

Analisis Alasan Nasabah Dalam Memilih Pegadaian Syariah Sebagai Solusi
Permasalahan Keuangan (Studi Kasus Produk RAHN)

¹Zainarti, ²Muhammad Syafrizal

^{1,2}Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
Medan

Email: zainartimm60@gmail.com, mhdsyafrizal09@gmail.com

Corresponding Mail Author : zainartimm60@gmail.com

Abstract : *This study aims to determine and analyze the influence of promotion, loan disbursement procedure, syaria aspect, and location on the interest of customers using rahn products on syaria pawnshops. The research used quantitative research. The population in this research is all customers who used rahn products on syaria pawnshops. The technique of sampling method used convenience sampling and retrieved samples of 100 respondents. For data analysis method, using multiple linear regression analysis with SPSS. The results of this study indicated that promotion, loan disbursement procedure, syaria aspect, and location simultaneously affect the interest. Partially, the result shows that promotion, loan disbursement procedure, syaria aspect, and location have a significant effect on the interest of customers using rahn products at the Kuala Simpang Syariah Pawnshop Head Office*

Keywords : *Interest, Promotion, Loan Disbursement Prosedure, and Syaria Aspect.*

I. Pendahuluan

Indonesia merupakan negara dengan penduduk yang beragama Islam terbanyak di dunia. Kehadiran lembaga-lembaga keuangan syariah di negara ini tentunya menjadi sebuah kebutuhan primer. Dalam pengembangan sistem ekonomi kerakyatan, peranan dan kedudukan lembaga keuangan syariah dianggap sangat penting (Ridwan, 2004:113). Saat ini banyak didirikan lembaga keuangan, baik bank maupun non bank yang menjalankan kegiatannya dengan menyalurkan dana kepada pihak yang membutuhkan, termasuk salah satu lembaga keuangan syariah non bank yaitu Pegadaian Syariah (Burhanuddin, 2010:182).

Pada masa krisis ekonomi Pegadaian mendapat peluang untuk semakin berperan dalam pembiayaan khususnya bagi usaha kecil, dan ternyata pegadaian menunjukkan kinerja yang sangat memuaskan dan tidak terpengaruhi oleh krisis (Pandia, 2005:69-70).

Hadirnya pegadaian syariah ini merupakan suatu hal yang perlu disebut positif, sebab tujuan utama pegadaian adalah untuk mengatasi agar masyarakat yang sedang membutuhkan uang tidak terjatuh dalam praktek-praktek ijon, rentenir atau lintah darat yang bunganya relatif tinggi. Mubarak dan Indriani (2014) mengemukakan bahwa pada awalnya keberadaan lembaga pegadaian syariah didorong oleh perkembangan dan keberhasilan lembaga-lembaga keuangan syariah lainnya. Selain itu, juga dilandasi oleh kebutuhan masyarakat Indonesia terhadap hadirnya sebuah

pegadaian yang menerapkan prinsip-prinsip syariah. Hal ini juga diperkuat dengan keluarnya fatwa MUI tentang pengharaman riba.

Hal yang menjadi daya tarik dari pegadaian syariah guna menarik minat nasabahnya untuk menggunakan jasa layanan pegadaian syariah yaitu produk yang dikeluarkan oleh Pegadaian syariah ini memiliki karakteristik seperti, tidak memberlakukan sistem bunga dalam berbagai bentuk karena riba, menetapkan uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas yang diperdagangkan, dan yang pasti keuntungan diperoleh dari biaya jasa simpan barang yaitu memberlakukan biaya pemeliharaan dari barang yang digadaikan seperti yang sudah diatur oleh Dewan Syariah Nasional. Biaya tersebut dihitung dari nilai barang bukan dari jumlah pinjaman (Hadijah, 2015:2).

Dengan motto “Mengatasi Masalah Tanpa Masalah” pegadaian merupakan satu-satunya lembaga keuangan yang paling cepat mampu mengatasi masalah keuangan nasabah. Prosedurnya syarat-syarat administratif yang tidak berbelit-belit. Nasabah tidak harus membawa dokumen yang lengkap, jaminannya pun sangat sederhana, pihak pegadaian juga tidak mempermasalahkan untuk apa uang tersebut digunakan. Hal ini hampir mustahil dapat diperoleh di lembaga keuangan lainnya. Nasabah hanya perlu membawa barang jaminan dan kartu identitas diri. Kesederhanaan dalam prosedur dan pelayanan cepat inilah yang membuat pegadaian dikenal dan dekat di hati masyarakat (Kasmir, 2005:248).

