

**EFEKTIVITAS PRODUK GADAI EMAS DI BANK SYARIAH  
(STUDI PADA NASABAH BSI KC SURABAYA RUNGKUT 1)**

**SKRIPSI**

**Oleh :**

**SINDY MARCHELIA PUTRI**

**NIM : G74218137**



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

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH**

**SURABAYA**

**2022**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Sindy Marchelia Putri  
NIM : G74218137  
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Efektivitas Produk Gadai Emas Di Bank Syariah Indonesia KCP  
Surabaya Rungkut 1 Dalam Menarik Minat Nasabah

Dengan bersungguh-sungguh menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Surabaya, 07 Juli 2022

Saya yang menyatakan

  
Sindy Marchelia Putri

NIM. G74218137

## LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi yang berjudul “Efektivitas Produk Gadai Emas Di Bank Syariah Indonesia KCP Surabaya Rungkut 1 Dalam Menarik Minat Nasabah” yang ditulis oleh Sindy Marchelia Putri, NIM G74218137 telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqosahkan.

Surabaya, 07 Juli 2022

Dosen Pembimbing



**Dr. H. Muhammad Yazid, S. Ag, M.Si**  
NIP.197311171998031003

## PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Sindy Marchelia Putri NIM.G74218137 ini telah dipertahankan di depan sidang Majelis Munaqasah Skripsi Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya pada hari Rabu, 13 April 2022 dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu bidang Akuntansi.

Majelis Munaqasah Skripsi :

Penguji I



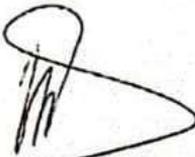
Dr. H. Muhammad Yazid, S.Ag, M.Si  
NIP.197311171998031003

Penguji II



Dr. Hj. Fatmah, ST, MM.  
NIP.197507032007012020

Penguji III



Hj. Nurlailah, SE., MM.  
NIP.196205222000032001

Penguji IV



Riska Agustin, S.Si., M.SM.  
NIP.199308172020122024

Surabaya, 18 Juli 2022

Mengesahkan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

Dekan,



Dr. Sirajul Arifin, S.Ag., S.S., M.E.I.

NIP. 197005142000031001



KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA  
PERPUSTAKAAN

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300  
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Sindy Marchelia Putri  
NIM : G74218137  
Fakultas/Jurusan : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah  
E-mail address : g74218137@uinsby.ac.id

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Skripsi  Tesis  Desertasi  Lain-lain (.....)  
yang berjudul :

Efektivitas Produk Gadai Emas di Bank Syariah

(Studi Pada Nasabah BSI KC Surabaya Rungkut 1)

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 26 Juli 2022

Penulis

Sindy Marchelia Putri

## ABSTRAK

Skripsi yang berjudul “Efektivitas Produk Gadai Emas di Bank Syariah (Studi Pada Nasabah BSI KC Surabaya Rungkut 1) bertujuan untuk mengetahui Untuk mengetahui bagaimana operasional produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Surabaya. Serta Untuk mengetahui efektivitas produk gadai emas pada nasabah BSI KC Surabaya Rungkut 1

Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Data penelitian ini dikumpulkan dengan memakai teknik penelitian lapangan (field research) data diperoleh langsung dari BSI KC Surabaya Rungkut 1 melalui teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi yang kemudian dianalisa menggunakan metode deskriptif analisis dengan pola pikir induktif yaitu menganalisis hasil data yang di ambil melalau wawancara, observasi, dan dokumentasi dan terdapat kaitannya dengan unsur-unsur kesamaan untuk di dapatkan kesimpulan secara khusus. Pendekatan deskriptif analisis digunakan unuk menggambarkan efektivitas produk gadai emas.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa operasional produk gadai emas yang ada di BSI KC Surabaya Rungkut sudah sesuai dengan poin poin yang tertera pada Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 25/DSN-MUI/IV/2002 tentang Rahn, Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 26/DSN-MUI/IV/2002 tentang Rahn Emas, dan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Ijarah. Akan tetapi, dalam menentukan biaya pemeliharaan atau ujarah, yang mana penentuan besarnya jumlah ujarah yang diberikan kepada nasabah ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman yang diterima oleh nasabah. Penentuan biaya ujarah ini ditentukan berdasarkan jumlah pembiayaan dengan pertimbangan jika berdasarkan nilai taskir, nilai ujarah akan berubah-ubah sesuai harga emas, sedangkan berdasarkan nilai pembiayaan ini sesuai dengan akad di awal.

Untuk efektivitas Produk gadai emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1 dilihat dari indikator efektivitas menyatakan bahwa, pada indikator Pencapaian tujuan terkait sasaran sudah tepat sasaran, namun terkait target pembiayaan masih belum tercapai dengan yang direncanakan. Pada indikator intregrasi dengan adanya promosi ini menunjukkan hasil yang cukup memuaskan dimana jumlah nasabah meningkat setelah dilakukannya program grebek pasar. Pada indikator adaptasi ditinjau dari pelayanan dan fasilitas. Hasil dari pelayanan yang diberikan adanya sebuah perubahan yang nyata dari dua bulan terakhir setelah diresmikan menjadi BSI. Namun pada variabel fasilitas tidak adanya sebuah perubahan yang nyata. BSI KC Surabaya Rungkut 1 diharapkan segera merealisasikan promosi *opentable* yang telah direncanakan. Untuk dapat mencapai target pembiayaan yang telah direncanakan yang saat ini belum tercapai.

***Kata Kunci: Efektivitas, Gadai Emas, Bank Syariah Indonesia***

## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN KEASLIAN</b> .....	i
<b>LEMBAR PERSETUJUAN</b> .....	iii
<b>PENGESAHAN</b> .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>PERNYATAAN PUBLIKASI</b> .....	v
<b>ABSTRAK</b> .....	vi
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	vii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	ix
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xi
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xii
<b>BAB I</b> .....	1
<b>PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah.....	4
1.3 Rumusan Masalah.....	5
1.4 Tujuan Penelitian.....	5
1.5 Kegunaan Hasil Penelitian.....	6
1.6 Definisi Operasional.....	6
1.7 Sistematika Pembahasan.....	7
<b>BAB II</b> .....	9
<b>EFEKTIVITAS, GADAI EMAS</b> .....	9
2.1 Landasan Teori.....	9
2.1.1 Efektivitas.....	9
2.1.2 Gadai ( <i>Rahn</i> ).....	13
2.2 Penelitian Sebelumnya.....	22
2.3 Kerangka Penelitian.....	23
<b>BAB III</b> .....	26
<b>METODOLOGI PENELITIAN</b> .....	26
3.1 Pendekatan Penelitian.....	26

3.2	Sumber Data.....	26
3.3	Teknik Pengumpulan Data.....	27
3.4	Teknik Pengolahan.....	29
3.5	Teknik Analisa Data .....	30
<b>BAB IV</b> .....		32
<b>HASIL PENELITIAN</b> .....		32
4.1	Gambaran Umum BSI KC Surabaya Rungkut 1.....	32
4.1.1	Profil Sejarah Bank Syariah Indonesia .....	32
4.1.2	Proses berdirinya Bank Syariah Indonesia.....	32
4.1.3	Visi Misi Bank Syariah Indonesia.....	34
4.1.4	Struktur Organisasi dan Deskripsi Tugas.....	34
4.1.5	Produk Bank Syariah Indonesia .....	38
4.2	Operasional Gadai Emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1 .....	52
4.2.1	Ketentuan dan persyaratan gadai emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1 ..	52
4.2.2	Prosedur Pembiayaan Gadai Emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1 .....	53
4.2.3	Karakteristik Pembiayaan Gadai Emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1..	57
4.3	Efektivitas Gadai Emas Dalam Menarik Minat Nasabah .....	61
4.3.1	Tujuan Gadai Emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1 .....	61
4.3.2	Promosi gadai emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1 .....	64
4.3.3	Fasilitas dan Pelayanan Gadai Emas BSI KC Surabaya Rungkut 1.....	70
<b>BAB V</b> .....		75
<b>HASIL DAN PEMBAHASAN</b> .....		75
5.1.	Operasional produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Surabaya Rungkut 1 .....	75
5.2.	Efektivitas produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Surabaya Rungkut 1 efektif dalam menarik minat nasabah.....	81
<b>BAB VI</b> .....		86
<b>PENUTUP</b> .....		86
6.1	Kesimpulan .....	86
6.2	Saran .....	87
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....		88

## DAFTAR TABEL

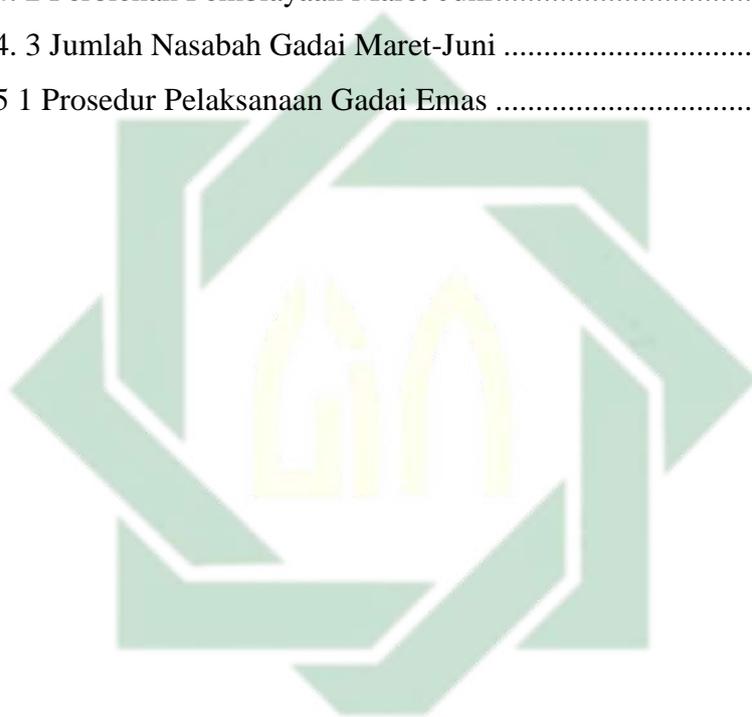
Tabel 2 1 Penelitian Terdahulu .....	22
Tabel 4 1 SDM Yang Dimiliki.....	38
Tabel 4 2 Biaya Administrasi.....	57
Tabel 4 3 Biaya Ujrah .....	59
Tabel 4 4 Perolehan Nasabah Maret-Juni .....	63
Tabel 4 5 Sasaran Promosi Grebek Pasar .....	65
Tabel 4 6 Jumlah Nasabah Gadai Maret-Juni .....	68
Tabel 4 7 Waktu Pelaksanaan Gadai.....	71



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Penelitian .....	25
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia KCP Rungkut 1 .....	34
Gambar 4. 2 Perolehan Pembiayaan Maret-Juni.....	64
Gambar 4. 3 Jumlah Nasabah Gadai Maret-Juni .....	68
Gambar 5 1 Prosedur Pelaksanaan Gadai Emas .....	75



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang Masalah

Sebagian orang gadai merupakan salah satu pilihan untuk memperoleh dana dalam waktu yang singkat. Gadai menjadi solusi untuk masyarakat yang memiliki aset namun memerlukan uang dalam waktu yang cepat. Gadai sangat cocok untuk masyarakat yang memiliki aset yang dapat dimanfaatkan untuk memperoleh dana namun masih ingin tetap mempertahankan asetnya. Gadai merupakan perjanjian pinjam-meminjam dengan menyerahkan barang sebagai jaminan atas utang. Dalam ekonomi syariah gadai di sebut *ar-rahn* yaitu sebuah akad utang piutang yang disertai dengan jaminan dari harta milik si peminjam dengan menjaminkan barang yang memiliki nilai ekonomis sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya.

Dalam transaksi gadai harus ada barang yang dijadikan jaminan sebagai objek jaminan atas utang oleh pihak peminjam untuk memperoleh kepastian dan keamanan atas pembayaran atas utangnya (Terok, 2013) hal ini dijelaskan dalam Q.S Al Baqarah ayat 283.

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً فَإِنْ أَتَى بَعْضُكُمْ  
بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا  
فَأِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ۝

*“Dan jika kamu dalam perjalanan sedang kamu tidak mendapatkan seorang penulis, maka hendaklah ada barang jaminan yang dipeganag. Tetapi, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah dipercayai itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya. Dan janganlah kamu menyembunyikan kesaksian, karena barangsiapa yang menyembunyikannya, sungguh,*

*hatinya kotor (berdosa). Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.”*

Pada ayat di atas yaitu surat al-Baqarah ayat 283 dalam ayat tersebut menjelaskan, apabila transaksi itu terjadi di dalam perjalanan dan bermuamalah tidak secara tunai, dan tidak mendapat seorang penulis yang dapat menulis transaksi itu sebagaimana mestinya maka harus ada barang tanggungan sebagai jaminan pinjaman, atau dengan kata lain menggadaikan.

Dalam praktik gadai tidak semua barang dapat dijadikan jaminan, hanya barang yang bersifat ekonomis saja yang dapat dijadikan barang jaminan. Salah satu barang yang biasa digunakan sebagai jaminan adalah emas. Hal ini dikarenakan emas merupakan salah satu barang yang banyak dimiliki masyarakat. Emas merupakan aset yang nilainya terus mengalami kenaikan dan mudah dicairkan dibandingkan barang jaminan lainnya lantaran nilainya diakui secara internasional sehingga mudah untuk diperjual belikan.

Meningkatnya kebutuhan akan dana di kalangan masyarakat, memberikan peluang yang dimanfaatkan oleh bank syariah dalam mengembangkan produknya dengan menyediakan produk pembiayaan berupa gadai emas (Fajar Ikhwan et al., 2017). Kesuksesan sebuah produk bergantung dari kepercayaan masyarakat terhadap bank dalam mencapai tujuan-tujuan *financial* yang nasabah harapkan. Untuk mendapatkan kepercayaan tersebut bank harus berusaha meningkatkan kualitas produknya. Pihak bank harus mampu meyakinkan masyarakat bahwa bank mempunyai kemampuan dan kapasitas dalam mencapai tujuan tersebut( Sari, 2017).

Salah satu lembaga perbankan syariah yang mengeluarkan produk gadai adalah Bank Syariah Indonesia. Bank Syariah Indonesia menyediakan produk gadai emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai atas dasar jaminan emas. Emas yang dapat dijadikan anggunan hanya emas perhiasan, emas batangan, koin/dinar dengan minimal 16 karat.

Gadai emas di Bank Syariah Indonesia menggunakan prinsip syariah dengan menggunakan tiga akad yakni *qardh*, *rahn*, dan *ijarah*. Dalam praktiknya akad *qardh* sebagai pengikat pembiayaan dari bank kepada nasabah, lalu untuk mengikat emas sebagai jaminan atas pembiayaan menggunakan akad *rahn*, untuk pengikatan pemanfaatan jasa penyimpanan emas sebagai jaminan pembiayaan nasabah digunakan akad *ijarah*.

Nasabah yang akan mengajukan pembiayaan gadai emas di Bank Syariah Indonesia, datang membawa emas yang akan digadaikan, lalu memenuhi persyaratan yang dibutuhkan dan harus memiliki rekening di BSI. Emas yang akan dijadikan jaminan diserahkan kepada petugas gadai untuk dilakukan penaksiran secara fisik dan proses pencairan. Setelah proses penaksiran dan pencairan selesai nasabah akan memperoleh surat bukti gadai emas (SBGE) dan dana pencairan dikreditkan ke rekening nasabah.

BSI memberikan berbagai hal yang dapat menarik minat nasabah dengan keunggulan yang terdapat di produk gadai emas. Dengan memberikan biaya titipan gadai yang ringan, fasilitas gadai emas melalui *BSI Mobile*, serta layanan yang nyaman yang tersebar di seluruh Indonesia. Berdasarkan masalah di atas, peneliti tertarik untuk meneliti produk gadai emas di BSI

KCP Surabaya Rungkut 1, dikarenakan produk gadai emas di BSI KCP Surabaya Rungkut 1 masih terbilang baru oleh karena itu penulis ingin mengetahui seberapa efektif produk gadai emas di BSI KCP Surabaya Rungkut 1 dalam menarik minat nasabah karena keberhasilan suatu produk bergantung dari kepercayaan masyarakat terhadap bank dalam mencapai tujuan-tujuan *financial* yang nasabah harapkan. Untuk itu peneliti ingin menggali lebih dalam dan mengangkat hak tersebut dalam penelitian yang berjudul “Efektivitas Produk Gadai Emas Di Bank Syariah Indonesia (Studi Pada Nasabah BSI KC Surabaya Rungkut 1)”.

## 1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka dapat diidentifikasi permasalahan dalam penelitian ini sebagai berikut:

- a. Produk gadai emas di BSI masih belum diketahui tingkat efektivitasnya.
- b. Operasional gadai emas yang ada di BSI apakah sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI terkait *rahn*, *rahn* emas, dan *ijarah*
- c. Produk gadai emas merupakan produk baru yang ada di BSI sehingga masyarakat masih belum mengetahui mengenai produk gadai emas yang ada di BSI.

Agar lebih terarah serta memperjelas ruang lingkup dalam penelitian ini penulis membuat batasan masalah agar memudahkan penulis dalam pembahasan nantinya, dengan pembatasan permasalahan sebagai berikut:

- a. Gadai emas yang dimaksud adalah nasabah menggadaikan emasnya dalam bentuk perhiasan dan emas batangan dengan minimal 16 karat sesuai standar gadai emas BSI KC Surabaya Rungkut 1.
- b. Efektivitas dibatasi pada sistem, sarana, sosialisasi dari produk gadai emas.
- c. Nasabah dalam penelitian ini adalah nasabah yang menggunakan produk gadai emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1.

### **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, dapat diambil rumusan masalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana operasional produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Surabaya Rungkut 1?
- b. Bagaimana efektivitas produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia pada nasabah BSI Rungkut 1?

