

**PENGARUH PEMBIAYAAN *RAHN* TERHADAP  
KEPUASAN SERTA KEPERCAYAAN ANGGOTA PADA  
LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH  
(Studi Kasus BMT Mandiri Sejahtera Kantor Pusat  
Karangcangkring Dukun Gresik)**

**Maharotul Afada**

Institut Agama Islam Bani Fattah Jombang  
[faiztele16@gmail.com](mailto:faiztele16@gmail.com)

**Abstract:** Pawning goods or *rahn* is one of the ways in which society fulfills people's lives, for example as capital in trading or others. Their satisfaction and trust in certain institutions makes them continue to finance *rahn*.

The formulation of the problems in this research are: 1) How is the implementation and procedure of *rahn* financing in Islamic financial institutions. 2) How is the effect of *Rahn* financing on member satisfaction and trust.

This research is a research. This type of research uses field research (field research) using quantitative methods. Data collection techniques using interviews, questionnaires, observation and documentation. This is done to determine the response to decisions and members' trust in *Rahn* financing. The results show that *rahn* financing is: 1) the implementation and procedure of *rahn* financing is in accordance with the rules and the members have also agreed to the rules and things that need to be considered in carrying out *rahn* financing at this Islamic financial institution, 2) *rahn* financing has an effect on satisfaction

and members' trust in this Sharia Financial Institution in various ways. Members' membership and trust can also be used as a measure as a member of the surrounding community towards Islamic financial institutions.

**Keywords:** *Rahn* Financing, Satisfaction, Trust.

## **Pendahuluan**

Perkembangan lembaga keuangan syariah di Indonesia saat ini didukung oleh kondisi penduduk Indonesia yang mayoritas beragama Islam, dengan dasar bahwa lembaga keuangan syariah atau pegadaian syariah lebih aman dalam melakukan transaksi karena semua dasar dan hukumnya berlandaskan pada hukum Islam. Dengan begitu, semakin banyak tawaran yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah perbankan maupun non bank dalam menarik minat serta kepercayaan masyarakat terhadap lembaga keuangan syariah. Dalam ekonomi syariah, standar esensial dalam bentuk syariat Islam yang harus diberlakukan secara menyeluruh (*kaffah*), baik terhadap individu, keluarga, masyarakat, pengusaha dan pemerintah. Islam telah mengajarkan pada manusia agar dalam kehidupan bermasyarakat dapat ditegakkan nilai-nilai keadilan dan dihindarkan dari praktik-praktik penindasan dan pemerasan. Salah satu dari prinsip bermuamalah adalah tolong menolong. Bentuk dari tolong menolong tersebut salah satunya berupa pemberian atau pinjaman.<sup>1</sup> *Ar-Rahn* adalah perjanjian yang memegang barang (*al-ain*) yang konkret dan memiliki harga sebagai agunan (*watsiiqah*) utang, di mana barang itu digunakan untuk membayar seluruh atau sebagian utang ketika rahin tidak bisa membayar utang tersebut.

Dalam sebuah transaksi, baik itu pada lembaga keuangan bank atau non-bank tidak luput dari peran anggota yang merupakan bagian penting dari transaksi tersebut. Kepuasan serta kepercayaan anggota atau nasabah menjadi hal yang diutamakan. Kepuasan serta kepercayaan anggota dapat diartikan sebagai perasaan senang atau kecewa terhadap lembaga tersebut. Yang dapat menjadikan perbandingan produk-produk serta kinerjanya. Pentingnya kepuasan nasabah berkaitan dengan persaingan yang semakin ketat. Nasabah yang puas merupakan nasabah yang telah mendapat value (nilai) dari penyedia jasa, nilai ini berasal dari produk, pelayanan, sistem atau

---

<sup>1</sup> Akhmad Mujahirin, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT Raja Graindo Persada, 2007) hal. 45

sesuatu yang bersifat emosi. Jika nilai yang diperlah oleh nasabah adalah suatu kenyamanan, maka kepuasan akan datang apabila pelayanan yang diperoleh benar-benar dapat membuat nasabah tersebut terasa nyaman.<sup>2</sup>

Kepercayaan melibatkan kesediaan seseorang untuk berperilaku tertentu, karena dia meyakini bahwa mitranya dalam melakukan transaksi akan memberikan apa yang dia harapkan. Oleh karena itu saat konsumen memiliki kepercayaan kepada sebuah produk atau jasa tertentu, maka konsumen memiliki niat untuk membeli produk atau jasa tersebut.<sup>3</sup> Bahkan itu dapat berkelanjutan dalam memakai produk tersebut.

