

**ANALISIS BIAYA PENITIPAN (*UJRAH*) DAN DENDA KETERLAMBATAN
PELUNASAN PRODUK GADAI EMAS DALAM MENINGKATKAN
LOYALITAS NASABAH DI PEGADAIAN SYARIAH KANTOR CABANG
SIDOARJO**

SKRIPSI

Oleh

ALFIDNITA RAHMAWATI

NIM. C74213086



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

SURABAYA

2018

ANALISIS BIAYA PENITIPAN (*UJRAH*) DAN DENDA KETERLAMBATAN
PELUNASAN PRODUK GADAI EMAS DALAM MENINGKATKAN
LOYALITAS NASABAH DI PEGADAIAN SYARIAH KANTOR CABANG
SIDOARJO

SKRIPSI

Diajukan kepada
Universitas Islam Negeri Sunan Ampel
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
dalam Menyelesaikan Program Sarjana Strata Satu
Ekonomi Syariah

Oleh
Alfidnita Rahmawati
NIM. C74213086

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan Ekonomi Syariah
Surabaya

2018

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya :

Nama : Alfidnita Rahmawati

NIM : C74213086

Fakultas/Prodi : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi
Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : Analisis Biaya Penitipan (*Ujrah*) dan Denda Keterlambatan
Pelunasan Produk Gadai Emas Dalam Loyalitas Nasabah
Di Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo.

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

Surabaya, 12 Januari 2018

Saya yang menyatakan,



Alfidnita Rahmawati

NIM. C74213086

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Alfidnita Rahmawati NIM, C74213086 ini telah di periksa dan disetujui untuk di munaqosahkan.

Surabaya, 12 Januari 2018



Dr. H.M Lathoif Ghozali, M.A

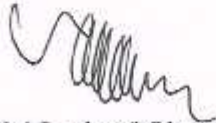
NIP:197607122007102005

PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Alfidnita Rahmawati NIM. C74213086 ini telah dipertahankan di depan sidang Majelis Munaqasah Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya pada hari Selasa, tanggal 30 Januari 2018, dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu Ilmu Ekonomi Syariah.

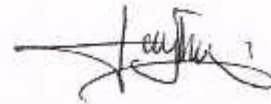
Majelis Munaqasah Skripsi :

Penguji I



Dr. H.M Lathoif Ghazali, M.A.
NIP: 197607122007102005

Penguji II,



Dr. Mugiyati, MEI.
NIP: 197102261997032001

Penguji III,



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

Penguji IV,



Deasy Tantriana, MM
NIP: 198312282011012009

Surabaya, 1 Februari 2018
Mengesahkan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya
Dekan,



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



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN

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

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Alfidnita Rahmawati
NIM : C74213086
Fakultas/Jurusan : FEBI / Ekonomi Syariah
E-mail address : Alfidnitar@gmail.com

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 :

Analisis biaya penutupan (Ujrah) dan denda keterlambatan pelunasan produk gadai emas dalam meningkatkan loyalitas nasabah di pegadaian syariah kantor cabang sidoarjo

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 izin 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, 02 Februari 2018
Penulis


(ALFIDNITA RAHMAWATI)

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk lebih memahami mengenai salah satu produk yang ditawarkan oleh pegadaian syariah kantor cabang sidoarjo yaitu produk gadai emas. Selain itu juga untuk mengetahui apakah biaya penitipan (*ujrah*) dan denda keterlambatan pelunasan pada produk gadai emas dalam meningkatkan loyalitas nasabah di pegadaian syariah kantor cabang Sidoarjo baik nasabah baru maupun nasabah yang sudah bertahun-tahun.

Metode dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis dengan menggunakan sumber data primer yang dikumpulkan dengan menggunakan teknik wawancara terhadap pihak-pihak nasabah pegadaian syariah, melakukan observasi lapangan dan data sekunder dihimpun melalui studi dokumen yang di miliki pegadaian syariah kantor cabang Sidoarjo, selanjutnya penelitian ini di paparkan serta dianalisis antara teori yang diangkat dengan pelaksanaan dan data observasi lapangan yang diperoleh. Populasi dalam penelitian ini adalah nasabah pegadaian syariah kantor cabang Sidoarjo yang menggunakan produk gadai emas.

Hasil analisis penelitian ini menunjukkan bahwa biaya penitipan (*ujrah*) dan denda keterlambatan pelunasan produk gadai emas yang di bebaskan kepada nasabah sangat berpengaruh terhadap loyalitas nasabah gadai emas karena rendahnya biaya penitipan (*ujrah*) dan denda keterlambatan yang telah dikenakan pegadaian syariah kantor cabang Sidoarjo meringankan beban pinjaman dari barang yang digadaikan selain itu keramah tamahan pihak pegadaian juga berpengaruh terhadap nasabah. Sehingga nasabah merasa sangat terbantu dalam menggadaikan emas karena sangat meringankan beban nasabah dalam menggadaikan emas dan sangat nyaman melakukan transaksi di pegadaian syariah kantor cabang Sidoarjo.

Berdasarkan hasil penelitian, disarankan agar pihak pegadaian syariah kantor cabang Sidoarjo lebih terbuka dalam menjelaskan biaya penitipan (*ujrah*) dan denda keterlambatan pelunasan produk gadai karena banyak sebagian nasabah ataupun nasabah baru tidak mengetahui perhitungan biaya penitipan dan denda keterlambatan pelunasan produk gadai emas pegadaian syariah kantor cabang Sidoarjo

Kata kunci : Biaya penitipan, Denda Pelunasan Keterlambatan, dan Loyalitas Nasabah.

DAFTAR ISI

		Halaman
SAMPUL DALAM.....		i
PERNYATAAN KEASLIAN		ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING		iii
PENGESAHAN		iv
ABSTRAK.....		v
KATA PENGANTAR		vi
DAFTAR ISI.....		viii
DAFTAR TABEL.....		xi
DAFTAR GAMBAR.....		xii
DAFTAR TRANSLITERASI		xiii
BAB I	PENDAHULUAN	1
	A. Latar Belakang Masalah	1
	B. Identifikasi dan Batasan Masalah	9
	C. Rumusan Masalah.....	10
	D. Kajian Pustaka.....	11
	E. Tujuan Penelitian.....	18
	F. Kegunaan Hasil Penelitian.....	18
	G. Definisi Operasional.....	19
	H. Metode Penelitian.....	22
	I. Sistematika Pembahasan.....	27
BAB II	KONSEP RAHN DAN IJARAH	29
	A. Rahn.....	29
	1. Pengertian Rahn.....	29

PENDAHULUAN

Perkembangan kegiatan ekonomi di masyarakat saat ini diramaikan dengan hadirnya lembaga keuangan syariah yang menjadi jalan alternatif dalam melakukan suatu kegiatan perekonomian. Lembaga keuangan syariah merupakan lembaga perantara (*intermediary agent*) dengan menghubungkan pihak yang memiliki atau kelebihan dana (*surplus spending unit*) dengan pihak yang membutuhkan dana (*deficit spending unit*).¹

¹ Darsono, *Dinamika Produk dan Akad Keuangan Syariah Di Indonesia*, Cet I, (Jakart: Bank Indonesia, 2016), 3.

Perkembangan Pegadaian Syariah di Indonesia, pada akhir Februari 2009 jumlah pembiayaan mencapai 1,6 triliyun dengan jumlah nasabah 600 ribu orang dan kantor cabang berjumlah 120 buah. Jumlah tersebut masih sangat kecil dibanding Pegadaian konvensional yang berjumlah 3.000 buah. Pembiayaan Pegadaian Syariah untuk Usaha Kecil Menengah (UKM) sebesar Rp7,5 milyar. Peningkatan bisnis gadai ditahun 2010 meningkat 90 persen dan mengalami peningkatan yang cukup signifikan dari tahun ketahun.⁴ Dengan adanya peningkatan bisnis gadai tentunya tidak jauh dari kenyamanan dan kepercayaan yang diberikan pihak pegadaian terhadap nasabah.

Konsep operasional pegadaian syariah mengacu pada sistem administrasi modern yaitu asas rasionalitas yang merupakan keputusan optimal untuk mencapai suatu tujuan atau memecahkan masalah dan efektivitas yang diselaraskan dengan nilai Islam. Seperti halnya institusi yang berlabel Islam, maka landasan konsep pegadaian syariah juga mengacu kepada kaidah Islam yang bersumber pada Firman Allah sebagai berikut:

[illegible]

Kelebihan dari pegadaian syariah adalah margin yang ditetapkan rendah, karakteristik barang yang digadaikan adalah barang sehari-hari yang memiliki nilai dan terhindar dari unsur-unsur *ribā*.⁹ Selain itu, pegadaian syariah semakin mengembangkan produk yang ditawarkan kepada nasabah, seperti produk gadai emas dan menawarkan kepemilikan emas batangan dengan sistem angsuran ataupun tunai, ada produk yang digunakan untuk memberikan pinjaman biaya haji ataupun biaya untuk penambahan modal usaha-usaha, produk aneka jasa yang digunakan untuk jasa multi pembayaran

⁹ Jasrifirdaus.blogspot.co.id/2013/04/mekanisme-pegadaian-syariah.html?m=1, diakses pada tanggal 19 Februari 2017.

