

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.2 Latar Belakang**

Manusia dalam memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari, baik kebutuhan primer, sekunder maupun tersier tidak semuanya dapat terpenuhi, karena tidak memiliki dana yang cukup, sehingga tidak jarang karena tidak ada barang yang dijual, ia terpaksa mencari pinjaman kepada orang lain. Dengan berkembangnya perekonomian masyarakat yang semakin meningkat, maka seorang dapat mencari uang pinjaman melalui jasa pembiayaan baik melalui lembaga keuangan bank maupun lembaga keuangan non bank, diantaranya adalah Lembaga Pegadaian(Arthesa et al., 2016).

Lembaga Pegadaian di Indonesia sudah lama berdiri sejak masa kolonial Belanda. Untuk menekan praktek pegadaian ilegal serta memperkecil lintah darat yang sangat merugikan masyarakat, maka pemerintah kolonial Belanda memnopolisi usaha pegadaian dengan mendirikan jawatan pegadaian yang berada dalam lingkungan Kantor Besar Keuangan. Kemudian pada tahun 1930 dengan stbl. 1930 nomor 26. jawatan pegadaian itu diubah bentuknya menjadi Perusahaan Negara berdasarkan pasal 2 IBWI (*Indonesische Bedrijven Wet*) yang berbunyi : penunjukkan dari cabang-cabang dinas negara Indonesia sebagai perusahaan negara dalam pengertian undang-undangan ini, dilakukan dengan ordonansi(Arthesa et al., 2016)

Terbitnya Peraturan Pemerintah Nomor 10 Tahun 1990 tanggal 1 April 1990 dapat dikatakan menjadi tonggak awal kebangkitan Pegadaian. Satu hal yang

perlu dicermati bahwa Peraturan Pemerintah Nomor 10 Tahun 1990 menegaskan misi yang harus diemban oleh Pegadaian untuk mencegah praktik riba, dimana misi ini tidak berubah hingga terbitnya PP.No.103 tahun 2000 yang dijadikan landasan kegiatan usaha Perum Pegadaian sampai sekarang. Setelah melalui kajian yang panjang, akhirnya disusunlah suatu konsep pendirian unit Layanan Gadai Syariah sebagai langkah awal pembentukan divisi khusus yang menangani kegiatan usaha syariah(Pudji & Susilowati, 2008).

Pengertian gadai syariaah dalam Hukum Islam adalah *Rahn* yang mempunyai arti menahan salah satu harta milik si peminjam (*rahin*) sebagai jaminan atas pinjaman yang diterima dari peminjam atau *murtahin*. Rahn terjadi karena adanya transaksi muamalah tidak secara tunai (hutang piutang). Dan apabila bermuamalah tidak secara tunai, hendaknya ditulis sebagai bukti agar tidak terjadi perselisihan dikemudian hari. Sayid Sabiq mendefinisikan rahn adalah : menjadikan suatu barang yang mempunyai nilai harta dalam pandangan syara' sebagai jaminan utang yang mungkin untuk mengambil seluruh atau sebagian utang dari barang tersebut(Pudji & Susilowati, 2008)

Karakteristik Pegadaian Syariah bukan hanya sekedar lembaga keuangan yang bebas bunga, tetapi juga memiliki orientasi pencapaian kesejahteraan. Secara fundamental terdapat beberapa karakteristik pegadaian syariah sebagai berikut : 1. Penghapusan riba, 2. Pelayanan kepentingan publik dan merealisasikan sasaran sosio-ekonomi Islam, 3.Pegadaian syariah bersifat universal yang merupakan gabungan dari lembaga keuangan komersil dan lembaga keuangan investasi . Pegadaian syariah melakukan evaluasi yang lebih berhati-hati terhadap

permohonan pembiayaan yang berorientasi kepada penyertaan modal, karena pegadaian syariah menerapkan profit and loss sharing dalam konsiyasi, ventura, bisnis atau indsutri, 5.Bagi hasil cenderung mempererat hubungan antara pegadaian syariah dan nasabah, 6.Kerangka yang dibangun dalam membantu perusahaan mengatasi kesulitan liqiuditasnya dengan memanfaatkan instrumen bank pasar uang antar pegadaian syariah dan instrumen pegadaian syariah berbasis syariah (Andreany & Dita, 2011).