Berdasarkan tinjauan dari berbagai sumber literatur, penulis menemukan bahwa masalah yang muncul sangat penting dan prospektif dalam penelitian ini. Sejauh yang penulis ketahui Penelitian tentang Pengaruh Pembiayaan *Rahn* Terhadap Kepuasan Serta Kepercayaan Anggota Pada Lembaga Keuangan Syariah tidak diteliti karena penulis tidak menemukan jenis penelitian yang sama. Studi yang digunakan adalah:

Pertama, Renaldy, 2017, Pengaruh Pembiayaan *Rahn* Terhadap Tingkat Kepercayaan Nasabah Di Pt. Pegadaian Syariah Unit Pasar Perumnas Palembang. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif. Penelitian ini menyimpulkan bahwa pengaruh yang positif dan signifikan antara pembiayaan *rahn* terhadap kepercayaan nasabah. Serta ada variabel independen lain yang mempengaruhi kepercayaan nasabah

Kedua, Depi Riski Amelia, 2018, Pengaruh Pembiayaan *Rahn* Terhadap Tingkat Kepuasan Nasabah Pada Pegadaian Syariah (Studi Kasus Pada Pegadaian Syariah Way Halim Bandar Lampung). Jenis data yang digunakan adalah data kuantitatif. Penelitian ini menyimpulkan bahwa mengenai pembiayaan *rahn* berpengaruh positif kepada nasabah. Mengenai barang jaminan tidak berpengaruh positif terhadap kepuasan nasabah. Serta mengenai pemeliharaan nasabah dalam pembiayaan *rahn* berpengaruh positif terhadap kepuasan nasabah.

---

<sup>2</sup> M.Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), 194.

<sup>3</sup> Asmai Ishak, Zhafiri Luthfi, "Pengaruh Kepuasan Dan Kepercayaan Konsumen Terhadap Loyalitas: Studi Tentang Peran Mediasi Switching Costs". *Jurnal Siasat Bisnis* Vol. 15 No. 1, Januari 2010. hal. 55-66

## Metode Penelitian

Pendekatan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang didasarkan pada filosofi positivisme untuk mempelajari populasi atau sampel tertentu, prosedur pengambilan sampel biasanya dilakukan secara acak, pengumpulan data dengan alat penelitian, analisis data kuantitatif/statistik untuk tujuan hipotesis yang ditetapkan.<sup>4</sup>

Focus kajian Pertama adalah bagaimana penerapan dan prosedur pembiayaan *rahn* pada Lembaga Keuangan Syariah?, kedua Bagaimana tingkat kepuasan anggota terhadap pembiayaan *rahn* pada Lembaga Keuangan Syariah?, ketiga Bagaimana tingkat kepercayaan anggota terhadap pembiayaan *rahn* pada Lembaga Keuangan Syariah?, keempat Bagaimana pengaruh pembiayaan *rahn* terhadap kepuasan dan kepercayaan anggota?

Dari masalah diatas maka dapat disimpulkan hipotesis. Pertama diduga pembiayaan *Rahn* berpengaruh terhadap kepuasan anggota. Kedua diduga pembiayaan *Rahn* berpengaruh terhadap kepercayaan anggota untuk menggadaikan barangnya di Lembaga Keuangan Syariah. diduga pembiayaan syariah berpengaruh terhadap kepuasan serta kepercayaan anggota secara bersamaan.

