

**PENGARUH MOTIVASI, KUALITAS PELAYANAN DAN
SOSIALISASI TERHADAP MINAT MENABUNG NASABAH
PADA PRODUK TABUNGAN EMAS PEGADAIAN SYARIAH**

(Studi kasus pada PT. Pegadaian Kantor Cabang Pegadaian Syariah

Ponolawen di Pekalongan)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)



Oleh:

DITA ADITYA WULANDARI

NIM. 2013115035

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN**

2022

**PENGARUH MOTIVASI, KUALITAS PELAYANAN DAN
SOSIALISASI TERHADAP MINAT MENABUNG NASABAH
PADA PRODUK TABUNGAN EMAS PEGADAIAN SYARIAH**

**(Studi kasus pada PT. Pegadaian Kantor Cabang Pegadaian Syariah
Ponolawen di Pekalongan)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)



Oleh:

DITA ADITYA WULANDARI

NIM. 2013115035

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
2022**

SURAT PERNYATAAN

KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : DITA ADITYA WULANDARI

NIM : 2013115035

Judul Skripsi : **PENGARUH MOTIVASI, KUALITAS PELAYANAN
DAN SOSIALISASI TERHADAP MINAT MENABUNG
NASABAH PADA PRODUK TABUNGAN EMAS
PEGADAIAN SYARIAH (Studi kasus pada PT.
Pegadaian Kantor Cabang Pegadaian Syariah
Ponolawen di Pekalongan)**

Menyatakan bahwa Skripsi ini merupakan hasil karya sendiri kecuali dalam bentuk kutipan yang telah penulis sebutkan sebelumnya. Apabila Skripsi ini terbukti merupakan hasil duplikasi atau plagiasi, maka saya bersedia menerima sanksi akademis dan dicabut gelarnya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Pekalongan, 11 Maret 2022
Yang Menyatakan



DITA ADITYA WULANDARI
NIM. 2013115035

NOTA PEMBIMBING

M. Nasrullah, M.S.I.

Jl. Hasyim Ashari RT 04 RW 02 Kemplong

Lamp : 2 (Dua) Eksemplar

Hal : Naskah Skripsi Sdri. Dita Aditya Wulandari

Kepada Yth,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

IAIN Pekalongan

c.q Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

di Pekalongan

Assalamualaikum Wr.Wb

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini saya sampaikan naskah skripsi saudara:

Nama : DITA ADITYA WULANDARI

NIM : 2013115035

Prodi : Ekonomi Syariah

Judul : **PENGARUH MOTIVASI, KUALITAS PELAYANAN
DAN SOSIALISASI TERHADAP MINAT MENABUNG
NASABAH PADA PRODUK TABUNGAN EMAS
PEGADAIAN SYARIAH (Studi kasus pada PT.
Pegadaian Kantor Cabang Pegadaian Syariah Ponolawen
di Pekalongan)**

Dengan ini agar skripsi saudara tersebut dapat segera di munaqosahkan.

Demikian nota pembimbing dibuat untuk segera digunakan sebagai mana semestinya. Atas perhatiannya saya sampaikan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr.Wb

Pekalongan, 11 April 2022



M. Nasrullah, M.S.I.

NIP. 19801128 200604 1 003



**KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jl. Pahlawan No. 52 Kajen Pekalongan, www.febi.iainpekalongan.ac.id

P E N G E S A H A N

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Pekalongan mengesahkan Tugas Akhir saudara:

Nama : **DITA ADITYA WULANDARI**
NIM : **2013115035**
Judul : **PENGARUH MOTIVASI, KUALITAS PELAYANAN DAN SOSIALISASI TERHADAP MINAT MENABUNG NASABAH PADA PRODUK TABUNGAN EMAS PEGADAIAN SYARIAH (Studi kasus pada PT. Pegadaian Kantor Cabang Pegadaian Syariah Ponolawen di Pekalongan)**

Telah diujikan pada hari Selasa 24 Mei 2022 dan dinyatakan **LULUS**, serta diterima sebagai sebagian syarat guna memperoleh gelar Saejana Ekonomi (S.E)

Dewan Penguji

Penguji I

Achmad Tubagus Surur, M.Ag.
NIP. 19691227 199803 1 004

Penguji II

Syamsul Arifin, S.Si., M.E.
NITK. 19890831 202001 D1 027



Pekalongan, 20 Juni 2022

Disahkan Oleh

Dekan

Dr. Sumarta Dewi Rismawati, S.H.M.H
NIP. 19750220 199903 2 001

PERSEMBAHAN

Persembahan tertinggi hanyalah kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya. Puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan kemudahan dan kelancaran kepada saya untuk menyelesaikan skripsi ini. Karya sederhana ini saya persembahkan kepada:

1. Ayahanda Saefudin dan Ibunda Munaryati tercinta, terima kasih tak terhingga atas segala jerih payah, semangat, cinta dan kasih, doa dan nasihat yang tak pernah henti, serta kerja keras yang tak ternilai harganya.
2. Kakak Anggun Argha Firdana dan adek saya Shindy Arizka Novilia terima kasih untuk support kalian.
3. Keluarga besar tercinta, yang selalu ada untuk memberikan dukungan, doa, dan semangat.
4. Mantan saya yang sudah mensupport dari awal masuk kuliah sampai akhirnya lulus, tetapi ternyata kita belum berjodoh, terima kasih banyak.
5. Sahabat SMK saya Nte Dina, Nte Getok, dan Nte Fahiroh yang telah menemani perjalanan saya.
6. Sahabat yang sudah seperti saudara seperjuangan Ciwi-ciwi (Nyemong, Aey, Anggi, Ana, Riska dan Lala) selalu menemani dalam suka dan duka, support kalian sangat luar biasa.
7. Teman seperjuangan PPL, KKN, dan Jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2015 khususnya kelas A, yang telah memberikan motivasi dan keceriaan.
8. Tempat kerja saya PT. Pegadaian & Rekan Kerja yang telah mengijinkan saya membagi waktu untuk menyelesaikan studi.
9. Semua pihak yang telah berpartisipasi dalam penyusunan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Terimakasih untuk semuanya. Semoga goresan sederhana ini mampu membanggakan kalian dan semoga penulis dapat meneruskan studi dan pekerjaan ke jenjang yang lebih tinggi lagi. Aamiin.

MOTTO

" Allah tidak membebani seseorang itu melainkan sesuai dengan kesanggupannya."

(Qur'an Surat Al Baqarah ayat 286)

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh motivasi, kualitas pelayanan, dan sosialisasi terhadap minat menabung pada produk tabungan emas di Pegadaian Syariah.

Jenis metode penelitian ini yaitu *field research*. *Field research* adalah penelitian yang menggunakan data yang didapat dari studi lapangan melalui cara melakukan pengamatan, pencatatan, serta pengumpulan beberapa data ataupun informasi yang ada di lapangan studi kasus dan survey. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan angket yang akan diberikan kepada responden dimanapun tempatnya peneliti bertemu dengan responden yang memenuhi kriteria. Penelitian ini mempergunakan pendekatan kuantitatif. Populasi yang dijadikan obyek pada penelitian ini yaitu nasabah Pegadaian Syariah Ponolawen sejumlah 95 nasabah. Kemudian data yang diperoleh diolah dengan SPSS. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini meliputi uji instrumen, uji asumsi klasik, uji hipotesis. Diketahui dengan koresponden 95 sebesar 0,202.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai t hitung pada variabel motivasi sebesar 0,021, kualitas pelayanan sebesar 5,958 dan sosialisasi sebesar 4,331. Hasil Uji F dapat disimpulkan bahwa nilai f hitung sebesar 75.711 dengan tingkat signifikansi 0,000 lebih kecil dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa variabel kualitas pelayanan dan sosialisasi secara simultan berpengaruh terhadap variabel minat. Berdasarkan hasil pengujian menunjukkan hasil: (1) Motivasi tidak berpengaruh terhadap minat menabung. (2) Kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap minat menabung. (3) Sosialisasi berpengaruh positif terhadap minat menabung.

Kata Kunci : Motivasi, Kualitas pelayanan, Sosialisasi, Minat menabung

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of motivation, service quality, and socialization on interest in saving on gold savings products at Islamic pawnshops.

This type of research method is field research. Field research is research that uses data obtained from field studies by observing, recording, and collecting some data or information in the field of case studies and surveys. In this study, the researcher used a questionnaire that would be given to the respondent wherever the researcher met the respondent who met the criteria. This research uses a quantitative approach. The population that is used as the object of this research is the customers of Pawnshop Syariah Ponolawen as many as 95 customers. Then the data obtained is processed with SPSS. The analysis used in this study includes instrument testing, classical assumption test, hypothesis testing. It is known that the correspondence of 95 is 0.202.

Based on the results of the study showed that the value of t arithmetic on the motivation variable was 0.021, service quality was 5.958 and socialization was 4.331. The results of the F test can be concluded that the calculated fvalue is 75,711 with a significance level of 0.000 less than 0.05, so it can be concluded that the service quality and socialization variables simultaneously affect the interest variable. Based on the test results show the results: (1) Motivation has no effect on interest in saving. (2) Service quality has a positive effect on interest in saving. (3) Socialization has a positive effect on interest in saving.

Keywords: *Motivation, Quality of Service, Socialization, Interest in saving*

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufiq, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Motivasi, Kualitas Pelayanan dan Sosialisasi Terhadap Minat Menabung Nasabah Pada Produk Tabungan Emas Pegadaian Syariah (Studi Kasus Pada PT. Pegadaian Kantor Cabang Pegadaian Syariah Ponolawen di Pekalongan)”. sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di IAIN Pekalongan dan sebagai sumbangsih terhadap pengembangan ilmu pengetahuan dalam bidang Ekonomi Syariah. Shalawat dan salam senantiasa juga tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini selesai bukan semata dari hasil karya tangan penulis sendiri, tetapi juga karena bantuan dari beberapa pihak yang dengan tulus meluangkan waktu meski hanya sekadar menuangkan aspirasi maupun memberi motivasi kepada penulis. Karena itu sudah sepantasnya pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih, kepada:

1. Bapak Dr. H. Zaenal Mustakim, M.Ag selaku Rektor IAIN Pekalongan beserta para Wakil Rektor IAIN Pekalongan
2. Ibu Dr. Hj. Shinta Dewi Rismawati, S.H., M.H selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Pekalongan beserta para Wakil Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Pekalongan.
3. Bapak Muhammad Aris Syafi'i M.E.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Pekalongan.

