

**ANALYSIS OF SEVERAL FACTORS AFFECTING CONSUMER
BEHAVIOR IN CHOOSING PAWNSHOP
(CASE STUDY OF SHARIA PAWNSHOP UNIT
AT SULTAN ADAM BANJARMASIN)**

by: S. Purnamasari*

Abstract

Knowing the behavior of consumers is not easy, sometimes they frankly decision needs and desires, but often they act arbitrarily. Maybe they do not understand their motivation in depth so that they often react to change their minds at the last minute before finally doing a purchase decision. Consumer decision making, either directly or indirectly, will involve others in decision making. This research is a field research. The research was conducted through primary data collection with tools questionnaire, given to the customers sharia pawnshop Unit at Sultan Adam Banjarmasin. The data obtained is then tabulated to obtain the influence of independent variables on the dependent variable used.

Based on the analysis of data and the results of hypothesis testing is done, it can be concluded that researchers propose as follows:

1. The results of the analysis of factors affecting consumer behavior in selecting Sharia Pawnshop indicated by the value of R 639 square containing 63.9 % mean that the decision in choosing the unit of Sharia Pawnshop Sultan Adam Banjarmasin. While the remaining 36.1 % is determined by factors that variables used in this study.
2. Price variables have the most dominant influence on the decision in choosing the unit of sharia Pawnshop. This finding can be seen through the understandarized beta of 0.311 and significance level of 0.000.

Keywords: Sharia Pawnshop, Consumer Behavior, Consumer Decision.

A. Pendahuluan

Ekonomi yang berbasis bunga tidak hanya dipraktekkan dalam lembaga ekonomi dan keuangan yang bernama bank, tetapi juga mewarnai lembaga ekonomi dan keuangan non- bank, misalnya pegadaian.

Rahn atau pegadaian dipandang sebagai salah satu bentuk pelayanan yang bisa dioperasikan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Di Indonesia MUI

*Dosen Tetap Yayasan Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam UNISKA pada STAI Al Falah Banjarbaru. Email Address: shofia_purnamasari@gmail.com

telah mengeluarkan Fatwa No. 25/DSN- MUI/VI/2002 tentang rahn. Adapun landasan hukum Rahn atau hutang-piutang dengan sistem gadai ini diperbolehkan dan disyariatkan dengan dasar Al-Quran Surat Al-Baqarah: 283 dan hadits Nabi yang berbunyi:

عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا قَالَتْ اشْتَرَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
مِنْ يَهُودِيٍّ طَعَامًا وَرَهْنَهُ دِرْعَهُ

Artinya: Dari Aisyah ra dia berkata: Rasulullah saw. membeli makanan dari orang yahudi dengan tidak secara tunai, lalu beliau menggadaikan baju besi miliknya kepada si yahudi itu. (Ahmad Sunarto, 1991; 538).

Perkembangan Pegadaian Syariah di kota Banjarmasin mengalami pertumbuhan yang sangat signifikan. Ini disebabkan antara lain karena pegadaian disamping sebagai tempat mencari dana untuk kebutuhan hidup sehari-hari juga sebagai tempat para pengusaha mencari dana segar untuk kelancaran bisnisnya. (Zainudin Ali, 2008; h.19).

Dalam kelancaran suatu bisnis, kesuksesan pegadaian tidak terlepas dari perilaku konsumennya. Pada penelitian ini diketahui bahwa perilaku konsumen dalam memilih bertransaksi di Pegadaian Syariah Unit Sultan Adam Banjarmasin akan dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu produk, promosi, harga, tempat dan pelayanan yang masing-masing dapat berperan mempengaruhi perilaku konsumen dalam mengambil keputusan.

