

ANALISIS PERILAKU NASABAH DALAM BERINVESTASI EMAS DI PEGADAIAN SYARIAH UPS MANGGIS KEC. MANDIANGIN KOTO SELAYAN KOTA BUKITTINGGI

¹ Putri Rahma Yenti,* Khadijah Nurani²

¹ Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Negeri Islam Sjech Djamil Djambek Bukittinggi, Email : putriahma1209@gmail.com

² Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Negeri Islam Sjech Djamil Djambek Bukittinggi, Email : khadijahnurani@uinbukittinggi.ac.id

Abstract

This research aims to provide a comprehensive description of customer attitudes in funding gold at Pegadaian Syariah UPS Manggis, Mandiangin Koto Selayan District, Bukittinggi City and help improve the quality of services provided. This research uses a qualitative method in the form of field research, which cites information directly from the research location. The information collection method used is primary information obtained from the results of questions and answers and monitoring, and inferior information obtained from documents related to the research subject. The results of the research prove that important aspects that influence customer attitudes in funding gold at Pegadaian Syariah UPS Manggis are trust in the institution, security of investment, and expected profits. Trust in Pegadaian Syariah as a reliable and comfortable institution is a very powerful aspect. Not only that, ease of access to services and transparent data also support customer decisions in funding gold. Customer attitudes in funding gold are influenced by demographic aspects such as age, education, and income. Older, more intelligent customers with higher incomes tend to be more active in investing in gold..

Keyword: Customer behavior, gold investment

Abstrak

Riset ini bermaksud buat membagikan uraian yang menyeluruh mengenai sikap pelanggan dalam mendanakan kencana di Pegadaian Syariah UPS Manggis Kec. Mandiangin Koto Selayan Kota Bukittinggi dan menolong tingkatan mutu layanan akan diserahkan. Riset ini memakai tata cara kualitatif berbentuk riset alun- alun, akan mengutip informasi langsung dari tempat riset. Metode pengumpulan informasi akan dipakai merupakan informasi pokok akan didapat dari hasil tanya jawab & pemantauan, dan informasi inferior akan didapat dari dokumen- dokumen terpaut subjek riset. Hasil riset membuktikan kalau aspek penting akan pengaruhi sikap pelanggan dalam mendanakan kencana di Pegadaian Syariah UPS Manggis merupakan keyakinan keatas badan, keamanan pemodalan, & profit akan diharapkan. Keyakinan keatas Pegadaian Syariah selaku badan akan andal & nyaman jadi aspek akan sangat berkuasa. Tidak hanya itu, keringanan akses layanan & data akan tembus pandang pula ikut mensupport ketetapan pelanggan dalam mendanakan kencana. Sikap pelanggan dalam mendanakan kencana dipengaruhi oleh aspek demografis semacam umur, pendidikan, & pemasukan. Pelanggan akan berumur lebih

berumur, berakal besar, & mempunyai pemasukan akan lebih besar mengarah lebih aktif dalam mendanakan kencana.

Kata Kunci: *Perilaku nasabah, investasi emas.*

I. Pendahuluan

Pegadaian Syariah ialah sesuatu tubuh upaya di Indonesia akan atas cara sah memiliki ijin buat melakukan aktivitas badan finansial syariah berbentuk pembiayaan dalam wujud distribusi anggaran kemasyarakatan atas bawah hukum Agun atas cara Syar' i. Pegadaian pula ialah sesuatu badan akan menaungi aktivitas agun syariah(Rahn) ialah menahan satu harta dari sang peminjam akan dicoba selaku agunan atas pinjaman akan diterimanya. Dalam agun Syariah ini, benda akan ditahan memiliki angka murah & pihak akan menahan hendak mendapatkan agunan buat mengutip balik semua / selaku agunan atas pinjaman akan diterimanya. Dalam agun Syariah.

