

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Objek Penelitian

a. Profil Kabupaten Demak

Provinsi Jawa Tengah terdiri dari 35 kabupaten/kota, termasuk Kabupaten Demak. Sebagian besar wilayah administrasi Kabupaten Demak seluas 995,32 Ha merupakan lahan persawahan, baik sawah tadah hujan ataupun berpengairan teknis. Di lain sisi untuk lahan kering dipakai untuk perkebunan, bangunan dan lahan, serta tambak. Kabupaten Demak memuat 14 kecamatan, yang memuat 243 desa dan 6 kelurahan.

Tabel 4.1
Luas Wilayah Kabupaten Demak tahun 2023

No.	Kecamatan	Jumlah Desa	Luas wilayah km ²
1.	Mranggen	19	77,59
2.	Karangawen	12	81,71
3.	Guntur	20	64,28
4.	Sayung	20	85,97
5.	Karagtengah	17	56,44
6.	Bonang	21	87,06
7.	Demak	13	63,05
8.	Wonosalam	21	62,79
9.	Dempet	16	63,94
10.	Kebonagung	14	44,46
11.	Gajah	18	52,73
12.	Karanganyar	17	69,87
13.	Mijen	15	55,00
14.	Wedung	20	129,42
Jumlah		243	995,32

Sumber: Kabupaten Demak dalam Angka 2024, Diolah¹

Secara geografis, wilayah Kabupaten Demak terletak pada ketinggian permukaan tanah dari permukaan air laut (sudut elevasi) mulai dari 0-100 m dengan suhu udara bervariasi antara 21°–34 °C dengan tingkat kelembapan sejumlah ±80%. Kabupaten Demak berada pada koordinat 6° 43' 26" – 7° 09' 43" Lintang Selatan (LS) dan 110° 27' 58" – 110° 48' 47" Bujur Timur (BT). Kabupaten Demak dengan

¹ Demak, "Kabupaten Demak Dalam Angka 2024."

bentang Barat ke Timur sepanjang 49 km dan bentang Utara ke Selatan sepanjang 41 km. Ada juga batas-batas administratif Kabupaten Demak, yakni:

- 1) Sebelah Utara : Kabupaten Jepara dan Laut Jawa
- 2) Sebelah Timur : Kabupaten Kudus dan Grobogan
- 3) Sebelah Selatan : Kabupaten Grobogan dan Semarang
- 4) Sebelah Barat : Kota Semarang

Badan Pusat Statistik (BPS) memaparkan bahwa jumlah penduduk di Kabupaten Demak sesuai hasil sensus penduduk tahun 2024 adalah sejumlah 1.240.510 jiwa dengan penduduk laki-laki sejumlah 625.934 jiwa dan perempuan sejumlah 614.576 jiwa. Jumlah penduduk ini akan berdampak pada meningkatnya kepadatan penduduk rata-rata Kabupaten Demak. Semua orang yang sudah tinggal di dalam wilayah Kabupaten Demak selama enam bulan atau lebih, serta mereka yang telah tinggal di sana dalam waktu yang lebih singkat tetapi berencana untuk menetap, dianggap sebagai penduduk kabupaten Demak. Di lain sisi padatan penduduk merupakan rasio banyaknya penduduk per km².

Tabel 4.2
Jumlah Penduduk Menurut Kecamatan
di Kabupaten Demak tahun 2023

No.	Kecamatan	Jumlah Penduduk (ribu)	Laju Pertumbuhan Penduduk (%)
1.	Mranggen	179.998	0,89
2.	Karangawen	97.572	1,14
3.	Guntur	89.845	1,60
4.	Sayung	107.555	0,63
5.	Karangtengah	71.284	1,34
6.	Bonang	109.185	0,85
7.	Demak	112.974	0,94
8.	Wonosalam	88.179	1,54
9.	Dempet	61.922	1,38
10.	Kebonagung	42.411	0,75
11.	Gajah	54.126	1,71
12.	Karanganyar	79.809	1,08
13.	Mijen	60.323	1,29
14.	Wedung	85.327	1,21
	Jumlah	1.240.510	1,12

Sumber: Kabupaten Demak dalam Angka 2024²

² Demak.

Hukum-hukum yang berlaku dalam ajaran Islam sudah mengatur kehidupan sosial masyarakat Demak. Sebab pada tahun 1500 M, Raden Patah mendirikan Kesultanan Demak sebagai kerajaan Islam pertama di Pulau Jawa sebelum menjadi Kabupaten Demak. Meskipun demikian, hukum-hukum tersebut tidak menghapus adat istiadat yang telah lama ada, sehingga muncullah struktur sosial yang mendapat pengaruh dari Islam. Islam dengan sifatnya yang demokratis dan gampang beradaptasi memberi kesempatan pada masyarakat Demak untuk mengembangkan usaha-usaha mereka dalam berkesenian. Meskipun Islam merupakan agama yang dominan, banyak orang yang menganut agama lain.

Tabel 4.3
Jumlah Penduduk Menurut Kecamatan dan Agama yang Dianut Tahun 2023

No.	Kecamatan	Islam	Protestan	Katolik	Hindu	Budha	Konghucu	Aliran Kepercayaan
1.	Mranggen	167.924	2.956	1.503	22	87	4	9
2.	Karangawen	98.241	919	43	5	12	-	1
3.	Guntur	91.152	390	20	-	-	1	-
4.	Sayung	107.672	358	327	8	6	-	1
5.	Karangtengah	72.682	46	17	-	3	-	3
6.	Bonang	111.483	9	5	-	2	-	-
7.	Demak	113.429	1.432	218	14	20	2	-
8.	Wonosalam	88.488	130	24	5	5	-	3
9.	Dempet	61.575	40	4	-	1	-	-
10.	Kebonagung	43.449	111	34	-	-	-	-
11.	Gajah	53.767	79	2	-	1	-	-
12.	Karanganyar	79.796	88	11	-	4	-	-
13.	Mijen	60.921	87	6	-	1	-	-
14.	Wedung	86.384	17	-	-	-	-	17
	Jumlah	1.236.963	6.662	2.214	54	142	7	17

Sumber: Kabupaten Demak dalam Angka 2024³

Kabupaten Demak merupakan daerah agraris serta daerah maritim dimana sebagian besar penduduknya bermata pencaharian sebagai petani, dan nelayan. Selain sebagai petani dan nelayan, mata pencaharian terbanyak ketiga yaitu sebagai buruh industri mengingat daerah Demak merupakan salah satu kawasan industri terbesar yang ada banyak sekali pabrik-pabrik besar dan industri baik tekstil, makanan, ataupun elektronik. Tetapi, selain sejumlah pekerjaan yang sudah disebutkan sebelumnya adapula yang berprofesi sebagai pedagang, PNS (pegawai negeri sipil), TNI/POLRI, karyawan swasta, wiraswasta, dan pekerjaan lainnya.

³ Demak.

b. Visi Misi Kabupaten Demak

Visi merupakan suatu arah yang menggambarkan pembangunan atau kondisi masa yang akan datang dan ingin dicapai melalui penyelenggaraan tugas dan fungsi kurun waktu 5 tahun yang akan datang.

Visi Kabupaten Demak Tahun 2021-2024, yakni:

“Demak Bermartabat, Maju dan Sejahtera”

Misi merupakan suatu rumusan umum yang memuat upaya-upaya yang akan dijalankan untuk mewujudkan visi. Misi Kabupaten Demak Tahun 2021-2024, yakni:

- 1) Memperkuat Tata Kelola Pemerintahan yang Baik, serta Kehidupan Bermasyarakat yang Agamis, Kondusif dan Berbudaya.
- 2) Meningkatkan Sumber Daya Manusia, Sumber Daya Alam dan Lingkungan Hidup yang Berkualitas dan Berdaya Saing.
- 3) Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Berbasis Potensi Lokal, Membuka Lapangan Kerja, Mengurangi Kemiskinan dan Pengangguran.⁴

2. Deskripsi Data Penelitian

a. Karakteristik Identitas Responden

Penelitian ini menggunakan ukuran sampel sejumlah 125 responden pada masyarakat Kabupaten Demak yang menggunakan layanan Pegadaian Syariah ataupun tidak. Sebab tiap-tiap respons memiliki karakteristik yang berbeda, penulis mengelompokkan sesuai karakteristik khusus. Hasil klasifikasi responden menurut kuesioner yang disebarluaskan tercantum di bawah ini.