PT Pegadaian (Persero) yang sebelumnya dikenal sebagai Perum Pegadaian sebagai lembaga perkreditan yang memiliki tujuan khusus yaitu penyaluran uang pinjaman atas dasar hukum gadai yang ditujukan untuk mencegah praktek ijon, pegadaian gelap, riba, serta pinjaman tidak wajar lainnya. PT Pegadaian (Persero) merupakan salah satu alternatif bagi masyarakat untuk mendapatkan kredit, baik dalam skala kecil maupun skala besar, dengan pelayanan yang mudah, cepat dan aman. Kemudahan dan kesederhaan dalam prosedur memperoleh kredit merupakan modal dasar dalam mendekati pangsa pasar pegadaian(Faisal, 2012).

Berdasarkan Peraturan-peraturan tersebut PT Pegadaian (Persero) bekerjasama dengan PT Bank Muamalat Indonesia Tbk membentuk Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS). PT Bank Muamalat Indonesia Tbk berperan sebagai penyandang dana sedangkan PT Pegadaian (Persero) sebagai pelaksana kegiatan operasional. Produk-produk yang ditawarkan oleh Pegadaian Syariah yaitu Jasa Gadai Syariah (Rahn), Pembiayaan Usaha Mikro Kecil (Arrum), Pembiayaan

Kepemilikan Kendaraan Bermotor bagi Karyawan (Amanah), dan Murabahah Emas Logam Mulia untuk Investasi(Arifin & Zainul, 2009).

Besarnya permintaan masyarakat terhadap jasa pegadaian yang berbasis syariah juga melirik kepada sektor ini yakni sektor yang tergolong sedikit tertinggal dibanding dengan lembaga keuangan syariah lainnya, padahal dalam perbincangan ekonomi Islam, pegadaian juga merupakan salah satu praktek transaksi sosial dan keuangan yang pernah dilakukan di masa nabi Muhammad SAW, yang aplikasinya sangat menjanjikan untuk dikembangkan dan dimanfaatkan bagi mengayomi perekonomian masyarakat (Budianto & Apri, 2015).

Dalam rangka meningkatkan pertumbuhan bisnis dan menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat terutama dengan pegadaian konvensional. Meskipun persentase pertumbuhan bisnis pegadaian syariah lebih tinggi, tetapi pegadaian konvensional masih mendominasi di Indonesia. Pegadaian syariah dituntut untuk mampu bersaing secara kompetitif dengan mengembangkan strategi pemasaran secara inovatif dan tepat (Budianto & Apri, 2015).

Fenomena penerapan prinsip syariah dalam lembaga keuangan semakin berkembang pesat, tidak hanya diperbankan tetapi juga pada lembaga keuangan bukan bank (LKBB). Di sektor lembaga bank dikenal dengan perbankan syariah, sedangkan pada lembaga keuangan bukan bank dengan mengacu pada penjelasan pasal 49 huruf I Undang-undang nomor 3 tahun 2006 tentang Perubahan Atas Undang-undang Nomor 7 tahun 1989 tentang Peradilan Agama, terdiri dari lembaga keuangan mikro syariah, asuransi syariah, reasuransi syariah, reksadan

syariah, obligasi dan surat berharga berjangka menengah syariah, sekuritas syariah, pembiayaan syariah, pegadaian syariah, dana pension lembaga keuangan syariah, dan bisnis syariah.

Pada saat ini banyak yang beranggapan bahwa industri keuangan atau lembaga yang berbasis syariah diperuntukan hanya untuk kaum muslimin saja, tentu saja hal ini tidak benar karena layaknya seperti produk barang produk syariah mulai diminati oleh semua kalangan konsumen baik yang muslim maupun non muslim karena mereka memiliki alasan tertentu mengapa mereka memilih menjadi nasabah kita contohkan pada pembiayaan syariah dibandingkan dengan pembiayaan konvensional.

