

## BAB IV

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

#### A. Analisis terhadap Aplikasi *Rahn* pada Produk Gadai Emas dalam di BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya

Bank BNI Syariah merupakan salah satu bank syariah yang hingga saat ini berperan penting sebagai penyedia kebutuhan masyarakat, terutama dalam hal *financial*. BNI Syariah memiliki banyak produk untuk memenuhi kebutuhan masyarakat, di antaranya adalah produk penghimpunan dana, penyaluran dana dan layanan atau jasa.

Dari berbagai macam produk yang telah disajikan oleh BNI Syariah, yang paling mendominasi adalah produk penyaluran dana atau istilah lainnya adalah pembiayaan.

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas pembiayaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*.<sup>1</sup>

Berdasarkan data yang diperoleh, bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya memberikan pembiayaan kepada calon nasabah pembiayaan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan *finance* dengan cepat.

---

<sup>1</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 160.

Dari macam-macam pembiayaan yang ada di BNI Syariah, ada produk yang banyak diminati oleh para nasabah karena proses perolehan pembiayaannya lebih mudah, yaitu produk gadai emas iB Hasanah.

Dalam produk gadai emas, BNI Syariah mengaplikasikannya dengan menggunakan akad *rahn* untuk mendapatkan pembiayaan (*qardh*).

Dengan jaminan, maka risiko atas pembiayaan macet akan teratasi. Sesuai dengan ayat al-qur'an surat albaqarah ayat 283, akad *rahn* diperbolehkan untuk suatu transaksi terutama transaksi finansial.

BNI Syariah menyebutkan, bahwa produk gadai emas iB Hasanah adalah pembiayaan *rahn* yang kegiatannya berupa penyerahan hak penguasaan secara fisik atas barang berharga berupa emas (lantakan dan atau perhiasaan beserta aksesorisnya) dari nasabah kepada bank sebagai agunan atau jaminan atas pembiayaan yang diterima.

Dalam teori fiqh muamalah, *rahn* (gadai) artinya penahanan terhadap suatu barang dengan hak sehingga, dapat dijadikan sebagai pembayaran dari barang tersebut.<sup>2</sup> Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis. Secara sederhana dapat dijelaskan bahwa *rahn* adalah semacam jaminan utang atau gadai.<sup>3</sup>

Menurut data yang diperoleh dari lapangan, aplikasi *rahn* pada produk gadai emas di BNI Syariah di terapkan sebagai jaminan pembiayaan. Dengan jaminan emas, maka nasabah akan memperoleh dana cair dan likuid, sehingga produk gadai emas tersebut banyak diminati oleh

---

<sup>2</sup> Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah* (Bandung : CV Pustaka Setia, 2001), 159.

<sup>3</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, 128

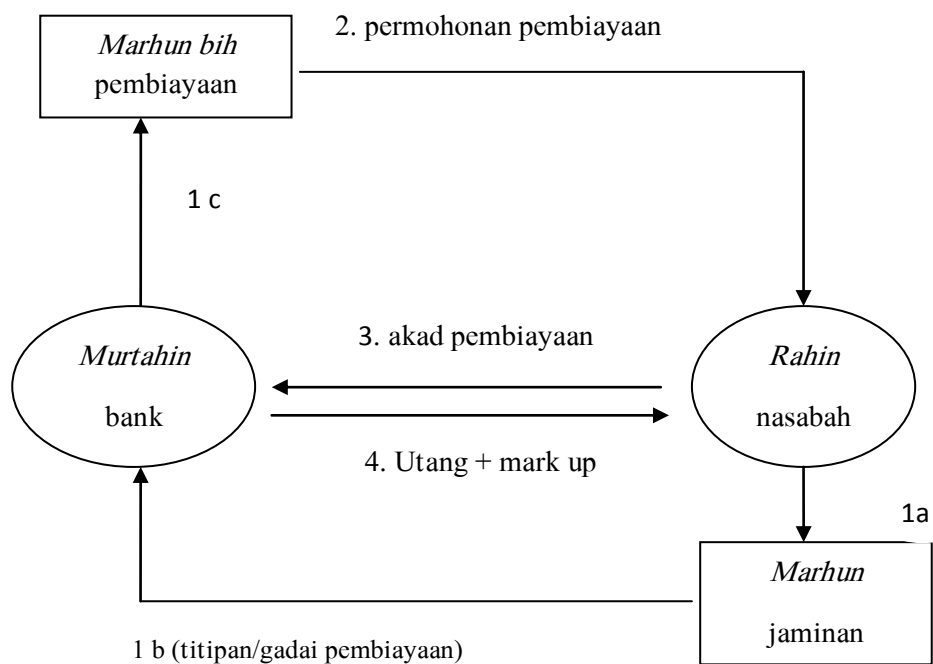
banyak masyarakat yang sedang membutuhkan dana cepat dengan mekanisme sebagai berikut:

- 1) Nasabah mengajukan transaksi gadai emas dengan tahapan sebagai berikut:
  - a) Membuka atau memiliki rekening *Tabungan iB Plus*.
  - b) Memiliki bukti identitas diri yang jelas dan masih berlaku.
  - c) Menyerahkan barang gadai berupa emas perhiasan atau lantakan sebagai jaminan atas pembiayaan atau utang.
  - d) Mengisi formulir permohonan gadai emas syariah sebagai laporan untuk keuangan bank beserta arsip yang disimpan dan didokumentasikan oleh pihak bank sebagai tanda bukti telah melakukan pembiayaan.
- 2) BNI Syariah melakukan penaksiran emas. Penaksiran emas tersebut 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.
- 3) BNI Syariah Kantor cabang Surabaya dan nasabah Melakukan ijab qobul melalui akad perjanjian yang sudah ditentukan yaitu dengan *rahn* (nasabah menggadaikan emas kepada bank) untuk memperoleh pembiayaan (*qardh*) dengan syarat membayar *ujrah* (nasabah membayar upah atas jasa penyimpanan dan pemeliharaan emas pada bank) sesuai kesepakatan.

- 4) Realisasi akad, yaitu BNI Syariah mencairkan dana kepada nasabah sesuai dengan penaksiran emas.

Mekanisme produk gadai emas ini sesuai dengan teori perbankan syariah, yaitu pertama yang dilakukan oleh nasabah adalah datang kepada bank syariah dengan membawa barang gadai berupa emas, setelah itu nasabah mengisi formulir pengajuan dan melakukan akad kepada bank syariah. Setelah semua persyaratan diserahkan kepada pihak bank, maka bank akan merealisasikan pengajuan tersebut dan nasabah akan mendapatkan pembiayaan. Di bawah ini adalah skema pengajuan gadai emas syariah:

**Gambar 4:**



Dalam menentukan nilai takaran adalah 93% untuk emas logam mulia (emas batangan) dan 80% emas perhiasan dari harga

pasaran 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 dan penaksiran ini dilakukan oleh juru taksir yang ditunjuk oleh BNI syariah untuk menangani produk *rahn*.

Menurut teori, bahwa pembiayaan gadai emas pada bank BNI Syariah termasuk pembiayaan produktif, yang mana bank memberikan pembiayaan sebagai modal setelah nasabah menggadaikan emasnya sebagai jaminan.

Dalam mekanisme atau aplikasi *rahn* pada produk gadai emas di BNI Syariah, sudah sesuai dengan apa yang sudah diaturkan oleh fatwa DSN -MUI Nomor: 26/DSN-MUI/III/2002 tentang gadai emas syariah, yaitu berdasarkan syarat sebagai berikut ini:

- 1) Gadai emas dibolehkan berdasarkan prinsip *rahn*.
- 2) Ongkos dan biaya penyimpanan barang (*marhūn*) ditanggung oleh penggadai (*rahn*).
- 3) Ongkos penyimpanan besarnya didasarkan pada pengeluaran yang nyata-nyata diperlukan.
- 4) Biaya penyimpanan barang (*marhūn*) dilakukan berdasarkan akad *ijārah*, yaitu nasabah harus membayar biaya sewa atau upah sesuai ketentuan dalam bank tersebut.

Nasabah yang mengajukan gadai emas harus menjelaskan tujuan mengapa mereka melakukan pembiayaan gadai emas, jika alasannya untuk suatu modal usaha, maka nasabah harus mencantumkan bukti SIUP dan data keuangan dari usaha tersebut.