Kehadiran Pegadaian Syariah UPS Manggis Kec. Mandiangin Koto Selayan Kota Bukittinggi amat diperlukan oleh golongan warga lemas. Pegadaian merupakan salah satu wujud badan finansial syariah bukan bank akan ditujukan buat warga besar akan berpendapatan menengah kebawah akan menginginkan anggaran dalam durasi lekas. Anggaran dipakai buat mendanai keinginan khusus paling utama keinginan akan amat tiba- tiba. Pegadaian ialah badan sah di Indonesia akan membiayai pinjaman dalam wujud memindahkan anggaran bersumber atas hak agun bersumber atas Hukum Perbankan. Tujuan penting Pegadaian merupakan penuhi keinginan finansial warga atas sediakan pembiayaan berplatform agun. Cocok atas motto Pegadaian“ Menanggulangi permasalahan tanpa permasalahan”.

Pegadaian syariah wilayah UPS Manggis. Mandiangin Koto Selaakan Kota Bukittinggi menawarkan beraneka ragam opsi pembiayaan terkait keinginan warga. Tetapi atas bertumbuhnya Pegadaian UPS Manggis Kec Suriah, Mandiangin Koto Selayan Kota Bukittinggi tidak cuma menawarkan produk berbentuk pinjaman, tetapi pula produk pemodalan. Pemodalan merupakan satu anutan dari rancangan islam akan penuhi cara tajrid & trichotomy wawasan itu. Perihal itu bisa dibuktikan kalau rancangan pemodalan tidak hanya selaku wawasan pula berwarna kebatinan sebab memakai rancangan syariah, sekalian ialah dasar dari suatu ilmu & kebaikan, oleh karenanya pemodalan amat direkomendasikan buat tiap mukmin. Bimbingan dalam kondisi pemodalan kencana bisa mengaitkan penyediaan data mengenai khasiat, resiko, & metode pemodalan kencana atas warga. ini bisa dicoba lewat kolokium, workshop, modul online, & kampanye Khalayak. Advertensi, disisi lain, mengaitkan usaha penjualan akan menerangi kelebihan pemodalan kencana, semacam kemantapan angka, lindung angka infalsi, & penganekaragaman portofolio.

Campuran bimbingan & advertensi akan efisien bisa tingkatkan uraian warga & mendesak ke&an akan lebih besar dalam mendanakan kencana. Produk metal agung ialah produk Pegadaian Syariah sudah berkolaborasi atas PT. Antam itu sendiri telah 7 tahun mulai dari tahun 2019 hingga atas saat ini. Di Pegadaian Syariah UPS Manggis, kencana muncul dalam wujud kencana batangan 1 gr, 2 gr, 5 gr, 10 gr, 25 gr, 50 gr, 100 gr, 250 gr, 1 kilog(kencana kuningan). Bila pelanggan membeli kencana atas cara mencicil, hingga pembayarannya terkini dicoba sehabis pelanggan melunaskan peranan / cicilannya, sebab kencana akan dibeli itu dijadikan agunan hingga atas selesainya angsuran tersebut.

Tabel 1

Jumlah Nasabah akan menabung / berinvestasi emas di pegadaian Syariah Cabang Manggis dari tahun 2019 Hingga November 2023

Tahun	Jumlah Nasabah Investasi Emas	Kenaikan / Penurunan %	Jumlah Nasabah Keseluruhan	% jumlah Nasabah Investasi Emas
2019	5 Orang	-	479	1,04
2020	28 Orang	460	567	4,94
2021	13 Orang	184,61	728	1,78
2022	37 Orang	32,14	632	5,85
2023	45 Orang	71,11	1040	4,44

Bersumber atas informasi akan didapat atas Tahun 2019 pelanggan akan mendanakan kencana di Pegadaian Syariah UPS Manggis atas tahun 2019 & tahun 2021 hadapi penyusutan, hendak namun dari tahun 2020, 2022, 2023 hadapi eskalasi. Salah satu pemicu turunya pelanggan mendanakan disebabkan factor ekonomi atas warga Manggis Kec. Mandiingin Koto Selayan, Kota Bukittinggi, warga akan mendanakan di Pegadaian Syariah kebanyakan orang dagang Pasar Aur Kuning Bukittinggi disebabkan factor ekonomi mulanya.