1) Jenis Kelamin Responden

Tabel 4.4

Karakteristik Jenis Kelamin Responden

Jenis Kelamin	Jumlah	Presentase
Laki-Laki	52	41,6%
Perempuan	73	58,4%
Total	125	100%

Sumber: Data dolah oleh peneliti, 2024

⁴ Dinperkim Kabupaten Demak, “Dinas Perumahan Dan Kawasan Pemukiman Kabupaten Demak,” 2023, https://dinperkim.demakkab.go.id/?page_id=3743.

Berlandaskan tabel di atas diketahui bahwa jenis kelamin responden yang mempunyai minat menggunakan layanan Pegadaian Syariah di Kabupaten Demak adalah sejumlah 52 orang (41,6%) laki-laki dan 73 orang (58,4%) perempuan. Sehingga bisa diambil kesimpulan bahwa mayoritas responden dalam studi ini berjenis kelamin perempuan.

2) Umur Responden

Tabel 4.5
Karakteristik Umur Responden

Umur	Jumlah	Presentase
20-29 Tahun	41	32,8%
30-39 Tahun	29	23,2%
40-49 Tahun	32	25,6%
50-60 Tahun	23	18,4%
Total	125	100%

Sumber: Data diolah oleh peneliti, 2024

Berlandaskan tabel di atas diketahui bahwa responden yang berusia 20-29 tahun sejumlah 41 orang (32,8%), usia 30-39 tahun sejumlah 29 orang (23,2%), usia 40-49 tahun sejumlah 32 orang (25,6%) dan usia 50-60 tahun sejumlah 23 orang (18,4%). Sehingga bisa diambil kesimpulan bahwa mayoritas responden dalam studi ini berstatus 20-29 tahun.

3) Pekerjaan Responden

Tabel 4.6
Karakteristik Pekerjaan Responden

Pekerjaan	Frekuensi	Presentase
Pelajar/Mahasiswa	20	16%
Karyawan Swasta	30	24%
ASN	10	8%
Pedagang/Wiraswasta	56	44,8%
Lainnya	9	7,2%
Total	125	100%

Sumber: Data diolah oleh peneliti, 2024

Berlandaskan tabel di atas diketahui bahwa responden yang berstatus pelajar/mahasiswa sejumlah 20 orang (16%), jumlah responden yang bekerja sebagai karyawan swasta sejumlah 30 orang (24%), ASN sejumlah 10 orang (8%), yang bekerja sebagai pedagang/wiraswasta sejumlah 56 orang (44,8%) dan

responden yang bekerja lainnya sejumlah 9 orang (7,2%0 yaitu ibu rumah tangga, laundry, barbershop, petani dan bidan. Sehingga bisa diambil kesimpulan bahwa mayoritas responden dalam studi ini bekerja sebagai pedagang/wirawasta.

4) Penghasilan Perbulan Responden

Tabel 4.7

Karakteristik Penghasilan Perbulan Responden

Penghasilan	Frekuensi	Presentase
<1 juta	20	16%
1-3 juta	25	20%
3,1-5 juta	56	44,8%
>5 juta	24	19,2%
Total	125	100%

Sumber: Data diolah oleh peneliti, 2024

Berlandaskan tabel di atas diketahui bahwa responden yang berpenghasilan <1 juta per bulan sejumlah 20 orang (16%), jumlah responden yang berpenghasilan 1-3 juta per bulan sejumlah 25 orang (20%), kemudian responden yang berpenghasilan 3,1-5 juta per bulan sejumlah 56 orang (44,8%) dan responden berpenghasilan >5 juta per bulan sejumlah 24 orang (19,2%). Sehingga bisa diambil kesimpulan bahwa mayoritas penghasilan per bulan responden dalam studi ini adalah 3,1-5 juta.

5) Alamat Responden

Tabel 4.8

Karakteristik Alamat Responden

Alamat	Jumlah	Presentase
Karangawen	1	0,8%
Guntur	1	0,8%
Sayung	1	0,8%
Karangtengah	5	4%
Bonang	17	13,6%
Demak	60	48%
Wonosalam	20	16%
Gajah	8	6,4%
Karanganyar	7	5,6%
Mijen	1	0,8%
Wedung	4	3,2%
Total	125	100%

Sumber: Data diolah oleh peneliti, 2024

Berlandaskan tabel di atas diketahui bahwa responden yang bertempat tinggal di Kecamatan Karangawen sejumlah 1 orang (0,8%), responden yang bertempat tinggal di Kecamatan Guntur sejumlah 1 orang (0,8%), Kecamatan Sayung sejumlah 1 orang (0,8%), Kecamatan Karangtengah sejumlah 5 orang (4%), Kecamatan Bonang sejumlah 17 orang (13,6%), Kecamatan Demak sejumlah 60 orang (48%), Kecamatan Wonosalam sejumlah 20 orang (16%), kecamatan gajah sejumlah 8 orang (6,4%), Kecamatan Mijen sejumlah 1 orang (0,8%) dan responden yang bertempat tinggal di Kecamatan Wedung sejumlah 4 orang (3,2%). Sehingga bisa diambil kesimpulan bahwa mayoritas responden dalam studi ini bertempat tinggal di Kecamatan Demak.

6) Profil Responden Berlandaskan Minat Menggunakan Layanan Pegadaian Syariah

Tabel 4.9
Responden Menggunakan Layanan Pegadaian Syariah

Menggunakan Layanan Pegadaian Syariah	Jumlah	Presentase
Ya	48	38,4%
Tidak	77	61,6%
Total	125	100%

Sumber: Data diolah oleh peneliti, 2024

Berlandaskan tabel di atas diketahui bahwa responden yang menggunakan Pegadaian Syariah sejumlah 48 orang (38,4%) dan sejumlah 77 orang (61,6%) tidak menggunakan layanan Pegadaian Syariah. Sehingga bisa diambil kesimpulan bahwa mayoritas responden tidak menggunakan Layanan Pegadaian Syariah.

b. Analisis Statistik Deskriptif Variabel

Berlandaskan dari data penelitian yang didapat melalui kuesioner yang disebarakan pada masyarakat Kabupaten Demak menggunakan google form dan penyebaran secara langsung. Data itu dianalisis menggunakan analisis statistik deskriptif yang dipakai untuk menjelaskan variabel pada penelitian. Variabel pada studi ini memuat variabel *sharia financial literacy*, variabel kontrol perilaku, variabel faktor sosial dan variabel kepercayaan. Hasil analisis statistik

deskriptif dengan bantuan smartPLS 4.1.0.2 bisa diperhatikan pada tabel 4.10, yakni:

Tabel 4.10
Statistik Deskriptif Variabel

Variabel	N	Mean	Min	Max	Std.Deviasi
Sharia	125	24,584	6	30	5,038
Financial Literacy					
Kontrol Perilaku	125	28,376	7	35	5,534
Faktor Sosial Kepercayaan	125	19,888	8	25	4,188
Minat Menjadi Nasabah	125	19,832	5	25	4,684
	125	24,672	8	30	4,895

Sumber: Hasil output *SmartPLS* 4.1.0.2

1) **Analisis Statistik Deskriptif Variabel *Sharia Financial Literacy***

Tabel 4.11
Uji Deskriptif Jawaban Kuesioner variabel *Sharia Financial Literacy*

No	Pernyataan	N	Mean	Std. Deviasi
1	Saya memahami manfaat dari pengelolaan keuangan yang berfungsi menunjang kesuksesan dan kesejahteraan baik di masa sekarang atau di masa depan	125	4,160	0,814
2	Hadirnya lembaga keuangan syariah memberikan banyak manfaat dan keuntungan	125	4,136	0,803
3	Saya mengetahui perbedaan sistem pada Pegadaian Syariah dan Pegadaian Konvensional	125	4,000	0,912
4	Saya mengetahui bahwa Pegadaian Syariah melayani banyak jasa mulai dari gadai, pinjaman usaha, cicil emas hingga pembiayaan umroh dan haji	125	4,088	0,830
5	Saya merasa perlu untuk menyetor uang	125	4,128	0,810

No	Pernyataan	N	Mean	Std. Deviasi
6	untuk melakukan investas Pegadaian Syariah menjadikan bijaksana dalam mengelola keuangan sebab menghindari pinjaman pada rentenir	125	4,072	0,869

Sumber: Data penelitian diolah 2024

Berlandaskan Tabel 4.11 bisa diperhatikan instrumen untuk variabel *sharia financial literacy* yang memiliki nilai mean tertinggi ada pada pernyataan “Saya memahami manfaat dari pengelolaan keuangan yang berfungsi menunjang kesuksesan dan kesejahteraan baik di masa sekarang atau di masa depan” yaitu sejumlah 4.160 dengan nilai standar deviasi sejumlah 0.814, di lain sisi untuk nilai mean terendah ada pada pernyataan “Saya mengetahui perbedaan sistem pada Pegadaian Syariah dan Pegadaian Konvensional” yaitu sejumlah 4.000 dengan nilai standar deviasi sejumlah 0.912.