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan rumusan masalah di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui bagaimana operasional produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Surabaya.
- b. Untuk mengetahui efektivitas produk gadai emas pada nasabah BSI KC Surabaya Rungkut 1.

## 1.5 Kegunaan Hasil Penelitian

### a. Aspek Teoritis

- 1) Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan dibidang ekonomi syariah dan perbankan mengenai produk gadai emas.
- 2) Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu referensi dalam memberikan informasi baru ataupun sebagai acuan dan perbandingan bagi penelitian terkait baik penelitian yang bersangkutan maupun penelitian lain.

### b. Aspek Praktis

- 1) Diharapkan dari hasil penelitian ini bisa memberikan masukan yang relevan dan berguna untuk Bank Syariah terkait dalam menarik minat nasabah dan mengembangkan produknya.
- 2) Diharapkan dari hasil penelitian ini dapat memberikan pengetahuan kepada masyarakat terkait produk gadai emas yang ada di Bank Syariah Indonesia.

## 1.6 Definisi Operasional

### a. Efektivitas

Efektivitas adalah suatu tolak ukur tingkat keberhasilan suatu program atau kegiatan. Dapat dikatakan efektif tidaknya suatu program atau kegiatan dapat dilihat apabila tujuan atau sasaran dapat tercapai sesuai yang diharapkan.

b. Gadai emas

Gadai Emas adalah salah satu alternatif yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia kepada nasabah dalam memperoleh uang tunai dengan cepat. Di BSI gadai emas adalah produk dengan jaminan berupa emas, emas yang dapat dijadikan tanggungan sebagai pengajuan gadai adalah emas perhiasan, emas batangan, koin/dinar dengan berat minimal 16 karat.

## 1.7 Sistematika Pembahasan

### Bab I: Pendahuluan

Bab ini meliputi latar belakang masalah, identifikasi dan batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan hasil penelitian, definisi operasional, dan sistematika pembahasan.

### Bab II: Kerangka Teoritis

Bab ini berisi landasan teori-teori yang disusun dengan menyesuaikan pada objek penelitian melalui berbagai literatur pendukung yang berkaitan dengan objek penelitian baik dari buku-buku, jurnal-jurnal, dan penelitian yang terkait penelitian. Teori tersebut meliputi pengertian efektivitas, indikator efektivitas, pengertian gadai (*rahn*), rukun dan syarat gadai (*rahn*), dasar hukum gadai (*rahn*).

### Bab III : Metodologi Penelitian

Bab ini menjelaskan dimana lokasi penelitian dilakukan, pendekatan penelitian yang digunakan, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan, serta teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini.

#### Bab IV : Hasil Penelitian

Bab ini menjelaskan mengenai gambaran umum Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Surabaya Rungkut 1, dimana memuat mengenai profil, produk, visi dan misi, serta menjelaskan mekanisme operasional gadai emas di Bank Syariah Indonesia, dan informasi atau data lain terkait objek penelitian.

#### Bab V: Analisis Data

Bab ini memaparkan mengenai pembahasan dan hasil penelitian dari analisa data yang telah didapatkan oleh peneliti untuk menjawab rumusan masalah yang ada dalam penelitian serta mengintergrasikan kepada dasar teori yang digunakan dalam penelitian ini.

#### Bab VI : Simpulan dan Saran

Bab ini berisi mengenai kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan serta beberapa saran yang ditujukan kepada objek yang berkaitan dalam penelitian ini.

UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## **BAB II**

### **EFEKTIVITAS, GADAI EMAS.**

#### **2.1 Landasan Teori**

##### **2.1.1 Efektivitas**

###### **2.1.1.1 Pengertian Efektivitas**

Efektivitas secara bahasa berasal dari kata efektif yang memiliki arti ada efeknya (pengaruhnya, akibatnya) dapat membawa hasil. Efektivitas mengandung arti keefektif-an, pengaruh/efek keberhasilan (Indonesia/Tim, 2008) Dengan kata lain efektivitas menyatakan sampai sejauh mana hasil yang telah dicapai sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan (Setiawan et al., 2021).

Efektivitas dapat diartikan sebagai suatu kondisi dimana terjadi kesesuaian diantara tujuan dan sasaran yang telah lebih dahulu ditentukan dengan hasil yang telah di capai, efektivitas lebih menekankan pada hasil yang diinginkan berhasil dicapai sesuai dengan rencana yang telah ditentukan. (Erawati et al., 2017). Sehingga dapat disimpulkan bahwa efektivitas adalah sebuah ukuran yang menentukan sebuah pekerjaan atau tindakan dapat dikatakan berhasil atau tidak (Sikumbang, 2021).

Efektivitas menurut Ravianto yang di kutip (Fadillah, 2020) adalah efektif apabila suatu pekerjaan dapat diselesaikan

sesuai dengan perencanaan, baik dalam waktu, biaya, maupun mutunya.

Dalam buku Ratna Ekasari yang dikutip dari (Sikumbang, 2021) terdapat beberapa pengertian efektivitas. Menurut Mardiasmo efektivitas pada dasarnya berhubungan dengan pencapaian tujuan atau target kebijakan. Apabila proses kegiatan mencapai tujuan dan sasaran maka kegiatan operasional dapat dikatakan efektif. Pendapat lain dikemukakan oleh Handoko efektivitas adalah suatu kemampuan dalam memilih tujuan atau peralatan yang tepat untuk pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Maka dikatakan efektifitas jika dapat memilih pekerjaan atau cara yang harus dilakukan dengan tepat untuk mencapai tujuan.

#### 2.1.1.2 Indikator Efektivitas

Suatu program atau sebuah kegiatan dapat dilihat efektivitasnya dari kesesuaian antara tujuan dan realisasi program yang dilaksanakan, apakah sudah sesuai dengan tujuan-tujuan yang ingin dicapai. Efektivitas hanya melihat apakah proses program atau kegiatan telah mencapai tujuan yang telah direncanakan. Sebuah organisasi dapat dikatakan berjalan dengan efektif apabila organisasi tersebut berhasil mencapai tujuannya (Fadillah, 2020). Untuk mengukur efektivitas dapat dilakukan dengan menggunakan berbagai

indikator berdasarkan teori yang ada. Salah satunya menurut Duncan yang dikutip Richards M. Stress yang menjelaskan terdapat 3 indikator dalam pengukuran efektivitas (Istiharoh, 2021) yakni:

#### 1. Pencapaian Tujuan

Pencapaian Tujuan adalah keseluruhan upaya pencapaian tujuan harus dipandang sebagai suatu proses. Pada pencapaian terdiri dari waktu dan sasaran yang merupakan target konkret. Karena efektivitas suatu program dapat dilihat dari hasil akhir program.

#### 2. Integrasi

Integrasi adalah pengukuran terhadap tingkat kemampuan suatu organisasi dalam mengadakan sosialisasi dan komunikasi dengan berbagai macam organisasi lainnya.

Intinya integrasi menekankan pada proses sosialisasi.

#### 3. Adaptasi

Adaptasi adalah kemampuan suatu organisasi untuk menyesuaikan diri dengan lingkungannya. Dalam hal ini dapat berkaitan dengan kesesuaian pelaksanaan program yang telah ditentukan dengan penerapannya di lapangan serta sarana dan prasarana yang memadai.

Etizoni yang dikutip (Sari, 2021), mengemukakan terdapat empat kriteria yang disebut SYSTEM MIDEAL dalam pendekatan pengukuran efektivitas, yakni:

1. Adaptasi

Pendekatan yang mengukur terkait kemampuan organisasi menyesuaikan diri dengan lingkungannya

2. Integrasi

Pendekatan yang mengukur tingkat efektivitas terhadap tingkat kemampuan organisasi dalam melakukan sosialisasi, dan berbagai bentuk komunikasi lainnya.

3. Motivasi

Pendekatan yang mengukur mengenai kelengkapan sarana dalam pelaksanaan tupoksi, serta hubungan perilaku organisasi dengan organisasi lainnya

4. Produksi

Pendekatan yang mengukur efektivitas dengan menghubungkan intensitas kegiatan suatu organisasi serta jumlah dan mutu keluaran suatu organisasi.

Dalam Buku Sujadi F.X yang dikutip dari (Nurdiyana, 2010) dalam mencapai efektivitas dan efisiensi kerja terdapat syarat maupun unsur yang harus dipenuhi yakni:

- a. Berhasil guna yaitu untuk menerangkan bahwa kegiatan telah dilakukan dengan tepat yang artinya target tercapai sesuai dengan yang telah ditetapkan
- b. Ekonomis yaitu menerangkan bahwa dalam usaha mencapai efektif hal terkait biaya tenaga kerja material, peralatan, waktu, keuangan dan lainnya sudah dipergunakan dengan tepat sesuai yang telah direncanakan dan tidak ada penyelewengan
- c. Pembagian kerja yang nyata yaitu pelaksanaan kerja dibagi berdasarkan beban kerja, kemampuan kerja dan waktunya yang tersedia.
- d. Rasionalitas, wewenang, dan tanggung jawab harus seimbang dan tidak ada pihak yang terlalu mendominasi
- e. Prosedur kerja yang praktis yaitu menerangkan bahwa kegiatan yang praktis, maka target efektif dan ekonomis, pelaksanaan kerja yang dapat dipertanggungjawabkan serta pelayanan kerja yang memuaskan.

## **2.1.2 Gadai (*Rahn*)**

### **2.1.2.1 Pengertian Gadai (*Rahn*)**

Gadai dalam fikih islam disebut *ar-rahn*, menurut istilah *ar-Rahn* memiliki arti menjadikan sesuatu benda yang memiliki nilai harta lain dalam pandangan syara' untuk kepercayaan

sesuatu utang sehingga memungkinkan mengambil seluruh atau sebagian utang dari benda itu (Turmudi, 2016).

Dalam bahasa Arab gadai dinamai dengan *al-habsu* yang berarti penahanan. Sama halnya *ar-rahn* berdasarkan etimologi memiliki arti tetap, kekal, dan jaminan. Secara terminologi *ar-rahn* ialah menahan salah satu harta yang memiliki nilai ekonomis yang dimiliki oleh peminjam, sebagai jaminan bagi pihak yang menahan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya (Manahaar, 2019). Definisi *ar-rahn* menurut ulama fiqh:

#### 1. Ulama Lamikiyah

Mendefinisikan gadai atau *ar-rahn* sebagai harta yang dijadikan pemilikinya sebagai jaminan utang yang bersifat mengikat. Pernyataan Imam Maliki mengenai *ar-rahn* yakni barang yang dijadikan agunan ialah barang yang bersifat materi dan bersifat manfaat tertentu seperti hak menggunakan sapi yang dijadikan kendaraan ataupun menggarap sawah. Barang yang dijadikan agunan dapat diserahkan secara aktual maupun secara hukum. Misalnya sawah adalah barang yang dijadikan sebagai jaminan maka yang diserahkan adalah surat jaminannya yaitu sertifikat sawah.

## 2. Ulama Hanafiyah

Mendefinisikan gadai atau *ar-rahn* yaitu menjadikan sesuatu (barang) sebagai jaminan terhadap hak (piutang) yang mungkin dijadikan sebagai pembayar hak (piutang) itu, baik seluruhnya maupun sebagiannya.

## 3. Ulama Syafi'iyah dan Hanabilah

Mendefinisikan gadai atau *ar-rahn* yakni menjadikan materi (barang) sebagai jaminan utang, yang dapat dijadikan pembayaran utang apabila orang yang berutang tidak bisa membayar utangnya itu. Pengertian yang dimaksud Syafi'iyah dan Hanabilah berbeda dengan pendapat Malikiyah. Karena barang yang dapat dijadikan jaminan hanyalah harta yang bersifat materi tidak termasuk manfaat.

## 4. Ahmd Azhar Basyir

Mendefinisikan gadai atau *ar-rahn* sebagai perjanjian menahan suatu barang yang bernilai menurut syara' sebagai tanggungan utang, adanya barang yang dijadikan tanggungan seluruh atau sebagian utang dapat diterima (Apriandany, 2019).

## 5. Muhammad Syafi'i Antonio

Mendefinisikan gadai atau *ar-rahn* sebagai menahan salah satu harta milik *rahin* sebagai barang jaminan (*marhun*) yang memiliki nilai ekonomis atas utang atau pinjaman

(*marhun buh*) yang diterimanya, sehingga pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian dari piutangnya.

Bertitik tolak pada pemaparan pengertian gadai (*rahn*) di atas penulis dapat menyimpulkan bahwa gadai atau dalam istilah ekonomi syariah *ar-rahn* adalah sebuah akad utang piutang yang disertai dengan jaminan dari harta milik si peminjam (*rahin*) dengan menjaminkan barang (*marhun*) yang memiliki nilai ekonomis sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya, sehingga si peminjam (*murtahin*) memiliki jaminan untuk memperoleh kembali seluruh atau sebagian dari piutangnya.

#### 2.1.2.2 Rukun dan Syarat Gadai (Rahn)

Dalam fiqh empat mazhab (*fiqh al-mazahib al-arba'ah*) (Nurdiyana, 2010) terdapat dua rukun gadai, yakni:

##### 1. *Aqid* (Orang yang berakad)

*Aqid* adalah orang yang melakukan akad yang didasari oleh sighat, yakni ucapan *ijab qabul*. Meliputi dua orang yang berakad yaitu *rahin* yakni orang yang menggadaikan barang dan *murtahin* orang yang memberikan pinjaman dengan menerima barang gadai sebagai jaminan.

##### 2. *Ma'qud alaih* (barang yang di akadkan)

Meliputi dua hak yakni *marhun* yaitu barang yang digadaikan dan *marhun bih* yaitu hutang yang terjadi karena

adanya gadai. Sedangkan menurut Jumhur ulama (Pratiwi, 2016) terdapat empat rukun gadai yakni:

- a. Orang yang melakukan akad yakni *rahin* dan *murtahin*.
- b. Harta yang dijadikan jaminan atau *marhun*
- c. Utang atau *marhun bih*
- d. *Sighat* yaitu ijab dan qabul

Dalam setiap akad, unsur dan rukunnya memenuhi syarat, syarat pada gadai (*rahn*) yang harus dipenuhi (Roma, 2019) yakni:

- a. Orang yang melakukan akad

Syarat yang harus dipenuhi baik *rahin* maupun *murtahin* yakni harus memenuhi ahliyah. Ahliyah menurut Syafi'iyah adalah berakal. Selain itu pada KHES Pasal 330 pihak yang melakukan akad gadai harus memiliki kecakapan hukum. Menurut Jumhur Ulama kecakapan hukum dimiliki oleh orang yang telah baligh dan berakal. Selain itu orang yang melakukan akad yakni ahli tasharruf yaitu mampu memahami persiapan yang berkaitan dengan gadai.

- b. *Marhun* (barang yang digadaikan)

Hendaknya barang yang dijadikan sebagai barang jaminan ada ketika akad berlangsung, atau diperbolehkan dengan menunjukkan bukti kepemilikan, barang jelas

milik *rahin*, barang memiliki manfaat, barang dapat di perjual belikan, dapat diserahkan terimakan, tidak bersatu dengan harta lain.

c. *Marhun bih* (hutang)

Ulama Hanafiyah berpendapat bahwa hendaknya *marhunbih* dapat dibayarkan serta wajib menyerahkan barang milik murtahin dan hak atas *marhun bih* jelas, tidak diperbolehkan memberikan dua *marhun bih* tanpa dijelaskan utang yang menjadi gadai. Selain itu Ulama Hanabilah dan Syafi'iyah berpendapat bahwa *marhun bih* berupa utang yang tetap dan dapat dimanfaatkan serta jelas yang diketahui oleh dua orang yang berakad, serta *marhun bih* terjadi pada waktu akad.

d. *Sighat (ijab Kabul)*

Ulama Hanafiyah berpendapat *sighat* tidak boleh dikaitkan dengan syarat lain atau dikaitkan dengan sesuatu. Jika menggunakan syarat tertentu maka akad gadai akan dianggap rusak, karena syarat batal sedangkan akadnya sah. Sedangkan Ulama Maliyah, Syafi'iyah, dan Hanabilah mengutarakan bahwa jika syarat itu mendukung kelancaran akad, maka syarat tersebut diperbolehkan, namun jika syarat tersebut bertentangan dengan tabiat akad gadai maka syarat batal (Pratiwi, 2016).

### 2.1.2.3 Dasar Hukum Gadai (*Rahn*)

#### 1. Al-Qur'an

Ayat Al-Quran yang melandasi praktek gadai terdapat pada firman Allah Q.S Al-Baqarah ayat 283 yang artinya:

*“Jika kamu dalam perjalanan, sedangkan kamu tidak mendapatkan seorang pencatat, hendaklah ada barang jaminan yang dipegang. Akan tetapi, jika sebagian kamu memercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercaya itu menunaikan amanatnya (utangnya) hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya. Janganlah kamu menyembunyikan kesaksian karena siapa yang menyembunyikannya, sesungguhnya hatinya berdosa. Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.”*

#### 2. Al-Hadist

Hadits yang menjadi landasan praktik gadai terdapat pada beberapa hadis yakni:

a. Hadits Aisyah r.a yang diriwayatkan oleh Imam Muslim, yang berbunyi

عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اشْتَرَى طَعَامًا مِنْ يَهُودِيٍّ إِلَى أَجَلٍ وَرَكْنَهُ دِرْعًا مِنْ حَدِيدٍ.

