

Analisis Keputusan Masyarakat Kabupaten Bogor Dalam Memilih Produk Gadai Syariah (Studi Pada PT. Pegadaian Syariah Graha Pos Cibinong)

Linda Lidia Oktaviani, R Ali Pangestu, Lise Purnamasari
Universitas Djuanda
Jln. Tol Jagorawi No. 1, Ciawi, Kabupaten Bogor, Jawa Barat - Indonesia
lindalidia064@gmail.com

Naskah masuk:23-07-2024, direvisi:22-08-2024, diterima:28-08-2024, dipublikasi:25-09-2024

ABSTRAK

Masyarakat memilih produk pembiayaan sesuai dengan kebutuhannya seperti untuk memenuhi kebutuhan konsumtif, biaya pendidikan, modal usaha dan sebagainya. Namun dalam masalahnya, selalu masih ada masyarakat yang hanya ikut-ikutan untuk mengajukan pembiayaan dengan tidak memahami prosedur atau hanya ingin cepat mendapatkan dana tanpa mengkhawatirkan legal atau tidaknya lembaga keuangan tersebut, Lalu penelitian ini akan membuktikan apakah faktor pelayanan, kepercayaan, alasan syariah dan promosi dapat menjadi penentu keputusan masyarakat kabupaten bogor untuk menggadaikan barang secara syariah. Dengan adanya pengaruh terhadap keempat variabel menjadi bukti bahwa masyarakat menggadaikan barang secara syariah karena ketertarikan terhadap pelayanan karyawan, kepercayaan terhadap lembaga, memiliki pemahaman terhadap syariat islam tentang muamalah dan tertarik dengan segala bentuk promosi di pegadaian syariah. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif dengan pendekatan kuantitatif menggunakan teknik analisis *Partial Least Square* (PLS). Populasi dari penelitian ini yaitu nasabah PT. Pegadaian Syariah tahun 2019-2023 dengan sampel 98 responden. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel pelayanan, kepercayaan, alasan syariah dan promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan masyarakat Kabupaten Bogor untuk menggadaikan barang secara syariah.

Kata kunci: Pegadaian syariah, Keputusan, Masyarakat.

ABSTRACT

People choose financing products according to their needs such as to meet consumptive needs, education costs, business capital and so on. But in the problem, there are always people who just follow the bandwagon to apply for financing by not understanding the procedures or just want to get funds quickly without worrying about whether the financial institution is legal or not. Then this study will prove whether the factors of service, trust, sharia reasons and promotion can determine the decision of the bogor district community to pawn goods in sharia. With the influence of the four variables, it is evident that people pawn goods in sharia because of their interest in employee service, trust in institutions, have an understanding of Islamic law regarding muamalah and are interested in all forms of promotion in sharia pawnshops. The research method used is descriptive with a quantitative approach using Partial Least Square (PLS) analysis techniques. The population of this study were customers of PT Pegadaian Syariah in 2019-2023 with a sample of 98 respondents. The results of this study indicate that the variables of service, trust, sharia reasons and promotion have a significant effect on the decision of the people of Bogor Regency to pawn goods in sharia.

Keywords: Islamic pawnshop, Decision, Society.

PENDAHULUAN

Negara Indonesia menjadi negara dengan mayoritas penduduk bergama Islam terbesar di dunia. Dengan hadirnya lembaga keuangan syariah akan memudahkan masyarakat dalam menentukan produk pembiayaan yang sesuai dengan syariat Islam. Lembaga keuangan di Indonesia terdapat dua jenis, yang pertama lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan bukan bank (Haykal & Rozak, 2020). Lembaga keuangan bukan bank salah satunya adalah lembaga pegadaian yang ditujukan untuk seluruh orang dari kalangan menengah ke bawah yang sangat membutuhkan dana dengan segera. Pegadaian dalam perjalanannya mulai dari abad 18 hingga 20 mengalami pergeseran yang awalnya sebagai kegiatan ekonomi pada abad 19 menjadi layanan publik pada abad 20 (Wahid, 2020).

Pegadaian ialah lembaga perkreditan dengan sistem gadai untuk pertamakalinya. Hadir di Indonesia pada abad ke-17 yang dibawa dan dikembangkan oleh maskapai perdagangan dari negara Belanda ialah V.O.C (*Vereenigde Oost Indische Compagnie*). Dalam rangka memperlancar aktifitas perekonomiannya, bertepatan pada tanggal 20 Agustus 1746 V.O.C lewat pesan keputusan Gubernur Jenderal Van Imhoff didirikanlah pegadaian yang bernama Bank Van Leening. Lembaga tersebut ialah lembaga kredit yang membagikan pinjaman uang kepada masyarakat dengan jaminan gadai. Semenjak itu, bentuk usaha pegadaian sudah mengalami beberapa kali perubahan sejalan dengan pergantian peraturan-peraturan yang mengaturnya. (Fauziah, 2021).

Pegadaian Syariah Graha Pos Cibinong adalah Unit Pembantu Cabang (UPC) dari Kantor Cabang Pembantu (KCP) Pegadaian Syariah Bogor Baru, Pegadaian Syariah Graha Pos Cibinong ini berlokasi di Kecamatan Cibinong, Kabupaten Bogor, adanya kantor pegadaian syariah di lokasi tersebut menjadi peluang untuk pegadaian syariah sendiri agar dikenal luas oleh masyarakat Kabupaten Bogor, karena tak jarang masyarakat masih banyak yang belum mengenal dengan jelas akan perusahaan keuangan syariah. Unit Pembantu Cabang (UPC) Pegadaian Syariah Graha Pos Cibinong memiliki tempat strategis yaitu berada di dekat jalan raya, dekat dengan pusat perbelanjaan yaitu Cibinong *City Mall* (CCM) dan juga dekat dengan stasiun cibinong, hal ini dapat menjadikan pegadaian syariah graha pos cibinong akan banyak dilihat oleh masyarakat.

Pegadaian syariah mengikuti prinsip syariah dalam menjalankan operasionalnya. Pada dasarnya, produk syariah memiliki keistimewaan seperti tidak memungut bunga dalam berbagai bentuk akibat riba, menetapkan uang sebagai alat tukar dan bukan komoditas yang diperdagangkan, dan menerima imbalan atau bagi hasil pegadaian sendiri memiliki dua unit usaha, yaitu berbasis konvensional dan pegadaian berbasis syariah, namun masih berada di bawah operasional pegadaian sendiri. (Rizki et. al, 2023)



Dalam Al-qur'an Q.s Al-Baqarah ayat 283 yang merupakan landasan konsep gadai adalah sebagai berikut:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْضُوزَةً فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي
أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكُنُوا الشَّاهِدَةَ وَمَنْ يَكْفُرْ فَإِنَّهُ يَكْفُرْ بِاللَّهِ بِمَا
تَعْمَلُونَ عَلَيْهِمْ

Artinya: "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)". (Q.S Al-Baqarah : 283).

Pelayanan adalah suatu kegiatan yang bisa dilihat dan juga bisa dirasakan dan diambil manfaatnya baik bagi individu maupun organisasi. Pelayanan sebagai keyakinan yang memungkinkan individu dengan sukarela untuk menjadi pelanggan terhadap pemilik layanan setelah mempertimbangkan karakteristik dari penyedia layanan. Kepercayaan dari nasabah merupakan hal yang penting, mengingat salah satu alasan nasabah menjadi nasabah yang loyal adalah berdasarkan kepercayaan suatu nasabah terhadap suatu perusahaan. Promosi adalah salah satu alat komunikasi antara penjual dengan pembeli yang sangat dibutuhkan dalam kegiatan usaha (bisnis). Dalam pegadaian syariah promosi harus selalu dilakukan untuk mengenal luaskan produk-produk yang ada di pegadaian syariah agar masyarakat lebih mengetahui bagaimana maksud dari lembaga keuangan syariah yang menawarkan pembiayaan dengan sistem gadai berbasis syariah. Pengambilan keputusan adalah proses memilih suatu alternatif cara bertindak dengan metode yang efisien sesuai situasi, proses itu menemukan dan menyelesaikan masalah organisasi (Salusu, 2016). Oleh karena itu, perlu dianalisis lebih lanjut terkait apakah faktor pelayanan, kepercayaan, alasan syariah dan promosi dapat mempengaruhi masyarakat dalam mengambil keputusan menggadai barang secara syariah pada PT. Pegadaian Syariah Graha Pos Cibinong.