Pengetahuan mengenai persepsi nasabah pada kondisi saat ini tentunya menjadi pilihan masyarakat dalam melakukan transaksi dengan lembaga keuangan syariah, baik itu berupa menabung, pinjaman, bahkan pembiayaan pegadaian syariah di lembaga pegadaian syariah. Sistem informasi pada lembaga keuangan syariah masih terus dilakukan dalam memperkenalkan Lembaga Pegadaian Syariah dengan tujuan agar masyarakat dapat mengenal dan mengadopsi semua sistem pada lembaga keuangan berbasis syariah ini, apakah itu dalam sistem operasionalnya, pelayanan jasa, pembiayaan, maupun dalam prinsip kebersamaan dan tolong menolong atau unsur agama seperti pelarangan riba.

Faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam menggunakan jasa keuangan syariah : Tidak adanya bunga (riba), seluruh produk sesuai syariah, sistem bagi hasil yang adil dan menentramkan, diinvestasikan pada pekerjaan

yang halal dan berkah, diinvestasikan untuk peningkatan ekonomi dhuafa (lemah), pelayanan yang cepat dan efisien, sumber daya manusia yang profesional dan transparan, sikap dan perilaku karyawan yang ramah dan sopan, adanya jaminan keamanan dana nasabah, produk yang beragam, menarik dan inovatif, lokasi yang mudah dijangkau dan strategis, proses bagi hasil yang sama-sama menguntungkan (Aizid & Rizem, 2011).

Faktor yang mempengaruhi nasabah menjadi nasabah di Pegadaian syariah adalah faktor pelayanan, karena faktor pelayanan yang baik dan benar akan menciptakan simpati, baik dari masyarakat maupun dari perusahaan saingan, selain itu juga mudahnya proses dalam pembiayaan (Achmad & Zein, 2009).

Dari pemaparan di atas dapat diketahui bahwa banyak sekali faktor yang menentukan minat masyarakat menjadi nasabah di lembaga keuangan syariah, mulai dari faktor pelayanan, operasional sampai yang terpenting yaitu faktor yang mengikuti seluruh syariah atau aturan-aturan dalam Agama Islam. Meski pada lembaga keuangan konvensional seperti Koperasi dan pembiayaan di bank lebih dikenal oleh masyarakat tetapi lembaga pegadaian keuangan syariah juga akan semakin meningkat dari tahun ke tahun.

Munculnya pegadaian syariah dapat membantu pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat menengah kebawah, dan juga bertujuan untuk mempertahankan posisi pasar dengan jalan memberikan respon terhadap masyarakat luas yang membutuhkan transaksi jasa keuangan yang didasarkan pada prinsip keadilan dan bebas dari unsur riba yang pada intinya untuk

menggapai pada ridha Allah sesuai dengan Al-Qur'an dan Al-Hadist (Pegadaian.co.id, 2018).

Dibentuknya pegadaian syariah dapat memudahkan masyarakat yang mengharapkan adanya pelayanan pinjam meminjam yang bebas dari unsur *riba*, *maysir*, dan *gharar* yang diharamkan oleh syariat Islam.

Melihat semakin berkembangnya permintaan masyarakat dan kian di terimanya pola bisnis berbasis syariah dalam perekonomian di Kota Jambi. Banyaknya produk pegadaian syariah yang ditawarkan kepada masyarakat, salah satunya penjualan logam mulia. Emas atau logam mulia mempunyai berbagai aspek yang menyentuh kebutuhan manusia disamping memiliki nilai estetis yang tinggi juga merupakan jenis investasi yang nilainya sangat stabil, likuid, dan aman secara riil sehingga banyak diminati oleh nasabah. Pada awal tahun 2010 Cabang Pegadaian Syariah di Kota Jambi meluncurkan produk investasi emas bernama MULIA (Pegadaian.co.id, 2018).