“Dari Aisyah r.a bahwa Rasulullah shallallahu ‘alaihi wasallam pernah membeli bahan makanan dari seorang Yahudi dan beliau menggadaikan baju perang dari besi”

b. Hadits dari Abu Hirairah yang diriwayatkan oleh Imam Al-bukhari, yang berbunyi “Diriwayatkan dari Abu Hurairah r.a Nabi SAW bersabda: tunggangan (kendaraan) yang digadaikan boleh dinaiki dengan menanggung biayanya dan binatang ternak yang digadaikan dapat

diperah susunya dengan menggunakan kendaraan dan memerah susu wajib menyediakan biaya perawatan dan pemeliharaan (HR.Jamaah, kecuali muslim dan An Nasai)(Yazid & Prasetyo, 2019).

c. Dari Abu Hurairah r.a. Nabi Muhammad SAW bersabda “tidak terlepas kepemilikan barang gadai dari pemilik yang menggadaikannya. Ia memperoleh manfaat dan menanggung risikonya.” H.RAsy’Syafii, AlDaraquthni, dan Ibnu Majah (Innah, 2021).

d. Dari Abu Hurairah r.a. Rasulullah bersabda:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ  
الرَّهْنُ يُرْكَبُ بِنَفَقَتِهِ إِذَا كَانَ مَرَهُونًا وَلَبَنُ الدَّيْرِ يُشْرَبُ بِنَفَقَتِهِ إِذَا كَانَ  
مَرَهُونًا وَعَلَى الَّذِي يَرْكَبُ وَيَشْرَبُ النَّفَقَةَ

“Apabila ada ternak digadaikan, maka punggungnya boleh dinaiki (oleh yang menerima gadai), karena ia telah mengeluarkan biaya (menjaga)nya. Apabila ternak itu digadaikan, maka air susunya yang deras boleh diminum (oleh orang yang menerima gadai) karena ia telah mengeluarkan biaya (menjaga)nya. Kepada orang yang naik dan minum. Maka ia harus mengeluarkan biaya (perawatan)nya” Hr Jamaah kecuali Muslim dan Nasai-Bukhari (Yazid & Prasetyo, 2019).

### 3. Ijma' Ulama

Para ulama menyepakati bahwa gadai (*rahn*) itu boleh (*mubah*). Diperbolehkannya gadai diambil dari kisah nabi Muhammad SAW, yang mana beliau membeli makanan kepada seorang yahudi dan akan membayarkannya di hari

yang lain dengan menjaminkan baju besi kepada seorang yahudi tersebut (Syahrin, 2021).

4. Fatwa Dewan Syari'ah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI).

Terdapat fatwa-fatwa yang dikeluarkan mengenai gadai (*rahn*) yang telah di keluarkan (Roma, 2019) yakni:

- a. Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn*.
- b. Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 26/DSN-MUI/III/2002, tentang *Rahn* Emas.
- c. Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 09/DSN-MUI/IV/2000, tentang Pembiayaan *Ijarah*.

UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## 2.2 Penelitian Sebelumnya

**Tabel 2 1**Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul Penelitian	Metode Penelitian		Hasil Penelitian
			Kesamaan	Perbedaan	
1.	Rina Nurdiyana (2010)	Efektivitas Gadai Emas Syariah ( <i>Rahn</i> ) BRI Syariah Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat	Menggunakan metode deskriptif kualitatif  Serta sama-sama membahas efektifitas gadai emas di salah satu lembaga keuangan	Fokus pada penelitian ini adalah efektivitas produk gadai dalam pemberdayaan ekonomi dan lokasi penelitian di Bank BRI Syariah	Masyarakat sangat terbantu dengan proses gadai yang mudah dan hasil gadai yang digunakan untuk pembiayaan produktif yang berdampak pada meningkatnya keuntungan masyarakat.
2.	Feni Hariyati (2020)	Efektivitas Layanan Pegadaian Syariah Digital Services (PSDS) Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di Cabang Pegadaian Syariah.	Menggunakan metode deskriptif kualitatif  Serta sama-sama meneliti efektivitas dan membahas mengenai nasabah	Penelitian ini terfokus pada efektivitas layanan digital <i>service</i> , selain itu perbedaan juga terletak pada dan lokasi penelitian yang berada di pegadaian syariah jelutong	Pelayanan aplikasi PSDS dalam meningkatkan nasabah kurang efektif dikarenakan tidak ada perbedaan yang jelas terlihat antara sebelum dan sesudah adanya aplikasi ini.
3.	Nur Fadillah (2020)	Efektivitas Akad <i>Ijarah</i> Dalam Sistem Gadai Di Pegadaian Syariah Pinrang	Menggunakan metode deskriptif kualitatif  Sama-sama meneliti mengenai	Objek penelitian yang terfokus pada akad <i>ijarah</i> dalam sistem gadai pada pegadaian syariah pinrang	Pelaksanaan akad <i>ijarah</i> dalam sistem gadai di pegadaian syariah pinrang sudah efektif. Hal ini dilihat dari penyampaian informasi dan

			efektivitas.		pelaksanaan akad yang sudah berjalan dengan optimal dan peningkatan masyarakat yang menjadi nasabah baik muslim maupun non muslim.
4.	Ario Bimo Adi P (2012)	Efektivitas Kebijakan Kredit Atas Dasar Hukum Gadai Untuk Meningkatkan Profitabilitas (Studi Pada Perum Pegadaian Cabang Blimbing Malang)	Menggunakan metode deskriptif kualitatif  Sama-sama meneliti mengenai efektivitas	Objek penelitian yang terfokus pada kebijakan kredit atas dasar hukum gadai. Selain itu lokasi penelitian terletak di Pegadaian Cabang Blimbing Malang.	Pegadaian masih kurang efektif dalam menyalurkan kreditnya, sehingga menyebabkan kerugian pada periode tahun 2010, dan berpengaruh terhadap profitabilitas perusahaan
5.	Amiyatun Siyadah Sikumbang (2021)	Efektivitas Pemasaran Tabungan Emas di PT Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan	Menggunakan metode deskriptif kualitatif  Sama-sama meneliti mengenai efektivitas	Penelitian ini terfokus pada pemasaran tabungan emas selain itu perbedaan juga terletak pada dan lokasi penelitian yang berada di pegadaian syariah CPS Alaman Bolak Padang Sidimpuan	Efektfitas pemasaran yang digunakan PT Pegadaian Syariah CPS Alaman Bolak Padangsidimpuan yakni dengan melakukan promosi di dalam dan di luar perusahaan dengan membagikan brosur.

### 2.3 Kerangka Penelitian

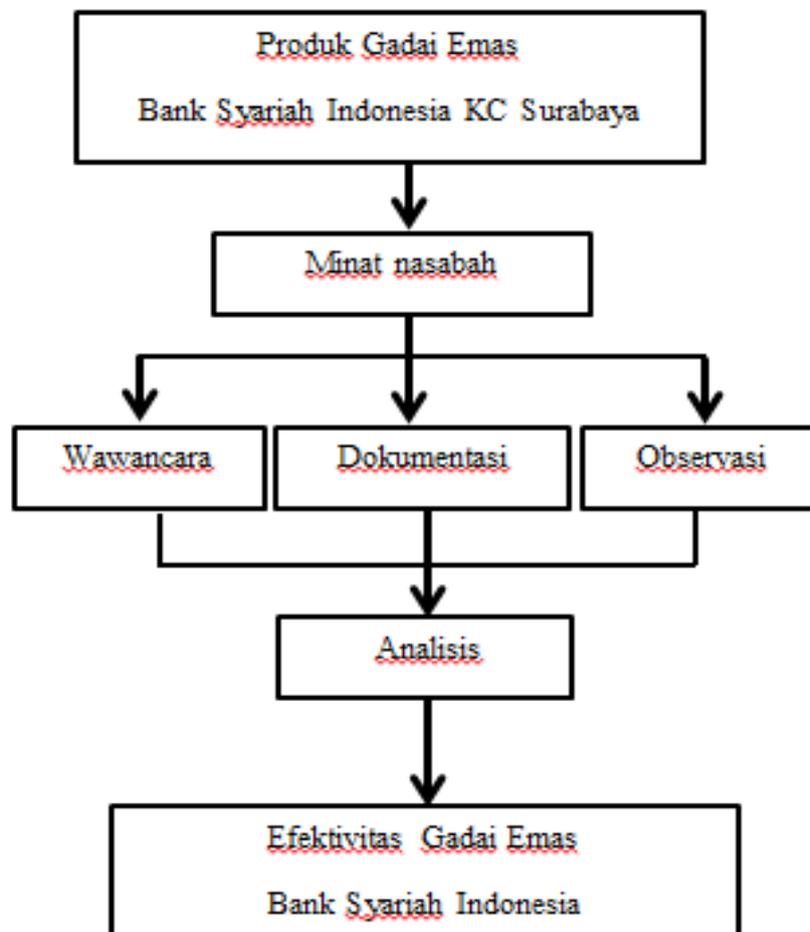
Gadai Emas adalah Salah satu alternatif yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia kepada nasabah dalam memperoleh uang tunai dengan

cepat, dimana nasabah harus menggunakan emas yang dimilikinya. Suatu program harus diukur efektivitasnya untuk melihat sejauh mana program tersebut berhasil mencapai tujuan yang telah direncanakan. Suatu program dapat dilihat keefektifitasannya dengan menggunakan beberapa indikator yakni pencapaian tujuan, integrasi berkaitan dengan sosialisasi, dan adaptasi yang berkaitan dengan kesesuaian pelaksanaan program yang telah ditentukan dengan penerapannya di lapangan serta sarana dan prasarana yang memadai. Salah satu tujuan sebuah bank mengeluarkan sebuah produk tentunya adalah untuk menarik minat nasabah agar menggunakan produk tersebut.

Atas dasar kondisi dan alasan tersebut penulis akan melakukan penelitian yang membahas mengenai efektivitas produk gadai emas di BSI KCP Surabaya Rungkut 1 dalam menarik minat nasabah. Sumber data yang digunakan diperoleh dari data primer yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi, serta data sekunder yang diperoleh dari beberapa literatur terkait dan dokumen lain yang mendukung.

Setelah memperoleh data yang dibutuhkan penulis akan menganalisis data tersebut. Hasil analisis nantinya akan menunjukkan apakah produk gadai emas efektif atau tidak dalam menarik minat nasabah.

Gambar 2. 1 Kerangka Penelitian



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

### **3.1 Pendekatan Penelitian**

Ditinjau dari jenis data yang digunakan, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, adapun pengertian penelitian kualitatif menurut Denzin & Lincoln dalam buku (Anggito & Setiawan, 2018) adalah penelitian yang menggunakan latar belakang alamiah yang bertujuan menafsirkan fenomena yang terjadi dan dilakukan dengan menggunakan berbagai metode yang ada.

Adapun jenis pendekatan dalam penelitian ini adalah deskriptif dengan tujuan untuk mendeskripsikan fenomena yang ada di lapangan. Pada penelitian ini peneliti menggali data secara langsung di lapangan dengan pendekatan yang dilakukan melalui pengamatan fakta-fakta yang ada di lapangan secara internal maupun eksternal melalui observasi, dokumentasi, dan wawancara secara langsung untuk menjelaskan situasi mengenai gambaran-gambaran terkait efektivitas produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Surabaya Rungkut 1.

### **3.2 Sumber Data**

#### **3.2.1 Sumber Data Primer**

Sumber data primer merupakan sumber data yang memuat data utama yang diperoleh secara langsung di lapangan (Nugrahani, M.Hum, 2014). Data primer dalam penelitian ini diperoleh dari proses wawancara dengan *Branch Operation & Service Manager* BSI KCP Surabaya Rungkut 1 dan staff unit gadai BSI KC Surabaya Rungkut 1.

Serta nasabah yang menggunakan produk gadai emas di BSI KCP Surabaya Rungkut 1.

### 3.2.2 Sumber Data Sekunder

Data sekunder merupakan sumber data tambahan yang diambil secara tidak langsung di lapangan, melainkan sumber yang sudah di buat orang lain, seperti buku, dokumen. Data sekunder dalam penelitian ini di kumpulkan melalui sumber literatur dan studi pustaka yang relevan dan terpercaya melalui jurnal, penelitian terdahulu, yang meneliti tentang efektivitas produk gadai emas.

## 3.3 Teknik Pengumpulan Data

Sesuai dengan permasalahan yang telah di angkat, peneliti menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut:

### 3.3.1 Observasi

Teknik observasi dilakukan dengan cara pengamatan dimana peneliti melakukan pengamatan secara langsung di lokasi penelitian di BSI KC Surabaya Rungkut 1 untuk mengamati secara langsung kegiatan pembiayaan gadai emas melalui staff di unit gadai emas, serta fasilitas apa saja yang dimiliki unit gadai emas BSI KC Surabaya Rungkut 1.

### 3.3.2 Wawancara

Wawancara menurut Nazir dalam buku (Edi, 2016) merupakan proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara si penanya atau pewawancara

dengan menggunakan panduan wawancara. Dalam penelitian ini ada dua teknik wawancara yang digunakan. Wawancara terstruktur dan semi terstruktur.

Wawancara terstruktur yaitu wawancara dengan prosedur sistematis untuk menggali informasi mengenai responden dengan kondisi dimana *list* pertanyaan ditanyakan dengan urutan yang telah disiapkan oleh pewawancara dan jawabannya direkam dalam bentuk yang terstandarisasi (Hakim, 2013). Wawancara semi terstruktur yang dilakukan dengan melakukan wawancara yang sudah terstruktur, kemudian di perdalam satu persatu untuk mendapatkan informasi yang lebih mendalam dan lengkap (Nurlette et al., 2014).

Dalam penelitian ini wawancara dilakukan kepada informan dengan menggunakan alat perekam suara. Sebelum mengajukan pertanyaan, peneliti menjelaskan terlebih dahulu mengenai permasalahan dalam penelitian dan pedoman yang dilakukan selama wawancara berlangsung. Wawancara akan dilakukan dengan memberikan pertanyaan sesuai dengan *list* pertanyaan yang sudah di buat, serta akan diajukan beberapa pertanyaan yang lebih mendalam yang disesuaikan dengan jawaban informan untuk mendapatkan jawaban yang lebih lengkap.

### 3.3.3 Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik dengan sumber data tertulis yang berupa penjelasan serta pemikiran mengenai fenomena yang

sesuai dengan masalah peneliti (Sari, 2021). Tahap ini peneliti mengumpulkan data terkait dokumen profil umum dan struktur lembaga BSI KC Surabaya Rungkut 1, dan jumlah nasabah yang menggunakan pembiayaan gadai emas, serta dokumentasi berupa gambar dan rekaman yang memuat dokumen berupa hasil wawancara dengan narasumber yang dilakukan secara langsung.

### **3.4 Teknik Pengolahan**

#### *3.4.1 Editing*

Pada tahap ini data yang sudah terkumpul akan dipilah dan dikoreksi keakuratannya melalui proses peninjauan terhadap literasi, dokumen, wawancara, maupun survei yang dianggap *valid*, jelas, dan relevan. Pada penelitian ini akan dilakukan koreksi dari hasil wawancara ataupun observasi dengan pihak terkait efektivitas produk gadai emas dan minat nasabah menggunakan produk gadai emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1.

#### *3.4.2 Organizing*

*Organizing* adalah teknik penyusunan data dengan mengatur dokumentasi untuk mendapatkan deskripsi yang sesuai dengan rumusan masalah agar data yang diperoleh dapat dikelompokkan agar mempermudah tahap analisa data. Pada tahap ini peneliti meninjau kembali hasil data yang telah diperoleh sesuai kerangka pemaparan yang telah direncanakan dengan rumusan masalah untuk memudahkan menjawab permasalahan dalam penelitian.

### 3.4.3 *Analyzing*

*Analyzing* merupakan proses analisa dari data yang telah diperoleh untuk dijadikan hasil penelitian yang dapat menjawab rumusan masalah. Pada penelitian ini peneliti menganalisa mengenai efektivitas produk gadai emas dalam menarik minat nasabah dengan menggunakan teori sehingga diperoleh kesimpulan.

## 3.5 Teknik Analisa Data

### 3.5.1 Reduksi Data

Reduksi data merupakan proses menyeleksi data hasil temuan untuk memilih hal-hal pokok dan memfokuskan pada hal-hal yang penting. Dengan tujuan agar data terfokus pada masalah yang diteliti (Hariani, 2020). Dalam penelitian ini hasil wawancara ataupun observasi dengan pihak BSI KC Surabaya Rungkut 1 dan nasabah terkait. Akan dilakukan seleksi dengan mengkategorikan ke dalam tiap permasalahan melalui uraian singkat, mengarahkan, membuang yang tidak diperlukan. untuk mendapatkan data yang akurat yang disesuaikan dengan pembahasan penelitian ini.

### 3.5.2 *Display* Data

Setelah data di reduksi selanjutnya ialah *mendisplay* data. Untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif, data sering disajikan dalam bentuk teks yang bersifat narasi (Sugiyono, 2013). Dalam hasil reduksi data akan peneliti pilah dan dikumpulkan untuk disajikan dalam bentuk narasi disertai analisis berdasarkan konteks masalah dalam penelitian

agar mudah dipahami dan akan mudah menjawab permasalahan yang terdapat dalam penelitian.

### 3.5.3 Verifikasi (Kesimpulan)

Data yang sudah direduksi dan di *display* selanjutnya akan di tarik sebuah kesimpulan. Dari hasil kesimpulan yang di dapat diharapkan dapat menjawab rumusan masalah yang diteliti (Hariani, 2020). Dalam penelitian kualitatif kesimpulan yang diperoleh diharapkan menjadi sebuah temuan yang baru. Temuan tersebut dapat berupa gambaran suatu objek yang sebelumnya masih belum jelas, namun akan menjadi jelas setelah diteliti. Dalam penelitian ini penarikan kesimpulan diharapkan akan menjawab rumusan masalah dan dapat memaparkan hasil mengenai efektivitas produk gadai emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1 dalam menarik minat nasabah.

UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **4.1 Gambaran Umum BSI KC Surabaya Rungkut 1**

##### 4.1.1 Profil Sejarah Bank Syariah Indonesia

Bank Syariah Indonesia (BSI) adalah bank syariah hasil penggabungan (*merger*) dari tiga Bank BUMN yaitu BRIS (Bank Rakyat Indonesia Syariah), BNIS (Bank Negara Indonesia Syariah), dan BSM (Bank Syariah Mandiri). BSI resmi mulai beroperasi pada tanggal 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H dan menjadi penanda sejarah penggabungan bank tercepat di dunia, hal ini dikarenakan hanya memakan waktu 11 bulan dengan timeline yang ketat. Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global.