Kurangnya pemahaman pemodal kencana ini di golongan masyarakat disebabkan banyak dari Pegadaian akan tiidak Syariah di Kota Bukittinggi, & pula minimnya sosialisai dari Pegadaian Syariah ke masyarakat- masyarakat Manggis Kec. Mandiingin, Koto Selayan, Kota Bukittinggi, akan menimbulkan pola piker warga tidak terbuka buat mendanakan kencana di dikala saat ini ini, dapat diamati atas dikala saat ini ini mengenai harga kencana akan jauh bertambah biayanya, & pula minimnya uraian warga mengenai bahan- bahan akan terdapat di Pegadaian Syariah, sebab, dapat kita amati produk akan dipakai atas Pegadaian Syariah semacam Produk Tepercaya akan dimana produk ini membuat pinjaman atas wiraswasta mikro atau kecil, Rahn ialah Pinjaman aman berbentuk

kencana perhiasan kencana batang & lain- lainnya. & sedemikian itu banyak tipe produk di Pegadaian Syariah.

Atas begitu nyata pergantian jumlah pelanggan buat membeli kencana di Pegadaian Syariah amat flutuatif. Bersumber atas jumlah informasi pelanggan metal agung atau kencana, pelanggan pula berkeinginan membeli kencana di Pegadaian Syariah UPS Manggis meski banyak pelayanan lain akan sediakan pemodalan dalam wujud emas

II. Metode Penelitian

Dalam Dalam riset ini, pengarang memakai tata cara riset kualitatif, ialah riset akan memakai pemantauan, tanya jawab, analisa isi, & tata cara pengumpulan informasi akan lain buat menguak respon & sikap poin. Survey pula ialah cara natural, tanpa memakai teknologi, tergantung atas kondisi lokal, & tipe informasi akan digabungkan bertabiat deskriptif. Riset ini dicoba atas bulan Juni sampai Juli 2024. Riset ini dicoba di Pegadaian Syariah UPS Kecamatan Mangis Mandiangin Koto Selaakan Kota Bukittinggi jadi informan analitis. Pengumpulan informasi di alun- alun lewat tanya jawab, pemantauan, & pemilihan. Tata cara analisa informasi akan dipakai dalam riset ini merupakan metode analisa bentuk interaksi(interactive analysis bentuk) akan dibesarkan oleh Miles & Huberman atas memakai pengurangan informasi, tata cara informasi(informasi display), & pencabutan kesimpulan.

III. Hasil Dan Pembahasan

Gelombang Membeli

Frekuensi membeli merupakan metrik eCommerce akan berikan ketahui pelanggan seberapa kerap melaksanakan pembelian di Pegadaian Syariah dalam waktu durasi akan khusus. Mendanakan merupakan metode akan amat bagus buat membenarkan kekayaan tidak cuma terletak di tangan sedikit orang saja. Bimbingan dalam kondisi Pemodalan Kencana bisa mengaitkan penyediaan data mengenai manfaaat, efek, & metode pemodalan kencana atas Pelanggan Pegadaian Syariah UPS Manggis Kec. Mandiangin Koto Selayan Kota Bukittinggi melaksanakan Pembelian / melaksanakan Pemodalan Kencana otomatis terkait atas Situasi Pasar / keinginan Individu. Sebagain besar Pelanggan melaksanakan Pembelian Teratur, semacam tiap perbuatan bulan / tahun, selaku strategi Pemodalan waktu jauh buat Pelanggan. Gelombang Membeli Pelanggan kebanyakan mempunyai Responden akan melaporkan kalau Mendanakan Kencana ini tercantum pemodalan akan nyaman & normal. Pemodalan Kencana ini kerap dipakai buat mencegah angka kekayaan dari Instabilitas Ekonomi & Inflasi.

