

BAB II

GAMBARAN UMUM PT PEGADAIAN (PERSERO) DAN PROFIL RESPONDEN

2.1 Sejarah dan Profil PT Pegadaian (Persero)

PT.Pegadaian didirikan pada tanggal 20 Agustus 1746 di Batavia. Bank Van Leening yakni badan keuangan yang dibangun oleh Pemerintah kolonial VOC yang menyediakan kredit pada kebijakan gadai. Namun pada saat Inggris *take over* pemerintahan saat tahun 1811, Bank Van Leening dipisahkan. Meskipun demikian, penduduk diberikan kebebasan guna membangun usaha pegadaian memanfaatkan syarat masyarakat memiliki lisensi dari Pemerintah Daerah setempat, lisensi tersebut disebut dengan *licentie stelsel*. Seiring dengan berjalannya waktu, sistem ini menimbulkan dampak buruk dikarenakan pemegang lisensi melakukan praktik rentenir yang dapat merugikan pemerintah Inggris. Akibatnya, pemerintah Inggris merombak sistem *liecentie stelsel* dengan sistem *pacth stelsel* yang ditujukan kepada masyarakat yang dapat melunasi pajak banyak untuk pemerintah. Ketika Belanda kembali memimpin, sistem ini masih dipertahankan namun, banyak terjadi penyalahgunaan yang dilakukan oleh pemegang hak kuasa. Untuk mengatasi hal ini, Pemerintah Hindia Belanda mengimplementasikan *culture stelsel*, yang didalamnya berisi bahwa pegadaian dijalankan oleh pemerintah, hingga penduduk mendapatkan pengamanan serta kegunaan yang dominan (PT. Pegadaian Persero).

Saat tanggal 12 Maret 1901, pemerintah menyerahkan kebijakan *Staatsblad* yang berisikan upaya Pegadaian menjadi dominasi Pemerintah. Hal tersebut didukung dengan pembangunan lembaga Pegadaian Negara utama di Sukabumi,

Jawa Barat di 1 April 1901. Tanggal itu sekaligus menjadi peringatan ulang tahun Pegadaian. Pada saat Jepang takeover dari Belanda, terjadi pemindahan Gedung Kantor Pusat Jawatan Pegadaian yang mulanya berlokasi di Jalan Kramat Raya 162 digantikan ke Jalan Kramat Raya 132. Hal ini dikarenakan gedung sebelumnya pernah digunakan sebagai tempat tahanan perang. Selama kekuasaan Jepang, Pegadaian dipimpin oleh OhnoSan dengan wakilnya M. Saubari. Tidak banyak terjadi perubahan sistem pada saat dipimpin oleh OhnoSan. Pada saat mula pemerintahan Republik Indonesia, konflik makin membara sehingga instansi Jawatan Pegadaian dipindahkan keluar Jakarta yaitu di Karang Anyar, Kebumen, Jawa Tengah. Tidak lama setelah itu, terjadi Agresi Militer Belanda kedua, akibatnya Kantor Jawatan Pegadaian balik dipindahkan ke Magelang, Jawa Tengah. Kantor Jawatan Pegadaian balik berpusat di Jakarta setelah konflik selesai. Pegadaian sudah melalui beberapa peralihan kedudukan sejak dari Perusahaan Negara (PN) pada tahun 1961, lalu pada tahun 1969 berganti menjadi Perusahaan Jawatan (PERJAN) yang di sah kan melalui PP nomor 7 tahun 1969. Setelahnya, berubah menjadi Perusahaan Umum (PERUM) dengan dikeluarkannya PP No.10 Tahun 1990 yang digantikan dengan PP No.103 Tahun 2000. Status PERUM tersebut beroperasi hingga 2011 yang kemudian digantikan menjadi Perusahaan Persero (Persero) dengan dikeluarkannya PP nomor 51 Tahun 2011. Hingga saat ini Pegadaian yakni hanya Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang berjalan di divisi jasa gadai, maka dari itu Pemerintah menyerahkan kepercayaan kepada Pegadaian guna mengatur jasa perkreditan dengan dasar hukum gadai (PT Pegadaian, 2026).