##### 4.1.2 Proses berdirinya Bank Syariah Indonesia

1. Pada tahun 2016 Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Menyiapkan roadmap pengembangan keuangan syariah
2. Pada tahun 2019 OJK mendorong Bank SYariah dan Unit Usaha SYariah (UUS) milik pemerintah untuk berkonsolidasi atau merger perbankan. Meliputi PT Bank BNI Syariah, PT Bank Syariah

Mandiri, PT Bank BRI Syariah, Unit Usaha Syariah, PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk.

3. Pada 2 Juli 2020. Menteri Badan Usaha Milik Negara (BUMN) Erick Tohir berencana untuk menggabungkan Bank Syariah BUMN, antaranya BRI Syariah, BNI Syariah, BTN Syariah, dan BSM.
4. Pada Oktober 2020, Pemerintah secara resmi mengumumkan rencana *merger* bank syariah dari tiga bank himbara yaitu Mandiri Syariah, BNI Syariah, dan BRI Syariah.
5. Pada 11 Desember 2020, konsolidasi bank syariah Himbara menetapkan nama perusahaan hasil *merger* menjadi PT Bank Syariah Indonesia Tbk.
6. Pada 27 Januari 2021. OJK secara resmi mengeluarkan izin *merger* usaha tiga bank syariah. surat itu terbit dengan Nomor SR-3/PB.1/2021.
7. Pada 1 februari 2021. Presiden Jokowi meresmikan PT Bank Syariah Indonesia Tbk atau Bank Syariah Indonesia (BSI).

Dalam *merger* ini Bank Mandiri Syariah menjadi Bank Survival dikarenakan memiliki jaringan Kantor Cabang Bank terbanyak dibandingkan dua bank syariah peserta *merger* lainnya. Salah satunya adalah Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Surabaya Rungkut 1, yang sebelum *merger* merupakan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Rungkut.

#### 4.1.3 Visi Misi Bank Syariah Indonesia

##### 1. Visi

Top 10 global *Islamic bank*

##### 2. Misi

###### a. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia

Melayani >20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan asset (500 + T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025

###### b. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham

Top 5 bank yang paling *profitable* di Indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2)

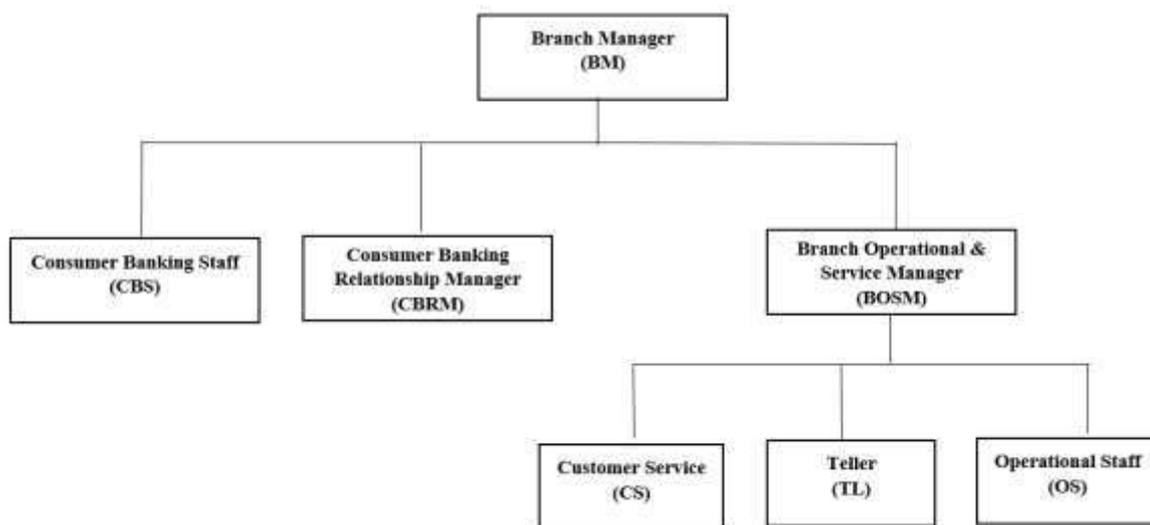
###### c. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia

Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja.

#### 4.1.4 Struktur Organisasi dan Deskripsi Tugas

Berikut merupakan struktur organisasi Bank Syariah Indonesia KCP

Rungkut 1



Gambar 4.1 Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia KCP Rungkut 1

Berdasarkan struktur organisasi tersebut, beberapa pembagian tugas dan tanggung jawab dari masing-masing pada Bank Syariah Indonesia KCP Rungkut 1 adalah sebagai berikut:

1. *Branch Manager* (BM)

Sebagaimana dimaksud, mempunyai tugas antara lain:

- a. Bertanggungjawab kepada pusat atas terselenggaranya kegiatan dan hasil usaha yang telah dicapai.
- b. Setiap awal bulan menyampaikan laporan mengenai hasil pelaksanaan rencana kerja yang berkaitan dengan kesehatan dan perkembangan Bank.
- c. Melaksanakan ketentuan atau peraturan pemerintah, Bank Indonesia, dan instruksi komisaris dengan merahasiakan apabila patut untuk dirahasiakan demi kepentingan operasional.

## 2. *Ritel Banking Relationship Manager (RBRM)*

Sebagaimana dimaksud, mempunyai tugas antara lain:

- a. Mencari calon debitur (perorangan maupun badan hukum) yang membutuhkan pembiayaan.
- b. Memeriksa seluruh dokumen dari calon debitur.
- c. Menganalisis kelayakan calon debitur.
- d. Menjaga debitur untuk tetap bernaung dibawah Bank tempatnya bekerja.

## 3. *Customer Banking Staff (CBS)*

Sebagaimana dimaksud, mempunyai tugas antara lain:

- a. Mencari dan memproses calon debitur.
- b. Menjaga kualitas pembiayaan.
- c. Memiliki target pencairan bisnis sebesar 1,5M perbulan.

## 4. *Branch Operational & Service Manager (BOSM)*

Sebagaimana dimaksud, mempunyai tugas antara lain:

- a. Menyusun rencana kerangka dan anggaran perusahaan untuk waktu yang akan datang dan berusaha mewujudkannya.
- b. Bertanggungjawab kepada Branch Manager mengenai tugas dan kewajibannya.
- c. Bertanggungjawab atas kelancaran kegiatan administrasi tabungan, deposito, dan pembiayaan.
- d. Menandatangani bukti-bukti pembukuan antara lain nisbah deposito, nisbah tabungan, dan nota-nota lainnya.

#### 5. *Operational Staff (OS)*

Sebagaimana dimaksud, mempunyai tugas antara lain:

- a. Mengendalikan kegiatan yang ada di kantor.
- b. Melakukan pengabsenan karyawan.
- c. Pembuatan surat izin perusahaan.

#### 6. *Customer Service (CS)*

Sebagaimana dimaksud, mempunyai tugas antara lain:

- a. Memberi layanan kepada pihak nasabah, CS juga wajib paham dengan informasi secara detail mengenai layanan yang diberikan.
- b. Melayani serta memberikan solusi atas masalah dari nasabah dan harus mampu memberikan solusi terhadap permasalahan pada produk layanan yang dialami oleh nasabah.
- c. Membuat berbagai jenis administrasi dalam Bank. Seluruh administrasi yang berhubungan dengan produk harus bisa dilakukan oleh customer service.
- d. Mengenalkan dan memberikan penawaran produk terhadap nasabah.

#### 7. *Teller (TL)*

Sebagaimana dimaksud, mempunyai tugas antara lain:

- a. Melayani transaksi keuangan nasabah.
- b. Memberikan layanan perbankan bagi nasabah atau calon nasabah di bank.

**Tabel 4 1 SDM Yang Dimiliki**

No	Nama	Jabatan
1.	Herdyan Nugrahanto	<i>Branch Manager (BM)</i>
2.	Khairul Huda	<i>Consumer Banking Relationship Manager (CBRM)</i>
3.	Muzayyan Nugroho	<i>Consumer Banking Staff (CBS)</i>
4.	Shafuuh Kemala Ria	<i>Branch Operational &amp; Service Manager (BOSM)</i>
5.	Dwita Rakhma Febriana	<i>Operational Staff (OS)</i>
6.	Galuh Widya Pratiwi	<i>Customer Service (CS)</i>
7.	Akmal Afiff	Teller (TL)
8.	Priyo Sutoyo	MS
9.	Zulfikar Awat Amir	MRM
10.	Dwi Nastiti Permanasari	PSO
11.	Erwan Satriadi Said	FTS

Sumber: dokumen BSI KC Surabaya Rungkut 1

#### 4.1.5 Produk Bank Syariah Indonesia

Produk yang ada di Bank Syariah Indonesia dibagi menjadi beberapa jenis, antara lain:

##### 1. Tabungan

###### a. BSI Tabungan Bisnis

Tabungan dengan akad Mudharabah Muthlaqah dalam mata uang rupiah yang yang dapat memudahkan transaksi segmen wiraswasta dgn limit transaksi harian yang lebih besar dan fitur

free biaya RTGS, transfer SKN & setoran kliring masuk melalui Teller dan Net Banking.

b. BSI Tabungan Easy Mudharabah

Tabungan dalam mata uang Rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam operasional kas di kantor bank atau melalui ATM dengan menggunakan akad Mudharabah.

c. BSI Tabungan Easy Wadiah

Tabungan dalam mata uang upiah berdasarkan prinsip Wadiah Yad Dhamanah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam operasional kas di kantor bank atau melalui ATM.

d. BSI Tabungan Efek Syariah

Tabungan Efek Syariah dengan akad Mudharabah Muthlaqah merupakan Rekening Dana Nasabah (RDN) yang diperuntukan untuk nasabah perorangan untuk penyelesaian transaksi efek di Pasar Modal.

e. BSI Tabungan Haji Indonesia

Tabungan perencanaan haji dan Umroh yang berlaku untuk seluruh usia berdasarkan prinsip syariah dengan pilihan akad Wadiah Yah Dhamanah atau Mudharabah Muthlaqah. Tabungan ini dilengkapi fasilitas kartu ATM dan fasilitas e-Banking apabila telah terdaftar di Siskohat (mendapat porsi).

f. BSI Tabungan Haji Muda Indonesia

Tabungan Haji untuk anak dan remaja dengan akad Wadiah Yadh Dhamanah atau Mudharabah Muthlaqah.

g. BSI Tabungan Junior

Tabungan yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia di bawah 17 tahun untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

h. BSI Tabungan Mahasiswa

Tabungan dengan akad wadiah dari para mahasiswa Perguruan Tinggi Negeri/Perguruan Tinggi Swasta (PTN/PTS) atau pegawai/anggota Perusahaan/Lembaga/Assosiasi/Organisasi Profesi yang bekerja sama dengan Bank.

i. BSI Tabungan Payroll

Tabungan Khusus merupakan produk turunan dari Tab Wadiah/Mudharabah Reguler yang dikhususkan untuk Nasabah Payroll dan Nasabah Migran.

j. BSI Tabungan Pendidikan

Tabungan dengan akad Mudharabah Muthlaqah yang diperuntukkan bagi segmen perorangan dalam merencanakan pendidikan dengan sistem autodebet dan mendapat perlindungan asuransi.

k. BSI Tabungan Pensiun

Tabungan dengan pilihan akad Wadiah Yad Dhamanah atau Mudharabah Muthlaqah diperuntukan bagi nasabah perorangan yang terdaftar di Lembaga Pengelola Pensiun yang telah bekerjasama dengan Bank.

l. BSI Tabungan Prima

Produk tabungan yang diperuntukan bagi segmen nasabah high networth individual berakad Mudharabah dan Wadiah yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan.

m. BSI Tabungan Rencana

Tabungan dengan akad Mudharabah Muthlaqah yang diperuntukan bagi segmen perorangan dalam merencanakan keuangan nya dengan sistem autodebet dan gratis perlindungan asuransi.

n. BSI Tabungan Simpanan Pelajar

Tabungan dengan akad Wadiah Yad Dhamanah untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank syariah di Indonesia, dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

o. BSI Tabungan Smart

Basic Saving Account dengan akad Wadiah Yad Dhamanah merupakan literasi dari OJK dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

p. BSI Tabungan Valas

Tabungan dengan pilihan akad Wadiah Yad Dhamanah atau Mudharabah Muthlaqah dalam mata uang dollar yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan Bank.

q. BSI Tabunganku

Tabungan dengan akad Wadiah Yad Dhamanah untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

2. Pembiayaan

a. Bilateral Financing

Merupakan layanan pemberian fasilitas pembiayaan/financing dalam valuta rupiah atau valuta asing untuk kebutuhan modal kerja jangka pendek maupun untuk tujuan lainnya kepada lembaga keuangan Bank dan/atau non bank.

b. BSI Cash Collateral

Fasilitas pembiayaan yang dijamin dengan agunan likuid, yaitu dijamin dengan Simpanan dalam bentuk Deposito, Giro, atau Tabungan.

c. BSI Distributor Financing

Pembiayaan Modal Kerja dengan skema Value Chain adalah pembiayaan post Financing (dana talangan untuk membayar terlebih dahulu invoice atas pekerjaan yang telah selesai) yang diberikan kepada supplier yang merupakan Supplier Khusus yang mengerjakan kontrak pekerjaan dengan bouwheer, dimana sumber pengembalian pembiayaan adalah pembayaran invoice dari bouwheer.

d. BSI Griya Hasanah

Layanan pembiayaan kepemilikan rumah untuk ragam kebutuhan, sebagai berikut:

- 1) Pembelian Rumah baru/ Rumah second /Ruko/Rukan/Apartemen
- 2) Pembelian Kavling Siap Bangun
- 3) Pembangunan/Renovasi Rumah
- 4) Ambil alih Pembiayaan dari bank lain (Take Over)
- 5) Refinancing untuk pemenuhan kebutuhan nasabah

e. BSI Griya Maburr

Program pembiayaan kepemilikan rumah berhadiah porsi haji.

f. BSI Griya Muda

Layanan pembiayaan kepemilikan rumah untuk usia muda memiliki rumah impian dengan plafond pembiayaan lebih tinggi dan angsuran ringan.

g. BSI Griya Take Over

Layanan take over dari KPR bank lain.

h. BSI KPR Sejahtera

Fasilitas pembiayaan konsumtif untuk memenuhi kebutuhan hunian subsidi pemerintah dengan prinsip syariah.

i. BSI KUR Kecil

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond diatas Rp. 50 Juta s.d Rp. 500 Juta.

j. BSI KUR Mikro

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond diatas Rp. 10 Juta s.d Rp. 50 Juta.

k. BSI KUR Super Mikro

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond s.d Rp. 10 Juta.

l. BSI Mitra Beragun Emas (Non Qardh)

Pembiayaan untuk tujuan konsumtif maupun produktif yang menggunakan akad Murabahah/Musyarakah Mutanaqishah/ Ijarah

dengan agunan berupa emas yang diikat dengan akad rahn, dimana emas yang diagunkan disimpan oleh Bank selama jangka waktu tertentu.

m. BSI Mitraguna Berkah

Pembiayaan untuk tujuan multiguna tanpa agunan dengan berbagai manfaat dan kemudahan bagi pegawai payroll di BSI.

n. BSI Multiguna Hasanah

Fasilitas Pembiayaan Konsumtif untuk;

- 1) Pembelian barang kebutuhan konsumtif seperti renovasi rumah, pembelian perlengkapan/furniture rumah, dll.
- 2) Pembelian manfaat jasa seperti wedding organizer untuk pernikahan, perawatan di rumah sakit, pendidikan, jasa travel agent, dll.
- 3) Pengalihan/pemindahan utang pembiayaan konsumtif di lembaga keuangan lain yang memiliki underlying asset

o. BSI OTO

Layanan pembiayaan kepemilikan kendaraan (mobil baru, mobil bekas dan motor baru) dengan cara mudah dan angsuran tetap.

p. BSI Pensiun Berkah

Pembiayaan yang diberikan kepada para penerima manfaat pensiun bulanan, diantaranya sbb:

- 1) Pensiunan ASN & Pensiunan Janda ASN.
- 2) Pensiunan BUMN/BUMD.

3) Pensiunan & Pensiunan Janda ASN/PNS yang belum memasuki TMT Pensiun namun telah menerima SK Pensiun

q. BSI Umroh

Fasilitas pembiayaan konsumtif untuk memenuhi kebutuhan pembelian Jasa Paket Perjalanan Ibadah Umroh melalui Bank yang telah bekerja sama dengan Travel Agent sesuai dengan prinsip syariah.

r. Mitraguna Online

Pembiayaan tanpa agunan untuk tujuan multiguna/apa saja dengan berbagai manfaat dan kemudahan bagi pegawai.

3. Investasi

a. Bancassurance

Kerjasama pemasaran produk asuransi dengan Perusahaan Asuransi yang bekerjasama dengan Bank Syariah Indonesia.

b. BSI Deposito Valas

Investasi berjangka yang dikelola dengan akad Mudharabah yang ditunjukkan bagi nasabah perorangan dan perusahaan dalam mata uang USD. Tersedia jangka waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan.

c. BSI Reksadana Syariah

Reksa dana syariah adalah wadah yang digunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal sebagai pemilik

harta. Dana ini selanjutnya diinvestasikan dan dikelola dalam portofolio efek syariah oleh Manajer Investasi, menurut ketentuan syariah dan tidak bertentangan dengan prinsip syariat Islam.

d. Cash Waqf Linked Sukuk Ritel (Sukuk Wakaf Ritel)

Cash Waqf Linked Sukuk Ritel (CWLS Ritel) atau Sukuk Wakaf seri SWR001 merupakan investasi dana wakaf uang pada sukuk negara yang diterbitkan oleh pemerintah untuk memfasilitasi Wakif dalam program pemberdayaan ekonomi umat dan kegiatan sosial kemasyarakatan.

e. Deposito Rupiah

Investasi berjangka yang dikelola dengan akad Mudharabah yang ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan dalam mata uang rupiah. Tersedia jangka waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan.

f. Referral Retail Brokerage

Merupakan layanan referral produk-produk investasi kepada nasabah potensial bekerjasama dengan perusahaan sekuritas.

g. SBSN Ritel

SBSN Ritel, terdiri dari Sukuk Negara Ritel dan Sukuk Tabungan

- 1) Sukuk Negara Ritel adalah Sukuk Negara yang dijual kepada individu atau perseorangan Warga Negara Indonesia melalui Agen Penjual di Pasar Perdana dalam negeri.
- 2) Sukuk Tabungan adalah produk investasi syariah yang ditawarkan oleh Pemerintah kepada individu Warga Negara Indonesia, sebagai tabungan investasi yang aman, mudah, terjangkau, dan menguntungkan.

#### 4. Transaksi

##### a. BSI Giro Rupiah

Titipan dana dari pihak ketiga yang dikelola dengan pilihan akad Wadiah Yad Dhamanah atau Mudharabah Muthlaqah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan Debit, Cek, Bilyet Giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan pemindah bukuan untuk menunjang bisnis usaha perorangan maupun non perorangan dalam mata uang rupiah.

##### b. BSI Giro Valas

Titipan dana dari pihak ketiga yang dikelola dengan akad wadiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan Cek, Bilyet Giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan pemindah bukuan untuk menunjang bisnis usaha perorangan maupun non perorangan dalam mata uang valas.

#### 5. Emas

a. BSI Cicil Emas

Merupakan pembiayaan dimana bank memberikan pembiayaan/kepemilikan berupa emas mulia/ emas batangan kepada nasabah.

b. BSI Gadai Emas

Merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat.

6. Bisnis

a. Bank Guarantee Under Counter Guarantee

Bank Guarantee Under Counter Guarantee merupakan instrumen penjaminan perbankan yang diterbitkan atas dasar permintaan dan kontra jaminan (Counter Guarantee) yang diterima baik dari bank ataupun non bank.

b. BSI Bank Garansi

Bank Garansi yang di khususkan kepada vendor/kontraktor dari PT. PLN (PLN) dalam pengadaan barang dan jasa di lingkungan PLN.

c. BSI Cash Management

Saluran distribusi elektronik berupa layanan internet banking bagi nasabah perusahaan atau institusi untuk melakukan aktifitas terhadap rekeningnya di Bank dalam rangka pengelolaan

keuangan dan monitoring arus kas dengan aman, cepat dan mudah.

d. BSI Deposito Ekspor SDA

e. BSI Giro Ekspor SDA

Layanan pembiayaan kepemilikan rumah atau properti berhadiah porsi haji.

f. BSI Giro Optima

Rekening Giro mudharabah dengan imbal hasil spesial berdasarkan tiering.

g. BSI Giro Pemerintah

h. BSI Pembiayaan Investasi

Fasilitas Pembiayaan Jangka menengah dan jangka panjang untuk pengadaan barang - barang modal (perluasan, pendirian proyek baru maupun refinancing).

i. Giro Vostro

Merupakan layanan pembukaan rekening giro dalam berbagai mata uang atas nama lembaga keuangan (financial institutions) Bank dan bukan Bank, koresponden domestik maupun internasional pada BSI.

j. Jasa Penagihan Transaksi Trade Finance Antar Bank

Jasa penagihan piutang atau tagihan jangka pendek under LC/SKBDN yang dimiliki oleh Nominated Bank kepada BSI yang kemudian menagih piutang tersebut kepada pihak yang

berutang (Issuing Bank) sesuai prinsip syariah. BSI dapat memberikan dana talangan kepada Nominated Bank berdasarkan berita akseptasi dari Issuing Bank ke Nominated Bank.

k. Pembiayaan yang Diterima (PYD)

Pinjaman atau pembiayaan yang diterima Bank Syariah Indonesia dari bank atau pihak ketiga bukan bank yang dapat berasal dari dalam negeri (domestik) atau dari luar negeri dalam bentuk rupiah atau valuta asing. Bank Syariah Indonesia memberikan bagi hasil kepada pihak ketiga yang merujuk pada underlying asset PYD yang disepakati.

7. Prioritas

a. BSI Prioritas

Merupakan Layanan eksklusif dengan fasilitas istimewa dari Bank Syariah Indonesia kepada nasabah perorangan terpilih.

b. BSI Private

Merupakan Layanan eksklusif dengan fasilitas istimewa dari Bank Syariah Indonesia yang dibuat kepada nasabah perorangan yang memiliki saldo akumulatif minimal sebesar Rp5 Miliar.

c. Safe Deposit Box (SDB)

Merupakan suatu wadah harta atau surat berharga, yang ditempatkan pada suatu ruang khazanah yang dirancang secara

khusus dari bahan baja yang kokoh, tahan bongkar dan tahan api untuk menjaga keamanan barang yang disimpan dan kenyamanan penggunaannya.

## **4.2 Operasional Gadai Emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1**

### 4.2.1 Ketentuan dan persyaratan gadai emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1

Gadai emas Bank Syariah Indonesia merupakan produk pembiayaan yang ditawarkan kepada nasabah dengan dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat. Objek jaminan saat melakukan gadai emas adalah emas dalam bentuk logam mulia dan bentuk perhiasan dengan minimal 16 karat. Di BSI Jangka waktu gadai maksimal selama 4 bulan dan jangka waktu dapat diperpanjang otomatis dengan syarat saldo di rekening mencukupi untuk membayar biaya sewa sebesar Rp. 4.500 per 15 hari.

Ada beberapa persyaratan dan ketentuan yang harus dipenuhi nasabah untuk melakukan pengajuan gadai emas di BSI, persyaratan tersebut diantaranya sebagai berikut:

1. Membawa fisik emas dengan minimal 16 karat
2. Memiliki KTP
3. Memiliki rekening giro atau tabungan di Bank Syariah Indonesia.
4. NPWP untuk pembiayaan di atas 50 juta
5. Mengisi formulir permohonan gadai emas

Jangka waktu pembiayaan gadai emas maksimal selama 120 hari atau 4 bulan. Jika selama 4 bulan *rahin* belum bisa melunasi, pihak BSI

akan mengkonfirmasi beberapa hari sebelum hari jatuh tempo untuk mengingatkan kembali kapan tanggal jatuh tempo untuk melunasi pembiayaan. Pihak BSI memberikan tenggat waktu selama 4 hari untuk melakukan perpanjangan secara otomatis, dimana *rahin* tidak perlu mendatangi BSI. Perpanjangan dilakukan dengan cara melakukan *top up* dana biaya *ujrah* dan admin. Dimana biaya tersebut akan di potong secara otomatis dari rekening *rahin*.

#### 4.2.2 Prosedur Pembiayaan Gadai Emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1

Tahap-tahap melakukan pembiayaan gadai emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1, yakni:

1. Tahap awal pengajuan pembiayaan gadai emas
  - a. *Rahin* menyerahkan marhun (barang jaminan) yang telah memenuhi syarat kepada petugas gadai.
  - b. *Rahin* menyerahkan persyaratan seperti KTP, rekening
  - c. *Rahin* mengisi formulir permohonan gadai
2. Tahap penaksir gadai emas

Tahap ini merupakan tahap dimana *marhun* (barang jaminan) di uji dan di teliti dengan langkah-langkah berikut :

- a. Uji pada *marhun* berupa emas perhiasan
  - 1) Emas akan di gosok dengan batu uji
  - 2) Lalu dipilihlah jarum uji yang karatasenya diperkirakan sama dengan *marhun*.
  - 3) Jarum uji yang dipilih akan di gosokkan ke batu uji

- 4) Emas akan di tetesi air uji. Batu uji yang sudah di gosok dengan emas serta jarum uji akan di teteskan dengan air uji. (jika goresan hilang maka emas dibawah 16 karat. Jika goresan masih ada maka karatasenya 16 karat atau diatas 16 karat)
- 5) Emas akan di timbang. Pertama akan ditimbang dengan berat kering lalu akan ditimbang dengan berat basah.
- 6) Emas akan di lihat capnya.

Seperti yang dijelaskan Ibu Dwi Nastiti selaku *Pawning Sales Officer*:

“jadi di kita itu taksir. Seumpama bawa perhiasan gitu ya ada perhiasan nah, perhiasan di batu uji sama jarum uji ku, di gesek disini, di kita minimal 16 karat, jadi cari jarum uji yang 1 karat tak gesek jarumnya 16 perhiasan tak gesek aku pakek air uji 1, tak goreskan disini. Kalau dia hilang berarti jelas itu dibawah 16 karat itu ga bisa. Tapi kalau umpama masih ada berarti dia diatas 16 karat atau 16 karat. Terus air uji 2 ini biasanya untuk 20 karat. Nah untuk menentukan 20 karat kita gesek lagi jarum ujinya yang 20 kalau hilang berarti dia dibawah 20 karat kalau ga hilang dia di atas 20 karat gitu. Tinggal di lihat reaksinya cepet atau lambat. Setelah itu kita timbang, timbangannya ada 2 kalau diatas berat kering kalau dibawah berat basah. Biasanya kita dua dua kita hitung dari dua dua beratnya. Sama yang ketiga kita ada 3 selain uji kimia di timbang dan di lihat capnya. Biasanya kalau di perhiasan ada capnya.”

Emas akan di Uji SERTIAI. Untuk *marhun* berupa logam mulia dan tidak perlu dilakukan uji kimia dan uji berat cukup melakuakn *scan barcode*. Untuk emas antam uji SERTIAI dilakukan dengan aplikasi SERTIAI sedangkan emas UBS menggunakan aplikasi UBS *Gold*.

Seperti yang dijelaskan Ibu Dwi Nastiti selaku *Pawning Sales Officer*:

“Kalau Logam mulia bisa pakai SERTIAI. SERTIAI itu kayak *barcode*. Kita sekarang ga bisa gosok karena modelnya emas logam mulia bentuknya kartu kartu gini. Ini kan ga mungkin kita rusak. Jadi pakai *barcode* yg disini kita punya aplikasi, kakau yang di antam itu SERTIAI kalau dari UBS UBS *Gold*. Jadi logam mulia yang SERTIAI ga perlu di gesek cukup ini saja sudah”

### 3. Tahap Pencairan Pembiayaan Gadai Emas di BSI KC Surabaya Rungkut

1

- a. Setelah petugas gadai menghitung nilai marhun nilai taksiran, jumlah pembiayaan, *ujrah* akan diberitahukan kepada *rahin*.
- b. Jika *rahin* setuju maka *rahin* menandatangani surat akad/ surat bukti gadai emas (SBGE)
- c. Kemudian pencairan akan dilakukan melalui rekening Bank Syariah Indonesia yang dimiliki *rahin*.

### 4. Tahap Jatuh Tempo Pembiayaan Gadai Emas

Jangka waktu jatuh tempo pembiayaan gadai emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1 maksimal selama 120 hari atau 4 bulan dari tanggal pembiayaan.

### 5. Tahap Pelunasan Pembiayaan Gadai Emas

- a. *Rahin* membawa Surat Bukti Gadai Emas (SBGE) beserta KTP yang tercantum di SBGE.
- b. *Rahin* menyerahkan uang pelunasan beserta uang *ujrah* 4 bulan kebelakang. Uang pelunasan beserta *ujrah* akan di potong dari

rekening *rahin*. Seperti yang di jelaskan Ibu Dwi Nastiti selaku

*Pawning Sales Officer*:

“Untuk melakukan pelunasan cukup bawa sertifikat sama KTP aja nanti dananya ada di rekening. Nanti di potong di rekening, cairnya di rekening. Jadi syaratnya gadai di sini harus punya rekening BSI gitu. Tidak perlu bawa *cash*, nanti tinggal di ATM aja kalau mau *cash* kalau ga mau *cash* transfer. Tapi kalau disini karena kita Bank jadi semua nasabah gadai, cicil emas harus punya rekening BSI”

## 6. Simulasi Pembiayaan Gadai Emas

Nasabah melakukan pembiayaan gadai emas dengan membawa emas perhiasan sebagai jaminannya. Di BSI hanya emas yang ada di perhiasan yang di hitung, permata dan batu tidak masuk dalam hitungan. Saat di hitung berat emas sebesar 3 gram. Dalam menentukan jumlah pembiayaan yang diberikan maka harus mengikuti harga dasar emas (HDE) di hari itu. HDE di hari itu sebesar Rp. 669.000. persentasi untuk pembiayaan yang diperoleh nasabah pada emas perhiasan yang dijaminan sebesar 80%. Saat di taksir, nilai taksiran sebesar Rp. 2.007.000. Maka perhitungan ujarah, administrasi, dan pembiayaan sebagai berikut

Nilai pembiayaan = Nilai taksiran  $\times$  Persentasi perhiasan

Nilai pembiayaan = Rp. 2.007.000  $\times$  80% = Rp. 1.605.600.

*Ujarah*/bulan = jika nilai pembiayaan sebesar 2.000.000 maka *ujrahnya*

1.80% dari pembiayaan. Maka *ujrah*/ bulan= Rp. 1.605.600  $\times$  1.80%= Rp.

28.900.80

$Ujrah\ 4\ bulan = Rp.\ 28.900.80 \times 4 = Rp.\ 115.603.20$

$Ujrah/15\ hari = 14.450.40.$

Biaya admin yang dikenakan kepada nasabah sebesar 25.000 dikarenakan besar pembiayaan dibawah Rp.20.000.000.

#### 4.2.3 Karakteristik Pembiayaan Gadai Emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1

1. Sebagai landasan keabsahan dalam bertransaksi antara *rahin* (nasabah) dengan *murtahin* (Bank) tertuang dalam Surat Bukti Gadai Emas (SBGE).
2. Terdapat biaya-biaya yang dikenakan kepada nasabah saat melakukan proses pembiayaan gadai emas. Biaya tersebut mencakup biaya administrasi dan biaya sewa penyimpanan dengan ketentuan sebagai berikut :
  - a. Biaya administrasi

Biaya pertama yang harus dibayar saat akad gadai ditandatangani, yakni biaya administrasi yang disesuaikan dengan besarnya pembiayaan

**Tabel 4 2 Biaya Administrasi**

Besar Pembiayaan	Biaya Administrasi
Rp. 500.000 – Rp. 20.000.000	Rp. 25.000
Rp. 20.0000.000 – 100.000.000	Rp. 80.000
Di atas Rp. 100.000.000	Rp. 125.000

Sumber: dokumen BSI KC Surabaya Rungkut 1

b. Biaya sewa penyimpanan

Biaya sewa penyimpanan atau disebut juga *ujrah*. Merupakan biaya yang dikenakan pada nasabah yang dibayarkan di akhir pelunasan. Biaya *ujrah mengcover* biaya asuransi untuk emas yang dijadikan barang jaminan. Biaya *ujrah* dikenakan 4500 per 15 hari. Untuk biaya *ujrah* ditentukan berdasarkan besar pembiayaan tidak ditentukan berdasarkan gram emas yang dijaminkan hal itu dikarenakan jika menentukan dari nilai taksiran berat emas, maka nilai *ujrah* akan berubah dikarenakan harga emas yang terus berubah.

Seperti yang dijelaskan Ibu Dwi Nastiti:

“Kalau *ujrah* disebut biaya sewa tempat memang harusnya sebesar nilai emasnya, cuman karena harga emas setiap harinya berubah-ubah pastinya kita ga bisa menentukan *ujrah* itu setiap hari itu ga bisa, akhirnya diambil dari nilai pembiayaannya. Karena di anggap itu yang tengah-tengah tidak akan berubah. Itu akan berubah nanti di saat 4 bulan perpanjang atau istilahnya nyicil bayar separuhnya baru ganti. Mungkin maksudnya itu diambil dari pembiayaan karena itu jika diambil dari nilai taksir ga bisa karena setiap hari berbeda, beda bisa saja setiap hari taksirannya berbeda-beda, jadi kita ga bisa membuat akad di awal. Padahal di syariah akad selalu di awal, sesuai akad awal sampai jangka waktu selesainya. Kalau ditentukan dari gramnya otomatis setiap hari nilai *ujrah* terus berubah, nah padahal di syariahkan harus yang pasti sesuai akad di awal, kalau kayak gitu justru mungkin kalau saya jadi nasabah mungkin berfikiran nantikan bank bisa seenaknya menaik turuin *ujrah*. Kalau inikan ok sebesar dana yang saya terima.”

**Tabel 4 3 Biaya Ujrah**

Biaya Pembiayaan	Ujrah
Rp. 500.000 – Rp. 20.000.000	1,80% terhadap pembiayaan
Rp. 20.0000.000 – 100.000.000	1,50% terhadap pembiayaan
Di atas Rp. 100.000.000	1,10% terhadap pembiayaan

Sumber: dokumen BSI KC Surabaya Rungkut 1

Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh Ibu Dwi Nastiti selaku

*Pawning Sales Officer* :

“*Ujrahnya* itu di kita pinjaman gadai minimal lima ratus ribu. *Ujrahnya* itu kalau untuk lima ratus empat ribu lima ratus per lima belas hari tapi dibayarkan di akhir, di akhir jangka waktu gadai. *Ujrah* sudah termasuk biaya asuransi. Barang rusak atau hilang di *cover* sama asuransi. Seumpama kayak, kita kan semua barang berharga, uang, ataupun surat-surat kita letakkan di ruang kasana atau berangkas gitu ya. Itu semua yang terletak di situ sudah di asuransikan.”

3. *Rahin* dapat memperpanjang masa pembiayaan jika sudah masuk waktu jatuh tempo dengan membayar biaya *ujrah* dan biaya administrasi.
4. *Rahin* akan diberi peringatan dan diberi tenggat waktu selama 4 hari untuk melakukan perpanjangan jika belum mampu melunasi.
5. Jika *rahin* tidak mampu melunasi maka barang akan di lelang.