2) Analisis Statistik Deskriptif Variabel Kontrol Perilaku

Tabel 4.12
Uji Deskriptif Jawaban Kuesioner variabel Kontrol Perilaku

No	Pernyataan	N	Mean	Std. Deviasi
1	Saya memahami prinsip syariah pada akad Rahn (gadai) yang diterapkan Pegadaian Syariah	125	4,088	0,820
2	Saya yakin bahwa selama barang digadaikan, barang itu sudah diasuransikan sehingga terlindungi dari risiko hilang ataupun rusak	125	4,032	0,779
3	Saya percaya Pegadaian Syariah bisa memberikan solusi keuangan selaras dengan Prinsip Syariah	125	3,992	0,795
4	Saya bisa mengelola keuangan secara Islami melalui layanan Pegadaian Syariah	125	4,104	0,818
5	Proses pencairan dana yang gampang membuat saya tertarik	125	4,080	0,786

No	Pernyataan	N	Mean	Std. Deviasi
	untuk memilih Pegadaian Syariah			
6	Mudah bagi saya mengontrol investasi di Pegadaian Syariah	125	4,056	0,762
7	Mudah bagi saya memahami prosedur dan ketentuan yang berlaku dalam produk dan layanan Pegadaian Syariah	125	4,024	0,820

Sumber: Data penelitian diolah 2024

Berlandaskan Tabel 4.12 bisa diperhatikan instrumen untuk variabel kontrol perilaku yang memiliki nilai mean tertinggi ada pada pernyataan “Saya bisa mengelola keuangan secara Islami melalui layanan Pegadaian Syariah” yaitu sejumlah 4.104 dengan nilai standar deviasi sejumlah 0.818, di lain sisi untuk nilai mean terendah ada pada pernyataan “Saya percaya Pegadaian Syariah bisa memberikan solusi keuangan selaras dengan Prinsip Syariah” yaitu sejumlah 3,992 dengan nilai standar deviasi sejumlah 0.795.

3) Analisis Statistik Deskriptif Variabel Faktor Sosial

Tabel 4.13

Uji Deskriptif Jawaban Kuesioner variabel Faktor Sosial

No	Pernyataan	N	Mean	Std. Deviasi
1	Pengaruh pandangan keluarga atau teman membuat saya tertarik untuk menjadi nasabah Pegadaian Syariah	125	4,056	0,861
2	Saya berinteraksi dengan orang yang memiliki minat sama terkait keuangan syariah	125	3,928	0,841
3	Keputusan keuangan yang sudah saya ambil selaras dengan nilai-nilai 86olusi dan agama yang saya anut	125	3,976	0,853
4	Saya tertarik dalam berpartisipasi pada acara edukasi dan promosi tentang produk dan layanan keuangan syariah	125	3,944	0,813

No	Pernyataan	N	Mean	Std. Deviasi
5	Pegadaian Syariah memberikan kontribusi positif bagi masyarakat	125	3,984	0,820

Sumber: Data penelitian diolah 2024

Berlandaskan Tabel 4.13 bisa diperhatikan instrumen untuk variabel faktor sosial yang memiliki nilai mean tertinggi ada pada pernyataan “Pengaruh pandangan keluarga atau teman membuat saya tertarik untuk menjadi nasabah Pegadaian Syariah” yaitu sejumlah 4.056 dengan nilai standar deviasi sejumlah 0.861, di lain sisi untuk nilai mean terendah ada pada pernyataan “Saya berinteraksi dengan orang yang memiliki minat sama terkait keuangan syariah” yaitu sejumlah 3.928 dengan nilai standar deviasi sejumlah 0.841.

4) Analisis Statistik Deskriptif Variabel Kepercayaan

Tabel 4.14
Uji Deskriptif Jawaban Kuesioner variabel Kepercayaan

No	Pernyataan	N	Mean	Std. Deviasi
1	Saya percaya pihak Pegadaian Syariah senantiasanya mengutamakan keterusterangan dalam memberikan pelayanan pada nasabah	125	3,984	0,903
2	Pegadaian Syariah senantiasanya menjamin keamanan dari privasi nasabah	125	3,952	0,928
3	Pegadaian Syariah melayani tiap-tiap kepentingan nasabah dengan baik	125	4,008	0,925
4	Pegadaian Syariah sudah hadir memberikan solusi yang tepat dalam mengatasi masalah yang saya hadapi	125	3,928	1,021
5	Saya mempercayai bahwa Pegadaian Syariah adalah lembaga keuangan yang amanah	125	3,960	0,907

Sumber: Data penelitian diolah 2024

Berlandaskan Tabel 4.14 bisa diperhatikan instrumen untuk variabel kepercayaan yang memiliki nilai mean tertinggi ada pada pernyataan “Pegadaian Syariah melayani tiap-tiap kepentingan nasabah dengan baik” yaitu sejumlah 4.008 dengan nilai standar deviasi sejumlah 0.925, di lain sisi untuk nilai mean terendah ada pada pernyataan “Pegadaian Syariah sudah hadir memberikan solusi yang tepat dalam mengatasi masalah yang saya hadapi” yaitu sejumlah 3.928 dengan nilai standar deviasi sejumlah 0.907.

5) Analisis Statistik Deskriptif Variabel Minat Menjadi Nasabah

Tabel 4.15
Uji Deskriptif Jawaban Kuesioner variabel Minat Menjadi Nasabah

No	Pernyataan	N	Mean	Std. Deviasi
1	Saya tertarik menggunakan jasa Pegadaian Syariah sebab sejumlah informasi menarik tentang kelebihan produk yang ditawarkan	125	4,120	0,796
2	Biaya penyimpanan di Pegadaian Syariah sangat terjangkau membuat saya berminat menjadi nasabah di Pegadaian Syariah	125	4,120	0,826
3	Saya berminat memilih produk Pegadaian Syariah sebagai produk pilihan untuk pembelian saya di masa mendatang	125	4,112	0,802
4	Saya akan merekomendasikan produk pegadaian syariah pada orang lain yang membutuhkan	125	4,144	0,836
5	Menggunakan produk pegadaian syariah sebab melihat iklan atau brosur	125	4,032	0,848
6	Mencari informasi lebih lanjut mengenai produk-produk Pegadaian Syariah	125	4,144	0,787

Sumber: Data penelitian diolah 2024

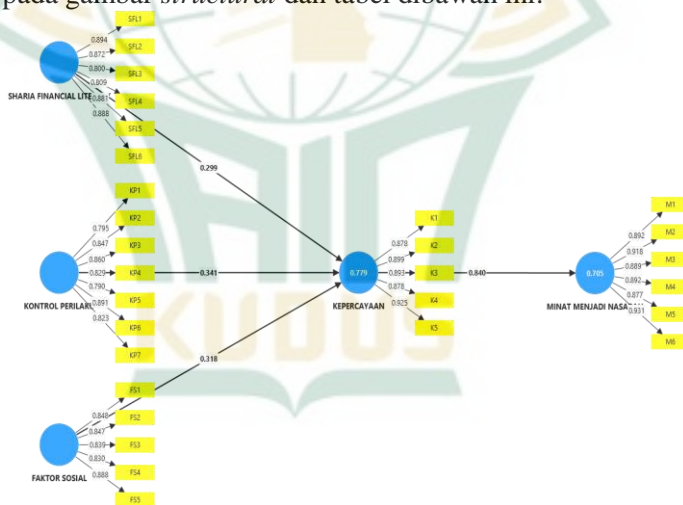
Berlandaskan Tabel 4.15 bisa diperhatikan instrumen untuk variabel minat menjadi nasabah yang memiliki nilai mean tertinggi ada pada pernyataan 4 dan 6 yaitu sejumlah 4.144 dengan nilai standar deviasi sejumlah 0.836 dan 0.787, di lain sisi untuk nilai mean terendah ada pada pernyataan “Menggunakan produk pegadaian syariah sebab melihat iklan atau brosur” yaitu sejumlah 4.032 dengan nilai standar deviasi sejumlah 0.848.