Untuk menjawab laporan masalah, dan melakukan perhitungan. Maka untuk menguji hipotesis yang diajukan akan dilakukan analisis Pertama Analisis Regresi Sederhana. Kedua, Uji Validitas, yaitu alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu.<sup>5</sup> Ketiga, Uji Reliabilitas, yaitu suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan atau kesahihan suatu instrument.<sup>6</sup> Keempat, Uji Normalitas. Kelima, Uji Heteroskedastisitas. Keenam, Uji Multikolinieritas. Delapan, Uji Hipotesis, adapun uji hipotesis ini meliputi Uji t (Uji Parsial), yaitu yaitu alat analisis untuk mengetahui apakah variabel bebas secara

---

<sup>4</sup> Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hal. 13

<sup>5</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekan Praktik*, (Jakarta : PT. Rineka Cipta, 2006), hal. 144-146

<sup>6</sup> Arief Yuswanto Nugroho, dkk, *Solusi Mudah dan praktis memahami SPSS* (Lamongan: Fakultas Ekonomi Universitas Islam Darul Ulum Lamongan, 2017), hal. 29.

individual mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat, dan Uji f (Uji Simultan), yaitu Uji F bertujuan untuk mengetahui apakah variabel Pembiayaan *Rahn* (X) secara bersama/simultan berpengaruh terhadap variabel Kepuasan Anggota (Y1) dan Kepercayaan Anggota (Y2), Uji F bertujuan untuk mengetahui apakah variabel Pembiayaan *Rahn* (X) secara bersama/simultan berpengaruh terhadap variabel Kepuasan Anggota (Y1) dan Kepercayaan Anggota (Y2).

## **Pembahasan**

*Rahn* secara harfiah memiliki arti tetap, kekal, dan jaminan. *Rahn* menurut istilah Hukum positif Indonesia lebih dikenal dengan istilah jaminan, dalam terminologi Hukum Indonesia istilah barang jaminan diatur di dalam KUHPerdara untuk barang jaminan berupa benda bergerak dengan jaminan gadai, Undang-Undang No. 4 Tahun 1996 untuk barang tidak bergerak tanah dan yang berkaitan dengan tanah dengan jaminan hak tanggungan, Undang-Undang No. 42 Tahun 1999 untuk benda bergerak dan benda tidak bergerak selain tanah dijamin dengan fidusia. Islam pun mengenal jaminan baik benda bergerak maupun benda tidak bergerak yang disebut dengan *ar-Rahn* yang mirip dengan gadai (Hukum Indonesia) disebut dengan *rahn hiyazi* dan mirip dengan konsep fidusia dikenal dengan *rahn tasjily*. *Ar-Rahn* dapat diartikan sebagai menahan harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya,<sup>7</sup>

### **Dasar Hukum *Rahn***

Akad *rahn* diperbolehkan oleh syara' dengan berbagai dalil Al-Qur'an ataupun Hadits nabi SAW. Begitu juga dalam ijma' ulama'. Diantaranya firman Allah dalam Qs.Al-baqarah; 283

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ.....

"Dan Jika kamu dalam perjalanan sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang jaminan yang dipegang"<sup>8</sup>

Ayat tersebut secara eksplisit menyebutkan "barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang)". Dalam dunia finansial, barang tanggungan bisa dikenal sebagai jaminan (*collateral*) atau objek pegadaian.<sup>9</sup> Ulama Hanafiyah berpendapat bahwa rukun *rahn* hanya

---

<sup>7</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik, cet-1*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hal. 128

<sup>8</sup> Al-Qur'an Dan Terjemahnya (Qudus: CV Mubarakatan Thoyyibah), hal. 48

<sup>9</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah.....*, hal. 128

terdiri dari ijab, dan qabul. Sedangkan jumhur ulama berpendapat rukun *rahn* ada tiga disamping sighth ijab dan qabul. Rukun-rukun yang dimaksud adalah '*aqid (rahin dan murtahin), marhun (barang yang dijadikan agunan) dan marhun bih (hutang yang merupakan hak murtahin)*. Syarat *rahin* dan *murtahian* adalah orang yang harus cakap melakukan perbuatan hukum, *Marhun* dalam akad *rahn* adalah barang yang ditahan oleh *murtahin* dari *rahin*, Adapun *marhun bih* adalah hak yang menyebabkan ditetapkannya *rahn*, atau dengan kata lain hutang yang diberikan oleh murtahin kepada rahin