**Tabel 1.1**

Jumlah Nasabah Investasi Logam MULIA di Pegadaian Syariah Kota Jambi

2015- 2019

| Produk      | 2015 | 2016 | 2017 | 2018  | 2019  |
|-------------|------|------|------|-------|-------|
| Logam Mulia | 494  | 917  | 896  | 1.077 | 1.459 |

Sumber : Data PT.Pegadaian Syariah Cabang Kota Jambi

Dari Tabel di atas Terlihat bahwasanya nasabah yang menggunakan produk investasi logam mulia pada pegadaian syariah cabang Kota Jambi pada tahun 2015 berjumlah 494 orang, sedangkan pada tahun 2016 berjumlah 917 orang

dengan kenaikan signifikan sebesar 423 orang, adapun pada tahun 2017 nasabah yang menggunakan produk investasi logam mulia berjumlah 896 sedikit mengalami penurunan yaitu berjumlah 181 orang, kemudian pada tahun 2018 mengalami kenaikan yang signifikan dengan jumlah nasabah sebesar 1.077 orang dan pada tahun 2019 berjumlah 1.459 orang yang mana pada tahun 2018 dan 2019 mengalami kenaikan yang cukup signifikan.

Pegadaian Syariah di kota Jambi telah banyak berbagai macam produk untuk memahami kebutuhan para pelanggannya dari berbagai kalangan. Ada Ar-Rahan (gadai syariah) untuk masyarakat yang memerlukan dana dalam waktu cepat, ada MULIA yang berusaha memfasilitasi bagi mereka yang kelebihan dana dan menginginkan adanya investasi yang menguntungkan, Produk MULIA ditujukan untuk investasi, adanya logam mulia banyak diminati oleh masyarakat untuk menabung dengan layanan pembelian dan penjualan emas dengan fasilitas harga yang terjangkau. Layanan ini memberikan kemudahan kepada masyarakat untuk berinvestasi emas (Pudji & Susilowati, 2008).

**Tabel 1.2**

**Jumlah Nasabah Perum Pegadaian Syariah Kota Jambi 2015-2019**

| No | Unit<br>Pegadaian | 2015           | 2016            | 2017            | 2018            | 2019            |
|----|-------------------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 1  | IAIN STS<br>Jambi | 13.859<br>(5%) | 26.288<br>(11%) | 17.335<br>(11%) | 21.787<br>(12%) | 29.902<br>(11%) |
| 2  | Talang<br>Banjar  | 9.572<br>(5%)  | 18.978<br>(8%)  | 20.158<br>(8%)  | 26.636<br>(10%) | 29.982<br>(11%) |
| 3  | Kebon<br>Jeruk    | 14.893<br>(8%) | 47.417<br>(19%) | 44.894<br>(18%) | 47.817<br>(19%) | 47.827<br>(19%) |
| 4  | Jelutung          | 26.036         | 35.695          | 28.644          | 39.824          | 44.894          |

|   |             |               |                |                |                |                |
|---|-------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
|   |             | (10%)         | (19%)          | (18%)          | (16%)          | (18%)          |
| 5 | Aston Villa | 9.852<br>(5%) | 12.169<br>(5%) | 13.459<br>(5%) | 13.459<br>(5%) | 13.359<br>(5%) |

*Sumber: Perum Pegadaian Syariah Jambi dalam angka tahun 2015-2019.*

Dari tabel 1.2 dapat ditunjukkan adanya kenaikan dan penurunan jumlah nasabah Perum Pegadaian Syariah Cabang Jambi. Terlihat bahwa kenaikan nasabah terjadi hampir di semua kantor cabang Perum Pegadaian Syariah cabang Jambi meskipun ada beberapa kantor cabang yang mengalami penurunan namun kembali mengalami kenaikan di tahun-tahun sesudahnya.

PT Pegadaian (Persero) Syariah Cabang Jambi merupakan salah satu cabang yang ada di kota Jambi yang menyediakan berbagai macam produk rahn, produk amanah, produk arrum, produk mulia, produk arum haji, dan tabungan emas. yang dapat diminati masyarakat. contohnya adalah investasi logam mulia dengan adanya investasi logam bisa memberikan kemudahan bagi masyarakat yang berminat untuk berinvestasi pada produk tersebut.

Pegadaian Syariah Cabang Jambi merupakan *Brance* yang menjadi kantor cabang bagi unit-unit usaha gadai Syariah yang mudah dijangkau oleh masyarakat. Adapun tujuan dari diluncurkan produk Logam Mulia ini sendiri adalah untuk memberikan kemudahan kepada masyarakat kota Jambi yang ingin memiliki emas dengan cara menabung dengan setoran minimal 5000 disetiap harinya yang tentunya dengan selama jam operasional Pegadaian dibuka, hal ini benar-benar mempermudah nasabah karena nasabah bisa menabung setiap harinya dengan kemampuan financial yang dimiliki.