B. Hasil Uji Kualitas Data

1. Evaluasi Measurement (outer) Model

a. Hasil Pengujian *Convergent Validity*

Pengujian *Convergent Validity* dari model pengukuran dengan refleksif indikator dinilai berlandaskan korelasi antara *item score* atau *component score* dengan *construct score* yang dihitung dengan PLS. Indikator individu dianggap valid jika memiliki nilai korelasi di atas 0.70. Melihat hasil output korelasi antar indikator dengan konstraknya seperti terlihat pada gambar *structural* dan tabel dibawah ini:



Gambar 4.1 Hasil Algoritma PLS

Nilai *outer loading* yang didapatkan pada hasil algoritma PLS gambar diatas, dijabarkan, yakni:

Tabel 4.16
Hasil pengujian *Convergent Validity*

Variabel	Indikator	<i>Outer Loading</i>	Keterangan
<i>Sharia Financial Literacy</i>	SLF1	0,894	Valid
	SLF2	0,872	Valid
	SLF3	0,800	Valid
	SLF4	0,809	Valid
	SLF5	0,881	Valid
	SLF6	0,888	Valid
Kontrol Perilaku	KP1	0,795	Valid
	KP2	0,847	Valid
	KP3	0,860	Valid
	KP4	0,829	Valid
	KP5	0,790	Valid
	KP6	0,891	Valid
	KP7	0,823	Valid
Faktor sosial	FS1	0,848	Valid
	FS2	0,847	Valid
	FS3	0,839	Valid
	FS4	0,830	Valid
	FS5	0,888	Valid
Kepercayaan	K1	0,878	Valid
	K2	0,899	Valid
	K3	0,893	Valid
	K4	0,878	Valid
	K5	0,925	Valid
Minat Menjadi Nasabah	M1	0,892	Valid
	M2	0,918	Valid
	M3	0,889	Valid
	M4	0,892	Valid
	M5	0,877	Valid
	M6	0,931	Valid

Sumber: Data penelitian diolah 2024

Hasil dari pengujian *convergent validity* pada Gambar 4.1 dan Tabel 4.16, bisa diperhatikan bahwa semua indikator pada variabel *sharia financial literacy*, kontrol perilaku, faktor sosial, kepercayaan dan minat menjadi nasabah sudah memenuhi *convergent validity* sebab memiliki nilai *loading factor* > 0.70.

b. Hasil Pengujian *Discriminant Validity*

Pengujian *discriminant validity* yaitu indikator reflektif bisa diperhatikan pada pengukuran *fornell larcker criterion* antara indikator dengan konstraknya. Jika korelasi konstruk pada tiap-tiap indikator lebih besar dari konstruk lainnya, bermakna konstruk laten bisa memprediksi indikator lebih baik dari konstruk lainnya (valid). *Discriminant validity* juga bisa diperhatikan dari pengukuran rata-rata varian (AVE).

Tabel 4.17
Fornell larcker Criterion

Variabel	Faktor Sosial	Kepercayaan	Kontrol Perilaku	Minat Menjadi Nasabah	<i>Sharia Financial Literacy</i>
Faktor Sosial	0,850				
Kepercayaan	0,800	0,895			
Kontrol Perilaku	0,760	0,825	0,834		
Minat Menjadi Nasabah	0,804	0,840	0,819	0,900	
<i>Sharia Financial Literacy</i>	0,745	0,812	0,810	0,807	0,858

Sumber: Data penelitian diolah 2024

Dari Tabel 4.17 terlihat bahwa tiap-tiap indikator pernyataan memiliki nilai *loading factor* tertinggi pada tiap-tiap konstruk laten yang diuji pada konstruk laten lainnya, hal ini bermakna tiap-tiap indikator pernyataan bisa diprediksi dengan baik oleh masing-masing konstruk laten (validitas diskriminan) sudah valid.

Tabel 4.18
Hasil Pengujian AVE

Variabel	AVE
<i>Sharia Financial Literacy</i>	0.736
Kontrol Perilaku	0.696
Faktor Sosial	0.723
Kepercayaan	0.800
Minat Menjadi Nasabah	0.811

Sumber: data penelitian diolah 2024

Berlandaskan tabel diatas bahwa nilai AVE seluruh variabel $>$ nilai standar AVE nya. Hal ini bermakna seluruh variabel memiliki nilai AVE $>$ 0,60 sehingga uji AVE terpenuhi atau valid secara *discriminant validity*.

c. Hasil Pengujian *Composite Reliability* dan *Cronbach's Alpha*

Pengujian *composite reliability* dan *cronbach's alpha* bermaksud untuk menguji reliabilitas instrument dalam suatu model penelitian. Apabila seluruh variabel laten memiliki nilai *composite reliability* ataupun *cronbach's alpha* ≥ 0.7 hal itu bermakna konstruk memiliki reabilitas yang baik atau kuesioner yang dipakai sebagai alat dalam studi ini sudah andal atau konsisten.

Tabel 4.19
Hasil Pengujian *Composite Reliability* & *Cronbach's Alpha*

Variabel	<i>Cronbach Alpha's</i>	<i>Composite Reliability</i>	Keterangan
<i>Sharia Financial Literacy</i>	0.928	0.944	Reliabel
Kontrol Perilaku	0.927	0.953	Reliabel
Faktor Sosial	0.908	0.929	Reliabel
Kepercayaan	0.938	0.853	Reliabel
Minat Menjadi Nasabah	0.953	0.944	Reliabel

Sumber: Data penelitian diolah 2024

Berlandaskan Tabel 4.19 bahwa hasil pengujian *composite reliability* dan *cronbach's alpha* memperlihatkan nilai yang memuaskan, sebab seluruh variabel laten memiliki nilai *composite reliability* dan *cronbach's alpha* ≥ 0.70 . Hal ini bermakna seluruh variabel laten dikatakan reliabel.

2. Pengujian Model Struktural atau Uji Hipotesis (*Inner Model*)

Pengujian inner model adalah proses pembuatan model berbasis teori dan konsep untuk memeriksa bagaimana deskripsi kerangka konseptual variabel eksogen dan endogen saling terkait. Model struktural atau pengujian inner model bisa dijalankan dengan mengikuti langkah-langkah berikut:

a. Pengujian Nilai *R-square*

Melihat nilai *R-square* yang merupakan uji *goodness-fit model*.

Tabel 4.20
Nilai R² Variabel Endogen

Variabel Endogen	R-square
Kepercayaan	0.779
Minat Menjadi Nasabah	0.705

Sumber: Data penelitian diolah 2024

Model struktural mengindikasikan bahwa model pada variabel kepercayaan memiliki nilai sejumlah 0.779 yang bermakna berada pada kategori kuat, di lain sisi model pada variabel minat menjadi nasabah dengan nilai *r square* sejumlah 0.705 yang bermakna termasuk dalam kategori kuat.

Nilai *Rsquare* pada variabel kepercayaan sejumlah 0.799 yang bisa diinterpretasikan bahwa variabel kontrak kepercayaan bisa dijelaskan oleh variabel *sharia financial literacy*, kontrol perilaku dan faktor sosial sejumlah 77,9% di lain sisi sisanya sejumlah 22,1% dijelaskan oleh variabel lain diluar yang diteliti.