### Kepuasan Anggota

Adalah tingkat perasaan seseorang setelah mengevaluasi kinerja/ hasil yang dia rasakan bertentangan dengan harapannya. Oleh karena itu, tingkat kepuasan merupakan fungsi dari perbedaan antara kinerja yang dirasakan dan harapan. Jika kinerja di bawah harapan, pelanggan akan kecewa. Jika pelayanan sesuai harapan, pelanggan puas. Sementara kinerja melebihi harapan, pelanggan akan sangat puas. Harapan pelanggan dapat ditentukan oleh pengalaman masa lampau, komentar kerabatnya atau anggota keluarga, dan janji informasi dari pemasar dan pesaing.<sup>10</sup>

Ada banyak definisi kepuasan pelanggan. Kotler mendefinisikan kepuasan pelanggan sebagai perasaan atau ketidaksukaan terhadap suatu produk setelah membandingkan kinerja produk dengan kinerja yang diharapkan. Sementara itu, Johnson dan Fornell menyatakan bahwa konsumen puas dengan kinerja produk yang mereka konsumsi. Yi mengidentifikasi dua konsep kepuasan pelanggan yang berbeda yaitu *transaction-specific satisfaction* dan *overall satisfaction*. *Transaction-specific satisfaction* adalah sebuah konsep yang berkaitan dengan evaluasi kepuasan konsumen setelah membeli produk atau merek tertentu. *overall satisfaction* adalah konsep yang mengukur kepuasan atau ketidakpuasan konsumen terhadap produk atau merek tertentu secara keseluruhan berdasarkan pengalaman umum mereka dalam mengkonsumsi atau menggunakan produk atau merek tersebut. Dengan demikian, *overall satisfaction* bisa dipandang sebagai fungsi dari semua *transaction-specific satisfaction* yang terjadi sebelumnya.<sup>11</sup> Adapun rukun-rukun *rahn* adalah '*aqid (rahin dan murtahin), marhun*

---

<sup>10</sup> . Supranto, *Pengukuran Tingkat Kepuasan Pelanggan* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2011), hal. 233. 233

<sup>11</sup> Asmai Ishak, Zhafiri Luthfi, "Pengaruh Kepuasan Dan Kepercayaan Konsumen Terhadap Loyalitas: Studi Tentang Peran Mediasi Switching Costs". *Jurnal Siasat Bisnis* Vol. 15 No. 1, Januari 2010.hal. 58.

(barang yang dijadikan agunan) dan marhun bih (hutang yang merupakan hak murtahin).

Syarat rahin dan murtahian adalah orang yang harus cakap melakukan perbuatan hukum, marhun dalam akad *rahn* adalah barang yang ditahan oleh murtahin dari rahin, Adapun marhun bih adalah hak yang menyebabkan ditetapkannya *rahn*, atau dengan kata lain hutang yang diberikan oleh murtahin kepada rahin. Di samping itu mengenai sighth ijab qabul dalam *rahn* ini, para ulama mempunyai pendapat yang beragam.<sup>12</sup>

#### Faktor-faktor kepuasan anggota

Terdapat beberapa faktor yang menjadi penentu kepuasan nasabah/anggota, pertama *Expectations* (harapan), yaitu Harapan konsumen terhadap barang atau jasa ditentukan sebelum konsumen membeli barang atau jasa. Kedua *Performance* (kinerja), yaitu pengalaman konsumen terhadap kinerja aktual suatu barang atau jasa ketika digunakan tanpa dipengaruhi oleh harapan mereka. Ketiga *Comparison* (perbandingan), Setelah mengkonsumsi barang atau jasa, konsumen akan membandingkan ekspektasi kinerja barang atau jasa sebelum membeli kinerja aktual barang atau jasa dengan sebelum membelinya dengan kinerja aktual barang atau jasa. Keempat *Confirmation* atau *Disconfirmation*, Konsumen puas bila ada confirmation dan disconfirmation bila harapan melebihi kinerja barang atau jasa yang sebenarnya. Kelima *Discrepancy* (ketidaksesuaian), menunjukkan perbedaan antara tingkat kinerja dan harapan.<sup>13</sup>