4. Ibu Happy Sista Devy M.M selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Pekalongan.
5. Ibu Triyanah Sofiana selaku Dosen Wali yang selalu meluangkan waktu, memberikan arahan dan motivasi serta membimbing penulis dengan baik.
6. Bapak M. Nasrullah, M. Si, selaku Dosen Pembimbing yang selalu membimbing dan memberikan arahan, nasihat, serta dukungan.
7. Dosen-dosen Jurusan Ekonomi Syariah dan dosen-dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Pekalongan beserta seluruh staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Pekalongan.
8. Ayahanda Saefudin dan Ibunda Munaryati tercinta, terima kasih tak terhingga atas segala jerih payah, semangat, cinta dan kasih, doa dan nasihat yang tak pernah henti, serta kerja keras yang tak ternilai harganya.
9. Kakak Anggun Argha Firdana dan adek saya Shindy Arizka Novilia terima kasih untuk support kalian.
10. Keluarga besar tercinta, yang selalu ada untuk memberikan dukungan, doa, dan semangat.
11. Mantan saya yang sudah mensupport dari awal masuk kuliah sampai akhirnya lulus, tetapi ternyata kita belum berjodoh, terima kasih banyak.
12. Sahabat SMK saya Nte Dina, Nte Getok, dan Nte Fahiroh yang telah menemani perjalanan saya.
13. Sahabat yang sudah seperti saudara seperjuangan Ciwi-ciwi (Nyemong, Aey, Anggi, Ana, Riska dan Lala) selalu menemani dalam suka dan duka, support kalian sangat luar biasa.

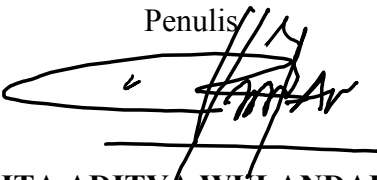
14. Teman seperjuangan PPL, KKN, dan Jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2015 khususnya kelas A, yang telah memberikan motivasi dan keceriaan.
15. Tempat kerja saya PT. Pegadaian & Rekan Kerja yang telah mengijinkan saya membagi waktu untuk menyelesaikan studi.
16. Semua pihak yang telah berpartisipasi dalam penyusunan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Selanjutnya, penulis menyadari bahwa dalam penyajian, pemilihan kata, dan pembahasan materi, skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu dengan penuh kerendahan hati penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun.

Akhir kata, penulis berharap semoga Allah SWT senantiasa membalas semua kebaikan semua pihak yang telah memberikan doa, dukungan serta bantuan dalam penulisan skripsi ini.

Pekalongan, 1 April 2022

Penulis



DITA ADITYA WULANDARI
NIM. 2013115035

DAFTAR ISI

JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA.....	ii
NOTA PEMBIMBING.....	iii
PENGESAHAN SKRIPSI	iv
PERSEMBAHAN	v
MOTO	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI	xii
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	xiv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR BAGAN.....	xviii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xix
 BAB I PENDAHULUAN	 1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Batasan Masalah.....	7
D. Tujuan Penelitian.....	8
E. Kegunaan Penelitian	8
F. Sistematika Pembahasan	9
 BAB II LANDASAN TEORI	 11
A. Analisis Teori	11
1. Theory of Planned Behaviour	11
2. Motivasi	12
3. Kualitas Pelayanan.....	16
4. Sosialisasi	18
5. Minat.....	20
6. Perilaku Konsumen.....	22
B. Penelitian Terdahulu	23
C. Kerangka Berpikir	29
D. Hipotesis.....	33
 BAB III METODE PENELITIAN.....	 35
A. Metodologi Penelitian	35
1. Jenis Penelitian	35
2. Pendekatan Penelitian	35
3. Variabel Penelitian.....	35
4. Definisi Operasional Variabel	36
5. Populasi dan Sampel Penelitian.....	37
6. Instrumen dan Teknik Pengumpulan Data	39
B. Sumber Data	39
C. Teknik Analisis Data.....	40

BAB IV	ANALISI DATA	49
	A. Deskripsi Objek Penelitian.....	49
	1. Profil Pegadaian Syariah Ponolawen	49
	2. Visi, Misi dan Motto Layanan.....	50
	3. Produk-produk Pegadaian Syariah Ponolawen	51
	B. Diskripsi Data Responden.....	53
	1. Jenis Kelamin	53
	2. Usia Responden.....	53
	3. Pekerja.....	54
	4. Penghasilan	54
	5. Sudah Pernah Mengikuti Sosialisasi Tabungan Emas Swasta	55
	6. Menjadi Nasabah Tabungan Emas Sejak Tahun.....	56
	C. Analisis Data	57
	1. Analisis Deskriptif.....	57
	2. Uji Instrumen.....	57
	3. Uji Asumsi Klasik	60
	4. Analisis Uji Hipotesis.....	62
	D. Pembahasan Hasil Penelitian	65
BAB V	PENUTUP	71
	A. Simpulan	71
	B. Saran.....	71
	DAFTAR PUSTAKA	72
	LAMPIRAN-LAMPIRAN	

PEDOMAN TRANSLITERASI

Berdasarkan surat keputusan bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor : 158/1987 dan 0543 b/U/1987, tanggal 22 Januari 1998.

I. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif		
ب	ba'	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	sa'	Ś	s (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	ha'	ḥ	ha (dengan titik dibawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	ẓ	zet (dengan titik diatas)
ر	ra'	R	Er
ز	Z	Z	Zet
س	S	S	Es
ش	Sy	Sy	es dan ye
ص	Sad	ṣ	es (dengan titik dibawah)
ض	Dad	ḍ	de (dengan titik dibawah)
ط	T	ṭ	te (dengan titik dibawah)
ظ	Za	ẓ	zet (dengan titik dibawah)
ع	'ain	‘	koma terbalik (didas)
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	M	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Waw	W	We
ه	ha'	Ha	Ha

ء	hamzah	~	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

II. Konsonan Rangkap

Konsonan rangkap yang disebabkan oleh *syaddah* ditulis rangkap.

