



**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR MINAT ANGGOTA KSPPS
BTM CABANG DORO KABUPATEN PEKALONGAN
TERHADAP PRODUK RAHN/GADAI EMAS SYARIAH**

TUGAS AKHIR

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat
memperoleh gelar Ahli Madya (A. Md.) Perbankan Syariah



Oleh:

RAHMITA SAFIROTUL K.
NIM. 2012115100

**JURUSAN D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
2019**

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : RAHMITA SAFIROTUL K.

NIM : 2012115100

Jurusan : D3 PERBANKAN SYARIAH

Menyatakan bahwa Tugas Akhir yang berjudul “ANALISIS FAKTOR-FAKTOR MINAT ANGGOTA KSPPS BTM CABANG DORO KABUPATEN PEKALONGAN TERHADAP PRODUK *RAHN*/GADAI EMAS SYARIAH” adalah benar-benar karya sendiri, kecuali dalam bentuk kutipan yang telah disebutkan sebelumnya.

Demikian surat ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan apabila tidak benar saya bersedia mendapat sanksi akademis dan dicabut gelarnya.

Pekalongan, 5 Desember 2018

Deklarator



RAHMITA SAFIROTUL K.
NIM. 2012115100

NOTA PEMBIMBING

Drs. H. A. Tubagus Surur, M.Ag

Jl. Yudha Bakti No. 80 Medono

Pekalongan

Lamp : 2 (dua) eksemplar

Hal : Naskah Tugas Akhir Sdr. Rahmita Safirotul K.

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

c/q Ketua Jurusan Perbankan Syariah

di

PEKALONGAN

Assalamualaikum Warohmatullahi Wabarokatuh

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini kami kirimkan naskah Tugas Akhir saudara:

Nama : **RAHMITA SAFIROTUL K.**

NIM : **2012115100**

Prodi : D3 Perbankan Syariah

Judul : Analisis Faktor-faktor Minat Anggota KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan Terhadap Produk *Rahn*/gadai Emas Syariah

dengan ini mohon agar Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera dimunaqasahkan.

Demikian nota pembimbing ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya, saya sampaikan terimakasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarokatuh

Pekalongan, 13 Desember 2018

Pembimbing



Drs. H. A. Tubagus Surur, M.Ag

NIP. 1969 12 27 1998 03 1 004

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

Jl. Pahlawan, Rowolaku, Kajen Telepon 085728204134, Faksimili (0285) 423418
Website: febi.iainpekalongan.ac.id E-mail: febi@iainpekalongan.ac.id

PENGESAHAN

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

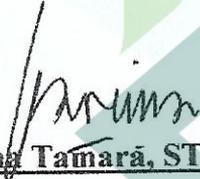
Nama : **RAHHMITA SAFIROTUL K.**
NIM : **2012115100**
Judul TA : **"ANALISIS FAKTOR-FAKTOR MINAT ANGGOTA
KSPPS BTM CABANG DORO KABUPATEN
PEKALONGAN TERHADAP PRODUK RAHN/GADAI
EMAS SYARIAH"**

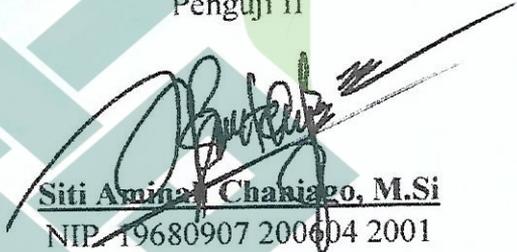
Yang telah diujikan pada hari Kamis, tanggal 4 JANUARI 2019
dan dinyatakan LULUS, serta diterima sebagai salah satu syarat guna
memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) dalam Ilmu Perbankan Syariah.

DewanPenguji,

Penguji I

Penguji II


Hj. Karima Tamarā, ST.M.M
NIP. 19730318 200501 2002


Siti Aminah Chahjago, M.Si
NIP. 19680907 200604 2001

Pekalongan, 4 Januari 2019

Disahkan oleh,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


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

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Pedoman transliterasi yang digunakan dalam penulisan buku ini adalah hasil putusan bersama Menteri Agama Republik Indonesia No. 158 tahun 1987 dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia No. 0543b/U/1987. Transliterasi tersebut digunakan untuk menulis kata-kata Arab yang dipandang belum diserap ke dalam bahasa Indonesia. Kata-kata Arab yang sudah diserap ke dalam bahasa Indonesia sebagaimana terlihat dalam Kamus Linguistik atau Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). Secara garis besar pedoman transliterasi adalah sebagai berikut.

1. Konsonan

Fenom-fenom konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi itu sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Dibawah ini daftar huruf Arab dan transliterasi dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	Ş	es (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	H	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha



د	Dal	D	De
ذ	Zal	Ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
سین	Syin	Sy	es dan ye
سڤ	Sad	Ṣ	es (dengan titik di bawah)
سڤڤ	Dad	Ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	Ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	Ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	koma terbalik (diatas)
عین	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	hamzah	‘	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal tunggal	Vokal rangkap	Vokal panjang
أ = a		أ = a
إ = i	أى = ai	إى = i
أ = u	أو = au	أو = u

3. Ta Marbutah

Ta marbutah hidup dilambangkan dengan /t/

Contoh:

مرأة جميلة ditulis *mar'atun jamilah*

Ta marbutah mati dilambangkan dengan /h/

Contoh:

فاطمة ditulis *fatimah*

4. Syaddad (tasydid, geminasi)

Tanda geminasi dilambangkan dengan huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddad* tersebut.

Contoh:

رَبَّنَا ditulis *rabbana*

الْبِرِّ ditulis *al-birr*

5. Kata Sandang (artikel)

Kata sandang yang diikuti oleh “huruf syamsiyah” ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu bunyi /I/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti sandang itu.

Contoh:

الشمس ditulis *asy-syamsu*

الرجل ditulis *ar-rajulu*

السيدة ditulis *as-sayyidah*

Kata sandang yang diikuti “uruf qamariyah” ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu bunyi /I/ diikuti terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

القمر ditulis *al-qamar*

البدیع ditulis *al-badi'*

الجلال ditulis *al-jalal*

6. Huruf Hamzah

Hamzah yang berada di awal kata tidak ditransliterasikan. Akan tetapi, jika hamzah tersebut berada ditengah kata atau di akhir kata, huruf hamzah itu ditransliterasikan dengan apostrof (/’/)

Contoh:

أمرت ditulis *umirtu*

شيء ditulis *syai'un*

PERSEMBAHAN

Dengan penuh hormat dan rasa cinta serta kasih sayang yang tulus, kupersembahkan Tugas Akhir ini untuk orang-orang yang senantiasa mendoakan kesuksesan saya dan memberikan semangat dalam hidup saya, khususnya untuk:

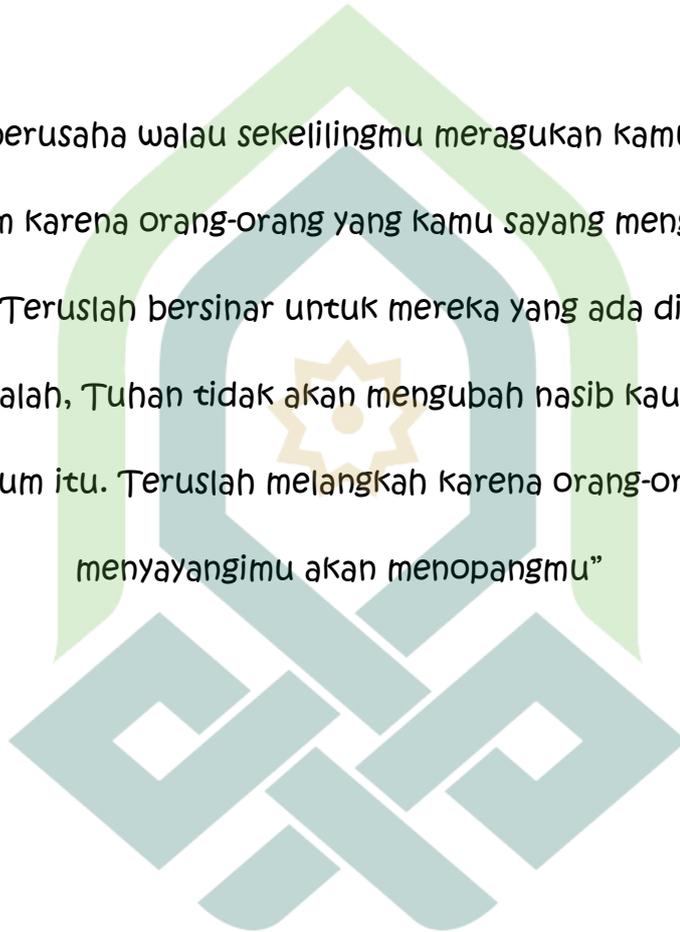
1. Kedua orang tua saya (Bapak Siswoyo dan Ibu Rukahiyah) yang telah mendukung saya dan mengenalkan sebuah kehidupan dengan sebuah kasih sayang yang tak terhingga ridhamu adalah semangatku.
2. Adik-adik saya (Khilmi Famila, Zulaycha Madina Alivia dan M. Alfansyah Adhyastha) yang telah membantu dan memberikan motivasi dan semangat untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.
3. Dosen pembimbing Bapak Drs. H. A. Tubagus Surur, M.Ag terimakasih banyak atas bimbingan yang diberikan selama proses penyusunan Tugas Akhir ini.
4. Teman-teman seperjuangan (Anggi Magfiroh, Tri Veranita, Nur Rizkiyah, Eva Ifadhoh, Dian Catur Oktaviani, dan Ruhmah Agustiani) yang memberikan dorongan motivasi agar terselesainya Tugas Akhir ini. Semoga pertemanan kita menjadi persaudaraan yang abadi selamanya.
5. Serta terima kasih kepada semua pihak yang telah meenyumbangkan bantuan dan doa dari awal hingga akhir yang tidak mungkin disebutkan satu persatu. Dan Keluarga Besar saya yang selalu memberikan dorongan motivasi agar tidak putus asa dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.



Motto

“Jangan menyerah, tidak ada yang memalukan dari jatuh, yang memalukan adalah kalau kau tidak berdiri lagi”

“Teruslah berusaha walau sekelilingmu meragukan kamu. Teruslah tersenyum karena orang-orang yang kamu sayang menginginkan senyummu. Teruslah bersinar untuk mereka yang ada di kegelapan. Dan percayalah, Tuhan tidak akan mengubah nasib kaumnya tanpa usaha kaum itu. Teruslah melangkah karena orang-orang yang menyayangimu akan menopangmu”



ABSTRAK

Nama : RAHMITA SAFIROTUL K.
NIM : 2012115100
Judul TA : ANALISIS FAKTOR-FAKTOR MINAT ANGGOTA KSPPS
BTM CABANG DORO KABUPATEN PEKALONGAN
TERHADAP PRODUK *RAHN/GADAI* EMAS SYARIAH

Kata Kunci : Minat Anggota/nasabah, *Rahn/gadai* Emas Syariah, BTM Cabang Doro

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi minat anggota KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan terhadap produk *Rahn/gadai* emas syariah. Metode penelitian dalam Tugas Akhir ini adalah dengan pendekatan kualitatif. Data diperoleh melalui analisis data, observasi dan wawancara terhadap pegawai maupun nasabah BTM Cabang Doro.

Dari penelitian ini disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi anggota/nasabah dalam memilih produk *Rahn/gadai* emas syariah diantaranya adalah Faktor kebudayaan, dimana Nasabah lebih memilih produk *Rahn/gadai* emas syariah karena proses pencairan jaminan yang cepat dan mudah untuk mendapatkan pinjaman uang banyak yang dibutuhkan saat-saat keadaan darurat atau mendesak seperti halnya Hari Raya Idul Fitri serta pemberian bonus souvenir sehingga anggota/nasabah merasa tertarik dan memutuskan untuk melakukan pembiayaan *Rahn/gadai* emas syariah di KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan. Faktor pribadi, dimana nasabah yang menggunakan produk *Rahn/gadai* emas syariah rata-rata bekerja sebagai pedagang. Faktor motivasi, memilih menjadi nasabah produk *Rahn/gadai* emas syariah di BTM Doro karena dapat memenuhi kebutuhan yang mendesak. Faktor produk, senang menjadi anggota produk *Rahn/gadai* emas syariah di BTM Doro karena tertarik akan system pemberian bonus kepada anggota yang melunasi jaminan sebelum jatuh tempo. Faktor psikologis, Faktor sosial, dan Faktor ekonomi.

KATA PENGANTAR

Assalamu'laikum Wr. Wb.

Puji syukur kehadirat Allah SWT, atas segala rahmat dan nikmat yang senantiasa diberikan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik. Sholawat serta salam senantiasa penulis persembahkan kepada Nabi Agung kita Nabi Muhammad SAW, yang senantiasa menjadi suri tauladan bagi seluruh umat manusia dan semoga kita mendapatkan syafaatnya di hari kiamat kelak.