Sebagaimana suatu produk lembaga keuangan syariah pada umumnya, produk gadai emas yang dimiliki oleh Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo terdapat biaya-biaya yang terkait didalamnya, diantaranya biaya taksiran yang diperoleh dari gadai emas, dan juga biaya penitipan atas barang emas yang digadaikan. Biaya penitipan (*ujrah*) merupakan imbalan yang diberikan atau yang diminta atas suatu pekerjaan yang dilakukan. *Ujrah* mempunyai arti upah atau upah dalam sewa menyewa, sehingga pembahasan mengenai *ujrah* ini termasuk dalam pembahasan *ijārah*.¹⁰

Biaya taksiran merupakan suatu layanan kepada masyarakat yang peduli akan harga dan nilai harta benda miliknya. Dengan biaya yang relative ringan, masyarakat dapat mengetahui dengan pasti tentang nilai atau kualitas suatu barang miliknya setelah lebih dulu diperiksa dan ditaksir oleh juru taksir yang berpengalaman.¹¹

¹¹ Azis Ariyanto, " *Studi Komparasi Aplikasi Gadai Emas Serta Strategi Pengembangan Pada Bank Syariah dan Perum Pegadaian Syariah*", (Skripsi-Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2011)

Denda adalah bentuk hukuman yang melibatkan uang yang harus dibayarkan dalam jumlah tertentu. Jenis yang paling umum adalah uang denda, yang jumlahnya tetap, dan denda harian, yang dibayarkan menurut penghasilan seseorang.¹²

Adapun denda yang ditetapkan oleh Pegadaian Syariah kantor cabang Sidoarjo adalah denda dalam bentuk harian yang berupa uang. Nominal yang harus dibayar atas keterlambatan pelunasan tersebut disesuaikan dengan jumlah hari keterlambatan yang dilakukan nasabah. Sedangkan untuk besaran rupiah yang akan dibayar adalah sesuai dengan biaya penitipan (*ujrah*) atas hasil perolehan pinjaman produk gadai emas.

[illegible]

Berdasarkan latar belakang masalah yang di atas, maka identifikasi masalah adalah sebagaimana berikut:

1. Peran pegadaian sebagai lembaga yang menyediakan dana untuk kebutuhan yang mendesak.
2. Hukum Islam tentang gadai (*Ar-Rahn*).
3. Mekanisme operasional pegadaian syariah.
4. Besaran *ujrah* atau biaya *ijārah* pada pembiayaan *rahn* di Pegadaian Syariah.
5. Biaya penitipan (*ujrah*) dan denda keterlambatan pelunasan produk gadai emas di Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo.
6. Biaya penitipan (*ujrah*) dan denda keterlambatan pelunasan produk gadai emas dalam meningkatkan loyalitas nasabah di pegadaian syariah kantor cabang sidoarjo.

Adapun batasan masalah dalam tulisan ini adalah sebagaimana berikut:

1. Aplikasi Biaya penitipan (*ujrah*) dan denda keterlambatan pelunasan produk gadai emas di Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo.
2. Membahas tentang analisis biaya penitipan (*ujrah*) dan denda keterlambatan pelunasan produk gadai emas dalam meningkatkan loyalitas nasabah di Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang penulis kemukakan diatas,
maka rumusan masalah penelitian ini adalah:

1. Bagaimana aplikasi biaya penitipan (*ujrah*) dan denda keterlambatan pelunasan produk gadai emas di Pegadaian Syariah kantor cabang Sidoarjo?
2. Bagaimana analisis biaya penitipan (*ujrah*) dan denda keterlambatan pelunasan produk gadai emas dalam meningkatkan loyalitas nasabah di Pegadaian Syariah kantor cabang Sidoarjo?

D. Kajian Pustaka

Kajian pustaka merupakan ringkasan mengenai penelitian yang sudah pernah dilakukan dan menyerupai masalah yang akan diteliti sehingga terlihat bahwa kajian peneliti bukan pengulangan ataupun duplikasi dari kajian penelitian yang telah ada. Beberapa diantaranya adalah sebagaimana berikut:

1. Widyan apriliska Fajri dengan judul skripsi Analisis Preferensi Nasabah Terhadap Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Studi Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Gresik dan PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pegadaian Syariah Kebomas Gresik). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang memengaruhi preferensi nasabah terhadap pembiayaan gadai emas syariah. Hasil studi ini menunjukkan bahwa

pada X_1 2.938 dan X_2 3.518 t_{tabel} 1.996.¹⁵

[illegible]

Perbedaan antara peneliti proposal saat ini dengan penelitian terdahulu yaitu penelitian dalam proposal saat ini mengenai denda keterlambatan pelunasan produk gadai mas di Pegadaian cabang Sidoarjo. Sedangkan subjek yang di teliti oleh peneliti terdahulu yakni mengenai fatwa DSN MUI no. 25 tahun 2002.

- ¹⁶ Putri Rohmawati “*Analisis Besaran Ujrah Di Pegadaian Syariah Karangpilang Surabaya Dalam Perspektif Fatwa Dsn Mui N0. 25 Tahun 2002*”. (Skripsi-UIN Sunan Ampel, Surabaya, 2016), v.

Perbedaan antara Penelitian proposal saat ini dengan penelitian terdahulu yaitu peneliti akan membahas mengenai analisis biaya penitipan (*ujrah*) dan denda keterlambatan pelunasan produk gadai emas terhadap loyalitas nasabah di pegadaian syariah kantor cabang sidoarjo. Sedangkan dalam penelitian terdahulu membahas tentang besaran *ujrah* (biaya *ijarah*) atas sewa tempat marhun yang dikenakan kepada nasabah di Pegadaian Syariah Karangpilang Surabaya dalam perspektif fatwa DSN-MUI no. 25 tahun 2002.

5. Itsna Mar'atul .A.M, Skripsi dengan judul "Analisis Hukum Islam Terhadap Peraktik Gadai Emas di Bank Negara Indonesia (BNI) Syariah Cabang Surabaya". Dimana judul ini adalah sebagai penerus dari judul-judul yang sebelumnya sudah di bahas yakni gadai. Sedangkan skripsi ini membahas tentang gadai emas dan gadai dilaksanakan hanya dengan dasar saling percaya saja tanpa adanya suatu tulisan apapun sebagai alat bukti.¹⁸

Perbedaan antara Penelitian proposal saat ini dengan penelitian terdahulu yaitu peneliti membahas tentang produk gadai emas terhadap

¹⁷ Taufik Hussholeh, “*Prosedur Pelelangan Barang Gadai Di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Kota Surabaya : Menurut Fatwa Dsn No. 25 Tahun 2002*” (Skripsi-UIN Sunan Ampel, Surabaya, 2012), v.

¹⁸ Itsna Mar'atul, "*Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Gadai Emas Di Bank Negara Indonesia (Bni) Syari'ah Cabang Surabaya*" (Skripsi- UIN Sunan Ampel, Surabaya, 2009), v.

loyalitas nasabah di pegadaian syariah kantor cabang sidoarjo. Sedangkan dalam penelitian terdahulu membahas tentang gadai emas yang dilaksanakan hanya dengan dasar saling percaya saja atau tanpa adanya suatu tulisan apapun sebagai alat bukti.

Tabel 1.1

No.	Nama Penelitian	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Widyan apriliska Fajri (2016)	Analisis Preferensi Nasabah Terhadap Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Studi Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Gresik dan PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pegadaian Syariah Kebomas Gresik).	Sama-sama meneliti tentang pegadaian emas syariah.	penelitian proposal saat ini menggunakan 1 lembaga di kabupaten Sidoarjo penelitian terdahulu menggunakan 2 lembaga di Gresik yaitu Bank Syariah Mandiri dan Pegadaian Syariah.
2.	Mas'Adatin (2016)	Pengaruh Biaya Penitipan (<i>Ujrah</i>) dan Denda Keterlambatan Pelunasan Produk Gadai Emas Terhadap Kepuasan NASABAH GADAI Emas di BPRS Bhakti Sumekar Kantor Kas Guluk-Guluk Kabupaten Sumenep.	Sama-sama meneliti tentang pengaruh biaya penitipam (<i>ujrah</i>) dan denda keterlambatan pelunasan produk gadai emas.	Menggunakan metode penelitian yang berbeda dan lokasi penelitian yang berbeda yakni penelitian proposal saat ini menggunakan metode kualitatif di pegadaian syariah kantor cabang sidoarjo. Sedangkan penelitian terdahulu menggunakan metode kuantitatif di kantor kas Guluk-guluk kab. Sumenep.
3.	Putri Rohmawati (2002)	Analisis Besaran Ujrah di Pegadaian Syariah Karangpilang Surabaya dalam Prespektif Fatwa DSN MUI No. 25 tahun 2002.	Sama-sama meneliti tentang <i>ujrah</i> dipegadaian syariah.	penelitian proposal saat ini mengenai denda keterlambatan pelunasan produk gadai mas di Pegadaian cabang Sidoarjo. penelitian terdahulu mengenai fatwa DSN MUI No. 25 tahun 2002 di Pegadaian Syariah Karangpilang.

4.	Taufik Hussholeh (2012)	Prosedur Pelelangan Barang Gadai di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya (Menurut Fatwa DSN no. 25 Tahun 2002).	Sama-sama meneliti tentang barang gadai di pegadaian syariah.	Penelitian proposal saat ini mengenai analisis biaya penitipan (<i>ujrah</i>) dan denda keterlambatan pelunasan produk gadai emas terhadap loyalitas nasabah di pegadaian syariah kantor cabang sidoarjo. penelitian terdahulu membahas tentang besaran <i>ujrah</i> (biaya ijarah) atas sewa tempat marhun yang dikenakan kepada nasabah di Pegadaian Syariah Karangpilang Surabaya dalam perspektif fatwa DSN-MUI no. 25 tahun 2002.
5.	Itsna Mar'atul (2009)	Analisis Hukum Islam Terhadap Peraktik Gadai Emas di Bank Negara Indonesia (BNI) Syariah Cabang Surabaya.	Sama-sama meneliti tentang gadai emas.	Penelitian proposal saat ini membahas tentang produk gadai emas terhadap loyalitas nasabah di pegadaian syariah kantor cabang sidoarjo. Penelitian terdahulu membahas tentang gadai emas yang dilaksanakan hanya dengan dasar saling percaya saja atau tanpa adanya suatu tulisan apapun sebagai alat bukti.

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diatas, maka tujuan yang ingin dicapai dari penelitian adalah :

1. Untuk mengetahui biaya penitipan (*ujrah*) dan denda keterlambatan pelunasan produk gadai emas di Pegadaian Syariah kantor cabang Sidoarjo.