Produk *rahn* merupakan produk inovasi yang mendapat respon dari Majelis Ulama Indonesia dengan mengeluarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI Nomor 26 DSNMUI/ III/2002 tentang gadai emas yang mana membolehkan gadai emas berdasarkan prinsip *Rahn* sesuai fatwa DSN-MUI/III/2002 tentang *rahn*. Fatwa ini menjelaskan bahwa gadai emas dibolehkan selama tidak mengandung riba. Fatwa DSN Nomor 26 DSN-MUI/III/2002 mengatur tentang ongkos dan biaya penyimpanan barang (*marhun*) ditanggung oleh pegadai, namun fatwa ini memberikan batasan bahwa ongkos yang dibebankan kepada pegadai (*rahin*) besarnya didasarkan pengeluaran yang nyata-nyata diperlukan (dsnmui.or.id).

RAHN yang dimaksud adalah menahan harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya, pihak yang menahan barang memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Dengan akad ini Pegadaian Syariah menahan barang bergerak maupun tidak bergerak sebagai jaminan atas hutang nasabah (Huda, 2010:276). Saat ini semakin banyaknya lembaga keuangan perbankan syariah yang memiliki produk *rahn*, sehingga daya saing semakin tinggi antara suatu lembaga dengan lembaga lainnya. Lembaga keuangan syariah yang menerapkan fasilitas pembiayaan gadai emas tentu memiliki karakteristik yang berbeda satu dengan lainnya yang menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat untuk menggadaikan emas miliknya. Semakin banyak pesaing semakin banyak pula pilihan bagi masyarakat untuk memilih produk yang sesuai dengan harapannya. Sehingga strategi menjadi faktor yang sangat penting untuk membuat suatu usaha agar tetap bertahan dan mampu bersaing. Berikut perkembangan jumlah nasabah yang menggunakan produk *rahn* dan perkembangan omset pembiayaan produk *rahn* tahun 2015-2017 di Kantor Pusat Pegadaian Syariah Kota Kuala Simpang.

Perkembangan jumlah nasabah dan omset pembiayaan produk *rahn* di pegadaian syariah dari tahun 2015 hingga 2017 mengalami peningkatan yang signifikan. Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa meskipun daya saing yang tinggi antara pegadaian syariah dengan lembaga keuangan lainnya, akan tetapi setiap tahunnya perkembangan nasabah pegadaian syariah terus meningkat terutama yang menggunakan produk *rahn*. Dalam penelitian ini, faktor yang diduga sebagai faktor yang mendasari minat nasabah menggunakan produk *rahn* di pegadaian syariah diperoleh dari riset sebelumnya dan teori-teori yang dapat digunakan sebagai rujukan. Dalam penelitian ini akan difokuskan pada faktor promosi, prosedur pencairan pinjaman, alasan syariah, dan lokasi.

Menurut setyowati (2017) promosi adalah kegiatan para pemasar untuk menginformasikan dan membujuk para calon pembeli agar mempengaruhi pendapat mereka atau memperoleh suatu respon. Promosi dianggap sebagai salah satu hal yang mendasari minat nasabah. Nasabah akan mulai mengenal tentang bagaimana pegadaian syariah serta produk yang ditawarkan melalui promosi yang dilakukan oleh pegadaian syariah.

Prosedur pencairan pinjaman yaitu proses atau langkah-langkah yang berkaitan dengan bagaimana masyarakat memperoleh pinjaman ketika menjadi nasabah dalam suatu lembaga keuangan. Pada pegadaian syariah prosedur pencairan pinjaman sangat mudah dan cepat tanpa harus membuka rekening. Oleh sebab itu prosedur pencairan pinjaman diduga sebagai faktor utama yang mendasari minat nasabah menggunakan produk *rahn* di pegadaian syariah. Dalam Islam terdapat larangan tentang riba, sehingga agama juga akan mempengaruhi perilaku konsumen dalam membeli suatu produk. Maka dari itu faktor alasan syariah diduga menjadi alasan nasabah dalam memilih pegadaian syariah

Pegadaian adalah suatu badan atau organisasi yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa yang memiliki produk berupa Gadai (*Rahn*), Arrum BPKB, Arum Haji, Arum Emas, Amanah, Tabungan Emas, dan Logam Mulia. Berikut uraian sejarah singkat PT. Pegadaian (*persero*), visi dan misi serta tujuan utama dari perusahaan ini. Sejarah pegadaian dimulai pada saat pemerintah penjajahan Belanda (*VOC*) mendirikan Bank Vanleening yaitu lembaga keuangan yang memberikan kredit dengan system gadai, lembaga ini pertama kali didirikan di Batavia padatanggal 20 Agustus 1746. Ketika Inggris mengambil alih kekuasaan Indonesia dari tangan Belanda (1811-1816). Bank Vanleening milik pemerintah dibubarkan, dan masyarakat diberi keleluasaan untuk mendirikan usaha Pegadaian asal mendapat lisensi dari pemerintah daerah setempat (*licentiestelsel*). Namun metode tersebut berdampak buruk, pemegang lisensi menjalankan praktek rentenir atau lintah darat yang dirasakan kurang menguntungkan pemerintah berkuasa (Inggris).