Dalam proses penyusunan Tugas Akhir ini, tentunya tidak akan berjalan dengan lancar tanpa kerjasama dan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu pada kesempatan ini perkenankanlah penulis mengucapkan terimakasih yang tak terhingga kepada:

1. Bapak Dr. Ade Dedi Rohayana, M.Ag, selaku Rektor IAIN Pekalongan.
2. Ibu Dr. Shinta Dewi Risnawati, S.E., M.H selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan selaku wali dosen yang menjadi orang tua selama saya duduk dibangku kuliah.
3. Bapak Drs. H. A. Tubagus Surur M.Ag selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan selaku dosen pembimbing yang senantiasa telah memberikan arahan dan bimbingan dalam penyusunan Tugas Akhir.
4. Bapak dan Ibu dosen khususnya dosen Jurusan D3 Perbankan Syariah yang telah memberikan ilmunya.



5. Kedua orang tua saya, Bapak Siswoyo dan Ibu Rukahiyah, serta Adik-adik saya yang tanpa henti dan lelah memberikan semangat dan mendoakan saya, sehingga saya dapat menyelesaikan studi ini dengan baik dan lancar.
6. Segenap SDM dan marketing KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan yang telah bersedia memberikan data-data maupun informasi yang penulis butuhkan dalam Tugas Akhir ini.
7. Serta semua pihak yang mendukung dalam terselesainya Tugas Akhir ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu pesatu.

Penulis percaya bahwa Tugas Akhir ni masih jauh dari kata sempurna, sehingga penulis akan sangat berterima kasih atas kritik dan saran yang bersifat membangun guna penyempurna Tugas Akhir ini.

Akhirnya penulis berharap semoga Tugas Akhir ini dapat bermnfaat bagi yang membutuhkan.

Wassaamu 'alaikum Wr. Wb.

Pekalongan, 5 Desember 2018

Penulis

RAHMITA SAFIROTUL K.
NIM. 2012115100

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN	ii
HALAMAN NOTA PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN TRANSLITERASI	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
HALAMAN MOTTO	x
ABSTRAK	xi
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR BAGAN	xviii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xix
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penulisan.....	5
D. Kegunaan Penelitian	6
E. Penegasan Istilah	6
F. Batasan Masalah	8
G. Telaah Pustaka	8
H. Kerangka Teori.....	23
I. Metode Penelitian	24
J. Sistematika Penulisan.....	27
 BAB II LANDASAN TEORI	
A. Tinjauan Umum Tentang Rahn (gadai) syari'ah	
1. Pengertian Rahn	30
2. Landasan Hukum Rahn (gadai syariah)	31



3.	Rukun dan Syarat Sahnya Perjanjian Rahn / Gadai	35
4.	Penerapan Rahn dalam Perbankan	37
5.	Skema Ar-Rahn	38
6.	Manfaat dan Risiko Rahn	40
7.	Berakhirnya Akad Rahn	41
8.	Penyelesaian Gadai / Rahn	44
B. Minat Nasabah		
1.	Pengertian Minat	45
2.	Tujuan Minat Nasabah	47
3.	Aspek-aspek Minat Nasabah	48
4.	Proses Timbulnya Minat	50
5.	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah	51
BAB III GAMBARAN UMUM KSPPS BTM CABANG DORO KABUPATEN PEKALONGAN		
A. Profil KSPPS BTM Doro Pekalongan		
1.	Latar Belakang dan Sejarah Berdirinya KSPPS BTM Doro Pekalongan	56
2.	Visi, Misi dan Tujuan BTM Doro Pekalongan	57
3.	Struktur Organisasi, Uraian Tugas dan Wewenang	58
4.	Keputusan-keputusan dalam Memunculkan Sebuah Produk.....	62
5.	Produk-produk Layanan BTM Doro Pekalongan	63
6.	Marketing Produk Rahn/ Gadai Emas Syariah di KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan	68
BAB IV ANALISIS HASIL PENELITIAN		
A. Minat Anggota KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan Terhadap Produk Rahn (gadai) Emas Syariah		
		77
B. Faktor Nasabah Memilih Produk Rahn/Gadai Emas Syariah di KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan.....		
		80
BAB V PENUTUP		
A. Kesimpulan		
		98



B. Saran	100
DAFTAR PUSTAKA	102
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	110



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Anggota Produk Rahn/gadai Emas Syariah	5
Tabel 1.2 Telaah Pustaka	14
Tabel 4.1 Perkembangan Rahn/gadai Emas Syariah dari Tahun 2014-2017.....	102
Tabel 4.2 Pembulatan Perhitungan Jangka Waktu	107
Tabel 4.3 Faktor Kebudayaan	88
Tabel 4.4 Faktor Pribadi.....	88
Tabel 4.5 Faktor Motivasi	89
Tabel 4.6 Faktor Produk.....	90
Tabel 4.7 Faktor Psikologis	91
Tabel 4.8 Faktor Sosial	94
Tabel 4.9 Faktor Ekonomi	96



DAFTAR BAGAN

Bagan 2.1 Skema <i>Ar-Rahn</i>	43
Bagan 3.1 Struktur Organisasi BTM Cabang Doro Pekalongan.....	70





DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN I: PEDOMAN WAWANCARA	110
LAMPIRAN II: TRANSKIP HASIL WAWANCARA	111
LAMPIRAN III: PEDOMAN WAWANCARA NASABAH	116
LAMPIRAN IV: TRANSKIP HASIL WAWANCARA NASABAH	117
LAMPIRAN V: SURAT KETERANGAN PENELITIAN	123
LAMPIRAN VI: SURAT PERMOHONAN SURVEY	124
LAMPIRAN VII: BROSUR BTM DORO PEKALONGAN	125
LAMPIRAN VIII: SLIP BTM DORO PEKALONGAN	127
LAMPIRAN IX: FORMULIR IDENTIFIKASI ANGGOTA BTM DORO PEKALONGAN	129
LAMPIRAN X: FORMULIR PERMOHONAN MENJADI ANGGOTA BTM DORO PEKALONGAN	130
LAMPIRAN XI: LAPORAN HASIL TAKSIRAN JAMINAN	131
LAMPIRAN XII: FOTO DOKUMENTASI	132
LAMPIRAN XIII: DAFTAR RIWAYAT HIDUP	133

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Hadirnya BTM (Baitut Tamwil Muhammadiyah) di daerah-daerah dengan berbagai macam layanan dan produknya diharapkan mampu mengatasi perekonomian kecil agar menjadi masyarakat mandiri. Oleh karenanya BTM (Baitut Tamwil Muhammadiyah) harus mampu membuat suatu kebijakan. Kebijakan tersebut sesuai dengan kebutuhan dan keinginan masyarakat khususnya para pengusaha kecil dan menengah. Hal tersebut yang mengharuskan BTM (Baitut Tamwil Muhammadiyah) paham betul akan kondisi lapangan baik dengan cara mengamati perilaku maupun minat mereka.

Dari segi pemilihan produk tentu saja berhubungan dengan perilaku nasabah, memahami perilaku nasabah tidaklah mudah, agar tujuan pemasaran tercapai pemasar harus mempelajari keinginan, persepsi, preferensi serta perilaku pelanggan sasaran mereka. Individu-individu selalu membuat keputusan, membuat pilihan di antara dua alternatif atau lebih. Pengambilan keputusan terjadi ketika terdapat penyimpangan antara keadaan tertentu dari keadaan yang diinginkan. Namun ternyata kebanyakan masalah tidak muncul terkemas dengan jelas. Banyak permasalahan tersembunyi dalam bermacam-macam bentuk dan motif. Beberapa diantaranya, bahkan menampilkan bentuk yang sebaliknya dari yang sesungguhnya. Dalam memahami hal tersebut terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah untuk membeli atau

menggunakan jasa bank. Djaslim menetapkan faktor-faktor yang mempengaruhi minat seseorang adalah: faktor produk, promosi, pelayanan, kualitas pelayanan, kebutuhan, referensi, kemudahan, dan keyakinan.¹

Sedangkan menurut Kotler, Bowen, dan Makens terdapat dua faktor yang mempengaruhi minat beli seseorang dalam proses pengambilan keputusan pembelian, yaitu situasi tidak terduga (*Unexpected Situation*) dan sikap terhadap orang lain (*Respect to Others*).²

Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM) cabang Doro merupakan Lembaga Koperasi Mikro Syariah yang menawarkan berbagai macam jenis pembiayaan untuk menunjang kebutuhan masyarakat dalam mengajukan pembiayaan. Produk tersebut diharapkan dapat memfasilitasi kebutuhan masyarakat dan salah satu diantaranya adalah Produk *Rahn* (gadai) Emas Syariah.

Peran umum Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM) Doro adalah melakukan pendanaan pada usaha-usaha yang dilakukan masyarakat dengan berdasarkan pada perekonomian syariah Islam. Untuk menjalankan peranannya tersebut, maka terdapat produk-produk penyaluran dana yang berupa pembiayaan dengan menggunakan akad sesuai dengan syariah Islam, seperti akad *mudharabah* (bagi hasil), *murabahah* (jual beli), *ijarah* (sewa menyewa), sehingga masyarakat yang membutuhkan pendanaan

¹ Djaslim Saladin, *Unsur-unsur Inti Pemasaran dan Management Pemasaran Ringkasan Praktis cet. Ke-2* (Bandung: Mandat Maju, 1996), hlm. 51

² Adiztya Wibisaputra, *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Beli Ulang Gas Elpiji 3 KG* (di PT. Candi Agung Pratama Semarang), (Skripsi-Universitas Diponegoro, Semarang, 2011), hlm.29

dapat memilih pembiayaan yang akadnya sesuai dengan apa yang menjadi keinginan dan tujuannya.

Dari beberapa produk-produk yang disediakan untuk nasabah, yang penulis kaji atau teliti adalah Gadai Emas Syariah / *Rahn*.

Produk *Rahn* (gadai) Emas Syariah merupakan salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat. Produk ini menggunakan konsep gadai emas syariah dimana nasabah hanya akan dipungut biaya administrasi dan *Ijarah* (biaya jasa simpan dan pemeliharaan barang jaminan). Produk ini diperuntukkan bagi nasabah yang tidak memiliki jaminan BPKB atau SHM dengan jangka waktu 4 bulan, bisa diperpanjang dengan membayar sewa simpan dan pemeliharaan serta biaya administrasi.³

Rahn merupakan produk inovasi dari lembaga keuangan syariah yang mendapat respon dari Majelis Ulama Indonesia dengan mengeluarkan fatwa Dewan Syariah Nasional MUI Nomor 26/DSN-MUI/III/2002 Tentang Gadai Emas membolehkan gadai emas berdasarkan prinsip *Rahn* sesuai dengan fatwa DSN Nomor 26/DSN-MUI/III/2002 Tentang *Rahn*. Fatwa DSN Nomor 26/DSN-MUI/III/2002 mengatur tentang ongkos dan biaya penyimpanan barang (*marhun*) ditanggung oleh pegadai, namun fatwa ini memberikan batasan bahwa ongkos yang dibebankan kepada pegadai (*rahin*) besarnya didasarkan pada pengeluaran yang nyata-nyata diperlukan. Berdasarkan fatwa ini bank syariah tidak

³ Brosur Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM Doro, tahun 2017

diperbolehkan mengambil keuntungan dari akad *qardh* dan *rahn* kecuali hanya sebatas mengambil biaya-biaya yang nyata diperlukan saja. Akan tetapi ada penambahan akad yaitu *ijarah* atas penitipan barang gadai.⁴

Menurut Dwi Septianto, selaku account Officer di KSPPS BTM Pekalongan Cabang Doro, yang didapati bahwa dari sekian banyak produk, produk *rahn* (gadai) emas syariah merupakan produk yang cukup diminati banyak nasabah. Terbukti dari nasabah dan jumlah investasinya banyak.⁵ Berikut ini jumlah nasabah produk pembiayaan yang berada di KSPPS BTM Pekalongan Cabang Doro yang disajikan dalam tabel 1.1

Tabel 1.1

Jumlah anggota Produk Pembiayaan *Rahn/Gadai* Emas Syariah Di KSPPS BTM Pekalongan Cabang Doro:

No.	Nama Produk	2014	2015	2016	2017
1	Musyarakah	105	150	202	255
2	Mudharabah	150	180	220	289
3	Murabahah	75	88	98	108
4	Ijarah Muntahiyah Bittamlik	89	103	113	125
5	Rahn/Gadai Emas Syariah	180	213	287	320

Hasil Wawancara : Dwi Septianto, Account Officer KSPPS BTM Pekalongan Cabang Doro.

⁴ Nur Aptinah, "Kontribusi Komposisi Gadai Emas Terhadap Pendapatan Operasional Utama PT.BPRS Amanah Ummah Leuwiliang Bogor," (Skripsi S1 Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011)

⁵ Wawancara dengan Dwi Septianto, Account Officer KSPPS BTM Pekalongan Cabang Doro, tanggal 29 April 2018, pukul 09.00 WIB.

Dari Tabel diatas dapat disimpulkan bahwa minat anggota/nasabah terhadap produk *Rahn* (gadai) Emas lebih tinggi dibanding produk pembiayaan lainnya. Sehingga peneliti ingin mengetahui apa saja faktor yang mempengaruhi minat anggota/nasabah dalam menggunakan produk *rahn* (gadai) sehingga tumbuh pesat dan dapat menarik minat nasabah dalam menggunakan jasa tersebut.

Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik mengambil judul “**Analisis Faktor-faktor Minat Anggota KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan Terhadap Produk *Rahn* (gadai) Emas Syariah**” karena penulis ingin mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi minat anggota KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan terhadap produk *Rahn* (Gadai) Emas Syariah.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi minat anggota KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan terhadap produk *Rahn* (gadai) Emas Syariah?

C. Tujuan Penulisan

Berdasarkan pada rumusan masalah, maka tujuan penulisan yang hendak dicapai sehubungan dengan penyusunan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menemukan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi minat anggota KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan terhadap produk *Rahn* (gadai) Emas Syariah.

D. Kegunaan Penelitian

1) Secara Praktis

- a. Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi pengetahuan praktis tentang lembaga keuangan syariah dengan berbagai produknya, khususnya di BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan.
- b. Diharapkan penelitian ini dapat memberi kontribusi bagi lembaga keuangan syariah bagi KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan agar dapat meningkatkan kualitas produk yang ada.

2) Secara Teoritis

Untuk menambah pengetahuan tentang kegiatan yang dilakukan BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan dalam hal sistem gadaian syariah / Rahndan untuk menekuni serta mempersiapkan diri dalam dunia perbankan pada umumnya, lembaga keuangan syariah pada khususnya.

E. Penegasan Istilah

Dalam rangka membatasi pengertian dan menghindari terjadinya kesalah pahaman terhadap judul Tugas Akhir, maka perlu penulis tegaskan beberapa istilah, antara lain:

a. Minat

Adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktifitas tanpa ada yang menyuruh, minat beli merupakan suatu proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh konsumen.⁶

b. Nasabah/anggota

Dalam bank, konsumen disebut dengan nasabah, nasabah adalah setiap orang yang datang ke bank untuk bertransaksi, setiap orang yang ke bank untuk mendapatkan informasi dan setiap orang yang ada di kantor (satu bagian, bagian lain, atau cabang lain). Pepatah mengatakan nasabah adalah raja, maka nasabah wajib dilayani dengan tulus dan ikhlas.⁷

c. Produk

Sesuatu yang harus ditawarkan kepada pasar untuk diperhatikan, dimiliki, digunakan, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan.⁸

d. *Rahn* / Gadai Emas Syariah

Adalah sebagai produk yang ditawarkan oleh bank syariah, dalam bentuk penjaminan barang guna mendapatkan pembiayaan. *Rahn* atau gadai yaitu menjadikan suatu benda bernilai menurut pandangan syara' sebagai tanggungan utang, dengan adanya benda yang menjadi tanggungan itu seluruh atau sebagian utang dapat

⁶Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta:PT. Rineke Cipta, 2000), hlm.273

⁷Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: AMP YKPN, 1987), hlm.225

⁸ M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), Hlm.8

diterima.⁹ Gadai Emas Syariah adalah fasilitas pembiayaan dengan agunan berupa emas sebagai alternative memperoleh uang tunai dengan cepat dan mudah.¹⁰

e. BTM (Baitut Tamwil Muhammadiyah) Doro Pekalongan

Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM) merupakan Lembaga Koperasi Mikro Syariah yang menawarkan berbagai macam jenis pembiayaan untuk menunjang kebutuhan masyarakat dalam mengajukan pembiayaan.

F. Batasan Masalah

Penelitian yang baik, harus mempunyai maksud dan tujuan yang terarah. Guna menghindari terjadinya kesalahan-kesalahan interpretasi dalam tugas akhir ini, maka penulis hanya membatasi pembahasan agar pembahas mempunyai maksud dan tujuan yang jelas. Pembahasan masalah yang khusus dalam penelitian ini, yaitu hanya tentang minat anggota KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan terhadap produk *rahn* (gadai) emas syariah pada saat Idul Fitri.

G. Telaah Pustaka

Bank sebagai lembaga perantara jasa keuangan (*financial intermediary*) yang tugas pokoknya adalah menghimpun dana dari masyarakat, diharapkan dengan dana tersebut mampu memenuhi kebutuhan dana pembiayaan.

⁹ Ahmad Azhar Basyir, *Riba, Utang-piutang dan Gadai*, (Bandung: PT. Al-Ma'arif, 1983), hlm.50

¹⁰ Sumber data, *Dokumen BMT SIDOGIRI Blitar*

Dalam penelitian ini penulis meninjau dari beberapa referensi guna menghasilkan sebuah karya ilmiah, kemudian penulis menganalisisnya dari berbagai sumber tersebut untuk menghasilkan penelitian yang benar-benar ilmiah.

Pertama, Menurut Erni Ema Yuni dengan judul tugas akhirnya “Minat Nasabah Terhadap Produk Tabungan Idul Fitri (TADURI) dengan Akad Wadiah Yadhamanah di BMT EL-NUSAMA 335 Kedungwuni Pekalongan” menyimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih produk idul fitri diantaranya adalah faktor kebutuhan, faktor produk, dan faktor pelayanan. Faktor kebutuhan dimana nasabah lebih memilih produk idul fitri untuk mempersiapkan kebutuhan menjelang hari raya idul fitri. Faktor produk taduri yang sangat murah dan terjangkau membuat nasabah tertarik untuk menjadi nasabah taduri, serta karena keuntungan dari produk taduri berupa bingkisan/souvenir menjadi daya tarik tersendiri bagi nasabah. Faktor pelayanan, nasabah taduri menyukai pelayanan pihak BMT karena adanya pelayanan jemput bolaserata pelayanan yang ramah serta sopan dari karyawan BMT sehingga nasabah merasa senang akan pelayanan yang diberikan pihak BMT.¹¹

Kedua, Menurut Muzayanah dengan judul tugas akhirnya “Penerapan Pembiayaan Murabahah Emas di BTM Doro dalam Fatwa DSN NO.77” menyimpulkan bahwa LKMS BTM Cabang Doro telah melaksanakan Pembiayaan Murabahah Emas sesuai dengan fatwa DSN

¹¹ Erni Ema Yuni, *Minat Nasabah Terhadap Produk Tabungan Idul Fitri (TADURI) dengan Akad Wadiah Yadhamanah di BMT EL-NUSAMA 335 Kedungwuni Pekalongan*, (Pekalongan: STAIN Pekalongan, 2016) : TA Tidak Diterbitkan.

No.77 dalam hal ini fatwa DSN menjadi pedoman untuk mengatur cara pelaksanaan yang digunakan oleh lembaga keuangan syariah sesuai dengan yang disyariatkan Islam. Dimana BTM sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, dalam hal ini BTM membeli barang yang dibutuhkan nasabah kepada developer ditambah keuntungan yang disepakati bersama antara pihak BTM dan nasabah.¹²

Ketiga, Menurut Zahratun Nisa dengan judul tugas akhirnya “Gadai Emas di Kospin Jasa Syariah Pekalongan di Tinjau dari Fatwa DSN MUI No.26/DSN-MUI/III/2002 Tentang Rahn Emas” menyimpulkan bahwa pelaksanaan gadai emas di Kospin Jasa Syariah Pekalongan menggunakan tiga akad yaitu akad *qardh* sebagai akad pembiayaan, *rahn* sebagai akad pemberian jaminan barang berupa emas, dan akad *ijarah* digunakan pada biaya pemeliharaan dan penyimpanan barang gadai berupa emas, maka Kospin Jasa Syariah Pekalongan dapat memperoleh pendapatan yang sah dan halal. Kospin Jasa Syariah akan mendapatkan fee atau upah atas jasa yang diberikan kepada penggadai atau bayaran atas jasa sewa yang diberikan kepada penggadai. Besarnya biaya pemeliharaan dan penyimpanan barang (marhun) Kospin Jasa Syariah menetapkan berdasarkan besarnya nilai taksiran dari emas. Hal ini berarti dalam penentuan biaya pemeliharaan dan penyimpanan barangtelah sesuai

¹² Muzayanah, *Penerapan Pembiayaan Murabahah Emas di BTM Doro dalam Fatwa DSN NO.77*, (Pekalongan: STAIN Pekalongan, 2016) : TA Tidak Diterbitkan.

dengan ketentuan fatwa DSN-MUI No.26/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn Emas.¹³

Keempat, Menurut Nur Agustina dengan judul tugas akhirnya “Minat Nasabah Terhadap Simpanan Salam Nusa di BMT NURUSSA’ADAH Pekalongan” menyimpulkan bahwa minat nasabah/anggota terhadap simpanan salam nusa mengalami peningkatan yang signifikan selama tiga tahun terakhir yaitu pada tahun 2013-2015 karena nasabah merasa puas dengan adanya simpanan salam nusa yang ada di BMT Nurussa’adah yang dapat membantu perencanaan dimasa yang akan datang, apalagi dengan menggunakan akad mudharabah dan pemberian bonus bagi hasil disetiap bulannya dan grand bonus di akhir periode. Dengan jangka waktu pengambilan 30 bulan. Faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih produk simpanan Salam Nusa di BMT Nurussa’adah adalah berdasarkan faktor kebudayaan, faktor pribadi, faktor psikologis.¹⁴

Kelima, Menurut Fransiska Anjayani dengan judul tugas akhirnya “Minat Nasabah Terhadap Produk Simpanan Pendidikan dengan Akad Wadi’ah Yad Dhamanah di BMT SM NU Pekalongan” menyimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih melakukan simpanan pendidikan di BMT SM NU Pekalongan adalah faktor kepercayaan, faktor kejelasan produk BMT, dan fasilitas

¹³ Zahratun Nisa, *Gadai Emas di Kospin Jasa Syariah Pekalongan di Tinjau dari Fatwa DSN MUI No.26/DSN-MUI/III/2002 Tentang Rahn Emas*, (Pekalongan: STAIN Pekalongan, 2016) : TA Tidak Diterbitkan.

¹⁴ Nur Agustina, *Minat Nasabah Terhadap Simpanan Salam Nusa di BMT NURUSSA’ADAH Pekalongan*, (Pekalongan: STAIN Pekalongan, 2016) : TA Tidak Diterbitkan.

yang diberikan, yaitu dengan memudahkan dalam proses transaksi. Penelitian yang telah dilakukan pada beberapa responden (nasabah) dapat diketahui bahwa kepercayaan atau agama bukan menjadi faktor utama seorang nasabah dalam menentukan dimana mereka ingin melakukan simpanan.¹⁵



¹⁵Fransiska Anjayani, *Minat Nasabah Terhadap Produk Simpanan Pendidikan dengan Akad Wadi'ah Yad Dhamanah di BMT SM NU Pekalongan*, (Pekalongan: STAIN Pekalongan, 2015) : TA Tidak Diterbitkan.

Tabel 1.2
Ringkasan Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Erni Ema Yuni	Minat Nasabah Terhadap Produk Tabungan Idul Fitri (TADURI) dengan Akad Wadiah Yadhamanah di BMT EL-NUSAMA 335 Kedungwuni Pekalongan	faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih produk idul fitri adalah faktor kebutuhan, faktor produk, dan faktor pelayanan. Faktor kebutuhan, nasabah lebih memilih produk idul fitri untuk mempersiapkan kebutuhan menjelang hari raya idul fitri. Faktor produk taduri yang	Sama-sama membahas tentang minat nasabah.	Peneliti ini membahas tentang minat nasabah terhadap produk TADURI dengan akad wadiah, sedangkan peneliti penelitian ini membahas tentang minat nasabah terhadap produk Rahn (gadai) emas.