2.2 Logo



Gambar 2. 1 Logo PT Pegadaian (Persero)

Sumber: Annual Report Pegadaian, 2021

Gambar 2.1 yaitu Logo Pegadaian terdiri atas dua elemen utama, yaitu simbol tiga lingkaran yang saling berhubungan dan tulisan “Pegadaian”. Secara keseluruhan, logo ini merepresentasikan perjalanan sejarah Pegadaian sejak awal berdiri hingga berkembang menjadi perusahaan multi-produk yang menyediakan berbagai solusi keuangan dengan berlandaskan nilai kolaborasi, keterbukaan, dan kepercayaan. Tiga lingkaran tersebut menggambarkan tiga bidang usaha utama Pegadaian. Lingkaran pertama melambangkan layanan pembiayaan, baik melalui gadai maupun fidusia, dengan produk antara lain KCA, Kreasi, Krasida, Gadai Syariah, Krisna, Amanah, dan Arrum. Lingkaran kedua mewakili lini bisnis emas, seperti logam mulia dan G-Lab. Sementara lingkaran ketiga merefleksikan berbagai jasa tambahan, salah satunya *multipayment online* untuk pembayaran listrik, air, telepon, serta layanan pengiriman uang. Penulisan kata “Pegadaian” dengan huruf kecil mencerminkan sikap rendah hati, ketulusan, serta keramahan dalam memberikan layanan.

Adapun motto Pegadaian, yaitu “Mengatasi Masalah Tanpa Masalah”, menegaskan karakteristik utama pelayanan yang diberikan. Motto ini mencerminkan komitmen Pegadaian untuk membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dana dengan cara yang cepat, ramah, dan penuh ketulusan, tanpa persyaratan administratif yang berbelit-belit atau memberatkan nasabah.

2.3 Visi dan Misi

2.3.1 Visi

“Menjadi *The Most Valuable Financial Company* di Indonesia dan sebagai agen inklusi keuangan pilihan utama masyarakat”.

2.3.2 Misi

1. Mengembangkan bisnis inti untuk mengoptimalkan manfaat dan keuntungan bagi pemangku kepentingan.
2. Memperluas jangkauan layanan UMKM melalui sinergi Ultra Mikro untuk meningkatkan nilai tambah bagi nasabah dan pemangku kepentingan.
3. Memberikan kualitas pelayanan dengan fokus nasabah melalui:
 - a. Proses bisnis yang disederhanakan dan terdigitalisasi.
 - b. Teknologi informasi yang handal dan mutakhir.
 - c. Praktek manajemen risiko yang kuat.
 - d. Karyawan yang profesional dengan budaya kinerja yang baik.

2.3 Budaya PT Pegadaian (Persero)



Gambar 2. 2 Budaya Akhlak

Sumber: Pegadaian.co.id

Untuk mendukung terwujudnya visi dan misi Perseroan, maka telah ditetapkan budaya perusahaan yang harus selalu dipelajari, dipahami, dihayati, dan dilaksanakan oleh seluruh insan Pegadaian yaitu jiwa AKHLAK yang terdiri dari:

1. Amanah

Amanah merupakan nilai yang mencerminkan integritas dan tanggung jawab individu dalam menjalankan tugas dan kewenangan yang diberikan. Dalam konteks organisasi, amanah diwujudkan melalui perilaku jujur, konsisten antara ucapan dan tindakan, serta kepatuhan terhadap peraturan dan kode etik perusahaan.

2. Kompeten

Kompeten mengacu pada kemampuan individu dalam melaksanakan pekerjaan secara profesional berdasarkan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang memadai. Nilai ini menuntut adanya pengembangan

kapasitas diri secara berkelanjutan agar pegawai mampu beradaptasi dengan tuntutan pekerjaan dan perubahan lingkungan organisasi.

3. Harmonis

Harmonis mencerminkan kemampuan individu untuk menjalin hubungan kerja yang saling menghargai dan menghormati perbedaan dalam organisasi. Nilai ini menekankan pentingnya sikap toleransi, empati, dan kerja sama antarpegawai sehingga tercipta lingkungan kerja yang kondusif.

