

BAB III

APLIKASI RAHN PADA PRODUK GADAI EMAS DALAM MENINGKATKAN PROFITABILITAS BNI SYARIAH KANTOR CABANG SURABAYA

A. Gambaran Umum Tentang PT Bank BNI Syariah Cabang Surabaya

1. Latar Belakang dan Sejarah Berdirinya PT Bank BNI Syariah Cabang Surabaya

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Dengan prinsip 3 (tiga) pilarnya yaitu, adil, transparan dan maslahat, ternyata mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Dengan berlandaskan pada Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998, pada tanggal 29 april 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin.¹ Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 kantor cabang dan 31 kantor cabang pembantu. Untuk memperluas layanan kepada masyarakat, masing-masing kantor cabang utama tersebut membuka Kantor Cabang Pembantu Syariah (KCPS), sehingga keseluruhan kantor cabang syariah sampai tahun 2007 berjumlah 54 buah. Selanjutnya berlandaskan peraturan Bank Indonesia No./ 8/3/ PBI/2006 tentang

¹ Sejarah BNI Syariah, dalam <http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah>. Tahun 2001, BNI Syariah membuka 5 kantor cabang syariah yang difokuskan di kota-kota besar di Indonesia, seperti; Jakarta (2 cabang), Bandung, Makasar, dan Padang.

pemberian ijin bagi kantor cabang bank konvensional yang memiliki unit usaha syariah untuk melayani pembukaan rekening produk dana syariah, BNI Syariah merespon ketentuan ini dengan cara bersinergi dengan cabang konvensional guna melakukan “*office channelling*”. Hingga saat ini outlet layanan syariah pada kantor cabang konvensional berjumlah lebih kurang 750 outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia.

Pada tahun 2004, BNI Syariah Prima Cabang Surabaya beroperasi di Surabaya yang berlokasi di Jalan Raya Darmo No127 Surabaya. BNI Syariah Prima Cabang Surabaya didirikan pada tahun 2004, tahun pertama BNI Syariah mampu membuktikan kinerja yang baik, dengan diterimanya penghargaan untuk BNI Syariah Prima Kantor Cabang Surabaya sebagai cabang yang memiliki kinerja terbaik tahun 2005 dan 2006, berupa tingkat pertumbuhan yang mencapai 140% untuk laba dan 35% untuk pembiayaan pada tahun 2006, BNI Syariah Prima Surabaya membidik segmen pasar menengah keatas dengan saldo minimal tabungan nasabah Rp. 250 juta. Dengan berlakunya waktu dan pasar-pasar uang semakin menurun, maka BNI Syariah merubah BNI Syariah Prima menjadi BNI Syariah Reguler yang berlokasikan

di Jalan Bukit Darmo Boulevard No 8A Surabaya yang sampai saat ini tetap eksis dalam kegiatan perbankan.²

B. Visi, Misi, dan Budaya Kerja PT Bank BNI Syariah Cabang Surabaya

1. Visi

Visi dari pendirian PT. BANK BNI Syariah Cabang Surabaya ini adalah menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja dengan menjalankan bisnis sesuai kaidah Islam, sehingga Insya Allah membawa berkah.

2. Misi

- Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk bekerja dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

² No Name, Gambaran Umum Tentang PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Syariah Surabaya, dalam <http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=5&cad=rja&ved=0CEUQFjAE&url=http%3A%2F%2Fdigilib.sunanampel.ac.id%2Ffiles%2Fdisk1%2F198%2Fjijptiain--meitaswavi-9889-6-babiii.pdf&eihCWGUaAIIf iAfSyoGQCA&u=AFQjCNEGp2RieMiV1hzLRUQIXvmQfWlpTA&bvm=bv.45960087,d.aGc> (5 Mei 20013).

- Secara istiqōmah melaksanakan amanah untuk memaksimalkan kinerja dan layanan perbankan dan jasa keuangan Syariah sehingga dapat menjadi bank Syariah kebanggaan anak negeri.³

3. Budaya Kerja

Dalam menjalankan kewajibannya yang berpedoman pada dasar hukum syariah juga memiliki tata nilai yang menjadi panduan dalam setiap perilakunya. Tata nilai ini dirumuskan dalam budaya kerja Bank BNI Syariah yaitu Amanah & Jamaah. Amanah adalah salah satu sifat wajib Rasulullah SAW yang secara harfiah berarti “dapat dipercaya”. Dalam budaya kerja Bank BNI Syariah, amanah didefinisikan sebagai menjalankan tugas dan kewajiban dengan penuh tanggung jawab untuk memperoleh hasil yang optimal. Nilai amanah ini tercermin dalam perilaku utama insan Bank BNI Syariah:

- Profesional dalam menjalankan tugas.
- Memegang teguh komitmen dan bertanggung jawab.
- Jujur, adil dan dipercaya.

Jamaah adalah perilaku kebersamaan umat Islam dengan mengutamakan kebersamaan dalam satu naungan kepemimpinan. Dalam budaya kerja Bank BNI Syariah, jamaah didefinisikan “bersinergi dalam menjalankan tugas dan kewajiban”. Bersinergi dalam menjalankan tugas dan kewajiban. Budaya ini dijabarkan dalam perilaku:

³ Sejarah BNI Syariah”, dalam <http://www.bnisyariah.co.id/sejarah-bni-syariah>.

- Saling mengingatkan dengan santun.
- Bekerjasama secara profesional dan sistematis.
- Bekerjasama dalam kepemimpinan yang efektif.

C. Personalia PT Bank BNI Syariah Cabang Surabaya

Adapun Personalia PT Bank BNI Syariah Cabang Surabaya, adalah sebagai berikut:

- | | |
|---|------------------------------|
| 1) Branch Manager (BM) | : Edwin Fitrianto |
| 2) Business Manager (BNM) | : Bahaudin |
| 3) Operational Manager (OM) | : Hatifudin |
| 4) Recovery & Remedial Head (RRH) | : Aswino Hadi Purwanto |
| 5) Recovery & Remedial Assistant | : Ronny Agus Wibowo |
| 6) Consumer Sales Head (SH) | : Sulistyawati Nurliana Dewi |
| 7) Sales Officer (SO) | : Aditia Heri Sasongko |
| 8) Sales Assistant (SA) | : Alfa Diola |
| 9) Sales Assistant (SA) | : Saifullah Abbas |
| 10) Sales Assistant (SA) | : Kiki Zakiyah |
| 11) Sales Assistant (SA) | : Moh. Herman Eko Sasongko |
| 12) Sales Assistant (SA) | : Jenny Sabella |
| 13) Sales Assistant (SA) | : Manit Kusuma Puteri |
| 14) Sales Assistant (SA) | : Lasixta Fitria Yulindar |
| 15) Consumer Processing Head (CPH) | : Dian Nurhani |
| 16) Consumer Processing Assistant (CPA) | : Ah. Mirwan Hidayatulloh |