Yang paling utama adalah bagaimana manajemen Pegadaian Syariah Cabang Kota Jambi terus melakukan upaya memberikan kepuasan bahkan mempertahankan nasabahnya dengan berbagai upaya karena persaingan yang semakin ketat antara lembaga keuangan dan berakibat berpindahya nasabah ke lembaga keuangan lain, yang lebih menguntungkan dan pelayanan yang memuaskan bagi masyarakat.

Adanya kesadaran masyarakat yang berinvestasi logam mulia atau emas dengan memiliki keunggulan sehingga masyarakat memilih opsi investasi dalam bentuk emaskarena investasi logam mulia mudah terjangkau dan sangat mudah mencairkan dananya dibandingkan dengan produk-produk lainnya. Maka pegadaian syariah terus mempromosikan produk tabungan emas ini karena dapat membantu masyarakat dalam perencanaan ekonomi mereka(Huda & Mustafa, 2018).

Hal itu, Berdasarkan firman Allah SWT dalam QS. Al-Imran (3) ayat 14 sebagai berikut:

زَيْنَ لِلنَّاسِ حُبُّ الشَّهَوَاتِ مِنَ النِّسَاءِ وَالْبَنِينَ وَالْقَنَاطِيرِ الْمُقَنْطَرَةِ مِنَ  
الذَّهَبِ وَالْفِضَّةِ وَالْخَيْلِ الْمُسَوَّمَةِ وَالْأَنْعَامِ وَالْحَرْثِ ۚ ذَلِكَ مَتَاعُ الْحَيَاةِ  
الدُّنْيَا ۗ وَاللَّهُ عِنْدَهُ حُسْنُ الْمَاٰبِ

*Artinya: Dijadikan indah pada (pandangan) manusia kecintaan kepada apa-apa yang diingini, yaitu: wanita-wanita, anak-anak, harta yang banyak dari jenis emas, perak, kuda pilihan, binatang-binatang ternak dan sawah ladang. Itulah kesenangan hidup di dunia, dan di sisi Allah-lah tempat kembali yang baik (Surga).*

Dengan hadirnya cabang-cabang pegadaian syariah di seluruh pelosok Indonesia tersebut, dapat mendorong sebagai alternatif lembaga keuangan non

bank yang dapat membantu masyarakat, khususnya masyarakat menengah ke bawah dalam memberikan solusi atas permasalahan ekonomi yang dibutuhkan.

Keputusan Nasabah adalah proses menilai dan memilih salah satu produk atau jasa yang dianggap paling sesuai dengan harapan konsumen dan paling menguntungkan di antara alternatif-alternatif lain yang tersedia. Keputusan nasabah untuk menabung merupakan efek akhir dari suatu pembelian yang diartikan sebagai suatu sikap dan niat untuk berperilaku di masa depan dan diekspresikan melalui hal-hal seperti: komitmen untuk membeli produk dari perusahaan jika membutuhkan produk lainnya, komitmen untuk memberikan rekomendasi pada orang lain, niat untuk menambah jumlah tabungan, niat atau keinginan memberikan hal-hal positif perusahaan, proses ini melalui beberapa tahap yang diawali dengan pengenalan masalah, pencarian informasi, penilaian dari berbagai alternatif, membuat keputusan nasabah dan kemudian perilaku setelah membeli. Berdasarkan definisi-definisi diatas maka dapat dikatakan terdapat 2 unsur penting dalam keputusan pembelian yaitu :1. Penyeleksian (penilaian dan pemilihan) dari berbagai alternatif yang ada, 2. Pengambilan keputusan pembelian (Kotler & Philip, 2015)

Dalam Islam, terdapat larangan untuk tidak berhubungan dengan riba. Maka secara tidak langsung faktor syariah mungkin menjadi alasan sebagian nasabah dalam memilih pegadaian syariah. Agama sendiri merupakan suatu nilai yang mempengaruhi cara hidup, cara berpikir dan kebiasaan. Dengan demikian agama juga akan mempengaruhi perilaku konsumen dalam pembelian suatu

produk. Berdasarkan (Kotler & Philip, 2015) agama sendiri masuk ke dalam sub budaya yang mempengaruhi perilaku konsumen.