#### Kepercayaan Anggota

Moormann dkk. mendefinisikan kepercayaan sebagai kesediaan untuk mempercayai orang lain yang telah dipercaya. Kepercayaan mencakup dua aspek yang berbeda, yaitu, kredibilitas, yang terkait dengan keyakinan bahwa pihak lain mendapat informasi yang baik dalam pelaksanaan tugas mereka, dan kebajikan, yang terkait dengan kesediaan pihak lain untuk memiliki tekad untuk melakukan apa sudah selesai. telah disepakati Definisi ini menunjukkan bahwa kepercayaan adalah bagian mendasar dari setiap strategi pemasaran untuk membangun hubungan nyata dengan konsumen. Perusahaan yang beroperasi di pasar industri menjalin hubungan kerjasama dengan klien mereka sebagai strategi kompetitif. Dengan hubungan

---

<sup>12</sup> Qamarul huda, Fiqh muamalah (Yogyakarta: Teras, 2011) hal. 95

<sup>13</sup> J. Supranto, *Pengukuran Tingkat.....*, hal. 230.

kerjasama jangka panjang, perusahaan dapat bekerja lebih efisien dengan menghemat biaya transaksi dan meningkatkan daya saing. Hubungan kemitraan ini sering ditandai dengan tingkat kepercayaan yang tinggi.<sup>14</sup>

Faktor-faktor yang mempengaruhi kepercayaan anggota.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi kepercayaan anggota terhadap perusahaan, pertama Pengalaman (*Experienced*), Banyak pengalaman dan ide bisnis yang menarik membantu perusahaan lebih memahami keinginan dan kebutuhan anggaran. Kedua Kualitas kerja, proses dan hasil perusahaan yang dapat dinilai oleh banyak klien atau oleh public. Ketiga Kecerdasan, Kecerdasan juga dapat membangun kepercayaan, karena kredibilitas tinggi tanpa kecerdasan akuisisi pelanggan tidak dapat membangun kepercayaan pelanggan.<sup>15</sup>

Dalam sebuah transaksi, peran anggota merupakan bagian penting dari transaksi tersebut. Kepuasan serta kepercayaan anggota atau nasabah menjadi hal yang diutamakan. Kepuasan serta kepercayaan anggota dapat diartikan sebagai perasaan senang atau kecewa terhadap lembaga tersebut. Yang dapat menjadikan perbandingan produk-produk serta kinerjanya. Pentingnya kepuasan nasabah berkaitan dengan persaingan yang semakin ketat. Nasabah yang puas merupakan nasabah yang telah mendapat value (nilai) dari penyedia jasa, nilai ini berasal dari produk, pelayanan, sistem atau sesuatu yang bersifat emosi. Jika nilai yang diperlah oleh nasabah adalah suatu kenyamanan, maka kepuasan akan datang apabila pelayanan yang diperoleh benar-benar dapat membuat nasabah tersebut terasa nyaman. Kepercayaan melibatkan kesediaan seseorang untuk berperilaku tertentu, karena dia meyakini bahwa mitranya dalam melakukan transaksi akan memberikan apa yang dia harapkan. Dalam hal ini menunjukkan bahwa jika satu pihak mempercayai pihak lainnya maka akan dimungkinkan membentuk sebuah perilaku positif dan niat baik. Oleh karena itu saat konsumen memiliki kepercayaan kepada sebuah produk atau jasa tertentu, maka konsumen memiliki niat untuk membeli produk atau jasa tersebut. Bahkan itu dapat berkelanjutan dalam memakai produk tersebut.