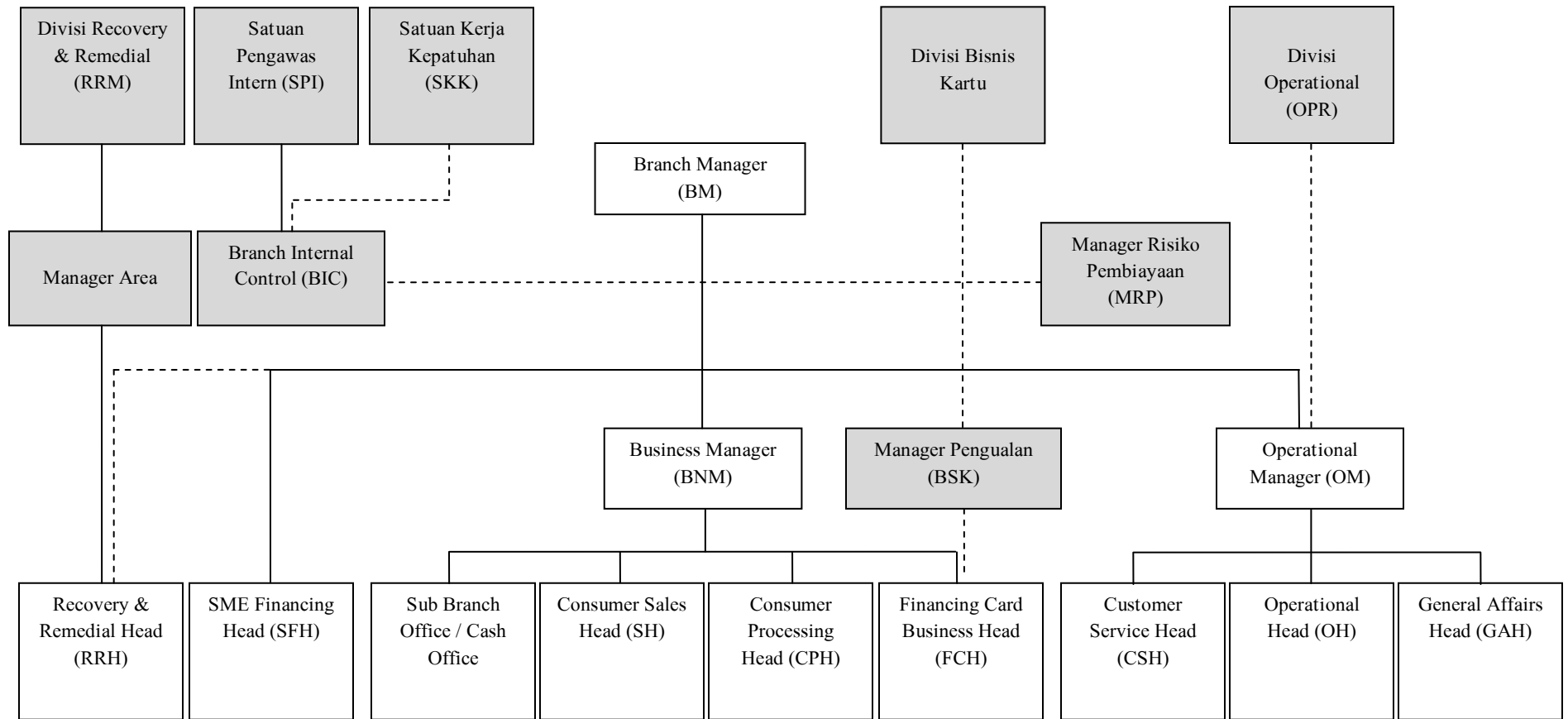
- 16) Consumer Processing Assistant (CPA) : Octa Triwana Difka
- 17) Consumer Processing Assistant (CPA) : Dian Saraswati
- 18) Consumer Processing Assistant (CPA) : Suzyantie Lisa Dewi
- 19) SME Finencing Head (SFE) : Rachman Budaya
- 20) SME Account Officer (SAO) : Mirza Zulkarnain
- 21) SME Account Officer (SAO) : Fajrina Aulia
- 22) General Affairs Head (GAH) : Rio Andi Yudhistira
- 23) Administrasi Assistant (ADA) : Dian Rahmawati
- 24) Administrasi Assistant (ADA) : Zidni Ardhiana Firdaus
- 25) Operasional Head (OH) : Ahmad Suhary
- 26) Financing Suport Assistant (FSA) : Amanda Maurilla
- 27) Financing Suport Assistant (FSA) : M. Muhaimin
- 28) Financing Card Business Head ((FCH) : Hendry Suparyanto
- 29) Customer Service Head (CSH) : Fitriah Herawaty
- 30) Customer Service (CS) : Lailatul Nikmah Alaydrus
- 31) Customer Service (CS) : Febie Angelia Perdana
- 32) Teller (TL) : Immas Weni Sasongko

Adapun struktur organisasi tersebut dapat dilihat dalam bagan struktur di bawah ini:

Gambar 1:

Struktur Organisasi dan Diskripsi Tugas PT Bank BNI Syariah Cabang Surabaya

1. Struktur Organisasi PT. BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya



- Recovery & Remedial Officer (RRO)
- Recovery & Remedial Assistent (RRA)

- SME Account Officer (SAO)

- Sales Officer (SO)
- Sales Assistant (SA)

- Consumer Processing (COA)
- Collection Assistant (CA)

- Financing Card Business Assistant (FCA)

- Teller (TL)
- Customer Service (CS)

- Financing Support Assistant (FSA)
- Operational Assistent (OA)

- Administration Assistant (ADA)