Agar mempermudah untuk memahami isi skripsi, maka penelitian ini mendefinisikan sebagian istilah dalam skripsi ini, diantaranya:

1. Biaya penitipan (*ujrah*) merupakan imbalan yang diberikan atau yang diminta atas suatu pekerjaan yang dilakukan. *Ujrah* mempunyai arti upah atau upah dalam sewa menyewa, sehingga pembahasan mengenai *ujrah* ini termasuk dalam pembahasan *ijārah*.

Biaya penitipan (ujrah) di Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo sangat penting, karena suatu upah atau harga yang dibayarkan atas jasa untuk pekerja atas pekerjaan yang telah dilakukan atau dengan kata lain merupakan harga tenaga kerja yang dibayarkan atas jasa-jasanya.

- ¹⁹ Muhammad Syafi’I Antonio, “*Bank Syariah dari teori ke praktek*”, tazkia cendikia, 2001 hal 128

Gadai dapat didefinisikan sebagai transaksi antara nasabah dan lembaga gadai, yaitu nasabah menjamin sejumlah barang berharga yang dimiliki dalam rangka mendapatkan sejumlah dana sesuai dengan nilai barang yang dijaminkan, dan akan ditebus pada saat jatuh tempo.²¹

Gadai (Rahn) dalam fiqh adalah perjanjian suatu barang sebagai tanggungan utang atau menjadikan suatu benda bernilai menurut pandangan syara' sebagai tanggungan pinjaman (marhun bih), sehingga dengan adanya tanggungan utang ini seluruh atau sebagian utang dapat diterima. Gadai dalam perspektif islam disebut dengan istilah rahn, yaitu suatu perjanjian untuk menahan sesuatu barang sebagai jaminan atau tanggungan utang. Kata rahn secara etimologi berarti tetap, berlangsung dan menahan.

3. Pegadaian syariah adalah badan usaha di Indonesia yang secara resmi mempunyai izin untuk melaksanakan kegiatan lembaga keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana kepada masyarakat yang berpedoman syariah Islam yang bersumber dari Alqur'an.²² Selain itu, pegadaian syariah diartikan sebagai lembaga keuangan alternatif bagi masyarakat guna menetapkan pilihan dalam pembiayaan di sektor riil.²³

²² Laila Qadria, *"Perencanaan dan Penerapan Strategi Pemasaran Pembiayaan Ar-Rahn Usaha Mikro (ARRUM) pada Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya"* (Skripsi-UIN Sunan Ampel Surabaya, 2015), 18

[illegible]

Maka peneliti ingin meneliti di Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo yang terletak di jalan Sunandar Ps. Ruko Taman Jenggolo Mas A-10 Sidoarjo agar masyarakat lebih memahami bentuk penyaluran dana yang berpedoman syariah Islam.

- [illegible]

H. Metode Penelitian

1. Data yang dikumpulkan

Data yang dikumpulkan, yakni berupa data yang perlu dihimpun untuk menjawab pertanyaan dalam rumusan masalah,²⁴ adapun data yang dikumpulkan antara lain:

- a. Data yang dikumpulkan dari penelitian ini adalah data tentang biaya penitipan (*ujrah*) dan denda keterlambatan pelunasan produk gadai emas pada Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo.
- b. Data tentang Biaya Penitipan (*ujrah*) dan denda keterlambatan pelunasan produk gadai emas dalam meningkatkan loyalitas nasabah dalam menggunakan gadai emas di Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo dari buku jurnal, artikel dan skripsi terdahulu.

2. Sumber data

Sumber data yakni sumber data yang akan digali, baik primer maupun sekunder.²⁵ Adapun sumber data yang digunakan sebagai berikut:

- ### a. Sumber Data Primer

Sumber primer adalah sumber yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.²⁶Data ini di dapatkan dari pihak Pegadaian Syariah kantor cabang Sidoarjo: Staff pegadaian syariah dan nasabah terkait yang berupa data jumlah nasabah, BOP pegadaian Syariah.

²⁴ Ibid., 9.

²⁵ Ibid., 10.

²⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2015), 225.

Teknik analisis data yaitu teknik yang digunakan dalam penelitian beserta alasan penggunaannya. Dalam penelitian kualitatif lebih difokuskan selama proses dilapangan bersamaan dengan pengumpulan data. Data yang terkumpul dari kegiatan pengumpulan data selanjutnya dianalisis secara deskripsi yang mendetail tentang situasi, kegiatan, atau peristiwa maupun fenomena tertentu, baik menyambut manusianya maupun hubungannya dengan manusia lainnya.³²

³² Ibid., 331.

Bab III Pembahasan, Bab ini merupakan pembahasan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis pada Pegadaian Syari'ah kantor Cabang Sidoarjo. Dalam bab ini penulis membaginya dalam tiga pokok bahasan, yaitu: pertama, tentang gambaran umum Pegadaian Syari'ah kantor Cabang Sidoarjo yang terdiri dari latar belakang dan sejarah berdirinya, serta produk-produk dari Pegadaian Syari'ah kantor Cabang Sidoarjo. Kedua, tentang praktik gadai emas di Pegadaian Syari'ah kantor Cabang Sidoarjo yang terdiri dari prosedur pengajuan pembiayaan gadai emas, penaksiran emas, dan denda keterlambatan pelunasan produk gadai emas, dan pola kontrak perjanjian. Ketiga tentang loyalitas nasabah di Pegadaian Syari'ah kantor Cabang Sidoarjo.

Bab IV Analisis Data, Bab ini merupakan analisis data dari hasil penelitian yang meliputi : analisis terhadap pelunasan produk gadai emas pada Pegadaian Syari'ah kantor Cabang Sidoarjo dan analisis biaya penitipan (*ujrah*) beserta denda keterlambatan terhadap loyalitas nasabah di Pegadaian Syari'ah kantor Cabang Sidoarjo.

Bab V Penutup, merupakan bab terakhir yang berisi kesimpulan dari hasil penelitian dan saran-saran yang bermanfaat bagi banyak pihak.

Akad *Rahn* dalam istilah hukum positif disebut dengan barang jaminan, anggunan, dan runguhan. Dalam Islam *Rahn* merupakan sarana tolong menolong bagi umat Islam, tanpa adanya imbalan jasa.⁵ Dalam peristilahan sehari-hari pihak yang menerima gadai, dinamakan “penerima atau pemegang gadai”.

Gadai merupakan salah satu kategori perjanjian hutang-piutang untuk suatu kepercayaan dari orang yang berpiutang, maka orang yang berhutang mengadaikan barangnya sebagai jaminan terhadap hutangnya itu. Barang jaminan tetap menjadi hak milik orang yang menggadaikan, tetapi dikuasai oleh penerima gadai.

Praktek ini telah ada sejak zaman Rasulullah SAW, Rasulullah pun pernah melakukannya. Gadai mempunyai nilai sosial yang tinggi dan dilakukan secara suka rela atas dasar tolong menolong.⁶ Menurut istilah ulama *fiqh* sebagai berikut: Pendapat ulama mazhab Syafi'i dan mahzab Hanbali mendefinisikan *Rahn* dalam arti akad yaitu menjadikan materi (barang) sebagai jaminan utang yang dapat dijadikan pembayar utang apabila orang yang berutang tidak bisa membayar utangnya. Dari devinisi tersebut bisa dikemukakan dan dapat diambil intisari bahwa gadai (*Rahn*) adalah menjadikan suatu

⁶ Muhammad Shoikul Hadi, *Pegadaian Syariah* (Jakarta: Salemba Diniyah, 2003), 3.

Pengertian *Rahn* yang dikemukakan Ulama Syāfi'iyah ini memberi pengertian bahwa barang yang bisa dijadikan utang hanyalah harta yang bersifat materi, tidak termasuk manfaat sebagaimana yang dikemukakan ulama Malikiyah, meskipun sebenarnya manfaat itu menurut Ulama Syāfi'iyah dan Hanabilah termasuk dalam pengertian kekayaan.

Sebenarnya pemberian utang itu merupakan suatu tindakan kebajikan untuk menolong orang yang sedang dalam keadaan terpaksa dan tidak mempunyai uang dalam keadaan kontan. Namun, untuk ketenangan hati, pemberi uang memberikan suatu jaminan, bahwa utang itu akan dibayar oleh yang berutang. Untuk maksud itu pemilik uang boleh meminta jaminan dalam bentuk barang berharga.⁸

Menyangkut perjanjian gadai dalam syariat Islam dihukumkan sebagai perbuatan jaiz atau dibolehkan, baik menurut ketentuan Al-Qur'an, Sunnah, maupun Ijma' Ulama. Adapun dasar hukum tentang kebolehan gadai sebagai berikut:

8 Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Kencana Perdana Media Group, 2010), 263.

1. *Rāhin*

- a. Harus baligh dan berakal sehat, karena itu tidak sah rungguhkan anak kecil, orang gila, dan lain-lain. Adapun wali diperbolehkan menggadaikan harta untuk suatu kepentingan.
- b. Harus layak untuk melakukan transaksi kepemilikan. Setiap orang yang sah melakukan jual beli, ia juga sah untuk melakukan gadai seperti juga jual beli yang merupakan pengelolaan harta. *Rāhin* juga hendaknya ahli tasharruf (berhak membelanjakan harta).

3. *Marhūn bīh* (hutang)

4. Hak dan Kewajiban Rahin dan Murtahin

¹⁸ Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), 200.

1. Hak dan kewajiban *rāhin* (pemberi gadai) adalah:

2. Hak *murtahīn* (orang yang menahan gadai) adalah:

- Sedangkan kewajiban *murtahin* (orang yang menerima gadai) adalah:

- ¹⁹ Sasli Rais, *Pegadaian Syariah Konsep dan Sistem Operasional* (Jakarta: UI Press, 2006), 43.

- ## 5. Barang yang Dijadikan Jaminan

Adapun ketentuan barang jaminan meliputi:

- ²⁰ Subagyo, dkk, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, 2005), 154

a. Barang tersebut sudah tersedia

b. Untuk barang yang jelas.