Pengajuan gadai emas tidaklah sulit, karena tujuan diadakannya gadai emas ini adalah untuk nasabah yang membutuhkan uang likuid yang tidak berupa cek atau emas. Selain itu, untuk memperoleh pembiayaan *rahn* gadai emas iB Hasanah ini prosesnya mudah, jika nasabah sudah memenuhi persyaratan dan lolos dalam pemeriksaan keaslian serta penaksiran emas, maka pembiayaan akan secepatnya di proses dan di cairkan sesuai dari hasil penaksiran emas. Pelaksanaan jangka waktu (jatuh tempo) pembiayaan *rahn* emas ini adalah selama 4 bulan dan dapat diperbaharui (perpanjang) 2 kali setelah akad pertama, dan selama itu biaya akan terus dihitung perhari sesuai dengan pembayaran *ujrah* yang ditentukan selama jatuh tempo. Namun jika nasabah tidak dapat melunasi total pembiayaan beserta *ujrahnya* pada saat jatuh tempo maka, bank akan memberikan masa tenggang pelunasan selama 14 hari kalender sejak jatuh tempo, dan selama masa tenggang tersebut nasabah akan dikenakan biaya pemeliharaan dan penyimpanan perhari yang diambil saat pelunasan hutang.

Bank syariah, termasuk bank BNI Syariah harus membuat strategi yang tepat untuk memajukan produk gadai emas dan meminimalis terjadinya suatu masalah seperti penipuan (emas palsu), kredit macet (nasabah tidak segera membayar). Dengan adanya penaksiran emas, maka emas dapat dilihat keasliannya.

Penaksiran emas dilakukan oleh ahlinya untuk memeriksa keaslian emas serta berat kadar emas digadaikan. Hal tersebut dilakukan untuk menentukan berapa besar pembiayaan yang akan diperoleh nasabah. Pembiayaan yang diberikan oleh bank tidak boleh mencapai 100% dari harga penaksiran yakni 93% untuk emas logam dan 80% untuk emas lantakan, perhiasan serta aksesorisnya, serta nasabah harus memiliki alasan yang jelas mengapa ia mengajukan gadai emas, karena gadai emas hanya diperuntukkan oleh nasabah yang membutuhkan uang cair dan cepat untuk modal suatu usaha. Setelah bank melakukan penaksiran, maka nasabah akan segera mendapatkan pembiayaan sesuai prosentasi dari harga jual emas pada saat pengajuan gadai emas iB Hasanah.

## **B. Analisis terhadap Produk Gadai Emas dalam Meningkatkan Profitabilitas BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya**

Pendapatan gadai emas iB Hasanah di BNI Syariah menurut data yang telah diperoleh dari BNI Syariah prospek gadai emas kini menjadi

menurun. Semenjak adanya peraturan Bank Indonesia mengenai pembatasan plafon gadai emas, pendapatan dari produk gadai emas kini mengalami penurunan.

Pada tahun 2011 total pembiayaan produk gadai emas dengan akad *rahn* yang diperoleh oleh BNI Syariah kantor cabang Surabaya mencapai Rp. 60.235.721.358, pembiayaan gadai emas pada tahun tersebut telah berhasil mempercayakan nasabah yang ingin melakukan gadai emas.

Namun, semenjak ada pembatasan plafond untuk pembiayaan beragunan emas (*rahn* emas), gadai emas mengalami kemerosotan. Pada tahun 2011, gadai emas memperoleh 304 nasabah dengan total pembiayaan gadai emas sebesar Rp. 60.235.721.358,- (*ujrah* sebesar Rp. 9.100.600.000,-), kemudian perolehan nasabah menurun menjadi 66 nasabah dengan total pembiayaan gadai emas sebesar Rp. 8.068.288.152,- (*ujrah* sebesar Rp. 2.011.836.019,-), dan pada tahun 2013 jumlah nasabah sebanyak 40 dengan total pembiayaan gadai emas sebesar Rp. 4.841.826.443,- (*ujrah* sebesar Rp. 994.183. 944,-). Jika di prosentasikan, gadai emas ikut serta dalam meningkatkan profitabilitas BNI Syariah pada tahun 2011 adalah sebesar 65%, pada tahun 2012 berasumsi terhadap profit BNI Syariah sebesar 13.4%, dan pada tahun 2013 gadai emas berasumsi terhadap Profit BNI Syariah kantor cabang Surabaya sebesar 5.2%.