2. Deskripsi Tugas Masing-Masing Staff

Recovery & Remedial Head	SME Financing Head	Consumer Sales Head	Consumer Processing Head
<p>Recovery & Remedial Officer</p> <ul style="list-style-type: none"> • Melakukan <i>Collection</i> kepada nasabah dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5 dan hapus buku (HB). • Memproses usulan penyelamatan nasabah pembiayaan dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5 • Memproses usulan dan eksekusi penyelesaian nasabah dengan kategori 3, 4, 5, & hapus buku (HB). • Memproses usulan hapus buku nasabah pembiayaan dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5 <p>Recovery & Remedial Assistant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Melakukan <i>Collection</i> kepada nasabah dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5 dan hapus buku (HB). • Memproses usulan penyelamatan nasabah pembiayaan dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5 • Memproses usulan dan eksekusi penyelesaian nasabah dengan kategori 3, 4, 5, & hapus buku (HB). • Memproses usulan hapus buku nasabah pembiayaan dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5 	<ul style="list-style-type: none"> • Memasarkan produk pembiayaan produktif ritel. • Memproses permohonan pembiayaan produktif ritel • Melakukan penilaian jaminan nasabah terkait proses permohonan pembiayaan produktif ritel. • Mengelola pemantauan, melakukan <i>collection</i> dan memproses usulan pembiayaan produktif ritel dengan kategori kolektibilitas 1 dan 2 • Memproses pengalihan pengelolaan nasabah pembiayaan produktif kepada <i>Recovery & Remedial Head</i> sesuai ketentuan berlaku. 	<p>Sales Officer</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memasarkan produk dana dan jasa konsumen dan institusi/ kerjasama lembaga. • Memasarkan produk pembiayaan konsumen. • Membina hubungan, memantau perkembangan, dan melakukan <i>cross / up selling</i> kepada nasabah <i>existing</i>, khususnya nasabah institusi & kerjasama lembaga. • Membina hubungan, memantau dan membantu apabila terdapat permasalahan atas aktivitas pemasaran dana oleh SCO. • Mengelola pemasaran yang dilakukan petugas <i>Direct Sales</i>. <p>Sales Assistant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memasarkan produk dana dan jasa konsumen dan institusi/ kerjasama lembaga. • Memasarkan produk pembiayaan konsumen. • Memproses verifikasi awal permohonan pembiayaan konsumen. • Memproses pembiayaan talangan haji. 	<p>Consumer Processing Assistant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Melakukan verifikasi data & kelengkapan dokumen permohonan pembiayaan konsumen. • Melakukan penilaian jaminan nasabah terkait proses permohonan pembiayaan konsumen, jika cabang belum mengikuti aktivitas Sentra Taksasi. • Memproses permohonan pembiayaan konsumen melalui aplikasi proses pembiayaan (<i>origination</i>), dan mengelola validitas datanya. • Mengajukan keputusan atas pembiayaan konsumen yang telah diproses. • Melakukan pemeriksaan data sistem informasi debitur untuk pembiayaan produktif dan konsumen. <p>Collection Assistant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Melakukan <i>collection</i> dan memproses usulan penyelamatan pembiayaan konsumen dengan kategori kolektibilitas 1 dan 2 termasuk atas nasabah non-skoring agunan likuid. • Memproses pengalihan pengelolaan nasabah pembiayaan konsumen kepada <i>Recovery & Remedial Head</i> sesuai ketentuan berlaku.

Financing CARD Business	Customer Service Head	Operational Head	General Affairs Head
<ul style="list-style-type: none"> • Menyusun rencana, strategi dan laporan penjualan kartu pembiayaan (Hasanah Card) untuk wilayah pemasaran yang menjadi tanggung jawabnya. • Memasarkan produk kartu pembiayaan. • Memproses verifikasi awal permohonan kartu pembiayaan. • Melakukan dan mensupervisi aktivitas <i>collection</i> kartu pembiayaan di wilayah yang menjadi tanggung jawabnya. • Mengelola kepegawaian dan menjalankan proses rekrutmen tenaga pemasar kartu pembiayaan yang bersetatus <i>outsourcing</i>. • Berkoordinasi dengan kantor pusat terkait dengan permasalahan pemasaran, organisasi dan <i>collection</i> kartu pembiayaan di wilayah yang menjadi tanggung jawabnya. 	<p>Teller</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memproses permintaan transaksi keuangan dan non-keuangan terkait rekening dana yang dilakukan melalui kantor cabang. • Mengelola kebutuhan kas harian sesuai dengan ketentuan pagu kas. • Melakukan prinsip APU & PPT. <p>Customer Service</p> <ul style="list-style-type: none"> • Melakukan pemasaran dana konsumen kepada nasabah <i>walk in</i> dan <i>cross / up selling</i> kepada nasabah dana <i>existing</i>. • Memproses pembukaan dan penutupan rekening giro/tabungan/ deposito. • Memproses permohonan gadai/ kepemilikan emas dan CCF. • Melaksanakan prinsip APU dan PPT. 	<p>Financing Support Assistant</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mengelola proses administrasi pembiayaan (akad, pengikatan, SKP, ceklist, asuransi, dokumen <i>to be obtained</i>, dll). • Memproses transaksi pencairan angsuran dan pelunasan. • Mengelola rekening pembiayaan, termasuk perubahan data rekening dan jaminan. • Mengelola penyimpanan dokumen pembiayaan dan dokumen jaminan pembiayaan. • Mengelola laporan kepada regulator terkait data debitur. • Mengelola hubungan dengan notaris. <p>Operasional Asistent</p> <ul style="list-style-type: none"> • Melakukan pembukuan transaksi cabang. • Memproses transaksi kliring. • Mengelola daftar hitam nasabah. • Menyelesaikan daftar post terbuka. • Memproses pembukaan garansi bank, L/C dan SKBDN. • Melakukan fungsi Financing Support Assistant apabila dibutuhkan. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengelola laporan keuangan dan kebenaran pembukuan transaksi-transaksi cabang. • Mengelola administrasi data-data kepegawaian cabang. • Mengelola urusan pengadaan cabang dan urusan umum lainnya. • Mengelola kepegawaian penunjang (Satuan Pengamanan, Sopir, Pelayan, Jaga Malam. Dll.) Cabang.

Sumber : PT Bank BNI Syariah Cabang Surabaya

D. Produk PT Bank BNI Syariah Cabang Surabaya⁴

1. Produk Dana

Produk dana, merupakan produk yang kegiatannya menghimpun dana nasabah dengan menggunakan akad yang sudah ditentukan oleh BNI Syariah. Adapun produk dana tersebut adalah:

a) Tabungan iB Hasanah

Simpanan transaksional yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu, tidak dapat ditarik dengan Cek/Bilyet Giro atau alat yang dipersamakan dengan itu.

b) Tabungan Prima iB Hasanah

Simpanan transaksional yang ditujukan bagi nasabah prima Bank BNI Syariah.

c) Tabungan Bisnis iB Hasanah

Simpanan transaksional untuk para pengusaha dengan detail mutasi debit dan kredit pada buku Tabungan.

d) Tabungan Tapenas iB Hasanah

Tabungan berjangka bagi nasabah perorangan untuk investasi dana pendidikan ataupun perencanaan lainnya dengan manfaat asuransi.

e) Tabungan THI iB Hasanah

Tabungan yang digunakan sebagai sarana penghimpun dan pembayaran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH).

⁴ Buku pedoman perusahaan (BPP) Pembiayaan kecil buku , BNI Syariah.

f) Tabunganku iB

Produk simpanan generik dari Bank Indonesia untuk meningkatkan kesadaran menabung.

g) Tabungan iB Hasanah untuk Mahasiswa

Tabungan yang diberikan kepada para mahasiswa perguruan tinggi negeri atau swasta yang bekerjasama dengan Bank BNI Syariah.

h) Tabungan iB Hasanah (KTA) untuk anggota institusi

Tabungan yang diberikan kepada para anggota institusi yang bekerjasama dengan Bank BNI Syariah.

i) Giro iB Hasanah

1) Giro Rupiah (Rp)

Simpanan transaksional dalam mata uang rupiah (Rp) yang penarikannya dilakukan dengan cek atau Bilyet Giro (BG).

2) Giro Valas (USD)

Simpanan transaksional dalam mata uang asing yang penarikannya dengan slip penarikan khusus valas.

j) Deposito iB Hasanah

1) Deposito Rupiah (RP)

Simpanan berjangka dalam mata uang rupiah (RP) ditujukan untuk investasi dan dapat dicairkan pada saat jatuh tempo.

2) Deposito Valas (USD)

Simpanan berjangka dalam mata uang dolar (USD) ditujukan untuk investasi dan dapat dicairkan pada saat jatuh tempo.

2. Produk Pembiayaan

Produk pembiayaan, merupakan produk yang kegiatannya menyalurkan dana kepada para nasabah pembiayaan dengan menggunakan akad yang sudah ditentukan oleh BNI Syariah. Adapun produk-produk pembiayaan tersebut adalah:

a) iB Hasanah Card

Salah satu produk unggulan dari Bank BNI Syariah yang diterbitkan berdasarkan Fatwa DSN No.54/DSN-MUI/X/2006 adalah iB Hasanah Card. iB Hasanah Card, merupakan kartu yang berfungsi sebagai Kartu Kredit yang berdasarkan sistem syariah sebagaimana diatur dalam Fatwa DSN.

b) Griya iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah.

c) Oto iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai.

d) *Wirausaha iB Hasanah*

Fasilitas pembiayaan produktif yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif (modal kerja dan investasi) yang tidak bertentangan dengan syariah dan ketentuan peraturan perundangan yang berlaku.

e) *Gadai Emas iB Hasanah*

Disebut juga pembiayaan *rahn* merupakan penyerahan hak penguasaan secara fisik atas barang berharga berupa emas (lantakan dan atau perhiasaan beserta aksesorisnya) dari nasabah kepada bank sebagai agunan atas pembiayaan yang diterima.

f) *Multijasa iB Hasanah (Ijarah Multijasa)*

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada masyarakat untuk kebutuhan jasa dengan agunan berupa *fixed asset* atau kendaraan bermotor selama jasa dimaksud tidak bertentangan dengan undang-undang/hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan syariah Islam.

g) *Multiguna iB Hasanah*

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli barang kebutuhan konsumtif dengan agunan berupa barang yang dibiayai (apabila bernilai material) dan atau *fixed asset* yang ditujukan untuk kalangan professional dan pegawai aktif yang memiliki sumber pembayaran kembali dari penghasilan tetap dan tidak bertentangan dengan undang-

undang/hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan syariah Islam.

h) Fleksi iB Hasanah

Pembiayaan konsumtif bagi pegawai/karyawan suatu perusahaan/lembaga/instansi untuk pembelian barang dan penggunaan jasa yang tidak bertentangan dengan undang-undang/hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan syariah Islam.

i) Talangan Haji iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang ditujukan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan biaya setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh kementerian Agama, untuk mendapatkan nomor seat porsi haji.

j) CCF iB Hasanah

Cash Collateral Financing (CCF) iB Hasanah adalah pembiayaan yang dijamin dengan cash, yaitu dijamin dengan simpanan dalam bentuk deposito, giro, dan tabungan yang diterbitkan Bank BNI Syariah.

3. Jasa dan Layanan

Produk jasa dan layanan merupakan produk yang diberikan oleh BNI Syariah guna memenuhi kebutuhan dan mempermudah nasabah untuk melakukan transaksi keuangan. Adapun produk jasan dan layanan tersebut adalah:

a) *Payroll Gaji*

Layanan auto kredit gaji pegawai ialah layanan pembayaran gaji yang dilakukan oleh Bank BNI Syariah atas dasar perintah dari perusahaan/ instansi pembayar gaji, untuk mendebet rekeningnya dan mengkredit ke rekening pegawainya.

b) *Bank BNI Syariah Corporate i-Banking*

Fasilitas layanan yang diberikan kepada nasabah korporasi Bank BNI Syariah untuk transaksi perbankan melalui jaringan *internet*, kapan saja, dimana saja, yang mempermudah pengguna dari cek saldo, mutasi rekening hingga pemindahbukuan dan pembayaran tagihan.

c) *Virtual Account*

Fasilitas virtual account adalah solusi untuk mengidentifikasi pembayaran iuran Peserta maupun karyawan perusahaan atau lembaga, dengan memberikan rekening yang bersifat virtual kepada masing-masing perusahaan pembayar *Virtual Account* sebagai nomor identifikasi yang unik bagi setiap perusahaan pembayar. Contoh, diberikan oleh Jamsostek kepada setiap perusahaan pembayar sebagai nomor rekening tujuan pembayaran iuran peserta Jamsostek. Setiap setoran ke *Virtual Account* BNI secara realtime online dibukukan ke Rekening *Pooling* Jamsostek dan dilengkapi dengan identifikasi identitas customer (Nomor *Virtual Account* dan Nama Perusahaan) *Virtual Account* tidak

memiliki jumlah tagihan yang pasti (*open payment*) bukan berbasis *billing*.

E. Aplikasi *Rahn* Pada Produk Gadai Emas Di BNI Syariah

1. Deskripsi Tentang Gadai Emas

Pembiayaan *rahn* merupakan penyerahan hak penguasaan secara fisik atas barang berharga berupa emas (lantakan dan atau perhiasan beserta aksesorisnya) dari nasabah kepada bank sebagai agunan atas pembiayaan yang diterima.⁵

Produk *rahn* gadai emas merupakan produk baru yang diluncurkan oleh bank BNI Syariah pada tahun 2004 yang berupa produk pembiayaan. Pembiayaan ini diberikan oleh bank kepada nasabah (*rāhin*) untuk memperoleh modal dengan barang jaminan berupa emas.⁶

Sesuai dengan Fatwa DSN No: 26/DSN-MUI/III/2002 bahwa masyarakat pada umumnya telah lazim menjadikan emas sebagai barang berharga yang lazim disimpan dan menjadikannya objek *rahn* sebagai jaminan utang untuk mendapatkan pinjaman uang.

Adapun syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi oleh nasabah dalam pembiayaan *rahn* emas adalah:⁷

a) Menyerahkan identitas.

⁵ Brosur Bank BNI Syariah Tentang gadai emas iB Hasanah.