Nilai *Rsquare* pada variabel minat menjadi nasabah sejumlah 0.705 yang bisa diinterpretasikan bahwa variabel kontrak minat menjadi nasabah bisa dijelaskan oleh variabel *sharia financial literacy*, kontrol perilaku dan faktor sosial sejumlah 70.5% di lain sisi sisanya sejumlah 29,5% dijelaskan oleh variabel lain diluar yang diteliti.

b. Pengujian Goodness of Fit Model

Pengujian *Goodness of Fit* Model struktural pada inner model menggunakan nilai *predictive-relevance* (Q^2). Nilai *Q-square* lebih besar 0 (nol) memperlihatkan bahwa model mempunyai nilai *predictive relevance*. Nilai *Q-square* tiap-tiap variabel endogen dalam studi ini bisa diperhatikan pada perhitungan berikut ini:

Nilai *predictive relevance* didapat dengan rumus:

$$Q^2 = 1 - (1 - R1)(1 - R_p)$$

$$Q^2 = 1 - (1 - 0.779)(1 - 0.705)$$

$$Q^2 = 1 - (0.221)(0.295)$$

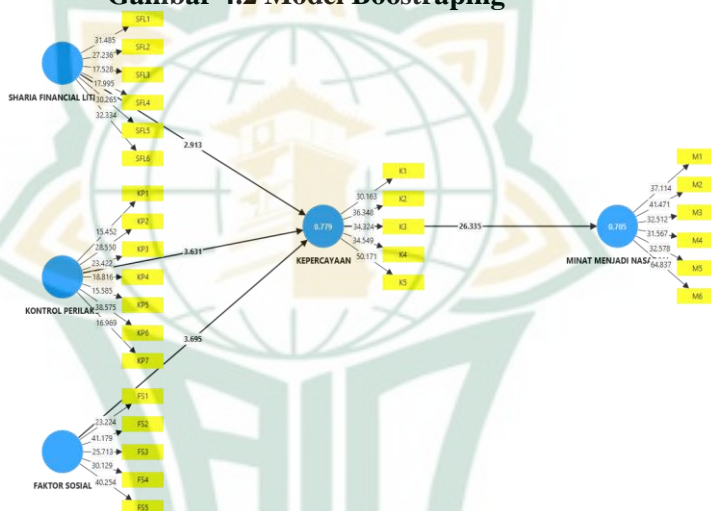
$$Q^2 = 0.9348$$

Hasil perhitungan diatas memperlihatkan nilai *predictive-relevance* sejumlah 0.9348 yaitu lebih besar 0 (nol). Hal itu bermakna bahwa 93.48% kepercayaan dan minat menjadi nasabah dijelaskan oleh variabel independen yang dipakai. Sehubungan dengan hal itu model dikatakan layak memiliki nilai prediktif yang relevan.

c. Pengujian Hipotesis (Estimasi Koefisien Jalur)

Estimasi signifikan dari nilai hubungan jalur harus ada dalam model struktural. Melalui proses bootstrapping, nilai signifikansi untuk hipotesis ini bisa ditentukan dengan mempertimbangkan nilai koefisien parameter algoritma laporan bootstrapping dan nilai signifikansi T-statistik untuk menilai tingkat signifikansi hipotesis. Tabel-T dibandingkan dengan hitung-T (T-statistik) untuk menentukan apakah signifikan, sesudah itu diamati dari tabel-T pada alfa 0,05 (5%) = 1,96. Hasil pengujian berlandaskan bootstrapping pada gambar berikut:

Gambar 4.2 Model Boostrapping



1) Hipotesis Langsung (*Direct Effect*)

Tabel 4.21

Hasil Pengujian Hipotesis Langsung (*Direct Effect*)

		<i>Original Sample</i>	<i>Standard Deviation</i>	<i>T-Statistics</i>	<i>P Values</i>	Keterangan
Sharia Financial Literacy	->	0,299	0,103	2,913	0,004	H1 Diterima
Kepercayaan						
Kontrol Perilaku	->	0,341	0,094	3,631	0,000	H2 Diterima
Kepercayaan						
Faktor Sosial	->	0,318	0,086	3,695	0,000	H3 Diterima
Kepercayaan						
Kepercayaan	->	0,840	0,032	26,335	0,000	H4 Diterima
Minat Menjadi Nasabah						

Sumber: Hasil output *SmartPLS* 4.1.0.2

Dari tabel 4.22 bisa dijelaskan sejumlah hal, yakni:

- a) Hipotesis 1: *Sharia financial literacy* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepercayaan pada pegadaian syariah Demak

Berlandaskan uji hipotesis pada studi ini, didapat hasil nilai *T-statistic* sejumlah 2.913 dengan nilai original sample sejumlah 0.299 (bernilai positif) dan nilai *P Values* sejumlah 0.004. Nilai *T-statistic* > nilai *T-table* ($2.913 > 1.96$), nilai original sample memperlihatkan nilai positif, dan pada nilai *P Values* memperlihatkan nilai $0.004 < 0.05$. bisa diambil kesimpulan bahwa H1 yaitu *Sharia financial literacy* berpengaruh positif dan signifikan pada kepercayaan pada pegadaian syariah Demak dinyatakan **diterima**.

- b) Hipotesis 2: Kontrol perilaku berpengaruh positif dan signifikan pada kepercayaan pada pegadaian syariah Demak

Berlandaskan uji hipotesis pada studi ini, didapat hasil nilai *T-statistic* sejumlah 3.631 dengan nilai original sample sejumlah 0.341 (bernilai positif) dan nilai *P Values* sejumlah 0.000. Nilai *T-statistic* > nilai *T-table* ($3.631 > 1.96$), nilai original sample memperlihatkan nilai positif, dan pada nilai *P Values* memperlihatkan nilai $0.000 < 0.05$. bisa diambil kesimpulan bahwa H2 yaitu kontrol perilaku berpengaruh positif dan signifikan pada minat menjadi nasabah di pegadaian syariah Demak dinyatakan **diterima**.

- c) Hipotesis 3: Faktor sosial berpengaruh positif dan signifikan pada kepercayaan pada pegadaian syariah Demak

Berlandaskan uji hipotesis pada studi ini, didapat hasil nilai *T-statistic* sejumlah 3.695 dengan nilai original sample sejumlah 0.318 (bernilai positif) dan nilai *P Values* sejumlah 0.000. Nilai *T-statistic* > nilai *T-table* ($3.695 > 1.96$), nilai original sample memperlihatkan nilai positif, dan pada nilai *P Values* memperlihatkan nilai $0.000 < 0.05$. bisa diambil kesimpulan bahwa H3 yaitu faktor sosial berpengaruh positif dan signifikan pada minat menjadi nasabah di pegadaian syariah Demak dinyatakan **diterima**.

- d) Hipotesis 4: Kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan pada minat menjadi nasabah di pegadaian syariah Demak

Berlandaskan uji hipotesis pada studi ini, didapat hasil nilai *T-statistic* sejumlah 26.335 dengan nilai original sample sejumlah 0.840 (bernilai positif) dan nilai *P Values* sejumlah 0.000. Nilai *T-statistic* > nilai *T-table* (26.335 > 1.96), nilai original sample memperlihatkan nilai positif, dan pada nilai *P Values* memperlihatkan nilai 0.000 < 0.05. bisa diambil kesimpulan bahwa H4 yaitu kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan pada minat menjadi nasabah di pegadaian syariah Demak dinyatakan **diterima**.

- 2) Hipotesis Tidak Langsung (*Indirect Effect*)

Tabel 4.22
Hasil Pengujian Hipotesis Tidak Langsung (*Indirect Effect*)

	<i>Original Sample</i>	<i>Standard Deviation</i>	<i>T-Statistics</i>	<i>P Values</i>	Hipotesis
Sharia Financial Literacy -> Kepercayaan->Minat Menjadi Nasabah	0,251	0,085	2,948	0,003	H5 Diterima
Kontrol Perilaku -> Kepercayaan->Minat Menjadi Nasabah	0,287	0,081	3,556	0,000	H6 Diterima
Faktor Sosial -> Kepercayaan->Minat Menjadi Nasabah	0,267	0,075	3,544	0,000	H7 Diterima

Sumber: Hasil output *SmartPLS* 4.1.0.2

Dari tabel 4.23 bisa dijelaskan sejumlah hal, yakni:

- a) Hipotesis 5: *Sharia financial literacy* berpengaruh pada minat menjadi nasabah di pegadaian syariah Demak melalui kepercayaan

Berlandaskan uji *indirect effect* pada studi ini, didapat hasil nilai *T-statistic* sejumlah 2.948 dengan nilai original sample sejumlah 0.251 (bernilai positif) dan nilai *P*

Values sejumlah 0.003. Nilai *T-statistic* > nilai *T-table* ($2.948 > 1.96$), nilai original sample memperlihatkan nilai positif, dan pada nilai *P Values* memperlihatkan nilai $0.003 < 0.05$. bisa diambil kesimpulan bahwa *H5* yaitu *sharia financial literacy* berpengaruh pada minat menjadi nasabah di pegadaian syariah Demak melalui kepercayaan dinyatakan **diterima**.

- b) Hipotesis 6: Kontrol perilaku berpengaruh pada minat menjadi nasabah di pegadaian syariah Demak melalui kepercayaan

Berlandaskan uji *indirect effect* pada studi ini, didapat hasil nilai *T-statistic* sejumlah 3.556 dengan nilai original sample sejumlah 0.287 (bernilai positif) dan nilai *P Values* sejumlah 0.000. Nilai *T-statistic* > nilai *T-table* ($3.556 > 1.96$), nilai original sample memperlihatkan nilai positif, dan pada nilai *P Values* memperlihatkan nilai $0.000 < 0.05$. bisa diambil kesimpulan bahwa *H6* yaitu kontrol perilaku berpengaruh pada minat menjadi nasabah di pegadaian syariah melalui kepercayaan dinyatakan **diterima**.