Oleh karena itu, metode *licentiestelsel* diganti menjadi *pachtstelsel* yaitu pendirian Pegadaian diberikan kepada umum yang mampu membayar pajak yang tinggi kepada pemerintah Pada saat Belanda berkuasa kembali, pola atau metode *pachtstelsel* tetap dipertahankan dan menimbulkan dampak yang sama dimana pemegang hak ternyata banyak melakukan penyelewengan dalam menjalankan bisnisnya.

Selanjutnya pemerintah Hindia Belanda menerapkan apa yang disebut dengan "*culturstelsel*" dimana dalam kajian tentang Pegadaian, saran yang dikemukakan kegiatan

Pegadaian ditangani sendiri oleh pemerintah agar dapat memberikan perlindungan anda nmanfaat yang lebih besar bagi masyarakat. Berdasarkan hasil penelitian tersebut, pemerintah Hindia Belanda mengeluarkan Staatblad (Stbl) No.131 tanggal 12 Maret1901 yang mengatur bahwa usaha Pegadaian merupakan monopoli pemerintah dan tanggal 1 April 1902 didirikan Pegadaian Negara pertama di Sukabumi (Jawa Barat).Pada masa pendudukan Jepang, gedung kantor Jawatan Pegadaian yang terletak di Jalan Kramat Raya 162 dijadikan tempat tawanan perang dan kantor pusat Jawatan Pegadaian dipindahkan ke Jalan Kramat Raya 132. Tidak banyak perubahan yang tejadi pada masa pemerintahan Jepang, baik dari sisi kebijakan maupun struktur Jawatan Pegadaian. Sesudah bangsa Indonesia memproklamirkan kemerdekaan pada tahun 1945, yaitu pada tanggal 1 Januari 1961 penguasaan terhadap Pegadaian Negara mengalami peralihan sehingga Pegadaian Negara dijadiian Perusahaan Negara (PN) dan berada dalam lingkup Departemen Keuangan Pemerintah RI berdasarkan peraturan pemerintah No. 176 tahun 1961. Selanjutnya, status badan hukum Pegadaian sebagai perusahaan Jawtan (Peijan) berdasarkan intruksi Presiden RI No. 17 tahun 1969, serta surat keputusan menteri No. Kep 664/MK/9/1969. Setelah itu, peraturan pemerintah No. 10 tahun 1990 mengubah dasar hukum Perusahan Jawatan (PERJAN) menjadi perusahaan Umum (PERUM) Pegadaian Peraturan pemerintah dimaksud, diubah menjadi peraturan pemerintah No. 103 tahun 2000 tentang Pegadian.

Kemudian pada tahun 2011 dari Perusahaan Umum berubah menjadi Perusahaan Perseroan (Persero) berdasarkan PP No. 51/2011. Selanjutnya diterbitkan akta pendirian Perusahaan Perseroan (Persero) PT. Pegadaian atau disingkat dengan PT. Pegadaian (Persero) yang berkedudukan di Kuala simpang Pegadaian Syariah kantor Cabang Kuala simpang ini beralamat di JL.Cut Nyak Dien, No. 20.Aceh Tamiang, Nanggroe Aceh Darussalam (NAD). Saat ini Pegadaian Syariah Cabang Kuala simpang telah memiliki 2 kantor Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) atau Unit Pegadian Syariah (UPS) yang tersebar diberbagai wilayah di Aceh Tamiang, di antaranya adalah UPS Kejuruan Muda, dan UPS Tualang cut. Kegiatan operasional Pegadian Syariah Cabang Kuala simpang dilaksanakan selama 6 harikerja, yaitu dimulai hari senin s/d hari sabtu dengan jam operasional dimulai pada pukul 08.00- 15.30 WIB, dan hari sabtu yang dimulai pada pukul 08.00-12.30 WIB.

II. Landasan Teori Dan Metode Penelitian

Landasan Teori

Biaya yang perlu Anda bayar untuk sistem pegadaian syariah adalah biaya penjagaan, biaya penggantian kehilangan, asuransi, gudang penyimpanan, serta pengelolaan. Dalam pegadaian syariah terdapat akad pinjam meminjam dengan menyerahkan agunan yang didalamnya membolehkan biaya pemeliharaan atau barang jaminan.

