

**KONTRIBUSI PRODUK-PRODUK PEGADAIAN SYARIAH
PADA PEMENUHAN KEBUTUHAN NASABAH DI PEGADAIAN
SYARIAH CABANG BABAAN SURABAYA**

SKRIPSI

Oleh:

Muhammad Fairud Rizal A

NIM: C94213182



**UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
SURABAYA**

2017

PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Muhammad Fairud Rizal Aziz NIM C94213182 ini telah dipertahankan di depan sidang Majelis Munaqasah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya pada hari Jumat tanggal 24 November 2017 dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu dalam Ilmu Ekonomi Syariah.

Majelis Munaqasah Skripsi:

PENGUJI I



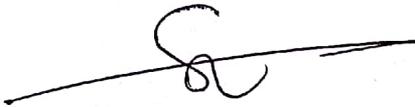
Fatikul Himami, M.EI
NIP. 198009232009121002

PENGUJI II



Dr. Ir. Muhamad Ahsan, MM
NIP. 196806212007011030

PENGUJI III



Siti Rumilah, S.Pd, M.Pd
NIP. 197607122007102005

PENGUJI IV



Aris Fanani, M. Kom
NIP. 198701272014031002

Surabaya, Desember 2017

Mengesahkan,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

Dekan,



Prof. Akh. Muzakki, M.Ag, Grad. Dip.SEA, M.Phil, Ph.D
NIP: 197402091998031002

berkaitan dengan objek penelitian. Dan teori kebutuhan yang diperlukan untuk menunjang terselesaikannya penelitian ini.

Bagian ketiga, berisikan data penelitian memuat deskripsi data yang berkenaan dengan variabel yang diteliti secara obyektif, dalam arti tidak dicampur dengan opini peneliti. Variabel yang dimaksud dalam penelitian ini adalah kontribusi produk *rahn* pada kebutuhan konsumtif masyarakat di Pegadaian Syariah cabang Babaan Surabaya.

Bagian empat, merupakan uraian analisis terhadap data yang didapat dari wawancara dan pengumpulan data, guna menjawab masalah penelitian dan mengintegrasikan temuan penelitian itu kedalam kumpulan pengetahuan yang telah mapan.

Bagian kelima merupakan bab penutup yang berisikan kesimpulan dari bahasan pokok-pokok yang telah dibahas pada bab-bab sebelumnya dan saran.

Pegadaian Syariah. Pada intinya, produk-produk yang berbasis syariah memiliki karakteristik seperti, tidak memungut riba dan bunga dalam berbagai transaksi, menetapkan uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas yang dilakukan di perdagangan, dan melakukan bisnis untuk memperoleh imbalan atas jasa dan atau bagi hasil.

Pegadaian Syari'ah di Indonesia tidak bisa dipisahkan dari kemauan warga masyarakat Islam untuk melaksanakan transaksi akad gadaai berdasarkan prinsip Syari'ah dan kebijakan pemerintah dalam mengembangkan praktik ekonomi dan lembaga keuangan yang sesuai dengan nilai dan prinsip hukum Islam. Hal dimaksud, dilatarbelakangi oleh maraknya aspirasi dari warga masyarakat Islam di berbagai daerah yang menginginkan pelaksanaan hukum Islam dalam berbagai aspeknya termasuk Pegadaian Syari'ah.

Berdirinya Pegadaian Syariah, berawal pada tahun 1998 ketika beberapa General Manager melakukan studi banding ke Malaysia. Setelah melakukan studi banding, mulai dilakukan penggodokan rencana pendirian Pegadaian Syariah. Tapi ketika itu ada sedikit masalah internal sehingga hasil studi banding itu pun hanya ditumpuk.

Pada tahun 2000 konsep bank Syariah mulai marak. Saat itu, Bank Muamalat Indonesia (BMI) menawarkan kerjasama dan membantu segi pembiayaan dan pengembangan. Pada tahun 2003

didirikan lembaga keuangan yang menurut konsep Islam, yakni Pegadaian Syariah dengan nama Unit Layanan Gadai Syariah.

Pegadaian Syariah ini sebenarnya lahir berawal dari hadirnya fatwa MUI tanggal 16 Desember 2003 mengenai bunga Bank bahwa untuk wilayah yang sudah ada kantor jaringan lembaga keuangan Syariah dan mudah dijangkau, tidak dibolehkan melakukan transaksi yang didasarkan kepada perhitungan bunga. Fatwa ini memperkuat terbitnya Peraturan Pemerintah No.10 tahun 1990 yang menerangkan bahwa misi yang diemban oleh pegadaian adalah untuk mencegah praktik riba, dan misi itu tidak berubah hingga diterbitkannya Peraturan Pemerintah No.103 tahun 2000 yang dijadikan sebagai landasan kegiatan usaha Perum Pegadaian hingga sekarang.

Berdirinya Pegadaian Syariah, berawal pada tahun 1998 ketika beberapa General Manager melakukan studi banding, mulai dilakukan penggodokan rencana pendirian Pegadaian Syariah. Tapi ketika itu ada sedikit masalah internal sehingga hasil studi banding itu pun hanya ditumpuk.

Tahun 2002 mulai diterapkan sistem Pegadaian Syariah dan pada tahun 2003 Pegadaian Syariah resmi dioperasikan dan pegadaian cabang dewi sartika menjadi kantor cabang pegadaian pertama yang menerapkan system Pegadaian Syariah, Menyusul kemudian pendirian ULGS di Surabaya, Makasar, Semarang, Surakarta dan Yogyakarta

Pegadaian Syariah berupaya untuk meningkatkan fungsi dan peranannya dalam menunjang pembangunan ekonomi dengan memberikan kredit atas dasar hukum gadai syariah terutama bagi masyarakat golongan ekonomi menengah ke bawah seperti pedagang dan pengusaha kecil. Penyaluran pembiayaan tersebut dilakukan dengan cara yang cepat, aman, mudah, dan hemat sehingga tidak memberatkan masyarakat yang akan melakukan pinjaman dan tidak menimbulkan masalah yang baru bagi si peminjam setelah melakukan pinjaman di Pegadaian Syariah Cabang Babakan Surabaya.

Masyarakat yang melakukan pinjaman tidak akan menimbulkan masalah yang baru bagi peminjam setelah melakukan pinjaman di pegadaian, karena penyaluran uang pinjaman tersebut dilakukan dengan cara yang cepat mudah, aman dan hemat sehingga tidak membebani bagi. Hal tersebut sesuai dengan motto yang digunakan Pegadaian Syariah yaitu “Tepat Caranya Berkah Hasilnya”. Pada kenyataannya Pegadaian Syariah merupakan lembaga keuangan yang dibutuhkan oleh masyarakat khususnya golongan ekonomi menengah ke bawah. Kelebihan perusahaan umum pegadaian ini bagi masyarakat yang mengajukan pembiayaan adalah pihak yang berkepentingan tidak perlu menjual barang-barangnya, melainkan hanya dijadikan

dan menghasilkan sesuatu. Jadi kebutuhan produktif tersebut tidak digunakan untuk memenuhi kebutuhan yang langsung digunakan pada saat itu dan langsung dihabiskan saat itu juga.

Menurut pendapat Ibu Leni, kebutuhan konsumtif yaitu kebutuhan untuk memenuhi keperluan sehari-hari. Berbeda dengan kebutuhan produktif, kebutuhan konsumtif mempunyai pemikiran yaitu segala sesuatu yang harus dibeli tanpa ada niatan untuk membuat atau menciptakan sesatu, begitu juga nasabah di Pegadaian Syariah Cabang Babaan Surabaya yang cenderung bertipe konsumtif yang akan lebih cenderung memenuhi kebutuhannya dengan membeli sesuatu. Terkadang karena keinginannya untuk memenuhi kebutuhan yang sudah tidak bisa ditahan-tahan, nasabah akan membuat segala cara agar bisa memenuhi kebutuhannya tersebut, salah satunya yaitu menggadaikan atau menjual sesuatu untuk tambahan modal.

Berdasarkan letak Pegadaian Syariah Cabang Babaan Surabaya, keadaan sekitar sangatlah mendukung pihak lembaga untuk membantu memenuhi kebutuhan atau keperluan akan warga sekitar. Dari kantor Pegadaian Syariah yang terletak didaerah pasar Babaan dengan aktivitas pasar yang tergolong ramai dan mempunyai sirkulasi perputaran modal yang sangat berpotensi bagus pada lembaga keuangan seperti Pegadaian Syariah Cabang Babaan untuk membantu meningkatkan dan memenuhi kebutuhan sekitar baik perorangan maupun organisasi perusahaan.

Begitu juga dengan keadaan tentang kelurahan di Babaan Suarabaya yang mempunyai penduduk tergolong sangat padat, begitupun potensi lembaga seperti Pegadaian Syariah dalam membantu. Pemenuhan kebutuhan juga sangat besar dikarenakan jumlah penduduk yang padat serta kebutuhan yang bermacam-macam. Maka dari itu pihak lembaga keuangan di daerah Babaan Surabaya sangat berperan dalam pemenuhan kebutuhan masyarakat sekitar, tapi dalam bentuk finansial atau keuangan.

Dalam hal pemenuhan kebutuhan nasabah, sebelumnya pasti ada alasan mengapa nasabah tersebut membeli sesuatu untuk memenuhi kebutuhannya, khususnya nasabah di Pegadaian Syariah Cabang Babaan Surabaya tentunya mempunyai suatu alasan mengapa dalam memenuhi kebutuhannya harus datang ke lembaga keuangan tersebut. Seperti dalam slogan khas Pegadaian Syariah yaitu “tepat caranya berkah hasilnya” dan ternyata slogan itu terbukti nyata pada nasabah Pegadaian Syariah. Setiap nasabah yang datang ke Pegadaian Syariah tentunya mempunyai suatu masalah, namun masalah tersebut bukanlah masalah yang seperti anda pikirkan, sebuah masalah kali ini yaitu masalah dalam hal kebutuhan mendadak atau kebutuhan finansial keuangan pada nasabah. Maka dari itu nasabah dengan sendirinya datang ke lembaga keuangan tersebut untuk memenuhi kebututuhan tersebut. Hasil penelitian ini sesuai dengan teori yang sudah tuliskan di bab sebelumnya, oleh Assel yang disebut *need arousal* yaitu pengambilan keputusan guna melakukan pembelian suatu produk diawali adanya kesadaran untuk pemenuhan kebutuhan dan

keinginan oleh konsumen. Proses yang diawali dengan menyadari adanya masalah dalam pengambilan keputusan pembelian (problem recognition).

Setiap nasabah yang datang ke Pegadaian Syariah pastinya mempunyai tujuan dan maksud tertentu, tidak hanya untuk mengajukan pembiayaan konsumtif tetapi banyak kemungkinan untuk memenuhi berbagai macam kebutuhannya seperti membeli perhiasan, melakukan transaksi pembayaran *online* dan melakukan pembiayaan produktif lainnya. Seperti Pak Edi nasabah Pegadaian Syariah Cabang Babaan ini, beliau datang ke Pegadaian Syariah untuk melakukan transaksi pembiayaan produktif untuk usahanya dirumah. Menurut Pak Dasuki kebutuhan nasabah di Pegadaian Syariah Cabang Babaan itu bermacam-macam, tidak melulu tentang pembiayaan konsumtif dan produktif.

Dalam pernyataan pak Edi tersebut memang sesuai dengan banyaknya produk-produk yang ditawarkan oleh pihak Pegadaian Syariah Cabang Babaan Surabaya. Setiap nasabah yang datang ke Lembaga Keuangan tersebut pasti memiliki tujuan dan kebutuhan masing-masing, seperti tujuan pak Edi sendiri yang datang ke Pegadaian Syariah Cabang Babaan untuk memenuhi kebutuhan usahanya dirumah yaitu usaha angkutan logistic, namun ada juga nasabah yang datang hanya ingin membeli logam mulia, perhiasan, mengikuti arisan emas dan juga melaksanakan ibadah haji seperti produk yang ditawarkan Pegadaian Syariah Cabang Babaan Surabaya.

Semua jenis-jenis kebutuhan dan keperluan kembali kepada nasabah atau konsumen tersebut, setiap nasabah pasti mempunyai porsi yang sesuai kebutuhannya. Pegadaian Syariah sangat dibutuhkan oleh masyarakat dalam pemenuhan kebutuhan dana untuk berbagai keperluan, khususnya dalam pengamatan penulis untuk memenuhi kebutuhan nasabah baik konsumtif maupun produktif. Pernyataan ini sudah sesuai teori yang peneliti paparkan di bab sebelumnya tentang teori kebutuhan Abraham Maslow yang sudah dipaparkan oleh Slamet Santoso, yaitu teori tingkah laku individu, kebutuhan dan yang menjelaskan yaitu sangat berguna untuk memenuhi kebutuhannya, di mana teori tersebut mempunyai prinsip landasan, yakni kebutuhan merupakan yang berhubungan dengan kondisi tubuh seperti sandang, pangan dan papan.