## Diskusi dan Analisis

---

<sup>14</sup> Asmai Ishak, Zhafiri Luthfi, *Pengaruh Kepuasan*. ....., hal. 58

<sup>15</sup> Panca Wahyuningsih, “*Pengaruh Kepercayaan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keouasan Konsumen pada Hotel Griptha Kudus*”, Jurnal Sosial Budaya (universitas mutiara kudus: 2010), ISSN : 1979-6889, hal. 3

Pada masalah yang pertama prosedur dan penerapan pembiayaan *rahn* yaitu dengan melakukan survei terlebih dahulu kepada calon anggota, setelah diterima, anggota dapat melakukan transaksi pembiayaan *rahn* pada lembaga tersebut dan menjalankan prosedur-prosedur sesuai dengan yang disepakati oleh kedua pihak missal pada pembayaran atau pelunasan yang diangsur.

Pada rumusan masalah yang kedua yaitu dengan analisis regresi linier sederhana dengan variabel pembiayaan *rahn* sebesar 1,669 dengan konstanta sebesar 0,389. Sehingga, model persamaan regresi yang diperoleh  $Y = 0,389 + 1,669X$ . dan tingkat kepuasan anggota berpengaruh positif dan signifikan pada pembiayaan *rahn* dengan Kemudian hasil uji hipotesis yaitu uji t (parsial) menunjukkan bahwa nilai signifikan (Sig) variabel Pembiayaan *Rahn* adalah sebesar Pembiayaan *Rahn* mempunyai nilai  $T_{hitung} = 11,353 > T_{tabel} = 2,022$  dengan tingkat signifikan sebesar  $0,000 < 0,05$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima. Sehingga Pembiayaan *Rahn* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kepuasan Anggota. Dan untuk uji f (simultan) menunjukkan nilai  $F_{hitung} 128,881 > 3,23 F_{tabel}$  dan signifikan untuk Pembiayaan *Rahn*, adalah 0,000 atau kurang dari 0,05. Jadi model regresi Pembiayaan *Rahn*, secara silmutan berpengaruh terhadap Kepuasan Anggota.

Pada masalah yang ketiga yaitu pengaruh pembiayaan *rahn* terhadap kepercayaan anggota dari hasil analisis regresi diperoleh koefisien untuk variabel pembiayaan *rahn* sebesar 0,249 dengan konstanta sebesar 4,803. Sehingga, model persamaan regresi yang diperoleh  $Y = 0,249 + 4,803X$  dan Pembiayaan *Rahn* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kepercayaan Anggota dengan hasil uji hipotesis yaitu uji t (parsial) yang menunjukkan bahwa Pembiayaan *Rahn* mempunyai nilai  $T_{hitung} = 4,744 > T_{tabel} = 2,022$  dengan tingkat signifikan sebesar  $0,000 < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_2$  diterima. Kemudian untuk uji f (simultan) menunjukkan nilai  $F_{hitung} 22,506 > 3,23 F_{tabel}$  dan signifikan untuk Pembiayaan *Rahn*, adalah 0,000 atau kurang dari 0,05. Jadi, model regresi Pembiayaan *Rahn*, secara silmutan berpengaruh terhadap Kepercayaan Anggota.

Pada masalah keempat yaitu pengaruh pembiayaan *rahn* terhadap kepuasan serta kepercayaan anggota yaitu memenuhi asumsi normalitas dengan menggunakan menunjukkan bahwa titik-titik atau data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal. Untuk uji multikoleniaritas tidak terjadi multikolinearitas yang diperoleh diperoleh nilai tolerance untuk semua variabel  $> 0,10$  dan diketahui nilai VIF (*Variance Inflation Fakto*) semua variabel  $<$

10. Dalam uji validitas Suatu data dapat dikatakan valid ketika rhitung lebih besar daripada rtabel. Jumlah responden dalam penelitian ini adalah 43 responden. Dari jumlah responden tersebut, dapat diketahui besarnya rtabel adalah 0,308 ( $df = n-2 = 43-2 = 41$ ) dengan taraf kesalahan sebesar 5%. Jadi data dikatakan valid ketika nilai rhitung pada Corrected Item-Total Correlation lebih besar dari 0,3008.

Pengambilan keputusan uji validitas yaitu:

Hasil rhitung  $>$  rtabel (0,308) = valid.

Hasil rhitung  $<$  ttabel (0,308) = tidak valid.

