

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Gadai dalam Bahasa Arab disebut *rahn*, yang berarti tetap, kekal, dan jaminan. Secara syara, *rahn* adalah menyandera sejumlah harta yang diserahkan sebagai jaminan secara hak, tetapi dapat diambil kembali sebagai tebusan. Gadai merupakan salah satu kategori dari perjanjian utang piutang, yang mana untuk suatu kepercayaan dari orang yang berpiutang, maka orang yang berutang menggadaikan barangnya sebagai jaminan terhadap utangnya itu. Barang jaminan tetap milik orang yang menggadaikan (orang yang berhutang) tetapi dikuasai oleh penerima gadai (yang berpiutang). Konsep tersebut dalam fiqh Islam dikenal dengan istilah *rahn* atau gadai.¹

Rahn adalah penyerahan barang yang dilakukan oleh *muqtaridh* (orang yang berhutang) sebagai jaminan atas hutang yang diterimanya. Dengan demikian, pihak yang memberi hutang memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya apabila peminjam tidak mampu membayar hutangnya, dengan beberapa ketentuan.

Di Negara Indonesia, praktek pegadaian sendiri bukan hal yang asing, masyarakat sudah biasa melakukannya. Terdapat dua macam pegadaian yang ada di Indonesia yaitu pegadaian konvensional dan pegadaian syariah. Pegadaian konvensional adalah suatu badan usaha di Indonesia yang secara resmi

¹ Muhammad Firdaus NH, dkk. Fatwa-Fatwa Ekonomi Syariah kontemporer. Jakarta: Renaisan, 2005. Cet 1. Hal 68

mempunyai izin untuk melaksanakan kegiatan lembaga keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana masyarakat atas dasar hukum gadai, sedangkan pegadaian syariah adalah pegadaian yang dalam menjalankan operasionalnya berpegang kepada prinsip syari'ah.²

Sebagaimana halnya institusi yang berlabel syariah, maka Pegadaian Syariah juga mengacu kepada syariah Islam yang bersumber dari Al Quran dan Hadist Nabi SAW. Adapun landasan yang dipakai adalah :

Quran Surat Al Baqarah : 283

﴿ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَيْنَ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ. وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آخِثٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴾



” Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”

² Winsi Fadiah Putri, ‘Pegadaian Syariah,’ dalam <http://pegadaianislam.blogspot.com> diakses tanggal 20 November 2013

Hadist

Aisyah berkata bahwa Rasul bersabda : Rasulullah membeli makanan dari seorang yahudi dan meminjamkan kepadanya baju besi. **HR Bukhari dan Muslim**

Dari Abu Hurairah r.a. Nabi SAW bersabda : Tidak terlepas kepemilikan barang gadai dari pemilik yang menggadaikannya. Ia memperoleh manfaat dan menanggung risikonya. **HR Asy'Syafii, al Daraquthni dan Ibnu Majah**

Nabi Bersabda : Tunggangan (kendaraan) yang digadaikan boleh dinaiki dengan menanggung biayanya dan binatang ternak yang digadaikan dapat diperah susunya dengan menanggung biayanya. Bagi yang menggunakan kendaraan dan pemerah susu wajib menyediakan biaya perawatan dan pemeliharaan. **HR Jamaah, kecuali Muslim dan An Nasai**

Dari Abi Hurairah r.a. Rasulullah bersabda : Apabila ada ternak digadaikan, maka punggungnya boleh dinaiki (oleh yang menerima gadai), karena ia telah mengeluarkan biaya (menjaga)nya. Apabila ternak itu digadaikan, maka air susunya yang deras boleh diminum (oleh orang yang menerima gadai) karena ia telah mengeluarkan biaya (menjaga)nya. Kepada orang yang naik dan minum, maka ia harus mengeluarkan biaya (perawatan)nya. **HR Jemaah kecuali Muslim dan Nasai-Bukhari.**

Hingga saat ini, pegadaian syariah telah memiliki banyak kantor wilayah di seluruh Indonesia. Salah satu cabang pegadaian syariah yang ada di Surabaya

adalah Cabang Mayjend Sungkono yang berlokasi di Jl Mayjend Sungkono 40 Surabaya.