B. Analisis kontribusi produk-produk Pegadaian Syariah pada pemenuhan kebutuhan nasabah di Pegadaian Syariah Cabang Babaan Surabaya

Hasil penelitian kontribusi produk-produk Pegadaian Syariah pada pemenuhan kebutuhan nasabah di Pegadaian Syariah Cabang Babaan Surabaya yaitu dapat dilihat dari pendapat dari para nasabah di Pegadaian Syariah Cabang Babaan tersebut. Pegadaian Syariah merupakan suatu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dengan bentuk Perusahaan Umum, yang bergerak dalam bidang usaha peminjaman uang kepada masyarakat dengan memakai lembaga jaminan gadai. Tetapi dalam lembaga keuangan ini juga mempunyai jenis produk-produk inovasi

yang ditawarkan seperti: *rahn*, mulia, arrum, amanah dan multi pembayaran *online*.

Dengan banyaknya jenis produk yang ditawarkan Pegadaian Syariah Cabang Babaan Surabaya diharapkan dapat mencukupi semua yang dibutuhkan para nasabah didaerah sekitar. Seperti pendapat dari Ibu Ratnasari (nasabah Pegadaian Syariah Cabang Babaan Surabaya) yaitu sudah tercukupi setelah bertransaksi dari Pegadaian Syariah. Perlu diketahui Ibu Ratnasari datang ke Pegadaian Syariah Cabang Babaan Surabaya untuk melakukan transaksi *rahn* untuk memenuhi kebutuhan dadakan digunakan untuk membayar spp dan membeli buku sekolah anaknya yang masih SD dan SMP. Merasa kurang tercukupi dalam hal biaya, Ibu Ratnasari memutuskan untuk melakukan transaksi *rahn* untuk kebutuhan konsumtifnya tersebut.

Begitu juga dengan Ibu Desi (nasabah Pegadaian Syariah Cabang Babaan Surabaya), beliau menjadi nasabah Pegadaian Syariah sudah lama dan sudah terbiasa melakukan transaksi di Lembaga Keuangan tersebut. Lain hal dengan Ibu Ratnasari, Ibu Desi melakukan transaksi di Pegadaian Syariah cabang Babaan Surabaya untuk memenuhi kebutuhan produktifnya. Beliau memanfaatkan adanya Lembaga Keuangan tersebut untuk mempertahankan dan mengembangkan usahanya.

Pegadaian Syariah Cabang Babaan Surabaya menurut Ibu Desi sangat membantu dalam memenuhi kebutuhan warga sekitar, khususnya Ibu Desi. Sampai saat ini Ibu Desi masih dan tetap menjadi Nasabah

. Pegadaian Syariah Cabang Babaan Surabaya, satu alasan besar mengapa Ibu Desi tetap menjadi nasabah karena Ibu Desi memanfaatkan produk Pegadaian Syariah tersebut untuk memutar modalnya kembali.

Kontribusi Pegadaian Syariah yang berorientasi untuk membantu dan melayani kebutuhan masyarakat berskala kecil sangat membantu pertumbuhan ekonomi dan juga sebagai lembaga keuangan non bank yang bergerak dalam bidang jasa pembiayaan dengan tugas utamanya menyalurkan pembiayaan gadai,

Sebagaimana yang dituangkan dalam Tujuan Perum Pegadaian kembali dipertegas dalam Peraturan Pemerintah RI No.103 Tahun 2000. Yakni meningkatkan kesejahteraan masyarakat terutama golongan menengah ke bawah melalui penyediaan dana atas dasar hukum gadai. Pegadaian merupakan lembaga perkreditan yang memberikan pinjaman kepada masyarakat yang membutuhkan dengan jaminan barang. Maka dari itu pegadaian memberikan sejumlah pinjaman kepada nasabah dengan sistem gadai. Yaitu nasabah menjaminkan hartanya kepada pihak pegadaian untuk mendapatkan sejumlah uang yang dibutuhkan.

Dalam hal kontribusi produk Pegadaian Syariah pada pemenuhan kebutuhannya saat ini, pihak lembaga keuangan dengan semua jenis produknya menurut peneliti sudah sangat berkontribusi kepada kebutuhan nasabah ataupun masyarakat sekitar lembaga tersebut. Dari pandangan nasabah pun produk-produk Pegadaian Syariah sudah berkontribusi pada kebutuhan mereka, dan mereka saling timbal balik karena saling

membutuhkan satu sama lain. Pihak Lembaga Keuangan yang bertugas untuk membantu dan dilain itu para nasabah yang membutuhkan bantuan dari pihak Pegadaian Syariah untuk memenuhi kebutuhan mereka.

