

**PENGARUH NILAI TAKSIRAN EMAS DALAM MENARIK
NASABAH PADA PT PEGADAIAN CABANG MAROS**

TUGAS AKHIR

**DHEA SEPTYA PRATIWI
NIM 18406019**



**PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
MAROS
2022**

**PENGARUH NILAI TAKSIRAN EMAS DALAM MENARIK
NASABAH PADA PT PEGADAIAN CABANG MAROS**

TUGAS AKHIR

**DHEA SEPTYA PRATIWI
NIM 1861406019**

Diajukan kepada Program Studi Keuangan dan Perbankan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muslim Maros
Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md)

**PROGRAM STUDI DIPLOMA TIGA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
MAROS
2022**

HALAMAN PERSETUJUAN

TUGAS AKHIR

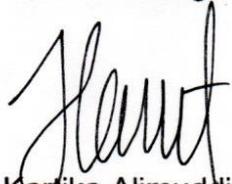
**PENGARUH NILAI TAKSIRAN EMAS DALAM MENARIK
NASABAH PADA PT PEGADAIAN (PERSERO)
CABANG MAROS**

Disusun dan diajukan oleh

DHEA SEPTYA PRATIWI
1861406019

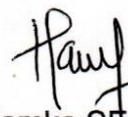
Telah diperiksa dan setuju untuk diujikan

Pembimbing I



Ibriati Kartika Alimuddin SE., MM
NIDN : 0920089101

Pembimbing II



Hamka SE., MM
NIDN : 0910088402

Maros, Juli 2022
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muslim Maros
Dekan,



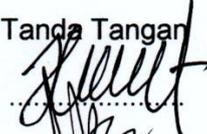

Dr. Mustafa., SE., M.Ak
NIDN : 0931127316

HALAMAN PENGESAHAN
TUGAS AKHIR
PENGARUH NILAI TAKSIRAN EMAS DALAM MENARIK NASABAH
PADA PT PEGADAIAN CABANG MAROS

disusun oleh:
DHEA SEPTYA PRATIWI
1861406019

Telah diujikan dan diseminarkan
pada tanggal 25 Agustus 2022

TIM PENGUJI

Nama	Jabatan	Tanda Tangan
Ibriati Kartika Alimuddin, S.E., M.M	Ketua	
Nur Asia Hamid, S.E., M.M	Anggota	



Maros, 28 Agustus 2022
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muslim Maros
Dekan,



Dr. Mustafa, S.E., M.Ak
NIDN : 0931127316

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dhea Septya Pratiwi
Nim : 1861406019
Jurusan : Keuangan dan perbankan
Program Studi : (D3) Keuangan dan Perbankan
Alamat : Perum Yuhana Topaz 6/9

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa tugas akhir dengan judul **“Pengaruh Nilai Taksiran Emas Dalam Menarik Nasabah Pada PT. Pegadaian Cabang Maros”** adalah benar asli karya saya bukan ciplakan ataupun karya orang lain, jika kemudian hari terbukti bahwa pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa batalnya gelar saya, maupun sanksi pidana atas penguatan saya tersebut.

Demikian pernyataan ini saya buat atas kesadaran saya sebagai civitas akademisi fakultas ekonomi dan bisnis universitas muslim maros.

Maros, 2022

Yang membuat

Dhea Septya Pratiwi

KATA PENGANTAR



Puji dan syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat, tuntunan, serta bantuan-Nya kami bisa menyelesaikan tugas akhir ini dengan berbagai kesulitan dan masalah yang kami hadapi sehingga dapat terselesaikan dengan judul : **“Pengaruh Nilai Taksiran Emas dalam Menarik Nasabah Pada PT Pegadaian (Persero) Cabang Maros”**

Pada kesempatan ini berterima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan kontribusi dalam penyelesaian skripsi ini dan secara khusus pada kesempatan ini peneliti menyampaikan ucapan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Kepada orang tua tercinta dengan penuh kasih sayang dan kesabaran telah membesarkan, bekerja dan mendidik saya hingga dapat menempuh pendidikan yang layak, semoga beliau diberikan umur yang panjang serta kesehatan dan selalu dalam lindungan Allah SWT.
2. Ibu Prof. Nurul Ilmi Idrus, M.Sc., selaku Rektor Universitas Muslim Maros.
3. Bapak Dr. H. M. Ikram Idrus, M.S. Ketua Yayasan Perguruan Islam Maros.

4. Bapak Dr. Mustafa, SE., M.Ak selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muslim Maros.
5. Wakil dekan I, II, III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muslim Maros.
6. Ibu Nur Asia Hamid SE., MM selaku Ketua Program Studi Diploma Tiga Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muslim Maros.
7. Ibu Ibriati Kartika Alimuddin SE., MM selaku dosen pembimbing I dan Hamka SE., MM selaku dosen pembimbing II, yang juga telah mengarahkan dan membimbing penulis sehingga skripsi menjadi lebih baik.
8. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muslim Maros, yang telah berjasa menuangkan ilmunya kepada penulis selama mengikuti perkuliahan.
9. Kepada pimpinan dan karyawan kantor pegadaian cabang maros atas kesediaannya menerima penulis untuk melakukan magang dan penelitian Tugas Akhir.
10. Teman-teman Keuangan dan Perbankan D3 yang telah membantu penulis hingga dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
11. Dan kepada semua pihak yang telah banyak membantu yang tidak dapat penulis ungkapkan satu persatu

Penulis menyadari bahwa penyusunan tugas akhir ini masih banyak kekurangan. oleh karena itu kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan akan peneliti terima dengan senang hati. Semoga tugas akhir ini dapat menjadi alat yang besar dalam upaya kita meningkatkan kualitas pendidikan.

Demikian tugas akhir ini penulis susun, semoga dapat bermanfaat bagi semua pihak dan penulis sendiri. Akhir kata penulis ucapkan terima kasih. Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Maros, 15 Mei 2022

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL.....	i
SAMPUL DALAM.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Masalah	5
D. Manfaat Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
A. Gadai	7
B. Nilai Taksiran	15
C. Nasabah	23
D. Kerangka Pikir.....	31
BAB III METODE PENELITIAN.....	31
A. Tempat dan Waktu Magang	31
B. Jenis dan Sumber Data.....	31
C. Teknik Pengumpulan Data.....	31
D. Metode Analisis Data	33
BAB IV GAMBARAN UMUM OBYEK PENELITIAN.....	34
A. Sejarah PT Pegadaian (Persero)	34
B. Visi dan Misi.....	39
C. Struktur Organisasi	39
D. Tugas dan Tanggung Jawab.....	41
E. Produk-produk PT Pegadaian Cabang Maros	50
BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	52
A. Hasil Penelitian	52

B. Pembahasan.....	54
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....	61
A. Kesimpulan	61
B. Saran	62
DAFTAR PUSTAKA.....	63
LAMPIRAN.....	66

DAFTAR TABEL

Nomor	Halaman
1. Tabel 5.1 Tabel Nilai Taksiran Pada Tahun 2019, 2020, 2021	44
2. Tabel 5.2 Tabel Jumlah Nasabah Aktif Pada Tahun 2019, 2020, 2021	46

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Halaman
1. Gambar 1 Kerangka Pikir	22
2. Gambar 2 Struktur Organisasi.....	32

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Melihat keadaan saat ini kegiatan perekonomian yang dilakukan oleh manusia sehari-hari tidak pernah terlepas dari alat tukar menukar yang bernama uang. Uang sangatlah berperan penting bagi perekonomian manusia sehari-hari sebagai alat untuk membeli atau membayar berbagai kebutuhannya. Bagi mereka yang memiliki barang berharga seperti emas, sertifikat tanah, mobil, motor dll, tetapi mengalami kesulitan dalam pendanaannya maka alternatif yang mereka gunakan yakni menjualnya atau menjaminkan barang berharganya, sehingga jumlah uang yang mereka inginkan dapat terpenuhi. Hal ini terjadi karena biaya dan kebutuhan manusia setiap hari meningkat seiring dengan perkembangan kebutuhan ekonomi dan perkembangan globalisasi.

Semakin berkembangnya permintaan masyarakat untuk memperoleh pinjaman uang secara praktis dan cepat dan kian diterimanya jasa gadai di Indonesia. Masyarakat mulai banyak memanfaatkan jasa gadai sebagai alternatif dalam menyelesaikan masalah keuangannya. Masyarakat yang ingin menggadaikan perhiasan emas tentunya memilih usaha gadai yang mempunyai

nilai taksiran emas yang tinggi. Guna untuk memperoleh jumlah pinjaman yang tinggi pula.

Gadai adalah jalan keluar untuk mendapatkan uang tunai dalam waktu yang secepat mungkin dengan jaminan barang berharga berupa emas, surat-surat berharga, dan lainnya. Emas merupakan logam mulia yang memiliki nilai tinggi. Karena itu, semua masyarakat Indonesia pasti memiliki asset berharga seperti emas agar jika sewaktu-waktu ada kebutuhan yang mendesak, emas tersebut bisa dijual atau digadaikan.

Kasmir dalam (Ummah, 2018) menyatakan bahwa Usaha gadai adalah kegiatan menjaminkan barang-barang berharga kepada pihak tertentu, guna untuk memperoleh sejumlah uang dan barang yang dijaminkan akan ditebus kembali sesuai dengan perjanjian antara nasabah dengan lembaga gadai. Sedangkan Riyanto dalam (Ummah, 2018) dalam bukunya mengatakan bahwa: tujuan utama usaha pegadaian adalah mengatasi agar masyarakat yang sedang membutuhkan uang tidak jatuh kepada tukang ijon atau rentenir dengan bunga yang sangat tinggi. Perusahaan pegadaian menyediakan pinjaman uang dengan jaminan barang-barang berharga. Jika seseorang membutuhkan dana, ia dapat mengajukan ke berbagai sumber dana, seperti meminjam uang di bank dan lembaga keuangan lain.

Arif dan Rianto dalam (Ummah, 2018) Kendala utamanya adalah prosedur yang rumit dan memakan waktu yang relatif lebih lama, disamping persyaratan yang lebih sulit, begitu pula dengan jaminan barang-barang tertentu karena tidak semua barang dapat dijadikan jaminan di bank.

Pegadaian Cabang Maros merupakan suatu badan atau organisasi yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa peminjaman uang dengan menggadaikan suatu barang sebagai jaminannya. Nasabah yang ingin mendapatkan uang pinjaman harus menggadaikan barang sebagai jaminan. Salah satunya yaitu perhiasan (emas).

Maka masyarakat mayoritas memilih menggadaikan emas di pegadaian cabang maros karena nasabah tidak perlu membuka rekening bank, dengan perhitungan sewa modal. Selain itu, , cicilan per bulan maupun pelunasannya dapat di lakukan setiap saat dan barang jaminan aman dan diasuransikan serta dilengkapi nilai taksiran yang cukup memuaskan. Dan jika ingin menggadaikan suatu barang prosesnya sangat mudah yaitu dengan cara masyarakat cukup datang ke kantor pegadaian dengan membawa jaminan barang berupa emas lalu diserahkan barang jaminan kepada petugas penaksir, lalu di proses dalam waktu singkat sesuai dengan nilai barang yang dijaminan.

Nilai taksiran menjadi salah satu syarat untuk mendapatkan pinjaman dari pembiayaan berupa gadai dari pegadaian. Nilai taksiran emas dapat menjadi tolak ukur nasabah untuk memilih menggadaikan emasnya di suatu lembaga gadai. Beberapa lembaga keuangan yang berfokus pada usaha gadai memiliki ketetapan nilai taksiran emas sendiri sebagai bentuk promosi mereka dalam menarik nasabah yang akan menggunakan jasa gadainya. Hal ini dapat dilihat dengan perbedaan ketetapan nilai taksiran di Pegadaian Konvensional, Pegadaian Syariah dan BRI Syariah. Nilai taksiran yang diberikan oleh Pegadaian Konvensional yakni 92-95% dari harga emas. Dan adapun biaya jasa taksiran yang sudah ditetapkan oleh Pegadaian Cabang Maros yakni untuk emas sebesar $1,25 \times$ nilai taksiran emas. Untuk berlian mulai dari Rp. 10.000 s/d Rp. 300.000. (Semawati, 2018) menyatakan bahwa nilai taksiran yang diberikan oleh Pegadaian Syariah yakni 90-92% dari nilai taksiran emas. Nilai taksiran yang diberikan oleh BRI Syariah yakni pengambilan pinjaman maksimal 90% emas perhiasaan.