⁶Fitriah, Customer Service Head, *Wawancara*, Surabaya, 3 April 2014.

⁷Ibid.

- b) Menyerahkan barang jaminan.
- c) Menandatangani persetujuan.
- d) Membayar biaya administrasi.
- e) Melunasi pembiayaan.

Sedangkan dalam persyaratan dan ketentuan gadai yang tercantum dalam akad perjanjian *rahn* antara lain:

- a. *Murtahin* dengan ini memberikan pembiayaan kepada *rāhin* dan *rāhin* telah mengaku bahwa ia menerima pembiayaan dan berhutang kepada *murtahin*.
- b. *Rāhin* wajib melunasi hutang jika sudah tiba jatuh tempo,
- c. *Rāhin* memberi jaminan dengan akad *rahn*.
- d. *Rāhin* setuju menyimpan *marhūn* pada tempat yang dimiliki *murtahin*
- e. Pada saat jatuh tempo, *rāhin* dapat memberikan jangka waktu pelunasan selama 14 hari sejak jatuh tempo, dan selama waktu tersebut *rāhin* dibebani dengan biaya pemeliharaan dan penyimpanan yang dihitung perhari.

Produk gadai hingga saat ini diminati nasabah dalam mendapatkan dana yang cepat. Untuk mendapatkan pencairan pembiayaan gadai emas tersebut, nasabah harus mempersiapkan dan melaksanakan ketentuan-ketentuan yang sudah ditetapkan oleh bank BNI Syariah. Adapun ketentuan tersebut adalah:

- a. Proses pertama, yaitu menyiapkan berkas sebagai berikut:

- 1) Membuka rekening *Tabungan iB Plus*.
- 2) Memiliki bukti identitas diri yang jelas dan masih berlaku,
- 3) Memperlihatkan, kemudian menyerahkan barang gadai berupa emas perhiasan atau lantakan sebagai jaminan atas pembiayaan atau utang.
- 4) Mengisi formulir permohonan gadai emas syariah sebagai syarat pengajuan pembiayaan gadai emas iB Hasanah.

Setelah ketentuan tersebut dipenuhi oleh nasabah, maka nasabah diperbolehkan mengajukan pembiayaan gadai emas iB hasanah di BNI Syariah. Berikut ini adalah mekanisme pengajuan pembiayaan gadai emas:

- 1) Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan dan menyerahkan agunan (jaminan) berupa perhiasan emas (lantakan maupun perhiasan).
- 2) BNI Syariah memproses permohonan pembiayaan dan melakukan taksiran agunan (jaminan) oleh juru taksir, kemudian BNI Syariah memberikan persetujuan pembiayaan sebesar ketentuan yang berlaku.
- 3) BNI Syariah dan nasabah menandatangani akan pembiayaan gadai emas iB Hasanah, di mana tercantum didalamnya akad *qard* (hutang), *rahn* (gadai) dan *ijārah* (penaksiran, pemeliharaan dan perawatan barang gadai). Nasabah

menyerahkan barang agunan bersamaan dengan penandatanganan perjanjian gadai emas iB Hasanah.

- 4) BNI Syariah melakukan pencairan dana sesuai kesepakatan.
- 5) Saat jatuh tempo, nasabah mengembalikan atau melunasi dana pembiayaan beserta *ujrah* sesuai kesepakatan kepada BNI Syariah.

Sesuai mekanisme pembiayaan gadai emas yang disebutkan pada point 3 di atas, akad yang digunakan dalam pembiayaan *rahn* (gadai ini) adalah:

b. Akad yang digunakan dalam pembiayaan *rahn* (gadai) ini adalah:

- 1) Akad *qardh* yang tercantum pada surat perjanjian Pasal 1 yang berbunyi:

“Bank dengan ini menyalurkan pembiayaan (*qardh*) kepada nasabah sejumlah sebagaimana tertera dalam surat bukti gadai emas syariah”

- 2) Akad *rahn* yang tercantum pada surat perjanjian Pasal 5 yang berbunyi:

“Guna menjamin pelunasan pembiayaan (*qardh*) nasabah dengan ini mengikatkan diri untuk menyertakan barang jaminan dengan prinsip *rahn* (gadai) kepada bank sebagaimana tertera dalam surat bukti gadai emas.”

- 3) Akad *ijārah* yang tercantum dalam Pasal 6 yang berbunyi:

“Nasabah setuju untuk menyimpan barang jaminan pada tempat penyimpanan yang dimiliki bank dengan ketentuan nasabah membayar biaya (*ujrah*) pemeliharaan dan penyimpanan senilai yang tertera dalam surat bukti gadai emas syariah yang berlaku sejak akad ini ditandatangani dan dipungut pada saat jatuh tempo pembiayaan”.

c. Penaksiran Emas

Setelah melakukan berbagai prosedur pengajuan gadai emas, maka petugas taksir atau juru taksir dari gadai emas melakukan tahapan selanjutnya yaitu penaksiran emas. Taksiran emas dimulai dari pengujian kadar emas dengan melihat keaslian, berapa karat dan berat emas tersebut. Setelah semuanya diketahui, maka langkah selanjutnya adalah menaksir nilai (harga jual) dari emas tersebut.⁸

Penaksiran emas dilakukan sebagai upaya untuk mengetahui berapa kadar dan berat, palsu tidaknya emas yang akan digadaikan, sehingga petugas taksir dari produk gadai di BNI Syariah dapat menentukan berapa nilai dari barang jaminan rahn tersebut. Nilai yang ditentukan terhadap barang jaminan tersebut disesuaikan dengan harga emas dunia dan pasaran pada saat pengajuan.

⁸Ibid.

Dalam menentukan nilai takaran adalah 93% untuk emas logam mulia (emas batangan) dan 80% emas perhiasan untuk perolehan maksimal plafon. Dengan kadar minimal emas yang dapat diterima adalah emas merah dan emas kuning dan untuk maksimal pembiayaan yang dilakukan adalah sebesar Rp. 250.000.000,- (dua ratus lima puluh juta rupiah) dan penaksiran ini dilakukan oleh juru taksir yang ditunjuk oleh BNI Syariah untuk menangani produk *rahn*.

d. Pola Kontrak Perjanjian

Menandatangani kontrak perjanjian merupakan salah satu syarat dari akad perjanjian gadai emas, yang isinya antara lain:⁹

Pihak-pihak yang terkait (*rāhin* dan *murtahin*), jumlah *marhūn* yang digadaikan, besarnya pembiayaan, akad-akad yang digunakan biaya penyimpanan atau perawatan *marhūn*, waktu jatuh tempo, hal pelunasan hutang, penjualan *marhūn* dan hal sengketa yang timbul akibat akad tersebut.