			<p>sangat murah dan terjangkau membuat nasabah tertarik untuk menjadi nasabah taduri, serta karena keuntungan dari produk taduri berupa bingkisan/souvenir menjadi daya tarik tersendiri bagi nasabah. Faktor pelayanan, nasabah taduri menyukai pelayanan pihak BMT karena adanya pelayanan jemput bola serta pelayanan yang ramah serta sopan dari</p>		
--	--	--	--	--	--

			karyawan BMT sehingga nasabah merasa senang akan pelayanan yang diberikan pihak BMT.		
2.	Muzayannah	Penerapan Pembiayaan Murabahah Emas di BTM Doro dalam Fatwa DSN NO.77	LKMS BTM Cabang Doro telah melaksanakan Pembiayaan Murabahah Emas sesuai dengan fatwa DSN No.77 dalam hal ini fatwa DSN menjadi pedoman untuk mengatur cara pelaksanaan yang digunakan oleh lembaga keuangan syariah sesuai dengan yang	Peneliti dan peneliti penelitian ini sama-sama meneliti di BTM.	Peneliti ini membahas tentang penerapan pembiayaan murabahah emas, sedangkan peneliti penelitian ini membahas tentang minat nasabah terhadap produk rahn (gadai) emas.



			disyariatkan Islam. Dimana BTM sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, dalam hal ini BTM membeli barang yang dibutuhkan nasabah kepada developer ditambah keuntungan yang disepakati bersama antara pihak BTM dan nasabah.		
3.	Zahratun Nisa	Gadai Emas di Kospin Jasa Syariah Pekalongan di Tinjau dari Fatwa DSN MUI No.26/DSN-MUI/III/2002 Tentang	pelaksanaan gadai emas di Kospin Jasa Syariah Pekalongan menggunakan tiga akad yaitu akad <i>qardh</i> sebagai akad pembiayaan,	Sama-sama meneliti tentang rahn (gadai) emas	Peneliti ini membahas tentang gadai emas di tinjau dari fatwa DSN MUI, sedangkan peneliti penelitian ini membahas tentang minat nasabah terhadap produk



		Rahn Emas	<p><i>rahn</i> sebagai akad pemberian jaminan barang berupa emas, dan akad <i>ijarah</i> digunakan pada biaya pemeliharaan dan penyimpanan barang gadai berupa emas, maka Kospin Jasa Syariah Pekalongan dapat memperoleh pendapatan yang sah dan halal. Kospin Jasa Syariah akan mendapatkan fee atau upah atas jasa yang diberikan kepada penggadai atau bayaran atas jasa sewa yang</p>		rahn (gadai) emas.
--	--	-----------	--	--	--------------------

			<p>diberikan kepada penggadai.</p> <p>Besarnya biaya pemeliharaan dan penyimpanan barang (marhun) Kospin Jasa Syariah menetapkan berdasarkan besarnya nilai taksiran dari emas. Hal ini berarti dalam penentuan biaya pemeliharaan dan penyimpanan barang telah sesuai dengan ketentuan fatwa DSN-MUI No.26/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn Emas.</p>		
--	--	--	---	--	--

4.	Nur Agustina	Minat Nasabah Terhadap Simpanan Salam Nusa di BMT NURUSSA'ADAH Pekalongan	minat nasabah/anggota terhadap simpanan salam nusa mengalami peningkatan yang signifikan selama tiga tahun terakhir yaitu pada tahun 2013-2015 karena nasabah merasa puas dengan adanya simpanan salam nusa yang ada di BMT Nurussa'adah yang dapat membantu perencanaan dimasa yang akan datang, apalagi dengan menggunakan akad mudharabah dan	Peneliti doan peneliti penelian ini sama-sama meneliti tentang minat nasabah.	Peneliti ini membahas tentang minat nasabah terhadap simpanan salam nusa, sedangkan peneliti penelitian ini membahas tentang minat nasabah terhadap produk rahn (gadai) emas.
----	--------------	---	--	---	---



			<p>pemberian bonus bagi hasil disetiap bulannya dan grand bonus di akhir periode. Dengan jangka waktu pengambilan 30 bulan. Faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih produk simpanan Salam Nusa di BMT Nurussa'adah adalah berdasarkan faktor kebudayaan, faktor pribadi, faktor psikologis.</p>		
5.	Fransiska	Minat Nasabah	faktor-faktor yang	Sama-sama meneliti tentang	Peneliti ini membahas tentang

	Anjayani	Terhadap Produk Simpanan Pendidikan dengan Akad Wadi'ah Yad Dhamanah di BMT SM NU Pekalongan	mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih melakukan simpanan pendidikan di BMT SM NU Pekalongan adalah faktor kepercayaan, faktor kejelasan produk BMT, dan fasilitas yang diberikan, yaitu dengan memudahkan dalam proses transaksi. Penelitian yang telah dilakukan pada beberapa responden (nasabah) dapat diketahui bahwa kepercayaan atau	minat nasabah.	minat nasabah terhadap produk simpanan pendidikan dengan akad wadi'ah yad dhamanah, sedangkan peneliti penelitian ini membahas tentang minat nasabah terhadap produk rahn (gadai) emas.
--	----------	--	---	----------------	---



			agama bukan menjadi faktor utama seorang nasabah dalam menentukan dimana mereka ingin melakukan simpanan		
--	--	--	--	--	--



H. Kerangka Teori

Beberapa definisi minat menurut para ahli, antara lain:

1. Menurut Philips Kotler, minat konsumen adalah suatu respon efektif atau proses merasa atau menyukai suatu produk tapi belum melakukan keputusan untuk membeli.¹⁶
2. Menurut Winardi, minat konsumen adalah suatu rangsangan yang datang dan timbul dari hati setelah melihat produk dan jasa yang ditawarkan oleh produsen.¹⁷

Dari pengertian minat konsumen menurut beberapa ahli diatas, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa minat konsumen adalah suatu ketertarikan konsumen atau masyarakat untuk melakukan pembelian atau kegiatan penggunaan suatu jasa atau sebuah produk.

Beberapa masyarakat tertuju kepada sebuah lembaga keuangan tentunya ada hal-hal yang membuatnya menarik dan dapat memberikan rasa kepuasan bagi orang tersebut.

Minat nasabah adalah sumber motivasi yang mendorong seseorang untuk melakukan apa yang ingin dilakukan ketika bebas memilih, ketika seseorang menilai bahwa sesuatu bisa bermanfaat, maka bisa jadi minat, kemudian hal tersebut bisa mendatangkan kepuasan, ketika kepuasan menurun maka minatnya bisa menurun. Sehingga minat tidak bersifat permanen, tetapi minat bersifat sementara atau dapat berubah-ubah.

¹⁶Philips Kotler, *Dasar-dasar Pemasaran*, (Jakarta: Prehallindo, 1995), hlm.711

¹⁷Winardi, *Manajemen Pemasaran*, (Bandung: Sinar Bandung, 1996), hlm.35

Minat nasabah terhadap produk yang ditawarkan oleh suatu lembaga dipengaruhi oleh banyak faktor yang mempengaruhinya. Oleh karena itu, minat merupakan aspek psikis yang dimiliki seseorang yang menimbulkan rasa suka atau tertarik terhadap sesuatu yang mampu mempengaruhi tindakan orang tersebut. Seseorang akan berminat terhadap suatu obyek jika obyek tersebut dapat memberikan kepuasan bagi orang tersebut serta memberikan rasa senang. Oleh karenanya, kesan pertama yang dilihat nasabah dalam penawaran yang dilakukan oleh pihak lembaga amat berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam pemilihan produk.¹⁸

I. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian dalam tugas akhir ini adalah penelitian lapangan (field research). Jadi data-data yang digunakan dalam penelitian ini, diperoleh melalui studi lapangan dengan cara mencatat dan mengumpulkan berbagai data dan informasi yang ditemukan dari berbagai sumber dan literatur yang terkait dengan rumusan masalah.¹⁹

Penulis menggunakan pendekatan²⁰ kualitatif, yaitu penelitian yang mengungkap gejala secara holistik, kontekstual (secara menyeluruh dan sesuai dengan konteks atau apa adanya) melalui

¹⁸Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2001), hlm.196

¹⁹ Hiyin, *Konsep Pendidikan Akhlak dalam Al-Qur'an (studi analisis surat Al Muddatsir ayat 1-7)*, Pemalang: Skripsi Sarjana Tarbiyah, Perpustakaan STIT, 2007, hlm.8

²⁰ Lexy J, Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2006), hlm.6

pengumpulan data dari latar alami sebagai sumber langsung dengan implementasi kunci.²¹ Pendekatan kualitatif disini penulis mendeskripsikan data-data tersebut apa adanya.

2. Sumber Data

a. Sumber Data Primer

Adalah data yang diperoleh langsung dari objek penelitian berupa wawancara Pengurus Pembina BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan, Dewan Pengawas Syariah BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan dan Account Officer BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan, dan angket dari nasabah yang melakukan transaksi Rahn / Gadai Emas di BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan.

b. Sumber Data Sekunder

Adalah data secara tidak langsung berkaitan dengan penelitian ini. Data sekunder digunakan untuk mendukung data primer. Dalam penelitian ini data sekunder diperoleh dari buku-buku dan referensi lain yang memiliki keterkaitan dengan permasalahan yang sedang di teliti, dan dari sumber lain yang mendukung seperti internet, brosur dari BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan.

²¹ Ahmad Tanzeh, *Metodologi Penelitian Praktis*, (Yogyakarta: Teras, 2011), hlm.64

3. Teknik Pengumpulan Data

a. Interview atau wawancara

Yaitu proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dan informan atau orang yang diwawancarai.²² Dengan kata lain pengumpulan data yang dilakukan secara langsung berinteraksi dengan pemimpin, staf dan nasabah BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan yang berkaitan dengan penelitian tersebut.

b. Studi Kepustakaan

Yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara mempelajari dan memahami data atau bahan yang diperoleh dari berbagai literatur, serta mencatat teori-teori yang didapat dari buku-buku, majalah, artikel, atau karya ilmiah yang berkaitan dengan pembahasan penelitian ini.

4. Metode Analisa Data

Analisis data yang penulis gunakan adalah analisis data *deskriptif kualitatif* yaitu data yang berwujud kata-kata dan bukan rangkaian angka. Analisis data ini terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan, yaitu :²³

²²Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Kencana, 2011), hlm.111

²³ Matthew B. Miles, A. Michael Huberman, *Analisis Data Kualitatif*, (Jakarta: UII Press, 1992), hlm.16

- a. Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan,
- b. Penyajian data sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan.
- c. Menarik kesimpulan atau *verifikasi* makna-makna yang muncul dari data harus diuji kebenarannya, kekokohnya, dan kecocokannya. Untuk memperoleh hasil penelitian yang dapat dipertanggungjawabkan *kredibilitasnya*, maka penulis menggunakan logika berpikir *induktif* yaitu metode yang berangkat dari fakta-fakta yang khusus, peristiwa-peristiwa konkret, kemudian dari fakta-fakta atau peristiwa-peristiwa yang khusus itu ditarik *generalisasi-generalisasi* yang mempunyai sifat umum yaitu tentang Rahn / gadai syariah di BTM Pekalongan Cabang Doro.

J. Sistematika Penulisan Tugas Akhir

Untuk memperoleh hasil penelitian yang sistematis, maka penelitian ini akan digunakan berdasarkan sistematika yang penulis jabarkan menjadi 5 bab dan setiap bab terdiri dari sub-sub yang menegaskan setiap bab, yang mana dari bab pertama sampai bab akhir merupakan uraian yang berkesinambungan. Adapun sistematikanya adalah sebagai berikut:

BAB I : Pendahuluan : Dalam bab ini berisi : Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian Tugas Akhir, Kegunaan Penelitian, Penegasan Istilah, Telaah Pustaka, Kerangka Teori, Metode Laporan Tugas Akhir, Sistematika Penulisan.

BAB II : Tinjauan Pustaka : Dalam bab ini beirisikan tentang pengertian minat nasabah, faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah dan penulis menerangkan tentang gadai dalam Islam yang berisi : pengertian rahn / gadai, landasan hukum, rukun dan syarat perjanjian, Hak dan Kewajiban Para Pihak Gadai Syariah, berakhirnya akad rahn / gadai, penyelesaian gadai / rahn, dan juga gadai sebagai produk pelengkap (accessoir), produk tersendiri, manfaat dan resiko sistem pegadaian.

BAB III : Gambaran Umum Perusahaan : Dalam bab ini penulis menerangkan tentang : Sejarah berdirinya BTM Syariah Doro Pekalongan, Visi dan Misi BTM Syariah Doro Pekalongan, Fungsi dan tanggung jawab kepengurusan BTM Syariah Doro Pekalongan, Struktur organisasi, Uraian tugas dan wewenang, Sumber dana BTM Syariah Doro Pekalongan, Produk yang dimiliki BMT Syariah Doro Pekalongan.

BAB IV : Hasil Penelitian dan Pembahasan : Dalam bab ini menerangkan tentang : hasil penelitian Minat nasabah terhadap produk Rahn/gadai emas syariah pada saat Idul Fitri di KSPPS BTM Doro Pekalongan serta faktor-faktor apa saja yang mempengaruhinya.

BAB V : Penutup : Dalam bab ini terdiri dari kesimpulan dan saran-saran.

Daftar Pustaka yaitu bahan-bahan yang dijadikan referensi oleh penulis dari beberapa buku yang terkait dengan materi penelitian.

Lampiran-lampiran berisi tentang daftar wawancara yang terkait dengan objek dan materi penelitian.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil analisis yang telah penulis teliti mengenai Minat Anggota/nasabah KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan Terhadap Produk *Rahn*/Gadai Emas Syariah, maka didapatkan kesimpulan bahwa minat tersebut dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya:

faktor-faktor yang mempengaruhi anggota dalam memilih produk *Rahn*/gadai emas syariah di BTM Doro adalah berdasarkan faktor kebudayaan, faktor pribadi, faktor motivasi, faktor produk, faktor psikologis, faktor sosial dan faktor ekonomi.

Alasan menggunakan produk *Rahn*/gadai emas syariah di BTM Doro karena proses pencairan jaminan yang mudah dan cepat. Berdasarkan faktor pribadi yaitu informan yang bermatapencaharian pedagang mikro mendapat kemudahan dalam bertransaksi di BTM Doro. Berdasarkan faktor motivasi, informan menuturkan bahwa mereka berminat karena jaminan produk *Rahn*/gadai emas syariah dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan mendesak seperti halnya pada saat Idul Fitri. Berdasarkan faktor produk, informan menuturkan bahwa mereka berminat dan tertarik karena adanya sistem pemberian bonus kepada anggota yang melunasi jaminan/hutang sebelum jatuh tempo. Pemberian

bonus dapat menjadi salah satu faktor produk yang diminati oleh anggota yang ada di BTM Pekalongan Cabang Doro.

Faktor psikologis, yaitu dorongan dalam diri anggota produk *Rahn/gadai* emas syariah adalah pilihan yang tepat, dalam keadaan tertentu anggota sangat membutuhkan jasa pegadaian syariah, produk *Rahn/gadai* emas syariah sesuai dengan prinsip syariah, prosedur pengajuan pembiayaan mudah, cepat dan aman, anggota mengetahui informasi keberadaan BTM Doro lewat sosialisasi dan penyebaran brosur, informasi dari brosur yang menarik dan mudah dipahami, biaya administrasi yang tidak membebankan untuk menggunakan produk *Rahn/gadai* emas syariah, promosi yang jelas dan sesuai kenyataan, sosialisasi produk *Rahn/gadai* emas syariah dapat menarik minat masyarakat, dan lokasi yang mudah terjangkau. Faktor sosial yang mempengaruhi anggota yaitu keluarga anggota adalah referensi dalam menggunakan produk *Rahn/gadai* emas syariah, rekan kerja anggota adalah referensi dalam menggunakan produk *Rahn/gadai* emas syariah, dan tetangga maupun teman seperkumpulan anggota adalah referensi dalam menggunakan produk *Rahn/gadai* emas syariah. Faktor ekonomi yang mempengaruhi anggota, yaitu anggota menggadaikan emas karena anggota membutuhkan uang, produk *Rahn/gadai* emas syariah merupakan produk yang menarik untuk berinvestasi, dan produk *Rahn/gadai* emas syariah dapat memberikan keuntungan dalam berinvestasi.

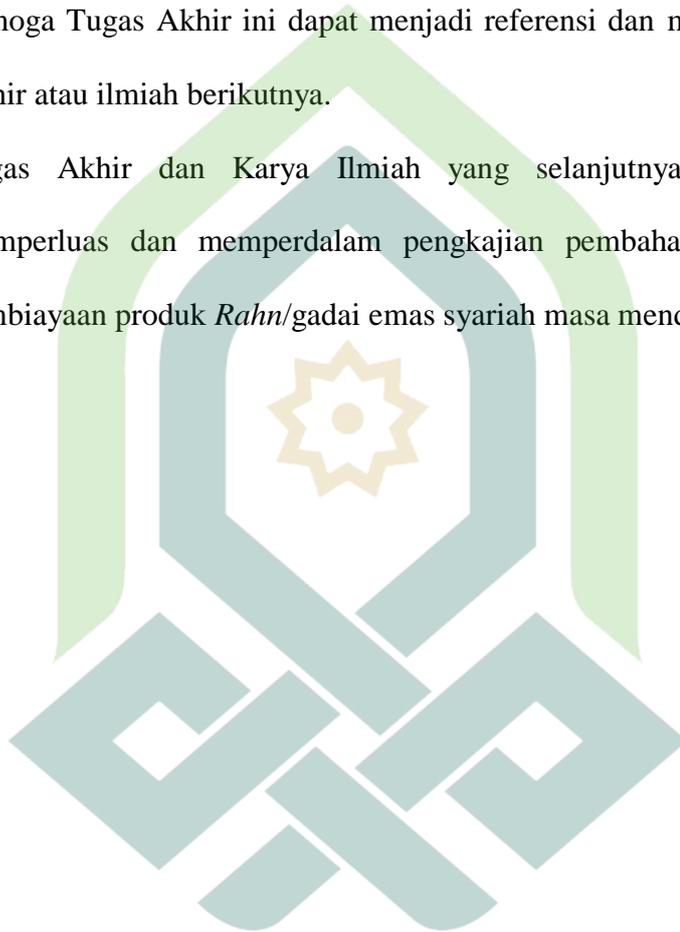
B. Saran

Dengan dilandasi oleh kerendahan hati setelah menyelesaikan pembahasan Tugas Akhir ini, penulis memberi saran-saran sekaligus kritik atas apa yang penulis lihat dilapangan.

1. Agar produk pembiayaan jaminan *Rahn*/gadai emas syariah di KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan semakin diminati oleh masyarakat serta menjadi alternatif bagi masyarakat untuk memperoleh uang tunai dengan cepat.
2. Lembaga BTM perlu memberikan penjelasan lebih dalam lagi kepada masyarakat muslim agar tidak terjadi kesalahpahaman tentang penggunaan produk *Rahn*/gadai emas syariah.
3. Hubungan antara nasabah dengan karyawan BTM Cabang Doro tidak hanya sekedar hubungan debitur saja, tetapi juga hubungan kekeluargaan.
4. Mempertahankan serta meningkatkan pelayanan transaksi terhadap anggota/nasabah, karena pengaruhnya sangat besar terhadap minat nasabah di KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan.
5. Selain itu KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan dapat mengeluarkan produk-produk lain yang lebih bervariasi dan sesuai dengan kebutuhan nasabah guna untuk mengembangkan manajemen KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan dalam persaingan lembaga keuangan syariah.

Untuk penelitian selanjutnya:

1. Semoga dapat menambah wawasan dan pengetahuan pembaca terhadap pembiayaan produk *Rahn*/gadai emas syariah di KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan.
2. Semoga Tugas Akhir ini dapat menjadi referensi dan masukan Tugas Akhir atau ilmiah berikutnya.
3. Tugas Akhir dan Karya Ilmiah yang selanjutnya dapat lebih memperluas dan memperdalam pengkajian pembahasan mengenai pembiayaan produk *Rahn*/gadai emas syariah masa mendatang.



DAFTAR PUSTAKA

A. BUKU

- Agama RI, Departemen, 1974, *Al-qur'an dan Terjemahan*, Jakarta:
Bumi Restu
- Ahmadi, Abu, 1998, *Psikologi Umum*, Jakarta: Rieneka Cipta
- Ali, Muhammad, 1992, *Strategi Penelitian Pendidikan*, Bandung:
Angkasa
- Ali, Zainuddin, 2008, *Hukum Gadai Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika
- Al-Mundziri, 2013, *Ringkasan Sahih Muslim*, Bandung: Jabal
- Anoraga, Pandji, 2000, *Manajemen Bisnis*, Jakarta: PT. Rineke Cipta
- Anshori, S.H., M.H., Dr. Abdul Ghofur, 2011, *Gadai Syariah di
Indonesia: Konsep, Implementasi dan Institusional*,
Yogyakarta: Gadjah Mada Press
- Antonio, Syafi'i, 2001, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Jakarta:
Gema Insani
- Arikunto, Suharsimi, 1992, *Prosedur Pembiayaan Suatu Pendekatan
Praktik*, Jakarta: Rineka
- Azmar, Saifudin, 1989, *Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka
Pelajar
- Basyir, Ahmad Azhar, 1983, *Riba, Utang-piutang dan Gadai*, Bandung:
PT. Al-Ma'arif

B.Miles, Matthew, Huberman, A. Michael, 1992, *Analisis Data Kualitatif*,

Jakarta: UII Press

Brosur Koperasi Jasa Keuangan Syariah BTM Doro, tahun 2017

Bungin, M. Burhan, 2011, *Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Kencana

Company Profile KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan

Departemen, Pendidikan dan Kebudayaan, 1958, *Kamus Besar Bahasa*

Indonesia, Jakarta: Balai Pustaka

Dharmmesta, Basu Swastha, dan Handoko, T. Hani, 2014, *Manajemen*

Pemasaran Analisis Perilaku Konsumen, Yogyakarta: BPFE

Hasan, Ali, 2010, *Marketing Dari Mulut ke Mulut*, Yogyakarta: Media

Pressindo

Hendi, Suhendi, 2005, *Haji, Fiqih Muamalah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo

Persada

Hiyin, 2007, *Konsep Pendidikan Akhlak dalam Al-Qur'an (studi analisis*

surat Al Muddatsir ayat 1-7), Pemalang: Skripsi Sarjana Tarbiyah,

Perpustakaan STIT

Hurlock, Elizabeth B, *Pentingnya Faktor Minat*, Jakarta: Alfabeta

Ide, Pangkalan, 2008, *Gaya Hidup Penghambat*, Jakarta: PT. Elex

Komputindo

Iska, Syukri, 2012, *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta:

Fajar Media Press

Ismail, 2011, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenadamedia Group

Komarudin, 1994, *Kamus Perbankan*, Jakarta: Grafindo

Kotler, Philips, 1995, *Dasar-dasar Pemasaran*, Jakarta: Prehallindo

Kotler, Philip dan Armstrong, Gary, 2001, *Prinsip-prinsip Pemasaran*,

Jakarta: Erlangga

Moleong, Lexy J, 2006, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT

Remaja Rosdakarya

Muhammad, 1987, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: AMP YKPN

Pusat, Pengkajian, dan Pengembangan, Ekonomi Islam (P3EI), 2008,

Ekonomi Islam, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Ramayulis, 2002, *Ilmu Pendidikan Islam*, Jakarta: Kalam Mulia

Rianto, M. Nur, Al Arif, 2010, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*,

Bandung: Alfabeta

Saladin, Djaslim, 1996, *Unsur-unsur Inti Pemasaran dan Management*

Pemasaran Ringkasan Praktis cet. Ke-2, Bandung: Mandat Maju

Stiadi, Nugroho J, 2008, *Perilaku Nasabah, Konsep dan Implikasi*

Penelitian Pemasaran, Jakarta: Kencana Prenada Media Grup

Sukandarummidi, 2004, *Metode Penelitian Petunjuk Praktis Untuk*

Peneliti Pemula, Yogyakarta: UGM Press

Sumardy, M. Silviana, dan M. Melona, 2011, *The Power Of Word Of*

Mouth Marketing, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama

Sumber data, Dokumen BMT SIDOGIRI Blitar

Sunyoto, Danang, 2013, *Teori Kuesioner dan Analisis Data Untuk*

Pemasaran dan Perilaku Konsumen, Yogyakarta: Graha Ilmu

Swastha, dan Irawan, 2001, *Perilaku Konsumen*, Bandung: Alfabeta

Tanzeh, Ahmad, 2011, *Metodologi Penelitian Praktis*, Yogyakarta: Teras

Wardani, Uswah, 2004, *Psikologi Umum*, Jakarta: PT. Bina Ilmu

Wibisaputra, Adiztya, 2011, *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi*

Minat Beli Ulang Gas Elpiji 3 KG, Skripsi-Universitas

Diponegoro, Semarang: PT. Candi Agung Pratama

Winardi, 1996, *Manajemen Pemasaran*, Bandung: Sinar Bandung

B. TUGAS AKHIR

Agustina, Nur, 2016, *Minat Nasabah Terhadap Simpanan Salam Nusa di*

BMT NURUSSA'ADAH Pekalongan, Tugas Akhir, Pekalongan:
Perpustakaan IAIN Pekalongan

Anjayani, Fransiska, 2015, *Minat Nasabah Terhadap Produk Simpanan*

*Pendidikan dengan Akad Wadi'ah Yad Dhamanah di BMT SM NU
Pekalongan*, Tugas Akhir, Pekalongan: Perpustakaan IAIN
Pekalongan

Aptinah, Nur, 2011, "*Kontribusi Komposisi Gadai Emas Terhadap*

*Pendapatan Operasional Utama PT.BPRS Amanah Ummah
Leuwiliang Bogor,*" Skripsi S1 Fakultas Syariah dan Hukum UIN
Syarif Hidayatullah, Jakarta

Ema Yuni, Emi, 2016, *Minat Nasabah Terhadap Produk Tabungan Idul*

*Fitri (TADURI) dengan Akad Wadiah Yadhamanah di BMT EL-
NUSAMA 335 Kedungwuni Pekalongan*, Tugas Akhir, Pekalongan:
Perpustakaan IAIN Pekalongan

Muzayanah, 2016, *Penerapan Pembiayaan Murabahah Emas di BTM*

Doro dalam Fatwa DSN NO.77, Tugas Akhir, Pekalongan:
Perpustakaan IAIN Pekalongan

Nisa, Zahratun, 2016, *Gadai Emas di Kospin Jasa Syariah Pekalongan di*

Tinjau dari Fatwa DSN MUI No.26/DSN-MUI/III/2002 Tentang Rahn Emas, Tugas Akhir, Pekalongan: Perpustakaan IAIN Pekalongan

C. WAWANCARA

Wawancara pribadi dengan Bapak Imam Sad Setianto, SE, selaku Manajer

Operasional KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan

Wawancara pribadi dengan Bapak Dwi Septianto, S. Pd, selaku

Account Officer KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten
Pekalongan