Dasar hukum gadai rahn terdapat dalam Q.S. Al-Baqarah: 283, Artinya: jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang[180] (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu

(para saksi) Menyembunyikan persaksian. dan Barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.

Dalil dari as-Sunnah Rasullulah pernah menggadaikan baju besinya kepada orang yahudi untuk ditukar dengan gandum. Lalu orang yahudi berkata: “sungguh Muhammad ingin membawa lari hartaku.” Rasullulah kemudian menjawab:” bohong! Sesungguhnya aku orang yang jujur di atas bumi dan langit. Jika kamu berikan amanat kepadaku pasti aku tunaikan. Pergilah kalian dengan baju besiku menemuinya (HR. Bukhori).

Pengadaian Syariah

Pengadaian Syariah adalah salah satu lembaga keuangan non bank yang menjalankan kegiatan operasionalnya berdasarkan prinsip-prinsip syariah, yang bertujuan untuk mencegah praktek pengadaian gelap, riba, serta pinjaman tidak wajar lainnya (Habiburrahim, 2012:101).

Produk RAHN pada Pengadaian Syariah

Produk *rahn* di pengadaian syariah adalah solusi tepat untuk memenuhi kebutuhan dana cepat dengan solusi mudah sesuai dengan syariah. Prosesnya cepat, penyimpanannya aman dan terpercaya. Barang jaminan yang bisa digadaikan seperti emas batangan, perhiasan, *handphone*, laptop, barang elektronik lainnya, motor, mobil atau barang bergerak lainnya. Persyaratan menggunakan produk *rahn* yaitu, nasabah hanya perlu membawa fotocopy KTP atau identitas resmi lainnya, menyerahkan barang jaminan, untuk kendaraan bermotor membawa BPKB dan STNK asli.

Minat Nasabah

Minat nasabah adalah bagian dari komponen perilaku konsumen dalam sikapmengkonsumsi, kecenderungan responden untuk bertindak sebelum keputusan membeli benarbenardilaksanakan (Husein, 2002:45).

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat

Berdasarkan teori dan kajian terhadap hasil penelitian sebelumnya terdapat banyak faktoryang mempengaruhi minat nasabah menggunakan produk *rahn*, namun dalam penelitian inipeneliti ingin menguji dan meneliti kembali faktor promosi, prosedur pencairan pinjaman, alasan syariah, dan lokasi. Peneliti akan membahas pengertian dan indikator masing-masing faktorberdasarkan teori maupun dari penelitian sebelumnya.

Promosi

Promosi adalah kegiatan para pemasar untuk menginformasikan dan membujuk para calon pembeli agar mempengaruhi pendapat mereka atau memperoleh suatu respon. Tujuan promosi yaitu menyebar produk kepada target pasar potensial untuk mendapatkan kenaikan penjualan dan profit, mendapat pelanggan baru serta membentuk citra produk sesuai dengan yang diinginkan konsumen (Mubarak dan Indrini, 2014). Semakin baik promosi yang dilakukan akan semakin meningkat

kepercayaan dan keyakinan konsumen, sehingga dapat mendorong keputusan pembelian (Tedjakusuma, 2013:56). Adapun 4 jenis indikator promosi yang sering digunakan yaitu:

1. Periklanan, Iklan adalah bentuk penyajian komunikasi non personal tentang ide-ide, produk dan jasa yang ditawarkan oleh produsen bermaksud untuk mempengaruhi konsumen agar mau membeli ataupun menggunakan produk yang ditawarkan (Sangadji dan Sopiiah, 2013:32).
2. *Personal Selling*, menurut Tjiptono (1998:224) *personal selling* adalah bagian dari strategipemasaran yang merupakan langkah kongkret dalam membangun penjualan suatu produk.
3. Promosi Penjualan, strategi yang diatur untuk merangsang minat pembelian danmempengaruhi pelanggannya untuk mencoba produk dengan segera. Adapun bentuk promosipenjualan seperti diskon harga, hadiah gratis, dan lain-lain (Tjiptono, 1998:230).
4. *Public Relation*, strategi menyeluruh untuk mempengaruhi persepsi, opini, sikap dankeyakinan terhadap perusahaan tersebut (Tjiptono, 1998:231). *Public relation* diharapkanmampu menciptakan citra positif kepada konsumen sehingga mereka percaya padakredibilitas perusahaan dan tetap loyal pada merek produk (Wasesa, 2006:2).