Contoh: نزل = *nazzala*

بهن = *bihinna*

III. Vokal Pendek

Fathah (o' _) ditulis a, *kasrah* (o _) ditulis I, dan *dammah* (o _) ditulis u.

IV. Vokal Panjang

Bunyi a panjang ditulis a, bunyi I panjang ditulis i, bunyi u panjang ditulis u, masing-masing dengan tanda penghubung (~) di atasnya.

Contoh :

1. Fathah + alif ditulis a, seperti فلا ditulis *fala*.
2. Kasrah + ya' mati ditulis I seperti تفصيل, ditulis *tafsil*.
3. Dammah + wawu mati ditulis u, seperti أصول, ditulis *usul*.

V. Vokal Rangkap

1. Fathah + ya' mati ditulis ai الزهلي ditulis *az-Zuhaili*
2. Fathah + wawu ditulis au الدولة ditulis *ad-Daulah*

VI. Ta' Marbutah di akhir kata

1. Bila dimatikan ditulis ha. Kata ini tidak diperlakukan terhadap arab yang sudah diserap kedalam bahasa Indonesia seperti shalat, zakat dan sebagainya kecuali bila dikendaki kata aslinya.
2. Bila disambung dengan kata lain (frase), ditulis h, contoh: بداية الهداية ditulis *bidayah al-hidayah*.

VII. Hamzah

1. Bila terletak diawal kata, maka ditulis berdasarkan bunyi vocal yang mengiringinya, seperti أن ditulis *anna*.
2. Bila terletak diakhir kata, maka ditulis dengan lambing apostrof,(,) seperti شئىء ditulis *syai,un*.
3. Bila terletak ditengah kata setelah vocal hidup, maka ditulis sesuai dengan bunyi vokalnya, seperti ربائب ditulis *raba'ib*.
4. Bila terletak ditengah kata dan dimatikan, maka ditulis dengan lambang apostrof (,) seperti تاخذون ditulis *ta'khuzuna*.

VIII. Kata Sandang Alif + Lam

1. Bila ditulis huruf qamariyah ditulis al, seperti البقرة ditulis *al-Baqarah*.
2. Bila diikuti huruf syamsiyah, huruf 'I' diganti dengan huruf syamsiyah yang bersangkutan, seperti النساء ditulis *an-Nisa'*.

IX. Penulisan Kata-kata Sandang dalam Rangkaian Kalimat

Dapat ditulis menurut bunyi atau pengucapannya dan menurut penulisannya, seperti : ذوي الفرود ditulis *zawi al-furud* atau أهل السنة ditulis *ahlu as-sunnah*.

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Jumlah Kantor Pegadaian Seluruh Indonesia.....	2
Tabel 1.2	Jumlah Nasabah Tabungan Emas pada tahun 2018-2020	4
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu	24
Tabel 3.1	Variabel dan Indikator	36
Tabel 4.1	Data Jenis Kelamin.....	53
Tabel 4.2	Data Usia Responden	53
Tabel 4.3	Data Pekerjaan.....	54
Tabel 4.4	Data Penghasilan	55
Tabel 4.5	Data Sosialisasi Tabungan Emas.....	55
Tabel 4.6	Data Menjadi Nasabah Tabungan Emas	56
Tabel 4.7	Hasil Uji Validitas	57
Tabel 4.8	Hasil Uji Reliabelitas	59
Tabel 4.9	Uji Normalitas	60
Tabel 4.10	Uji Multikolinieritas	61
Tabel 4.11	Uji Heteroskedestisitas	62
Tabel 4.12	Hasil uji T.....	63
Tabel 4.13	Uji F (simultan)	64
Tabel 4.14	Hasil uji regresi linear berganda.....	64

DAFTAR BAGAN

Bagan 2.1	Kerangka Berpikir	29
Bagan 4.1	Struktur organisasi Pegadaian Syariah Cabang Ponolawen Pekalongan	52

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Angket Kuesioner, I
- Lampiran 2 Data Responden, II
- Lampiran 3 Hasil Uji, XXXII
- Lampiran 4 Daftar Riwayat Hidup, XLI

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lembaga Keuangan Syariah terdiri dari Bank Syariah dan Non Bank Syariah Lembaga Keuangan Syariah mempunyai kedudukan yang sangat penting sebagai lembaga ekonomi berbasis syariah ditengah proses pembangunan nasional. Berdirinya Lembaga Keuangan Syariah (LKS) merupakan implementasi dari pemahaman umat islam terhadap prinsip-prinsip muamalat dalam hukum ekonomi islam, selanjutnya dipresentasikan dalam bentuk pranata ekonomi islam (Hendri Suhendi, 2005).

Adanya berkembangnya zaman, banyak perusahaan atau lembaga keuangan Non Bank ataupun bank yang melakukan penawaran jasanya untuk menarik minat masyarakat dalam mengatasi masalah ekonomi. Salah satunya PT. Pegadaian yakni lembaga keuangan Non Bank yang menjadi sumber alternative masyarakat dalam menyelesaikan permasalahan ekonomi secara mendesak, sebab pada hakikatnya Pegadaian berfungsi sebagai usaha dalam menghilangkan praktek peminjaman yang tidak diinginkan seperti rentenir, ataupun pihak lainnya yang memberi pinjaman yang tidak wajar dengan bunga yang merugikan rakyat kecil dan sangat tinggi.