Seperti yang telah dijelaskan oleh Ibu Dwi Nastiti Selaku *Pawning Sales Officer*:

“Di kita jika jatuh tempo 4 bulan kita kasih waktu 4 hari untuk perpanjangan, jika bisa di *top up* di *top up*. Misalnya taksirannya 8 juta dia ambil 5 juta biaya 1 juta, ini bisa di *top up* aja, jika tidak bisa di *top up* orangnya ga bsa bayar otomatis kita jual. Biasanya kita jual ke toko emas untuk perhiasan rekanan kalau logam mulia

ke antam atau kita lelang ke kalangan kita. Kalau logam mulia bisa ke nasabah, rekanan, rekan kerja.”

6. *Rahin* tidak perlu membawa surat kepemilikan emas. Karena jika terjadi sengketa selama jangka waktu gadai hal tersebut bukan tanggung jawab bank, kembali menjadi tanggung jawab pemilik.

Seperti yang dijelaskan Ibu Dwi Nastiti selaku *Pawning Sales Officer*:

“Emas yang digadaikan: tidak harus ada suratnya, yang penting ada barangnya. Karena nanti di *form* gadainya sudah menyatakan bahwa ini miliknya dia, jadi jika memang ada apa apa disaat menggadaikan disini ada sengketa atau segala macam bukan tanggung jawab bank, kembali tanggung jawab pemilik.”

7. Perhitungan pembiayaan gadai emas. Perhitungan pembiayaan di BSI menggunakan perhitungan pembiayaan berdasarkan jenis emas, dan nilai taksir berdasarkan standar harga emas di pasaran (Harga/Gram emas). Jika emas logam mulia maka nilai pembiayaan bisa mencapai 95% dari nilai taksir emas batangan BSI (Standar Tasiran Logam Emas/STLE). Sedangkan emas perhiasan nilai pembiayaan maksimal 80% dari nilai taksir emas batangan BSI (Standar Tasiran Logam Emas/STLE).
8. Prinsip syariah yang ada dalam produk gadai emas, yakni menggunakan 3 akad yaitu *qardh*, *rahn*, dan *ijarah*.
- a. Akad *qardh* adalah transaksi pinjam meminjam dana tanpa imbalan dimana *rahin* berkewajiban untuk mengembalikan dana pinjaman serta dana penitipan dalam jangka waktu tertentu
  - b. Akad *rahn* adalah akad untuk mengikat emas sebagai agunan atas pembiayaan

- c. Akad *ijarah* adalah transaksi sewa menyewa atas suatu barang antara pemilik objek sewa dengan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakan.

### 4.3 Efektivitas Gadai Emas Dalam Menarik Minat Nasabah

#### 4.3.1 Tujuan Gadai Emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1

Tujuan adalah pedoman dalam pencapaian program, tujuan dapat menjadi faktor utama dalam menentukan efektivitas suatu program, dengan melihat apakah rencana yang telah dibuat telah sesuai dalam pelaksanaannya. Pencapaian tujuan yaitu untuk mengetahui sejauh mana kesesuaian antara tujuan yang telah ditetapkan dengan hasil dari pelaksanaan produk gadai emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1. Tujuan dari adanya produk gadai emas adalah untuk memperluas produk yang ada di BSI Rungkut 1 yang tentunya dapat menambah *benefit* untuk perusahaan. Seperti yang di jelaskan oleh Bapak Herdyan

Nugrahanto selaku *Branch Manager*:

“Tujuannya adalah pertama untuk menambah *size* bisnis jadi alternatif bisnis pembiayaan salah satunya melalui pembiayaan gadai, kenapa harus ditambah supaya alternatif pembiayaan dicabang runkut lebih banyak jadi ndak hanya pembiayaan dari segmen konsumen atau pembiayaan mikro atau pembiayaan bisnis banking, tapi bisa melayani pembiayaan yang berbasis emas. Artinya itu bisa menambah benefit buat cabang. Kedua supaya mengenalkan bisnis gadai ini dilingkungan Surabaya runkut 1, meningkatkan *brand a wearnes* masyarakat sekitar terhadap keberadaan bisnis gadai di BSI.”

Berdasarkan tujuannya produk gadai emas yang ada di BSI KC Surabaya Rungkut 1, ditujukan khusus kepada kelompok sasaran yakni

nasabah terkecil. Hal ini sesuai yang disampaikan Ibu Dwi Nastiti selaku *Pawning Sales Officer*:

“Lebih ke retail yaitu pembiayaan retail yang paling kecil dan paling gampang yaitu gadai emas, Tujuannya bisa mencakup nasabah terkecil. seperti UMKM, Ibu rumah tangga dikarenakan kita memag retail jadi yang kecil kecil tapi banyak, karena kalau orang yang punya uang ngapain gadai.”

Pernyataan senada juga disampaikan Bapak Herdyan Nugrahanto selaku *Branch Manager*:

“Target marketnya secara khusus tidak ada, cuman mungkin yang menjadi target adalah secara kelompok, komunitas, kemudian juga target yang kaitannya dengan pasar, itu, jadi komunitas, pasar, pedagang kecil yang membutuhkan pembiayaan”

Tujuan sebagai alat fundamental yang di rencanakan perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah di tetapkan. Dari hasil wawancara didapat bahwa BSI KC Surabaya Rungkut 1 tidak menargetkan jumlah nasabah melainkan jumlah pembiayaan. Seperti pemaparan Dwi Nastiti Permanasari selaku *Pawning Sales Officer*

“Kalau ke pembiayaan lebih ke volume aja, kalau jumlah nasabah disebut noa. Kalau noa tidak ditarget. Untuk target pembiayaan sebesar: 3 M/Bulan”

Pernyataan senada sama seperti yang di sampaikan Bapak Herdyan Nugrahanto selaku *Branch Manager*

“Jadi seorang *marketing* gadai di cabang saya ada 1 orang *marketing* gadai jadi setiap bulan harus melakukan pencairan 3M artinya dalam setahun 36 M”.

Gadai emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1 sebelumnya merupakan produk dari Bank Mandiri Syariah KC Rungkut yakni produk KLG terbatas atau yang disebut layanan gadai terbatas yang

hanya menerima barang jaminan berupa emas logam mulia. Pada bulan Mei 2022 baru diresmikan kantor gadai emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1 yang barang jaminannya tidak hanya emas logam mulia tapi sudah bisa menggadaikan emas perhiasan.

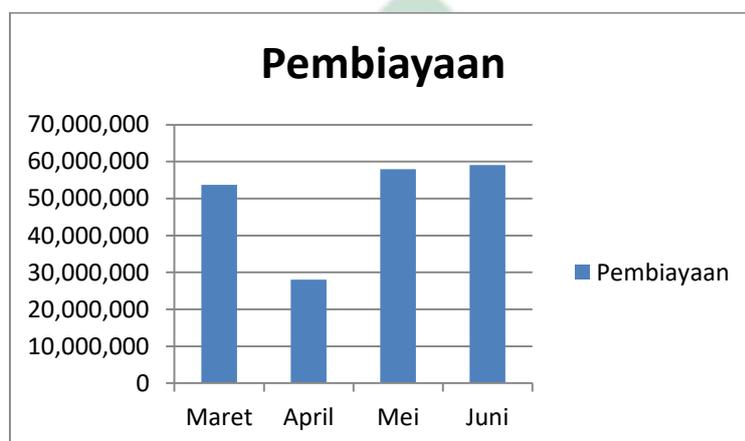
Progres jumlah pembiayaan dapat kita lihat setelah diresmikannya kantor layanan gadai emas terdapat peningkatan pada jumlah pembiayaan dibandingkan dengan produk layanan gadai terbatas. Hal ini dapat dilihat pada tabel di bawah :

**Tabel 4 4 Perolehan Nasabah Maret-Juni**

No	Nama Nasabah	Tanggal Mulai	Tanggal Jatuh Tempo	Pembiayaan
1	NDARU NURNANINGSIH	18-Mar-22	18-Jun-22	3.690.750
2	CAROLIENA	18-Mar-22	18-Jun-22	15.219.000
3	SANTI EKARINI	19-Mar-22	19-Jul-22	18.810.000
4	KHAIRUL HUDA	02-Apr-22	02-Aug-22	7.524.000
5	IDA WARASTRI SH	11-Apr-22	11-Aug-22	20.476.300
6	MAHRUS ALI	04-May-22	04-Sep-22	7.429.000
7	RIDO DWI CAHYO	23-May-22	23-Sep-22	20.229.300
8	BAMBANG SUHARIYO	31-May-22	25-Sep-22	30.280.000
9	MUZAYYAN NUGROHO	02-Jun-22	02-Oct-22	3.890.250
10	CHUSNUL CHOTIMAH	02-Jun-22	02-Oct-22	5.261.280
11	LUQYKUNCORO JAKTI	07-Jun-22	07-Oct-22	4.600.000
12	MUKAROMAH	10-Jun-22	10-Oct-22	11.000.000
13	LUQYKUNCORO JAKTI	14-Jun-22	14-Oct-22	3.131.200
14	UTARIANA WIDHIASTUTI	15-Jun-22	15-Oct-22	2.586.400
15	KHAIRUL HUDA	16-Jun-22	16-Oct-22	15.656.000
16	PRIYO SUTOYO	29-Jun-22	25-Oct-22	6,914,000
17	ROGER STARK	29-Jun-22	25-Oct-22	6,000,000

Sumber: dokumen BSI KC Surabaya Rungkut 1

Berdasarkan tabel di atas peneliti dapat menyusun grafik diagram batang sebagai berikut. Adanya sebuah peningkatan perolehan dari bulan Mei ke bulan Juni. Berikut merupakan gambar grafik perolehan nasabah.



**Gambar 4. 2 Perolehan Pembiayaan Maret-Juni**

Dari diagram diatas dapat dilihat setelah diresmikannya gadai emas BSI KC Suraba Rungkut 1 pada bulan Mei. Terjadi peningkatan pembiayaan di bandingkan sebelum bulan Mei, dimana pembiayaan yang paling besar hanya 53.717.750 sedangkan bulan Mei sebesar 57.938.300, dan di bulan Juni meningkat menjadi 59.039.130.

#### 4.3.2 Promosi gadai emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1

Gadai emas merupakan produk baru yang ada di BSI KC Surabaya Rungkut 1. Agar masyarakat mengetahui adanya produk tersebut pihak BSI KC Surabaya Rungkut 1 melakukan berbagai promosi. Salah satu langkah yang diambil adalah dengan mengadakan

program grebek pasar yang bertujuan untuk memberitahukan kepada masyarakat mengenai adanya produk gadai emas yang ada di BSI KC Surabaya Rungkut 1. Seperti pemaparan Dwi Nastiti selaku *Pawning Sales Officer* bahwa :

“Ada program grebek pasar, dimulai bulan April 2022 setiap selasa rabu kamis grebek pasar lebih ke masyarakat umum, diambil dari pusat di suruh grebek pasar. Dengan cara sebar brosur di beberapa pasar seperti di pasar sekitar kantor, pasar paing, pasar soponyono, wadung asri, pasar kaget yang ada dibelakang sempurna, dimana ada pasar meskipun itu dadakan ya kita datengin, pernah ke pasar kendang sari”

Berikut tabel terkait jadwal grebek pasar yang telah di lakukan:

**Tabel 4 5 Sasaran Promosi Grebek Pasar**

No	Tanggal	Tempat
1	05-Apr-22	Rungkut Kidul
2	06-Apr-22	Kendang Sari
3	07-Apr-22	Pasar Soponyono
4	12-Apr-22	Wadung Sari
5	13-Apr-22	Pasar Pahing
6	14-Apr-22	Pasar Sinar Baru
7	19-Apr-22	Penyebaran di sekitar Kantor
8	20-Apr-22	Pasar Gunung Anyar
9	21-Apr-22	Rungkut Kidul
10	26-Apr-22	Wadung Sari
11	27-Apr-22	Pasar Soponyono
12	28-Apr-22	Kendang Sari
13	03-Mei-22	Wadung Sari

No	Tanggal	Tempat
14	04-Mei-22	Rungkut Kidul
15	05-Mei-22	Pasar Pahing
16	10-Mei-22	Pasar Kaget
17	11-Mei-22	Jl Rungkut Industri
18	12-Mei-22	Kendang Sari
19	17-Mei-22	Pasar Pahing
20	18-Mei-22	Wadung Sari
21	19-Mei-22	Rungkut Kidul
22	24-Mei-22	Jl. Kali Rungkut
23	25-Mei-22	Jl Kedung Baruk
24	26-Mei-22	Jl Kendalsari
25	07-Jun-22	Kendang Sari
26	08-Jun-22	Pasar Pahing
27	09-Jun-22	Pasar Kaget
28	14-Jun-22	Jl. Wonorejo Rungkut
29	15-Jun-22	Jl Pandugo
30	16-Jun-22	Rungkut Kidul
31	21-Jun-22	Jl Medokan Ayu
32	22-Jun-22	Pasar Gunung Anyar
33	23-Jun-22	Jl. Wonoayu

Sumber: dokumen BSI KC Surabaya Rungkut 1

Dari adanya program grebek pasar berpengaruh terhadap penambahan jumlah nasabah yakni sebanyak 4 nasabah. Seperti yang di paparkan Ibu Dwi Nastiti:

“Dampak grebek pasar itu, jadi kitakan grebek pasar tapi ga melulu pasar karenakan kita berada di tempat keramaian, jadi bisa aja kita sisir ke gang gang sini untuk sebar brosur, seenggaknya orang-orang disekitar sini tau bahwa BSI sini ada gadainya gitu paling ga sih itu, kalau disekitar sini sih sudah 4 orang dari hasil sebar brosur tadi ang istilahnya tau dari brosur tau dan menggadaikan”

Selain program grebek pasar BSI KC Surabaya Rungkut 1 juga melakukan sosialisasi dengan cara *open table* di beberapa kesempatan *event* untuk mengenalkan produk gadai emas. Seperti yang di jelaskan oleh Ibu Dwi Nastiti :

“*Opentable* resmi yang ada boothnya itu lebih ke kunjungan itu Mei kemarin kita ada BSI EXPO Di royal itu kita ada stan gadai juga 4 hari kamis jumat sabtu minggu 26 sampai 29”.

Strategi marketing yang digunakan BSI KC Surabaya Rungkut 1 dalam menarik minat nasabah yakni dengan cara menggunakan berbagai media Seperti membagikan brosur, memasang banner di depan kantor, dan juga memasang banner melakukan teknik promosi *mouth to mouth* melalui sosial media yang dilakukan oleh pegawai kantor, serta terjun lapangan. Strategi ini ternyata berhasil menarik minat nasabah untuk melakukan pembiayaan gadai emas. Hal ini dibuktikan berdasarkan salah satu pernyataan nasabah gadai emas Bapak Erwan Satriadi

“Saya tahu ada gadai emas di BSI ini itu karena saya dapat brosur atau selebaran waktu saya di pasar”

Strategi promosi yang dilakukan oleh pegawai BSI KC Surabaya Rungkut 1 juga berhasil menarik nasabah untuk melakukan pembiayaan gadai emas. Hal ini dikuatkan dengan pernyataan bapak Rido Dwi Cahyo:

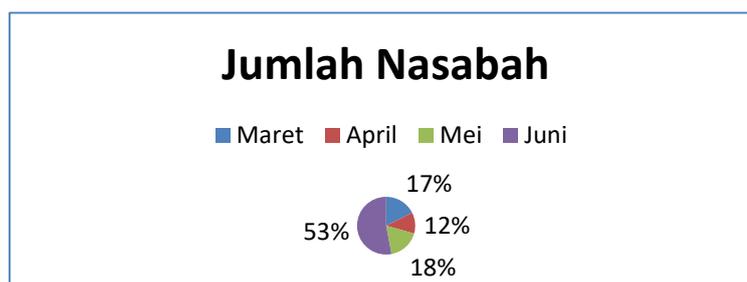
“Saya sudah tahu kalo ada gadai emas di BSI Rungkut, karena waktu itu saya nanya ke saudara saya yang kebetulan bekerja di BSI Rungkut juga”.

Hasil dari berbagai promosi dan strategi marketing yang telah dilakukan untuk menarik minat masyarakat dan nasabah untuk melakukan pembiayaan gadai emas cukup membuahkan hasil. Hal ini dapat dilihat dari Jumlah nasabah yang meningkat di bulan Mei dan Juni setelah kantor gadai emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1 dapat dilihat dengan tabel serta presentasi di bawah.

**Tabel 4 6 Jumlah Nasabah Gadai Maret-Juni**

Bulan	Jumlah Nasabah
Maret	3
April	2
Mei	3
Juni	9

Sumber: hasil wawancara



**Gambar 4. 3 Jumlah Nasabah Gadai Maret-Juni**

Berdasarkan hasil wawancara di atas promosi yang paling efektif dilakukan adalah grebek pasar dikarenakan dari berbagai promosi, program grebek pasar lebih banyak menarik minat nasabah. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan Ibu Dwi Nastiti:

“Promosi yang efektif, yang grebek pasar, jadi kita ga melulu di pasar karena digadai itu sasarannya ga hanya untuk pegadang tapi sasarannya ibu ibu sekain grebek pasar kita sebar brosur ke ibu ibu sekitar. Dampaknya juga lebih terlihat, dari grebek pasar sudah ada 4 orang”.

Sementara itu menurut Bapak Herdyan Nugrahanto promosi yang lebih efektif adalah promosi dengan teknik *mouth to mouth*

“Yang saya rasakan dari mulut ke mulut, karena gini sebelumnya saya bilang target *marketnya* komunitas, kalau misalnya satu orang udah kepegang satu orang , kita akan coba nih untuk menyampaikan ke nasabah kita, missal udah *closing*, tolong bu kawan kawannya diajak. Itu paling efektif menurut saya. bu kawan kawannya diajak, Nanti kami sediakan program ni, misalkan ada sepuluh orang *closing* nanti ada gimmick gimmick tertentu yang bisa kami berikan kepada ibu dalam kuota yang lain.”

Pernyataan Bapak Hendry juga di kuatkan dengan pernyataan

Ibu Dwi Nastiti :

“Kalau dari *mouth ke mouth* itu ada 1 nasabah dari pegadaian pindah sini, dia itu sendiri dengan 2 temennya sudah gadai disini sudah 3 orang.”.