Produk produk yang ada di Pegadaian Syariah Cabang Mayjend Sungkono Surabaya beraneka ragam, diantaranya adalah Ar Rahn, Ar Ruum, Amanah dan MULIA. Ar Rahn adalah skim pinjaman yang mudah dan praktis untuk memenuhi kebutuhan dana dengan sistem gadai sesuai syariah dengan barang jaminan berupa emas, perhiasan dan berlian. Adapun Ar Ruum yaitu Ar Rahn untuk usaha mikro/kecil yaitu skim pinjaman dengan sistem syariah bagi para pengusaha mikro dan kecil untuk keperluan pengembangan usaha dengan sistem pengembalian secara angsuran, menggunakan jaminan BPKB mobil/motor. Sedangkan Amanah merupakan produk pegadaian syariah dalam memberikan pinjaman untuk kepemilikan kendaraan bermotor, produk ini menerapkan sistem syariah dengan akad *murabahah*,. Adapun produk pegadaian syariah yang terakhir adalah MULIA. MULIA adalah kepanjangan dari Murabahah Logam Mulia Investasi Abadi. MULIA memfasilitasi kepemilikan emas batangan melalui penjualan logam mulia oleh pegadaian kepada masyarakat secara tunai dan/ atau dengan pola angsuran dengan proses cepat dalam jangka waktu tertentu yang fleksibel.³

Salah satu produk Pegadaian Syariah saat ini yang banyak diminati masyarakat dan akan diteliti oleh peneliti adalah MULIA. MULIA adalah hasil kerja sama Pegadaian Syariah dengan PT ANTAM Tbk. Investasi emas batangan

³M. Habiburrahman, Yulia Rahmawati, Suhardjo, Budiyana dan Wartono, *Mengenal Pegadaian Syariah*, (Jakarta Timur: Penerbit Kuwais,2012), 248-255

ini memberikan kemudahan kepada masyarakat yang tertarik untuk berinvestasi emas batangan untuk memperoleh portofolio asset tetapi memiliki dana terbatas. MULIA menggunakan akad *Murabahah dan Rahn*.⁴ Akad MULIA adalah persetujuan atau kesepakatan yang dibuat bersama antara pegadaian dengan nasabah atas sejumlah pembelian Logam Mulia disertai keuntungan dan biaya-biaya yang disepakati.⁵

Penelitian ini dilakukan dengan alasan bahwa perkembangan nasabah untuk produk MULIA di Pegadaian Syariah Cabang Mayjend Sungkono ini sangat pesat pertahunnya. Hal ini dikarenakan produk ini merupakan penjualan logam mulia dengan cara pembayaran tunai dan kredit. Produk ini akan sangat membantu nasabah yang tidak memiliki dana cukup besar namun ingin berinvestai emas. Disamping itu, harga emas yang cenderung naik dari tahun ketahun adalah alasan lain yang membuat produk mulia ini sangat diminati oleh nasabah Pegadaian Syariah Cabang Mayjend Sungkono Surabaya. Hal ini terbukti dari harga emas dalam tabel dibawah ini.

⁴Brosur MULIA (Murabahah Logam Mulia Investasi Abadi)

⁵Perum Pegadaian, Pedoman Operasional Gadai Syariah, 6

Tabel 1.1
Perkembangan Harga Emas dalam 5 tahun

Tahun	Harga Emas 24k Per gram (Rp)
2008	Rp. 295.836,-
2009	Rp. 349.800,-
2010	Rp. 410.810,-
2011	Rp. 505.000,-
2012	Rp.535.000,-

Sumber :Brosur Produk Mulia tahun 2013

Bertambahnya nasabah MULIA di Pegadaian Syariah Cabang Mayjend Sungkono Surabaya ini tentunya karena terdorong oleh motivasi dalam diri nasabah untuk menggunakan produk MULIA ini. Motivasi adalah kecenderungan (suatu sifat yang merupakan pokok pertentangan) dalam diri seseorang yang membangkitkan tindakan. Motivasi juga dapat diartikan sebagai dorongan dalam diri seseorang untuk melakukan sesuatu dan memutuskan sesuatu. Motivasi semakin penting agar konsumen mendapatkan tujuan yang diinginkannya secara optimum. Motivasi meliputi faktor kebutuhan biologis dan emosional yang hanya dapat diduga dari pengamatan tingkah laku manusia. Jadi secara keseluruhan, motivasi dapat diartikan sebagai pemberi daya penggerak yang menciptakan kegairahan seseorang agar mereka terintegrasi dengan segala upayanya untuk mencapai kepuasan.⁶ Motivasi konsumen dalam melakukan keputusan pembelian menjadi hal yang perlu diketahui oleh pemasar, karena dengan mengetahui apa

⁶ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen: Perspektif Kontemporer pada Motif, Tujuan dan Keinginan Konsumen*, Cetakan ke 4, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), 26

motivasi konsumen, maka pemasar bisa mengetahui apa yang diinginkan oleh konsumen.