Prosedur Pencairan Pinjaman

Prosedur pencairan pinjaman yaitu proses atau langkah-langkah yang berkaitan dengan bagaimana masyarakat memperoleh pinjaman ketika menjadi nasabah dalam suatu lembaga keuangan

Alasan Syariah

Dewan Pengawas Syariah (DPS) memiliki peran untuk memastikan bahwa operasional institusi pegadaian syariah memenuhi prinsip syariah. Demikian pula dengan pegadaian syariah diharuskan mematuhi kepatuhan syariah dalam menjauhi riba dan praktik gadai yang tidak sesuai dengan syariah (Setyowati, 2017:42).

Indikator Alasan Syariah menurut Setyowati (2017) yaitu:

1. Kepatuhan agama, menggunakan pegadaian syariah karena berbasis syariah yang diyakinilebih baik dan menentramkan, akad yang sesuai syariah, pelayanan yang tidak melanggar ketentuan syariat Islam.
2. Bisnis dijalankan dengan cara yang halal, sumber dana berasal dari *funder* yang halal, sehingga tidak adanya spekulasi dan ketidakjelasan.
3. Tidak ada unsur riba, dalam transaksi tidak ada unsur riba karena hanya perlu membayarbiaya penitipan barang.

Metode Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif yang menguji minat nasabah menggunakan produk RAHN pada pegadaian syariah. Populasi pada penelitian ini adalah seluruh nasabah yang menggunakan produk *rahn* di kantor pusat pegadaian syariah kota Aceh Tamiang.

Sesungguhnya aku orang yang jujur di atas bumi dan langit. Jika kamu berikan amanat kepadaku pasti aku tunaikan. Pergilah kalian dengan baju besiku menemuinya (HR. Bukhori).

IV. Kesimpulan Dan Saran

Kesimpulan

Setelah dilakukan pengujian dan analisis data, maka dapat diambil kesimpulan sesuai

dengan hipotesis yang telah dirumuskan sebagai berikut:

1. Variabel promosi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah menggunakan produk *rahn* di pegadaian syariah.
2. Variabel prosedur pencairan pinjaman memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah menggunakan produk *rahn* di pegadaian syariah.
3. Variabel alasan syariah memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah menggunakan produk *rahn* di pegadaian syariah.
4. Variabel lokasi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah menggunakan produk *rahn* di pegadaian syariah.
5. Secara simultan variabel promosi, prosedur pencairan pinjaman, alasan syariah dan lokasi berpengaruh terhadap minat nasabah menggunakan produk *rahn* di pegadaian syariah.

SARAN

Saran-saran yang peneliti tawarkan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Kantor Pusat Pegadaian Syariah Kuala Simpang diharapkan untuk mempertahankan kemudahan dan kesederhanaan dalam prosedur pencairan pinjaman agar semakin menarik minat nasabah untuk menggunakan produk *rahn* pada pegadaian syariah. Hal ini disebabkan faktor prosedur pencairan pinjaman menjadi faktor dominan dalam mendasari nasabah menggunakan produk *rahn* pada pegadaian syariah. Untuk faktor-faktor lain seperti promosi, alasan syariah, dan lokasi agar lebih ditingkatkan.
2. Diharapkan kepada nasabah yang ingin melakukan gadai agar lebih sering menggunakan produk gadai pada pegadaian syariah agar bisa mengurangi transaksi riba yang diterapkan lembaga keuangan konvensional.
3. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat menambah faktor-faktor lain yang tidak dilakukan dalam penelitian ini karena masih sangat banyak faktor-faktor lain yang mempengaruhi minat nasabah menggunakan produk *rahn* pada pegadaian syariah. Dengan demikian, hasil yang akan diperoleh bisa lebih baik.

V. Daftar Pustaka

- Abdullah, M, ma'ruf, manajemen berbasis syariah, aswajapressindo, Yogyakarta 2013.
- Arijianto. Agus, etika bisnis bagi pelaku bisnis, edisi ke-3, raja grafindo persada: Depok, 2017.
- Ghifari, ahmad, KONTAN.co.id-, jakarta Kamis 22 Agustus 2019 21:44.
- Kasmir, bank dan lembaga keuangan lainnya, Jakarta : PT raja grindo persada 2008.

- Kewirausahaan edisi revisi, Jakarta PT raja grisindo persada 2013.
- Sa'dah, faridatun, strategi pemasaran produk gadai syariah dalam upaya menarik minat nasabah Al-iqthisad, no Vol 1 No 2 juli 2009.
- Tjiptono, Fandy. 1995. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset)
- Wasesa, Silih Agung. *Strategi Publik Relation*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Yuriyani, Siti. 2016. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Peningkatan Jumlah Nasabah Gadai Syariah Cabang Serang*. Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten.