningkatkan promosinya dengan jumlah skor 256, dan informasi tentang produk-produk Pegadaian Syariah dengan jumlah skor 238.

Dari perolehan indikator diatas, maka dapat diketahui bahwa preferensi masyarakat Kota Bandung terhadap Pegadaian Syariah berdasarkan manfaat intelektual didominasi oleh faktor-faktor antara lain informasi mengenai jenis barang apa saja yang dapat digadaikan. Hal ini menunjukkan bahwa barang-barang yang dibawa oleh nasabah yang akan digadaikan kemungkinan tidak akan ditolak, karena nasabah sudah mengetahui barang apa yang dapat digadaikan. Faktor yang kedua yaitu informasi mengenai biaya administrasi. Hal ini menunjukkan bahwa nasabah sebelumnya sudah mengetahui mengenai biaya-biaya administrasi yang akan dikeluarkan. Faktor yang ketiga yaitu informasi mengenai berapa lama jangka waktu pinjaman. Hal tersebut menunjukkan bahwa nasabah sudah mengetahui informasi jangka waktu pinjaman barang yaitu sekitar 4 bulan. Sehingga ketiga faktor tersebut dapat menentukan preferensi masyarakat Kota Bandung dalam memilih jasa layanan Pegadaian Syariah, karena masyarakat Kota Bandung yang rata-rata muslim akan

mencari *mashlahah* dalam mengkonsumsi. Terutama *mashlahah* akhirat atau berkah.

Dalam manfaat intelektual ini, pengetahuan nasabah tentang lembaga pembiayaan salah satunya Pegadaian Syariah yaitu menjadi bertambah, sehingga nasabah lebih selektif dalam memilih lembaga pembiayaan karena sebelumnya sudah mengetahui informasi-informasi yang didapatkan dari pihak Pegadaian Syariah.

4.2. Manfaat Fisik dan Psikis Pegadaian Syariah bagi Masyarakat

Manfaat psikis dan fisik adalah berupa terpenuhinya kebutuhan fisik atau psikis manusia, seperti rasa lapar, haus, kedinginan, kesehatan, keamanan, kenyamanan, harga diri, dan sebagainya. Manfaat Fisik dan Psikis sangat berpengaruh terhadap barang atau jasa yang akan digunakan oleh konsumen. Seperti pelayanan, keamanan barang sehingga konsumen akan nyaman dalam menggunakan produk barang atau jasa yang akan digunakan.

Tabel 4.2
Tanggapan Responden Terhadap Manfaat Fisik dan Psikis Pegadaian Syariah

Ranking	Indikator	Frekuensi Skor					Jumlah Skor
		5	4	3	2	1	
1	Pegadaian Syariah memberikan pelayanan baik	28	42	29	0	0	395
2	Waktu Pelayanan Pegadaian	22	56	21	0	0	397

Syariah							
3	Ruang Tunggu Pegadaian Syariah	0	24	33	39	3	276
4	Keamanan barang jaminan Pegadaian Syariah	15	68	16	0	0	395
5	Lokasi Pegadaian Syariah	12	45	37	5	0	361
TOTAL							1824

Sumber : Hasil Survey, Diolah

Pada tabel 4.2 menunjukkan bahwa terdapat 4 indikator yang mendapatkan jumlah skor yang tertinggi yaitu informasi tentang waktu pelayanan Pegadaian Syariah dengan mendapatkan skor 397, Keamanan barang jaminan Pegadaian Syariah dengan mendapatkan skor 395, Pegadaian Syariah memberikan pelayanan yang baik dengan mendapatkan skor 395, dan lokasi Pegadaian Syariah dengan mendapatkan skor 361. Sementara yang mendapatkan skor rendah terdapat 1 (satu) indikator yaitu ruang tunggu Pegadaian Syariah dengan jumlah skor 276.

Pada perolehan skor tersebut maka dapat diketahui bahwa preferensi masyarakat Kota Bandung terhadap Pegadaian Syariah berdasarkan manfaat fisik dan psikis didominasi oleh faktor-faktor yaitu waktu pelayanan Pegadaian Syariah. Hal ini karena pelayanan yang diberikan oleh Pegadaian Syariah sangat cepat, nasabah hanya menunggu kurang lebih 15 menit saja, maka nasabah langsung mendapatkan talangan dana dari

barang jaminan yang digadaikan. Faktor yang kedua yaitu keamanan barang jaminan dan pelayanan yang baik. Hal ini menunjukkan bahwa nasabah sudah merasa pelayanan yang diberikan pihak Pegadaian Syariah sudah baik antara lain karena petugasnya ramah-ramah, sopan sehingga nasabah

merasa nyaman. Dan hal lainnya karena nasabah merasa barang jaminan yang digadaikan aman, karena nasabah belum pernah mengalami kehilangan atau kerusakan barang jaminan.

4.3. Manfaat Material Pegadaian Syariah bagi Masyarakat

Kebutuhan materi adalah berupa diperolehnya tambahan harta bagi konsumen akibat pembelian suatu barang/jasa. Manfaat material dalam transaksi disetiap pemakaian produk barang atau jasa sangat diperlukan, karena dengan transaksi memudahkan konsumen dalam memiliki produk barang atau jasa. Dalam Pegadaian Syariah ini transaksi seperti taksiran barang yang digadaikan, biaya-biaya pemeliharaan barang dan lain sebagainya menjadi hal yang tidak dapat dipisahkan, karena manfaat material yang terdapat di Pegadaian Syariah tentu sangat berguna bagi para nasabah Pegadaian Syariah.

Tabel 4.3
Tanggapan Responden Terhadap Manfaat Material Pegadaian Syariah
Sumber : Hasil Survey, Diolah

Ranking	Indikator	Frekuensi Skor					Jumlah Skor
		5	4	3	2	1	
1	Biaya sewa modal yang dibayarkan mahal	0	0	0	78	21	177
2	Berapa lama waktu pinjaman yang dimanfaatkan	6	43	29	21	0	331
3	Taksiran barang agunan yang diberikan Pegadaian Syariah	28	55	16	0	0	408
4	Biaya sewa lebih menguntungkan daripada lembaga pembiayaan lain	42	44	13	0	0	425
5	Jika pendapatan meningkat, nasabah akan tetap menggunakan produk-produk Pegadaian Syariah	30	54	15	0	0	411
TOTAL							1752

Pada tabel 4.3 menunjukkan bahwa terdapat 3 (tiga) indikator yang mendapatkan jumlah skor yang tertinggi yaitu biaya sewa lebih menguntungkan dariada lembaga pembiayaan lainnya dengan mendapatkan skor 425, nasabah akan tetap menggunakan Pegadaian Syariah jika pendapatan meningkat mendapatkan skor 411, dan taksiran barang agunan yang diberikan Pegadaian Syariah dengan mendapatkan skor 408. Sementara yang mendapatkan skor sedang terdapat 1 (satu) indikator yaitu berapa lama waktu pinjaman yang dimanfaatkan dengan jumlah skor 331. Skor yang mendapatkan nilai paling rendah terdapat 1 (satu) indikator yaitu biaya sewa modal yang dibayarkan dengan jumlah skor 177.

Pada perolehan skor tersebut maka dapat diketahui bahwa preferensi masyarakat Kota Bandung terhadap

Pegadaian Syariah berdasarkan manfaat material didominasi oleh salah satu faktor yaitu taksiran barang agunan yang diberikan Pegadaian Syariah. Hal ini karena nasabah merasa bahwa taksiran barang jaminan yang mereka akan gadaikan sudah sesuai dengan keinginan mereka. Selain itu, loyalitas nasabah terhadap Pegadaian Syariah cukup baik, karena jika nasabah mendapatkan peningkatan pendapatan, nasabah akan tetap setia menggunakan jasa lembaga Pegadaian Syariah sebagai lembaga yang dapat membantu dalam hal pinjaman dana cair. Dan hal tersebut menjadi kelebihan Pegadaian Syariah daripada lembaga keuangan lainnya. Dalam hal ini pencapaian masalah berdasarkan manfaat material sudah dapat terpenuhi.

4.4. Manfaat Sosial Pegadaian Syariah bagi Masyarakat

Manfaat sosial adalah berupa adanya eksternalitas positif dari pembelian suatu barang/jasa atau manfaat yang bisa dirasakan oleh selain pembeli pada generasi yang sama. Manfaat sosial pada Pegadaian Syariah sangat berpengaruh pada nasabah. Karena dengan adanya manfaat sosial ini nasabah dapat merasakan sejauh mana pelayanan yang diberikan oleh pihak Pegadaian Syariah dalam memuaskan nasabah dalam

menggunakan produk-produk jasa lembaga Pegadaian Syariah ini.

Tabel 4. 4
Tanggapan Responden Terhadap Manfaat Sosial Pegadaian Syariah

Ranking	Indikator	Frekuensi Skor					Jumlah Skor
		5	4	3	2	1	
1	Mendapatkan Fasilitas sosial dari Pegadaian Syariah	0	0	0	57	42	156
2	Sebelumnya ada peringatan mengenai denda jika pinjaman jatuh tempo	48	51	0	0	0	444
3	Toleransi jika barang agunan tidak ditebus tepat waktu	32	67	0	0	0	428
4	Selama menjadi nasabah Pegadaian Syariah sangat bermanfaat	25	57	17	0	0	404
5	Apakah akan menggunakan lembaga pembiayaan lainnya	0	0	62	27	10	250
TOTAL							1682

Sumber : Hasil Survey, Diolah

Pada tabel 4.4. menunjukkan bahwa terdapat 3 (tiga) indikator yang mendapatkan jumlah skor yang tertinggi yaitu sebelumnya ada peringatan mengenai denda jika pinjaman jatuh tempo dengan mendapatkan skor 444 dan toleransi jika barang agunan tidak ditebus tepat waktu dengan mendapatkan skor 428, dan selama menjadi nasabah Pegadaian Syariah sangat

bermanfaat mendapatkan skor 404. Yang mendapatkan skor yang sedang terdapat 1 (satu) indikator yaitu apakah nasabah menggunakan lembaga pembiayaan lainnya dengan mendapatkan skor 250. Sementara yang mendapatkan skor paling rendah terdapat 1 (satu) indikator yaitu mendapatkan fasilitas sosial dari Pegadaian Syariah dengan jumlah skor 156.

Pada perolehan skor tersebut maka dapat diketahui bahwa preferensi masyarakat Kota Bandung terhadap Pegadaian Syariah berdasarkan manfaat sosial didominasi oleh faktor-faktor yaitu sebelumnya ada peringatan mengenai denda jika pinjaman jatuh tempodan toleransi jika barang agunan tidak ditebus tepat waktudan toleransi jika barang agunan tidak ditebus tepat waktu. Hal ini karena antara nasabah dan pihak Pegadaian Syariah mempunyai hubungan yang erat, karena Pegadaian Syariah mempunyai misi untuk membantu nasabah dalam menyelesaikan masalah. Sehingga jika barang sudah masuk jatuh tempo atau barang tidak dapat ditebus tepat waktu, pihak Pegadaian Syariah memberikan kelonggaran berupa perpenjangan masa berlaku pinjaman. Sehingga masyarakat akan mempunyai waktu lain untuk menebus barang jaminan. Tetapi memang dalam hal fasilitas sosial lainnya seperti sumbangan dana secara cuma-cuma, rata-

rata nasabah menjawab belum pernah mendapatkan fasilitas sosial.

4.5. Manfaat Jangka Panjang Pegadaian Syariah bagi Masyarakat

Manfaat jangka panjang adalah terpenuhinya kebutuhan duniawi jangka panjang atau terjaganya generasi akan mendatang terhadap kerugian akibat dari tidak membeli barang/jasa. Manfaat jangka panjang pada perkembangan jasa lembaga Pegadaian Syariah ini sangat ditentukan oleh nasabah, karena jika nasabah masih tetap menggunakan lembaga Pegadaian Syariah ini, maka Pegadaian Syariah ini akan tetap berdiri.

Tabel 4.5
Tanggapan Responden Terhadap
Manfaat Jangka Panjang
Pegadaian Syariah

Ranking	Indikator	Frekuensi Skor					Total Skor
		5	4	3	2	1	
1	Pegadaian Syariah akan tetap bertahan	26	69	4	0	0	418
2	Pelayanan Pegadaian Syariah harus ditingkatkan	0	13	22	64	0	246
3	Jumlah outlet Pegadaian Syariah harus diperbanyak	47	52	0	0	0	443
4	Lokasi Pegadaian Syariah lebih ditempatkan strategis	13	25	52	9	0	339
5	Sosialisasi produk-produk Pegadaian Syariah	42	53	4	0	0	434
TOTAL							1880

Sumber : Hasil Survey,
Diolah

Pada tabel 4.5. menunjukkan bahwa terdapat 3 (tiga) indikator yang mendapatkan jumlah skor yang tertinggi yaitu jumlah outlet Pegadaian Syariah harus diperbanyak dengan mendapatkan skor 443, sosialisasi produk-produk Pegadaian Syariah dengan mendapatkan skor 434, dan Pegadaian Syariah akan tetap bertahan dimasa mendatang dengan mendapatkan skor 418. Yang mendapatkan skor yang sedang terdapat 1 (satu) indikator yaitu lokasi Pegadaian Syariah lebih ditempatkan strategis dengan mendapatkan skor 339. Sementara yang mendapatkan skor paling rendah terdapat 1 (satu) indikator yaitu pelayanan Pegadaian Syariah harus lebih ditingkatkan dengan jumlah skor 246.

Pada perolehan data tersebut, maka dapat diketahui bahwa preferensi nasaba berdasarkan manfaat Jangka panjang didominasi oleh faktor-faktor yaitu perbanyak outlet Pegadaian Syariah, sosialisasi produk, serta nasabah meyakini bahwa Pegadaian Syariah akan tetap bertahan dimasa mendatang, karena kebutuhan mendesak terutama mengenai dana cepat sangat tidak terduga dan sewaktu-waktu harus segera terpenuhi, maka dengan bertahannya Pegadaian Syariah pada masa mendatang maka akan bertahan pula pilihan masyarakat pada Pegadaian Syariah ini.

Sementara faktor-faktor yang menyebabkan masyarakat tidak menggunakan Pegadaian Syariah daripada lembaga pembiayaan lainnya rata-rata nasabah Pegadaian Syariah beranggapan bahwa hal tersebut menjadi pilihan tersendiri bagi masyarakat dalam memilih, karena masyarakat juga menginginkan pilihan yang terbaik dalam menunjang kebutuhan hidupnya terutama masalah keuangan. Hal lainnya karena masyarakat cenderung tidak mengetahui Pegadaian Syariah karena masyarakat tidak mau mencari tahu tentang Pegadaian Syariah.

5. Penutup

Pada hasil pembahasan diketahui bahwa terdapat 5 (lima) manfaat yang bisa didapatkan masyarakat atas layanan Pegadaian Syariah yaitu manfaat intelektual, manfaat fisik&psikis, manfaat material, manfaat sosial, dan manfaat jangka panjang.

- a) Berdasarkan manfaat intelektual, preferensi masyarakat Kota Bandung terhadap Pegadaian Syariah terutama disebabkan karena telah diketahuinya informasi-informasi seputar Pegadaian Syariah, baik itu mengenai informasi biaya-biaya yang akan dikeluarkan, informasi tentang mekanisme transaksi, informasi jenis barang yang dapat

digadaikan, informasi jangka waktu pinjaman yang diberikan, dan lainnya

- b) Berdasarkan manfaat fisik dan psikis, preferensi masyarakat Kota Bandung terhadap Pegadaian Syariah terutama disebabkan karena diperolehnya pelayanan dan keamanan terhadap barang jaminan yang diberikan oleh pihak Pegadaian Syariah sudah memuaskan. Dan tidak pernah nasabah mendapatkan pelayanan yang kurang berkenan.
- c) Berdasarkan manfaat material, preferensi masyarakat Kota Bandung terhadap Pegadaian Syariah terutama disebabkan mengenai biaya sewa tidak terlalumahal cenderung sangat ringan dan taksiran barang sangat sesuai dengan keinginan nasabah. Sehingga nasabah cenderung lebih sedikit meminjam uang dari barang jaminan tersebut.
- d) Berdasarkan manfaat sosial, Preferensi masyarakat Kota Bandung terhadap Pegadaian Syariah terutama disebabkan bahwa nasabah merasakan pihak Pegadaian Syariah sudah memberikan yang terbaik kepada nasabah. Sehingga jika ada barang

yang sudah jatuh tempo maka akan ada pemberitahuan sebelumnya.

- e) Berdasarkan manfaat jangka panjang, preferensi masyarakat Kota Bandung terhadap Pegadaian Syariah terutama disebabkan bahwa nasabah berharap bahwa pihak Pegadaian Syariah akan tetap bertahan untuk masa mendatang. Karena kebutuhan dana cepat cair akan terus dibutuhkan sewaktu-waktu oleh nasabah

Manfaat terbesar yang didapatkan nasabah berasal dari manfaat intelektual berupa telah diketahuinya informasi-informasi seputar Pegadaian Syariah, baik itu mengenai informasi biaya-biaya yang akan dikeluarkan, informasi tentang mekanisme transaksi, informasi jenis barang yang dapat digadaikan, informasi jangka waktu pinjaman yang diberikan, dan lainnya

6. Daftar Pustaka

- , *Al-Qur'an* Dan *Terjemahannya*, 2009, Penerbit Al-Mizan Publishing House, Bandung
- Basukiabto, T.Sihol Nababan, 2004, *Teori Permintaan Dalam Perspektif Filsafat Ilmu*, Fokus Ekonomi, HKBP Nomensen Medan
- Kasmir, 2004, *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya, Edisi Keenam*, Penerbit PT Radja Grafindo Persada, Jakarta

Keller, Kotler, 2007, *Manajemen Pemasaran, Edisi 12*, Penerbit PT Indeks

Kotler, Philip, 2007, *Manajemen Pemasaran, Edisi Milenium*, Prehalindo, Jakarta

Nasyiffa, Nadira, 2011, *Pegadaian Konvensional Dan Pegadaian Syariah*, Blog

Pandia, Frianto, 2009, *Lembaga Keuangan*, Penerbit Rineka Cipta, Jakarta

Pasaribu Chairuman, Suhrawadi K.Lubis, 2004, *Hukum Perjanjian Dalam Islam*, Penerbit Sinar Grafika Offset, Jakarta

Sugiyono, 2003, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Alfabetha, Bandung

Sofia, Agha, 2008, *Solusi Pegadaian, Apa & Bagaimana?*, Penerbit CV Multi Trust Creative Service, Bandung

Syahrudin, 1991, *Teori Ekonomi Mikro*, LPFE-UI, Jakarta

www.kompas.co.id

www.pegadaian.co.id