Dari hasil tanya jawab diatas bisa disimpulkan kalau kebanyakan responden melaporkan kalau mereka Mendanakan Kencana selaku wujud Pemodalan akan nyaman & normal. Dorongan ini kerap kali didorong oleh keinginan buat mencegah angka kekayaan mereka dari instabilitas ekonomi & inflasi. Ada alterasi didalam gelombang pemodalan kencana. Selaku besar responden melaksanakan pembelian atas cara teratur, semacam tiap sebuatan bulan / tahun, selaku buatan dari strategi pemodalan waktu Jauh mereka. Sebuatan responden pula melakukan pembelian otomatis terkait atas situasi pasar / keinginan pribadi

Jumlah Pembeli

Perlengkapan akan dipakai dalam analisa pasar & bidang usaha buat mengukur & melacak jumlah konsumen akan membeli produk & layanan khusus dalam rentang waktu durasi khusus. Penanda ini membuat pengetahuan berarti mengenai tingkatan permohonan, sikap pelanggan, & penampilan pemasaran. Dari informasi akan pengarang miliki jumlah Pelanggan akan Menyimpan uang / Mendanakan Kencana di Pegadaian Syariah UPS Manggis Kec. Mandiangin Koto Selayan Kota Bukittinggi tiap tahunnya hadapi eskalasi, Walaupun terdapat di medio Tahun Pelanggan hadapi penyusutan disebabkan Aspek Ekonomi atas Pelanggan Pegadaian Syariah UPS Manggis Kec. Mandiangin Koto Selayan, Kota Bukittinggi. Sebuatan Pelanggan Akan dimana Jumlah Konsumen akan mendanakan kencana dikira selaku opsi akan terkenal di golongan pelanggan. Perihal ini bisa membuktikan kalau Pelanggan UPS Manggis Kec. Mandiangin Koto Selayan Kota Bukittinggi

mempunyai keyakinan & atensi akan lumayan besar keatas pemodalan kencana, & pula mempermudah Pelanggan atas pembelian waktu kecil atas anggaran terbatas buat Mendanakan.

Bersumber atas hasil riset dari Bella Maulana Pratidina(2022) akan membuktikan buat menganalisa ketetapan pemodalan kencana. Searah atas

riset Saat ini akan dimana Perihal ini disebabkan pelanggan hendak tingkatan ketetapan pemodalan kencana hal tipe produk akan dibeli buat mendanakan dalam kencana, Pelanggan mengarah memilah bahan- bahan pemodalan kencana akan cocok atas prinsip

syariah. Bahan- bahan ini bisa jadi melingkupi kencana dalam wujud metal agung / Kencana Batangan, akan bisa didapat atas metode akan halal buat hukum Islam. Tidak hanya itu, terdapat mungkin pelanggan pula memilah produk pemodalan kencana akan menawarkan profit / sarana bonus cocok atas keinginan mereka, semacam sistem agun syariah / prog pemodalan kencana atas cara periodik. Ini membuktikan kalau pemahaman hendak prinsip syariah dalam mendanakan kencana lumayan besar di golongan pelanggan Pegadaian Syariah.

Mutu layanan bisa didefinisikan selaku dimensi seberapa baik tingkatan layanan akan di buatkan sanggup cocok ekspektasi klien.

Tipe Produk Akan di Beli

Penanda tipe produk akan dibeli merupakan perlengkapan analisa akan dipakai buat mengenali & mengkategorikan produk akan sangat kerap dibeli oleh pelanggan dalam sesuatu rentang waktu durasi. Hasil tanya jawab atas perbuatan pelanggan Pegadaian Syariah membuktikan kalau tipe kencana akan sangat kerap dibeli merupakan kencana batangan. sebab buat Pelanggan Kencana Batangan sebab gampang ditaruh, normal dalam angka pemodalan, & gampang dijual balik. Prog Dana Kencana amat disukai sebab membolehkan pembelian kencana dalam nominal kecil atas cara teratur.:

Durasi Pembelian

Durasi pembelian mengaitkan pengecekan pola durasi di mana klien melaksanakan pembelian. Analisa ini membuatkan pengetahuan berarti mengenai bila klien mengarah membeli produk / layanan, menolong industri dalam pemogon inventaris, strategi penjualan, & optimalisasi operasional.