Promosi yang kedepannya akan lebih digencarkan lagi pelaksanaannya adalah promosi *opentable* yang akan dilakukan dengan beberapa rekanan kerja seperti Angkasa Pura Support, Mitakasa, dan PT yang sudah bekerjasama dengan BSI KC Surabaya Rungkut 1. Seperti yang diutarakan bapak Hendry selaku manager:

“Tetep standar temen-temen untuk jualan grebek pasar, sebar brosur, kemudian di sekitaran rungkut ada banyak perusahaan

swasta, maupun perkantoran. Itu kita secara intens kita lakukan penjadwalan. Misal dalam satu hari mengunjungi lima kantor, selain itu kita melakukan surat permohonan untuk open table, misalkan kita izin ke personalia waktu senggangnya kapan. Kita ikut nih kita izin ikut sosialisasi. Memang bisnis retail harus aktif mencari ga bisa duduk diam di kantor”

#### 4.3.3 Fasilitas dan Pelayanan Gadai Emas BSI KC Surabaya Rungkut 1

Dalam menciptakan kepuasan nasabah saat melakukan pembiayaan gadai emas. BSI KC Surabaya Rungkut 1 menyediakan fasilitas dan pelayanan untuk para nasabah. Selain itu fasilitas dan pelayanan yang diberikan dapat menarik minat masyarakat untuk melakukan pembiayaan.

##### 1. Pelayanan

Dalam pelayanannya BSI KC Surabaya Rungkut 1 menerapkan konsep mudah dan cepat untuk membantu nasabah dalam melakukan pembiayaan. Seperti yang dijelaskan oleh Dwi Nastiti Permanasari selaku *Pawning Sales Officer* bahwa :

“Pelayanan kami mudah dan cepat karena tidak sampai 1 jam sudah cair, jika nasabah sudah jelas mau gadai langsung di arahkan ke ruang gadai. Selain itu Biasanya pelayanannya kita bantu seumpama nasabah itu belum punya rekening di BSI, kita bantu bukakan rekening dulu, nah kita buka rekening sudah bisa *online* lewat *Mobile Banking*, kita bantu buka rekening dulu tanpa harus ke CS, karena kalau dia mau gadai dan antri ke CS nanti kelamaan.”

Adapun gambaran waktu pelaksanaan gadai emas sebagai berikut:

Tabel 4 7 Waktu Pelaksanaan Gadai

No	Pelaksanaan	Waktu
1	Pembukaan Buku Rekening	10 Menit
2	Taksiran	20 menit
3	Pencairan	10 menit

Sumber: hasil wawancara

Pelayanan yang mudah dan cepat ini dirasakan oleh salah satu nasabah yakni Bapak Dwi Cahyo Seperti yang di sampaikan beliau:

“Pelayanannya sangat mudah dan cepat, ketika saya gadai kurang dari satu jam uangnya sudah saya terima”

Layanan yang cepat juga tercermin dari transaksi yang saat ini mengikuti perkembangan teknologi. Dimana hal ini terlihat dari pelayanan saat mencairkan dana pembiayaan kepada nasabah yang tidak memakan waktu lama dan tidak perlu mengantri di *customer service* untuk mengambil uang pembiayaan. Cukup membawa ATM dan buku rekening pencairan dana akan masuk ke rekening nasabah. Seperti yang dipaparkan Ibu Dwi Hasti:

“saat melakukan transaksi, di kita tidak perlu bawa uang *cash* untuk pelunasan, karena akan di potong dari rekening, cairnya di rekening. Jadi syaratnya gadai di sini harus punya rekening BSI gitu. Tidak perlu bawa *cash*, nanti tinggal disini karena kita Bank jadi semua nasabah gadai, cicil emas harus punya rekening BSI”

Pelayanan di BSI juga transparan dimana nasabah dapat melihat langsung proses penaksiran dan uji pada emas yang menjadi barang jaminan. Hal ini disampaikan oleh Ibu Dwi Nastiti:

“Iya benar, transparansi karena nasbaah dapat melihat langsung proses uji kimia. Dan juga selalu meminta izin untuk uji kimia terlebih dahulu boleh atau tidak, karena kalau uji kimia harus digesekan barangnya untuk kita tau karatasenya”

Pelayanan terkait penaksiran berbeda saat sebelum dan sesudah kantor layanan gadai di resmikan. Hal ini dikarenakan sebelumnya kantor layanan gadai masih terbatas dalam anggunannya yang hanya menerima emas logam mulia, dimana untuk penaksirannya cukup menggunakan SERTIAI. Sehingga sebelumnya belum ada proses uji kimia yang seperti saat ini dilakukan untuk emas perhiasan. Seperti yang dijelaskan oleh Ibu Dwi Nastiti:

“Bedanya itu ada di uji karatase, kalau dulu kan KLG terbatas jadi cukup pakai SERTIAI. Kalau sekarang kan sudah bisa gadai pakai emas jadi perlu uji kimia untuk uji karatasenya”

## 2. Fasilitas

Selain pelayanan terdapat beberapa fasilitas yang akan di dapatkan nasabah saat melakukan pembiayaan gadai emas, yakni

### a. Perpanjangan otomatis

Perpanjangan otomatis adalah fasilitas dimana nasabah yang belum mampu melakukan pelunasan dapat melakukan perpanjangan otomatis melalui BSI *Mobile* tanpa harus pergi ke bank. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan Ibu Dwi Nastiti:

“Enaknya dikita bisa perpanjang otomatis kapan nasbaah harus dating ke bank 4 bulan ga bsa melunasi tinggal menyediakan untuk ujrahnya saja. Nasabah datang saat awal menggadaikan sama nanti kalau mau ambil barang jaminan. Ga perlu setipa 4 bulan datang ke bank.”

Fasilitas perpanjangan otomatis sangat disukai oleh para nasabah salah satunya ibu Chusnul Chotimah:

“Pas perpanjangan tanpa datang. fasilitasnya membantu saya, saya tidak perlu datang cukup dari HP saja”

Hal senada juga diutarakan bapak Erwan Satriadi :

“Tidak perlu datang ke kantor, saya sangat terbantu dengan fasilitas ini karena sayakan juga bekerja jadi saya tidak perlu pergi ke kantor untuk perpanjang.”

b. Emas tersimpan dan terjamin keamanannya

Emas yang nasabah jadikan anggunan disimpan oleh pihak Bank. Dimana emas tersebut sudah diasuransikan dari biaya *ujrah* yang nasabah bayarkan. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Ibu Dwi Nastiti:

“Jadi gadai dikita emasnya disimpan di Bank itu sudah di asuransikan jadi semua bentuk surat berharga ataupun barang berharga ataupun uang di khasanah itu sudah di asuransikan,jika terjadi apa apa *naudzubillah*, gempa atau banjir, atau kebakaran itu sudah di *cover* asuransi”

c. Nilai Lelang

Saat nasbaah tidak mampu melakukan perpanjangan sehingga tidak mampu melakukan pelunasan. BSI melakukan pelelangan yang mana nilai lelangnya lebih tinggi sesuai harga *buyback* atau harga jual kembali emas.

d. Nilai Taksiran Tinggi

Nilai taksiran adalah nilai atau harga perkiraan yang dijadikan jaminan yang didasarkan pada harga jadi. Nilai taksiran

digunakan sebagai acuan pencairan dana. Di BSI KC Surabaya Rungkut 1 nilai taksiran yang diberikan BSI tinggi. Karena mengikuti HDE mengikuti harga emas dunia. Seperti yang dijelaskan Ibu Dwi Nastiti:

“Nilai taksiran tinggi, jadikan kita itu ada istilahnya HDE setiap jam 10 berbeda beda jadi HDE yang menentukan kantor pusat berdasarkan harga emas saat itu. Nah kita taksir berdasarkan itu jadi nanti disitu muncul HDE hari ini sekian untuk karat ini karat ini harganya sekian, HDE (Harga dasar emas). HDE sama harga beli mas beda. Jadi HDE yang dipakai BSI berbeda beda karena mengikuti harga emas dunia. Kalau pegadaian nilai taksirnya kurang lebih sama dikita lebih sedikit tinggi. Contoh kayak yang Antam itu 819 nah kalau di pegadaian bisa pergramnya 815, selisihnya sedikit mbak tapi lebih tinggi kita.”

Pada fasilitas yang ada di BSI KC Surabaya Rungkut 1 tidak mengalami perubahan ataupun penambahan fasilitas hal ini juga disampaikan oleh Ibu Dwi Nastiti:

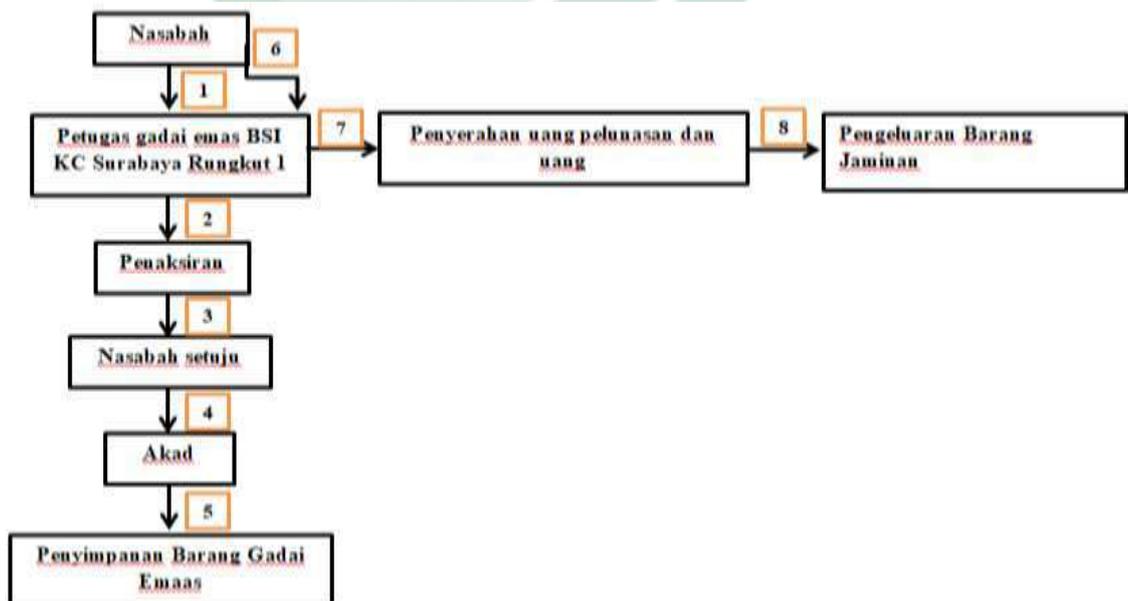
“Untuk biaya admin, ujah, dan perpanjang otomatis, dan lainnya itu memang sistem gadai di BSI dan BSM dulu. Karena bedanya hanya jenis barang yang diterima dulu khusus logam Mulia sekarang sudah bisa logam mulia dan perhiasan minimal enam belas karat”

## BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN

### 5.1. Operasional produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia Kantor

#### Cabang Surabaya Rungkut 1

Berdasarkan analisis yang dilakukan peneliti. Produk gadai emas merupakan produk yang ada di BSI KC Surabaya Rungkut 1 untuk nasabah mendapatkan pinjaman beranggunan emas. Pada produk gadai emas terdapat tiga akad yang digunakan yakni akad *qardh*, *rahn*, dan *ijarah*. Berikut merupakan pembahasan dari tiga akad yang terdapat pada produk gadai emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1. Akad yang dilakukan antara nasabah dengan pihak nasabah adalah akad *qardh*. Dimana saat prosedur pelaksanaan akadnya sebagai berikut:



Gambar 5 1 Prosedur Pelaksanaan Gadai Emas

Nomor yang tertera pada gambar merupakan keterangan prosedur. Untuk nomor pertama *rahin* menyerahkan beberapa persyaratan untuk melakukan pembiayaan gadai emas yakni membawa fisik emas minimal 16 karat, KTP, dan mengisi *form* permohonan gadai emas. Untuk nomor kedua petugas gadai melakukan penaksiran terhadap emas dan melakukan perhitungan nilai taksiran, jumlah pembiayaan, dan *ujrah*. Untuk nomor ketiga setelah *rahin* mendapatkan penjelasan mengenai perhitungan yang telah dilakukan, jika *rahin* setuju dengan jumlah perhitungan yang dijelaskan selanjutnya pada nomor empat nasabah akan melakukan akad dengan menandatangani surat bukti gadai emas (SBGE) dan pencairan dilakukan melalui rekening BSI yang dimiliki *rahin*. Untuk nomor lima emas yang digadaikan akan di simpan ditempat penyimpanan. Pada nomor enam jika nasabah ingin melakukan pelunasan nasabah cukup membawa SBGE beserta KTP. Untuk nomor tujuh *rahin* menyerahkan uang pelunasan beserta uang *ujrah* empat bulan kebelakang. Uang pelunasan dan uang *ujrah* akan di potong dari rekening *rahin*. Selanjutnya pada nomor delapan emas yang digadaikan akan diserahkan kembali kepada *rahin*.

Pada akad *Qardh* terdapat akad *rahn* didalamnya. Dari hasil penelitian diketahui bahwa prosedur pelaksanaan gadai emas berpedoman pada Fatwa DSN No 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn*. Dalam fatwa tersebut dikemukakan perihal diperbolehkannya pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk *Rahn* dengan berbagai ketentuan umum.

Pada butir kedua nomor satu menjelaskan “*Murtahin* (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan *Marhun* (barang) sampai semua utang *Rahin* (yang menyerahkan barang) dilunasi.” Pada praktiknya di BSI KC Surabaya Rungkut 1, Bank adalah *murtahin* dan nasabah adalah *rahin* dan saat pencairan dana bank berhak untuk menahan emas yang nasabah jaminkan sampai nasabah melakukan pelunasan.

Pada butir kedua nomor dua menjelaskan “*Marhun* dan manfaatnya tetap menjadi milik *rahin*. Pada prinsipnya, *marhun* tidak boleh dimanfaatkan oleh *murtahin* kecuali seizin *rahin*, dengan tidak mengurangi nilai *marhun* dan pemanfaatannya itu sekedar pengganti biaya pemeliharaan dan perawatannya.” Pada praktiknya emas yang dijadikan jaminan tetap menjadi milik nasabah, hanya saja emas tersebut sementara disimpan oleh bank sebagai jaminan sampai nasabah melakukan pelunasan pokok pembiayaan dan uang *ujrah*. Emas yang dijadikan barang gadai tidak dimanfaatkan oleh bank, bank hanya melakukan penyimpanan dan perawatan, serta menjaga emas tersebut.

Pada nomor tiga yaitu “Pemeliharaan dan penyimpanan *marhun* pada dasarnya menjadi kewajiban *rahin*, namun dapat dilakukan juga oleh *murtahin*, sedangkan biaya dan pemeliharaan penyimpanan tetap menjadi kewajiban *rahin*.” Pada praktiknya yang dilakukan BSI KC Surabaya Rungkut 1, penyimpanan dan pemeliharaan barang jaminan dilakukan oleh BSI. Untuk biaya pemeliharaan dan penyimpanan menjadi kewajiban

nasabah, sehingga nasabah dikenakan biaya *ujrah* yang dibayarkan saat melakukan pelunasan.

Pada nomor empat yang menjelaskan “Besarnya biaya pemeliharaan dan penyimpanan *Marhun* tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman.” Pada pelaksanaannya di BSI KC Surabaya Rungkut 1 besarnya biaya penyimpanan atau *ujrah* ditentukan berdasarkan jumlah taksiran (jumlah pinjaman yang diberikan kepada nasabah). Biaya *ujrah* ditentukan berdasarkan jumlah pembiayaan dikarenakan hal itu dianggap sebagai jalan tengah, jika ditentukan berdasarkan gram emas maka nilai *ujrah* akan berubah dikarenakan harga emas yang terus berubah. Maka dari itu penentuan biaya *ujrah* ini ditentukan berdasarkan jumlah pembiayaan dengan pertimbangan jika berdasarkan nilai taksiran, nilai *ujrah* akan berubah-ubah sesuai harga emas, sedangkan berdasarkan nilai pembiayaan ini sesuai dengan akad di awal.

Pada nomor lima mengenai “Penjualan *Marhun*” pada praktiknya di BSI KC Surabaya Rungkut 1, apabila beberapa hari sebelum memasuki tanggal jatuh tempo pihak BSI akan mengingatkan nasabah dan memberikan tenggat waktu empat hari untuk melunasi atau memperpanjang. Jika nasabah tidak bisa melunasi atau tidak melakukan perpanjangan maka emas yang dijadikan jaminan akan di lelang. Dimana uang hasil lelang akan digunakan untuk melunasi utang dan biaya *ujrah* jika ada kelebihan dari hasil lelang maka uang tersebut milik *rajin*, namun jika uang tersebut tidak cukup untuk melunasi maka bank akan meminta kekurangan tersebut kepada nasabah.

Berdasarkan Fatwa DSN No 26/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn* Emas. yang dimana didalamnya pada nomor dua menyatakan “Ongkos dan biaya penyimpanan barang (*marhun*) ditanggung oleh penggadai (*rahin*).” Pada praktiknya di BSI KC Surabaya Rungtut 1 ongkos ialah berupa biaya administrasi sedangkan biaya penyimpanan barang jaminan berupa biaya *ujrah* kedua biaya tersebut dikenakan pada nasabah saat melakukan pembiayaan gadai emas.