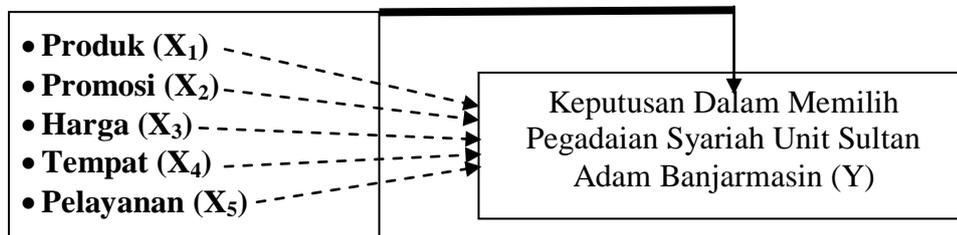
Mengetahui perilaku konsumen dalam pengambilan keputusan bukanlah hal yang mudah, dan baik langsung maupun tidak langsung konsumen akan melibatkan orang lain dalam pengambilan keputusannya. Adapun alasan pemilihan lokasi penelitian dilakukan pada Pegadaian Syariah Unit Sultan Adam Banjarmasin didasarkan pertimbangan karena Unit Pegadaian Syariah tersebut adalah satu diantara tiga Unit Pegadaian Syariah di kota Banjarmasin yang mempunyai konsumen terbanyak dan sudah berdiri selama 3 tahun dengan perkembangan yang pesat serta konsumen yang ada di Unit Pegadaian Syariah tersebut cukup mewakili untuk wilayah Banjarmasin dan sekitarnya. Disamping itu letaknya dekat dengan domisili peneliti.

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja dan faktor paling dominan yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam memilih Pegadaian Syariah Unit Sultan Adam Banjarmasin.

B. Kerangka Pemikiran / Kerangka Konseptual

Berdasarkan variabel dalam penelitian ini dibuatlah kerangka pemikiran/konseptual penelitian seperti diperlihatkan pada Gambar 1 sebagai berikut:

Gambar 1



Keterangan -----> : Pengaruh Secara Parsial
 —————> : Pengaruh Secara Simultan

Pada penelitian ini hipotesis yang diajukan yaitu:

1. *H1*: Diduga faktor-faktor berupa produk, promosi, harga, tempat dan pelayanan berpengaruh secara parsial terhadap perilaku konsumen dalam memilih Pegadaian Syariah Unit Sultan Adam Banjarmasin.
2. *H2*: Diduga faktor-faktor berupa produk, promosi, harga, tempat dan pelayanan *berpengaruh* secara simultan terhadap perilaku konsumen dalam memilih Pegadaian Syariah Unit Sultan Adam Banjarmasin.

C. Metode Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), dan pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif (Nanang Martono, 2010; 73).

Adapun subjek penelitian ini adalah para konsumen Pegadaian Syariah. Sedangkan objek yang diteliti adalah faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dan faktor apa yang paling dominan berpengaruh dalam memilih Pegadaian Syariah Unit Sultan Adam Banjarmasin.

Populasi penelitian ini adalah seluruh konsumen yang bertransaksi di Pegadaian Syariah Unit Sultan Adam Banjarmasin. Adapun sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sampel non probabilitas/*Accidental sampling* atau biasa disebut *convenience sampling*. Karena populasi penelitian ini merupakan populasi *in-finit* maka penentuan sampel ditentukan dengan pendekatan Rescoe.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini berupa data primer yang diperoleh dengan mengumpulkan langsung dari responden melalui teknik pengumpulan data dengan menyebarkan instrumen/alat penelitian berupa kuesioner/angket dan diisi langsung oleh nasabah sesuai alternatif

jawaban yang tertera dalam kuesioner tersebut. Adapun skala pengukuran data penelitian ini digunakan skala likert dengan skor 1-5.

Kuesioner yang sudah diisi oleh responden kemudian diolah datanya secara kuantitatif. Proses pengolahan data dalam penelitian ini, yaitu editing, kodefikasi data, membuat tabulasi data, dan analisis regresi berganda.

D. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Pada penelitian ini berdasarkan hasil perhitungan regresi linier berganda dengan menggunakan SPSS *for windows* diperoleh hasil R Square 0,639. R Square sebesar 0,639 (63,9%) mengandung arti tingkat pengaruh dari faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam memilih Pegadaian Syariah tersebut. Hal ini berarti 63,9% faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dapat dijelaskan oleh keputusan memilih. Sedangkan sisanya (100% - 63,9% = 36,1%) dijelaskan oleh variabel lain di luar model yang digunakan dalam penelitian ini.