Semakin berjalannya waktu, kini PT. Pegadaian (Persero) sudah membuktikan perkembangannya secara bermakna, hal demikian dibuktikan dengan kian bertambahnya jumlah outlet- outlet Pegadaian di Indonesia.

Tabel 1.1
Jumlah Kantor Pegadaian Seluruh Indonesia

Kanwil I	Kanwil II	Kanwil III	Kanwil IV	Kanwil V	Kanwil VI
288	210	243	251	296	466
Kanwil VII	Kanwil VIII	Kanwil IX	Kanwil X	Kanwil XI	Kanwil XII
431	437	314	301	436	449
Total	4.122				

Sumber: <https://www.pegadaian.co.id/>

Berdasarkan tabel di atas membuktikan bahwa PT. Pegadaian telah berkembang pesat dengan munculnya outlet-outlet di seluruh Indonesia dari Sabang hingga Merauke. Hingga sekarang ini PT. Pegadaian telah mempunyai jumlah kantor dan outlet sebanyak 4.122 unit yang menyebar di seluruh Indonesia yang meliputi kantor Area 59 kantor, outlet Konvensional sebanyak 3.462 unit dan outlet Syariah sebanyak 601 unit.

Pegadaian meluncurkan produk baru berupa tabungan emas pada bulan Agustus 2015, tabungan emas ini sebagai inovasi baru dari produk investasi emas sebelumnya yaitu produk Mulia. Di Indonesia sendiri produk tabungan emas pertama kalinya ada di Pegadaian Syariah, sebab tabungan emas ini berbeda dari produk investasi emas pada lembaga keuangan syariah lain. Pada produk ini mempergunakan sistem pembelian emas yang caranya yaitu menabung. Seluruh outlet Pegadaian di seluruh Indonesia menyediakan produk tabungan emas, salah satunya Pegadaian Syariah cabang Ponolawen di Pekalongan.

Pegadaian Syariah cabang Ponolawen melayani beberapa produk seperti produk rahn/ gadai, amanah, arrum, mulia, arrum haji dan tabungan emas. Tujuan diluncurkannya produk tabungan emas yaitu agar memudahkan

masyarakat yang ingin mempunyai emas melalui cara menabung dimana setoran awal setidaknya 10.000 rupiah. Hal ini benar-benar mempermudah masyarakat untuk menabung emas, karena selain pembelian dengan harga yang murah, waktunya juga fleksibel selama jam buka pelayanan Pegadaian, dan tergantung kemampuan finansial yang dimiliki.

Tabungan emas ialah jasa penjualan emas yang memiliki fasilitas titipan dengan harga yang tidak tinggi. Jasa ini agar mempermudah masyarakat dalam melakukan investasi emas. Untuk sekarang ini dengan harga emas yang masih relative tinggi membuat masyarakat menengah kebawah kesulitan untuk mempunyai emas, namun keberadaan produk tabungan emas di Pegadaian masyarakat dapat membeli emas dengan proses yang cepat, harga murah, serta layanan secara professional maka masyarakat dapat mempunyai emas melalui produk tabungan emas di Pegadaian.

Secara tidak langsung, dalam Al-qur'an ada ayat memerintahkan kaum muslimin agar menyiapkan hari esok dengan lebih baik. Adapun firman Allah SWT yang berkaitan dengan anjuran menabung sudah dijelaskan dalam (Q.S An-Nisa; ayat 9):

وَلْيَخْشَ الَّذِينَ لَوْ تَرَكَوْا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعَافًا خَافُوا عَلَيْهِمْ
فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا ﴿٩﴾

Artinya: “Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. Oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar”.

Ayat tersebut menganjurkan kepada kita semua supaya tidak menjauhi (keturunan yang lemah) baik secara materil ataupun moril. Disini kita dianjurkan untuk tetap memperhatikan kesejahteraan (mengenai ekonomi) dengan baik.

Tabel 1.2
Jumlah Nasabah Tabungan Emas pada tahun 2018-2020

Tahun	Jumlah Nasabah
2018	855
2019	1.375
2020	1.920

Sumber: PT. Pegadaian (Persero) Kantor Cabang Syariah Ponolawen Pekalongan.

Investasi emas di Indonesia kini sedang berkembang pesat, hingga sekarang ini investasi emas dinilai sangat aman. Emas merupakan tolak ukur kekayaan seorang individu yang mempunyai emas, serta untuk harga emas setiap tahunnya selalu naik, emas termasuk sarana investasi yang aman. Untuk itu sekarang banyak masyarakat tertarik dalam menabung emas atau investasi emas.

Dalam hal berinvestasi emas atau menabung emas ada sejumlah faktor yang memberi pengaruh minat nasabah pada produk tabungan emas di Pegadaian. Faktor yang perlu dipertimbangkan dalam mempengaruhi nasabah pada tabungan emas salah satunya adalah motivasi. Motivasi asalnya dari bahasa latin *movere* yang artinya menggerakkan ataupun dorongan. Motivasi penting sebab motivasi yang hal yang menggerakkan, mendukung dan menyalurkan tingkah laku seseorang. (Setiadi, 2003:94-95). Pegadaian memberikan motivasi nasabah dalam menabung emas seperti memberikan reward, atau promo seperti mendapatkan cashback atau sweetener lainnya yang mampu menarik perhatian nasabah.