Dari Tanya jawab akan aku jalani di atas bisa aku ambil kesimpulan kalau tiap pelanggan mempunyai durasi & aspek tertentu buat Mendanakan terdapat akan sehabis menyambut pendapatan dahulu terkini melaksanakan bisnis buat mendanakan sebab ketersediaan anggaran pelanggan senantiasa membenarkan keinginan tiap hari dahulu saat sebelum melaukan pemodalan sebab pemodalan ini selaku dana / dana & terdapat pula perbuatan pelanggan menunggu / memantau harga Kencana, semisalnya harga kencana telah turun terkini pelanggan melaksanakan inveastasi.

Kebahagiaan Konsumen

Kebahagiaan Pelanggan / Konsumen merupakan perasaan suka / kecewa akan dipunyai seorang bersumber atas analogi antara realitas akan didapat atas impian akan dipunyai oleh Pelanggan. Dari hasil tanya jawab di atas hingga bisa disimpulkan kalau kebahagiaan pelanggan merupakan factor penting akan wajib dicermati dari mutu produk, mutu jasa, harga & bayaran Pelanggan / Pelanggan.

Kepatuhan Konsumen

Kepatuhan ialah sesuatu tindakan Positif Pelanggan / Pelanggan keatas sesuatu pelayanan / atas Industri itu sendiri akan diiringi atas komitmen buat Dalam kondisi mendanakan kencana di Pegadaian Syariah bisa dicoba atas menguasai prinsip- prinsip keagamaan & tanggung jawab sosial akan tertera dalam buatan itu & gimana prinsip- prinsip itu diaplikasikan dalam kegiatan pemodalan, khususnya dalam pemodalan kencana. Selanjutnya merupakan uraian & aplikasi prinsip- prinsip dari buatan itu dalam kondisi pemodalan kencana.

Dari tanya jawab diatas

bisa disimpulkan kalau membuat kepatuhan penuh atas pelanggan / pelanggan hendak membuat akibat bagus bari Industri Pegadaian Syariah, & pelanggan / pelanggan hendak melaksanakan pembelian balik & mengusulkan produk pemodal kencana atas orang lain supaya orang lain Mendanakan Kencana di Pegadaian Syariah ini. Misalnya, bila analisa informasi membuktikan kalau klien akan kerap berhubungan atas prog kepatuhan lebih mengarah melaksanakan pembelian kesekian, industri bisa tingkatkan komunikasi & ijab spesial atas badan prog kepatuhan buat mendesak keikut&an lebih lanjut.

Atas melaksanakan analisa akan mendalam keatas kepatuhan pelanggan, industri Kamu bisa membuat ikatan akan lebih kokoh atas klien Kamu, tingkatkan kepatuhan klien, & atas kesimpulannya tingkatkan profit waktu jauh.

Jumlah Pengembalian / Keluhan

Pengembalian pemodal kencana di Pegadaian Syariah dipengaruhi oleh instabilitas harga kencana garis besar. Produk semacam Dana Kencana, Angsuran Kencana, & Agun Kencana tiap- tiap mempunyai karakter pengembalian akan berlainan, & pelanggan butuh memikirkan resiko harga kencana dan kebijaksanaan Pegadaian dalam pengelolaannya. Keluhkesah kerap terpaut atas instabilitas harga kencana, cara administrasi, minimnya bimbingan, & bayaran administrasi. Buat kurangi keluhkesah, Pegadaian Syariah butuh tingkatkan kejernihan, membenarkan cara administrasi, membuat bimbingan akan mencukupi, & membenarkan kalau bayaran & bunga.