4. Loyal

Loyalitas merupakan bentuk komitmen dan dedikasi individu terhadap organisasi yang diwujudkan melalui kesetiaan, kepatuhan, dan kesediaan untuk mendukung pencapaian tujuan perusahaan. Dalam konteks BUMN, loyalitas tidak hanya ditujukan kepada organisasi, tetapi juga kepada kepentingan bangsa dan negara.

5. Adaptif

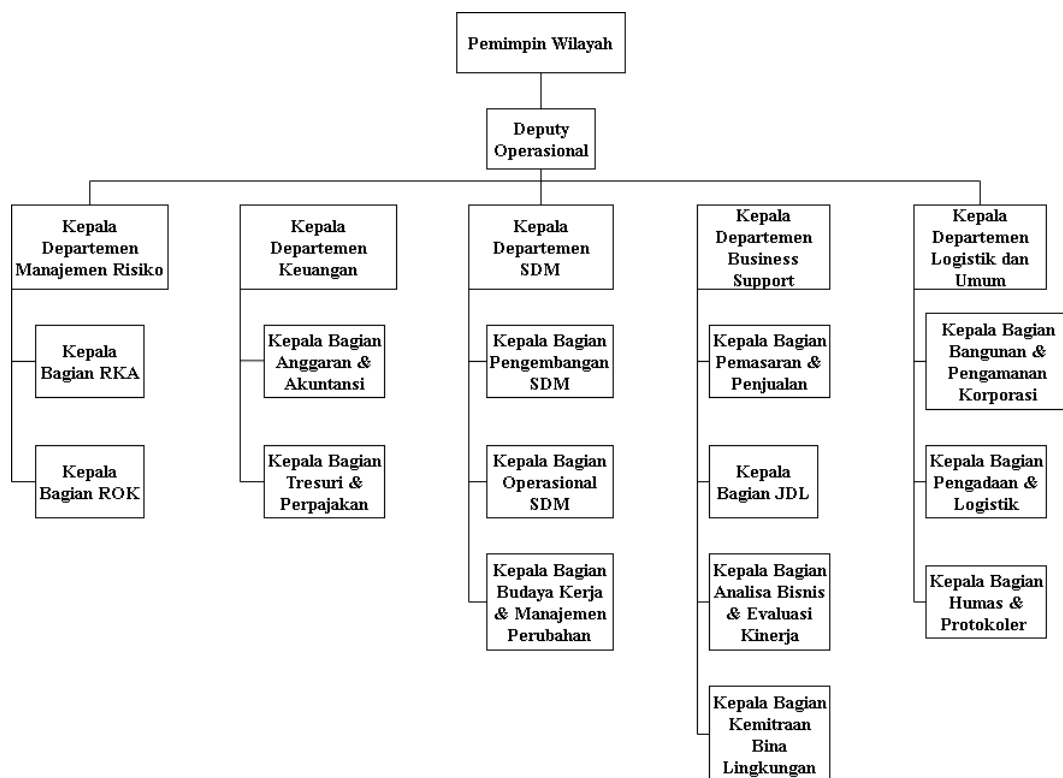
Adaptif adalah kemampuan individu dan organisasi dalam merespons perubahan lingkungan secara efektif dan berkelanjutan. Nilai adaptif mendorong sikap terbuka terhadap inovasi, pemanfaatan teknologi, serta pembaruan cara kerja yang lebih efisien. Kemampuan beradaptasi menjadi faktor penting dalam menjaga keberlangsungan dan daya saing perusahaan di tengah dinamika perubahan yang cepat.

6. Kolaboratif.

Kolaboratif merupakan kemampuan untuk bekerja sama secara sinergis dengan pihak lain dalam mencapai tujuan bersama. Nilai ini menekankan

pentingnya komunikasi yang efektif, saling menghargai kontribusi, serta pemanfaatan sumber daya secara optimal. Penerapan kolaborasi yang baik akan meningkatkan kinerja organisasi dan menciptakan nilai tambah yang berkelanjutan.