Penelitian yang dilakukan oleh Desi Maida Riana (Riana, 2019) yang berjudul *“Pengaruh Promosi dan Motivasi Terhadap Minat Nasabah Pada Produk Murabahah Logam Mulia Investasi Abadi (MULIA) Studi Kasus pada Pegadaian Syariah UPS Pasar Tamin Bandar Lampung”*, membuktikan bahwa motivasi mempengaruhi minat nasabah. Penelitian ini selaras dengan Teori Kebutuhan Maslow bahwa keperluan yang diharapkan individu tersebut berjenjang. Hal ini mendorong peneliti untuk meneliti apakah terdapat pengaruh motivasi pada minat nasabah, khususnya nasabah pada produk tabungan emas Pegadaian Syariah Ponolawen.

Faktor lainnya yang mampu memberi pengaruh pada minat yaitu kualitas pelayanan, dimana semua orang ingin mendapatkan pelayanan yang baik, nyaman dan aman. Pelayanan sangat penting bagi nasabah, terlebih lagi jasa Pegadaian ialah jasa professional. Pendapat Meonir tentang layanan yaitu proses pemenuhan keperluan melalui kegiatan individu lain dengan cara langsung. Umumnya, pelayanan diklasifikasikan menjadi 2 jenis, yakni pelayanan administratif dari individu lain yang menjadi anggota organisasi, baik organisasi negara ataupun massa dan layanan fisik yang bersifat pribadi sebagai manusia. Pertumbuhan perusahaan jasa perlu diiringi dengan mutu layanannya. Definisi mutu layanan fokusnya pada usaha pemenuhan keinginan dan kebutuhan konsumen, dan ketepatan dalam penyampaianya agar harapan konsumen terimbangi. (Tjiptono, 2011:70)

Penelitian yang sudah dilakukan oleh Sinta Ardhillatul Jannah (Jannah, 2017) yang berjudul *“Pengaruh Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap*

Minat Investasi Logam Mulia Pada pegadaian Unit Pembantu Syariah Pasar III Muara Enim”, hasilnya yaitu variabel kualitas pelayanan memberi pengaruh bermakna pada minat. Mengenai ini mendorong peneliti untuk meneliti apakah variabel kualitas pelayanan memberi pengaruh pada minat menabung nasabah pada produk tabungan emas di Pegadaian Syariah Ponolawen.

Faktor lain lagi yang berpengaruh terhadap minat, yaitu sosialisasi. Sosialisasi ialah aktivitas belajar mengajar untuk menjadi anggota masyarakat, dengan bersosialisasi bisa menjadi makhluk sosial. Sebagai makhluk sosial yaitu pengalaman semasa hidup yang diraih dengan melakukan interaksi dengan individu lain ataupun ikut serta pada aktivitas sehari-hari di kehidupan budaya (Santosa, 2010:259). Teori menurut James W. Vander Zanden, sosialisasi yaitu proses interaksi sosial, yang dimana individu mendapat sikap, pengetahuan, partisipasi efektif dalam masyarakat nilai dan perilaku esensial untuk keikutsertaan (Damsar, 2012:151-152).

Penelitian yang sudah dilakukan oleh Popi Andestri Irian Sumantri (Sumantri, 2019) yang berjudul *“Pengaruh Sosialisasi, Edukasi dan Strategi Pemasaran Produk Tabungan Emas Terhadap Loyalitas Nasabah Dalam Menabung di PT. Pegadaian Syariah Cabang Skip Kota Bengkulu”*, dari hasil penelitiannya dinyatakan bahwa variabel sosialisasi memberi pengaruh positif. Untuk itu peneliti ingin melakukan penelitian menggunakan variabel sosialisasi apakah memberi pengaruh pada minat menabung nasabah pada produk tabungan emas di Pegadaian Syariah Ponolawen.

Berlandaskan latar belakang tersebut, maka penulis tertarik untuk memilih judul “Pengaruh Motivasi, Kualitas Pelayanan dan Sosialisasi Terhadap Minat Menabung Nasabah Pada Produk Tabungan Emas Pegadaian Syariah (Studi Kasus Pada PT. Pegadaian Kantor Cabang Pegadaian Syariah Ponolawen di Pekalongan)”.

B. Rumusan Masalah

Berlandaskan latar belakang maka bisa diketahui rumusan permasalahan yakni.

1. Apakah motivasi memberi pengaruh signifikan terhadap minat menabung nasabah pada produk Tabungan Emas di Pegadaian Syariah?
2. Apakah kualitas pelayanan memberi pengaruh signifikan terhadap minat menabung nasabah pada produk Tabungan Emas di Pegadaian Syariah?
3. Apakah sosialisasi memberi pengaruh signifikan terhadap minat menabung nasabah pada produk Tabungan Emas di Pegadaian Syariah?
4. Apakah motivasi, kualitas pelayanan dan sosialisasi memberi pengaruh signifikan terhadap minat menabung nasabah pada produk Tabungan Emas di Pegadaian Syariah?

C. Batasan Masalah

Penelitian ini dilakukan di PT. Pegadaian (Persero) Kantor Cabang Pegadaian Syariah Ponolawen di Pekalongan. Penelitian ini terdapat batasan masalah yang mencakup jumlah nasabah yang dijadikan sampel penelitian yaitu nasabah yang mempunyai tabungan emas.