Beberapa besar pelanggan merasa puas atas pengembalian pemodal kencana di Pegadaian Syariah sebab menjajaki harga kencana akan alami & prinsip syariah akan seimbang. Statment ini memantulkan pemahaman arahan agen keatas berartinya pengembalian pemodal akan seimbang & penindakan keluhkesah pelanggan. Ini pula membuktikan komitmen mereka keatas koreksi berkepanjangan & kebahagiaan pelanggan.

Metode Membayar

Mendanakan Kencana / Dana Kencana merupakan produk pemodal akan membolehkan pelanggan buat membeli kencana dalam wujud gr & menyimpannya di rekening dana kencana akan diatur oleh Pegadaian Syariah. Metode membayarnya ialah atas Bayaran dini bisa dicoba lewat memindahkan bank, pembayaran kas di kantor Pegadaian Syariah, / lewat aplikasi. Pelanggan bisa memastikan Banyaknya kencana akan mau dibeli & dibayar, terkait atas harga kencana atas dikala bisnis.

Para pelanggan biasanya merasa kalau cara pembayaran di Pegadaian Syariah relatif gampang & aman, paling utama atas bermacam tata cara akan ditawarkan semacam memindahkan bank, aplikasi digital, & pembayaran kas. Tetapi, perbuatan pelanggan hadapi hambatan teknis / birokrasi, paling utama

dalam perihal konfirmasi pembayaran / antrean di kantor. Karyawan Pegadaian Syariah biasanya dikira responsif & menolong dalam menanggulangi permasalahan itu. Terdapat anjuran buat tingkatkan kemampuan jasa & penyempurnaan teknologi buat kurangi kesusahan akan bisa jadi mencuat.

Engagement atas Merek

Engagement atas merk dalam kondisi mendanakan kencana di Pegadaian Syariah merujuk atas metode pelanggan berhubungan & ikut & atas merk Pegadaian Syariah. Ini mengaitkan bermacam pandangan semacam keikut&an penuh emosi, kebahagiaan klien, & akibat pengalaman pelanggan keatas ketetapan pemodalan mereka. Keikut&an penuh emosi terjalin kala pelanggan merasa puas & yakin atas layanan akan diserahkan oleh Pegadaian Syariah. Ini tercantum agama kalau pemodalan kencana dicoba cocok atas prinsip syariah & menawarkan profit akan seimbang. Keyakinan ini dibentuk lewat kejernihan, kejujuran, & keandalan layanan.

Bersumber atas hasil tanya jawab akan aku miliki Beberapa besar pelanggan merasa kalau mereka memperoleh khasiat dari ikut & dalam kegiatan & advertensi akan diadakan oleh Pegadaian Syariah. Mereka menghormati peluang buat memperoleh data bonus, berhubungan langsung atas pihak Pegadaian Syariah, & menggunakan ijab spesial. Meski ke&an raga dalam kegiatan bisa jadi terbatas oleh aspek semacam agenda & posisi, pelanggan aktif menjajaki advertensi lewat saluran digital. Keikut&an dalam kegiatan & advertensi tingkatkan rasa keterhubungan & kebahagiaan pelanggan keatas merk Pegadaian Syariah.

Demografi & Psikografi

Dalam kondisi pemodalan kencana di Pegadaian Syariah, uraian mengenai demografi & psikografi pelanggan amat berarti buat mengonsep produk, layanan, & strategi penjualan akan efisien. Demografi merupakan riset mengenai karakter statistik dari Populasi(umur, tipe kemaluan, pemasukan, kerangka balik pendidikan, profesi, dan lain- lain). Dalam kondisi pemodalan kencana, demografi menolong menguasai profil bawah pelanggan & gimana karakter ini pengaruhi ketetapan pemodalan mereka. Sebaliknya Psikografi mengaitkan riset mengenai karakter intelektual orang, tercantum atensi, angka, style hidup, & tindakan. Ini membuat pengetahuan mengenai dorongan & preferensi akan tidak bisa diukur cuma atas informasi demografi.