e. Jangka Waktu

Jangka waktu yang ditetapkan oleh BNI Syariah adalah 4 bulan dan dapat diperpanjang selama 3x3 bulan, dan selama itu biaya akan terus dihitung perhari selama jatuh tempo. Jika nasabah tidak bisa memperpanjang dengan membayar biaya pemeliharaan atau tidak dapat melunasi maka bank akan

⁹ Ibid.

memberikan masa tenggang pelunasan selama 14 hari kalender sejak jatuh tempo, dan selama tenggang tersebut nasabah akan dikenakan biaya pemeliharaan dan penyimpanan perhari sesuai dengan *ujrahmya* yang diambil saat pelunasan hutang. Namun, jika tidak bisa melunasi setelah masa tenggang, nasabah di perbolehkan untuk memperbaharui akad.¹⁰

f. Biaya-biaya

Dalam gadai emas syariah ada beberapa macam biaya yang harus dibayar oleh nasabah. Adapun macam-macam biaya tersebut adalah:¹¹

- 1) Biaya administrasi, dikenakan untuk mengganti surat-surat yang dikenakan dengan akad *rahn*, biaya administrasi ada 3 macam:
 - a. Jika harga taksiran di bawah Rp. 10.000.000.-, maka biaya administrasinya sebesar Rp. 10.000.-
 - b. Jika harga taksiran di atas Rp. 10.000.000 s/d Rp. 25.000.000-, maka biaya administrasinya sebesar Rp. 25.000.-
 - c. Harga taksiran di atas Rp.25.000.000.-, maka biaya administrasinya sebesar Rp. 50.000.-
- 2) Biaya materai, senilai 2 materai, yaitu Rp.12.000.-

¹⁰ Ibid.

¹¹ Ibid.

- 3) Biaya pemeliharaan dan penyimpanan untuk memelihara jaminan agar tidak rusak dan hilang serta biaya penyimpanan pada tempat khusus, sebesar 1,6% dari biaya taksiran emas.
- 4) Biaya penutupan rekening sebesar Rp. 15.000.- yang dikenakan diakhir pelunasan.

g. Barang Gadai

Barang gadai yang boleh dijadikan sebagai barang jaminan di BNI Syariah Surabaya yaitu berupa perhiasan dan emas batangan. Adapun emas yang diterima atau yang boleh dijadikan barang gadai di BNI Syariah Surabaya adalah emas merah dan kuning yang berbobot minimal 16 karat dan tak ada batasan untuk berat emas.¹²

h. Risiko Wanprestasi

Risiko wanprestasi adalah risiko yang harus dijalani oleh pihak yang berakad jika dalam perjalanan akadnya ada yang mengingkari perjanjian. Berikut ini beberapa konsekuensi yang harus dijalankan oleh pihak-pihak yang berakad:¹³

1. *Rāhin* memberi kuasa kepada *murtahin* yang tidak dapat ditarik kembali dan tidak akan berakhir karena sebab apapun.
2. Apabila *rāhin* tidak melunasi pada saat akad jatuh tempo dan masa tenggang, maka *rāhin* menyetujui dengan memberikan hak substitusi kepada *murtahin*.

¹² Ibid.

¹³ Buku pedoman perusahaan (BPP) pembiayaan buku 1, BNI Syariah.

3. Pelunasan hutang bersamaan dengan pengambilan barang, apabila tidak diambil maka akan dikenakan biaya pemeliharaan yang telah ditentukan oleh bank. Keterlambatan batas minimal pengambilan *marhūn* adalah 5 hari dari waktu jatuh tempo. Setelah, itu tanggungjawab *murtahin* lagi atas segala risikonya.
 4. Jika *marhūn* hilang bukan karena keadaan memaksa, dalam artian, tidak terbatas pada bencana alam, sabotase dan pemogokan, maka *rāhin* akan mendapatkan ganti rugi sebesar taksiran nilai *marhūn* dari akad yang dimaksud.
 5. Segala persoalan dalam akad ini tidak bisa diselesaikan dengan cara musyawarah mufakat saja, tetapi harus melalui badan arbitrase nasional (BASYARNAS), dan keputusan *basyarnas* bersifat final (keputusan yang dijadikan acuan).
- i. Biaya Perawatan Gadai Emas

Adapun akad yang digunakan dalam pembiayaan gadai emas syariah adalah:¹⁴

- 1) Pembiayaan pinjaman dengan akad *qardh* yang tercantum pada surat perjanjian gadai emas Pasal 1 yang berbunyi:

“*murtahin* dengan ini memberikan pembiayaan kepada *rāhin* dan *rāhin* mengaku telah menerima pembiayaan dan berhutang kepada *murtahin* sebesar Rp.xxxxxxx”.

¹⁴Ibid.

2) Penitipan barang jaminan berdasarkan akad *rahn* yang tercantum pada Pasal 3 yang berbunyi:

“guna menjamin pelunasan hutang yang diberikan *murtahin* kepada *rāhin* maka *rāhin* dengan ini mengikatkan diri untuk menyerahkan barang jaminan (*marhūn*) dengan prinsip gadai (*rahn*) kepada *murtahin* berupa, misal (sebuah kalung seberat xx gram dengan nilai taksiran Rp.xxxxxxx)”.

3) Penetapan sewa tempat penyimpanan barang atas penitipan ini melalui akan *ijārah*, yang tercantum juga dalam surat perjanjian gadai emas BNI Syariah pada Pasal 4 yang berbunyi:

“*rāhin* setuju untuk menyimpan *marhūn* pada Pasal 3 akad ini pada tempat penyimpanan yang dimiliki *murtahin* dengan ketentuan *rāhin* membayar biaya pemeliharaan dan perawatan sebesar Rp.xxxxxxx per hari yang berlaku pada saat akad ini ditandatangani dan dipungut pada saat jatuh tempo hutang pembiayaan”.

Penetapan biaya perawatan barang gadai yang telah disepakati dan disetujui oleh kedua belah pihak, harus dicantumkan dalam kontrak perjanjian/akad *rahn* yang ditandatangani kedua belah pihak, dengan ketentuan sebagai berikut:

a) Para pihak telah sepakat atas sistem sewa tempat dan jasa penyimpanan barang jaminan sesuai dengan ketentuan yang

ada. Untung perhitungan sewa tempat tersebut dihitung per hari.

- b) Tarif keseluruhan atas biaya pemeliharaan dan sewa tempat wajib dibayar sekaligus oleh nasabah pada saat jatuh tempo akad beserta dengan perjanjiannya atau bisa dibayar biaya sewa tempatnya saja jika nasabah memperpanjang jangka waktu temponya dan waktu perpanjangannya yakni 3x3 bulan.