6. Manfaat dan Resiko Barang Gadai

Pengambilan manfaat oleh pihak *rāhin* (pemilik gadai) terdapat perbedaan pendapat dikalangan ulama. Ulama syari'ah berpendapat bahwa murtahin diperbolehkan memanfaatkan barang gadai tanpa seizin *rāhin*, tetapi pemilik gadai tidak boleh menghilangkan atau mengurangi nilai dari barang yang digadaikan. Apabila barang gadai bisa berkurang, maka harus ada izin dari *murtahin*.²¹

[illegible]

b. Resiko barang gadai (Rahn)

a) Resiko tidak terbayarnya utang nasabah (wanprestasi). Resiko ini terjadi apabila nasabah kesulitan dalam melunasi kembali barang yang telah dijaminkan karena beberapa alasan. Nasabah gadai dapat saja terbebas dari kewajiban membayar cicilan dikarenakan dalam perjalanan waktu nasabah berniat untuk mengorbankan barang gadainya.

Walaupun telah ditaksir nilai barang yang digadaikan
kemungkinan adanya penurunan nilai barang dari awal

²³ Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam...*, 219.

Secara garis besar, *ijārah* memiliki dua makna: pertama, pemberian imbalan karena mengambil manfaat dari sesuatu ‘*ayn*, seperti rumah, pakaian, dan lain-lain. Kedua, pemberian imbalan akibat sesuatu pekerjaan yang dilakukan oleh seseorang, seperti seorang pelayan.³⁰ Jenis yang pertama mengarah pada sewa-menyewa, sedangkan jenis yang kedua lebih tertuju kepada upah-mengupah. Jadi, biaya penitipan (*ujrah*) termasuk dalam bab *ijārah al-bay’* (jual-beli) tidak masuk dalam definisi ini karena yang ditransaksikan dan diserahkan kepemilikannya untuk ditukar dengan sesuatu adalah barangnya (bukan manfaatnya). Pinjam-meminjam juga tidak masuk dalam definisi ini karena transaksi dan penyerahan atas manfaat sesuatu tidak disertai imbalan.³¹

[illegible]

³¹ Musthafa Dib al-Bugha, *Buku Pintar Transaksi Syariah* (Jakarta: Hikmah. 1, 2010), 145.

Dalam fiqh muamalah pelaksanaan biaya penitipan (*ujrah*) termasuk dalam bab *ijārah*, pada garis besarnya adalah *ujrah* terdiri atas:

- Jenis pertama mengarah kepada sewa menyewa dan yang kedua lebih menuju kepada ketenagakerjaan.³⁶

2. Landasan Hukum Biaya Penitipan (Ujrah)

a. Al-Qur'an

³⁵ Wahbah al-Zuhaili, *Al-Fiqh Al-Islami Wa Adilatuhu*, jilid 6, (Jakarta: Gema Insani, 2011), 3801-3802.

[illegible]

Yaitu sesuatu yang diberikan kepada *mustajir* atas jasa yang telah diberikan atau diambil manfaatnya oleh *mu'ajir*. Dengan syarat hendaknya:

- a) Sudah jelas atau sudah diketahui jumlahnya. Karena itu *ijārah* tidak sah dengan upah yang belum diketahui.
- b) Pegawai khusus seperti seorang hakim tidak boleh mengambil uang dari pekerjaannya, karena dia sudah mendapatkan gaji khusus dari pekerjaannya, karena dia sudah mendapatkan gaji khusus dari pemerintah. Jika dia mengambil gaji dari pekerjaannya berarti dia mendapat gaji dua kali dengan hanya mengerjakan satu pekerjaan saja. Uang sewa harus diserahkan bersamaan dengan penerimaan barang yang disewa. Jika lengkap manfaat yang disewa, maka uang sewa harus lengkap. Yaitu, manfaat dan pembayaran (uang) sewa yang menjadi obyek sewa-menyewa.

Syarat *ujrah* terdiri empat macam, sebagaimana syarat dalam jual beli, yaitu syarat *al-in'iqād* (terjadinya akad), syarat *an-nafāz* (syarat pelaksanaan akad), syarat sah, dan syarat lazim.

Syarat *al-In'iqād* (terjadinya akad) berkaitan dengan *āqid*, zat akad, tempat akad. Menurut ulama Hanafiyah mencapai usia baligh tidak termasuk syarat wujud ataupun syarat berlaku. Jika

Ulama Mālikiyah berpendapat bahwa mencapai usia *mummayiz* adalah syarat dalam *ijārah* dan jual-beli, sedangkan baligh adalah syarat penyerahan. Jika ada anak yang *mummayiz* menyewakan diri atau hartanya, maka hukumnya sah dan akad itu digantungkan pada kerelaan walinya.⁴⁵

a. *Syarat an-nafaz* (*syarat pelaksanaan akad*)

b. *Syarat Sah Ijārah*

⁴⁶ Rahmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, x, 2008), 125.

e) Tidak menyewakan untuk pekerjaan yang diwajibkan kepadanya. Diantara contohnya adalah menyewakan orang untuk sholat fardhu, puasa, dan lain-lain. Juga dilarang menyewa istri sendiri untuk melayaninya sebab hal itu merupakan kewajiban istri.

f) Tidak mengambil manfaat bagi diri orang yang disewa. Tidak menyewakan diri untuk perbuatan ketaatan sebab manfaat dari ketaatan tersebut adalah untuk dirinya. Juga tidak mengambil manfaat dari sisi hasil pekerjaannya, seperti menggiling gandum dan mengambil bubuknya atau tepungnya untuk dirinya.

g) Manfaat *ma'qūd 'alayh* sesuai dengan keadaan yang umum. Tidak boleh menyewa pohon untuk dijadikan jemuran atau tempat berlindung, sebab tidak sesuai dengan manfaat pohon yang dimaksud dalam *ijārah*.

c. Syarat Kelaziman *Ujrah*

Syarat kelaziman *ujrah* terdiri atas dua hal, yaitu:⁴⁸

a) *Ma'qūd 'alayh* (barang sewaan) terhindar dari cacat Jika terdapat cacat pada *ma'qūd 'alayh* (barang sewaan)

⁴⁷ Rachmat Syafei, *Fiqih Muamalah...*, 128.

⁴⁸ Rachmat Syafei, *Fiqih Muamalah...*, 129

b) Tidak uzur yang dapat membatalkan akad

- Uzur dari pihak penyewa, seperti berpindah-pindah dalam mempekerjakan sesuatu, sehingga tidak menghasilkan sesuatu atau pekerjaan menjadi sia-sia.
- Uzur dari pihak yang disewa, seperti barang yang disewakan harus dijual untuk membayar utang dan tidak ada jalan lain, kecuali menjualnya.
- Uzur dari pihak yang disewa, seperti menyewa kamar mandi, tetapi menyebabkan penduduk dan semua penyewa harus pindah.

Dalam pengupahan terdapat dua sistem, yaitu: sistem pengupahan dalam pekerjaan dan ibadah.

⁴⁹ Ibid., 130.

Mazhab Shāfi'i dan Māliki Ibnu Hazm membolehkan mengambil *ujrah* sebagai imbalan mengajar al-Qur'an dan ilmu-ilmu, karena ini termasuk jenis imbalan perbuatan yang diketahui dan tenaga yang diketahui pula. Ibnu Hazm mengatakan bahwa pengambilan *ujrah* sebagai imbalan mengajar al-Qur'an dan pengajaran ilmu baik secara bulanan atau sekaligus karena *nass* yang melarang tidak ada.⁵⁰

Dalam melakukan pekerjaan dan besarnya pengupahan seseorang itu ditentukan melalui standar kompetensi yang dimilikinya, yaitu:⁵¹

- ⁵⁰ Ranchman Syafe'I, *Fiqih Muamalah...*, 127.

[illegible]

- c. Kompetensi managerial, yaitu pekerjaan yang bersifat penataan dan pengaturan usaha, seperti manager keuangan dan lainnya.
- d. Kompensasi intelektual, yaitu tenaga dibidang perencanaan, konsultan, dosen, guru, dan lainnya.

Para Ulama berbeda pendapat dalam menurutkan *ujrah* bagi *ājir*, apabila barang yang ada ditangannya rusak atau hilang. Menurut Shāfi'iyah dan Hanabilah, apabila *ājir* bekerja di tempat yang dimiliki oleh penyewa atau dihadapannya maka dia tetap memperoleh *ujrah*, karena barang tersebut ada ditangan penyewa (pemilik). Sebaliknya, apabila barang tersebut ada di tangan *ājir*, kemudian barang tersebut rusak atau hilang, maka dia (*ājir*) tidak berhak atas upahnya kerja.

Ulama Hanafiyah hampir sama pendapatnya dengan Shāfi'iyah.
Hanya saja pendapat mereka diperinci sebagai berikut:

- 1) Apabila barang ada ditangan *ājir*, maka terdapat dua kemungkinan:
 - a. Apabila pekerjaan *ājir* sudah kelihatan atau bekasnya pada barang, seperti jahitan, maka upah harus diberikan dengan diserahkannya hasil pekerjaan yang dipesan. Apabila barang rusak ditangan *ājir* sebelum diserahkan maka upah menjadi gugur, karena hasil pekerjaan yang dipesan, yaitu baju yang

Dalam kaitannya dengan lembaga keuangan syariah, denda adalah sanksi yang dikenakan kepada nasabah yang mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan sengaja. Denda disini dikenakan apabila terjadi penundaan pembayaran yang disengaja oleh nasabah yang tidak beritikad baik untuk membayar pokok angsurannya.⁵⁵

Yang dimaksud dengan mekanisme ini adalah fatwa, yaitu ketentuan yang harus dipakai oleh lembaga keuangan syari'ah dalam menghadapi nasabah penerima pembiayaan yang menunda-nunda pembayaran kewajibannya, tanpa ada alasan yang dibenarkan oleh *syar'i*, sanksi yang di berlakukan adalah dalam menyelesaikan kewajibannya.

⁵⁵ Ani Fitriyani, "Pengaruh Pengenaan *Ta'zir* Terhadap penyaluran Tingkat NOF" (Skripsi—Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2010), 67.

Fatwa DSN memperbolehkan adanya ganti rugi (*Ta'widh*), berdasarkan No.17 tahun 2000, oleh karena itu dasar hukum yang digunakan fatwa ini meliputi dalil-dalil yang berhubungan dengan ketentuan syari'ah tentang ganti rugi (*Ta'widh*) secara umum.

Adapun dalil yang dikemukakan dalam surat Al-maidah ayat 1 adalah:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحْلَتْ لَكُمْ بِهِمَّةُ الْآنَعَمِ إِلَّا مَا يُتْلَى عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحْلَى الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ ۝

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya”

Ayat ini memerintahkan untuk memenuhi akad-akad yang telah dibuat. Ketika para kedua belah pihak dalam transaksi telah membuat kesepakatan (akad) maka konsekuensinya adalah mereka harus memenuhi semua kesepakatan tersebut.

Setiap keterlambatan pembayaran angsuran yang melebihi tanggal jatuh tempo angsuran, dikenakan denda dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Besarnya denda untuk setiap satu hari keterlambatan, dihitung dengan rumus,

Gambar 2.1

Rumus Perhitungan Denda⁵⁶

datang, meskipun pengaruh situasi usaha-usaha pemasaran mempunyai potensi untuk menyebabkan perilaku.⁵⁹

Terdapat ciri-ciri pelanggan yang loyal terhadap suatu produk atau jasa, yaitu:

- Melakukan pembelian ulang secara teratur.
- Melakukan pembelian produk yang lainnya dari perusahaan.
- Memberikan refrensi kepada orang lain.
- Menunjukkan kekebalan terhadap tarikan dari pesaing atau tidak mudah terpengaruh oleh bujukan pesaing lain.

Dalam menjaga loyalitas pelanggan, perusahaan dapat mempertahankan pelanggan tersebut agar pelanggan tidak beralih kepada pesaing dengan cara sebagai berikut:⁶⁰

- a. Meriset Pelanggan

Tujuan diadakannya riset yang teratur adalah untuk memahami tentang apa yang pelanggan inginkan.

- b. Membuat hambatan agar pelanggan tidak berpindah

Ada tiga macam hambatan yang dapat dilakukan agar pelanggan tidak berpindah ke perusahaan lain, yaitu:

- a) Hambatan fisik, yaitu dengan menyediakan layanan fisik yang dapat memberikan nilai tambah bagi pelanggan.

⁵⁹ Ratih Hurriyati, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen* (Bandung: Alfabeta, 2005), 129.

⁶⁰ Jill Griffin, *Customer Loyalty: Menumbuhkan dan Mempertahankan Kesetiaan Pelanggan Edisi Revisi dan Terbaru* (Jakarta: Erlangga, 2005), 141.

- c. Melatih dan memotivasi staff atau karyawan untuk loyal
- Karyawan atau staf merupakan faktor penting untuk membangun loyalitas pelanggan, mengikut sertakan mereka dalam proses tersebut dan member pelatihan, dukungan, dan imbalan agar mereka mau melakukan hal itu.

Maksudnya adalah pemasaran menggunakan program-program yang memberikan nilai tambah pada perusahaan dan produk atau jasa dimata konsumen. Program-program tersebut antara lain:

Yaitu pemasaran yang bertujuan untuk membangun hubungan baik dengan karyawan. *Relationship marketing* adalah pertumbuhan, pengembangan, dan pemeliharaan dalam jangka panjang yang menimbulkan hubungan biaya efektif dengan pelanggan, pemasok, karyawan, dan rekan-rekan lain yang saling menguntungkan.⁶¹

[illegible]

c) *Membership marketing*

Yaitu mengorganisir pelanggan ke dalam kelompok ke anggotan atau klub yang dapat mendorong mereka melakukan pembelian ulang dan meningkatkan loyalitas mereka. Keanggotaan biasanya ditandai dengan adanya sebuah kartu anggota atau *membercard*.

Keanggotaan biasanya ditandai dengan adanya sebuah anggota atau *membercard*.

Dari berbagai pendapat mengenai loyalitas dapat disimpulkan bahwa loyalitas nasabah adalah suatu komitmen dan kepercayaan nasabah untuk tetap berlangganan dan membeli ulang produk atau jasa suatu perusahaan. Pengertian loyalitas tidak hanya didasarkan dengan pembelian ulang dari suatu perusahaan, akan loyalitas

**KEGIATAN TRANSAKSI PEGADAIAN SYARIAH KANTOR CABANG
SIDOARJO**

1. Pegadaian syariah

2. Visi dan Misi unit Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo

Dalam Pegadaian Syariah secara keseluruhan, baik Pegadaian Syariah pusat, cabang maupun unit mempunyai visi misi yang sama yaitu sebagai berikut:

2) Pegadaian ARRUM (*Ar-Rahn* Usaha Mikro)

3) MULIA (*Murabahah* Logam Mulia untuk Investasi Abadi)

[illegible]

Merupakan layanan kepada nasabah yang ingin menitipkan barang berharga yang dimiliki, seperti perhiasan emas, berlian, surat berharga, maupun kendaraan bermotor dengan biaya terjangkau.

Berjalannya perjanjian *rahn* sangat ditentukan oleh banyak hal, antara lain adalah subjek dan objek perjanjian *rahn*. Subjek perjanjian *rahn* adalah *rāhin* (orang yang menggadaikan) dan *murtahīn* (yang menahan barang gadai), sedangkan objeknya adalah *marhūn* (barang gadai) dan *marhūn bih* (utang) yang diterima *Rāhin*. Mekanisme akad *rahn* dalam Islam dilaksanakan dalam satu majlis oleh kedua belah pihak antara *Rāhin* (orang yang menggadaikan) dan *Murtahīn* (yang menahan barang gadai).

Sebagai salah satu unsur pembentuk akad *rahn*, pegadaian syariah yang berperan sebagai *murtahīn* (yang menahan barang gadai). Selain harus memenuhi syarat-syarat untuk melakukan akad, juga mempunyai hak dan kewajiban sebagai sebuah lembaga gadai seperti sebagaimana berikut:

2) Kewajiban Pegadaian

- [illegible]

- g. Sebelum menjual *marhūn* pegadaian harus terlebih dahulu memberitahu *Rāhin*.
 - h. Memberikan uang kelebihan hasil penjualan *marhūn* kepada *Rāhin*.
 - i. Menanggung biaya penjualan *marhūn*.
 - j. Memberikan uang kelebihan *marhūn* kepada *Rāhin*.
- b. Nasabah (*Rāhin*)
- 1) Syarat-syarat Nasabah (*Rāhin*)

Secara umum syarat-syarat *Rāhin* sama dengan syarat-syarat sahnya dalam melakukan akad-akad yang lain yaitu: berakal, dewasa bisa dipercaya dan memiliki barang yang akan digadaikan.
 - 2) Hak Nasabah (*Rāhin*)
 - a. Memperoleh uang pinjaman atau *marhūn bīh* sebesar yang telah ditetapkan dengan pihak pegadaian.
 - b. Berhak atas tanda bukti bahwa telah dibuat perjanjian gadai antara nasabah dengan pihak pegadaian.
 - c. Berhak atas kembalinya *marhūn* secara utuh.
 - d. Memperpanjang tempo gadai (gadai ulang)
 - e. Uang kelebihan apabila *marhūn* telah laku dijual, setelah dikurangi pelunasan pinjaman dan tarif jasa simpan (*ijārah*).

a. Para pihak sepakat dengan sewa tempat atau jasa simpan atas *ma'jur* sesuai dengan ketentuan penggunaan *ma'jur* selama satu hari, tetap dikenakan biaya simpan selama sepuluh hari.

- b. Jumlah keseluruhan sewa atau tempat jasa simpan wajib dibayar sekaligus oleh *musta'jir* diakhir jangka waktu akad *rahn* atau bersama dengan dilunasinya pinjaman.
- c. Apabila dalam penyimpanan *marhūn* terjadi hal-hal diluar kemampuan *musta'jir* sehingga menyebabkan *marhūn* hilang atau rusak maka akan diganti sesuai dengan peraturan yang ada dipegadaian syariah.

B. Operasional *Rahn* (gadai) Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo

1. Prosedur Pengajuan Pinjaman Pembiayaan *Ar-Rahn* di Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo.

- a. Nasabah mendatangi kantor layanan pegadaian syariah dengan membawa persyaratan sebagai berikut:
 - 1) Fotokopi KTP atau identitas resmi lainnya.
 - 2) Membawa barang jaminan (*marhūn*) berupa barang bergerak.
 - 3) Membawa BPKB dan STNK asli (khusus gadai kendaraan bermotor).
 - 4) Mendatangi SBR
- b. *Marhun* ditaksir oleh penaksir.
- c. Nasabah menyetujui besaran pinjaman (*marhūn bīh*) dengan mendatangi SBR.
- d. *Marhūn bīh* diterima oleh nasabah secara tunai.¹

¹ PT. Pegadaian (Persero), *Pedoman Operasional Gadai Pegadaian Syariah*, 8.

- c. *Murtahin* (penaksir) menerima FPP dan fotokopi beserta *marhūn* milik nasabah tersebut. Kemudian kelengkapan pengisian FPP dan *marhun* yang sudah lengkap diserahkan kepada penaksir yang datang untuk mendatangi FPP tersebut sebagai tanda bukti penerimaan dari *rāhin*.
- d. Penaksir melakukan taksiran terhadap *marhūn*, untuk mengetahui nilai taksiran dari *marhūn* tersebut sesuai dengan harga pasar yang telah disepakati.
- e. Selanjutnya, penaksir menentukan besaran pinjaman yang akan diberikan kepada *rāhin* berdasarkan taksiran yang telah dilakukan.

- a. Ada korelasi dengan prosentase *ujrah*, karena *ujrah* setiap golongan pinjaman berbeda-beda.
- b. Mempertimbangkan resiko bisnis, yaitu:
 - 1) Mempertimbangkan resiko nilai jual ketika barang tidak ditebus atau dilelang.
 - 2) Resiko apabila suatu saat ada penurunan nilai jual atau harga pasar menurun.
- c. Perhitungan penaksiran emas

Setelah diketahui besaran nilai taksiran, kemudian dikalikan dengan prosentase *marhūn bīh* terhadap taksiran untuk mengetahui besaran nilai pinjaman. Berikut rumus menghitung taksiran emas:

$$\text{Nilai Pinjaman} = \text{Nilai taksiran} * \text{Prosentase nilai taksiran}$$

[illegible]

Berapa nilai taksiran emas tersebut dana berapa besar pinjaman (*marhūn bih*) maksimal yang dapat diambil oleh Bu Emi Alfiyah ?

$$\begin{aligned}\text{Nilai pinjaman} &= \text{Rp. } 2.257.910 \times 92\% \\ &= \text{Rp. } 2.077.277,2 \\ &= \text{Rp. } 2.100.000\end{aligned}$$

Jadi, nilai taksiran *marhūn* milik Bu Emi Alfiah sebesar Rp. 2.257.910; dan pinjaman maksimal yang dapat diambil Bu Emi Alfiah sebesar Rp. 2.100.000; yaitu 92% dari nilai taksiran, karena besar nilai taksiran *marhūn* tersebut merupakan golongan pinjaman B₂.

Untuk penaksiran barang elektronik, patok taksiran pegadaian syariah didasarkan pada Harga Pasar Setempat (HPS) dan kondisi serta kelengkapan barang tersebut, seperti nota pembelian, *charger*, baterai, kartu garansi, dan kardus atau tas. Pegadaian syariah menetapkan patok taksiran sebesar 60% dari harga pasar setempat

yang berlaku, karena kondisi barang elektronik yang sudah tidak baru dan penurunan harga pasar yang cepat. Berikut rumus menghitung taksiran barang elektronik:⁵

Nilai Taksiran = 60% HPS yang berlaku

$$\text{Nilai Pinjaman} = \text{Nilai taksiran} * \text{Prosentase nilai taksiran}$$

Contoh Kasus: Bu Muflichati datang ke Pegadaian Syariah untuk menggadaikan satu unit HP Oppo F1 (pembelian bulan Maret 2017) beserta nota pembelian dan kelengkapannya, yang akan digunakan untuk acara hajatan. Berapa nilai taksiran HP tersebut? Dan berapa besar pinjaman (*marhūn bih*) maksimal yang dapat diambil oleh Bu Muflichati?

Jawab: diketahui, harga pasar setempat (HPS) satu unit HP Oppo F1 yang berlaku sebesar Rp. 2.500.000;

Maka: Nilai taksiran = 60% Rp. 2.500.000;
= Rp. 1.500.000 (golongan B₂)

$$\begin{aligned}\text{Nilai Pinjaman} &= \text{Rp. } 1.500.000 \times 92\% \\ &= \text{Rp. } 1.380.000 \\ &= \text{Rp. } 1.400.000\end{aligned}$$

Jadi nilai taksiran *marhūn* milik Bu Muflichati sebesar Rp. 1.500.000; dan pinjaman maksimal yang dapat diambil Bu Muflichati sebesar Rp. 1.400.000; yaitu 92% dari nilai taksiran,

⁵ PT. Pegadaian (Persero), Pedoman Operasional Gadai..., 11

karena besar nilai taksiran *marhūn* Bu Muflichati merupakan golongan pinjaman B₂.

e. Perhitungan penaksiran kendaraan bermotor

Penaksiran kendaraan bermotor, patok taksiran didasarkan pada Harga Pasar Setempat (HPS) dari barang tersebut. Pegadaian syariah menetapkan patok taksiran sebesar 80% dari harga pasar setempat yang berlaku, karena kondisi kendaraan yang sudah tidak baru lagi dan kendaraan bermotor merupakan barang yang memiliki likuiditas rendah.⁶ Selain itu minat orang terhadap pembelian kendaraan bermotor tidak setinggi minat pada pembelian emas. Berikut rumus menghitung taksiran kendaraan bermotor:

Nilai taksiran = 80% HPS yang berlaku

Nilai pinjaman = Nilai taksiran * Prosentase nilai taksiran

Contoh Kasus:

Pak Andi Hanif datang ke Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo untuk menggadaikan satu unit sepeda motor Yamaha Jupiter tahun 2014 atas namanya sendiri, yang akan digunakan untuk keperluan usaha. Berapa nilai taksiran sepeda motor tersebut? Dan berapa besar pinjaman (*marhūn bīh*) maksimal yang dapat diambil oleh Pak Andi Hanif?

⁶ Azwim P, Pimpinan Unit Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo, Wawancara, 28 April 2017

b. *Marhūn* barang elektronik (HP dan Laptop)

Barang elektronik merupakan barang gudang, tetapi penyimpanannya didalam brankas yang dikhususkan untuk menyimpan barang elektronik. HP maupun laptop, disimpan dalam satu brankas yang sama. Sedangkan untuk perawatan barang elektronik, dilakukan pengecekan terhadap *marhūn* sebanyak 2-3 kali dalam satu bulan.

Kantor Cabang Sidoarjo.

[illegible]

TABEL 3.3

Perhitungan *Ujrah* pada Pembiayaan *ar-rahn*

Golongan	Marhun Bih (Uang Pinjaman)	Tarif Ujrah per 10 hari
A	Rp. 50.000 s/d Rp. 500.000	0,45 %
B ₁	Rp. 550.000 s/d Rp.1.000.000	0,71 %
B ₂	Rp. 1.050.000 s/d Rp. 2.500.000	0,71 %
B ₃	Rp. 2.550.000 s/d Rp. 5.000.000	0,71 %
C ₁	Rp. 5.100.000 s/d Rp. 10.000.000	0,71 %
C ₂	Rp. 10.100.000 s/d Rp. 15.000.000	0,71 %
C ₃	Rp. 15.100.000 s/d Rp. 20.000.000	0,71 %
D	Rp. 20.100.000 s/d ke atas	0,62 %

Sumber: Pedoman Operasional Gadai Syariah, 12 Januari 2017

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Azwim Selaku pimpinan Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo, dapat diketahui bahwa besaran tarif *ujrah* itu didasarkan pada besaran *marhūn bīh* atau uang pinjaman, seperti contoh kasus Bu Emi Alfiah dan Bu Muflichati yang telah disebutkan diatas. Jadi jika semakin besar *marhūn bīh* yang diambil maka semakin besar juga tarif *ujrah*nya.

1) Pada jumlah pinjaman yang kecil (golongan A: Rp. 50.000 s/d Rp. 500.000), pegadaian syariah menerapkan *ujrah* per 10 hari sebesar 40% dari nilai taksiran. Karena sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang memiliki tanggung jawab sosial, yaitu menyalurkan kredit untuk membantu masyarakat menengah ke bawah, pegadaian syariah memberikan keringanan *ujrah*. Hal itu dinalisa dengan melihat kecilnya nilai pinjaman atau kecilnya nilai barang yang dipinjamkan, jadi dikategorikan bahwa *rahīn* adalah masyarakat menengah kebawah.

3) Pada jumlah pinjaman golongan D: Rp. 20.100.000s/d keatas, pegadaian syariah menerapkan *ujrah* per 10 hari sebesar 0,62% dari nilai taksiran. Melihat dari besarnya nilai pinjaman dan nilai barang

Patokan penetapan *ujrah* yang diterapkan dipegadaian syariah (0,45%, 0,71%, 0,62%) adalah berdasarkan *equivalent rate* dengan sistem bunga yang diterapkan oleh pegadaian konvensional. Hal ini dikarenakan pegadaian syariah dan pegadaian konvensional merupakan satu *corporate*, maka dari itu total tarif *ujrah* secara keseluruhan antara pegadaian syariah dengan pegadaian konvensional tarifnya akan sama, hanya saja cara perhitungannya yang berbeda.⁹

$$Ujrah = \text{Nilai Taksirah} * \text{Tarif } Ujrah$$

Kasus:

[illegible]

Pemberian diskon *ujrah* merupakan kebijakan internal perusahaan, yang bertujuan untuk menangani persoalan yang ada dalam pembiayaan *ijārah*, yaitu apabila ada dua nasabah yang menggadaikan barang dengan nilai taksiran yang sama tetapi jumlah pinjaman berbeda, maka seharusnya *ujrah* yang dikenakan kepada kedua nasabah tersebut akan sama. Tetapi hal ini menyebabkan ketidakadilan dalam pembiayaan nasabah, yaitu akan memberatkan beban nasabah yang pinjamannya lebih kecil, jadi diberikan keringanan dengan diberikan diskon *ujrah*. Selain itu, menyebabkan sirkulasi transaksi pada Pegadaian Syariah tidak berjalan dengan baik, dan pihak Pegadaian Syariah akan rugi. Maka dari itu, pihak Pegadaian Syariah membuat terobosan dengan pemberian diskon *ujrah*. Karena bersifat hadiah, maka tidak diperjanjikan dalam akad (tidak dicantumkan dalam kertas SBR), tetapi boleh disampaikan kepada *rahīn* sebatas pemberian informasi ketika terjadinya akad.

Penentuan diskon *ujrah* berdasarkan interval pinjaman dari nilai taksiran bukan secara proposional. Interval pemberian diskon *ujrah* antara 1% - 3%. Jarak interval diskon *ujrah* tidak terlalu jauh karena jika interval terlalu jauh, maka semakin terlihat kalau besaran *ujrah* sesuai dengan nilai pinjaman dan masyarakat akan menilai bahwa Pegadaian Syariah lebih mahal dari pada Pegadaian Konvensional.¹⁰

[illegible]

Dalam tabel diskon *ujrah*, besaran *marhūn bīh* 44% dari nilai taksiran, mendapat diskon *ujrah* sebesar 52,7% dari *ujrah* awal.

$$\text{Diskon } u_jrah = \text{Rp. } 16.031 - (52.7\% \times \text{Rp. } 16.031)$$

$$= \text{Rp. } 16.031 - \text{Rp. } 8.448$$

= Rp. 7.582 (dibulatkan Rp. 7.600;) per 10 hari.

$$= \text{Rp. } 7.600 \times 12$$

Total *ujrah* = Rp. 91.200

Jadi, total *ujrah* yang harus dibayar oleh Bu Emi Alfiah selama 4 bulan, dengan mengambil pinjaman Rp. 1.000.000 adalah sebesar Rp. 91.200;.

Dari contoh diatas, dapat disimpulkan bahwa perbedaan besaran *ujrah* yang dikenakan oleh pihak Pegadaian Syariah kepada Bu Emi Alfiah karena jumlah dari *marhūn bīh*, sedangkan besaran diskon biaya *ujrah* itu di dasarkan pada hasil perhitungan dari besaran *marhūn bīh* yang diambil.

D. Loyalitas Nasabah Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo

Paparan biaya penitipan (ujrah) dan denda keterlambatan yang sangat ringan membuat pegadaian syariah kantor cabang Sidoarjo memiliki nasabah tetap selama bertahun tahun. Dalam hal ini nasabah sangat terbantu untuk melunasi pinjaman barang yang ditangguhkan berdasarkan biaya yang ditentukan dari penaksiran barang tersebut.

ANALISIS TRANSAKSI BIAYA PENITIPAN (*UJRAH*) dan DENDA KETERLAMBATAN PELUNASAN PRODUK GADAI DALAM MENINGKATKAN LOYALITAS NASABAH

1. Aplikasi biaya penitipan (ujrah) dan denda keterlambatan pegadaian syariah kantor cabang Sidoarjo

Dalam Pegadaian Syariah, *Mustaj'ir* (penyewa) bertindak sebagai *Rāhin* (penyerah barang gadai), *Mua'jir* (orang yang menyewakan) bertindak sebagai *Murtahin* (penerima barang gadai), antara *Mustaj'ir* dan *Mua'jir* harus ada perjanjian terlebih dahulu agar akad ini tercapai. Sebelum nasabah mendatangi perjanjian *ijārah* di Pegadaian Syariah Kantor cabang Sidoarjo, nasabah harus menandatangani Surat Bukti *rahn* (SBR) dan perjanjian *rahn* (gadai) terlebih dahulu dalam gadai syariah. *Murtahin* (penerima barang gadai) misalnya dapat menyewakan tempat penyimpanan barang (*defosit box*) kepada nasabahnya. Barang titipan dapat berupa barang yang menghasilkan (dimanfaatkan) maupun barang yang

Mu'ajjir merupakan orang yang menyewakan jasa atau manfaat, sedangkan penyewa (nasabah) disebut *musta'jir*, serta sesuatu yang diambil manfaatnya (tempat penitipan) disebut *ma'jur* dengan kompensasi atau balas jasa yang disebut *ajran atau ujarah*. Dengan demikian nasabah akan memberikan biaya jasa atau *fee* kepada *murtahin* (penerima barang gadai), karena nasabah telah menitipkan barangnya kepada *murtahin* untuk menjaga atau merawat *marhūn* (barang yang digadaikan). Oleh karena itu, melalui penggunaan akad *ijārah* ini, nasabah hanya akan memberikan *fee* kepada *murtahin* (penerima barang gadai), apabila masa akad *ijārah* telah berakhir dan *murtahin* (penerima barang gadai) mengembalikan *marhūn* (barang yang digadaikan) kepada *rāhin* (pemilik barang gadai).

[illegible]

(*marhūn*) yang memiliki nilai tinggi. Oleh karena itu, *ujrah* yang dikenakan oleh pihak pegadaian syariah kepada setiap nasabah berbeda-beda, tergantung pada nilai *marhūn* miliknya.

Dalam akad *ijārah* di Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo harus terlebih dahulu disetujui dan ditandatangani oleh kedua belah pihak (pihak pegadaian dan nasabah) seperti tercantum dibawah ini:

- a. Para pihak sepakat dengan sewa tempat atau jasa simpan atas *ma'jur* sesuai dengan ketentuan penggunaan *ma'jur* selama satu hari, tetap dikenakan biaya simpan selama sepuluh hari.
- b. Jumlah keseluruhan sewa atau tempat jasa simpan wajib dibayar sekaligus oleh *musta'jir* diakhir jangka waktu akad *rahn* atau bersama dengan dilunasinnya pinjaman.
- c. Apabila dalam penyimpanan *marhūn* terjadi hal-hal diluar kemampuan *musta'jir* sehingga menyebabkan *marhūn* hilang atau rusak maka akan diganti sesuai dengan peraturan yang ada dipegadaian syariah.

Demikian prosedur pembayaran biaya penitipan (*ujrah*) yang dilakukan di Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo. Pihak pegadaian dalam melakukan pelayanan terhadap nasabah mengedepankan cara komunikasi yang baik, runtut, transparan serta mengedepankan kebebasan yang diberikan kepada nasabah untuk

Pihak pegadaian dalam hal ini memberikan pelayanan terbaik kepada para nasabah maupun calon nasabah dengan cara memberikan penjelasan secara jelas dan rinci mengenai prosedur pembayaran *ijārah*. Selain itu, petugas pegadaian juga memberikan contoh mengenai bagaimana pengaplikasian proses hitung penentuan *ijārah* yang ditentukan oleh hasil taksir barang yang akan digadaikan serta memberikan gambaran biaya yang perlu dikeluarkan oleh nasabah ketika telah memutuskan untuk melakukan pembayaran *ijārah* Sebagaimana penjelasan contoh kasus dibawah ini.

TABEL 4.1

Perhitungan *Ujrah* pada Pembiayaan *ar-rahn*

Golongan	<i>Marhūn Bīh</i> (Uang Pinjaman)	Tarif Ujrah per 10 hari
A	Rp. 50.000 s/d Rp. 500.000	0,45 %
B ₁	Rp. 550.000 s/d Rp.1.000.000	0,71 %
B ₂	Rp. 1.050.000 s/d Rp. 2.500.000	0,71 %
B ₃	Rp. 2.550.000 s/d Rp. 5.000.000	0,71 %
C ₁	Rp. 5.100.000 s/d Rp. 10.000.000	0,71 %
C ₂	Rp. 10.100.000 s/d Rp. 15.000.000	0,71 %

b. Pada jumlah pinjaman (golongan B: Rp. 550.000 s/d Rp. 5.000.000 dan golongan C: Rp. 5.100.000 ss/d Rp. 20.000.000), pegadaian syariah menerapkan *ujrah* per 10 hari sebesar 0,71% dari nilai taksiran, karena sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang menyalurkan kredit, pegadaian syariah juga membantu masyarakat menengah yang berbisnis. Hal itu dianalisa dengan melihat nilai pinjaman dan nilai barang yang dijaminkan, jadi dikategorikan bahwa *rahīn* adalah masyarakat menengah atau menengah keatas.

[illegible]

Patokan penetapan *ujrah* yang diterapkan dipegadaian syariah (0,45%, 0,71%, 0,62%) adalah berdasarkan *equivalent rate* dengan sistem bunga yang diterapkan oleh pegadaian konvensional. Hal ini dikarenakan pegadaian syariah dan pegadaian konvensional merupakan satu *corporate*, maka dari itu total tarif *ujrah* secara keseluruhan antara pegadaian syariah dengan pegadaian konvensional tarifnya akan sama, hanya saja cara perhitungannya yang berbeda.¹

$$Ujrah = \text{Nilai Taksirah} * \text{Tarif } Ujrah$$

Jawab : *Ujrah* = Rp. 2.257.910 x 0,71%

[illegible]

= Rp. 16.100 per 10 hari

$$= \text{Rp. } 16.100 \times 12$$

Total *ujrah* = Rp. 193.200; (4 bulan)

Jadi, ujarah yang dikenakan oleh pegadaian syariah kepada Bu Emi Alfiah sebesar 0,71% dari nilai taksirah *marhūn bīh* (pinjaman) yang diambil Bu Emi Alfiah sebesar Rp. 2.100.000; yang merupakan golongan pinjaman B₂.

2) Peningkatan Loyalitas Nasabah di Pegadaian Syariah Cabang Sidoarjo

Dalam meningkatkan loyalitas nasabah, pegadaian dituntut untuk mampu memberikan pelayanan terbaik dan mampu memberikan kepuasan atas keinginan nasabah. Nasabah akan menjadi loyal apabila nasabah merasa puas dengan pelayanan maupun produk pegadaian syariah tersebut. Loyalitas muncul karena kebutuhan dan keinginan terpenuhi. Loyalitas nasabah memiliki peran penting dalam sebuah perusahaan ataupun instansi. Mempertahankan mereka berarti meningkatkan kinerja keuangan dan mempertahankan kelangsungan hidup suatu perusahaan. Hal ini menjadi alasan

utama sebuah perusahaan, untuk menarik dan mempertahankan pelanggan.

Pegadaian Syariah cabang Sidoarjo dalam meningkatkan loyalitas nasabah sama halnya dengan pegadaian pada umumnya. Karyawan Pegadaian Syariah memberikan pelayanan terbaik kepada para nasabah dengan cara yang santun dan berwibawa. Para karyawan maupun karyawan Pegawai Syariah Cabang Sidoarjo wajib memberikan salam dan sapa kepada para nasabah maupun calon nasabah di setiap transaksinya. Dalam pelayanan sehari-hari, karyawan karyawan Pegawai Syariah juga dituntut oleh perusahaan untuk berpenampilan menarik dan rapi sebagaimana profesional muslim/muslimah. Hal ini turut memberikan dampak yang baik, terutama bagi calon nasabah maupun nasabah yang telah lama menjadi konsumen Pegadaian Syariah, bahwasanya karyawan dan karyawan pegawai pegadaian mampu menciptakan suasana nyaman dalam memberikan pelayanan kepada nasabah.