Wawancara pribadi dengan Ibu Suwarni, selaku Kabag. Pemasaran KSPPS

TM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan

Wawancara pribadi dengan Ibu Sopiayah, selaku Nasabah KSPPS BTM

Cabang Doro Kabupaten Pekalongan

Wawancara pribadi dengan Ibu Santi Setyorini, selaku Nasabah KSPPS

BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan

Wawancara pribadi dengan Ibu Misriyah, selaku Nasabah KSPPS BTM

Cabang Doro Kabupaten Pekalongan

Wawancara pribadi dengan Ibu Alpiyah, selaku Nasabah KSPPS BTM

Cabang Doro Kabupaten Pekalongan

Wawancara pribadi dengan Ibu Tutik Yuliwati, selaku Nasabah KSPPS

BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan

Wawancara pribadi dengan Ibu Listyowati dan Ibu Ernita, selaku Nasabah

KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan

Wawancara pribadi dengan Ibu Taminah, selaku Nasabah KSPPS BTM

Cabang Doro Kabupaten Pekalongan

Wawancara pribadi dengan Ibu Rinah, selaku Nasabah KSPPS BTM

Cabang Doro Kabupaten Pekalongan

Wawancara pribadi dengan Ibu Khusaenah, selaku Nasabah KSPPS BTM

Cabang Doro Kabupaten Pekalongan

Wawancara pribadi dengan Ibu Warni, selaku Nasabah KSPPS BTM

Cabang Doro Kabupaten Pekalongan

Wawancara pribadi dengan Ibu Cartiah, selaku Nasabah KSPPS BTM

Cabang Doro Kabupaten Pekalongan

Wawancara pribadi dengan Ibu Sri Rahayu, selaku Nasabah KSPPS BTM

Cabang Doro Kabupaten Pekalongan

Wawancara pribadi dengan Ibu Rofiqoh, selaku Nasabah KSPPS BTM

Cabang Doro Kabupaten Pekalongan

Wawancara pribadi dengan Ibu Dewi Fitriyani, selaku Nasabah KSPPS

BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan

Wawancara pribadi dengan Ibu Tutik Rahayu, selaku Nasabah KSPPS

BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan



LAMPIRAN-LAMPIRAN**LAMPIRAN I
PEDOMAN WAWANCARA****A. Panduan Pertanyaan:**

Untuk KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan

Daftar Pertanyaan

1. Kapan BTM Doro mulai beroperasi?
2. Bagaimana struktur organisasi BTM Doro?
3. Berapa jumlah karyawan di BTM Doro?
4. Berapa jumlah nasabah sampai saat ini di BTM Doro?
5. Apa saja produk yang disediakan di BTM Doro?
6. Produk apa yang paling diminati nasabah?
7. Adakah inovasi layanan di BTM Doro?
8. Faktor apa saja yang mempengaruhi minat nasabah terhadap produk di BTM Doro khususnya produk Rahn/Gadai Emas Syariah pada saat idul fitri?
9. Siapa sasaran dari pemasaran produk Rahn/Gadai Emas Syariah di BTM Doro?
10. Adakah petugas khusus dalam memasarkan produk-produk di BTM Doro?
11. Bagaimana perkembangan produk Rahn dari tahun ke tahun?
12. Sistem apa yang digunakan bank dalam melayani nasabah?
13. Apakah manfaat produk Rahn di BTM Doro?

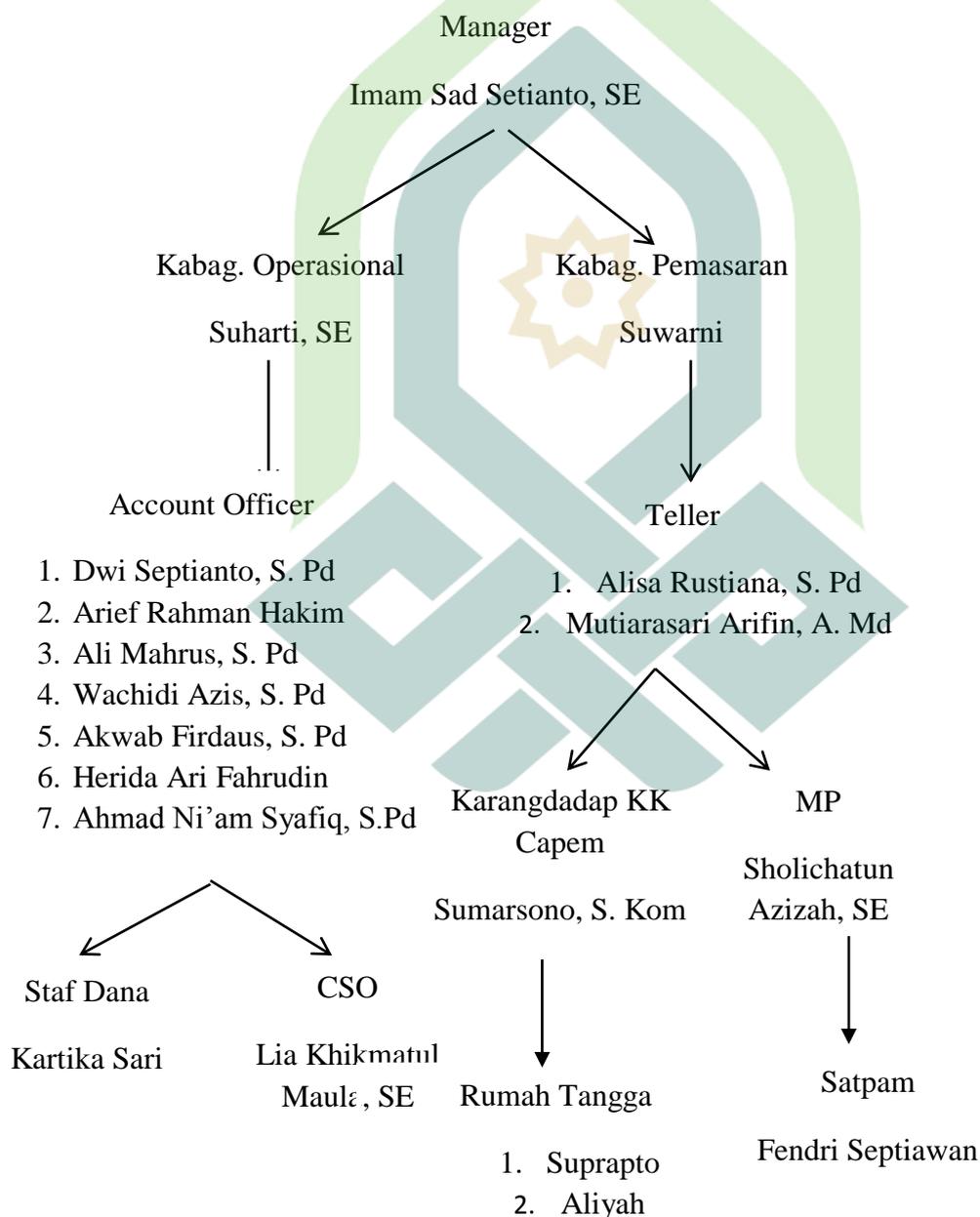
LAMPIRAN II

TRANSKIP HASIL WAWANCARA

Nama : Dwi Septianto, SPd

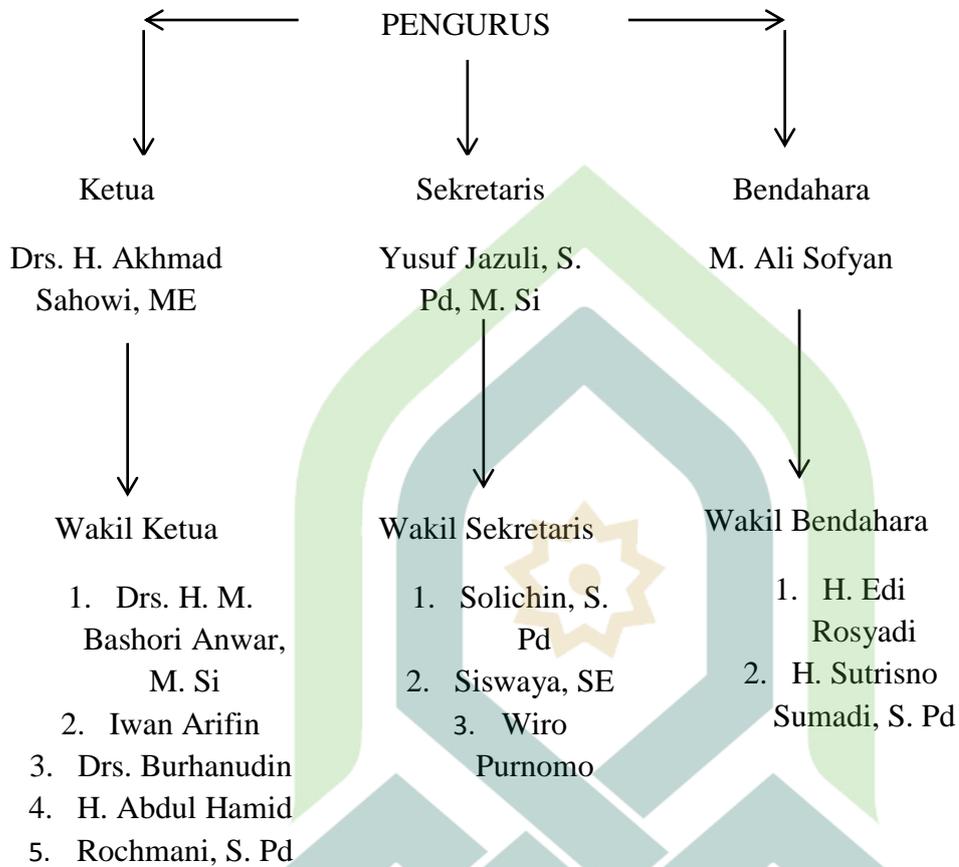
Selaku: Account Officer KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan

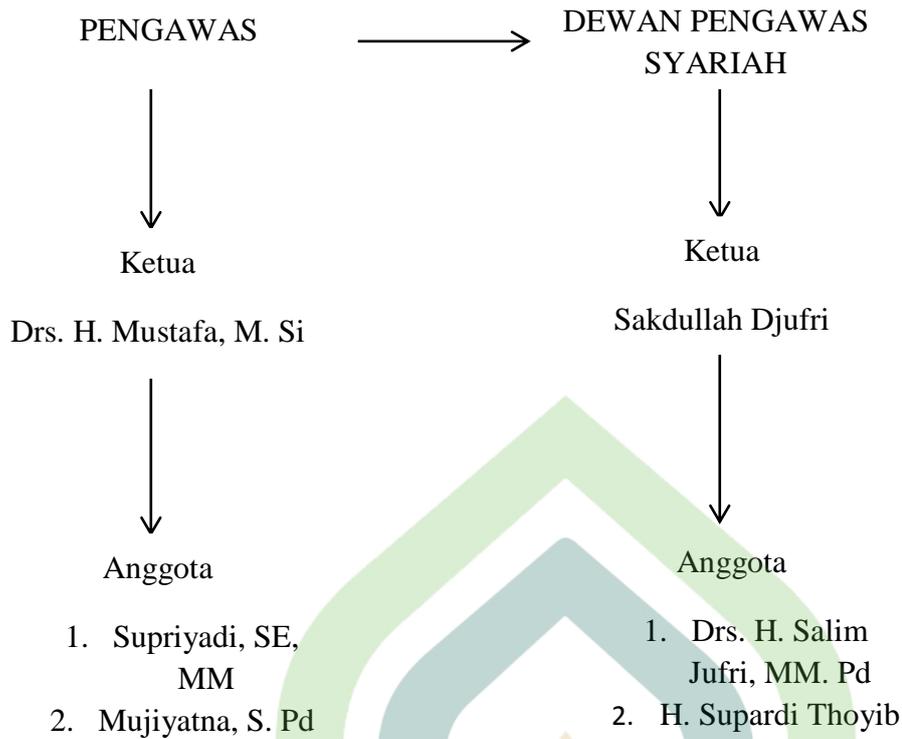
1. Kapan KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan mulai beroperasi?
: Berdiri Pada tanggal 10 Juni 2002.
2. Bagaimana struktur organisasi KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan?



- Pengurus

Susunan pengurus KSPPS BTM Pekalongan periode 2016-2019 adalah sebagai berikut:





3. Berapa jumlah karyawan di KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan?
: Ada 19, terdiri dari 9 orang karyawan tetap, 8 orang karyawan kontrak, dan 2 orang karyawan tidak tetap.
4. Berapa jumlah nasabah sampai saat ini di KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan?
: Sekitar 2000 yang produk pembiayaan, dan sekitar 1500 an untuk produk tabungan.
5. Apa saja produk yang disediakan di KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan?
 - A. Pembiayaan
 - a) Musyarokah
 - b) Mudharabah
 - c) Murabahah
 - d) Ijaroh, Muntahiyah Bittamlik



e) Gadai Emas Syariah/Rahn

B. Simpanan/Tabungan

a) Tabungan Mudharabah

b) Tabungan Qurban dan Aqiqoh

c) Simpanan Mudharabah Berjangka

d) SIMITRI

e) SIMAPAN

C. Layanan Jasa

a) Pembayaran BPIH

b) Pembayaran Rekening Listrik, Telpon, Speedy dan PDAM.

6. Produk apa yang paling diminati nasabah?

: Pembiayaan.

7. Adakah inovasi layanan di KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan?

: Ada yaitu, transfer bank, pembayaran rekening listrik, telpon, PDAM dan Speedy.

8. Faktor apa saja yang mempengaruhi minat nasabah terhadap produk di KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan khususnya produk Rahn/Gadai Emas Syariah pada saat idul fitri?

- Faktor jaminan berupa emas dengan proses yang mudah dan cepat.
- Faktor kebutuhan masyarakat yang meningkat pada saat idul fitri.
- Produk Rahn diperuntukkan bagi nasabah yang tidak memiliki SHM atau BPKB.

9. Siapa sasaran dari pemasaran produk Rahn/Gadai Emas Syariah di KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan?

: Pedagang, ibu-ibu rumah tangga terutama yang mempunyai banyak emas.

10. Adakah petugas khusus dalam memasarkan produk-produk di KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan?

: Ada, yaitu bagian marketing dan Dana.

11. Bagaimana perkembangan produk Rahn dari tahun ke tahun?

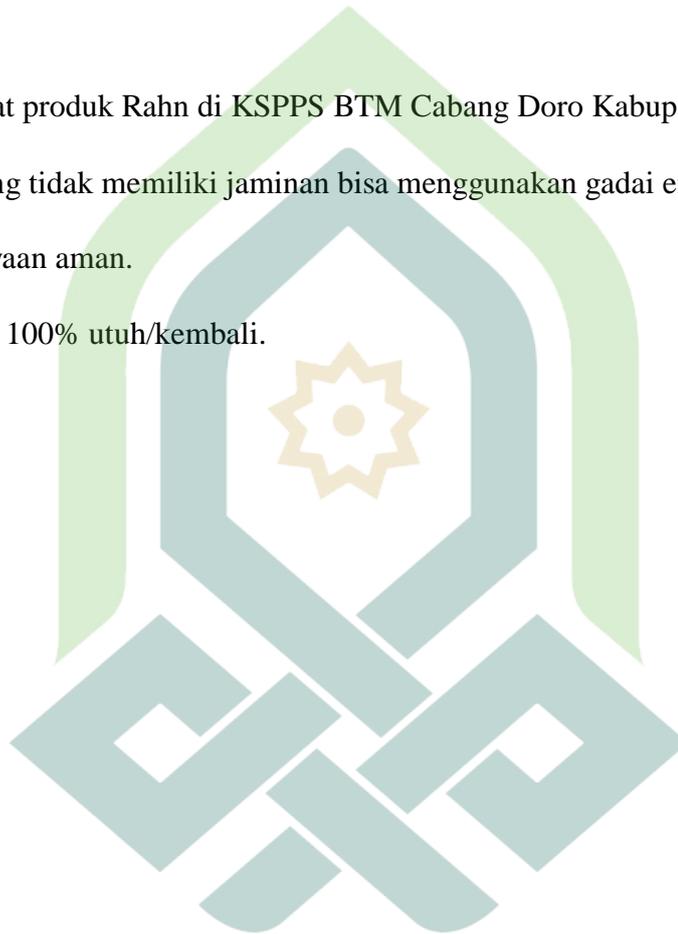
: Lumayan meningkat, dari tahun ke tahun selalu ada peningkatan.

12. Sistem apa yang digunakan bank dalam melayani nasabah?

: ijarah (sewa).

13. Apakah manfaat produk Rahn di KSPPS BTM Cabang Doro Kabupaten Pekalongan?

- Bagi yang tidak memiliki jaminan bisa menggunakan gadai emas.
- Pembiayaan aman.
- Jaminan 100% utuh/kembali.



LAMPIRAN III

PEDOMAN WAWANCARA NASABAH

1. Siapa nama Bapak/Ibu?
2. Dimana alamat Bapak/Ibu?
3. Apa pekerjaan Bapak/Ibu?
4. Dari mana anda mengetahui produk pembiayaan jaminan *Rahn*/gadai emas syariah?
5. Kenapa anda berminat menggunakan produk *Rahn*/gadai emas syariah?
6. Apa motivasi anda memilih produk *Rahn*/gadai emas syariah?
7. Bagaimana menurut pendapat anda tentang kinerja karyawan di BTM Doro?
8. Apa faktor utama yang mempengaruhi anda dalam memilih dan menggunakan produk *Rahn*/gadai emas syariah di BTM Doro?

LAMPIRAN IV

TRANSKIP HASIL WAWANCARA NASABAH

Jawaban wawancara dari 16 anggota/nasabah BTM Cabang Doro sebagai berikut:

Ibu Sopiya yang beralamat di Dk. Dorobulu RT 10/05 Dororejo Doro Pekalongan Jawa Tengah dengan bekerja sebagai salah satu karyawan swasta, Ibu Sopiya mengetahui produk Rahn/gadai emas syariah dari salah satu karyawan BTM Pekalongan Cabang Doro. Beliau memilih produk Rahn/gadai emas syariah karena BTM memiliki sistem pemberian bonus yang menarik serta motivasi memilih Rahn/gadai emas syariah karena sesuai dengan keinginan dan kebutuhan. Menurut Ibu Sopiya karyawan BTM Doro ramah dan berpenampilan menarik. Ibu Sopiya memilih BTM Doro karena lokasi yang dekat dengan usahanya.

Ibu Santi Setyorini yang beralamat di Dk. Wonosari Gede RT 17/05 Kalimojosari Doro Pekalongan Jawa Tengah dengan bekerja sebagai pegawai/karyawan swasta, Ibu Santi Setyorini mengetahui produk Rahn/gadai emas syariah dari brosur yang dibagikan salah satu karyawan BTM Doro. Beliau memilih produk Rahn/gadai emas syariah karena BTM memiliki sistem pemberian bonus yang menarik serta motivasi memilih Rahn/gadai emas syariah karena sesuai dengan keinginan dan kebutuhan. Menurut Ibu Santi Setyorini karyawan BTM Doro ramah dan berpenampilan menarik.

Ibu Misriyah yang beralamat di Dk. Krajan RT 01/03 Doro Doro Pekalongan Jawa Tengah dengan bekerja sebagai pedagang, Ibu Misriyah mengetahui produk Rahn/gadai emas syariah dari salah satu karyawan BTM Doro. Beliau memilih produk Rahn/gadai emas syariah karena BTM memiliki sistem pemberian bonus yang menarik serta motivasi memilih Rahn/gadai emas syariah karena sesuai dengan keinginan dan kebutuhan. Menurut Ibu

Misriyah karyawan BTM Doro ramah dan berpenampilan menarik. Ibu Misriyah memilih BTM Doro karena lokasi yang dekat dengan usahanya.

Ibu Alpiyah yang beralamat di Dk. Adiwukir RT 06/02 Randusari Doro Pekalongan Jawa Tengah dengan bekerja sebagai pedagang, Ibu Alpiyah mengetahui produk Rahn/gadai emas syariah dari salah satu karyawan BTM Pekalongan Cabang Doro. Beliau memilih produk Rahn/gadai emas syariah karena BTM memiliki sistem pemberian bonus yang menarik serta motivasi memilih Rahn/gadai emas syariah karena sesuai dengan keinginan dan kebutuhan. Menurut Ibu Alpiyah karyawan BTM Doro ramah dan berpenampilan menarik. Ibu Alpiyah memilih BTM Doro karena lokasi yang dekat dengan usahanya.

Ibu Tutik Yuliwati yang beralamat di Perumnas Dororejo RT 17/06 Dororejo Doro Pekalongan Jawa Tengah dengan bekerja sebagai pegawai/karyawan swasta, Ibu Tutik Yulwati mengetahui produk Rahn/gadai emas syariah dari tetangganya. Beliau memilih produk Rahn/gadai emas syariah karena BTM memiliki sistem pemberian bonus yang menarik serta motivasi memilih Rahn/gadai emas syariah karena sesuai dengan keinginan dan kebutuhan. Menurut Ibu Tutik Yuliwati karyawan BTM Doro ramah dan berpenampilan menarik.

Ibu Listyowati yang beralamat di Dk. Dorobulu RT 10/05 Dororejo Doro Pekalongan Jawa Tengah dengan bekerja sebagai Wiraswasta, Ibu Listyowati mengetahui produk Rahn/gadai emas syariah dari tetangganya. Beliau memilih produk Rahn/gadai emas syariah karena BTM memiliki proses yang mudah dan cepat dalam bertransaksi, sistem pemberian bonus yang menarik serta motivasi memilih Rahn/gadai emas syariah karena sesuai dengan keinginan dan kebutuhan. Menurut Ibu Listyowati karyawan BTM Doro ramah dan

berpenampilan menarik. Ibu Listyowati memilih BTM Doro karena lokasi yang dekat dengan usahanya.

Ibu Ernita yang beralamat di Dk. Dorogunung RT 05/03 Dororejo Doro Pekalongan Jawa Tengah dengan bekerja sebagai wiraswasta, Ibu Ernita mengetahui produk Rahn/gadai emas syariah dari salah satu karyawan BTM Pekalongan Cabang Doro. Beliau memilih produk Rahn/gadai emas syariah karena BTM memiliki sistem pemberian bonus yang menarik serta motivasi memilih Rahn/gadai emas syariah karena sesuai dengan keinginan dan kebutuhan. Menurut Ibu Ernita karyawan BTM Doro ramah dan berpenampilan menarik.

Ibu Taminah yang beralamat di Dk. Dorobulu RT 10/05 Dororejo Doro Pekalongan Jawa Tengah dengan bekerja sebagai pedagang, Ibu Taminah mengetahui produk Rahn/gadai emas syariah dari brosur yang dibagikan salah satu karyawan BTM Doro. Beliau memilih produk Rahn/gadai emas syariah karena BTM memiliki sistem pemberian bonus yang menarik serta motivasi memilih Rahn/gadai emas syariah karena sesuai dengan keinginan dan kebutuhan. Menurut Ibu Taminah karyawan BTM Doro ramah dan berpenampilan menarik. Ibu Taminah memilih BTM Doro karena lokasi yang dekat dengan rumahnya.

Ibu Rinah yang beralamat di Dk. Sigalung RT 01/01 Wringinagung Doro Pekalongan Jawa Tengah dengan bekerja sebagai ibu rumah tangga, Ibu Rinah mengetahui produk Rahn/gadai emas syariah dari brosur yang dibagikan salah satu karyawan BTM Doro. Beliau memilih produk Rahn/gadai emas syariah karena BTM memiliki sistem pengelolaan dana berdasarkan syariat Islam serta motivasi memilih Rahn/gadai emas syariah karena sesuai dengan keinginan dan kebutuhan. Menurut Ibu Rinah karyawan BTM Doro ramah dan berpenampilan menarik. Ibu Rinah memilih BTM Doro karena lokasi yang dekat dengan rumahnya.

Ibu Khusaenah yang beralamat di Dk. Dorobulu RT 10/05 Dororejo Doro Pekalongan Jawa Tengah dengan bekerja sebagai pedagang, Ibu Khusaenah mengetahui produk Rahn/gadai emas syariah dari salah satu karyawan BTM Pekalongan Cabang Doro. Motivasi Ibu Khusaenah menggunakan produk Rahn/gadai emas syariah di BTM Doro yaitu mudah, aman, dan terpercaya. Menurut Ibu Khusaenah karyawan BTM Doro ramah dan berpenampilan menarik. Beliau memilih produk Rahn/gadai emas syariah karena BTM memiliki sistem pengelolaan dana berdasarkan syariat Islam serta motivasi memilih Rahn/gadai emas syariah karena sesuai dengan keinginan dan kebutuhan. Ibu Khusaenah memilih BTM Doro karena lokasi yang dekat dengan usahanya.

Ibu Warni yang beralamat di Dk. Harjosari RT 03/02 Harjosari Doro Pekalongan Jawa Tengah dengan bekerja sebagai pedagang, Ibu Warni mengetahui produk Rahn/gadai emas syariah dari tetangganya. Beliau memilih produk Rahn/gadai emas syariah karena BTM memiliki sistem pengelolaan dana berdasarkan syariat Islam serta motivasi memilih Rahn/gadai emas syariah karena sesuai dengan keinginan dan kebutuhan. Menurut Ibu Warni karyawan BTM Doro ramah dan berpenampilan menarik.

Ibu Cartiah yang beralamat di Dk. Dorosempu RT 12/05 Dororejo Doro Pekalongan Jawa Tengah dengan bekerja sebagai pedagang, Ibu Cartiah mengetahui produk Rahn/gadai emas syariah dari salah satu karyawan BTM Pekalongan Cabang Doro. Beliau memilih produk Rahn/gadai emas syariah karena BTM memiliki sistem pengelolaan dana berdasarkan syariat Islam serta motivasi Ibu Cartiah menggunakan produk Rahn/gadai emas syariah di BTM Doro yaitu mudah, aman, dan terpercaya. Menurut Ibu Cartiah karyawan BTM Doro ramah dan berpenampilan menarik.

Ibu Sri Rahayu yang beralamat di Dk. Harjosari RT 09/03 Harjosari Doro Pekalongan Jawa Tengah dengan bekerja sebagai pedagang, Ibu Sri Rahayu mengetahui produk

Rahn/gadai emas syariah dari brosur yang dibagikan salah satu karyawan BTM Doro. Beliau memilih produk Rahn/gadai emas syariah karena BTM memiliki sistem pengelolaan dana berdasarkan syariat Islam serta motivasi memilih Rahn/gadai emas syariah karena sesuai dengan keinginan dan kebutuhan. Menurut Ibu Sri Rahayu karyawan BTM Doro ramah dan berpenampilan menarik.