2.4 Struktur Organisasi



Gambar 2. 3 Struktur Organisasi PT Pegadaian

Sumber: Pegadaian.co.id

1. Pemimpin Wilayah

- a. Memimpin dan mengawasi seluruh aktivitas operasional Pegadaian di wilayahnya.
- b. Bertanggung jawab dalam mencapai target kinerja wilayah.
- c. Menjadi pengambil keputusan strategis di wilayah operasional.

2. Deputy Operasional

- a. Membantu Pemimpin Wilayah dalam mengelola dan mengarahkan pelaksanaan operasional harian.
- b. Menjadi penghubung koordinasi antar departemen agar operasional berjalan efektif dan efisien.

3. Departemen Manajemen Risiko

- a. Mengelola risiko bisnis, operasional, dan kepatuhan.
- b. Menyusun strategi mitigasi risiko agar perusahaan tetap dalam jalur yang aman.

4. Departemen Keuangan

Mengatur seluruh aktivitas keuangan wilayah, termasuk anggaran, pencatatan, dan perpajakan.

5. Departemen SDM (Sumber Daya Manusia)

Bertanggung jawab atas pengelolaan tenaga kerja dan pengembangan karyawan.

6. Departemen Business Support

Memberikan dukungan pada kegiatan bisnis melalui fungsi analisis dan pengembangan pasar.

7. Departemen Logistik dan Umum

Mengelola seluruh kebutuhan umum, fasilitas, dan pengadaan barang perusahaan.

2.5 Produk dan Layanan PT Pegadaian (Persero)

No	Kategori Utama	Nama Produk / Layanan	Foto Produk	Deskripsi Singkat
1	Produk Pembiayaan Kredit	Pegadaian KCA (Kredit Cepat dan Aman)		Pinjaman tunai dengan agunan barang bergerak seperti emas, kendaraan, atau elektronik.
		Pegadaian Krasida (Kredit Angsuran Sistem Gadai)		Pinjaman dengan sistem angsuran bulanan menggunakan barang sebagai agunan.
		Pegadaian Kreasi (Kredit Angsuran Fidusia)		Kredit dengan agunan kendaraan bermotor sistem fidusia; kendaraan tetap bisa digunakan.
		Pegadaian Amanah		Pembiayaan syariah dengan akad sesuai prinsip Islam.
		Pegadaian Arrum (Ar-Rahn Usaha Mikro)		Pembiayaan syariah untuk UMKM berbasis agunan usaha.
		Pegadaian Syariah		Layanan gadai dengan prinsip dan akad syariah.
		Pegadaian Kredit Multi Guna		Pinjaman dengan agunan barang bergerak/tidak bergerak, untuk kebutuhan

				konsumtif atau produktif.
2	Produk Emas	Pegadaian Mulia		Pembelian logam mulia (emas batangan) dalam berbagai ukuran.
		Pegadaian Tabungan Emas		Menabung emas secara berkala dengan jumlah terjangkau.
		Pegadaian Konsinyasi Emas		Jual beli emas secara konsinyasi melalui Pegadaian sebagai perantara.
3	Aneka Jasa Lainnya	Pegadaian Kucica		Layanan gadai khusus perhiasan.
		Pegadaian Multi Pembayaran Online		Pembayaran tagihan (listrik, air, BPJS, dll.) secara online.
		Pegadaian Mobile		Aplikasi digital untuk akses layanan Pegadaian.
		Persewaan Gedung		Penyewaan ruang acara atau seminar.
		Jasa Sertifikasi Batu Mulia		Sertifikasi keaslian dan kualitas batu mulia.

	Jasa Titipan		Layanan penitipan barang berharga dengan sistem aman.
	Jasa Taksiran		Menaksir nilai pasar barang berharga (emas, kendaraan, dll.).
4	Program Kemitraan & CSR	PKBL (Program Kemitraan Bina Lingkungan) 	Pembiayaan bagi UMKM dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.
	CSR (Corporate Social Responsibility)		Kegiatan sosial bidang pendidikan, kesehatan, lingkungan, dan ekonomi.