Nilai taksiran emas adalah nilai emas yang digunakan nasabah kepada pihak pegadaian. Besar nilai taksiran ini dipengaruhi oleh 2 faktor yakni dari berat emas/perhiasan yang akan digadaikan serta kadar dari emas yang akan digadaikan. Semakin besar nilai taksiran yang diberikan pihak pegadaian terhadap emas

yang akan dijamin maka semakin besar pula pinjaman yang akan diperoleh nasabah demikian pula sebaliknya.

Nilai taksiran yang tinggi mampu menarik nasabah dalam menggunakan jasa gadai emas. Nasabah akan merespon positif apabila nilai yang dihasilkan dari produk dan jasa mampu memenuhi manfaat bagi kehidupannya. Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik melakukan penelitian yang berjudul “**Pengaruh Nilai Taksiran Emas dalam Menarik Nasabah pada Kantor Cabang Pegadaian Maros**”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya maka dapat ditarik rumusan masalahnya adalah Bagaimana pengaruh nilai taksiran emas dalam menarik nasabah pada Pegadaian Cabang Maros ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka yang menjadi tujuan penelitian penulis adalah, untuk mengetahui pengaruh nilai taksiran emas dalam menarik nasabah pada Pegadaian Cabang Maros.

D. Manfaat Penelitian

Adapun beberapa manfaat yang diperoleh dari tugas akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat teoritis dapat menambah pengetahuan dan wawasan penulis tentang pengaruh nilai taksiran dalam menarik nasabah di perusahaan pegadaian.
2. Manfaat praktis, sebagai bahan masukan atau informasi bagi pihak pegadaian dan nasabah terhadap nilai taksiran dalam menarik nasabah.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Gadai

1. Pengertian Gadai

Gadai yang terungkap dalam kitab undang-undang hukum perdata (BW) Pasal 1150 merupakan suatu hak yang diperoleh seorang berpiutang atas suatu barang bergerak, yang diserahkan kepadanya oleh seorang berutang atau oleh seorang lain atas namanya, dan memberikan kekuasaan kepada si berpiutang itu untuk mengambil pelunasan dari barang tersebut secara didahulukan daripada orang-orang berpiutang lainnya, dengan kekecualian biaya untuk melelang barang tersebut dan biaya yang telah dikeluarkan untuk menyelamatkannya setelah barang itu digadaikan

Gadai adalah salah satu bentuk jaminan kredit yang ada, dimana lembaga jaminan gadai itu sendiri masih di bedakan antara gadai menurut hukum Barat yang dikenal dengan nama Pand dan gadai menurut hukum adat yang dikenal dengan istilah boreg atau cekelan. Suatu hak gadai baru akan tercipta bila telah ada suatu perjanjian hutang piutang. Bentuk perjanjian ini tidak ditentukan dalam ketentuan hukum gadai, baik tertulis maupun

tidak tertulis. Walaupun demikian pihak-pihak yang berjanji lebih menyukai perjanjian yang tertulis, karena dapat dijadikan sebagai bukti bila kelak terjadi sengketa. Gadai di perjanjikan dengan maksud untuk memberikan jaminan atas suatu kewajiban prestasi tertentu, yang pada umumnya tidak selalu merupakan perjanjian utang piutang dan karenanya dapat diketahui bahwa perjanjian gadai mengabdikan kepada perjanjian pokoknya atau perjanjian gadai tersebut merupakan perjanjian yang bersifat *accessoir*. Pada prinsipnya (barang) gadai dapat dipakai untuk menjamin setiap kewajiban prestasi tertentu. Lembaga jaminan gadai saat ini masih banyak dipergunakan di dalam praktek. Kedudukan pemegang jaminan gadai disini lebih kuat dari pemegang fidusia, karena benda jaminan berada dalam penguasaan kreditur (Jusnia, 2021).

Ilyas dalam (Rianti, 2021) menyatakan bahwa gadai adalah suatu lembaga jaminan yang telah sangat terkenal dalam kehidupan masyarakat dalam upayanya untuk mendapatkan dana untuk berbagai kehidupan.

Kasmir dalam (Sianturi, 2021) secara umum pengertian usaha gadai yaitu kegiatan menjaminkan barang-barang berharga kepada pihak tertentu, guna memperoleh sejumlah uang. Barang yang akan dijaminkan akan ditebus kembali sesuai dengan

perjanjian antara nasabah dengan lembaga gadai. Jadi usaha gadai adalah meminjamkan barang berharga untuk mendapatkan dana dan melunasinya pada saat jangka waktu yang telah ditentukan.

(Kasmir, 2013) menyatakan dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa gadai mempunyai ciri sebagai berikut :

- 1) Gadai hanya untuk benda bergerak
- 2) Terdapat barang-barang berharga yang di gadaikan
- 3) Nilai jumlah pinjaman tergantung nilai barang yang digadaikan.
- 4) Barang yang digadaikan dapat ditebus kembali. Dengan usaha gadai, masyarakat tidak perlu takut kehilangan barang-barang berharganya dan jumlah uang yang diinginkan dapat disesuaikan dengan harga barang yang dijaminkan.

Jadi dapat disimpulkan di atas bahwa gadai adalah kegiatan menjaminkan barang-barang berharga sebagai jaminan atas suatu pinjaman agar mendapatkan dana kepada lembaga keuangan.

2. Bentuk – Bentuk Gadai

(Herfika, 2013) berpendapat bahwa bentuk gadai dibedakan menjadi beberapa bagian, yaitu:

a). Kredit Cepat Aman (KCA)

Kredit dengan sistem gadai yang diberikan kepada semua golongan nasabah, baik untuk kebutuhan konsumtif maupun kebutuhan produktif Dengan agunan berupa emas maupun barang berharga lainnya. Pinjaman mulai dari 20.000 ribu - 200.000.000 juta atau lebih. Jangka waktu pinjaman maksimum 4 bulan atau 20 hari dan dapat diperpanjang dengan cara membayar sewa modal atau mengangsur sebagian uang pinjaman.

b). Kredit Angsuran Sistem Fidusia (KREASI)

Layanan kredit (Pinjaman) angsuran bulanan yang diberikan kepada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk pengembangan usaha dengan sistem fidusia. Agunan pinjaman dengan BPKB kendaraan. Pinjaman mulai 1 juta hingga 250 juta rupiah. Dengan jangka waktu pinjaman dengan pilihan 12 bulan, 18 bulan, 24 bulan, atau 36 bulan.

c). Kredit Angsuran dengan Sistem Gadai (KRASIDA)

Layanan Kredit (pinjaman) angsuran yang diberikan kepada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk pengembangan usaha dengan sistem Gadai. Agunan emas dan mobil. Pinjaman yang diberikan 20 juta hingga 100 juta.

d). Kredit Usaha Rumah Tangga (KRISTA)

Kredit yang diberikan kepada para wanita wirausaha yang tergabung dalam kelompok untuk pengembangan usaha dengan sistem tanggung renteng. Pinjaman mulai 100 ribu hingga 5 juta rupiah. Agunan berupa alat-alat rumah tangga (TV, Kulkas, Meja Kursi, Spring bed, dan lain sebagainya).

e). Kredit Perumahan Rakyat (KREMADA)

Kredit (pinjaman) lunak yang diberikan kepada Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR) kurang dari 2 juta rupiah untuk kebutuhan renovasi atau pembangunan rumah. Pinjaman 5 juta hingga 10 juta.

f). Kredit Aneka Guna Untuk Umum (KAGUM)

Kredit (pinjaman) angsuran bulanan dengan sistem fidusia yang diperintukkan bagi pegawai atau karyawan suatu instansi (lembaga) yang telah memiliki penghasilan. Kagum bisa digunakan untuk biaya sekolah, pernikahan, merenovasi rumah, biaya kesehatan dan lain-lain. Menggunakan barang jaminan tambahan motor/mobil.

g). Investasi Harta Berharga Milik Anda (INVESTA)

Pinjaman dengan sistem gadai yang diberikan kepada nasabah perseorangan maupun institusi dalam jangka waktu tertentu dengan jaminan berbentuk saham yang tercatat dan diperdagangkan di Bursa Efek Indonesia serta Obligasi (ORI)

Adapun jasa gadai antara lain :

a.) Pemberian pinjaman atas dasar hukum gadai

Mensyaratkan pemberian pinjaman atas dasar penyerahan barang sitata jaminan oleh penerima pinjaman. Konsekuensinya adalah bahwa jumlah atau nilai pinjaman yang diberikan kepada masing-masing peminjam sangat dipengaruhi oleh nilai barang yang dijadikan jaminan pemberi gadai.

b.) Penaksiran nilai barang

Selain memberikan pinjaman atas dasar hukum gadai, Perum Pegadaian juga memberikan jasa penaksiran atas nilai suatu barang. Barang-barang yang akan ditaksir pada dasarnya meliputi semua barang bergerak yang bisa digadaikan, terutama emas, berlian, dan intan. Masyarakat yang memerlukan jasa ini biasanya dengan mengetahui nilai jual wajar atas barang berharganya yang akan dijual. Atas jasa penaksiran yang diberikan, Perum Pegadaian memperoleh penerimaan dari pemilik berupa ongkos penaksiran.

c.) Penitipan barang

Perum pegadaian dapat juga menyelenggarakan jasa penitipan barang. Hal ini disebabkan karena perusahaan ini

mempunyai tempat penyimpanan barang bergerak yang cukup memadai. Selain itu masyarakat menitipkan barang di Perum Pegadaian pada dasarnya karena alasan keamanan penyimpanan, terutama bagi masyarakat yang kan meninggalkan rumahnya untuk jangka waktu yang lama. Atas jasa penitipan tersebut, Perum Pegadaian memperoleh penerimaan dari pemilik barang berupa ongkos penitipan.

Martono dalam (Anita, 2016) menyatakan bahwa pegadaian memiliki produk khusus yang jarang dimiliki oleh lembaga keuangan lainnya. Produk-produk tersebut antara lain: kredit gadai, jasa taksiran, jasa titipan dan gold counter.

1) Kredit Gadai

Nasabah diberi fasilitas pinjaman berdasarkan hukum gadai dengan prosedur yang mudah, aman dan cepat. Hampir semua jenis barang bergerak dapat dijadikan agunan atau jaminan seperti perhiasan emas/berlian. Kendaraan bermotor, perabotan rumah tangga yang bernilai dan barang elektronik.

2) Jasa Taksiran

Jasa ini merupakan fasilitas pelayanan untuk mengetahui kualitas barang perhiasan seperti: Emas, perak, permata dan lain-lain. Dengan biaya yang relative ringan,

masyarakat dapat mengetahui dengan pasti tentang nilai atau kualitas suatu barang miliknya lebih dulu diperiksa dan ditaksir oleh juru taksir yang sudah berpengalaman. Kepastian nilai memberikan rasa aman dan rasa lebih pasti bahwa barang tersebut benar-benar mempunyai nilai investasi yang tinggi.

3) Jasa Titipan

Jasa ini merupakan fasilitas pelayanan penitipan barang berharga dan lain-lain agar lebih aman. Fasilitas ini diberikan kepada pemilik barang yang akan bepergian jauh dalam kurun waktu yang relative lama, atau juga diberikan karena penyimpanan dirasakan kurang aman. Barang yang dapat dititipkan seperti perhiasan, emas, batu permata, kendaraan bermotor, juga surat-surat berharga seperti surat tanah, ijazah dan lain-lain dengan prosedur dan biaya murah.

4) Gold Counter

Jasa ini menyediakan fasilitas tempat penjualan emas eksklusif yang terjamin sekali kualitas dan keasliannya. Gold Counter semacam toko dengan sebutan "Galeri 24" untuk menjual perhiasan dari emas dengan kualitas sesuai kadar barang perhiasan.

5) Koin Emas ONH

Pegadaian memperkenalkan cara menabung terutama untuk persiapan menunaikan ibadah haji. Masyarakat yang berminat dapat membeli koin emas berkadar 24 karat yang kelak pada saat dibutuhkan untuk menunaikan ibadah haji dapat dijual kembali.