Promosi dianggap sebagai salah satu hal yang mendasari keputusan nasabah. Melalui promosi yang dilakukan oleh pegadaian syariah, nasabah akan mulai mengenal tentang bagaimana pegadaian syariah dan produk-produknya. Menurut Sangadji dan sopiah (2013) promosi merupakan suatu bentuk upaya komunikasi antar pemasar dengan konsumen dalam rangka menginformasikan dan mempengaruhi mereka untuk membeli produk yang ditawarkan. Promosi dapat membantu menaikkan angka penjualan produk. Dengan adanya promosi nasabah akan lebih mengetahui keuntungan dan keunggulan dari produk yang ditawarkan sehingga menimbulkan rasa tertarik dan minat untuk membeli. Tanpa adanya promosi sebuah produk akan sulit untuk berkembang dengan maksimal dan mengalami kesulitan dalam menaikkan angka penjualan, tenaga penjualan, kehumasan/*public relation* dan pemasaran langsung.

Secara teoritis dalam memilih lembaga keuangan non bank nasabah akan memperhatikan dan mempertimbangkan faktor-faktor tertentu untuk memutuskan menggunakan jasa pegadaian. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam menggunakan jasa yakni memperhatikan kualitas pelayanan yang diberikan oleh pegadian itu sendiri. Menurut (Schiffman et al., 2018) kualitas pelayanan dapat diartikan sebagai upaya pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen serta ketepatan penyampaianya dalam mengimbangi harapan konsumen.

Keadaan seperti ini dapat dipengaruhi oleh banyak faktor, dari sisi eksternal perekonomian yang maju merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi masyarakat untuk menjadi nasabah di pegadaian syariah. Dari sisi internal ada beberapa hal yang mempengaruhi Keputusan Nasabah memilih Produk Investasi Logam Mulia Pegadaian Syariah di Kota Jambi.

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan di atas, maka penulis akan melakukan penelitian yang berjudul **“Analisis Faktor-Faktor yang mempengaruhi Keputusan Nasabah memilih produk Investasi logam mulia pada PT Pegadaian (Persero) Syariah Kota Jambi.**

### **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, bahwa permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana Karakteristik nasabah yang berinvestasi logam mulia pada PT Pegadaian (Persero) Syariah Kota Jambi?
2. Apakah Faktor Pribadi, Psikologis, Sosial, Budaya berpengaruh secara Parsial terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk investasi logam mulia pada PT Pegadaian (Persero) Syariah Kota Jambi?
3. Apakah Faktor Pribadi, Psikologis, Sosial, Budaya berpengaruh secara Simultan terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk investasi logam mulia pada PT Pegadaian (Persero) Syariah Kota Jambi?

#### **1.4 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan dari rumusan masalah diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui Karakteristik nasabah yang berinvestasi logam mulia pada PT Pegadaian (Persero) Syariah Kota Jambi.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Faktor Pribadi, Psikologis, Sosial, Budaya berpengaruh secara Parsial terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk investasi logam mulia pada PT Pegadaian (Persero) Syariah Kota Jambi.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Faktor Pribadi, Psikologis, Sosial, Budaya berpengaruh secara Simultan terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk investasi logam mulia pada PT Pegadaian (Persero) Syariah Kota Jambi.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Dengan penelitian ini, diharapkan adanya tujuan manfaat yang ingin dicapai sebagai berikut:

1. Manfaat Akademisi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam ilmu ekonomi islam khususnya tentang investasi logam mulia, serta dapat dijadikan bahan pertimbangan untuk penelitian selanjutnya.

2. Manfaat Praktisi

Bagi Pegadaian Syariah, penelitian ini di harapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan agar kedepan pegadaian syariah dapat memaksimalkan minat masyarakat dalam berinvestasi logam mulia.