2.6 Lokasi Perusahaan

Pegadaian Cabang di Kota Semarang tersebar di berbagai lokasi strategis di wilayah kota. Beberapa di antaranya meliputi CP Banyumanik, CP Karangturi, CP Poncol, serta sejumlah Unit Pelayanan Cabang (UPC) seperti UPC Tembalang, UPC Puduk Payung, UPC Pasar Bulu, UPC Karangrejo, UPC Jatidiri, UPC

Jatingaleh, dan UPC Banjarsari. Berikut ini merupakan daftar alamat kantor unit pelayanan cabang Pegadaian di Kota Semarang:

Tabel 2. 1 Lokasi Perusahaan

No	Unit Pelayanan Cabang	Alamat	Jumlah Responden
1.	CP Banyumanik	Ruko Taman Setiabudi Blok A/2, Semarang	10 Responden
2.	CP Karangturi	Jl. Sidodadi Barat No. 2a, Semarang	10 Responden
3.	CP Poncol	Jl. Imam Bonjol No. 24-26, Semarang	10 Responden
4.	UPC Tembalang	Jl. Ngesrep Timur V Nomor 110, Semarang	10 Responden
5.	UPC Pudak Payung	Jl. Perintis Kemerdekaan No 24, Semarang	10 Responden
6.	UPC Pasar Bulu	Jl. Suyodono No.3, Semarang	10 Responden
7.	UPC Karangrejo	Jl. Grafika Ruko Anugrah No 11, Semarang	10 Responden
8.	UPC Jatidiri	Jl. Karangrejo Raya No. 12 No 262 A, Semarang	10 Responden
9.	UPC Jatingaleh	Jl. Dr. Wahidin No.125, Semarang	10 Responden
10.	UPC Banjarsari	Jl. Timoho Raya Nomor 127, Semarang	10 Responden

2.7 Karakteristik Responden

Karakteristik responden dalam penelitian ini menggambarkan latar belakang nasabah yang diklasifikasikan berdasarkan usia, jenis kelamin, pendidikan terakhir, pekerjaan, dan rata-rata pendapatan per bulan. Responden berjumlah 100 orang yang merupakan nasabah PT Pegadaian di Kota Semarang, memiliki minat atau telah membuka Tabungan Emas, serta pernah melihat promosi Tring by Pegadaian di media sosial.

Pengumpulan data dilakukan melalui penyebaran kuesioner secara langsung (offline) kepada nasabah yang memenuhi kriteria tersebut. Proses pengumpulan data berlangsung selama satu bulan, yaitu pada tanggal 20 Oktober hingga 20 November 2025. Berdasarkan data yang telah terkumpul, berikut penjelasan karakteristik responden penelitian ini.

2.8 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Nasabah Pegadaian di Kota Semarang terbagi ke dalam beberapa kelompok usia. Pada tabel 2.2 dijelaskan mengenai distribusi kelompok usia dari para responden.

Tabel 2. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

No.	Usia	Jumlah (Orang)	Presentase (%)
1.	17-25 Tahun	23	23
2.	26-35 Tahun	26	26
3.	36-45 Tahun	26	26
4.	>45 Tahun	25	25
Total		100	100

Sumber: Data primer yang diolah (2025)

Tabel 2.2 menunjukkan bahwa kelompok usia dengan jumlah responden terbanyak adalah 26-35 tahun dan 35-45 tahun, masing-masing sebanyak 26 orang (26%). Selanjutnya, kelompok usia >45 tahun sebanyak 25 orang (25%), dan kelompok usia 17-25 tahun sebanyak 23 orang (23%). Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas nasabah Tabungan Emas Pegadaian di Kota Semarang berada pada usia produktif, yang umumnya sudah memiliki pendapatan tetap dan cenderung aktif dalam melakukan pengelolaan keuangan, termasuk investasi melalui layanan digital Pegadaian.

2.9 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Identitas responden berdasarkan jenis kelamin terbagi menjadi dua kategori, yaitu laki-laki dan perempuan. Pada tabel 2.3 disajikan karakteristik nasabah Tabungan Emas Pegadaian di Kota Semarang berdasarkan jenis kelamin.