METODE PENELITIAN

Berkaitan dengan judul yang dikemukakan, maka jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Metode penelitian kuantitatif deskriptif pada penelitian ini adalah untuk mengetahui berpengaruh atau tidak antara variabel pelayanan (X_1), variabel kepercayaan (X_2), variabel alasan syariah (X_3) dan variabel promosi (X_4) terhadap keputusan nasabah untuk memilih menggadai barang secara



syariah (Y). Populasi dalam penelitian ini yaitu nasabah gadai syariah (*rahn*) PT. Pegadaian Syariah Graha Pos Cibinong dari tahun 2019-2023 sebagai berikut:

Tabel 1. Data Nasabah Gadai Syariah (*Rahn*)

Tahun	Nasabah Gadai Syariah (<i>rahn</i>)
2019	1.061
2020	1.068
2021	1.072
2022	1.112
2023	1.072
Jumlah	5.385

Sumber Data: PT. Pegadaian Syariah Graha Pos Cibinong

Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan *non probability sampling*, lalu menentukan sampel dengan rumus *slovin*:

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

Di mana:

n = ukuran sampel

N = ukuran populasi

e = tingkat ketepatan (10%=0.01)

Jumlah sampel yang diperlukan sebagai berikut:

$$n = \frac{5.385}{1 + 5.385 (0,1)^2}$$

$$n = \frac{5.385}{1 + 5.385 (0,01)}$$

$$n = \frac{5.385}{1 + 53,85}$$

$$n = 98,177$$

$$n = 98,177$$

Dengan rumus *slovin* telah ditetapkan dalam penelitian ini menggunakan sebanyak 98 nasabah untuk digunakan sebagai sampel. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan kuesioner atau angket, wawancara dan dokumentasi, serta menggunakan analisis data Metode *Partial Least Square* (PLS) dan uji hipotesis menggunakan uji *path coefficients*. Metode PLS yang digunakan meliputi Perencanaan Model Struktural (*Inner Model*) seperti *R-square*, *Effect Size F²* dan *Path Coefficients* serta menggunakan Perencanaan Model Pengukuran (*Outer Model*).

Convergent validity dilihat dari korelasi antara skor item atau indikator dengan skor konstruksinya. Korelasi tersebut dikenal dengan istilah *loading factor (outer loading)*. Indikator dianggap reliabel jika memiliki nilai korelasi positif diatas 0,50. *Discriminant validity* atau uji validitas diskriminan dapat dinilai berdasarkan nilai *cross loading*



pengukuran dengan kostruknya. *Cronbach alpha* merupakan penilaian terhadap reliabilitas dari batas suatu konstruk, nilai cronbach alpha mengukur konsistensi internal dari suatu indikator dengan nilai minimal yang diharapkan adalah 0,70. Uji hipotesis dilakukan untuk mengevaluasi hubungan antara variabel penelitian dengan memeriksa nilai *P-Values*, apabila nilai *P-Values* kurang dari 0,05 maka hubungan antara variabel X terhadap variabel Y dianggap signifikan dan hipotesis dapat diterima jika nilai T-statistik > T-tabel (1,96).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian dengan analisis data yang telah dilakukan menggunakan alat analisis *Partial Least Square* (PLS) diperoleh hasil uji validitas konvergen, uji validitas diskriminan, uji reliabilitas, nilai AVE, serta hasil uji *inner model*, *outer model* dan uji hipotesis (*path coefficients*) adalah sebagai berikut:

Uji Validitas Konvergen

Menurut Sekaran & Bougie (2016) Jika masing-masing indikator pada variabel penelitian memiliki nilai *outer loadings* >0.70, sehingga dapat disimpulkan bahwa semua indikator telah memenuhi *convergent validity* dan memiliki nilai yang tinggi, dan nilai *Average variance extracted* (AVE) pada masing-masing variabel penelitian >0.50.

Tabel 2. Hasil Uji Validitas Konvergen

Indikator	Outer Loading
Pelayanan (X1)	
PE1	0.863
PE2	0.944
PE3	0.940
PE4	0.907
Kepercayaan (X2)	
KPR1	0.933
KPR2	0.962
KPR3	0.966
KPR4	0.925
Alasan Syariah (X3)	
AS1	0.847
AS2	0.867
AS3	0.850
AS4	0.861
Promosi (X4)	
PR1	0.805
PR2	0.784
PR3	0.744
PR4	0.778
Keputusan (Y)	
KPT1	0.793
KPT2	0.762



KPT3	0.739
KPT4	0.728

Data diolah, 2024

Tabel 3. Hasil Nilai AVE

	<i>Average variance extracted (AVE)</i>
PE	0.835
KPR	0.896
AS	0.733
PR	0.605
KPT	0.571

Data diolah, 2024

Dari hasil analisis data yang telah dilakukan, validitas konvergen memenuhi nilai ketentuan yaitu nilai dari masing-masing pertanyaan memiliki nilai *outer loadings* >0.70 dan nilai *Average variance extracted (AVE)* pada masing-masing variabel penelitian >0.50.