B. Nilai Taksiran

1. Pengertian Taksiran

Saslim dalam (Afrina, 2016) menyatakan bahwa nilai taksiran merupakan perkiraan harga jual yang ditetapkan pihak pemilik dana. Biasanya untuk emas batangan, nilai taksirannya sekitar 90% dari harga perolehan emas tersebut dari antam. (Afrina, 2016) Pegadaian memberikan jasa penaksiran atas nilai suatu barang. Barang yang di taksir meliputi semua barang yang bergerak, berapa nilai riil barang yang berharga miliknya, misalnya emas, berlian, intan, perak dan barang bernilai lainnya. Hal ini berguna bagi masyarakat yang ingin menjual barang tersebut, ataupun hanya sekedar ingin mengetahui jumlah kekayaannya. Atas jasa penaksiran yang diberikan prum pegadaian memperoleh pendapatan dari pemilik barang berupa ongkos taksiran

Nilai taksiran merupakan nilai/harga perkiraan tertentu yang akan dijadikan jaminan yang didasarkan pada harga jadi,

pasar dan peraturan yang berlaku pada masa tertentu. Damanhur dan Darwina dalam (Jazulia, 2018) menyatakan bahwa nilai taksiran pada umumnya memiliki ciri-ciri tertentu, yaitu:

- a. Tidak boleh sama atau melebihi harga pasar.
- b. Tidak boleh terlalu rendah dari harga pasar, kecuali ketentuan pasar yang berlaku.

Nilai taksiran ini digunakan menjadi acuan pencairan yang akan diberikan dengan meminimalisir resiko yang akan terjadi kemudian hari. Bilamana nasabah tidak mampu atau tidak bersedia melunasi pinjaman, maka umumnya pihak pegadaian akan menentukan pedoman standar taksiran tertinggi yang dapat di tetapkan oleh kantor agar barang gadai dapat dijual kembali, dengan nilai sebagai berikut:

- 1) Logam mulia sebesar 88 % dari harga pasar
- 2) Berlian sebesar 45% dari harga pasar
- 3) Barang elektronik sebesar 73% dari harga pasar
- 4) Kendaraan bermotor sebesar 93% dari harga pasar

Lupiyoadi dan Hamdani dalam (Semawati, 2018) menyatakan bahwa nilai taksiran yang tinggi mampu mendorong keputusan nasabah menggunakan jasa pegadaian. Nasabah akan merespon positif apabila nilai yang dihasilkan dari produk atau jasa mampu memenuhi manfaat bagi kebutuhannya.

Sedangkan pendapat Isnawan dalam (Ningsih, 2018) berpendapat bahwa nilai taksiran adalah perkiraan harga jual emas yang kita miliki yang ditentukan oleh pihak pegadaian secara sepihak”.

Fauziah dalam (Jazulia, 2018) berpendapat bahwa pedoman penaksiran dikategorikan berdasarkan pada jenis barangnya. Jenis barang dibedakan menjadi dua jenis, yaitu: barang kantung yang meliputi emas dan permata, sedangkan barang gudang meliputi mobil, motor, dan barang elektronik lainnya.

a) Barang kantung

1. Emas

- a. Petugas penaksir melihat Harga Pasar Pusat (HPP) dan standar taksiran logam yang telah ditetapkan oleh kantor pusat. Harga pedoman untuk keperluan penaksiran ini disesuaikan dengan perkembangan harga yang terjadi.
- b. Petugas penaksir melakukan penentuan karatase (Pengukuran karat) dengan menggunakan “Jarum Uji” dan berat barang.
- c. Petugas penaksir menentukan nilai taksiran

2. Permata

- a. Petugas penaksir melihat standar taksiran permata yang telah ditetapkan oleh kantor pusat. Standar ini selalu disesuaikan dengan perkembangan pasar permata yang ada
- b. Petugas penaksir melakukan pengujian kualitas dan berat permata
- c. Petugas penaksir menentukan nilai taksiran. b.

b) Barang gudang

Barang gudang dengan barang kantung dalam penaksiran berbeda. Yang membedakan harga disesuaikan dengan Harga Pasar Setempat (HPS) bukan Harga Pasar Pusat (HPP). Setelah itu petugas penaksir menentukan nilai taksir. Setelah barang yang akan dijaminkan ditaksir oleh petugas yang berwenangan dan kompeten di bidang tersebut, kemudian nasabah bisa melakukan transaksi pinjaman dari nilai minimum yaitu Rp. 20.000 hingga nilai maksimum dari nilai barang jaminan tersebut.

Berdasarkan uraian pendapat ahli tersebut, maka penulis menyimpulkan bahwa nilai taksiran adalah nilai atau harga jual terhadap suatu barang jaminan tertentu yang perhitungannya sudah ditentukan berdasarkan aturan yang telah berlaku.

2. Tujuan dan Fungsi Penaksiran

Kasmir dalam (Endang, 2018) Tujuan dari perhitungan nilai barang gadai adalah untuk menentukan besarnya jumlah pinjaman yang diberikan kepada nasabah sesuai dengan jaminan yang diberikan agar tidak melebihi atau kurang dari harga pasar

(Akmal, 2018) berpendapat bahwa penaksiran memiliki tujuan dan fungsi yaitu untuk menilai dan menentukan berapa harga yang akan diberikan kepada barang jaminan agar dapat menentukan yang diberikan berdasarkan besarnya jumlah pinjaman. Sedangkan fungsi penaksiran untuk menentukan batas jumlah pinjaman yang diberikan kepada nasabah sesuai dengan jaminan yang diberikan agar tidak melebihi harga pasar.

3. Penaksir

(Akmal, 2018) menyatakan bahwa penaksir adalah ujung tombak perusahaan yang memiliki tugas dan tanggung jawab yang sangat krusial bagi kegiatan operasional kantor cabang. Berkembangnya suatu perusahaan tergantung terhadap kualitas taksiran yang dihasilkan dari para penaksir. Oleh karena itu peran penaksir di kantor cabang memegang fungsi yang sangat penting didalam kegiatan operasional terutama

dalam memberikan pelayanan yang terbaik kepada masyarakat. Sebagai salah satu fungsi dari kegiatan operasional tersebut maka fungsi penaksir mencerminkan citra dan kualitas pelayanan yang dapat diberikan oleh Pegadaian. Dan adapun sistem kerja yang dapat dijelaskan sebagai berikut :

- a. Penaksir menentukan taksiran atas barang jaminan yang diserahkan oleh para nasabah.
- b. Taksiran yang baik akan menghasilkan uang pinjaman yang baik pula.
- c. Uang pinjaman yang baik akan menghasilkan sewa modal yang maksimal. Begitupun dengan taksiran yang buruk (taksiran tinggi/rendah) akan menghasilkan uang pinjaman yang bermasalah.
- d. Taksiran tinggi akan menyebabkan terhambatnya perputaran modal kerja dan *cost of capital* yang tinggi karena perlu ditangani lagi lebih lanjut atas kasus taksiran tinggi.
- e. Taksiran rendah akan menyebabkan uang pinjaman rendah dan pendapatan sewa modal yang rendah pula, disamping itu kepercayaan masyarakat kepada Pegadaian akan semakin rendah karena barang mereka ditaksir rendah oleh penaksir di kantor cabang.

Proses kerja penaksir merupakan suatu rangkaian aktifitas oleh petugas fungsional penaksir di kantor cabang mulai dari penerimaan barang jaminan lalu taksiran barang jaminan akan ditentukan oleh penaksir berdasarkan ketentuan yang berlaku sampai dengan proses penyerahan barang jaminan yang telah ditaksir kepada penyimpan/pemegang gudang. Pengoptimalisasian penaksiran maka dibutuhkan seorang ahli taksir yang sangat berkompeten dibidangnya, oleh karena itu pegadaian membantu mencapai hal tersebut dengan cara :

- a. Mengadakan diklat penaksir atau ahli taksir diklat ini merupakan syarat mutlak bagi penaksir untuk menjadi ahli taksir, oleh karena ini untuk menjadi ahli taksir dibutuhkan tahap sebagai berikut :
 - 1) Penaksir muda : Untuk menjadi penaksir muda maka harus dinyatakan lulus diklat penaksir.
 - 2) Penaksir madya : Untuk menjadi penaksir madya dibutuhkan minimal empat tahun pengalaman sebagai penaksir muda.
 - 3) Ahli taksir : Untuk menjadi seorang ahli taksir maka akan dilakukan seleksi yang diikuti oleh penaksir madya.
- b. Mengadakan perputaran atau *rolling* pegawai ahli taksir agar mendapatkan banyak pengalaman yang dapat berguna untuk

meningkatkan kemampuannya dalam menaksir barang jaminan.

- c. Mengadakan pembinaan kepada ahli taksir. Dua hal pokok yang menjadi pedoman dalam menaksir barang jaminan yaitu peraturan yang berlaku di PT. Pegadaian berupa rumus taksiran, patok taksiran dan lain sebagainya serta perkiraan nilai/harga dari suatu barang yang dijadikan barang agunan yang dinyatakan dalam satuan uang (rupiah).

Nilai *intrinsik* adalah nilai yang berdasarkan kepada nilai/perkiraan harga yang sesungguhnya dari materi yang ada di dalam barang tersebut, sedangkan nilai nominal adalah nilai yang ditetapkan berdasarkan kepada satuan yang tertera/tercantum pada barang tersebut berdasarkan pengesahan dari pemerintah yang dituangkan dalam suatu peraturan perundang-undangan.

4. Metode Nilai Taksiran

Dalam prespektif hukum ekonomi islam pedoman dasar penaksiran yang digunakan agar penaksiran atas suatu barang dapat sesuai dengan nilai sebenarnya. Pedoman penaksiran yang dikelompokkan atas dasar jenis barangnya. Setiawan dalam (Rentiwi, 2020) menyatakan bahwa terdapat dua kategori dalam metode taksiran barang jaminan, yaitu :

- a. Taksiran Wajar

Taksiran wajar merupakan taksiran yang sesuai dengan hasil perhitungan dari ketentuan penaksiran yang telah ditetapkan atau dapat dikatakan tidak ada biaya penyimpanan.

b. Taksiran Tinggi

Taksiran tinggi adalah taksiran yang melebihi dari kriteria atau batas toleransi dari taksiran wajar karena kesengajaan penaksir untuk memenuhi loyalitas nasabah. Kriteria barang jaminan taksiran tinggi adalah:

- 1) Untuk golongan A/B disebut taksiran tinggi jika perbedaan taksiran mencapai 16% -20%.
- 2) Untuk golongan C/D disebut taksiran tinggi jika perbedaan taksiran mencapai 11%-15%

C. Nasabah

1. Pengertian Nasabah

Wahyudi dan Suparso dalam (Wiwin Koni & Saifullah, 2022) menjelaskan dalam kamus umum bahasa Indonesia nasabah didefinisikan sebagai :

- a. Pertalian, perhubungan
- b. Orang yang menjadi langganan sebuah bank karena uangnya diputar melalui bank itu

c. Orang yang menjadi anggota (tanggung) perusahaan asuransi.

Sedangkan pengertian nasabah menurut undang-undang No 10 tahun 1998 tentang perubahan atas undang-undang No 7 tahun 1992 tentang perbankan (undang-undang perbankan) disebutkan bahwa nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank.

Suwiknyo dalam (Siti Rohmah, 2016) menyatakan bahwa nasabah merupakan yang memperoleh fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syari'ah atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan , nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.

Jadi dapat disimpulkan bahwa nasabah merupakan pelanggan atau seseorang yang membeli atau menggunakan suatu produk dari perusahaan tersebut.

2. Jenis – Jenis Nasabah

Rochaety dan Trenanti dalam (Siti Rohmah, 2016) menyatakan bahwa nasabah dibagi menjadi dua yaitu:

a. Nasabah debitur merupakan nasabah yang memperoleh fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syari'ah/

yang dipersamakan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.

- b. Nasabah penyimpan merupakan nasabah yang menempatkan dananya di bank dengan bank yang bersangkutan.