Dari hasil tanya jawab diatas sebenarnya membuktikan kalau tujuan penting pelanggan dalam mendanakan kencana di Pegadaian Syariah bermacam- macam, mulai dari perencanaan pensiun, pendidikan anak, penganekaragaman portofolio, sampai persediaan anggaran gawat. Style hidup pelanggan pula mempengaruhi penting keatas ketetapan mereka buat mendanakan dalam kencana: Pemogan Waktu Jauh: Pelanggan akan fokus atas pensiun / pendidikan

anak mengarah memilah pemodalan akan normal & nyaman. Keinginan Elastisitas: Pelanggan atas style hidup aktif / atast jadwal mencari pemodalan akan tidak membutuhkan kontrol intensif. Perencanaan Gawat: Pelanggan akan memprioritaskan kesiapsiagaan keuangan memilah pemodalan akan membuatkan keamanan & akses gampang dalam suasana darurat.

IV. Kesimpulan

A. Kesimpulan

Analisa Mendanakan kencana atas ketetapan pelanggan dalam proteksi peninggalan era depan di Pegadaian Syariah UPS Manggis. Pelanggan mengarah memilah buat mendanakan dalam dana kencana dari tipe pemodalan akan lain di Pegadaian Syariah UPS Manggis. Menurut pelanggan mendanakan Kencana Batangan amat banyak sebab gampang ditaruh. Ketetapan ini dipengaruhi oleh sebuatan Penanda, tercantum keamanan, keyakinan, kebahagiaan keatas Pegadaian selaku badan penyimpan kencana, kemampuan profit akan normal dari angka kencana, keringanan akses & cara pemasaran akan kilat, dan elastisitas & kenyamanan dalam pengurusan finansial. Tidak hanya itu, pelanggan memilah antara bermacam produk pemodalan kencana semacam dana kencana, angsuran kencana, & Kencana Batangan kencana bersumber atas preferensi individu mereka. Mereka akan memilah Dana kencana / Mendanakan Kencana menekankan berartinya ketetapan akan terencana dalam Melaksanakan Bisnis Pemodalan buat pengurusan finansial akan lebih tertata, Mendanakan Kencana selaku wujud Pemodalan akan nyaman & normal, Pelanggan melaksanakan pembelian atas cara teratur, semacam tiap sebuatan bulan & tahun. Pelanggan Mendanakan Kencana menunjukkan kalau pemodalan kencana dikira selaku opsi akan menarik & relevan digolongan Pelanggan Pegadaian Syariah. Cara pembayaran di Pegadaian Syariah relative gampang & aman. & Beberapa besar pelanggan merasa kalau pengalaman berbisnis di Pegadaian Syariah amat positif. Sebab terdapat keringanan, kejernihan, & kemampuan dalam cara bisnis, dan sokongan akan diserahkan oleh layanan klien.

B. Saran

Bersumber atas hasil tanya jawab periset atas pelapor, ada pula anjuran akan bisa di informasikan:

- a. Pegadaian Syariah UPS Manggis Kec. Mandiangin Koto Selayan Kota Bukittinggi dapat lebih maksimum lagi dalam tingkatan kebahagiaan pelanggan atas menerapkan kenaikan keamanan dalam penyimpanan kencana buat melindungi keyakinan pelanggan keatas badan. Pengoptimalan keringanan akses & cara bisnis, lewat pengembangan

teknologi pula berarti buat membuatkan pengalaman pelanggan akan lebih bagus.