Uji Validitas Diskriminan

Dalam SMART-PLS pengujian *discriminant validity* dapat dinilai berdasarkan *fornell-larcker criterion*, pada pengujian *fornell-larcker criterion*, *discriminant validity* dapat dikatakan baik jika akar dari AVE pada konstruk lebih tinggi dibandingkan dengan korelasi konstruk dengan variabel laten lainnya (Sekaran & Bougie, 2016). Berikut ini adalah hasil uji validitas diskriminan:

Tabel 4. Hasil Uji Validitas Diskriminan

	AS	KPR	KPT	PE	PR
AS	0.856				
KPR	-0.006	0.946			
KPT	0.736	0.206	0.756		
PE	0.782	-0.019	0.705	0.914	
PR	0.543	0.203	0.728	0.421	0.778

Data diolah, 2024

Berdasarkan kriteria ini, dapat disimpulkan bahwa validitas diskriminan telah terpenuhi.

Uji Reliabilitas

Indikator dari konstruk atau variabel dianggap reliabel jika nilai *cronbach's alpha* melebihi 0,60 dan nilai *composite reability* > 0,70 (Hair et al., 2014). Berikut ini adalah hasil uji reliabilitas:

Tabel 5. Hasil Uji Reliabilitas

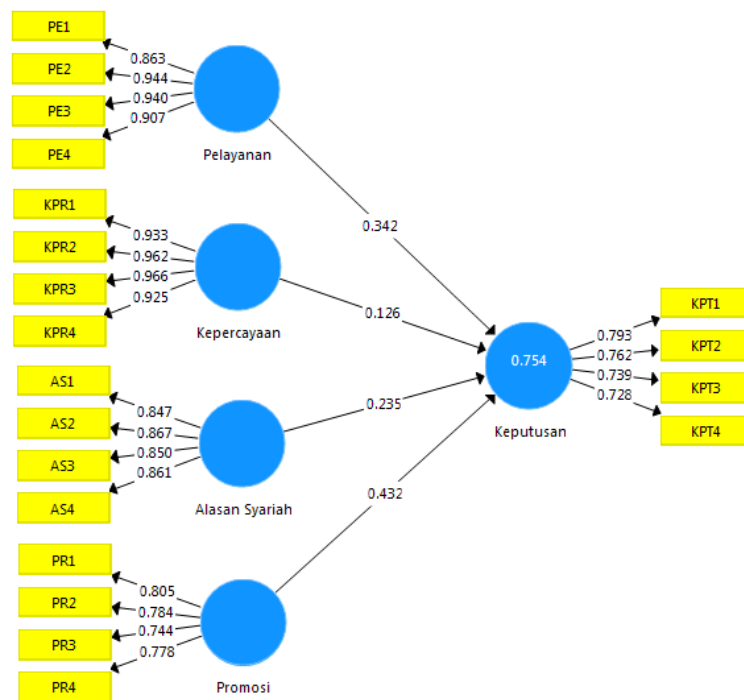
	<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>Composite Reliability</i>
--	-------------------------	------------------------------

KPT	0.750	0.842
PE	0.934	0.953
KPR	0.961	0.972
AS	0.879	0.917
PR	0.784	0.860

Data diolah, 2024

Dengan kriteria ini, dapat disimpulkan bahwa indikator dari konstruk atau variabel dalam penelitian ini dianggap reliabel.

Hasil Uji Outer Model



Gambar 1. Analisis Outer Model
Sumber: Data diolah, 2024

Outer model merupakan hasil olah data yang menunjukkan nilai dari masing-masing pertanyaan variabel, nilai uji hipotesis/uji *path coefficientns* dan *Coefficient Of Determination* (R^2).

