

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kegiatan perekonomian yang dilakukan oleh manusia sehari-hari tidak pernah terlepas dari alat tukar menukar yang bernama uang. Uang sangatlah berperan penting bagi perekonomian manusia sehari-hari sebagai alat untuk membeli atau membayar berbagai kebutuhannya. Bagi mereka yang memiliki barang berharga, akan tetapi mengalami kesulitan dalam pendanaannya maka alternatif yang mereka gunakan yakni menjualnya atau menjaminkan barang berharganya, sehingga jumlah uang yang mereka inginkan dapat terpenuhi.

Semakin berkembangnya permintaan masyarakat untuk memperoleh pinjaman uang secara praktis dan cepat dan kian diterimanya jasa gadai di Indonesia. Masyarakat mulai banyak memanfaatkan jasa gadai sebagai alternatif dalam menyelesaikan masalah keuangannya. Dalam Islam praktik gadai sangatlah dianjurkan, sebagaimana dalam firman Allah SWT dalam kitabNya sebagai berikut:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ

الَّذِي أَوْفَرَ أَمَانَتَهُ وَابْتَقَى اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آتِمٌ قَلْبُهُ

وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Artinya :

jika kamu dalam perjalanan (dan bermuamalah 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 (utangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barang siapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan. (Q.S. 2 Al Baqarah 283)¹

Ayat ini menjelaskan bahwa diperbolehkan meminjam hendaknya memberikan jaminan kepada yang berpiutang. Fungsi jaminan, utamanya adalah untuk menjaga kepercayaan bersama, antara pihak yang berhutang dengan pihak yang memberikan hutang.

Dewasa ini, 90% masyarakat di Surabaya lebih memilih menggadaikan perhiasan dan emasnya sebagai solusi untuk memenuhi kebutuhan dananya tanpa rasa canggung datang ke kantor pegadaian syariah terdekat.² Masyarakat yang ingin menggadaikan perhiasan emas tentunya memilih usaha gadai yang mempunyai nilai taksiran emas yang tinggi. Guna untuk memperoleh jumlah pinjaman yang tinggi pula.

¹ Muhammad Taufiq, Aplikasi Al-Quran In MS.-Word with Multiple Language, Ver. 1.3.

² <http://ekonomibisnis.suarasurabaya.net/new/2014/136895-90%25-Masyarakat-di-Surabaya-Pilih-Gadaikan-Perhiasan-dan-Emas>, diakses pada tanggal 20 November 2016

Nilai taksiran emas dapat menjadi tolak ukur nasabah untuk memilih menggadaikan perhiasan emasnya di suatu lembaga gadai syariah.³ Sehingga beberapa lembaga keuangan yang berfokus pada usaha gadai memiliki ketetapan nilai taksiran emas tersendiri sebagai bentuk promosi mereka dalam menarik nasabah yang akan menggunakan jasa gadainya.

Saat ini, usaha gadai mulai diminati oleh berbagai kalangan masyarakat dalam memulai bisnisnya. Ditunjukkan banyaknya lembaga perbankan yang menawarkan gadai emas syariah di kota Surabaya seperti BRI Syariah, BNI Syariah, Bank Mega Syariah, Bank Jatim Syariah, BSM (Bank Syariah Mandiri), hal ini ditunjukkan pada Undang-Undang Perbankan Syariah Pasal 19 ayat 1 huruf q tentang diperbolehkannya perbankan syariah melakukan kegiatan usaha syariah seperti gadai emas.⁴ Dan mulai maraknya lembaga keuangan yang menawarkan pinjaman pada masyarakat ternyata tetap membuat tren penggunaan layanan pegadaian itu tinggi.⁵ Dengan adanya persaingan seperti ini, maka lembaga usaha gadai lainnya melakukan beragam cara dan inovasi dalam produk gadai yang mereka hasilkan, khususnya pada nilai taksiran emas yang ditetapkan oleh lembaga-lembaga lainnya. Hal seperti ini sangatlah digunakan bagi lembaga gadai tentunya, karena semakin banyak nasabah

³ Damanhur dan Leni Darwina, "Pengaruh Jumlah Taksiran dan Uang Pinjaman terhadap Laba Bersih pada Perum Perum Pegadaian Syari'ah Kota lhokseumawe", *Jurnal Aplikasi Manajemen*, No.2, Vol. 4 (Maret 2011), 500.

⁴ Indonesia, Undang-Undang tentang Perbankan Syariah. Undang-Undang No. 21 Tahun 2008.

⁵ <http://ekonomibisnis.suarasurabaya.net/new/2014/136895-90%25-Masyarakat-di-Surabaya-Pilih-Gadaikan-Perhiasan-dan-Emas>, diakses pada tanggal 20 November 2016

yang melakukan gadai maka akan menambah omset bagi lembaga tersebut khususnya pada Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya.⁶

Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya adalah perusahaan milik negara yang berperan dalam bidang keuangan syariah yang fokus pada sistem gadai syariah. Dengan membangun citra sebagai sebuah lembaga keuangan yang profesional dengan mengusung motto: “Mengatasi masalah tanpa masalah”. Demikian pula kalangan nasabahnya, tidak terlepas dari golongan ekonomi menengah ke bawah tapi telah menjangkau pula kalangan ekonomi atas. Secara umum lembaga pegadaian syariah ini di maksudkan sebagai suatu lembaga yang memfasilitasi warga untuk dapat memperoleh pinjaman dengan praktis dan cepat. Pegadaian syariah tidak menekankan pada prinsip bunga dari barang yang digadaikan. Namun Pegadaian Syariah memperoleh keuntungan dari barang gadai sesuai yang sudah diatur oleh Dewan Syariah Nasional (DSN), yaitu memberdayakan biaya pemeliharaan dari barang yang digadaikan. Dalam prinsip pegadaian syariah biaya dihitung dari nilai taksiran barang bukan dari jumlah pinjaman, dan nilai taksiran yang diberikan oleh Pegadaian Syariah yakni 92-95% dari nilai taksiran emas.⁷ Berbeda dengan pegadaian konvensional, yakni biaya yang dibayar sejumlah dari yang dipinjamkan.

⁶ Zainuddin, *Hukum Gadai Syariah*, (Jakarta:Sinar Grafika, 2008, cet.1), 8.

⁷ Data diperoleh dari hasil observasi langsung dengan berbagai media promosi seperti brosur/flyer yang ada.

Alasan penulis tertarik menggunakan objek penelitian di Pegadaian Syariah Cabang Blauran adalah nilai taksiran emas yang diberikan oleh Pegadaian Syariah berkisar 92-95% dari nilai taksiran. Sedangkan nilai taksiran yang diberikan oleh PT. Titipan Emas pada Unit Solusi Tunai yakni $\geq 100\%$ dari nilai taksiran.⁸ Menurut teori mengenai manajemen pemasaran jasa menjelaskan bahwa jika nilai taksirannya tinggi, maka mampu mendorong nasabah untuk melakukan transaksi gadainya di lembaga tersebut.⁹

Meski pada nyatanya terdapat lembaga gadai swasta yang memberikan nilai taksiran lebih besar daripada nilai taksiran yang diberikan Pegadaian Syariah, namun jumlah nasabah aktif gadai di Pegadaian Syariah jauh lebih besar dibandingkan Unit Solusi Tunai yang memberikan taksiran lebih tinggi. Dibuktikan dengan adanya data jumlah nasabah aktif gadai di Pegadaian Syariah antara bulan September 2016 sebesar 4.618 nasabah gadai dan jumlah nasabah aktif gadai di Unit Solusi Tunai berjumlah 209 orang.

Dalam permasalahan ini terdapat celah antara nilai taksiran yang tinggi maka mampu mendorong nasabah untuk menggunakan jasa gadai di lembaga tersebut, namun berbeda dengan di Pegadaian Syariah meski terdapat lembaga gadai swasta yang memberikan nilai taksiran tinggi

⁸ Data diperoleh dari hasil observasi langsung dengan berbagai media promosi seperti brosur/flyer yang ada.

⁹ Rambat Lupiyoadi dan Hamdani, Manajemen Pemasaran Jasa (Jakarta: Salemba Empat, 2009), 70-71

akan tetapi minat nasabah untuk menggadaikan emasnya di Pegadaian Syariah sangatlah banyak.

Hal ini muncul ketertarikan dari penulis untuk mengetahui tanggapan dari nasabah yang menggadaikan emas di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya, apakah nilai taksiran emas berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam menggadaikan ataukah nilai taksiran emas tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam menggadaikan emas di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya.

Dengan penjabaran di atas mengenai pengaruh nilai taksiran emas di Pegadaian Syariah Cabang Blauran, menurut pengamatan awal memang ada potensi untuk terjadi masalah, antara nilai taksiran emas dengan keputusan nasabah yang menggadaikan emas. Dengan subjek penelitian ini adalah nasabah gadai emas di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Nilai Taksiran Emas Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggunakan Produk Gadai di Pegadaian Syariah Blauran Surabaya.”**

B. Rumusan Masalah

Dari pokok permasalahan di atas penulis mengidentifikasi masalah, sehingga dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana nilai taksiran emas di PT. Pegadaian Syariah?

2. Apakah nilai taksiran emas berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai di Pegadaian Syariah Blauran Surabaya?

C. Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah di atas memiliki berbagai tujuan yang ingin dicapai oleh peneliti, sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui nilai taksiran emas di PT. Pegadaian Syariah.
2. Untuk menganalisis nilai taksiran emas berpengaruh atau tidak terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk gadai di Pegadaian Syariah Blauran Surabaya.

D. Kegunaan Hasil Penelitian

Dari hasil penelitian yang akan disusun ini diharap dapat memberikan manfaat, meliputi:

1. Bagi Akademisi

Diharap penelitian ini menjadi referensi bagi akademisi selanjutnya, untuk dijadikan rujukan dalam mengembangkan pengetahuan pada lembaga keuangan islam non bank dan lebih utamanya bagi mahasiswa Ekonomi Syariah UIN Sunan Ampel Surabaya untuk memperluas intelektual dan pemahaman terhadap gadai syariah.

2. Kegunaan Teoritis

Dengan penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan tentang gadai syariah dan perhitungan nilai taksiran serta hal-hal yang mempengaruhi keputusan pembelian nasabah yang sesuai dengan konsep ekonomi syariah.

3. Kegunaan Praktis

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan solusi terhadap usaha gadai lainnya dalam menentukan nilai taksiran emas yang sesuai syariah guna meningkatkan profitabilitas perusahaan tersebut.