Dalam penelitian ini seluruh item pernyataan atau berdasarkan nilai rhitung pada Correlation lebih besar daripada rtabel yaitu 0,308, artinya Seluruh pernyataan tersebut dapat dijadikan alat ukur yang valid dalam analisis berikutnya.

Kemudian dalam pengujian reliabilitas harus ada dasar pengambilan keputusan yaitu alpha sebesar 0,60. Variabel yang dianggap reliable jika nilai variabel tersebut lebih besar dari  $>$  0,60 jika lebih kecil maka variabel yang diteliti tidak bisa dikatakan reliabel karena  $<$ 0,60. Pada uji reliabilitas diketahui *Cronbach Alpha* melebihi nilai Alpha . Karena nilai seluruh *Cronbach Alpha* lebih besar pada 0,60 maka dapat disimpulkan bahwa seluruh instrumen dinyatakan reliabel.

## Penutup

Berdasarkan hasil uji dan analisa penelitian tentang Pengaruh Pembiayaan *Rahn* Terhadap Kepuasan Serta Kepercayaan Anggota Pada Lembaga Keuangan Syariah Studi Kasus BMT Mandiri Sejahtera Kantor Pusat Karangrangkring Dukun Gresik maka berikut adalah kesimpulan yang dapat ditarik oleh penulis:

Pertama, Penerapan dan oprosedur pembiayaan *rahn* pada Lembaga Keuangan Syariah sudah sesuai dengan aturan di mana anggota juga sudah menyetujui aturan-aturan serta hal-hal yang perlu diperhatikan dalam melakukan pembiayaan *rahn* pada Lembaga Keuangan Syariah ini.

Kedua, Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat dijelaskan variabel Pembiayaan *Rahn* (X1) berpengaruh secara signifikan terhadap Kepuasan Anggota (Y1) baik secara parsial (Uji t) maupun secara simultan (Uji F).

Ketiga, Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat dijelaskan variabel Pembiayaan *Rahn* (X1) berpengaruh secara signifikan

terhadap kepercayaan Anggota (Y2) baik secara parsial (Uji t) maupun secara simultan (Uji F).

Keempat, Berdasarkan hasil penelitian dapat dijelaskan bahwa Pembiayaan *Rahn* berpengaruh terhadap kepuasan dan kepercayaan anggota dalam melakukan pembiayaan *rahn* pada Lembaga keuangan Syariah dalam berbagai hal. Seperti peran lembaga dalam mengelola barang jaminan anggota dan peran lembaga dalam melayani anggota.

## Daftar Pustaka

- Al-Arif, M.Nur Rianto. Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah. Bandung: Alfabeta, 2012.
- Al-Qur'an Dan Terjemahnya. Qudus: CV Mubarakatan Thoyyibah.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. Bank Syariah dari Teori ke Praktik, cet-1. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Huda, Qamarul. Fiqh muamalah. Yogyakarta: Teras, 2011.
- Ishak, Asmai, Zhafiri Luthfi. 'Pengaruh Kepuasan Dan Kepercayaan Konsumen Terhadap Loyalitas: Studi Tentang Peran Mediasi Switching Costs.' Jurnal Siasat Bisnis Vol. 15 No. 1, Januari 2010.
- Mujahirin, Akhmad. Ekonomi Islam. Jakarta: PT Raja Graindo Persada, 2007.
- Supranto, J. Pengukuran Tingkat Kepuasan Pelanggan. Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2011.
- Wahyuningsih, Panca. 'Pengaruh Kepercayaan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keuasan Konsumen pada Hotel Gripta Kudus.' Jurnal Sosial Budaya (universitas mutiara kudus: 2010), ISSN : 1979-6889.
- Sugiyono. Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif R&D. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Arikunto, Suharsimi. Prosedur Penelitian Suatu Pendekan Praktik. Jakarta : PT. Rineka Cipta, 2006.
- Nugroho. Arief Yuswanto, dkk, Solusi Mudah dan praktis memahami SPSS. Lamongan: Fakultas Ekonomi Universitas Islam Darul Ulum Lamongan, 2017.