Bank Indonesia menerbitkan peraturan tersebut bukan tanpa alasan. Melainkan banyaknya kejadian yaitu untuk spekulasi nasabah dan memanfaatkan pembiayaan gadai emas dengan mengambil plafon berjumlah sangat besar. Selain itu, tujuan diterbitkannya peraturan pembatasan plafon gadai emas adalah agar dana yang dikumpulkan bank mengalir lagi ke masyarakat untuk hal-hal yang benar-benar produktif.

Penurunan gadai emas juga dipicu oleh ketidakstabilan harga emas yang fluktuatif pada tahun 2012, 2013 hingga saat ini tahun 2014. Menurunnya harga emas menyebabkan nasabah enggan mengajukan gadai emas karena perolehan pencairan pembiayaan menjadi sedikit. Ketika harga emas mengalami penurunan maka, masyarakat lebih tertarik dengan membeli emas, sedangkan ketika harga emas cenderung naik masyarakat mengambil peluang untuk mengajukan pembiayaan gadai emas. Untuk itu, BNI Syariah meluncurkan produk kepemilikan emas dengan akad *murābahah* pada awal tahun 2013 dengan tujuan untuk meminimalisir adanya penurunan produk gadai emas iB Hasanah.

Terbukti dengan strategi tersebut, pada tahun 2013 *murābahah* emas mendapatkan 77 nasabah dengan total pembiayaan *murābahah* emas sebesar Rp. 10.028.288.252, sedangkan gadai emas iB Hasanah pada tahun 2013 mendapatkan 40 nasabah dengan total pembiayaan Rp. 4.841.826.443,-.

Dengan menganalisis profitabilitas maupun pendapatan dari masing-masing produk yang ada di BNI Syariah terutama produk gadai

emas, maka BNI Syariah mengetahui perkembangan produknya. Jika hasil analisis membuktikan bahwa ada penurunan pendapatan dari produknya maka BNI Syariah dapat menyusun strategi pengembangan produk agar produk tersebut dapat stabil bahkan meningkat kembali. Analisis tersebut sebagai tolak ukur ataupun gambaran tentang efektivitas kinerja manajemen ditinjau dari keuntungan yang diperoleh dibandingkan dengan hasil penjualan dan investasi perusahaan.

Tingkat keuntungan bersih yang dihasilkan oleh bank syariah dipengaruhi oleh faktor-faktor yang dapat dikendalikan dan faktor-faktor yang tidak dapat dikendalikan. Faktor yang dapat dikendalikan adalah faktor yang dapat dipengaruhi oleh manajemen seperti strategi pemasaran, segmentasi bisnis, pengendalian pendapatan (tingkat bagi hasil, keuntungan atas transaksi jual-beli, pendapatan *fee* atas layanan yang diberikan) dan pengendalian biaya-biaya. Sedangkan faktor yang tidak dapat dikendalikan adalah faktor yang dapat mempengaruhi kinerja bank seperti kondisi ekonomi secara umum dan situasi persaingan di lingkungan wilayah operasinya. Bank tidak dapat mengendalikan faktor eksternal, tetapi mereka dapat membangun fleksibilitas dalam rencana operasi mereka untuk menghadapi perubahan faktor eksternal.

BNI Syariah telah membuat strategi yang sangat baik, dengan mengembangkan dan memperbaiki faktor yang dapat dikendalikan seperti pengembangan strategi pemasaran, maka risiko penurunan profitabilitas dapat diatasi.

Dari permasalahan diatas, maka BNI Syariah kantor cabang Surabaya menyusun trobosan baru agar produk unggulan emas dapat berkembang dan tetap berasumsi tinggi terhadap profitabilitas BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya yaitu dengan memperbaiki strategi pengembangan melalui peningkatan pemasaran produk gadai emas dengan bermacam-macam media (surat kabar, *internet*, brosur), sosialisai dari masjid ke masjid, instansi, komunitas dan memberikan diskon untuk nasabah hingga meluncurkan produk baru yang diterbitkan pada awal tahun 2013 yaitu pembiayaan *murābahah* emas iB Hasanah.