Hasil Uji Inner Model

a) *Coefficient Of Determination* (R^2)

R^2 mengindikasikan sejauh mana variabel laten eksogen dapat menjelaskan variasi dalam variabel laten endogen. Terdapat tiga kriteria interpretasi nilai R^2 , yaitu 0,75 untuk substansial; 0,50 untuk sedang; dan 0,25 untuk lemah (Hair et al., 2014). Berikut ini adalah hasil uji R^2 :

Tabel 6. Uji Coefficient Of Determination (R^2)

	R Square	R Square Adjusted
KPT	0.754	0.744

Sumber: Data diolah, 2024

Nilai R^2 untuk keputusan adalah 0,754, yang berarti variabel pelayanan, kepercayaan, alasan syariah dan promosi mampu mempengaruhi variabel keputusan sebesar 75,4% sedangkan sisanya sebesar 24,6% dipengaruhi oleh faktor variabel lain diluar model penelitian. Adapun nilai *R-Square* sebesar 0,754 artinya model dapat dinyatakan sebagai model yang kuat karena memiliki nilai *R-Square* di atas 0,50.

b) *Effect Size (F²)*

F^2 dapat mengukur perubahan R^2 ketika konstruk eksogen dimasukkan atau dihilangkan dari model yang memengaruhi variabel endogen. Terdapat tiga kriteria interpretasi nilai F^2 , yakni 0,02 menandakan pengaruh kecil; 0,15 menandakan pengaruh sedang; dan 0,35 menandakan pengaruh besar (Hair et al., 2014). Berikut ini adalah hasil uji F^2 :

Tabel 7. Hasil Uji Effect Size (F^2)

	F^2
PE→KPT	0.184
KPR→KPT	0.061
AS→KPT	0.074
PR→KPT	0.503

Sumber: Data diolah, 2024

Nilai F^2 pelayanan terhadap keputusan memiliki dampak sedang pada level struktural. Sedangkan kepercayaan dan alasan syariah terhadap keputusan memiliki dampak kecil pada level struktural. Serta, promosi terhadap keputusan memiliki dampak besar pada level struktural.

c) *Path Coefficients (Uji Hipotesis)*

Pengujian hipotesis dilakukan dengan uji statistik t (t-test). Dengan parameter pengujian sebagai berikut (Sumardi, 2019):

- 1) H_0 diterima dan H_1 ditolak jika T-statistik < T-tabel (1,96) atau nilai signifikansi > *p-value* >0,05, maka hipotesis tidak terdukung atau ditolak dan tidak signifikan.
- 2) H_0 ditolak dan H_1 diterima jika T-statistik > T-tabel (1,96) atau nilai signifikan > *p-value* <0,05, maka hipotesis terdukung atau diterima dan signifikan.

Pengujian hipotesis dilaksanakan untuk mengevaluasi hubungan antara variabel penelitian dengan memeriksa nilai *P-Values*. Apabila nilai *P-Values* kurang dari 0,05, hubungan tersebut dianggap signifikan. Di bawah ini adalah hasil pengujian *Path Coefficients*:

Tabel 8. Hasil Uji *Path Coefficients* (Uji Hipotesis)

Hubungan	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standar Deviation (STDEV)	T Statistic	P Values
Pelayanan → Keputusan	0.342	0.335	0.089	3.821	0.000
Kepercayaan → Keputusan	0.126	0.124	0.056	2.237	0.026
Alasan Syariah → Keputusan	0.235	0.236	0.104	2.256	0.024
Promosi → Keputusan	0.432	0.431	0.065	6.671	0.000

Sumber: Data diolah, 2024

Dari hasil pengujian hipotesis tersebut, dapat diberikan interpretasi sebagai berikut:

1) H1 = Pengaruh (X1) terhadap (Y)

Pelayanan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan sebesar 0,342, dengan nilai t-statistik 3,821. Oleh karena itu diketahui nilai t-statistik lebih besar dari t-tabel 1,96 ($3,821 > 1,96$). Dan asumsi ini juga sesuai dengan nilai signifikansi *p value* sebesar 0.000 atau lebih rendah dari 0,05. Sehingga hipotesis ini diterima.

2) H2 = Pengaruh (X2) terhadap (Y)

Kepercayaan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan sebesar 0,126, dengan nilai t-statistik 2,237. Oleh karena itu diketahui nilai t-statistik lebih besar dari t-tabel 1,96 ($2,237 > 1,96$). Dan asumsi ini juga sesuai dengan nilai signifikansi *p value* sebesar 0,026 atau lebih rendah dari 0,05. Sehingga hipotesis ini diterima.