Menurut Imam al-Ghazali, kebutuhan (*hājāt*) adalah sesuatu yang dibutuhkan manusia dalam menjalankan tugasnya guna mempertahankan kelangsungan hidupnya sebagai hamba Allah SWT dengan beribadah secara maksimal. Maka dari itu berdirinya Lembaga Keuangan Syariah seperti Pegadaian Syariah Cabang Babaaan Surabaya sangatlah berkontribusi dalam membantu pemenuhan kebutuhan nasabah, karena dengan adanya Lembaga Keuangan Syariah tersebut nasabah dan masyarakat sekitar sangat terbantu terutama dalam segi finansial.

DAFTAR PUSTAKA

- Aini Hurul Ulfa, *Identifikasi Kebutuhan Komunitas Punk di Sidoarjo*, Tesis: Uin Sunan Ampel Surabaya, 2010
- Alwisol, *Psikologi Kepribadian*, Malang: UMM Press, 2007.
- Asna, *Analisis Perilaku Konsumen Dalam Keputusan Pembelian Sepeda Motor Pada Mahasiswa Se-Malang Raya*, Jurnal Ekonomi Modernisasi No. 2, Vol. 6, 2010
- Departemen Agama Republik Indonesia, 2005, *Al-Quran Terjemahnya*, Surabaya: KaryaUtama. 72.
- Ghofur Abdul, *Gadai Syariah di Indonesia*, Gadjah Mada University Press, Yogyakarta, 2006.
- HeryantoFaisal, *Motivasi nasabah dalam menggunakan jasa pegadaian syariah*, (Skripsi, UIN Sunan Kalijaga), Jakarta, 2010.
- Huda Nurul dan Heykal Mohamad, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Jakarta: KencanaPrenada Media Group, 2010.
- Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya, (Edisi Revisi2014)*, Jakarta: PT. raja Grafindo Persada, 2013
- Karim Adiwarmarman, *Sejarah Pemikiran Ekonomi edisi kedua*, Jakarta: Grafindo Persada, 2004
- Lailah Nurdan Hakim Abdul et all, *Lembaga Keuangan Islam Non Bank*, Surabaya: IAIN SunanAmpel Press 2013
- Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gemainsani Press, 2001
- Nurchahya ningtyas, *Ekonomi Untuk Kelas X SMA*, Jakarta: Pusat Perbukuan, Departemen Pendidikan Nasional, 2009
- Otoritas Jasa Keuangan, statistic ojk 2014, dalam <http://www.ojk.go.id>, diakses pada 19 September 2016.
- Prihantono, *Peran Bank Dan Pegadaian Syariah Dalam Pemenuhan Kebutuhan Ekonomi Rumah Tangga,(Volume 4 Nomor 1)* Pontianak, 2014
- Pradhanawati Ari, *Potensi dan Preferensi Terhadap Perilaku Memilih Pegadaian Syariah*, (Jurnal, UniversitasDiponegoro), Yogyakarta, 2010.

- Raco, *Metode Penelitian Kualitatif: Jenis, Karakteristik dan Keunggulannya*, Jakarta : Grasindo, 2007.
- Rodoni Ahmad, *Asuransi dan Pegadaian Syariah*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015.
- Rosyidah Umu, *Minat Masyarakat Berinvestasi Emas Pada Pegadaian Syariah Di Lombok, (Volume 10. No 1)*, Mataram, 2014.
- Rivai Veithzal, et all, *Islamic Financial Management*, Bogor : Ghalia Indonesia, 2010
- Santoso Slamet, *Teori-Teori Psikologi Sosial*, Bandung: RefikaAditama, 2010
- S Burhanuddin, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010
- Soemitra Andri, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta:Prenadamedia Group, 2009
- Ulinuha Ahmad, *Pengaruh pelayanan dan citra pegadaian syariah terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan jasa layanan gadai pada pegadaian syariah cabang majapahit Semarang*, (Skripsi, IAIN Semarang), Semarang, 2010.
- Yuanita Ika, *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen dalam memilih jasa perbankan syariah di kota Padang*, (Jurnal, STIE Haji Agus Salim Bukit Tinggi), Padang, 2013.