- c) Hipotesis 7: Faktor sosial berpengaruh pada minat menjadi nasabah di pegadaian syariah Demak melalui kepercayaan

Berlandaskan uji *indirect effect* pada studi ini, didapat hasil nilai *T-statistic* sejumlah 3.544 dengan nilai original sample sejumlah 0.267 (bernilai positif) dan nilai *P Values* sejumlah 0.000. Nilai *T-statistic* > nilai *T-table* ($3.544 > 1.96$), nilai original sample memperlihatkan nilai positif, dan pada nilai *P Values* memperlihatkan nilai $0.000 < 0.05$. bisa diambil kesimpulan bahwa *H7* yaitu faktor sosial berpengaruh pada minat menjadi nasabah di pegadaian syariah Demak melalui kepercayaan dinyatakan **diterima**.

C. Pembahasan

1. Pengaruh *Sharia Financial Literacy* Terhadap Kepercayaan

Berlandaskan hasil uji hipotesis bahwa *sharia financial literacy* berpengaruh positif dan signifikan pada kepercayaan pada pegadaian syariah unit Demak sebab nilai *t* statistik sejumlah $2.913 > 1.96$ dengan nilai *p value* sejumlah $0.004 < 0.05$ sehubungan dengan hal itu hipotesis 1 diterima. Hal ini bisa diambil kesimpulan bahwa semakin tinggi tingkat literasi

keuangan syariah masyarakat Demak, semakin besar kepercayaannya terhadap layanan yang ditawarkan oleh pegadaian syariah.

Analisis terhadap pernyataan individu dalam survei memperlihatkan bahwa nilai *mean* tertinggi ada pada pernyataan "Saya memahami manfaat dari pengelolaan keuangan yang berfungsi menunjang kesuksesan dan kesejahteraan baik di masa sekarang atau di masa depan," dengan nilai *mean* sejumlah 4.160 dan standar deviasi sejumlah 0.814. Hal ini bermakna pemahaman individu terhadap pentingnya literasi keuangan dalam mencapai kesejahteraan finansial jangka panjang. Tingginya nilai *mean* pada pernyataan ini memperlihatkan bahwa mayoritas responden memiliki tingkat pemahaman yang baik tentang bagaimana literasi keuangan bisa berkontribusi pada kesuksesan dan kesejahteraan mereka.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian yang dijalankan oleh Sari dan Pradesyah yang memaparkan bahwa literasi keuangan syariah dan kepercayaan memiliki efek positif dan signifikan pada minat masyarakat dalam melakukan transaksi pada lembaga keuangan syariah.⁵

Literasi keuangan syariah tidak hanya sekedar pengetahuan tentang produk-produk keuangan syariah, tetapi juga memuat keterampilan dan sikap yang diperlukan untuk mengelola keuangan secara bijaksana. Munajim dalam penelitiannya mengungkapkan bahwa kepercayaan memiliki relevansi dengan literasi akan suatu entitas.⁶ Saat individu memiliki pemahaman yang baik tentang bagaimana mengelola keuangan mereka selaras dengan prinsip syariah, mereka lebih cenderung mempercayai layanan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan syariah, seperti pegadaian syariah.

Dengan literasi keuangan yang baik, individu memahami manfaat dan mekanisme produk itu, sehingga mereka merasa lebih nyaman dan percaya untuk menggunakan layanan pegadaian syariah. Kepercayaan timbul sebab adanya harapan, manfaat, kepentingan, dan kesamaan aturan norma atau aturan yang didasari atas pengetahuan dan pengalaman.

⁵ Sari and Pradesyah, "Pengaruh Literasi Keuangan Syariah Dan Kepercayaan Terhadap Minat Masyarakat Bandar Parkland, Klang Selangor, Malaysia, Melakukan Transaksi Di Bank Islam."

⁶ Munajim, "Pengaruh Tingkat Literasi Keuangan Terhadap Kepercayaan Pada Produk Perbankan Syariah."

2. Pengaruh Kontrol Perilaku Terhadap Kepercayaan

Berlandaskan hasil uji hipotesis bahwa kontrol perilaku berpengaruh positif dan signifikan pada kepercayaan pada pegadaian syariah Unit Demak sebab nilai t statistik sejumlah $3.631 > 1.96$ dengan nilai p value sejumlah $0.000 < 0.05$ sehubungan dengan hal itu hipotesis 2 diterima.

Analisis terhadap pernyataan individu dalam survei memperlihatkan bahwa nilai *mean* tertinggi ada pada pernyataan "Saya bisa mengelola keuangan secara Islami melalui layanan Pegadaian Syariah," dengan rata-rata sejumlah 4.104 dan standar deviasi sejumlah 0.818. Pernyataan ini menggambarkan bahwa sebagian besar masyarakat Demak merasa bahwa pegadaian syariah Unit Demak menyediakan layanan yang memadai untuk membantu mereka mengelola keuangan selaras dengan prinsip syariah. Tingginya rata-rata ini memperlihatkan kepercayaan yang kuat dari nasabah terhadap kemampuan pegadaian syariah dalam memenuhi kebutuhan mereka.

Dalam *theory of planned behavior* (TPB), Ajzen mengungkapkan bahwa persepsi kontrol perilaku sebagai keyakinan atau kepercayaan jika suatu perilaku itu gampang atau memiliki hambatan dilakukan di bawah kontrol individu. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian yang sudah dilakukan oleh Padaris dan Rachmawati yang memaparkan bahwa bahwa kontrol perilaku berpengaruh positif pada kenaikan kepercayaan penggunaan platform media sosial.⁷

Kontrol perilaku pada kemampuan individu untuk mengatur dan mengelola keuangannya selaras dengan prinsip-prinsip syariah. Rizkina dalam penelitiannya bahwa konsep kepercayaan diri dan kontrol perilaku saling terkait dalam mempengaruhi perilaku individu.⁸ Saat nasabah merasa memiliki kontrol yang baik terhadap perilaku keuangannya, kepercayaan mereka terhadap lembaga keuangan syariah, seperti pegadaian syariah, cenderung meningkat.

Hal ini disebabkan oleh keyakinan bahwa layanan yang ditawarkan bisa mendukung dan memfasilitasi pengelolaan keuangan yang selaras dengan nilai-nilai Islami. Pegadaian

⁷ Padaris and Rachmawati, "Pengaruh Kontrol Perilaku Pada Kemudahan Dan Keamanan Transaksi Terhadap Kepercayaan Dalam Niat Beli Di Media Sosial Instagram."

⁸ Putri Rizkina, "Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, Kontrol Perilaku Dan Religiusitas Terhadap Niat Dan Perilaku Menjadi Nasabah Bank Syariah Indonesia Di Aceh" (UIN Ar-Raniry, 2022).

syariah yang bisa memberikan kepastian dan rasa aman dalam pengelolaan keuangan syariah bisa meningkatkan kepercayaan nasabah secara signifikan. Hal ini penting sebab kepercayaan adalah salah satu elemen kunci dalam hubungan antara lembaga keuangan dan nasabahnya.

3. Pengaruh Faktor Sosial Terhadap Kepercayaan

Berlandaskan hasil uji hipotesis bahwa faktor sosial berpengaruh positif dan signifikan pada kepercayaan pada pegadaian syariah unit Demak sebab nilai t statistik sejumlah $3.695 > 1.96$ dengan nilai p value sejumlah $0.000 < 0.05$ sehubungan dengan hal itu hipotesis 3 diterima. Sehubungan dengan hal itu, aspek sosial seperti pengaruh keluarga dan teman memiliki peran penting dalam meningkatkan kepercayaan masyarakat Demak terhadap layanan pegadaian syariah.