3) H3 = Pengaruh (X3) terhadap (Y)

Alasan syariah berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan sebesar 0,235, dengan nilai t-statistik 2,256. Oleh karena itu diketahui nilai t-statistik lebih besar dari t-tabel 1,96 ($2,256 > 1,96$). Dan asumsi ini juga sesuai dengan nilai signifikansi *p value* sebesar 0,024, atau lebih rendah dari 0,05. Sehingga hipotesis ini diterima.

4) H4 = Pengaruh (X4) terhadap (Y)

Promosi berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan sebesar 0,432, dengan nilai t-statistik 6,671. Oleh karena itu diketahui nilai t-statistik lebih besar dari t-tabel 1,96 ($6,671 > 1,96$). Dan asumsi ini juga sesuai dengan nilai signifikansi *p value* sebesar 0.000, atau lebih rendah dari 0,05. Sehingga hipotesis ini diterima.

SIMPULAN

Hasil dari penelitian dinyatakan variabel yang mempengaruhi lebih besar adalah variabel promosi (X4), banyak dari nasabah memilih untuk melakukan pembiayaan gadai syariah (*rahn*) karena tertarik terhadap segala bentuk promosi yang dilakukan oleh pegadaian syariah. Variabel yang mempengaruhi lebih besar selanjutnya adalah variabel pelayanan (X1), dengan hal ini dapat bahwa nasabah merasa nyaman terhadap pelayanan



yang diberikan oleh karyawan PT. Pegadaian Syariah Graha Pos Cibinong, seperti karyawan selalu memberikan pelayanan yang baik dan ramah.

Variabel alasan syariah (X3), mempengaruhi nasabah untuk memutuskan menggadaikan barang di pegadaian syariah, nasabah tentunya ingin menghindari riba dan gharar, selain itu pegadaian syariah menerapkan prosedur pembiayaan sesuai dengan syariat islam. Variabel kepercayaan (X2) mempengaruhi keputusan nasabah untuk menggadaikan barang di pegadaian syariah karena nasabah percaya bahwa pegadaian syariah dapat dipercaya dan memiliki tanggung jawab sosial.

DAFTAR PUSTAKA

- Duryadi. (2018). *Buku Ajar Metode Penelitian Ilmiah (Metode Penelitian Empiris, Model Path Analysis dan Analisis Menggunakan SmartPLS)*. Semarang: Yayasan Prima Agus Teknik.
- Musyaffi, M, A., Khairunnisa, H., & Respati, D, K. (2021). *Konsep Dasar Structural Equation Model Partial Least Square (SEM-PLS) menggunakan SmartPLS*. Banten: Pascal Books
- Tarantang, Jefry. (2019). *Regulasi dan Implementasi Pegadaian Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: K-Media.
- Gayatri, I, A, M, E, M., & Damarsiwi, E, P, M. (2021). Pengaruh Kualitas Jasa dan Kepercayaan Terhadap Loyalitas Nasabah Pegadaian (Studi Kasus Upc Sawah Lebar). *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis, Vol. 9, No. 1*. Januari 2021.
- Kalsum, S, U., Pangestu, R, A., & Aziz, I, A. (2024). Peran Akad Kafalah Dalam Produk Pegadaian Syariah Terhadap Implementasi Penjaminan dan Mitigasi Risiko. *Journal Of Islamic Economics, Vol. 3, No. 2*, hlm. 1, 99
- Suhaeni, S., & Purnamasari, L. (2023). Pengembangan UMKM Keripik Pangsit Sentul Dalam Meningkatkan Ekonomi Masyarakat. *Jurnal Pengabdian Masyarakat, Vol. 3, No. 3*, Desember 2023.
- Harahap, T, L. (2018). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pegadaian Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak. Padangsidempuan: *Skripsi*, Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan.
- Olii, N, F. (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Pegadaian Syariah Cabang Pegadaian Syariah (CPS) Datoe Binangkang. Manado: *Skripsi*, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Manado.
- Yanti, R. (2023). Pengaruh Kepercayaan dan Pelayanan Terhadap Loyalitas Nasabah Pembiayaan Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh. Banda Aceh: *Skripsi*, Universitas Islam Negeri Ar-raniry.