Untuk biaya taksiran per tanggal berbeda-beda sesuai dengan kadar karatnya. Misalnya dari taksiran biaya pemeliharaan atau sewa tempat yang menggunakan prinsip prosentase adalah:¹⁵

Pada bulan Mei, nasabah menggadaikan barang (emas) berupa emas perhiasan kadar 24 karat dengan berat 50 gram. Dengan ketentuan Taksiran harga (bulan mei) adalah 476.250/gram dan biaya *ujrah* 1.6% per bulan. Adapun analisis perhitungan dari bank adalah:

Berat emas	: 50 gram
Maks. Pembiayaan	: 80%
Cara menghitung taksiran harga = 50 gram x 476,250	: 23.812.500,-
Cara menghitung total pembiayaan yang diperoleh	: 80% x 23.812.500,-
Total pembiayaan	: 19.050.000,-

Jadi, total pembiayaan yang diperoleh oleh nasabah dengan barang jaminan emas 50 gram tersebut adalah Rp. 19.050.000,-

Biaya administrasi	: 25.000,-
--------------------	------------

¹⁵ Fitriah, Customer Service Head, *Wawancara*, Surabaya, 4 April 2014.

Biaya materai	: 6.000,-
biaya <i>ujroh</i>/ titipan per bulan	
-1.6% x 23.812.500 (harga taksiran)	: 390.080,-
o Jangka waktu	: 120 hari
Biaya yang harus dibayar (saat pelunasan)	
Total pembiayaan	: 19.050.000,-
Total biaya titip	
(total hari x biaya titipan)	: 1.524.000,-
Biaya tutup gadai	: 15.000,-
Total	: 20.578.900,-

Apabila waktu jatuh tempo dan nasabah ingin memperpanjang akad, maka tarif akan dimulai dengan yang baru atau akan ada akad baru.

Dengan perhitungan sebagai berikut:

Perpanjangan akad

Taksiran harga (harga emas saat akad baru)	: 360.000,-
o 50 gram x 360.000	: 18.000.000,-
Maks pembiayaan	: 80%
o 80% x 18.000.000,-	
Total Pembiayaan	: 14.400.000,-

Pada waktu perpanjangan yang harus dilunasi

- Gadai pada akad pertama	: 19.050.000,-
- Total biaya <i>ujroh</i> akad 1	: 1.524.000,-
- Biaya tutup rekening	: 15.000,-

Total : 20.578.900,-

Jadi, dana yang diterima oleh bank saat akad baru (perpanjang) adalah:

- 14.400.000 – 20.578.900 : 6.178.900,
- **Dana yang diterima oleh bank** :Rp.6.178.900,-

Dan apabila nasabah menggadaikan emas di atas 100 gram maka akan diberikan potongan yakni 0,25% dari 1,6 dan apabila pembiayaannya kurang dari atau sama dengan Rp. 250.000.000,- maka harus meminta persetujuan dari bidang operasional.

Perhitungan jika ada potongan:

Harga emas (bulan Desember)	= 487.600/gram
Berat emas	= 100 gram
taksiran emas	= 48.760.000,-
Jasa penyimpanan per hari	= (1,6% x 48.70.000) : 30 = 26.005/ hari
Diskon	= (0,25%x48.760.000) : 30 = 4.063
Jadi, jasa penyimpanan setelah diskon	= 26.005 – 4.063 = 21.942/per hari

Karena BNI Syariah adalah lembaga keuangan yang berbasis bisnis, maka sewajarnya BNI Syariah mengambil manfaat dari barang jaminan. Hal ini bisa diperoleh dari biaya-biaya yang dikenakan oleh bank pada nasabah, yang meliputi biaya pemeliharaan dan penyewaan, sewa tempat dan biaya-biaya yang diperlukan untuk barang tersebut.

F. Gadai Emas iB Hasanah Dalam Meningkatkan Profitabilitas

Emas merupakan aset yang memiliki prospek yang sangat baik jika digunakan sebagai salah satu produk dalam kegiatan perbankan syariah, terutama gadai emas iB di BNI Syariah.¹⁶ Namun, sejak adanya peraturan dari BI Nomor 14/7/DpBs (29/2/2012) mengenai pembatasan plafon, gadai emas mengalami penurunan pada tahun 2012 dan 2013. Pra adanya peraturan tersebut yaitu pada tahun 2010, 2011, prospek gadai emas sangat melesit dan menjadi salah satu produk unggulan di BNI Syariah Surabaya. Hal tersebut dikarenakan proses pencairannya mudah dan nasabah tidak ada batasan dalam memperoleh dana dari BNI Syariah, Sehingga gadai emas memiliki pengaruh yang cukup besar hingga 30% terhadap profit BNI Syariah cabang Surabaya. Dengan adanya pembatasan plafon, nasabah gadai emas iB kini menjadi berkurang dengan alasan nasabah tidak menginginkan perolehan pencairan dana yang minim dan kini nasabah hanya bisa memperpanjang dalam jangka waktu setelah jatuh tempo sebanyak 2 kali pembaharuan akad (perpanjangan).

Pendapatan BNI Syariah memang mengalami kenaikan setiap tahunnya, dengan nilai sebagai berikut:

¹⁶ Hatifuddin, Operational Manager, *Wawancara*, 20 September 2013.

Tabel 1:
Profitabilitas BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya¹⁷

Tahun	Pendapatan
2010	12.000.000.000,-
2011	14.000.000.000,-
2012	15.000.000.000,-
2013	19.000.000.000,-

Profit BNI Syariah secara keseluruhan mengalami kenaikan yang sangat signifikan, dari tahun 2011 yaitu 14 milyar menjadi 15 milyar pada tahun 2012, meningkat 1 milyar atau 6.7 % , kemudian pada tahun 2013, memperoleh pendapatan 19 milyar, meningkat 4 milyar atau 21%. Namun, gadai emas yang berasumsi tinggi terhadap profitabilitas kini mengalami penurunan. Penurunan tersebut dipicu oleh adanya peraturan pembatasan plafon dari BI.

Penurunan gadai emas dapat dilihat dari total pembiayaan gadai emas iB Hasanah. Total pembiayaan gadai emas pada tahun 2010 hingga 2011 mengalami kenaikan yang fantastik, tetapi pada bulan Februari tahun 2012, atau setelah adanya pembatasan plafond pada tahun 2012 dan 2013 mengalami penurunan yang sangat drastis, dengan keterangan perolehan nasabah dan total pembiayaan sebagai berikut:

¹⁷ Ahmad, Operational Head, *Wawancara*, 3 April 2014

Tabel 2:
Jumlah Nasabah dan Total Pembiayaan Gadai Emas iB Hasanah
BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya¹⁸

Tahun	Jumlah Nasabah	Total Pembiayaan
2011	304	Rp. 60.235.721.358,-
2012	66	Rp. 8.068.288.152,-
2013	40	Rp. 4.841.826.443,-

Dengan jumlah nasabah 304 pada posisi 31 Desember 2011, 66 nasabah pada posisi 31 Desember 2012 dan 40 nasabah pada posisi 31 Desember 2013. Selain itu dapat dilihat dari perolehan *ujrah*, data perolehan *ujrah* BNI Syariah dari produk gadai emas iB Hasanah adalah sebagai berikut:¹⁹

Tabel 3:
Data *Ujrah* Gadai Emas BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya

Tahun	Ujrah
2011	9.100.600.000,-
2012	2.011.836.019,-
2013	994.183.944,-

Gadai emas di BNI Syariah pada tahun 2011 ikut serta dalam meningkatkan profitabilitas sebesar 65%, kemudian turun menjadi 13.4% pada tahun 2012 dan 5.2% pada tahun 2013.