Pengaruh keluarga dan teman menjadi faktor utama dalam membentuk persepsi dan kepercayaan individu terhadap pegadaian syariah. Analisis terhadap pernyataan individu dalam survei “Pengaruh pandangan keluarga atau teman membuat saya tertarik untuk menjadi nasabah Pegadaian Syariah” memiliki nilai mean tertinggi memperlihatkan bahwa masyarakat cenderung mempercayai rekomendasi dari orang-orang terdekat mereka. Jika anggota keluarga atau teman memberikan pengalaman positif, maka hal ini akan meningkatkan minat dan kepercayaan individu terhadap pegadaian syariah. Sebaliknya, pengalaman negatif dari orang terdekat bisa mengurangi kepercayaan mereka.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian yang dijalankan oleh Weisberg *et al*, faktor sosial berpengaruh positif pada kepercayaan, yang dilandaskan pada seberapa besar informasi yang didapat dari pembentuk faktor sosial itu.⁹ Faktor sosial memainkan peran yang krusial dalam membentuk kepercayaan nasabah terhadap pegadaian syariah. Dalam penelitiannya Taufiq memaparkan bahwa perilaku konsumen mendapat pengaruh dari keluarga, teman, lingkungan sosial, peran dan status konsumen.¹⁰ Secara keseluruhan hal itu terbukti berkontribusi positif pada minat dan keputusan individu untuk menggunakan layanan pegadaian syariah.

⁹ Weisberg, De Young, and Hirsh, “Gender Differences in Personality across the Ten Aspects of the Big Five.”

¹⁰ Taufiq, “Ketertarikan Masyarakat Mengambil Pembiayaan Di Pegadaian Syariah (Studi Di Gampong Meunasah Dayah Lhoksukon).”

Pengaruh itu terjadi sebab adanya tingkat kepercayaan yang tinggi dan hubungan emosional yang kuat. Saat anggota keluarga atau teman berbagi pengalaman positif mengenai pegadaian syariah, hal ini memberikan dorongan kuat bagi individu untuk mencoba layanan itu. Pengalaman positif ini bisa memuat aspek seperti kemudahan proses, keadilan dalam penilaian barang jaminan, serta layanan yang selaras dengan prinsip-prinsip syariah.

Sebaliknya, pengalaman negatif yang dibagikan oleh keluarga atau teman bisa berdampak sebaliknya. Jika individu mendengar cerita tentang layanan yang buruk, penilaian yang tidak adil, atau ketidakpatuhan terhadap prinsip syariah dari pegadaian syariah, maka kepercayaan individu terhadap layanan itu akan menurun. Hal ini memperlihatkan bahwa reputasi layanan sangat bergantung pada pengalaman nyata yang dirasakan oleh nasabah dan bagaimana pengalaman itu disebarluaskan di lingkup sosial mereka.

Lalu Gefen dan Straub menuturkan bahwa niat pembelian akan menjadi lebih yakin jika semakin banyak informasi yang didapat dari proses interaksi.¹¹ Budaya yang menjunjung tinggi nilai-nilai religius, rekomendasi dari keluarga dan teman yang sudah terbiasa dengan praktik-praktik syariah memiliki pengaruh yang lebih besar. Nilai-nilai keagamaan yang dianut bersama dalam keluarga atau kelompok teman membuat nasihat mereka lebih relevan dan bisa dipercaya.

Sehubungan dengan hal itu, pegadaian syariah perlu memastikan bahwa layanan mereka senantiasa memenuhi standar syariah dan memberikan pengalaman yang memuaskan agar bisa membangun kepercayaan yang kuat di kalangan nasabah nantinya.

4. Pengaruh Kepercayaan Terhadap Minat Menjadi Nasabah

Berlandaskan hasil uji hipotesis bahwa kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan pada minat menjadi nasabah pegadaian syariah sebab nilai t statistik sejumlah $26.335 > 1.96$ dengan nilai p value sejumlah $0.000 < 0.05$ sehubungan dengan hal itu hipotesis 4 diterima. Hal ini bermakna bahwa saat masyarakat Demak memiliki kepercayaan yang tinggi terhadap

¹¹ Geven and Straub, "Consumer Trust in B2C E-Commerce and the Importance of Social Presence: Experiments in e-Products and e-Services."

Pegadaian Syariah, mereka cenderung lebih berminat untuk menjadi nasabah.

Hasil penelitian ini juga memperlihatkan bahwa pelayanan yang baik dari Pegadaian Syariah sangat berkontribusi terhadap kenaikan kepercayaan nasabah dan minat masyarakat. Pernyataan “Pegadaian Syariah melayani tiap-tiap kepentingan nasabah dengan baik” yang memiliki nilai mean tertinggi memperlihatkan bahwa aspek pelayanan yang baik sangat dihargai oleh nasabah. Pelayanan yang baik memuat keramahan, kejelasan informasi, respon yang cepat terhadap pertanyaan atau keluhan nasabah, serta kejujuran dalam transaksi. Saat nasabah atau calon nasabah merasa dihargai dan diperlakukan dengan baik, kepercayaan mereka terhadap Pegadaian Syariah meningkat.

Luturmas mengungkapkan bahwa kepercayaan merupakan salah satu faktor kunci dalam membangun hubungan jangka panjang antara lembaga keuangan dan nasabahnya.¹² Kepercayaan juga bisa diperkuat melalui program-program edukasi dan literasi keuangan yang diselenggarakan oleh Pegadaian Syariah. Dengan menyediakan sumber daya dan informasi yang memadai pada masyarakat tentang prinsip-prinsip syariah, manfaat produk dan layanan, serta cara-cara untuk mengelola finansial secara Islami, Pegadaian Syariah bisa membangun kepercayaan yang kokoh serta memperluas minat calon nasabah untuk menggunakan layanan mereka.¹³ Sehubungan dengan hal itu, kepercayaan memainkan peran kunci dalam membentuk minat individu untuk menjadi nasabah Pegadaian Syariah. Hal itu didukung oleh penelitian Ermawati dan Sidiq yang memaparkan bahwa kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan pada minat menabung.¹⁴ Selanjutnya Cahyono,dkk. yang memaparkan bahwa secara parsial variabel pemahaman bagi hasil dan kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan pada minat menjadi nasabah bank syariah.¹⁵

¹² Luturmas, “Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kepuasan Pelanggan Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Usaha Jasa Salon Di Kota Ambon.”

¹³ Luturmas.

¹⁴ Ermawati and Sidiq, “Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan Dan Kepercayaan Terhadap Minat Menabung Nasabah PT Bank Mandiri (PERSERO) TBK KCP KENDAL BOJA.”

¹⁵ Aris Tri Cahyono, Eko Adi Widyanto, and Indah Alifia Anjani, “Pengaruh Pemahaman Bagi Hasil Dan Kepercayaan Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah Tahun 2022,” *Jurnal EKSIS* 19, no. 1 (2023): 99–112, <https://doi.org/10.46964/eksis.v19i01.394>.

Kepercayaan dapat dikatakan faktor kunci dalam membangun hubungan jangka panjang dengan nasabah, yang juga mendukung minat mereka terhadap layanan keuangan syariah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa aspek pelayanan seperti keramahan, kejelasan informasi, respons cepat terhadap pertanyaan atau keluhan, serta kejujuran dalam transaksi, sangat dihargai oleh nasabah. Ketika nasabah merasa dihargai dan diperlakukan dengan baik, ini berdampak positif pada peningkatan kepercayaan mereka terhadap lembaga keuangan syariah seperti Pegadaian Syariah.

5. Pengaruh *Sharia Financial Literacy* Terhadap Minat Menjadi Nasabah Melalui Kepercayaan

Berlandaskan hasil uji hipotesis bahwa *sharia financial literacy* berpengaruh pada minat menjadi nasabah pegadaian syariah melalui kepercayaan masyarakat Demak sebab nilai t statistik sejumlah $2.948 > 1.96$ dengan nilai p value sejumlah $0.003 < 0.05$ sehubungan dengan hal itu hipotesis 5 diterima.

Kepercayaan masyarakat adalah faktor kunci yang bisa memperkuat hubungan antara literasi keuangan syariah dan minat menjadi nasabah pegadaian syariah. Literasi yang baik akan memberikan masyarakat pemahaman yang lebih dalam tentang manfaat dan keunggulan layanan keuangan syariah. Kepercayaan ini muncul saat masyarakat merasa yakin bahwa institusi keuangan itu beroperasi selaras dengan prinsip syariah dan memberikan manfaat yang selaras dengan kebutuhan mereka. Hal itu juga didukung oleh penelitian Nurrohmah dan Purbayati yang memaparkan bahwa kepercayaan masyarakat dan literasi keuangan syariah akan meningkatkan minat masyarakat untuk menabung di bank syariah.¹⁶ Di Demak, yang mayoritas penduduknya beragama Islam, kepercayaan terhadap institusi keuangan syariah sangat penting dan bisa menjadi pendorong utama dalam keputusan untuk menggunakan layanan pegadaian syariah.