3. Faktor yang Membuat Minat Nasabah

Alma dalam (NST, 2015) untuk mengetahui minat nasabah dapat dilihat dari faktor-faktornya adalah :

- a. *Social Factors*, yaitu berupa grup-grup yang turut mempengaruhi, dimana seseorang masuk sebagai anggota, misalnya kelompok famili, teman, tetangga, teman sekerja, klub olahraga, klub seni, dan sebagainya.
- b. *Cultural Factors*, yaitu faktor budaya yang begitu banyak kelompoknya, mulai dari kelompok negara, sampai kelompok etnis/suku memiliki budaya dan kebiasaan dan adat sendiri.
- c. *Personal Factors*, yang menyangkut masalah usia, pekerjaan, jabatan, keadaan ekonomi pribadi, gaya hidup, kepribadian.
- d. *Psychological Factors*, yaitu menyangkut motivasi seseorang untuk membeli apakah mengikuti teori motivasi Maslow atau karena dorongan lainnya. Juga menyangkut masalah persepsi seseorang terhadap sesuatu.

Berdasarkan penjelasan diatas, terdapat faktor lain yang membuat minat nasabah menurut ahli sebagai berikut :

a. Faktor Lokasi

Salah satu cara untuk mengaktualisasikan *proactive strategic* yaitu dengan strategi penentuan lokasi usaha yang tepat, sebab keberhasilan dalam penentuan suatu usaha yang tepat akan meningkatkan operasionalisasi bisnis sehingga akan menekan biaya operasional Macmudah dalam (Khairunnisah, 2021).

b. Faktor Pelayanan

Definisi pelayanan yaitu suatu kegiatan yang menolong menyediakan segala apa yang diperlukan orang lain atau konsumen dengan penampilan produk yang sebaik-baiknya sehingga diperoleh kepuasan pelanggan dan pembelian yang berulang-ulang. Salah satu model kualitas jasa yang paling populer dan hingga ini masih dijadikan acuan dalam riset pemasaran adalah disimpulkan bahwa terdapat lima dimensi *SERVQUAL* menurut Macmudah dalam (Khairunnisah, 2021) sebagai berikut:

- 1) Berwujud (*Tangible*) merupakan suatu kemampuan perusahaan dalam memberikan layanan terbaik bagi pelanggan dan hal tersebut merupakan hal yang konret.

- 2) Keandalan (*Reliability*) merupakan suatu kemampuan perusahaan dalam memberikan layanan bagi perusahaan dalam memberikan layanan bagi pelanggan.
- 3) Ketanggapan (*Responsiveness*) merupakan tentang bagaimana perusahaan memberikan layanan yang responsif terhadap semua keinginan dan kebutuhan pelanggan.
- 4) Jaminan dan Kepastian (*Assurance*) merupakan karyawan yang sopan dan berpengetahuan luas yang memberikan rasa percaya serta keyakinan.
- 5) Empati (*Empathy*) merupakan bentuk kepedulian dan perhatian secara pribadi yang diberikan kepada pelanggan. Inti dari dimensi empati adalah menunjukkan kepada pelanggan melalui layanan yang diberikan bahwa pelanggan itu spesial, dan kebutuhan mereka dapat dipahami.

c. Faktor *Religius Stimuli*

Religius stimuli merupakan faktor pengetahuan dan pengalaman keberagaman yang mendorong seseorang untuk melakukan suatu tindakan ekonomi. Indikator ini memiliki dua dimensi, yaitu dimensi pemahaman produk dan ketaatan terhadap agama.

- 1) Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan.
- 2) Ketaatan terhadap agama merupakan tingkat kesadaran dan ketaatan seseorang melakukan apa yang diyakini dalam melaksanakan apa yang diajarkan dalam agama yang telah mereka anut. Karena kesadaran ini merupakan awal dari ekspresi isi dalam kehidupan praktis sebagai pangkal proses perilaku ekonomi religius.

d. Faktor Reputasi

Reputasi diartikan sebagai suatu bangunan sosial yang mengayomi suatu hubungan, kepercayaan yang akhirnya akan menciptakan *brand image* bagi suatu perusahaan. Reputasi yang baik dan terpercaya merupakan sumber keunggulan bersaing suatu perusahaan. Adanya reputasi yang baik dalam sebuah perusahaan akan menimbulkan kepercayaan bagi nasabahnya. Suatu kepercayaan adalah pikiran deskriptif oleh seorang mengenai suatu hal (penyandang dana) menurut Macmudah dikutip (Khairunnisah, 2021)

e. Faktor Promosi

Secara definisi promosi adalah kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut. Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabah. Promosi merupakan bagian dari pemasaran. Dalam promosi hal yang perlu di perhatikan adalah pemilihan bauran promosi (*promotion mix*), Macmudah dalam (Khairunnisah, 2021) bauran promosi terdiri dari:

1) Iklan (*Advertising*)

Iklan adalah segala bentuk komunikasi nonpersonal mengenai suatu organisasi (perusahaan), produk barang, jasa, atau ide yang dibayar oleh satu sponsor yang diketahui.

2) Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

Promosi penjualan merupakan kegiatan promosi selain periklanan, *personal setting*, maupun publitas. Kegiatan-kegiatan yang termasuk dalam promosi penjualan antara lain peragaan, pertunjukkan dan pameran, demonstrasi dan sebagainya. Kegiatan promosi penjualan lebih fleksibel karena dapat dilakukan setiap saat dengan biaya yang tersedia dan dimana saja.

3) Hubungan Masyarakat (*Public Relation*)

Public Relation merupakan berbagai program yang diarahkan secara internal kepada karyawan dari perusahaan atau konsumen luar, perusahaan lain, pemerintah dan media untuk mempromosikan, membangun hubungan antara perusahaan dengan publik, melindungi dan membangun citra perusahaan atau produk komunikasi individu yang positif.

4) Informasi dari mulut ke mulut (*Word Of Mouth*)

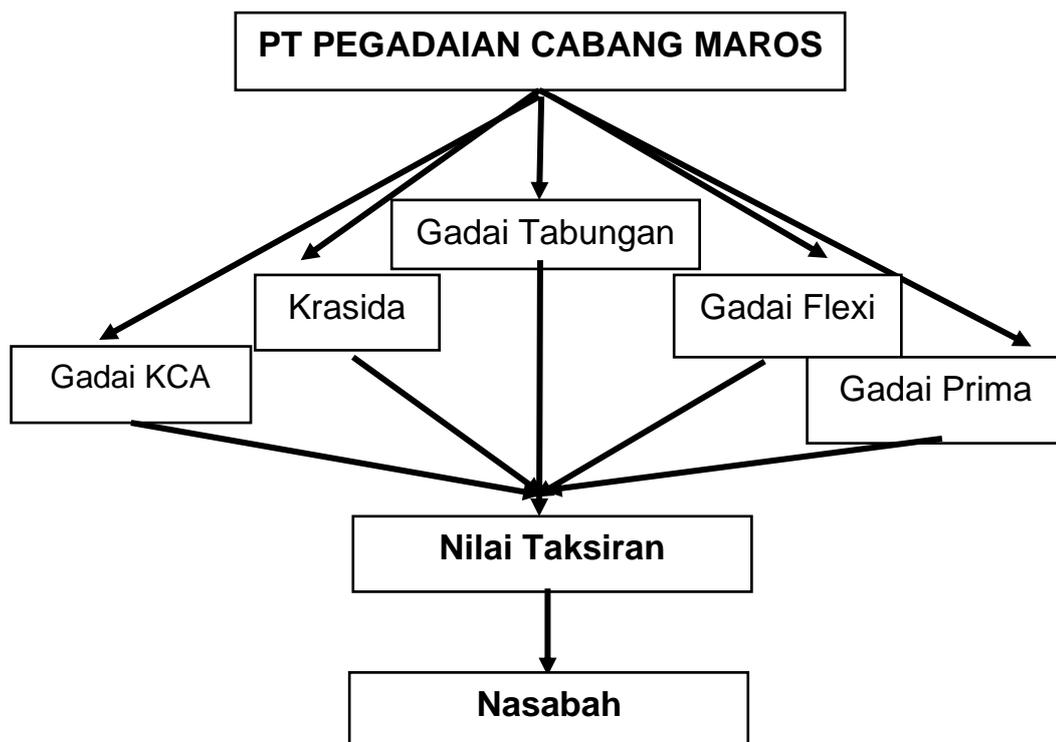
Word Of Mouth merupakan komunikasi lisan, tertulis, dan elektronik antar masyarakat yang berhubungan dengan keunggulan atau pengalaman membeli atau menggunakan produk atau jasa.

5) Surat pemberitahuan langsung (*Direct Mail*)

Direct mail atau disebut juga pos langsung atau surat langsung merupakan salah satu dari media periklanan yang berupa kartu pos, buku kecil, surat edaran, brosur dan lain sebagainya yang dikirimkan oleh perusahaan pengiklan kepada calon pembeli.

D. Kerangka Pikir

Kerangka pikir merupakan suatu diagram yang menjelaskan secara garis besar alur logika berjalannya sebuah penelitian, adapun kerangka pikir sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangkar Pikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian adalah PT. Pegadaian (Persero) Cabang Maros Berlokasi di Jl.Lanto Dg. Pasewang, Bori Kamase Kecamatan Maros Kabupaten Maros Baru Provinsi Sulawesi Selatan. Waktu penelitian dilakukan pada tanggal 10 Februari sampai dengan 10 Maret 2022.

B. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif dan kuantitatif.

- a. Data kualitatif adalah data yang diperoleh dalam bentuk informasi baik secara lisan maupun tulisan yang langsung dari sumbernya.
- b. Data kuantitatif adalah data yang melibatkan berupa angka atau bilangan didalamnya. Dan data kuantitatif merupakan sejenis data yang dapat diukur atau dihitung secara langsung sebagai angka atau bilangan. Data yang diperoleh berupa data Data yang diperoleh berupa nilai taksiran pada PT Pegadaian Cabang Maros.

2. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah subyek dari mana data dapat diperoleh. Dalam penelitian ini penulis menggunakan dua sumber data yaitu data primer dan sekunder yakni:

- a. Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari hasil wawancara, pengamatan dan pengumpulan data pada PT Pegadaian Cabang Maros.
- b. Data Sekunder merupakan data yang telah tersedia dalam berbagai bentuk. Biasanya sumber data ini berupa sejarah pada PT Pegadaian Cabang Maros.

C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang strategis digunakan oleh peneliti yang bertujuan untuk mendapatkan data dalam penelitian. Pada penelitian ini peneliti memilih jenis penelitian kualitatif yang harus membutuhkan data yang jelas dan spesifik. Sugiyono (2018:224) mengatakan bahwa pengumpulan data diperoleh dari observasi, wawancara, dokumentasi dan triangulasi. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Teknik pengumpulan data yang digunakan pada penyusunan laporan ini yaitu:

1. Observasi (pengamatan), yaitu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan melakukan pengamatan langsung dilapangan mengenai nilai taksiran.
2. Interview (wawancara), yaitu teknik pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab langsung terhadap pimpinan Pegadaian Cabang Maros.
3. Dokumentasi, yaitu teknik pengumpulan data dengan melakukan catatan peristiwa yang berlalu berbentuk gambar, foto, sketsa dan lain lain.

D. Metode Analisis Data

Dalam metode analisis data penulis menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Metode deskriptif kuantitatif adalah metode yang digunakan ketika melakukan penelitian berkaitan dengan data numerik. Jenis metode ini memerlukan data bersifat numerik dalam jumlah besar dan bisa dihitung menggunakan rumus-rumus statistika yang berkaitan dengan tugas akhir ini, sehingga tersaji secara lengkap mengenai Pengaruh Nilai Taksiran Emas dalam Menarik Nasabah Pada PT (Persero) Pegadaian Cabang Maros.

BAB IV

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah PT. Pegadaian (Persero)

Sejarah lembaga gadai di Indonesia dimulai sejak tahun 1746 saat kedatangan VOC (*Vereenigde Oost Indische Compagnie*) ke Indonesia. VOC menjadi salah satu maskapai perdagangan dari Belanda yang datang ke Indonesia. Pada waktu itu Belanda yang diwakili oleh Gubernur Jenderal *Van Imhoff* mendirikan Bank *Van Leening* pada tanggal 20 Agustus 1746 di Batavia (Jakarta pada masa penjajahan Belanda). Didirikannya Bank *Van Leening* merupakan badan usaha milik Belanda yang bertujuan untuk membantu masyarakat dalam mencari dana pinjaman dengan jaminan gadai. Pada mulanya usaha ini dijadikan oleh pihak swasta, namun dalam perkembangannya usaha pegadaian ini diambil oleh pemerintah Hindia Belanda kemudian dijadikan sebagai perusahaan negara, menurut undang-undang pemerintah Hindia Belanda pada waktu itu dengan status Dinas Pegadaian.

Dalam sejarah dunia usaha pegadaian pertama kali dilakukan di Italia, kemudian dalam perkembangan meluas sampai ke wilayah Eropa dan selanjutnya ke Inggris, Prancis dan Belanda. Lewat VOC bubar pada tahun 1800 maka, usaha pegadaian diambil alih oleh

pegadaian, peraturan diubah yaitu tantang barang yang dapat diterima sebagai gadai meliputi perhiasaan dan barang berharga lainnya.

Kedatangan Inggris ke Indonesia setelah mengalahkan Belanda pada tahun 1811, kemudian mengambil alih kekuasaan jajahan Belanda di Indonesia termasuk Bank *Van Leening* dan menggantinya menjadi *Licentie Stelse*. Aturan pun diubah yaitu setiap orang diperbolehkan mendirikan unit gadai dengan persyaratan harus adanya ijin dari pemerintah daerah setempat. Dibawah kekuasaan raffles, ijin di keluarkan kepada perorangan khususnya keturunan Cina. Hal ini menimbulkan dampak negatif yaitu munculnya lintah darat atau rentenir yang dapat menyengsarakan masyarakat. Sehingga diganti dengan sistem penyewaan atau *pach stelse* pada tahun 1814 dimana campur tangan pejabat lebih terasa.

Pada saat Belanda berkuasa kembali di Indonesia Bank *Van Leening* kembali didirikan dengan sistem dan konsep gadai. Seluruh Wilayah Jawa dan Madura telah memiliki Pegadaian kecuali Kesultanan Yogyakarta dan Kesultanan Surakarta. Namun hak pemegang gadai ternyata dapat melakukan penyelewengan dalam menjalankan bisnis gadai ini. Dengan cara mengambil keuntungan sebesar-besarnya dari hasil barang yang digadaikan oleh

masyarakat. Dengan menetapkan bunga yang sangat besar sehingga tidak memungkinkan penggadai menebus barang jaminannya. Jika barang disita maka, barang tersebut akan menjadi hak kolonial Belanda. Sehingga pada tahun 1880 diganti kembali menjadi *Pach Stelse*.

Lembaga Pegadaian Pertama di Indonesia. Pada tahun 1901 berdasarkan keputusan Pemerintah Hindia Belanda nomor 13, pemerintah Hindia Belanda mendirikan rumah gadai milik pemerintah di Sukabumi, Jawa Barat tepatnya pada tanggal 1 April 1901 diperingati sebagai Hari Ulang Tahun Pegadaian. Hal itu diatur dalam *staatsblad* 1901 nomor 131 isi dari KUHP nya saat itu adalah sebagai berikut :

Sejak saat itu dibagikan Sukabumi kepada siapapun tidak diperkenankan untuk dengan member gadai atau dalam bentuk jual beli dengan hak membeli kembali meminjamkan uang tidak melebihi 10 *golden*. Dengan hukuman tergantung kepada kebangsaan para pelanggar yang diancam dalam pasal 337 KUHP bai orang-orang Eropa dan pasal 339 KUIIP bagi pribumi.

Pada tahun 1905 Jawata Pegadaian Negara melakukan upaya khusus untuk menumpas segala macam praktek rentenir. Artinya, masyarakat yang dirugikan, misalnya saja suku bunga yang tinggi, lelang yang diatur dan barang gadai tidak terawar dengan

cara ini mosi masyarakat yang ditegakkan. Pengawasan langsung oleh pemerintah diberlakukan diseluruh Jawa dan Madura.

Seiring berjalannya waktu, pegadaian milik pemerintah semakin berkembang dengan baik sehingga pemerintah Hindia Belanda mengeluarkan peraturan monopoli. Sanksi terhadap pelanggaran peraturan monopoli diatur oleh pihak pemerintah Hindia Belanda dalam kitab UU hukum pidana pasal 509.

Pada masa kependudukan Jepang di Indonesia, tidak banyak perubahan yang terjadi pada kebijakan maupun struktur organisasi Jawatan Pegadaian, hanya saja gedung pusat yang semula di jalan Kramat Raya nomor 162 dipindahkan ke jalan Kramat Raya nomor 132. Jawatan Pegadaian atau dalam bahasa Jepang *Sitji Ei Geikyuku* diketahui oleh *Ohnosan* dan wakilnya orang pribumi bernama *Muhammad Saubari*. Setelah Indonesia merdeka tahun 1945, rumah gadai merupakan salah satu lembaga keuangan bukan Bank di kuasai oleh Pemerintah Republik Indonesia. Namun kantor Jawatan Pegadaian sempat pindah di Karang Anyar. Kebumen dan ke Magelang karena situasi perang agresi militer Belanda yang kian memanas.

Tahun 1961 Jawatan Pegadaian dijadikan Perusahaan Negara dan berada dalam lingkup Departemen Keuangan Pemerintah Republik Indonesia berdasarkan Peraturan Pemerintah

pengganti UU perp nomor 19 tahun 1960 Jo Peraturan Pemerintah nomor 178 Tahun 1969. Pegadaian yang pada mulanya berstatus sebagai Jawatan, dalam perkembangannya banyak mengalami terutama dalam status hukumnya, yakni :

1. Tahun 1961 Bentuk Badan Hukum berubah dari Jawatan ke Perusahaan Negara (PN) berdasarkan peraturan pemerintah pengganti Undang-Undang (Perpu) nomor 19 tahun Jo PP nomor 178 Tahun 1961
2. Tahun 1961 Bentuk Badan Hukum Berubah kembali dari yang semula Perusahaan Negara (PN) menjadi perusahaan Jawatan (Perjan) Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 1969
3. Tahun 1990 Bentuk Badan Hukum berubah dari Perusahaan Jawatan (Perjan) ke Perusahaan Umum (Perum) berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 10 Tahun 1990 yang diperbaharui dengan Peraturan Pemerintah Nomor 103 Tahun 2000.
4. Tahun 2012 Bentuk Badan Hukum berubah dari yang semula Perusahaan Umum (Perum) ke Persero pada tanggal 1 April 2012 berdsarkan Peraturan Pemerintah Nomor 51 Tahun 2011.

Tahun 2017 pihak Pegadaian dan staff IT bekerja sama untuk membuat aplikasi untuk para nasabah pegadaian yang dinamakan Pegadaian Digital. Aplikasi ini berguna untuk nasabah yang ingin melakukan transaksi gadai melalui smartphone dan bagi nasabah yang ingin mengetahui harga jual dan beli emas.

B. Visi dan Misi

1. Visi

Menjadi *The Most Valuable Financial Company* di Indonesia dan sebagai Agen Inklusi Keuangan Pilihan Utama Masyarakat.

2. Misi

- a. Memberikan manfaat dan keuntungan optimal bagi seluruh pemangku kepentingan dengan mengembangkan bisnis inti.
- b. Membangun bisnis yang lebih beragam dengan mengembangkan bisnis baru untuk menambah proposisi nilai ke nasabah dan pemangku kepentingan.
- c. Memberikan *service excellence* dengan fokus nasabah melalui:
 - 1) Bisnis proses yang lebih sederhana dan digital.
 - 2) Teknologi informasi yang handal dan mutakhir.
 - 3) Praktek manajemen risiko yang kokoh.
 - 4) SDM yang profesional berbudaya kinerja baik.

C. Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan gambaran tentang manajemen perusahaan. Maka kita dapat melihat pembagian kerja dan bagaimana fungsi atau kegiatan yang berbeda bisa dikondisikan dengan baik dengan adanya struktur tersebut maka kita bisa mengetahui beberapa spesialisasi dari sebuah pekerjaan, saluran perintah, maupun penyampaian laporan.

Dari penjelasan mengenai struktur organisasi tersebut terdapat hubungan antar komponen dan posisi yang ada di dalamnya, dan semua komponen tersebut mengalami saling ketergantungan. Masing-masing komponen di dalamnya akan saling mempengaruhi yang pada akhirnya akan berpengaruh pada sebuah organisasi secara keseluruhan, adapun gambar struktur organisasi perusahaan sebagai berikut :



Gambar 4.1. Struktur Organisasi

D. Tugas dan Tanggung Jawab

1. Tugas Pimpinan Cabang Maros

Tugas pokok dari pimpinan cabang maros adalah sebagai berikut :

- a. Menyusun rencana kerja dan anggaran kantor cabang berdasarkan acuan yang telah ditetapkan diantaranya :

- 1) Mempelajari data dan bahan yang terkait dengan penyusunan rencana kerja dan anggaran

- 2) Menghimpun rencana kerja dan anggaran kantor cabang dan mengajukan pada atasan.
 - 3) Menyusun rencana kerja dan anggaran kantor cabang dan mengajukan pada atasan.
- b. Merencanakan, mengorganisasi, menyelenggarakan dan mengendalikan operasional usaha inti :
- 1) Mengkoordinasikan penetapan taksiran dan uang pinjaman sesuai dengan kewenangan.
 - 2) Mengkoordinasikan pelaksanaan pelunasan uang pinjaman dan pendapatan sewa modal.
 - 3) Melaksanakan pemeriksaan hitungan dan pemeriksaan isi barang jaminan yang ada di gudang.
- c. Merencanakan, mengkoordinasikan, menyelenggarakan dan mengendalikan operasional usaha lain :
- 1) Mengkoordinasikan penetapan taksiran dan uang taksiran sesuai dengan wewenangnya.
 - 2) Mengkoordinasikan pelaksanaan pelunasan.
 - 3) Mengendalikan usaha UTE dan 4 bisnis lainnya.
- d. Mengorganisasikan, merencanakan, menyelenggarakan dan mengendalikan barang jaminan bermasalah :
- 1) Memproses penyelesaian barang jaminan bermasalah.

- 2) Mengkoordinasikan pelaksanaan taksiran ulang barang jaminan bermasalah (taksiran tinggi dan rusak, palsu serta polisi).
 - 3) Mengkoordinasikan penatausahaan barang jaminan bermasalah (taksiran tinggi dan rusak, palsu serta polisi).
- e. Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan, dan mengatasi lelang barang jaminan :
- 1) Menghimpun dana meneliti barang jaminan yang lewat jatuh tempo.
 - 2) Menetapkan taksiran harga jual lelang.
 - 3) Menyelenggarakan lelang.
 - 4) Mengkoordinasikan penatausahaan dan pelaporan hasil lelang.
- f. Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan, dan mengendalikan pengelolaan modal kerja :
- 1) Mengkoordinasikan modal kerja
 - 2) Mengkoordinasikan pengalokasikan modal kerja.
 - 3) Mengendalikan arus kas.
- g. Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan, dan menyelenggarakan kebutuhan dan penggunaan sarana dan prasarana kantor cabang dan unit :

- 1) Mengkoordinasikan kebutuhan dan penggunaan sarana prasarana.
 - 2) Mengkoordinasikan pemeliharaan sarana dan prasarana.
 - 3) Mengkoordinasikan pengaman lingkungan dan kantor cabang.
- h. Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan, dan mengendalikan pemasaran dan pelayanan konsumen :
- 1) Mengkoordinasikan sarana dan kegiatan promosi, publikasi usaha ini dan usaha lain.
 - 2) Melaksanakan kegiatan pelayanan konsumen.
 - 3) Menjalin hubungan baik dengan nasabah dan instansi terkait.
 - 4) Mengawasi dan mengevaluasi pelaksanaan pemasaran serta publikasi usaha itu dan usaha lain.
- i. Mengkoordinasikan pelaksanaan tugas pekerjaan bawahan:
- 1) Membagi tugas kepada bawahan.
 - 2) Memberikan arahan tentang tugas pekerjaan bawahan.
 - 3) Mengevaluasi pelaksanaan tugas pekerjaan bawahan.
 - 4) Meminta laporan tentang pelaksanaan tugas pekerjaan bawahan.
- j. Menyelenggarakan penatausahaan dan laporan kantor cabang

- 1) Mengevaluasi bahan dan yang terkait dengan operasional kantor cabang.
- 2) Mengkoordinasikan penyusunan laporan kantor cabang.
- 3) Melaporkan perkembangan operasional secara berkala dan menyampaikan kepada atasan.

2. Pengelola Unit

Fungsi dari pengelola unit adalah mengkoordinasikan, melaksanakan kegiatan operasional, mengawasi administrasi, keuangan, ketertiban, dan kebersihan serta pembuatan laporan kegiatan UPC, tugas dari pengelola unit adalah :

- a. Menangani barang jaminan bermasalah
- b. Mengkoordinasikan, melaksanakan, mengawasi kegiatan operasional UPC.
- c. Melakukan pengawasan secara uji petik dan terprogram barang jaminan yang masuk.

3. Penaksir

Tugas pokok dari seorang penaksir adalah :

- a. Melaksanakan penaksiran sebagai barang jaminan untuk menentukan mutu dan nilai barang, menentukan dan menetapkan uang kredit gadai :
 - 1) Menerima barang dari calon nasabah.

- 2) Meneliti dan mengukir barang.
 - 3) Mengisi FPK (formulir permintaan kredit) dan keterangan uji barang serta menentukan atau menetapkan UP (uang pinjaman).
 - 4) Menyerahkan FPK (formulir permintaan kredit) dan BJ (Barang Jaminan) bagi golongan yang menjadi kewenangan atasan.
 - 5) Mengisi blangko SBK (Surat Bukti Kredit) berdasarkan taksiran yang telah ditetapkan dan menyerahkan kepada nasabah.
- b. Melaksanakan penaksiran terhadap barang jaminan yang akan dilelang, untuk mengetahui mutu dan nilai, dalam menentukan harga dasar barang yang akan dilelang :
- 1) Menerima tugas dari atasan untuk menaksir ulang barang jaminan.
 - 2) Menerima dan meneliti barang jaminan akan dilelang dari penyimpanan barang jaminan.
 - 3) Mengisi daftar barang jaminan yang dilelang.
 - 4) Menyerahkan dan melaporkan barang jaminan yang akan dilelang kepada atasan.
- c. Merencanakan dan menyiapkan barang jaminan yang akan disipkan guna keamanan.

- 1) Memasukkan barang jaminan kedalam pembungkusan dan mematrisnya.
- 2) Menghitung jumlah barang jaminan.
- 3) Menyerahkan barang jaminan kepada penyimpanan.

Selain tugas pokok, seorang penaksir juga mempunyai tugas tambahan yaitu :

- a. Membantu menyelesaikan tugas pekerjaan administrasi.
- b. Menjadi anggota panitia serah terima jabatan manager kantor caban.
- c. Mengerjakan tugas pekerjaan lain yang diberikan manajer kantor cabang sesuai peraturan yang berlaku.

4. Kasir

Fungsi kasir adalah melakukan tugas penerimaan, penyimpanan dan pembayaran uang sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk kelancaran pelaksanaan operasional kantor cabang dan UPC. Untuk menyelenggarakan fungsi tersebut, kasir mempunyai tugas sebagai berikut :

- a. Melaksanakan penerimaan pelunasan uang pinjaman dari nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku:
 - 1) Menerima dan meneliti SBK sesuai dengan tanggal, bulan, tahun, dan alamat kantor cabang.

- 2) Menghitung sewa modal dan pinjaman yang harus dibayar nasabah.
 - 3) Menerima uang pelepasan, membubuhkan cap lunas, menyobek kitir serta menyerahkan kitir yang digunakan sebagai bukti penerima pelunasan.
 - 4) Menerima kas kecil dan manajer cabang.
 - 5) Melakukan pembayaran segala pengelompokan yang terjadi di kantor cabang dan UPC.
- b. Menerima uang dari hasil penjualan barang yang dilelang :
- 1) Menerima uang lakunya lelang dari panitia lelang dan penerimaan uang lainnya.
 - 2) Meneliti dan menghitung uang jumlah lakunya lelang dan penerimaan lainnya.
 - 3) Mencatat penerimaan tersebut pada bukti kas kecil dan membubuhkan tanda tangan.
- c. Membayarkan uang pinjaman kredit kepada nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku :
- 1) Menerima uang muka atau kas kecil dari manajer cabang.
 - 2) Memanggil nama nasabah sesuai dengan SBK yang telah diterima dari penaksir.

- 3) Meneliti dan mencocokkan bukti penerimaan BJ (Barang Jaminan) yang di gadaikan dari nasabah serta SBK dari penaksir.
 - 4) Menyerahkan jumlah UP (Uang Pinjaman) yang tertera pada SBK serta SBK kepada nasabah.
- d. Melakukan pembayaran semua pengeluaran yang terjadi pada kantor cabang dan kantor unit :
- 1) Melakukan pembayaran berdasarkan dokumen atau bukti yang sah.
 - 2) Meneruskan dokumen atau bukti pembayaran kepada bagian administrasi untuk dibuktikan.
 - 3) Menghitung dan mencocokkan kas dengan buku kas serta menyerahkan uang kas kecil kepada manajer cabang atau menerima dari kepala pengeelola unit menjelang tutup kantor.
 - 4) Melakukan pembayaran uang kelebihan kepada nasabah.
- Adapun tugas lainnya selain tugas pokok diantaranya :
- a. Membantu menyelesaikan pekerjaan administrasi.
 - b. Mengerjakan tugas pekerjaan lain yang diberikan manajer cabang sesuai dengan peraturan yang berlaku.

5. **Security (Keamanan)**

Selain mengamankan wilayah kantor dari gangguan kemanan sebagai berikut :

- a. Melaksanakan ketertiban dan keamanan lingkungan kantor :
 - 1) Membuka dan menutup pintu loket, dan pintu gerbang sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
 - 2) Menjaga keamanan kantor.
 - 3) Mengatur antrian nasabah untuk petugas keamanan yang bertugas disiang hari.
 - 4) Melakukan pemeriksaan keliling dan mengatur jam tilikan pada malam hari.
 - 5) Melakukan serah terima pergantian petugas keamanan.
 - 6) Melaporkan setiap kejadian termasuk kebakaran kepada pihak/dinas terkait.
 - 7) Melaporkan kepada kepala kantor cabang tentang kondisi kantor.
- b. Memberikan informasi kepada nasabah sesuai kebutuhan :
 - 1) Mencermati layanan yang telah diberikan oleh kantor.
 - 2) Memberikan informasi kepada nasabah bila diperlukan.
- c. Mengatur dan mengawasi keluar masuknya kendaraan dinas atau non dinas dari dan kedalam kantor :
 - 1) Menertibkan kendaraan yang parkir di depan kantor.

- 2) Mengarahkan nasabah yang membawa kendaraan demi kendaraan demi ketertiban dan keamanan.
- d. Mengatur atasan untuk keperluan dinas terutama mengambil atau menyetorkan uang ke bank.
- 1) Mengantar kepala atau pegawai mengambil atau menyetorkan uang ke bank atau petugas lain.
 - 2) Memberikan alternatif jalan yang lain apabila mengambil atau menyertokan uang ke bank.

E. Produk-Produk PT. Pegadaian Cabang Maros

Pegadaian cabang Maros mempunyai beberapa produk, yaitu :

1. KCA (Kredit Cepat dan Aman)

Kredit dengan sistem gadai yang diberikan kepada semua golongan nasabah sistem yang diberikan kepada semua golongan nasabah, baik itu untuk kebutuhan produktif. KCA merupakan solusi terpercaya untuk mendapatkan pinjaman secara mudah, cepat dan dana aman. Untuk mendapatkan kredit nasabah hanya perlu membawa agunan berupa perhiasan emas. Emas batangan, mobil, sepeda motor, laptop, handphone, dan barang elektronik lainnya. Pinjaman KCA mulai dari Rp. 50.000.- s.d Rp. 500.000.000.- atau lebih. Jangka waktu pinjaman 1-120 hari, untuk jenis barang yang diterima sebagai agunan barang-

barang yang terbuat dari emas dan permata, kendaraan bermotor, dan elektronik.

2. Krasida

Kredit dengan angsuran bulanan untuk keperluan konsumtif dan produktif dengan jaminan emas yang menjadi solusi tepat mendapatkan fasilitas kredit dengan cara cepat, mudah dan murah. Pinjaman mulai dari Rp. 1.000.000 sampai dengan Rp. 5.000.000,- waktu jangka pinjaman 6-36 bulan. Krasida hampir sama dengan KCA.

3. Kreasi

Kredit dengan angsuran bulanan yang diberikan kepada usaha kecil menengah (UKM) untuk pengembangan usaha dengan sistem fidusia. Sistem fidusia berarti agunan untuk pinjaman cukup dengan BPKB sehingga kendaraan masih bisa digunakan untuk usaha. Kreasi merupakan solusi terpercaya untuk mendapatkan fasilitas kredit yang cepat, mudah, dan murah. Jangka waktu pinjaman 1-36 bulan dan uang pinjaman Rp. 1.000.000,- sampai dengan Rp. 400.000.000,-

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil observasi di obyek penelitian, maka dijabarkan hal-hal yang melatarbelakangi penelitian ini, teori-teori yang mengukuhkan, objek-objek yang diteliti maupun metode penelitian yang digunakan, berikut ini akan dipaparkan hasil penelitian yang telah dilakukan. Hasil penelitian ini berupa data-data yang diperoleh penulis dari berbagai sumber dan juga karakteristik serta informasi umum mengenai perusahaan yang diambil datanya sebagai objek penelitian untuk kemudian diolah kembali sehingga didapatkan hasil akhir yaitu pengambilan kesimpulan. Dalam penelitian ini, maka nilai taksiran yang menjadi fokus yang diamati. Nilai taksiran merupakan suatu perkiraan tertentu yang akan dijadikan jaminan yang didasarkan pada harga jadi, pasar dan peraturan yang berlaku pada masa tertentu. Nilai taksiran ini digunakan menjadi acuan pencairan yang akan diberikan dengan meminimalisir resiko yang akan terjadi kemudian hari. Berikut data nilai taksiran di PT Pegadaian Cabang Maros sebagai berikut :

Tabel 5.1 Nilai Taksiran

No	Produk	Nilai Taksiran (Rp)		
		2019	2020	2021
1	Gadai KCA	26.155.159.047	31.767.580.786	25.154.928.459
2	Krasida	229.469.228	745.398.909	740.036.212
3	Gadai Flexi	56.482.500	162.160.950	-
4	Gadai Tabungan	38.084.521	4.227.000	63.668.080
5	Gadai Prima	7.366.719	-	-
Total		26.486.562.015	32.679.367.645	25.958.632.751

Sumber : PT Pegadaian Cabang Maros

Berdasarkan tabel tersebut data nilai taksiran dari tahun 2019-2021 Pegadaian Cabang Maros pada produk gadai KCA mengalami fluktuasi. Produk KCA ini merupakan produk pertama dari pegadaian dan produk ini sangat dikenal oleh masyarakat juga sistem gadai KCA ini memang diberikan kepada semua golongan kebawah. Pada tahun 2019 nilai taksiran produk KCA sebesar 26.155.159.047. Pada tahun 2020 mengalami peningkatan sebesar 31.767.580.786 hal ini disebabkan nilai taksiran pada tahun 2020 awal mulanya covid muncul di indonesia termasuk di maros, pada saat itu nilai taksiran emas sangat tinggi apalagi keadaan ekonomi pada saat covid mulai menurun hal itu menyebabkan masyarakat menggadaikan barang jaminan tersebut agar dapat memenuhi kebutuhan hidupnya. Namun pada tahun 2021 mengalami penurunan sebesar 25.154.928.459 hal ini disebabkan karena nasabah banyak usahanya menurun yang dipengaruhi juga dengan kondisi covid 19 dan harga emas menurun.

Pada produk Krasida ini merupakan jenis pinjaman yang diberikan kepada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang angsurannya dibayar perbulan. Nilai taksiran pada produk Krasida juga mengalami fluktuasi, tahun 2019 sebesar 229.496.228 namun pada tahun 2020 produk ini mengalami peningkatan sebesar 745.398.909 hal ini disebabkan nilai taksiran yang tinggi pada tahun tersebut karena banyak pada saat covid banyak masyarakat yang resign dari pekerjaan. Maka masyarakat berinisiatif membuka usaha dengan menggadaikan emasnya untuk mendapatkan modal. Tahun 2021 produk ini mengalami penurunan sebesar 740.036.212.

Pada produk Gadai Flexi ini merupakan jenis kredit yang memberikan solusi pendanaan dengan bunga rendah. Nilai taksiran produk Gadai Flexi juga mengalami fluktuasi, tahun 2019 nilai taksirannya sebesar 56.482.500, tetapi tahun 2020 mengalami juga peningkatan sebesar 162.160.950 hal ini disebabkan juga karena nilai taksiran emas sedang tinggi jadi banyak nasabah yang menggadaikan emasnya apalagi produk ini memang suku bunganya rendah. Namun tahun 2021 nilai taksiran produk ini sudah tidak ada, karena salah satunya harga emas sudah turun sehingga nasabah sudah tidak berminat lagi pada produk ini dan memang Gadai Flexi ini hanya untuk jangka pendek seperti 30 hari, 60 hari dan 90 hari.

Pada produk gadai tabungan ini merupakan gadai dengan agunan berupa emas titipan milik nasabah, artinya tabungan emas dari pegadaian yang dimiliki nasabah bisa digadaikan. Nilai taksiran produk gadai tabungan juga mengalami fluktuasi, tahun 2019 nilai taksiran sebesar 38.084.521. Namun terjadi penurunan pada tahun 2020 sebesar 4.227.000 hal ini disebabkan nasabah banyak memilih produk gadai KCA karena banyak nasabah belum meminati dan menggunakan buku tabungan emas. Salah satu syarat untuk produk tersebut harus memiliki buku tabungan dan buku tabungan ini harus minimal sisa saldonya 0,1 gram. Jadi nasabah lebih beralih ke produk lainnya. Tetapi produk ini mengalami peningkatan pada tahun 2021 sebesar 63.668.080 hal ini disebabkan karena banyak nasabah baru sudah menggunakan buku tabungan emas. Sehingga jika mereka membutuhkan biaya dan tidak memiliki barang jaminan berbentuk fisik mereka menggunakan produk ini dengan menggadaikan buku tabungan emas.

Pada produk gadai prima ini sama dengan produk gadai KCA yang membedakan hanya gadai prima ini dengan bunga 0%. Nilai taksiran produk ini tahun 2019 sebesar 7.366.719, namun pada tahun 2020 dan 2021 nilai taksirannya sudah tidak ada hal ini karena masih banyak masyarakat belum familiar pada produk ini. Dan produk ini merupakan produk baru dari pegadaian. Jadi total

keseluruhan data nilai taksiran pada PT Pegadaian Cabang Maros pada tahun 2019 sebesar 26.486.562.015, pada tahun 2020 sebesar 32.679.367.645 dan pada tahun 2021 sebesar 25.958.632.751.

Tabel 5.2 Jumlah Nasabah Aktif

No	Produk	Periode (Tahun)		
		2019	2020	2021
1	Gadai KCA	424	3.894	5.834
2	Krasida	22	27	36
3	Gadai Flexi	4	21	-
4	Gadai Tabungan	6	4	11
5	Gadai Prima	11	-	-
Total		467	3946	5882

Sumber : PT Pegadaian Cabang Maros

Berdasarkan tabel diatas jumlah nasabah aktif pada PT Pegadaian Cabang Maros dari tahun 2019-2021. Pada produk Gadai KCA mengalami peningkatan jumlah nasabah dari tahun 2019-2021 . tahun 2019 ada 424 nasabah, tahun 2020 ada 3.894 nasabah dan pada tahun 2021 sekitar 5.834 nasabah. Begitu juga dengan produk krasida mengalami peningkatan jumlah nasabah dari tahun 2019-2021. Tahun 2019 jumlah nasabah produk krasida ada 22 nasabah, tahun 2020 ada 27 nasabah dan pada tahun 2021 sekitar 36 nasabah. Berbeda dengan produk Gadai Flexi mengalami peningkatan jumlah nasabah hanya pada tahun 2019 ada 4 nasabah dan 2020 ada 21. Namun tahun 2021 jumlah nasabah pada produk ini sudah tidak ada dan nasabah tidak berminat lagi menggunakan produk ini. Mereka lebih memilih produk lainnya karena produk ini

hanya untuk jangka pendek. Pada produk Gadai Tabungan mengalami fluktuasi jumlah nasabahnya. Tahun 2019 ada 6 nasabah. Namun jumlah nasabah menurun tahun 2020 hanya ada 4 nasabah dan tahun jumlahnya kembali meningkat di tahun 2021 ada 11 nasabah hal itu disebabkan karena nasabah masih belum menggadai di produk ini dan belum memiliki buku tabungan. Berbeda dengan produk gadai prima, jumlah nasabah yang aktif pada tahun 2019 saja ada 11 nasabah. Tahun 2020 dan 2021 sudah tidak ada nasabah yang aktif karena nasabah belum terlalu mengenal produk ini. Jadi total data jumlah nasabah yang aktif dari 5 produk di atas dari tahun 2019 ada 467, tahun 2020 ada 3.946 dan tahun 2021 ada 5.882 nasabah.

B. Pembahasan

Berdasarkan tabel nilai taksiran dan jumlah nasabah yang aktif pada PT Pegadaian Cabang Maros dari tahun 2019-2021. Pada produk gadai KCA tahun 2019 nilai taksirannya 26.155.259.047 dengan jumlah nasabah 424. Tahun 2020 produk ini mengalami peningkatan dengan nilai taksiran 31.767.580.786 dan jumlah nasabah 3.894 karena pada tahun ini di masa covid harga emas naik, begitupun dengan nilai taksiran juga ikut naik. Maka banyak nasabah menggadaikan emasnya karena banyak masyarakat yang dirumahkan sehingga tingkat nilai taksiran dan jumlah nasabah

meningkat. Berbeda dengan tahun 2021 mengalami penurunan nilai taksiran 25.154.929.459 tetapi jumlah nasabah mengalami peningkatan 5.834 hal ini di pengaruhi karena nilai taksiran menurun dan kebanyakan nasabah yang menggadaikan dengan kadar emasnya yang sedikit dan beratnya sekitar 1-3 gram. Sehingga jumlah nasabah lebih banyak, dibandingkan tahun 2020 dan nilai taksirannya lebih sedikit dibandingkan tahun 2019.

Pada produk krasida tahun 2019 nilai taksirannya 229.469.228 dengan jumlah nasabah 22. Berbeda pada tahun 2020 nilai taksiran mengalami peningkatan 745.398.909 tetapi jumlah nasabahnya hanya meningkat sedikit ada 27 nasabah hal ini dikarenakan nasabah menggadai dengan rata-rata kadar emas murni yaitu 24 karat dan berat sekitar 1-10 gram. Tahun 2021 sama halnya dengan produk gadai KCA, nilai taksiran produk krasida ini mengalami penurunan 740.036.212 tetapi jumlah nasabahnya meningkat ada 36 nasabah aktif hal ini disebabkan karena tahun 2021 nilai taksiran menurun namun ada beberapa nasabah tetap menggadaikan menggunakan produk ini sehingga nasabah yang aktif meningkat sedikit dari tahun 2020.

Pada produk gadai flexi tahun 2019 nilai taksirannya 56.482.500 dengan jumlah nasabah 4. Berbeda dengan tahun 2020 nilai taksirannya mengalami peningkatan sebesar 162.160.950

dengan jumlah nasabahnya meningkat ada 21 nasabah, hal ini disebabkan karena nilai taksiran naik sehingga ada beberapa nasabah menggunakan produk ini. Apalagi ini produk memang biasanya untuk jangka pendek. Dan ada beberapa nasabah memang ingin ingin menggadaikan dengan waktu jangka pendek, maka produk inilah yang nasabah gunakan. Tahun 2021 produk ini sudah tidak ada nilai taksirannya dan jumlah nasabahnya pun begitu hal ini dikarenakan nasabah sudah tidak minat menggadaikan dengan waktu pendek apalagi produk ini memang dan faktor utamanya juga karena nilai taksiran sedang menurun sehingga nasabah memilih produk lain.

Pada produk gadai tabungan dari tahun 2019-2021 mengalami fluktuasi nilai taksirannya dan jumlah nasabahnya. Tahun 2019 nilai taksiran 38.084.521 dengan jumlah nasabah 6 hal ini dikarena nasabah memiliki buku tabungan emas dan saldonya sudah cukup banyak sehingga nasabah menggunakan sebagai barang jaminan dan salah satu faktornya adalah berat emas yang mereka gadaikan melalui tabungan emas yang nasabah punya. Tahun 2020 mengalami penurunan nilai taksiran 4.227.000 dengan jumlah nasabah 4 hal ini dikarenakan banyak nasabah yang ingin menggadai pada masa covid karena kebutuhan hidup mereka sehingga terjadi tingkat nasabah dari tahun lalu menurun. Dan

nasabah lebih banyak menggadaikan produk KCA karena masih banyak nasabah belum memiliki buku tabungan emas ini sebagai jaminannya. Namun tahun 2021 nilai taksiran meningkat sebesar 63.668.080 dengan jumlah nasabah 11 hal ini disebabkan karena nasabah menggadai menggunakan produk gadai tabungan dengan berat emas 5-15 gram.

Pada produk gadai prima tahun 2019 nilai taksiran 7.366.719 dengan jumlah nasabah 11 dan tahun 2020-2021 nasabah belum lagi menggunakan gadai prima karena masyarakat belum familiar dengan produk tersebut dan memang produk ini produk terbaru dari pegadaian.

Jadi nasabah menggadaikan emasnya karena harga emas naik sehingga nilai taksiran pun ikut naik dan ada juga nasabah ketika sedang membutuhkan uang tidak lagi memperdulikan naik taksiran pada saat itu.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian maka penulis menyimpulkan bahwa, Nasabah yang berada di maros sudah banyak menggadaikan emasnya sekitar 70% dari jumlah penduduk yang ada di maros dan rata-rata nasabah menggadaikan yaitu emas 22 dengan range 3-10 gram.

Dan nasabah lebih banyak meminati produk KCA dibandingkan produk lain karena produk tersebut memang produk pertama pegadaian. Produk ini diberikan kepada semua golongan nasabah, baik untuk kebutuhan konsumtif maupun produktif dan jangka waktu pinjaman produk ini maksimal 4 bulan dan dapat diperpanjang berbeda dengan produk lainnya yang jangka waktu pinjamannya tidak dapat diperpanjang.

B. Saran

Dengan demikian penulis mempunyai beberapa saran :

1. Pihak Pegadaian untuk mempromosikan produk gadai prima karena produk tersebut masih sangat kurang peminatnya. Pihak pegadaian bisa mempromosikan melalui sosial media atau dengan cara memsosialisasikan produk ini ke masyarakat dengan mendatangi tempat keramaian

seperti pasar dan terminal. Sehingga masyarakat bisa lebih mengenal produk ini agar pegadaian mendapatkan jumlah nasabah dan nilai taksiran bisa meningkat pada produk gadai prima ini.

2. Kepada nasabah yang ingin menggadaikan barangnya agar kiranya mengetahui terlebih dahulu nilai taksiran dengan mendatangi kantor pegadaian terdekat atau melihat di aplikasi pegadaian agar uang pinjaman yang diterima bisa cukup memuaskan.
3. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini diharapkan mampu menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya dan bisa dikembangkan menjadi lebih sempurna.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrina, A. (2016). *Pengaruh Nilai Taksiran dan Biaya Ijarah Terhadap Keputusan Nasabah Melakukan Gadai Emas di Pegadaian Syariah Cabang Abdullah DG. Sirua Makassar*. 1.
- Akmal, S. (2018). Analisis Prosedur Penilaian Barang Jaminan Pada PT. Pegadaian Cabang Pelayanan Kabupaten Bulukumba. *Skripsi: Universitas Muhammadiyah Makassar*, 3(2), 74.
- Anita. (2016). *Pengaruh Jumlah Taksiran dan Uang Pinjaman Terhadap Laba Bersih Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Tamalate Di Kota Makassar*. 90.
- Endang. (2018). *Analisis Penaksiran Nilai Barang Gadai Emas Dalam Menentukan Jumlah Pinjamana Nasabah Pada PT. Pegadaian (Persero) UPC Sekayu*. VII(2), 12–21.
- Herfika, C. D. (2013). *Dalam menetapkan harga jual pada sebuah produk perusahaan mengikuti prosedur enam langkah yang menurut Phillip Kotler (2012, hal. 481), yaitu: 1) Perusahaan dengan hati-hati menyusun tujuan-tujuan pemasarannya, misalnya memertahankan hidup, meningkatkan I (p. 194)*.
- Jazulia, R. R. R. (2018). Analisis Dampak Nilai Taksir , Biaya dan Pelayanan terhadap Keputusan Nasabah: Studi Kasus di Pegadaian Syariah Unit Bunul Kota Malang. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 3(2), 1–24.
- Jusnia, A. (2021). *Prosedur pelayanan gadai pada pt. pegadaian unit tambua tugas akhir*.
- Kasmir. (2013). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. PT Raja Grafindo Persada.
- Khairunnisah, K. (2021). *Pengaruh Nilai Taksiran Emas Terhadap Minat Nasabah Menggunakan Produk Gadai Emas Di Bank Sumut Syariah*. 9–25.
- Ningsih, S. W. (2018). *Pengaruh Nilai Taksiran Terhadap Keputusan Nasabah Menggadai Emas Pada PT. Pegadaian Cabang Syariah Bolak Padangsidimpuan (p. 137)*.
- NST, W. S. (2015). *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bergabung di BMT Mutiara Sakinah Pekanbaru*.
- Rentiwi, E. (2020). *Pengaruh Promosi Dan Nilai Taksiran Terhadap Keputusan Nasabah Pada Produk Gadai Emas Dalam*

Perspektif Ekonomi Islam.