¹⁸ Fitriah, Customer Service Head, *Wawancara*, 15 April 2014.

¹⁹ Ibid.

Selain pembatasan plafon, pemicu terjadinya penurunan pendapatan gadai emas juga dikarenakan oleh harga jual emas yang naik turun dan cenderung turun sehingga menjadikan produk gadai emas tidak termasuk produk unggulan lagi.²⁰

Sifat harga emas yang fluktuasi mengakibatkan harga emas sering berubah-ubah tidak menentu. Hal ini juga mengakibatkan perubahan pada tarif sewa gadai pada bank. Berikut taksiran harga per gram emas dalam kurun tahun 2013:²¹

Harga emas pada bulan januari	= 474.000
Harga emas pada bulan pebruari	= 492.000
Harga emas pada bulan maret	= 491.000
Harga emas pada bulan april	= 460.000
Harga emas pada bulan mei	= 476.250
Harga emas pada bulan juni	= 435.000
Harga emas pada bulan juli	= 436.000
Harga emas pada bulan agustus	= 522.000
Harga emas bulan September	= 496.000
Harga emas bulan oktober	= 482.000
Harga emas bulan November	= 476.000
Harga emas bulan desember	= 464.0

²⁰ Ibid.

²¹ Anonym, <http://www.hargaemasantam.com/20/05/14.html>, diakses pada 15 Mei 2014.

G. Strategi Pengembangan Produk Gadai Emas di Bank BNI Syariah

Pengetatan aturan terkait gadai emas dari Bank Indonesia akan terasa dampaknya bagi pertumbuhan bisnis perbankan syariah. BNI Syariah saat ini sedang berbenah diri untuk menyesuaikan dengan aturan baru dari bank sentral.

Kalangan perbankan syariah berencana memindahkan portofolio bisnis gadai emas kepada pembiayaan ritel konsumsi dan pembiayaan mikro. Strategi ini dilakukan untuk mengantisipasi penurunan bisnis gadai emas syariah pasca-pemberlakuan aturan baru Bank Indonesia.²²

Strategi lain untuk menstabilkan pendapatan gadai emas, BNI Syariah memberikan stimulus kepada masyarakat luas baik melalui outlook, webset, pameran, sebar brosur, road show mall to mall, road show masjid to masjid dan road show komunitas to komunitas dan lain sebagainya, bahwa keunggulan produk gadai emas adalah terletak dari kemudahan proses pencairannya.²³ Selagi jaminan emas sudah siap, maka pembiayaan akan segera cair dalam waktu 15 menit. Selain itu, BNI Syariah juga menggunakan strategi pengembangan gadai emas iB melalui produk baru yang diluncurkan oleh BNI Syariah yaitu produk *murābahah* emas dengan alasan, ketika harga jual emas menurun para nasabah akan membeli emas. Sehingga dari situ, BNI Syariah masih dapat menstabilkan pendapatan dari produk emas melalui produk *murābahah* emas. Jika dirincikan secara sistematis, strategi pengembangan produk gadai emas

²² BNI Syariah, *Annual Report*, 2013, 4.

²³ Fitriah, Customer Service Head, *Wawancara*, 15 April 2014.

setelah adanya peraturan pembatasan plafon dari bank Indonesia adalah sebagai berikut:

- 1) Meningkatkan aspek pemasaran melalui:
 - a) website BNI Syariah, www.BNISyariah.co.id
 - b) Road show mall to mall, road show masjid to masjid dan road show komunitas to komunitas, pameran serta sebar brosur.
 - c) Iklan di media cetak maupun elektronik.
 - d) Jejaring sosial seperti facebook, twitter dan lain sebagainya
 - e) Sponsorship atau bekerjasama dengan mitra.
- 2) Memberikan diskon *ujrah* 0,5% perbulan kepada nasabah yang menggadaikan emasnya sebesar 100 Gram.
- 3) Membuka produk baru yaitu *murābahah* emas yang diluncurkan pada awal bulan tahun 2013.

Dengan membuka bisnis baru yaitu *murābahah* emas, maka produk pembiayaan kepemilikan emas ini dapat menambah produk yang sudah dimiliki BNI Syariah sebelumnya yaitu gadai emas. Sehingga produk emas yang ada di BNI Syariah tetap dapat diunggulkan. Karena jika harga jual emas mengalami kenaikan maka banyak nasabah yang melakukan gadai emas. Tetapi, jika harga emas mulai turun maka nasabah berbondong-bondong untuk melakukan pembiayaan *murābahah* emas iB Hasanah.

Produk pembiayaan *murābahah* emas merupakan pembiayaan fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan untuk membeli emas logam mulia

dalam bentuk batangan yang nantinya nasabah dapat melakukan angsuran untuk pembelian tersebut. Dalam sistem *murābahah* emas ini prosedur pertama, nasabah mengajukan pembiayaan *murābahah* emas kepada BNI Syariah dengan memenuhi syarat dan ketentuannya, kemudian BNI Syariah akan membelikan emas sesuai dengan keinginan nasabah dan pembiayaan tersebut harus diangsur secara rutin setiap bulannya.

Produk *murābahah* Emas iB Hasanah ini telah memenuhi prinsip syariah sesuai ketentuan Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI), dengan Fatwa DSN No.77 perihal jual beli emas Secara Tidak Tunai. Hukumnya boleh (*mubah, ja'iz*) selama emas tidak menjadi alat tukar resmi. Masyarakat tidak perlu khawatir dan boleh menggunakan produk ini.

Pada tahun 2013, pembiayaan *murābahah* emas telah mendapatkan 77 nasabah.²⁴ Hal tersebut menunjukkan bahwa produk emas memiliki prospek yang baik dan sangat diminati oleh masyarakat, karena produk *murābahah* emas tergolong sangat baru. Untuk itu, strategi tersebut merupakan strategi yang paling jitu untuk menghadapi permasalahan produk gadai emas iB Hasanah.

²⁴ Fitriah, Customer Service Head, *Wawancara*, 15 April 2014.