Penelitian yang dijalankan oleh Nursafitri memaparkan bahwa minat menjadi nasabah mendapat pengaruh dari tingkat literasi keuangan syariah melalui kepercayaan masyarakat.¹⁷

¹⁶ Nurrohmah and Purbayati, "Pengaruh Tingkat Literasi Keuangan Syariah Dan Kepercayaan Masyarakat Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah."

¹⁷ Indah Nursafitri, "Pengaruh Tingkat Literasi Keuangan Syariah Terhadap Minat Menjadi Nasabah Di Bank Syariah Dengan Kepercayaan Masyarakat Kecamatan Lamasi Sebagai Variabel Intervening."

Literasi keuangan syariah yang baik akan meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap pegadaian syariah. Masyarakat yang memahami mekanisme dan manfaat dari produk keuangan syariah akan lebih cenderung mempercayai dan memilih layanan itu dibandingkan dengan layanan keuangan konvensional. Kepercayaan ini tidak hanya berlandaskan keyakinan agama, tetapi juga pada pemahaman bahwa layanan keuangan syariah bisa memberikan solusi yang adil dan transparan.

Kepercayaan yang terbentuk dari literasi keuangan syariah yang baik akan berdampak langsung pada minat masyarakat untuk menjadi nasabah pegadaian syariah. Masyarakat yang percaya bahwa pegadaian syariah adalah pilihan yang aman dan selaras dengan nilai-nilai Islam akan lebih termotivasi untuk menggunakan layanan itu. Di lain sisi, kepercayaan ini juga bisa meningkatkan loyalitas nasabah, yang pada gilirannya bisa membantu pertumbuhan dan keberlanjutan pegadaian syariah.

6. Pengaruh Kontrol Perilaku Terhadap Minat Menjadi Nasabah Melalui Kepercayaan

Berlandaskan hasil uji hipotesis bahwa kontrol perilaku berpengaruh pada minat menjadi nasabah pegadaian syariah melalui kepercayaan masyarakat Demak sebab nilai t statistik sejumlah $3.556 > 1.96$ dengan nilai p value sejumlah $0.000 < 0.05$ sehubungan dengan hal itu hipotesis 6 diterima.

Masyarakat yang merasa memiliki kontrol yang baik terhadap perilaku keuangan mereka cenderung lebih percaya diri dalam membuat keputusan yang berisiko terlebih dalam layanan keuangan syariah. Kepercayaan merupakan faktor krusial yang memediasi hubungan antara kontrol perilaku dan minat menjadi nasabah pegadaian syariah. Kepercayaan masyarakat terhadap pegadaian syariah bisa dibangun melalui sejumlah cara, termasuk transparansi dalam operasional, pelayanan yang baik, serta kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah. Saat masyarakat memiliki kepercayaan yang tinggi terhadap institusi keuangan syariah, mereka lebih mungkin merasa nyaman dan yakin untuk mengakses layanan yang ditawarkan.

Hasil penelitian ini selaras dengan penelitian Ikhsan dkk., yang memaparkan bahwa semakin tinggi tingkat kontrol perilaku terhadap penggunaan suatu produk, semakin besar niat individu

untuk membeli atau menggunakan produk itu.¹⁸ Kepercayaan ini berfungsi sebagai jembatan yang menghubungkan kontrol perilaku dengan minat untuk menjadi nasabah.

Pengaruh kontrol perilaku terhadap kepercayaan juga mendapat pengaruh dari pengalaman individu dan interaksi mereka dengan institusi keuangan sebelumnya. Di lain sisi, Sakti dalam penelitiannya juga mengungkapkan bahwa keinginan individu terhadap suatu objek atau perilaku bisa mendapat pengaruh dari orang-orang di sekitarnya atau oleh keyakinan bahwa lingkungan atau orang-orang disekitarnya mendukung tindakan itu.¹⁹

Jika individu memiliki pengalaman positif dalam mengelola keuangan dan berinteraksi dengan institusi syariah, mereka cenderung memiliki kontrol yang lebih baik terhadap perilaku keuangan mereka. Pengalaman positif ini meningkatkan kepercayaan mereka terhadap pegadaian syariah, yang pada gilirannya meningkatkan minat mereka untuk menjadi nasabah. Sebaliknya, pengalaman negatif bisa menurunkan kepercayaan dan mengurangi minat untuk menggunakan layanan pegadaian syariah.

7. Pengaruh Faktor Sosial Terhadap Minat Menjadi Nasabah Melalui Kepercayaan

Berlandaskan hasil uji hipotesis bahwa faktor sosial berpengaruh pada minat menjadi nasabah pegadaian syariah melalui kepercayaan masyarakat Demak sebab nilai t statistik sejumlah $3.544 > 1.96$ dengan nilai p value sejumlah $0.000 < 0.05$ sehubungan dengan hal itu hipotesis 7 diterima.

Faktor sosial memainkan peran penting dalam membentuk minat masyarakat untuk menjadi nasabah pegadaian syariah, terlebih melalui kepercayaan masyarakat di Demak. Salah satu faktor sosial utama adalah norma dan nilai budaya yang mengakar kuat di masyarakat. Di Demak, yang dikenal sebagai kota religius dengan mayoritas penduduk beragama Islam, nilai-nilai syariah sangat dihormati dan dipegang teguh. Mirwan dkk., memaparkan bahwa pegadaian syariah bisa diterima dan dipercaya oleh masyarakat dibandingkan dengan pegadaian

¹⁸ Ikhsan, Salim, and Hayu, "Niat Membeli Green Product Pada Generasi Millennial Di Indonesia."

¹⁹ Arviciena Sakti, "Pengaruh Perilaku, Norma Subjekif, Dan Kontrol Perilaku Terhadap Minat Nasabah Memilih Produk Tabungan IB Amanah Di Bank NTB Syariah."

konvensional jika regulasi (aturan yang terikat) sudah memadai, sehingga selaras dengan prinsip-prinsip agama yang dianut dan bisa dikelola dengan sehat.²⁰

Kepercayaan terhadap institusi syariah juga diperkuat oleh tokoh-tokoh masyarakat dan pemimpin agama setempat. Mereka sering menjadi panutan dalam menentukan sikap dan pandangan masyarakat terhadap sejumlah hal, termasuk dalam memilih layanan keuangan. Dukungan dan rekomendasi dari para pemimpin agama dan tokoh masyarakat setempat memberikan legitimasi tambahan pada pegadaian syariah, sehingga meningkatkan kepercayaan dan minat masyarakat untuk menjadi nasabah.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian yang dijalankan oleh Wibowo dan Mudiantono, yang memaparkan bahwa pengaruh faktor sosial, terlebih melalui kepercayaan dan interaksi sosial, memiliki peran yang sangat besar dalam meningkatkan keputusan dan mempengaruhi minat *customer*.²¹ Tetapi, jika kurangnya informasi dari faktor sosial sebagai pembentuk perilaku konsumen, apalagi jika informasi itu bersifat negatif maka sangat sulit untuk menumbuhkan kepercayaan.

Pendidikan dan pemahaman tentang produk-produk syariah juga menjadi faktor sosial penting. Masyarakat yang memiliki pengetahuan lebih tentang prinsip-prinsip syariah dan manfaat produk keuangan syariah cenderung lebih percaya dan tertarik untuk menjadi nasabah pegadaian syariah. Faktor sosial berupa pengalaman dan testimoni dari nasabah yang sudah lebih dahulu menggunakan layanan pegadaian syariah juga memiliki dampak besar. Pengalaman positif yang dibagikan oleh nasabah sebelumnya bisa membangun kepercayaan dan menarik minat masyarakat lain untuk mengikuti jejak mereka. Saat masyarakat melihat bahwa pegadaian syariah bisa memberikan solusi keuangan yang adil dan selaras dengan prinsip-prinsip Islam, kepercayaan mereka akan semakin meningkat dan minat untuk menjadi nasabah pun akan terus bertambah.

²⁰ Mirwan, Noval, and Putra, "Implementasi Akad Rahn Pada Pegadaian Syariah Dalam Rangka Meningkatkan Minat Masyarakat Pada Keuangan Syariah." *Jurnal Rekognisi Ekonomi Islam* 2, No. 1 (2023): 53.

²¹ Agung Wibowo and Mudiantono, "Analisis Pengaruh Faktor Sosial Dan Pengalaman Terhadap Kepercayaan Untuk Meningkatkan Keputusan Pembelian Customer to Customer (C2C) E-Commerce Di Semarang."