- Rianti, R. O. (2021). *Analisis hukum Terhadap Gadai Emas dalam Perspektif Fikih Mualamah*. 3(March), 6.
- Semawati. (2018). *Urgensi Nilai Taksiran terhadap Motivasi Nasabah dalam Transaksi Gadai Emas*. December, 14.
- Sianturi, A. P. (2021). *Prosedur Penyaluran Kredit Gadai Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Simpang Pulai*. 47.
- Siti Rohmah. (2016). *Pengaruh Nilai Taksiran Dan Faktor Situasional Nasabah Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Melakukan Gadai Di PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Alaman Bolak Padangsidimpulan* (p. 136).
- Ummah, F. S. (2018). *Analisis Produk Pembiayaan Arrum BPKB dalam Meningkatkan Usaha Mikro Nasabah Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo*. *Skripsi: UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL*.
- Wiwin Koni, & Saifullah. (2022). *Analisis Strategi Pemasaran Produk Amanah dalam Upaya Menarik Minat Nasabah pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Gorontalo*. *Islamic Economics and Finance Journal*, 1(1), 38–53.

LAMPPIRAN

DOKUMENTASI

Wawancara mengenai pengaruh nilai taksiran kelima produk bersama Pimpinan Cabang Pegadaian Maros atas nama Ibu Dewi Syalvia Iriani Aziz.



Melakukan observasi mengenai nilai taksiran kepada nasabah yang ingin menggadaikan emas.



Yayasan Perguruan Islam Maros
**UNIVERSITAS
MUSLIM MAROS
(UMMA)**

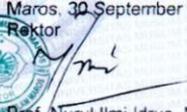
KARTU MAHASISWA

DHEA SEPTYA PRATIWI
1861406019
KEUANGAN DAN
PERBANKAN
DIPLOMA TIGA (D3)



Tempat / Tgl. Lahir : Maros, 20 September 1999
Alamat : Perumahan Yuhana
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Keuangan dan Perbankan (D3)
Berlaku Hingga : 30 September 2022

Maros, 30 September 2018
Rektor



Prof. Nurul Ilmi Idrus, M.Sc., Ph.D.

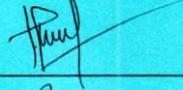
Kartu ini wajib dibawa setiap mengikuti kegiatan akademik

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS MUSLIM MAROS (UMMA)

KARTU MONITORING

BIMBINGAN TUGAS AKHIR
TAHUN AKADEMIK 2021/2022

NAMA MAHASISWA	: Dhea Septya Pratiwi
NIM	: 1861406019
PROGRAM STUDI	: D3 Perbankan dan Keuangan
PEMBIMBING I	: Ibriati Kartika Alimuddin SE., MM
PEMBIMBING II	: Hamka SE., MM
JUDUL PENELITIAN	: Pengaruh Nilai Taksiran Emas dalam Menarik Nasabah Pada PT pegadaian (Persero) Cabang Maros

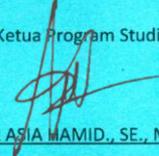
NO.	HARI/TANGGAL	MATERI BIMBINGAN	TANDA TANGAN
1	14 - Mei - 2022	Konsul judul	
2	14 - Mei - 2022	Konsul judul	
3	10 - Juni 2022	Konsul Bab 1 - 3	
4	12 - Juni 2022	Revisi bab 1 - 3	
5	2 - July - 2022	Konsul bab 4 - 6	
6	19 - July - 2022	Perbaiki Bab 1 - 6 & Dapus	
7	27 - July - 2022	Aang 27	
8	10 - Agustus - 2022	Hasil & kesimpulan.	
9	18 - Agustus - 2022	ACC	
10			

Catatan:

NO.	HARI/TANGGAL	ARAHAN PEMBIMBING	TANDA TANGAN
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			

Maros,2022

Ketua Program Studi



NUR ASIA MAMID, SE., MM

YAYASAN PERGURUAN ISLAM MAROS
UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS



Alamat : Jl. Dr. Ratulangi No. 62 Maros Telepon (0411) 372161

TRANSKRIP NILAI

Nama Lengkap : ***Dhea Septya Pratiwi***
 Tempat dan Tanggal Lahir : Maros, 20 September 1999
 Nomor Induk Mahasiswa : **1861406019**
 Program Pendidikan : DIPLOMA TIGA (D.3)
 Bidang Ilmu : E K O N O M I
 Jurusan / Program Studi : MANAJEMEN / MANAJEMEN
 Konsentrasi : MANAJEMEN KEUANGAN DAN PERBANKAN

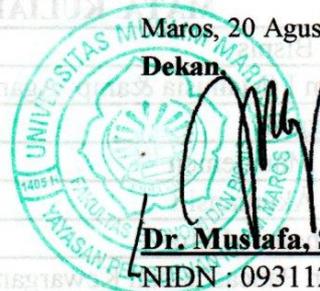
NO.	MATA KULIAH	HM	AM	K	M
1	Pengantar Bisnis	A	4	3	12
2	Studi Islam I (Manusia & Agama)	A	4	2	8
3	Bahasa Inggris	A	4	2	8
4	Pengantar Manajemen	B	3	2	6
5	Pengantar Akuntansi I	A	4	3	12
6	Teori Ekonomi Mikro	A	4	3	12
7	Pendidikan Pancasila dan Kewarganegaraan	A	4	3	12
8	Bahasa Indonesia	A	4	2	8
9	Ilmu Lingkungan dan Kearifan Lokal	B	3	2	6
10	Studi Islam II (Islam dan Hukum Hukumnya)	B	3	2	6
11	Ekonomi Lingkungan	B	3	2	6
12	Ekonomi Moneter	C	2	2	4
13	Teori Ekonomi Makro	A	4	3	12
14	Bahasa Inggris Bisnis I	B	3	3	9
15	Hukum Perbankan	B	3	2	6
16	Matematika Keuangan dan Bisnis	B	3	3	9
17	Pengantar Akuntansi II	C	2	3	6
18	Bahasa Inggris Bisnis II	A	4	2	8
19	Studi Islam III (Islam & Ilmu Pengetahuan)	B	3	2	6
20	Aplikasi Komputer	A	4	3	12
21	Praktikum Akuntansi Perbankan	B	3	3	9
22	Manajemen Perbankan Syariah	A	4	2	8
23	Perilaku Keorganisasian	B	3	2	6
24	Pemasaran Jasa Bank	A	4	3	12
25	Lembaga Keuangan Perbankan dan Non Bank	B	3	2	6
26	Studi Islam IV (Masyarakat dan Kebudayaan Islam)	B	3	2	6
27	Statistik Bisnis	A	4	2	8
28	Praktikum Manajemen Keuangan Perbankan	A	4	3	12
29	Manajemen Aset dan Kewajiban Bank	A	4	2	8
30	Praktikum Analisa Laporan Keuangan	A	4	3	12
31	Manajemen Keuangan Syariah	A	4	2	8
32	Pasar Uang dan Modal	A	4	3	12
33	Perpajakan	A	4	3	12
34	Praktikum Akuntansi Biaya	A	4	3	12
35	Studi Islam V (Islam dan Ekonomi)	A	4	2	8

36	Pendidikan Anti Korupsi	A	4	2	8
37	Etika Bisnis dan Perbankan	A	4	2	8
38	Teknologi Administrasi Perbankan	A	4	2	8
39	Metodologi Penelitian	A	4	3	12
40	Praktikum Perbankan	A	4	3	12
41	Lalulintas Pembayaran Dalam dan Luar Negeri	A	4	2	8
42	Manajemen Perkreditan	A	4	2	8
43	PKL	A	4	4	16
44	Studi Islam VI (Manajemen dan Kepemimpinan Islam)	A	4	2	8
45	Penganggaran Perusahaan	A	4	3	12
46	Manajemen Risiko Perbankan	A	4	2	8
47	Kewirausahaan	A	4	2	8
Jumlah				115	423
Nilai Mutu Rata-Rata				3,68	

M	K	AM	HM	UJIAN	NO
12	3	4	A		1
8	2	4	A		2
6	2	3	B		3
12	3	4	A		4
12	3	4	A		5
12	3	4	A		6
8	2	4	A		7
6	2	3	B		8
6	2	3	B		9
6	2	3	B		10
4	2	2	C		11
12	3	4	A		12
9	3	3	B		13
6	2	3	B		14
9	3	3	B		15
6	2	2	C		16
8	2	4	A		17
6	2	3	B		18
12	3	4	A		19
12	3	4	A		20
9	3	3	B		21
8	2	4	A		22
6	2	3	B		23
12	3	4	A		24
6	2	3	B		25
6	2	3	B		26
8	2	4	A		27
12	3	4	A		28
8	2	4	A		29
12	3	4	A		30
8	2	4	A		31
12	3	4	A		32
12	3	4	A		33
12	3	4	A		34
8	2	4	A		35

Maros, 20 Agustus 2022

Dekan



Dr. Mustafa, S.E., M.Ak.

NIDN : 0931127316



SURAT PENGANTAR MENGIKUTI TUGAS AKHIR

1. Fakultas Ekonomi dan Bisnis
2. Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
3. Fakultas Pertanian, Peternakan dan Kehutanan

Yang bertanda tangan di bawah ini Administrasi keuangan Fakultas UMMA dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa :

Nama : DHEA SEPTYA PRATIWI

Nim : 18 61406 019

Program Studi : KEUANGAN DAN PERBANKAN

Setelah diperiksa data administrasi keuangan, maka dapat dinyatakan bahwa benar yang bersangkutan telah menyelesaikan kewajiban pembayarannya dan berhak mengikuti **TUGAS AKHIR**.

Maros, 20 / 08 / 2021

Administrasi Keuangan UMMA


(**SURIANI, S.Pd**)



KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
No. /Perpus UMMA/VII/2022

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : **Asmiati, S.I.P.**
Jabatan : **Staf Perpustakaan UMMA**

Dengan ini menerangkan bahwa,

Nama : Dhea Septya pratwi
Nim : 1861406019
Program Studi : **FKIP/FAPERTA/FEB**

Bahwa Mahasiswa tersebut di atas telah memenuhi segala kewajiban Perpustakaan sehingga telah mendapat rekomendasi lanjut dari yang berwenang dalam rangka mengikuti Ujian Skripsi Tahun Akademik 2021/2022

Demikian keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Maros, 10-04-2022
Staf Perpustakaan

Asmiati, S.I.P.



UNIVERSITAS MUSLIM MAROS

Alamat : Jalan Dr Ratulangi No.62 Maros
Kodepos : 90511, Telepon : 0411-89288856, Email : Feb@umma.ac.id



SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan dibawah ini, staf administrasi fakultas ekonomi dan bisnis Universitas Muslim Maros menerangkan bahwa:

Nama : Dhea Septya Pratini
Nim : 1861906019
Program Studi : Keuangan dan Perbankan
Judul Tugas Akhir/Skripsi : Pengaruh Nilai Taksiran Emas dalam Menarik Nasabah pada PT. Pegadaian Cabang Maros.

Telah diterima dan dicek oleh petugas plagiasi. Hasil Plagiasi (30%)



Maros, 27 Agustus 2022

Petugas Plagiasi

Muhammad Yunus, S.Pd