Dalam menentukan pengambilan keputusan untuk menggunakan suatu produk tentunya konsumen terdorong oleh berbagai motivasi dalam diri mereka masing-masing, karena tanpa terdorong oleh motivasi, maka konsumen tidak akan memutuskan untuk menggunakan produk tersebut. Dalam menentukan pengambilan keputusan menggunakan suatu produk, konsumen ditentukan oleh dua hal yaitu kepribadian, gaya hidup.⁷ Kepribadian dan gaya hidup pada dasarnya merupakan suatu perilaku yang mencerminkan masalah apa yang sebenarnya yang ada di alam pikir pelanggan yang cenderung berbaur dengan berbagai hal yang terkait dengan masalah emosi dan psikologis nasabah sehingga nasabah tertarik untuk memutuskan membeli/menggunakan suatu produk. Begitu pula yang terjadi pada nasabah pegadaian syariah, faktor kepribadian dan gaya hidup adalah hal yang menentukan pengambilan keputusan nasabah untuk memilih MULIA. Gaya hidup masyarakat mulai menganggap bahwa jika berinvestasi emas akan membuat status sosial meningkat. Bahkan diantara mereka melakukan pengambilan keputusan terhadap penggunaan suatu produk hanya berdasarkan kepuasan semata.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas yang telah dibahas yaitu terkait harga emas yang cenderung naik di setiap tahunnya, faktor gaya hidup dan faktor kepribadian, sehingga memotivasi masyarakat untuk berinvestasi emas dengan menggunakan produk murabahah logam mulia investasi abadi yang ada

⁷ *Ibid*, 59

dipegadaian syariah, maka kemudian penulis tertarik melakukan penelitian mengenai **“PENGARUH MOTIVASI NASABAH TERHADAP KEPUTUSAN MEMILIH MURABAHAH LOGAM MULIA INVESTASI ABADI (MULIA) DI PEGADAIAN SYARIAH CABANG MAYJEND SINGKONO SURABAYA”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apa motivasi nasabah memutuskan memilih MULIA di Pegadaian Syariah Cabang Mayjend Sungkono Surabaya?
2. Bagaimana perhitungan aplikasi MULIA di Pegadaian Syariah Cabang Mayjend Sungkono Surabaya?
3. Bagaimana pengaruh motivasi nasabah terhadap keputusan memilih MULIA di Pegadaian Syariah Cabang Mayjend Sungkono Surabaya?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apa saja motivasi nasabah memutuskan memilih MULIA di Pegadaian Syariah Cabang Mayjend Sungkono Surabaya
2. Untuk mengetahui bagaimana perhitungan aplikasi MULIA pada Pegadaian Syariah

3. Untuk mengetahui pengaruh motivasi nasabah terhadap keputusan memilih MULIA di Pegadaian Syariah Cabang Mayjend Sungkono Surabaya

D. Kegunaan Hasil Penelitian

1. Manfaat teoritis

Penelitian ini dapat menambah informasi, wacana terhadap para pembaca mengenai produk MULIA yang ada di Pegadaian Syariah khususnya di Pegadaian Syariah Cabang Mayjend Sungkono Surabaya, sehingga pembacanya dapat segera bergabung dalam lembaga keuangan yang berbasis syariah

2. Manfaat Praktis

Diharapkan memberi motivasi terhadap Pegadaian Syariah Cabang Mayjend Sungkono agar selalu berkembang dan selalu bertambah nasabahnya. Menambah bahan bacaan tentang Pegadaian Syariah di lingkungan akademisi maupun masyarakat umum, sehingga mampu menambah jumlah masyarakat yang tertarik dengan Pegadaian Syariah sebagai bahan informasi penelitian selanjutnya.