Pada ketentuan nomor tiga yang menyatakan “Ongkos sebagaimana dimaksud ayat 2 besarnya didasarkan pada pengeluaran yang nyata-nyata diperlukan.” Pada pelaksanaannya di BSI KC Surabaya Rungtut 1, ongkos administrasi yang dikeluarkan nasabah ditentukan oleh BSI, ongkos administrasi yang ditanggung nasabah bervariasi tergantung pada besarnya jumlah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah. Biaya ongkos administrasi mencakup materai, *form*, dan sertifikat

Pada ketentuan nomor empat yaitu “Biaya penyimpanan barang (*marhun*) dilakukan berdasarkan akad *Ijarah*.” Pada pelaksanaannya di BSI KC Surabaya Rungtut 1 terjadi transaksi sewa menyewa saat emas yang dijamin disimpan oleh BSI. BSI menetapkan biaya sewa yang wajib dibayarkan nasabah sesuai dengan akad *ijarah*. Dengan akad *ijarah* ini BSI mendapatkan *fee* atau *ujrah* atas jasa sewa yang diberikan nasabah kepada BSI.

Dalam hal akad *ijarah* DSN-MUI mengeluarkan fatwa mengenai pelaksanaan *ijarah* yaitu Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 09/DSN-

MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *ijarah*. Dalam ketentuan yang tercantum di dalam fatwa pada poin satu mengenai “Rukun dan Syarat *Ijarah*” pada pelaksanaannya di BSI KC Surabaya Rungkut 1. Pihak-pihak yang berakad yakni nasabah sebagai pihak penyewa dan BSI sebagai pihak pemberi sewa. Objek pada akad *ijarah* ini adalah jasa penyimpanan barang gadai. *Ijab* dan *qabul* dilaksanakan dengan surat bukti gadai emas (SBGE).

Pada poin kedua mengenai “Ketentuan Obyek *Ijarah*”. Pada praktiknya di BSI KC Surabaya Rungkut 1 objek *ijarah* berupa jasa penyimpanan barang gadai dimana manfaat atas jasa tertuang dalam surat bukti gadai emas (SBGE) yang mana jasa ini tidak bersifat haram dan jangka waktu penyimpanan barang gadai jelas yakni selama empat bulan. Biaya *ujrah* dikenakan kepada nasabah dan dibayarkan saat melakukan pelunasan.

Pada poin ketiga mengenai “Kewajiban LKS dan Nasabah dalam Pembiayaan *Ijarah*”. Pada praktiknya di BSI KC Surabaya Rungkut 1. BSI sebagai LKS melakukan kewajibannya dengan menyediakan jasa yang diberikan nasabah yakni jasa penyimpanan barang jaminan. Nasabah melakukan kewajibannya dengan membayar uang penyimpanan.

Dari penjelasan diatas, penulis dapat menyimpulkan bahwa pelaksanaan gadai emas yang dilakukan oleh BSI KC Surabaya Rungkut 1 sudah sesuai dengan poin poin yang tertera pada Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 25/DSN-MUI/IV/2002 tentang *Rahn*, Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 26/DSN-MUI/IV/2002 tentang *Rahn* Emas, dan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan

*Ijarah*. Akan tetapi, terdapat beberapa hal yang belum sesuai dengan fatwa yang berlaku. Yakni dalam menentukan biaya pemeliharaan atau *ujrah*, yang mana penentuan besarnya jumlah *ujrah* yang diberikan kepada nasabah ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman yang diterima oleh nasabah. Sedangkan hal tersebut di dalam fatwa tidak diperbolehkan. Sehingga, biaya penyimpanan barang jaminan atau *ujrah* masih belum sesuai dengan ketentuan yang ada di dalam Fatwa DSN-MUI.

## **5.2. Efektivitas produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Surabaya Rungkut 1 efektif dalam menarik minat nasabah**

Pada bagian ini peneliti memaparkan isi dari hasil analisis data dan fakta yang didapatkan dari lapangan serta sesuai dengan teori yang digunakan dalam penelitian ini. Peneliti menggunakan teori ukuran efektivitas menurut Duncan dalam Richards M. Stress teori tersebut digunakan untuk mengukur sejauh mana keberhasilan efektivitas produk gadai emas melalui beberapa indikator, diantaranya pencapaian tujuan, integrasi, dan adaptasi. Berikut pembahasan hasil penelitian mengenai efektivitas produk gadai emas di Bank Syariah studi pada nasabah BSI KC Surabaya Rungkut 1.

### **1. Pencapaian Tujuan**

Tujuan merupakan faktor utama dalam menentukan efektivitas suatu program, apakah tujuan yang telah ditetapkan sudah sesuai dalam pelaksanaannya. Pada indikator terdiri dari sasaran yang merupakan target yang konkret.

Dalam penelitian ini, berdasarkan teori Duncan dalam Richards M. Stress pada indikator tujuan. Tujuan adanya produk gadai emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1 adalah memperluas produk yang ada di BSI Rungkut 1 yang tentunya dapat menambah benefit untuk perusahaan . Dalam produk gadai emas terdapat sasaran yang ditargetkan BSI KC Surabaya Rungkut 1 yakni nasabah kecil yaitu UMKM dan ibu rumah tangga selain itu target jumlah pembiayaan pertahunnya sebesar 3 M per bulan. Berdasarkan target yang telah ditetapkan dalam produk gadai emas dinilai sudah cukup efektif dikarenakan sudah dapat mencapai tujuan-tujuan yang diharapkan, dimana target nasabah kecil sudah menjadi nasabah gadai emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1 hal ini dibuktikan dengan dari dampak yang di dapat dari program grebek pasar yang menarik minat empat orang nasabah. Namun sayangnya peneliti menemukan bahwa target untuk pembiayaan produk gadai emas yang di targetkan 3M perbulan masih belum tercapai dimana pada bulan Mei sebesar 57.938.300. Dan di bulan Juni mengalami peningkatan sedikit sebesar 59.039.130. Belum tercapainya target yang telah ditentukan dikarenakan kantor layanan gadai emas BSI KC Surabaya Rungkut 1 baru diresmikan pada bulan Mei 2022.

## 2. Integrasi

Seperti penjelasan pada bab sebelumnya, integrasi merupakan pengukuran terhadap tingkat kemampuan suatu organisasi untuk mengadakan sosialisasi dan komunikasi dengan berbagai organisasi

lainnya. Dalam penelitian ini integrasi mempunyai pengertian pengukuran terhadap tingkat kemampuan bank untuk mengadakan sosialisasi kepada masyarakat untuk melihat efektivitas dalam menarik minat melakukan pembiayaan gadai emas. Untuk mengukur keberhasilan dalam proses sosialisasi yang dilakukan oleh satu organisasi dalam hal ini pihak BSI KC Surabaya Rungkut 1 kepada masyarakat dan seberapa jauh masyarakat yang melakukan pembiayaan gadai emas setelah mengetahui informasi yang didapat dari sosialisasi.

Proses sosialisasi dalam penelitian ini adalah promosi dimana promosi disini bertujuan mengenalkan produk gadai emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1 kepada nasabah dalam usaha untuk membantu masyarakat mendapatkan pembiayaan dengan menggadiakan emas yang mereka miliki tanpa memakan waktu yang lama. Berdasarkan teori ukuran efektivitas yang dikemukakan Duncan dalam Richards M. Stress pada indikator sosialisasi kemampuan BSI KC Surabaya Rungkut 1 dalam melakukan sosialisasi dinilai sudah efektif dikarenakan BSI KC Surabaya Rungkut 1 telah melakukan sosialisasi dengan melakukan berbagai promosi yang salah satunya adalah membuat program grebek pasar, yang mana dampak dari adanya program tersebut menarik minat empat orang nasabah untuk melakukan gadai. Serta teknik promosi *mouth to mouth* Promosi ini dilakukan tidak hanya oleh pegawai unit gadai tapi juga dilakukan oleh seluruh karyawan BSI yang ikut melakukan promosi serta nasabah yang telah melakukan gadai. Dampaknya adalah satu orang

nasabah tertarik untuk melakukan gadai emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1 dan nasabah tersebut mengajak dua teman lainnya diajak dan ikut melakukan pembiayaan gadai emas berbagai promosi dengan berbagai media seperti *mouth to mouth*, spanduk, banner, brosur, *open table*. Hasil dari adanya promosi ini menunjukkan hasil yang cukup memuaskan dimana jumlah nasabah meningkat setelah dilakukannya program grebek pasar hal ini menunjukkan bahwa masyarakat sebagai penerima sosialisasi tahu tentang informasi mengenai produk gadai emas, serta minat nasabah terhadap gadai emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1 meningkat karena adanya faktor promosi.

### 3. Adaptasi

Adaptasi merupakan sebuah proses penyesuaian diri yang dilakukan untuk menyesuaikan diri dengan lingkungannya. Pada indikator adaptasi terdiri dari peningkatan kemampuan sarana dan prasarana. Berdasarkan hal tersebut peneliti bermaksud menjadikan sebagai tolak ukur efektivitas pada indikator adaptasi. Adaptasi yang diperoleh dari hasil penelitian dapat ditinjau dari fasilitas dan pelayanan yang ada di BSI KC Surabaya Rungkut 1. Adapun pelayanan yang ada di BSI KC Surabaya Rungkut 1 diantaranya ialah estimasi waktu, kemudahan transaksi, dan transparansi. Sedangkan fasilitas yang ada ialah perpanjangan otomatis, keamanan, nilai lelang, dan nilai taksiran tinggi.

Pelayanan di BSI KC Surabaya Rungkut 1 mengenai estimasi waktu mengalami perubahan karena adanya penambahan berupa emas perhiasan

yang menjadi anggungan begitu juga dengan transparansi dimana terdapat perubahan dimana untuk anggungan emas perhiasan terdapat uji kimia yang dapat dilihat langsung oleh nasabah. Untuk kemudahan transaksi sama sekali tidak mengalami perubahan, karena transaksi dapat dilakukan melalui ATM nasabah. Fasilitas di BSI KC Surabaya Rungkut 1 tidak mengalami perubahan sama sekali dikarenakan fasilitas yang ada sudah baik.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti terkait dengan efektivitas produk gadai emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1 dalam menarik minat nasabah. Sesuai dengan indikator efektivitas menurut Duncan dalam Richards M. Stress, yaitu dalam segi tujuan yang belum maksimal hal ini dikarenakan target yang dicapai perbulannya belum terpenuhi. Selain itu fasilitas yang ada tidak mengalami pengembangan apapun. Namun beberapa indikator yang sudah tercapai yaitu promosi pencapaian tujuan terkait nasabah dan pelayanan telah tercapai. Namun perlu adanya pengembangan dalam promosi untuk dapat lebih menarik minat nasabah agar tujuan untuk mencapai jumlah pembiayaan yang sudah ditentukan tercapai.

## **BAB VI PENUTUP**

### **6.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pembahasan dan juga analisis yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya mengenai efektivitas produk gadai emas pada Bank syariah (studi pada nasabah BSI KC Surabaya Rungkut 1), maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan operasional gadai emas yang ada di BSI KC Surabaya Rungkut 1 ialah sudah sesuai dengan poin poin yang tertera pada Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 25/DSN-MUI/IV/2002 tentang *Rahn*, Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 26/DSN-MUI/IV/2002 tentang *Rahn* Emas, dan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Ijarah*. Akan tetapi, terdapat beberapa hal yang belum sesuai dengan fatwa yang berlaku. Yakni dalam menentukan biaya pemeliharaan atau *ujrah*, yang mana penentuan besarnya jumlah *ujrah* yang diberikan kepada nasabah ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman yang diterima oleh nasabah. Penentuan biaya *ujrah* ini ditentukan berdasarkan jumlah pembiayaan dengan pertimbangan jika berdasarkan nilai taskir, nilai *ujrah* akan berubah-ubah sesuai harga emas, sedangkan berdasarkan nilai pembiayaan ini sesuai dengan akad di awal.
2. Produk gadai emas di BSI KC Surabaya Rungkut 1 dilihat dari indikator efektivitas menyatakan bahwa, pada indikator pencapaian tujuan terkait

sasaran sudah tepat sasaran, namun terkait target pembiayaan masih belum tercapai dengan yang direncanakan. Pada indikator integrasi dengan adanya promosi ini menunjukkan hasil yang cukup memuaskan dimana jumlah nasabah meningkat setelah dilakukannya program grebek pasar. Pada indikator adaptasi ditinjau dari pelayanan dan fasilitas. Hasil dari pelayanan yang diberikan adanya sebuah perubahan yang nyata dari dua bulan terakhir setelah diresmikan menjadi BSI. Namun pada variabel fasilitas tidak adanya sebuah perubahan yang nyata.

## 6.2 Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan yang ada, maka saran yang dapat peneliti berikan adalah sebagai berikut:

1. Diharapkan BSI KC Surabaya Rungkut 1 segera merealisasikan promosi *opentable* yang telah direncanakan. Untuk dapat mencapai target pembiayaan yang telah direncanakan yang saat ini belum tercapai
2. Untuk penelitian selanjutnya ialah adanya alat ukur pengukuran efektivitas berupa perhitungan angka numerik agar mengetahui tingkat efektivitas dari BSI KC Surabaya Rungkut 1.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anggito, A., & Setiawan, J. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif* (E. D. Lestari (ed.); Pertama). CV Jejak.
- Apriandany, N. R. (2019). *Manajemen risiko dalam pembiayaan gadai emas (Studi Kasus Bmt Masalah Kantor Cabang Pabean Surabaya*. Universitas Brawijaya.
- Edi, F. R. S. (2016). *Teori Wawancara Psikodiagnostik* (Pertama). LeutikaPrio.
- Erawati, I., Darwis, M., Nasrullah, M., & Makassar, U. N. (2017). *Efektivitas Kinerja Pegawai pada Kantor Kecamatan Pallangga Kabupaten Gowa*. 3(1).
- Fadillah, N. (2020). *Efektifitas Akad Ijarah Dalam Sistem Gadai Di Pegadaian Syariah Pinrang Oleh Nur Fadillah Nim 15.2300.113*. Institut Agama Islam Negeri (Iain) Parepare.
- Fajar Ikhwan, Setyowati, R., & Suharto, R. (2017). Pelaksanaan Gadai Emas Pada Perbankan Syariah (Studi BNI Syariah Kota Semarang). *Diponegoro Law Journal*, 6(1), 1–22.
- Hakim, L. N. (2013). *Ulasan Metodologi Kualitatif: Wawancara Terhadap Elit Review of Qualitative Method : Interview of the Elite*. 165–172.
- Hariani, M. (2020). *Analisis Penerapan Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas (Rahn) Dalam Mendorong Minat Nasabah Di Pt. Bprs Pnm Patuh Beramal Kota Mataram*. Universitas Islam Negeri (Uin) Mataram.
- Indonesia/Tim, K. B. (2008). *Kamus Bahasa Indonesia*. Pusat Bahasa.
- Innah, R. M. (2021). *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Gadai Tanah Di Desa Tumpuk Kecamatan Bandar Kabupaten Pacitan*. Institut Agama Islam Negeri (Iain) Ponorogo.
- Istiharoh. (2021). *Efektivitas pelaksanaan program bantuan pangan non tunai di kelurahan terkul kecamatan rupa skripsi*. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- Manahaar, P. (2019). Implementasi Gadai Syariah (Rahn) Untuk Menunjang Perekonomian Masyarakat di Indonesia. *Dialogia Iuridica: Jurnal Hukum Bisnis Dan Investasi*, 10(2), 97–104. <https://doi.org/10.28932/di.v10i2.1126>
- Nugrahani, M.Hum, D. F. (2014). *Metode Penelitian Kualitatif dalam Penelitian Pendidikan Bahasa*.

- Nurdiyana, R. (2010). *Efektifitas Gadai Emas Syariah (Rahn) Bri Syariah Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat (Studi Pada Pt. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. Kantor Cabang Pembantu Cipulir)*. Uin Syarif Hidayatullah.
- Nurlette, U. A., Sobari, A., & Kosim, A. M. (2014). Analisis Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas (Rahn) Dalam Meningkatkan Pendapatan Bank (Studi Kasus Bank Bjb Syariah Cabang Bogor). *Al-Infaq: Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 5(No. 2), h. 201-242.
- Pratiwi, N. (2016). Penerapan pembiayaan gadai emas di bri syariah. *Al Masraf (Jurnal Lembaga Keuangan Dan Perbankan)*, 1(1).
- Roma, R. A. (2019). Tinjauan Hukum Islam Tentang Pengambilan Manfaat Tanaman Di Atas Tanah Yang Digadaikan (Studi Di Desa Gedung Batin Kecamatan Sungkai Utara Kabupaten Lampung Utara) [Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung]. In *Mizan: Journal of Islamic Law*. <https://doi.org/10.32507/mizan.v3i1.434>
- Sari, A. (2021). *Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah (Rahn) Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah Pada Pegadaian Syariah Luwu*. Institut Agama Islam Negeri (Iain) Palopo.
- Sari, C. V. (2021). Efektivitas Pelaksanaan Program Mappadeceng Di Dinas Sosial Kabupaten Soppeng. In *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952. (Vol. 13, Issue April).
- Sari, N. (2017). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Qardh Pada PT. Bank Sumut Kantor Cabang Pembantu Syariah Panyabungan*. Iain Padangsidempuan.
- Setiawan, A., Muhammad, Maghfirah, S., & Izha. (2021). Efektivitas Aplikasi Zoom Dalam Proses Pembelajaran Matematika. *Bitnet: Jurnal Pendidikan Teknologi Informasi*, 6(1), 33–37. <https://doi.org/10.33084/bitnet.v6i1.2565>
- Sikumbang, A. S. (2021). *Efektivitas Pemasaran Tabungan Emas di PT Pegadaian Syariah cps Alaman Bolak Padangsidempuan*. Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan.
- Sugiyono, P. D. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (19th Ed.). Alfabeta, Cv.
- Syahrin, M. A. (2021). *Gadai Menurut Pandangan Islam*. 5(01), 41–51.
- Terok, G. (2013). Fungsi Jaminan Dalam Pemberian Kredit. *Lex Privatum*, 1(5).
- Turmudi, M. (2016). Operasional Gadai Dalam Sistem Hukum Ekonomi Islam. *Jurnal Al-Adl*, 9(1), 162–173.

Yazid, H. M., & Prasetyo, A. (2019). *Ekonomi Syariah (Teori dan Praktik di Lembaga Keuangan Syariah)* (pertama).



UIN SUNAN AMPEL  
S U R A B A Y A