- b. Dianjurkan buat pihak kampus buat membuat kedekatan akan lebih bagus atas pihak Pegadaian Syariah UPS Manggis tempat periset melakukan riset, supaya terciptanya ikatan bagus alhasil esoknya mempermudah riset terkini dari Universitas Islam Negeri Bukittinggi dalam melaksanakan riset ditempat itu.
- c. Buat periset berikutnya akan hendak melaksanakan amatan akan serupa bisa meningkatkan riset Tidak hanya itu pergi dari keterbatasan pengarang bagus capaian pelapor atau filosofi dalam menganalisis diharapkan riset sambungan hendak bisa mangulas lebih mendalam atas tersambung banyak Nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

- Teragung, M.,& Rinofan, R.(2021). Akibat Literasi Finansial & Aspek Demografi keatas Ketetapan pemodalan Mahasiswa FE Universitas Sarjanawijaya. *Harian Managemen & Ilmu*, 6(1), 81- 87
- Amhalmad, 1.,& Irianto, A(2019). Akibat Wawasan Pemodalan & Dorongan Pemodalan keatas Atensi Mendanakan Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Atasng, *harian EvoGen*, Vol, 2 Nomor, 4, 734- 746
- Amirullan, 2002. Sikap pelanggan. Versi awal. Edisi awal. Pencetak graha ilmu jakarta
- Chistanti, N.,& Mahastati. L. A.(2011). Faktor- Faktor Akan Memikirkan Penanam modal Dalam Melaksanakan Pemodalan. *Harian Manajemen Filosofi & Tarapan*, 4(3), 37- 51
- David L., Loundon merupakan figur akan mengemukakan hal filosofi sikap pelanggan diambil dari A. A Anwar Prabu Mangkunegara, *Sikap Pelanggan*,(Jakarta: PT. Refika Aditama 2009). Perihal 3
- Damiati, dkk, *Sikap Pelanggan*,(Depok: Rajawali Pers, 2017
- Edwin zusrony, S. E., M. M., M. Kom, *Prilaku Pelanggan di masa Modern*, Majapahit Nomor 605 Semarang, Hlm 31
- Etta Mamang Sangadji & Sopiah, *Sikap Pelanggan Pendekatan Efisien Diiringi Gabungan Harian Riset*(Cv. Andi Offset, 2013)
- Fahmi, Irham & Yovi LH. 2009. *Filosofi Portofolio & Analisa Pemodalan*, Bandung: Alfabeta
- Ghufron, Sofiniyah. 2005. *Brifecase Book Bimbingan Handal Syariah, Sistem finansial pemodalan syariah*. Jakarta: Reanisman Badan IKAPI
- James F. Engel, dkk, *Sikap Pelanggan Versi Keenam Buatan 2*(Jakarta: Binarupa Aksara, 1995)
- Kotler & amstrong, 2001. *Manajemen penjualan*. Pencetak PT. Prehalindo yogyakarta
- Kasmir, Bank Badan Finansial Laiinya,(Jakarta: Pt Rajagrafindo Persada, 2000), hlm.

Mangkunegara, prabu anwar, 2002, sikap pelanggan, versi perbaikan, edisi kedua PT. Refikka. Aditma Bandung

Muhammad Sholekul Hadi, Pegadaian Syariah(Jakarta: Selemba Diniyah, 2003)

Nurul Huda & Mohammad Heykal, Badan Finansial Islam: Kajian Teoritas & Efisien,(Jakarta: Emas Prenadamedia, 2010), Hlm. 276

Rokhmat Subuatyo,“ Kajian Syariah Mengenai Pegadaian Syariah(Rahn)”, Harian An Hubungan keluarga, Vol. 01, Nomor. 01(2014)

Sutedi, Adrian. 2011. Pasar Modal Syariah Alat Pemodalan Finansial Bersumber atas Prinsip Syariah. Jakarta: Cahaya Grafika

T Wildan and Albari,“ Harian Ilmu Pc, Ekonomi & Manajemen(JIKEM),” Harian Ilmu Pc, Ekonomi & Manajemen(JIKEM) 3, nomor. 1(2023): 551–63.,

Totok Subianto,“ Riset Mengenai Sikap Pelanggan Bersama Implikasinya keatas Ketetapan Pembelian”, Harian Ekonomi Pembaharuan, Vol. 3, Nomor. 3(2007)