Ibu Rofiqoh yang beralamat di Dk. Gumelar RT 02/02 Kutosari Doro Pekalongan Jawa Tengah dengan bekerja sebagai Pedagang, Ibu Rofiqoh mengetahui produk Rahn/gadai emas syariah dari brosur yang dibagikan salah satu karyawan BTM Doro. Beliau memilih produk Rahn/gadai emas syariah karena BTM memiliki sistem pemberian bonus yang menarik, tidak menggunakan sistem bunga serta motivasi memilih Rahn/gadai emas syariah karena sesuai dengan keinginan dan kebutuhan. Menurut Ibu Rofiqoh karyawan BTM Doro ramah dan berpenampilan menarik. Ibu Rofiqoh memilih BTM Doro karena lokasi yang dekat dengan rumahnya.

Ibu Dewi Fitriyani yang beralamat di Dk. Larikan Timur RT 08/02 Larikan Doro Pekalongan Jawa Tengah dengan bekerja sebagai ibu rumah tangga, Ibu Dewi Fitriyani mengetahui produk Rahn/gadai emas syariah dari tetangganya. Motivasi Ibu Dewi Fitriyani menggunakan produk Rahn/gadai emas syariah di BTM Doro yaitu mudah, aman, dan terpercaya. Menurut Ibu Dewi Fitriyani karyawan BTM Doro ramah dan berpenampilan menarik. Beliau memilih produk Rahn/gadai emas syariah karena BTM memiliki sistem pemberian bonus yang menarik dan tidak menggunakan sistem bunga.

Ibu Tutik Rahayu yang beralamat di Dk. Wonosari Gede RT 16/04 Kalimojosari Doro Pekalongan Jawa Tengah dengan bekerja sebagai Pedagang, Ibu Tutik Rahayu mengetahui produk Rahn/gadai emas syariah dari salah satu karyawan BTM Pekalongan Cabang Doro. Beliau memilih produk Rahn/gadai emas syariah karena BTM memiliki sistem pengelolaan

dana berdasarkan syariat Islam, tidak menggunakan sistem bunga serta motivasi Ibu Tutik Rahayu menggunakan produk Rahn/gadai emas syariah di BTM Doro yaitu mudah, aman, dan terpercaya. Menurut Ibu Tutik Rahayu karyawan BTM Doro ramah dan berpenampilan menarik.



LAMPIRAN V

SURAT KETERANGAN PENELITIAN



**KSPPS BTM PEKALONGAN
CABANG DORO**
Badan Hukum Nomor :240/PAD/M.KUKM.2/IX/2016
Jl. Kihajar Dewantoro no 28 Doro Telp. (0285) 7906983

SURAT KETERANGAN
Nomor : 125/SP/BTM*DR/XII/2018

Yang bertanda tangan di bawah ini Pimpinan KSPPS BTM PEKALONGAN CABANG DORO, dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Rahmita Safitrotul K
Jurusan : D3 Perbankan Syariah
NIM : 2012115100

Kami ijin dan telah melaksanakan Penelitian tentang "*MINAT ANGGOTA KSPPS BTM CABANG DORO KABUPATEN PEKALONGAN TERHADAP PRODUK RAHN/GADAI EMAS SYARIAH*" yang dilaksanakan pada bulan Mei 2018.

Demikian surat Keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Doro, 10 Desember 2018
KSPPS PEKALONGAN
CABANG BTM DORO



IMAM SAD SETIANTO, SE
Manager

LAMPIRAN VI

SURAT PERMOHONAN SURVEY



 KEMENTERIAN AGAMA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
 (IAIN) PEKALONGAN
 FAKULTAS EKONOMI & BISNIS ISLAM
 Jl. Kusumabangsa No. 09 Telp (0285) 412575 – Faksimile (0285) 423418

Nomor : 596/In.30/M.7/PP.00.9/09/2017 17 Oktober 2017
 Lamp : -
 Hal : Permohonan Survey

Kepada Yth.
 Pimpinan
 KJKS BTM Doro Pekalongan
 Di
Pekalongan
Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa dalam rangka meningkatkan kualitas output Jurusan D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Pekalongan, serta penyelesaian Tugas Akhir (TA), maka kami selaku pengelola bermaksud mengajukan permohonan agar mahasiswa/ mahasiswi kami :

Nama : Rahmita Safitrol K
 Nim : 2012115100
 Judul Tugas Akhir : "Minat Nasabah Terhadap Akad Rahn (Gadai) Pada Saat Idul Fitri di KJKS BTM Doro Pekalongan"

Diberi ijin untuk mengadakan riset di lembaga yang bapak/ ibu pimpin guna menyelesaikan Tugas Akhir (TA) sebagaimana tersebut diatas.

Demikian permohonan ini, atas perhatian dan kesempatannya disampaikan terima kasih.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
 U.b. Ketua Jurusan D3 Perbankan Syari'ah

H. Enamuddin, S.E., M.M
 NIP. 197910302006041018

Tembusan
 1. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
 2. Wakil Dekan Bidang APL IAIN Pekalongan
 3. Arsip

Visi Perbankan Syariah
 Menjadi jurusan yang terkemuka dan kompetitif untuk menghasilkan sarjana profesional di bidang perbankan syariah berwawasan ke-Indonesiaan di tingkat nasional pada tahun 2036





Pembiayaan dengan Jaminan Emas (Gadai Emas Syariah / Rahn)



a. Definisi :

Produk pembiayaan atas dasar jaminan emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat. Produk ini menggunakan konsep gadai emas syariah dimana nasabah hanya akan dipungut biaya administrasi dan Ijarah (biaya jasa simpan dan pemeliharaan barang jaminan) Produk ini diperuntukan bagi nasabah yang tidak memiliki jaminan BPKB atau SHM dengan jangka waktu 4 bulan, bisa diperpanjang dengan membayar sewa simpan dan pemeliharaan serta biaya administrasi

b. Syarat-syarat Pengajuan.

- 1.foto copy KTP suami istri
2. Mengisi formulir pembiayaan
3. Menyerahkan Emas yang akan dijamin

c. Jangka Waktu Penitipan.

Jangka Waktu penitipan 4 bulan dan bisa diperpanjang 4 bln lagi dengan membayar biaya sewa penitipan dan pemeliharaan barang dan administrasi.

 Koperasi Jasa Keuangan Syariah
BTM DORO
Amanah dan Menguntungkan
Kantor Doro, Jl. Kihajar Dewantoro No 28 Doro
Telpun (0285) 7906983, 4484142

- **Slip Penarikan**

SLIP PENARIKAN
No. Ref. 144314
TANGGAL _____
Nama Pemilik Rekening : _____
Alamat : _____
Rp. _____
Terbilang _____
Tanda Tangan Penarik _____

- **Slip Transfer**

SLIP TRANSFER
Bismillahirrahmanirrahim
Mohon di Transfer sejumlah uang kepada :
Nama Bank : _____
Nomor Rekening : _____
Atas Nama Rekening : _____
Nominal : Rp. _____
Terbilang _____
Keterangan _____
Pemohon _____ Teller, _____

KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH
BTM DORO
Alamat : Jl. Ki Hajar Dewantoro No. 28 Doro (0285) 7906983



LAMPIRAN IX

FORMULIR IDENTIFIKASI ANGGOTA/CALON ANGGOTA BTM PEKALONGAN



PERMOHONAN MENJADI ANGGOTA BTM

Nama Lengkap		Laki-laki		Perempuan	
Alamat (sesuai KTP)					
No. Tanda Pengenal					
No. Telp			Hp.		
Tempat/ Tgl lahir			Usia		Tahun
Anggota Koperasi lain					
Agama	Islam	Katholik	Protestan	Budha	Hindu
WNI	Pribumi	Keturunan Arab	Keturunan Tionghoa		
Status	Lajang	Menikah	Duda	Janda	
Pendidikan	SD/SLTP	SLTA	D III/ S 1	S 2/ S 3	
Bidang Usaha	Jasa	Sebutkan			
	Perdagangan	Sebutkan			
	Kerajinan	Sebutkan			
	Pertanian	Sebutkan			
	Kontraktor	Sebutkan			
	Industri	Sebutkan			
Lain-lain	Sebutkan				
Hubungan dengan BTM	Via BTM		Sejak tanggal		
	Dalam bentuk		<input type="checkbox"/> Simpanan	:	
		<input type="checkbox"/> Tabungan	:		
		<input type="checkbox"/> Pembiayaan	:		
Nomor Rekening untuk transaksi keanggotaan					
LAIN-LAIN					
Dengan ini Mengajukan Permohonan menjadi Anggota BTM Pekalongan dan menyatakan kesanggupan sebagai berikut :					
1. Bersedia mematuhi Anggaran Dasar, Anggaran Rumah Tangga, maupun peraturan-peraturan yang berlaku di BTM Pekalongan					
2. Bersedia dan sanggup untuk membesarkan dan memajukan BTM Pekalongan					
Cap Jempol		Foto 3 x 4		Pekalongan,	
				Pemohon	
Referensi Anggota					
Nama					
No. Anggota					
Keterangan					
REKOMENDASI :					
Penasehat					
Keputusan Pengurus :					

LAMPRAN XI

LAPORAN HASIL TAKSIRAN JAMINAN





LAMPIRAN XII
FOTO DOKUMENTASI



LAMPIRAN XIII
DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. IDENTITAS DIRI

1. Nama : **RAHMITA SAFIROTUL K.**
2. NIM : 2012115100
3. Jurusan : D3 Perbankan Syariah
4. TTL : Pekalongan, 21 November 1997
5. Jenis Kelamin : Perempuan
6. Agama : Islam
7. Alamat : Doro Rejo, Doro, Kabupaten Pekalongan
8. No Hp : 085817159418

B. IDENTITAS ORANG TUA

1. Nama Ayah : **SISWOYO**
2. Nama Ibu : **RUKAHYAH**
3. Pekerjaan Ayah : Wiraswasta
4. Pekerjaan Ibu : Ibu Rumah Tangga
5. Agama : Islam
6. Alamat : Doro Rejo, Doro, Kabupaten Pekalongan

C. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. TK MELATI DORO REJO
2. SD N 01 DORO REJO
3. MTS SYAHID DORO
4. MA SALAFIYAH SIMBANG KULON BUARAN PEKALONGAN
5. IAIN PEKALONGAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. IDENTITAS DIRI

1. Nama : **RAHMITA SAFIROTUL K.**
2. NIM : 2012115100
3. Jurusan : D3 Perbankan Syariah
4. TTL : Pekalongan, 21 November 1997
5. Jenis Kelamin : Perempuan
6. Agama : Islam
7. Alamat : Doro Rejo, Doro, Kabupaten Pekalongan
8. No Hp : 085817159418

B. IDENTITAS ORANG TUA

1. Nama Ayah : **SISWOYO**
2. Nama Ibu : **RUKAHIYAH**
3. Pekerjaan Ayah : Wiraswasta
4. Pekerjaan Ibu : Ibu Rumah Tangga
5. Agama : Islam
6. Alamat : Doro Rejo, Doro, Kabupaten Pekalongan

C. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. TK MELATI DORO REJO
2. SD N 01 DORO REJO
3. MTS SYAHID DORO
4. MA SALAFIYAH SIMBANG KULON BUARAN PEKALONGAN
5. IAIN PEKALONGAN

Perpustakaan IAIN Pekalongan



Perpustakaan IAIN Pekalongan





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
UNIT PERPUSTAKAAN

Jl. Kusuma bangsa No.9 Pekalongan. Telp. (0285) 412575 Faks (0285) 423418
Website : perpustakaan iain-pekalongan.ac.id | Email : perpustakaan@iain
pekalongan. ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika IAIN Pekalongan, yang bertanda tangan dibawah ini, saya:

Nama : **RAHMITA SAFIROTUL K.**
NIM : **2012115100**
Jurusan/Prodi : **D3 PERBANKAN SYARIAH**

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada
Perpustakaan IAIN Pekalongan, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Tugas Akhir Skripsi Tesis Desertasi Lain-lain (.....)

**“ANALISIS FAKTOR-FAKTOR MINAT ANGGOTA KSPPS
BTM CABANG DORO KABUPATEN PEKALONGAN TERHADAP PRODUK
RAHN/GADAI EMAS SYARIAH”**

beserta perangkat yang di perlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksekutif ini
Perpustakaan IAIN Pekalongan berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan,
mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan
menampilkan/mempublikasikannya lewat internet atau media lain secara **fulltext** untuk
kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama
saya sebagai penulis/pencipta atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan
IAIN Pekalongan, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta
dalam karya ilmiah saya ini

Dengan demikian ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Pekalongan, Maret 2019



RAHMITA SAFIROTUL K.
NIM. 2012115100

NB: Harap diisi, ditempel meterai dan ditandatangani
Kemudian diformat pdf dan dimasukkan dalam cd.