Tabel 2. 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No.	Kategori	Jumlah (Orang)	Presentase (%)
1.	Laki-Laki	28	28
2.	Perempuan	72	72
Total		100	100

Sumber: Data primer yang diolah (2025)

Tabel 2.3 menunjukkan bahwa dari 100 responden dalam penelitian ini, sebanyak 28 orang (28%) merupakan laki-laki, sedangkan 72 orang (72%) merupakan perempuan. Hasil tersebut menunjukkan bahwa mayoritas nasabah Tabungan Emas Pegadaian di Kota Semarang adalah berjenis kelamin perempuan, yang mengindikasikan bahwa perempuan lebih dominan dalam menggunakan produk Tabungan Emas sebagai sarana investasi dan tabungan jangka panjang.

2.10 Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Diketahui tingkat pendidikan terakhir nasabah Tabungan Emas Pegadaian di Kota Semarang dapat dilihat pada tabel 2.4 berikut ini, yang menjelaskan karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan:

Tabel 2. 4 Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No.	Kategori	Jumlah (Orang)	Presentase (%)
1.	SMA/SMK	48	48
2.	Diploma	12	12
3.	Sarjana	27	27
4.	Lainnya	11	11
Total		100	100

Sumber: Data primer yang diolah (2025)

Berdasarkan data pada tabel 2.4, diketahui bahwa tingkat pendidikan terakhir yang ditempuh oleh nasabah Pegadaian di Kota Semarang didominasi oleh lulusan SMA/SMK sebanyak 48 orang (48%). Selanjutnya, lulusan sarjana (S1) sebanyak 27 orang (27%), lulusan Diploma sebanyak 12 orang (12%), dan yang paling sedikit adalah kategori lainnya (termasuk SMP dan Pascasarjana) sebanyak 11 orang (11%). Tingkat pendidikan dapat mempengaruhi pemahaman nasabah terhadap produk dan layanan yang ditawarkan Pegadaian, termasuk Tabungan Emas. Semakin tinggi tingkat pendidikan, maka semakin baik pula kemampuan nasabah dalam memahami informasi dan mengambil keputusan terkait layanan keuangan digital.

2.11 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

Diketahui jenis pekerjaan nasabah Pegadaian di Kota Semarang dapat dilihat pada tabel 2.5 berikut ini, yang menjelaskan karakteristik responden berdasarkan pekerjaan yang mereka miliki:

Tabel 2. 5 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

No	Pekerjaan	Jumlah	Persentase (%)
1	Pelajar/Mahasiswa	9	9%
2	Pegawai BUMN	3	3%
3	Wirausaha	16	16%
4	Ibu Rumah Tangga	21	21%
5	Karyawan Swasta	43	43%
6	Lainnya	8	8%
Total		100	100

Sumber: Data primer yang diolah (2025)

Tabel 2.5 menyajikan informasi mengenai jenis pekerjaan para responden. Dari total 100 responden, diketahui bahwa mayoritas responden bekerja sebagai karyawan swasta, yaitu sebanyak 43 orang (43%). Responden yang berstatus

sebagai ibu rumah tangga berjumlah 21 orang (21%), disusul oleh responden yang memiliki pekerjaan wirausaha sebanyak 16 orang (16%).

Sementara itu, responden sebagai pelajar/mahasiswa tercatat sebanyak 9 orang (9%), sedangkan responden pegawai BUMN berjumlah 3 orang (3%). Selain itu, terdapat 8 responden (8%) yang masuk dalam kategori lainnya. Berdasarkan data tersebut, disimpulkan bahwa kelompok dengan jumlah terbesar dalam penelitian ini adalah responden yang bekerja sebagai karyawan swasta.

2.12 Karakteristik Responden Berdasarkan Domisili

Dalam penelitian ini juga mengidentifikasi domisili atau unit pelayanan cabang tempat para nasabah terdaftar. Informasi ini penting untuk mengetahui persebaran responden berdasarkan wilayah layanan Pegadaian yang mereka gunakan.

Tabel 2. 6 Karakteristik Responden Berdasarkan Domisili

No	Domisili/Unit Pelayanan Cabang	Jumlah	Persentase (%)
1	CP Banyumanik	10	10
2	CP Karangturi	10	10
3	CP Poncol	10	10
4	UPC Tembalang	10	10
5	UPC Puduk Payung	10	10
6	UPC Pasar Bulu	10	10
7	UPC Karangrejo	10	10
8	UPC Jatidiri	10	10
9	UPC Jatingaleh	10	10
10	UPC Banjarsari	10	10
Total		100	100

Sumber: Data primer yang diolah (2025)

Berdasarkan tabel 2.6 dapat diketahui bahwa persebaran responden berdasarkan domisili atau unit pelayanan cabang menunjukkan proporsi yang sama pada setiap lokasi. Masing-masing unit pelayanan, yaitu CP Banyumanik, CP

Karangturi, CP Poncol, UPC Tembalang, UPC Pudak Payung, UPC Pasar Bulu, UPC Karangrejo, UPC Jatidiri, UPC Jatingaleh, dan UPC Banjarsari memiliki jumlah responden sebanyak 10 orang (10%) pada setiap cabang. Hal ini menunjukkan bahwa penelitian ini melibatkan responden secara merata dari seluruh unit pelayanan Pegadaian yang menjadi lokasi penelitian, sehingga data yang diperoleh dapat mencerminkan kondisi masing-masing cabang secara seimbang.

2.13 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan per Bulan

Dalam penelitian ini, pendapatan mencakup penghasilan yang diperoleh melalui pekerjaan maupun uang saku dari orang tua bagi responden yang masih berstatus pelajar atau mahasiswa. Kategori pendapatan yang digunakan meliputi pendapatan rendah ($\leq$ Rp 1.000.000), sedang (Rp 1.000.000-Rp 3.000.000, tinggi (Rp 3.000.000-Rp 5.000.000), dan sangat tinggi ($>$ Rp 5.000.000). Klasifikasi ini digunakan untuk melihat sejauh mana tingkat pendapatan dapat mempengaruhi perilaku responden terhadap produk yang diteliti.

Tabel 2. 7 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan per Bulan

No	Pndapatan	Jumlah	Persentase (%)
1	$\leq$ Rp 1.000.000	9	9.1%
2	$>$ Rp 1.000.000- Rp 3.000.000	36	36.4%
3	$>$ Rp 3.000.000-Rp 5.000.000	40	40.4%
4	$>$ Rp 5.000.000	14	14.1%
Total		100	100

Sumber: Data primer yang diolah (2025)

Berdasarkan tabel 2.7, dapat diketahui bahwa sebagian besar responden dalam penelitian ini memiliki pendapatan pada kisaran $>$ Rp 3.000.000-Rp 5.000.000, yaitu sebanyak 40 orang (40,4%). Selanjutnya, responden dengan pendapatan $>$ Rp 1.000.000-Rp 3.000.000 berjumlah 36 orang (36,4%), disusul oleh

responden dengan pendapatan >Rp 5.000.000 sebanyak 14 orang (14,1%). Sementara itu, responden dengan pendapatan $\leq$ Rp 1.000.000 berjumlah 9 orang (9,1%).

Berdasarkan data tersebut, dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden berada pada kategori pendapatan menengah ke atas, yaitu pada rentang >Rp 3.000.000-Rp 5.000.000. Tingkat pendapatan ini dinilai cukup memadai untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari sekaligus menyisihkan sebagian pendapatan untuk tujuan investasi. Dengan kondisi finansial yang relatif stabil, responden memiliki kemampuan untuk berpartisipasi dalam produk investasi jangka menengah dan panjang, seperti tabungan emas. Tabungan emas merupakan instrumen investasi yang terjangkau dan fleksibel, sehingga sesuai bagi masyarakat dengan pendapatan menengah karena dapat dimulai dengan setoran yang relatif kecil serta memiliki risiko yang cenderung rendah. Oleh karena itu, dominasi responden pada rentang pendapatan tersebut mendukung relevansi penelitian ini dalam mengkaji minat atau keputusan responden terhadap tabungan emas.