Faktor-faktor yang menjadi analisisnya meliputi motivasi, kualitas pelayanan dan sosialisasi terhadap minat menabung nasabah pada produk Tabungan Emas di Pegadaian Syariah Ponolawen.

D. Tujuan Penelitian

Mengacu pada penjelasan perumusan masalah, maka tujuan penelitian ini untuk:

1. Melihat dan menganalisis apakah motivasi berpengaruh signifikan terhadap minat menabung nasabah pada produk Tabungan Emas di Pegadaian Syariah.
2. Mengetahui dan menganalisa apakah kualitas pelayanan memberi pengaruh bermakna pada minat menabung nasabah pada produk Tabungan Emas di Pegadaian Syariah.
3. Mengetahui dan menganalisis apakah sosialisasi berpengaruh signifikan terhadap minat menabung nasabah pada produk Tabungan Emas di Pegadaian Syariah.
4. Mengetahui dan menganalisis apakah motivasi, kualitas pelayanan dan sosialisasi berpengaruh signifikan terhadap minat menabung nasabah pada produk Tabungan Emas di Pegadaian Syariah.

E. Kegunaan Penelitian

Harapannya penelitian ini bisa memberi memberikan manfaat bagi pembaca baik dari segi praktis ataupun teoritis.

1. Teoritis
 - a. Bisa digunakan sebagai bahan pengembangan penelitian dan ilmu pengetahuan dengan teori kewirausahaan yang relevan terkait dengan permasalahan yang teliti.

- b. Menambah bahan referensi ataupun masukan referensi untuk penelitian berikutnya.

2. Praktis

- a. Bagi peneliti, menambahkan pengetahuan dan wawasan terkait faktor dominan apa saja yang bisa menambah minat nasabah terhadap produk tabungan emas di Pegadaian.
- b. Bagi Institut Agama Islam Negeri Pekalongan, sebagai sumbangan bacaan di perpustakaan Institut Agama Islam Negeri Pekalongan.
- c. Untuk pengembangan ilmu pengetahuan, harapannya penelitian ini dapat memberi nuansa baru untuk perkembangan ilmu serta memberi inovasi terkait pengaruh kualitas layanan, motivasi dan sosialisasi pada minat menabung nasabah pada produk Tabungan Emas Pegadaian Syariah Ponolawen Pekalongan.

F. Sistematika Pembahasan

Agar memudahkan dalam memahami topik pembahasan, maka akan digambarkan pada sistematika yang meliputi 5 bab, setiap bab memuat sub-sub bab. Sistematika penulisan skripsi ini yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini meliputi Tujuan Penelitian, Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Sistematika Penulisan dan Kegunaan Penelitian.

BAB II KERANGKA TEORI

Bab ini memuat Telaah Pustaka, Landasan Teori, Hipotesis Penelitian dan Kerangka Berpikir.

BAB III METODELOGI PENELITIAN

Bab ini memuat terkait Jenis Penelitian dan Pendekatan, Definisi Operasional Variabel, Lokasi Penelitian, Sumber Data, Populasi dan Sampel, Teknik Pengumpulan Data serta Teknik Analisis Data yang meliputi Uji Asumsi Klasik, Uji Realibilitas dan Validitas, Uji Hipotesis dan Regresi Linear Berganda.

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini memuat terkait penjelasan hasil analisis Data yang meliputi Uji Asumsi Klasik, Uji Realibilitas dan Validitas, Uji Hipotesis dan Regresi Linear Berganda dan pembahasan faktor yang memberi pengaruh minat berwirausaha.

BAB V PENUTUP

Bab ini sebagai bab akhir pada penyusunan skripsi yang memuat kesimpulan dan saran.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakuakn melalui tahap pengumpulan data, pengolahan data, dan menganalisa data mengenai pengaruh motivasi, kualitas pelayanan, dan sosialisasi terhadap minat menabung nasabah pada produk tabungan emas pegadaian syariah Ponolawen Pekalongan, dapat memberikan motivasi, kualitas pelayanan, sosialisasi terhdap minat menabung dengan baik.

B. Saran

1. Bagi Penelitian Selanjutnya

Penelitian selanjutnya yang membahas mengenai minat menabung agar dapat lebih memperhatikan beberapa faktor yang dapat mempengaruhi minat menabung, menambah jumlah populasi dan sample agar dimungkinkan hasil analisisnya lebih baik lagi.

2. Bagi PT. Pegadaian Kantor Cabang Syariah Ponolawen, Pekalongan

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan pimpinan PT. Pegadaian Syariah Ponolawen Pekalongan untuk meningkatkan pelayanan dalam membangun hubungan baik dengan nasabah dalam penggunaan motivasi, kualitas pelayanan, dan sosialisasi yang diberikan.

