

ABSTRAK

Skripsi ini adalah hasil penelitian lapangan yang berjudul “*aplikasi rahn pada produk gadai emas dalam meningkatkan profitabilitas BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya*”, penelitian ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan: Bagaimana aplikasi *rahn* pada produk gadai emas di BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya? serta bagaimana produk gadai emas dalam meningkatkan profitabilitas BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya?

Jenis penelitian ini adalah kualitatif, yaitu data penelitian dihimpun melalui cara observasi, wawancara dan dokumentasi yang selanjutnya data tersebut dianalisis dengan metode deskriptif verifikatif, yang mana metode tersebut merupakan suatu metode yang menggambarkan dan menjelaskan data secara rinci dan sistematis sehingga diperoleh pemahaman yang diamati, kemudian dinilai suatu peristiwa tersebut berdasarkan teori yang berkaitan dengan penelitian ini, yaitu *rahn* (gadai emas) dan profitabilitas.

Hasil penelitian menyimpulkan bahwa produk gadai emas iB Hasanah pada bank BNI Syariah kantor cabang Surabaya menggunakan akad *rahn* dalam aplikasinya. Dengan jaminan emas, maka nasabah memperoleh pembiayaan (*qardh*) dengan syarat membayar biaya administrasi atau *ujrah* (*ijārah*) yang sesuai dengan fatwa DSN-MUI Nomor 26/DSN-MUI/III/2002. Gadai emas memiliki prospek yang bagus pada tahun 2011 yang dapat dilihat dari total pembiayaannya yang mencapai Rp. 60.235.721.358, dengan *ujrah* 9.100.600.000,- (304 nasabah), tapi sejak adanya pembatasan plafon dari BI Nomor 14/7/DpBs (29/2/2012), gadai emas di BNI Syariah mengalami penurunan yang ditunjukkan dari penurunan total pembiayaan gadai emas pada tahun 2012 Rp. 8.068.288.152,- dengan *ujrah* Rp. 2.011.836.019,- (66 nasabah) dan tahun 2013 sebesar Rp. 4.841.826.443,- dengan *ujrah* Rp.994.183. 944,- (40 nasabah). Pada tahun 2011 gadai emas berasumsi 65% terhadap profit BNI Syariah Surabaya sedangkan, pada tahun 2012 berasumsi 13.4% dan tahun 2013 berasumsi 5.2% terhadap profit BNI Syariah Surabaya. Dengan adanya penurunan yang sangat drastis, maka BNI Syariah menyusun strategi pengembangan produk gadai emas dengan meluncurkan produk *murābahah* emas pada awal tahun 2013, meningkatkan aspek pemasaran dan memberikan diskon *ujrah* pada nasabah. Hal tersebut dilakukan agar produk emas tetap menjadi produk yang berasumsi besar terhadap profitabilitas BNI Syariah.

Sejalan dengan kesimpulan di atas, maka perlu adanya peningkatan strategi pemasaran gadai emas dan sinergi dari semua pihak terkait, baik regulator, pelaku usaha, akademisi, media untuk meningkatkan *awareness* dan pemahaman masyarakat terhadap investasi emas yang sehat.