Loyalitas nasabah adalah komitmen nasabah bertahan secara terus menerus untuk berlangganan kembali atau melakukan pembelian ulang produk atau jasa terpilih secara konsisten di masa yang akan datang. Menurut Jill Griffin dalam *Customer Loyalty* (2005), dalam menjaga loyalitas pelanggan,

a. Meriset Pelanggan

Adapun riset pelanggan yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah Cabang Sidoarjo yang dilakukan selama ini adalah menanyakan secara langsung kepada nasabah perihal kepuasan dan keluhan yang diinginkan pada pihak Pegadaian Syariah. Ada berbagai macam hal yang disampaikan oleh para nasabah ketika mendapat pertanyaan ini, mulai dari tingkat kepuasan dalam pelayanan transaksi, seperti senang karena jumlah taksiran dan jumlah penerimaan dana dalam akad *Rahn* (gadai) sama halnya seperti yang telah diperkirakan oleh nasabah sejak dari rumah. Adapula nasabah yang menyatakan bahwa ia merasa puas karena *Ujroh* (biaya penitipan) yang jatuh padanya, terbilang rendah meski telah dihitung dengan menggunakan rumus yang ditetapkan oleh Pegadaian Syariah. Selain itu terkadang adapula pendapat nasabah yang berpendapat

[illegible]

b. Membuat hambatan agar pelanggan tidak berpindah

1) Hambatan fisik, yaitu dengan menyediakan layanan fisik yang dapat memberikan nilai tambah bagi pelanggan.

2) Hambatan ekonomis, yaitu dengan memberikan intensif bagi yang menguntungkan secara ekonomis, misalnya dengan memberikan hadiah bagi pelanggan.

[illegible]

Pemberian diskon *ujrah* merupakan kebijakan internal perusahaan, yang bertujuan untuk menangani persoalan yang ada dalam pembiayaan *ijārah*, yaitu apabila ada dua nasabah yang menggadaikan barang dengan nilai taksiran yang sama tetapi jumlah pinjaman berbeda, maka seharusnya *ujrah* yang dikenakan kepada kedua nasabah tersebut akan sama. Tetapi hal ini menyebabkan ketidakadilan dalam pembiayaan nasabah, yaitu akan memberatkan beban nasabah yang pinjamannya lebih kecil, jadi diberikan keringanan dengan diberikan diskon *ujrah*. Selain itu, menyebabkan sirkulasi transaksi pada Pegadaian Syariah tidak berjalan dengan baik, dan pihak Pegadaian Syariah akan rugi. Maka dari itu, pihak Pegadaian Syariah membuat terobosan dengan pemberian diskon *ujrah*. Karena bersifat hadiah, maka tidak diperjanjikan dalam akad (tidak dicantumkan dalam kertas SBR), tetapi boleh disampaikan kepada *rahīm* sebatas pemberian informasi ketika terjadinya akad.

[illegible]

diskon *ujrah* antara 1% - 3%. Jarak interval diskon *ujrah* tidak terlalu jauh karena jika interval terlalu jauh, maka semakin terlihat kalau besaran *ujrah* sesuai dengan nilai pinjaman dan masyarakat akan menilai bahwa Pegadaian Syariah lebih mahal dari pada Pegadaian Konvensional.³

79% s.d 79,9% x Taksiran	15,10%	33% s.d 33,9% x Taksiran	64,60%
78% s.d 78,9% x Taksiran	16,20%	32% s.d 32,9% x Taksiran	65,60%
77% s.d 77,9% x Taksiran	17,30%	31% s.d 31,9% x Taksiran	66,70%
76% s.d 76,9% x Taksiran	18,30%	30% s.d 30,9% x Taksiran	67,80%
75% s.d 75,9% x Taksiran	19,40%	29% s.d 29,9% x Taksiran	68,90%
74% s.d 74,9% x Taksiran	20,50%	28% s.d 28,9% x Taksiran	69,90%
73% s.d 73,9% x Taksiran	21,50%	27% s.d 27,9% x Taksiran	71,00%
72% s.d 72,9% x Taksiran	22,60%	26% s.d 26,9% x Taksiran	72,10%
71% s.d 71,9% x Taksiran	23,70%	25% s.d 25,9% x Taksiran	73,20%
70% s.d 70,9% x Taksiran	24,80%	24% s.d 24,9% x Taksiran	74,20%
69% s.d 69,9% x Taksiran	25,90%	23% s.d 23,9% x Taksiran	75,30%
68% s.d 68,9% x Taksiran	28,90%	22% s.d 22,9% x Taksiran	76,40%
67% s.d 67,9% x Taksiran	28,00%	21% s.d 21,9% x Taksiran	77,50%
66% s.d 66,9% x Taksiran	29,10%	20% s.d 20,9% x Taksiran	78,50%
65% s.d 65,9% x Taksiran	30,20%	19% s.d 19,9% x Taksiran	79,60%
64% s.d 64,9% x Taksiran	31,20%	18% s.d 18,9% x Taksiran	80,70%
63% s.d 63,9% x Taksiran	32,30%	17% s.d 17,9% x Taksiran	81,80%
62% s.d 62,9% x Taksiran	33,40%	16% s.d 16,9% x Taksiran	82,80%
61% s.d 61,9% x Taksiran	34,50%	15% s.d 15,9% x Taksiran	83,90%
60% s.d 60,9% x Taksiran	35,50%	14% s.d 14,9% x Taksiran	86,00%
59% s.d 59,9% x Taksiran	36,60%	13% s.d 13,9% x Taksiran	86,10%
58% s.d 58,9% x Taksiran	37,70%	12% s.d 12,9% x Taksiran	87,10%

Tanpa adanya karyawan yang berkualitas, dipastikan sebuah perusahaan ataupun dalam lingkup Pegadaian Syariah ini pasti tidak dapat berjalan dengan baik. Maka dari itu, kajian-kajian keagamaan maupun pelatihan-pelatihan bagi karyawan dan karyawan Pegadaian Syariah senantiasa dilakukan tiap akhir bulannya.

Pemasaran dengan program-program yang memberikan nilai tambah pada perusahaan dan produk atau jasa dimata konsumen. Program-program tersebut antara lain:

- Dari berbagai pendapat mengenai loyalitas dapat disimpulkan bahwa loyalitas nasabah adalah suatu komitmen dan kepercayaan nasabah untuk tetap berlangganan dan membeli produk atau jasa suatu perusahaan. Pengertian loyalitas tidak hanya diartikan dengan pembelian ulang dari suatu perusahaan, akan loyalitas juga dapat dibuktikan dengan cara

lain, misalnya ikut mempromosikan produk dan jasa suatu perusahaan kepada teman, keluarga, atau rekan bisnis mereka.

Selain pelayanan kepada nasabah sebagai salah satu upaya peningkatan loyalitas, kemudahan bertransaksi juga merupakan satu faktor penting yang menjadi pertimbangan nasabah untuk kemudian berlangganan atau tidak untuk kemudian nanti melakukan transaksi terus menerus di pegadaian syariah tersebut. Di Pegadaian Syariah cabang Sidoarjo, nasabah menyatakan puas dengan transaksi *ujrah* (biaya penitipan) yang dijatuhkan kepada para nasabah.

Para nasabah menyebutkan bahwasanya pelayanan transaksi dan penetapan *ujrah* (biaya penitipan) yang ditetapkan oleh pihak pegadaian tergolong memuaskan, dalam artian tidak tinggi dan tidak rendah berdasarkan biaya penghitungan dari tiap-tiap transaksi yang diinginkan oleh nasabah, baik untuk akad *rahn* maupun *ijārah*. Selain itu, keterbukaan pihak pegadaian syariah dalam menjelaskan segala sesuatu yang ingin diketahui oleh nasabah juga mampu memberikan tingkat kepuasan tersendiri bagi nasabah.

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan peneliti, maka dapat disimpulkan praktik biaya penitipan (ujrah) dan denda keterlambatan di pegadaian syariah kantor cabang Sidoarjo sebagai berikut:

- Oleh karena itu pihak pegadaian syariah kantor cabang Sidoarjo telah berusaha sebaik mungkin dalam melakukan transaksi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ariyanto, Azis. *“Studi Komparasi Aplikasi Gadai Emas Serta Strategi Pengembangan Pada Bank Syariah dan Perum Pegadaian Syariah”*. Skripsi-Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2011.
- Bobsusanto. Dalam <http://seputarpengetahuan.com/pengertian-pelayanan-menurut-para-ahli-lengkap.html>, (Diakses pada 18 April 2017).
- Darsono. *Dinamika Produk dan Akad Keuangan Syariah Di Indonesia*. Jakarta: Baank Indonesia, 2016.
- Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya. *Petunjuk Teknis Penulisan Skripsi*, Surabaya, 2014.
- Fajri Apriliska Widya. *“Analisis Preferensi Nasabah Terhadap Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Studi Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Gresik dan PT. Pegadaian (Persero) Cabang Pegadaian Syariah Kebomas Gresik)”*. Skripsi- Universitas Brawijaya, Malang, 2016.
- Firdaus, Jasri: <http://JasriFirdaus.blogspot.co.id/2013/04/mekanisme-pegadaian-syariah.html>. (Diakses pada 19 Februari 2017).
- Hussholeh Taufik. *“Prosedur Pelelangan Barang Gadai Di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Kota Surabaya : Menurut Fatwa Dsn No. 25 Tahun 2002”*. Skripsi-UIN Sunan Ampel, Surabaya, 2012.
- Huda Nurul, Heykal Mohammad. *Lembaga Keuangan Islam*. Jakarta: Kencana Pernada Media Group, 2010.
- Junaidy, Abdul, Basith. *Asas Hukum Ekonomi & Bisnis Islam*, Cetakan I. Surabaya: Cahaya Intan, 2014.
- Junus, Mahmud. *Terjemah Al-Qur'an Al-Karim*. Bandung: PT. Al-Ma'arif.

- Sudarsono, Heri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia 2003.
- Soematri, Andri. *Bank Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kharisma Putra Utama, 2014.
- Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabet, 2014.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2015.
- Supriyono, Maryanto. *Buku Pintar Perbankan*, Yogyakarta: Andi, 2011.
- Suwartono. *Dasar-Dasar Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2014.
- Yuliana, Vinna: <http://vinnayuliany16.blogspot.co.id/2014/06/perkembangan-pegadaian-syariah.html>, (Diakses pada 17 April 2017).
- Yusuf, Muri. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Gabungan*, Jakarta: Prenada Media Group, 2014