DAFTAR PUSTAKA

1. Buku

- Agung Edy Wibowo, "*Aplikasi Praktis SPSS Dalam Penelitian*", Yogyakarta: Gramedia, 2012.
- A.Muri Yusuf, "*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Penelitian Gabungan*" Jakarta : Prenadamedia Group, 2014.
- Chaplin, J.P, "*Kamus Psikologi Lengkap*", Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2008.
- Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, "*Metodologi Penelitian*", Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013.
- Damsar, "*Pengantar Sosiologi Politik*", Jakarta: Kencana, 2012.
- Deni Darmawan, "*Metode Penelitian Kuantitatif*", Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset, 2013.
- Etta mamang dan sopiah, "*Metodelogi Penelitian Pendekatan Praktis Dalam Penelitian*", Yogyakarta: CV Andi Offset, 2010.
- Fandy Tjipto, "*Manajemen Jasa*", Yogyakarta: Andi Offset, 1996.
- Hessel Nogi S. Tangkilisan, "*Manajemen Publik*", Jakarta: PT. Gransindo, 2005.
- Imam Ghozali, "*Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS 19*", Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2011.
- Imam Santosa, "*Sosiologi The Key Concepts*", Jakarta: Rajawali Pers, 2010.
- Jusmaliani, "*Pengelolaan Sumber Daya Insani*", Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010.
- Kasmir, SE, MM, "*Pemasaran Bank*", Jakarta: Pustaka Media Group, 2004.
- Menteri Agama Republik Indonesia, "*(Al-Qur'an dan Terjemahannya)*", Semarang: ASY-SYIFA, 1998.
- Morissan, "*Metode Penelitian Survei*", Jakarta: Kencana, 2017.
- Mohammad Fauzi, "*Metodelogi Penelitian Kuantitatif Sebuah Pengantar*", Semarang: Walisongo Press, 2009.
- Nanang Martono, "*Metode Penelitian Kuantitatif Analisis isi dan Analisis data sekunder*". Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011.

- Nugroho J. Setiadi. *“Perilaku Konsumen”*, Kencana: Bogor, 2003.
- Saifudin Azwar, *“Metode Penelitian”* Yogyakarta: Pustaka Belajar, 1999.
- Sugeng Sejati,.SPsi.M.M, *“Psikologi Sosial Suatu Pengantar”*, Yogyakarta: Teras, 2012
- Sugiyono, *“Metode Penelitian Pendidikan”*, Bandung: Alfabeta, 2005.
- Sugiyono, *“Statistika untuk Penelitian”*, Bandung: Cv. Alfabeta, 2013.
- Syaiful BahriDjamarah, *“Psikologi Belajar”*, Jakarta: PT. Rinek Cipta, 2002.
- Syofian Siregar, *“Metode Penelitian Kuantitatif: Dilengkapi Perbandingan Perhitungan Manual & SPSS”*, (jakarta: Kencana, 2013), hlm. 33
- Uhar Suharsaputra, *“Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Tindakan”*, Bandung: PT.Refika Aditama, 2012.

2. Skripsi dan Jurnal

- Abdul Haris Romdhoni dan Dita Ratnasari, *“Pengaruh Pengetahuan, Kualitas Pelayanan, Produk dan Religiusitas Terhadap Minat Nasabah untuk Menggunakan Produk Simpanan Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah”*, (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Tulungagung, 2018).
- Afif Nur Rahmadi, Budi Heryanto, Jurnal Ekonomi, *“Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Kediri”*, Vol. 1, No.2, (September, 20160, hal. 155.
- Dedy Trisnadi & Saprinal Manurung, *“Pengaruh Kualitas Produk Tabungan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung kembali di CIMB NIAGA”*, (Jurnal MIX, Volume 6 No. 3, Oktober 2013).
- Desi Maida Riana, *“Pengaruh Promosi dan Motivasi Terhadap Minat Nasabah Pada Produk Murabahah Logam Mulia Investasi Abadi (MULIA) Studi Kasus pada Pegadaian Syariah UPS Pasar Tamin Bandar Lampung”*, (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Raden Intan Lampung, 2019).
- Difa Ikrima Mudzdalifa, *“Pengaruh Promosi, Kualitas Pelayanan dan Motivasi Terhadap Keputusan Memilih Produk Tabungan Emas Di Pegadaian Syariah Pasar Telo Yogyakarta”*, (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2013).

- Nur Afni Wulansari, *“Pengaruh Motivasi Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Produk MULIA di Pegadaian Syariah Cabang Mayjend Sungkono Surabaya”*, (Skripsi, Fakultas Syari’ah dan Hukum, Universitas Sunan Ampel Surabaya, 2014).
- Popi Andestri Irian Sumantri, *“Pengaruh Sosialisasi, Edukasi dan Strategi Pemasaran Produk Tabungan Emas Terhadap Loyalitas Nasabah Dalam Menabung di PT. Pegadaian Syariah Cabang Skip Kota Bengkulu”*, (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Bengkulu, 2019).
- Risqi Amalia, *“Pengaruh label halal dan religiusitas terhadap keputusan membeli mahasiswa program studi Ekonomi Syariah angkatan 2014”*, (IAIN Pekalongan: ekonomi Syariah, 2016), hlm. 56-57.
- Sinta Ardhillatul Jannah, *“Pengaruh Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Investasi Logam Mulia Pada pegadaian Unit Pembantu Syariah Pasar III Muara Enim”*, (Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Raden Fatah, 2017).
- Shinta Rawaini, *“Pengaruh Pengetahuan Nasabah, Motivasi Nasabah dan Penjualan Perorangan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Asuransi Syariah PT. Prudential Life Assurance Cabang Yogyakarta”*, (Skripsi, Fakultas Ekonomi, Universitas Yogyakarta, 2015).
- Tri Astuti dan Indah Mustikawati, *“Pengaruh Persepsi Nasabah Tentang Tingkat Suku Bunga, Promosi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Nasabah Pada BRI Cabang Sleman”*, Jurnal Nominal, Vol II No. 1 (2013), hal. 12.