Berdasarkan persamaan regresi linier berganda antara variabel bebas (*independent variabel*) dengan variabel terikat (*dependent variabel*) dengan memasukkan koefisien regresi linier berganda kedalam bentuk persamaan regresi linier berganda sebagai berikut:

$$Y = 5,104 + 0,231 X_1 + 0,077 X_2 + 0,311 X_3 + 0,095 X_4 + 0,043 X_5 + e$$

Nilai konstanta sebesar 5,104 menunjukkan bahwa jika tidak ada perubahan nilai dari variabel bebas, maka nilai keputusan memilih (Y) adalah 5,104.

Koefisien regresi X_1 sebesar 0,231 tanda positif menunjukkan hubungan searah. Hal ini menunjukkan bahwa variabel produk berkorelasi positif dengan keputusan memilih. Semakin tinggi mutu atau kualitas sebuah produk, maka semakin tinggi pula keputusan memilih konsumen. Begitupun dengan Koefisien regresi X_2 , X_3 , X_4 , dan X_5 . Nilai 0,231 menunjukkan apabila variabel produk 23,1%, maka perilaku konsumen dalam memilih pegadaian syariah tersebut akan naik 23,1% dengan asumsi variabel lain tetap.

Adapun pengujian hipotesis secara parsial (Uji t) berdasarkan SPSS 16 *for windows* yaitu:

Tabel 1
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	5.104	1.191		4.286	.000
X1	.231	.044	.437	5.285	.000
X2	.077	.044	.147	1.767	.083
X3	.311	.037	.697	8.394	.000
X4	.095	.045	.173	2.102	.040
X5	.043	.052	.068	.823	.414

a. Dependent Variable: Y

Langkah-langkah Uji t dalam uji hipotesis ini sebagai berikut:

Dengan *level of significany* (α)= 0,05

Degree of freedom (df) = (k-1)(n-k)

Ho diterima dan Ha ditolak, jika $t_{hitung} \leq t_{tabel}$ atau $Sig. > \alpha$

Ha diterima dan Ho ditolak, jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $Sig. \leq \alpha$

Berdasarkan tabel tersebut, hasil regresi diperoleh nilai t hitung variabel produk, harga dan tempat > nilai t tabel (1,671) atau $Sig. < \alpha$ (0,05) maka Ha diterima dan Ho ditolak. Berarti variabel tersebut berpengaruh secara signifikan/berarti secara parsial terhadap variabel keputusan dalam memilih Pegadaian. Sedangkan variabel promosi dan layanan tidak mempengaruhinya.

Berdasarkan hasil analisis regresi tersebut juga dapat diketahui melalui koefisien *unstandardized beta* yang sebesar 0,311 dengan taraf signifikasinya 0,000 menunjukkan bahwa variabel harga merupakan variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap keputusan dalam memilih Pegadaian Syariah Unit Sultan Adam Banjarmasin dibandingkan dengan pegadaian konvensional.

Dalam penelitian ini juga digunakan pengujian hipotesis secara simultan (uji f) untuk membuktikan apakah variabel bebas berpengaruh secara simultan terhadap variabel terikat, dengan kriteria pengujian:

Dengan *level of significany* (α)= 0,05

Degree of freedom (df) = (k-1)(n-k)

Ho diterima dan Ha ditolak, jika $F_{hitung} \leq F_{tabel}$ atau $Sig. > \alpha$

Ha diterima dan Ho ditolak, jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $Sig. \leq \alpha$

Ho ditolak, jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $Sig. \leq \alpha$

F tabel dihitung dengan cara $df1 = k-1$, $df2 = n-k$, dan $\alpha=5\%$. “n” adalah jumlah sampel sedangkan “k” adalah jumlah semua variabel. Dengan demikian, $df1 = 5$ dan $df2 = 54$, hasil F tabel yang diperoleh adalah sebesar 2,386. Tingkat signifikansi yang digunakan dalam penelitian ini adalah 5% atau 0,05.

Hasil uji F pada output SPSS 16 *for windows* dapat dilihat pada tabel ANOVA:

Tabel 2
ANOVA^b

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	24.407	5	4.881	19.134	.000 ^a
Residual	13.776	54	.255		
Total	38.183	59			

a. Predictors: (Constant), X5, X4, X1, X2,X3

b. Dependent Variable: Y

Dengan demikian, dikarenakan nilai F hitung lebih besar dari F tabel, dan nilai Sig. lebih kecil dari tingkat signifikansi yang telah ditentukan. Artinya, terdapat pengaruh signifikan faktor-faktor berupa produk, promosi, harga, tempat dan pelayanan secara simultan terhadap keputusan memilih Pegadaian Syariah Unit Sultan Adam Banjarmasin. Oleh karena itu dapat disimpulkan H_0 ditolak.

E. Simpulan

Berdasarkan hasil analisis statistik dari data yang diolah dan pembahasan dalam penelitian ini, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil analisis mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam memilih Pegadaian Syariah Unit Sultan Adam Banjarmasin ditunjukkan oleh nilai R square. Adapun R Squarenya 0,639 atau 63,9% mengandung arti tingkat pengaruh dari faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam memilih/menganal keputusan. Sedangkan sisanya ($100\% - 63,9\% = 36,1\%$) dijelaskan oleh variabel lain di luar model yang digunakan dalam penelitian ini.
2. Berdasarkan hasil *understandarized beta* sebesar 0,311 dengan taraf sig. 0,000 maka variabel harga merupakan faktor dominan terhadap keputusan

konsumen dalam memilih Pegadaian Syariah Unit Sultan Adam Banjarmasin.

F. Saran

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat dikemukakan saran sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil analisis penelitian maka diharapkan kepada pihak Pegadaian Syariah Unit Sultan Adam Banjarmasin dapat lebih memperhatikan variabel-variabel tersebut agar dapat meningkatkan keputusan konsumen dalam memilih bertransaksi di Pegadaian Syariah.
2. Untuk peneliti berikutnya disarankan untuk menambah variabel-variabel lain yang belum dimasukkan dalam penelitian ini dengan harapan agar lebih berkualitas dan komprehensif dalam melakukan penelitian tentang Pegadaian Syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustianto, “ Ibn Khaldun: Bapak Ekonomi”, www.agustiantocentre.com/
diakses tanggal 27 Maret 2013
- Ali, Zainudin, *Hukum Gadai Syariah*, Jakarta, Sinar Grafika, 2008.
- Bearden, William O., dkk. *Marketing, Princiemplesand Perspectives, fourteenth edition*, Newyork, McGraw-Hill, 2004.
- Bungin, Burhan, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, Jakarta, Kencana, 2004.
- C Jain, Subhash, Tucker R Lewis, *International Marketing Managerial Perspectives*, United States Of America, Kent, 1979.
- Departemen Agama RI, *Alqur'an dan Terjemahannya*, Bandung, CV Penerbit Jumanatul Ali-Art, 2005.
- Irianto, Agus, *Statistik Konsep Dasar Dan Aplikasinya*, Jakarta, Kencana, 2009.
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Jakarta, Erlangga, 2008. ed 12, jil 1.
- Misanam, Munrokhim, dkk., *Ekonomi Islam*, Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2008.
- Muflih, Muhammad, *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Ilmu Ekonomi Islam*, Jakarta, Rajawali Pers, 2006.
- Priyatni, Duwi, *Paham Analisa Statistik Data Dengan SPSS*, Jakarta, Mediakom, 2010.
- Sekaran, Uma, *Metode Penelitian Untuk Bisnis*, Jakarta, Penerbit Salemba Empat, 2007.
- Sarwono, Jonathan, *Statistik Itu Mudah Panduan Lengkap Untuk Belajar Komputasi Statistik Menggunakan SPSS 16*, Bandung, Penerbit ANDI, 2008.
- Turmudi, Harini Sari, *Metode Statistika Pendekatan Teoritis Dan Aplikatif*, Malang, Uin Malang Press, 2008.