

Peran Dan Strategi Kepala Cabang Di Pegadaian Syariah Mandailing Natal

¹Hadi Mubarak, ²Friska Olavia Sitorus, ³Imamah Khairiyah

^{1,2,3}Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri
Sumatera Utara Medan

Email : [1mubarakhadil2@gmail.com](mailto:mubarakhadil2@gmail.com), [2olaviafriska@gmail.com](mailto:olaviafriska@gmail.com),
[3imamahkhairiyah34@gmail.com](mailto:imamahkhairiyah34@gmail.com)

Corresponding Mail Author: mubarakhadil2@gmail.com

***Abstract** : Islam is a whole and integrated system and way of life, Islam provides dynamic guidance to all aspects of life including the business sector and financial transactions. This is seen by using the principles of Sharia, because it is expected that using the principles of Islamic Sharia can provide mashlahat for mankind and one of the advantages of Islamic financial institutions is not allowed to ask for excess of the loan principal, because such things include usury. As we know that riba in Islam is very forbidden. The development of Islamic financial institutions in Indonesia can be categorized as fast and one of the factors is the belief in the muslim community that conventional banking contains elements of usury which is prohibited by Islam.*

***Keywords:** Role, Strategy, Islamic Pawnshop.*

I. Pendahuluan

Manusia sebagai makhluk hidup, tidak akan bisa terlepas dari kegiatan-kegiatan yang berorientasi pada aspek pemenuhan kebutuhan hidup sehari-hari (ekonomi). Ilmu ekonomi lahir bertujuan untuk membantu manusia dalam pemenuhan kebutuhannya. Dalam ilmu ekonomi dipelajari pemanfaatan suatu benda secara efektif dan efisien, dipelajari pula bagaimana mengelola keuangan dengan baik.

PT. Pegadaian merupakan satu-satunya lembaga formal di Indonesia yang berdasarkan hukum dibolehkan melakukan pembiayaan dengan bentuk penyaluran kredit atas dasar hukum gadai (Hidayah, 2020). Tugas pokok PT pegadaian adalah menjembatani kebutuhan dana masyarakat dengan pemberian uang pinjaman berdasarkan hukum gadai. Tugas tersebut untuk membantu masyarakat agar tidak terjerat dalam praktik-praktik lintah darat.

Islam merupakan suatu sistem dan jalan hidup yang utuh dan terpadu, Islam memberikan panduan yang dinamis terhadap semua aspek kehidupan termasuk sektor bisnis dan transaksi keuangan. Hal ini terlihat dengan menggunakan prinsip syariah, karena diharapkan dengan menggunakan prinsip syariah Islam dapat memberikan mashlahat bagi umat manusia dan salah satu kelebihan dari lembaga keuangan syariah adalah tidak boleh meminta kelebihan dari pokok pinjaman, karena hal yang demikian itu termasuk riba. Sebagaimana kita ketahui bahwa riba didalam Islam itu sangatlah diharamkan. Perkembangan lembaga-lembaga keuangan Islam di Indonesia dapat dikategorikan cepat dan yang menjadi salah satu faktor tersebut adalah adanya

keyakinan pada masyarakat muslim bahwa perbankan konvensional itu mengandung unsur riba yang dilarang oleh agama Islam (Arifin, 2002).

Pegadaian syariah hadir di Indonesia yaitu PT. Pegadaian dengan membentuk unit layanan gadai syariah di beberapa kota di Indonesia. Pegadaian syariah mulai beropsi sejak 2003 sampai Oktober 2015, jumlah gerai pegadaian syariah mencapai 611 outlet di seluruh Indonesia (Siamat, 2004). Pegadaian syariah tidak menekankan pada pemberian bunga dari barang yang digadaikan. Meski tanpa bunga, pegadaian syariah tetap memperoleh keuntungan seperti yang sudah diatur oleh Dewan Syariah Nasional, yang memberlakukan biaya pemeliharaan dari barang yang digadaikan. Biaya itu dihitung dari nilai barang, bukan dari jumlah pinjaman (Sa'adah, 2019).

Peningkatan jumlah unit gadai syariah bisa menjadi suatu modal guna meningkatkan jumlah nasabah. Peningkatan jumlah nasabah akan sangat dipengaruhi oleh kinerja pegadaian syariah. Nasabah atau calon nasabah akan melihat dan menentukan apakah akan menggunakan jasa dari pegadaian syariah atau malah memutuskan untuk tidak menggunakan jasa pegadaian syariah lagi. Di era yang serba mengedepankan pelayanan baik itu pelayanan dari karyawan maupun pelayanan dari sisi kemudahan dalam transaksi seperti digitalisasi saat sekarang ini. Pegadaian syariah harus mempunyai inovasi-inovasi yang dapat menarik nasabah. Pegadaian syariah harus bisa bersaing dengan industri-industri keuangan yang bergerak dibidang yang sama agar tidak ditinggalkan baik yang sudah menjadi nasabah maupun yang masyarakat umum calon nasabah. Strategi yang tepat akan sangat menentukan keberlangsungan industri pegadaian syariah.

II. Landasan Teori Pegadaian Syariah

Dalam ilmu fiqh, gadai disebut dengan "Ar-Rahn" yang dapat diartikan sebagai suatu akad atau perjanjian pinjam-meminjam dengan memberikan barang milik sebagai jaminan utang, pada prinsipnya perjanjian gadai dapat diterima dan diakui dalam islam (Figriyanti, 2022). Pegadaian syariah merupakan lembaga yang berbasis ekonomi syariah yang mempunyai peran penting dalam membangun ekonomi masyarakat Indonesia agar kegiatan ekonomi di Indonesia berpegang pada syariat islam (Mulazid, 2016).

Praktik gadai syariah yang dimunculkan sebagai koreksi atas gadai konvensional. Secara zahir tidak ada yang disebut dengan bunga atau riba. Oleh karena itu, perlu dicermati karena terlihat adanya hal yang bermasalah. Dalam akad gadai syariah nampak jelas terdapat dua akad dalam satu transaksi, yakni akad rahn (akad utang yang disertai agunan) dan akad ijarah dan satu dengan yang lain dikaitkan. Terdapatnya akad utang yang disertai agunan itu tidak bisa dilangsungkan, kecuali disertai dengan akad ijarah yang merupakan penyimpanan barang agunan.

Usaha pegadaian adalah segala usaha menyangkut pemberian pinjaman dengan jaminan barang bergerak, jasa titipan, jasa taksiran, dan atau jasa lainnya, termasuk yang diselenggarakan berdasarkan prinsip syariah. Dalam konteks Indonesia saat ini perusahaan pegadaian dijalankan oleh perusahaan pegadaian swasta dan perusahaan pegadaian pemerintah yang diatur dan diawasi oleh otoritas jasa. Dengan demikian usaha pegadaian dapat dijalankan oleh perusahaan pegadaian swasta dan dapat pula dijalankan oleh pemerintah

Rukun dan Syarat Gadai Syariah

Dalam Islam, segala kegiatan akan dianggap sah apabila sudah memenuhi rukun dan syarat. Adapun rukun dan syarat gadai syariah sebagai berikut (Lubis & Siregar, 2020):

1. Rukun Gadai Syariah

Dalam fiqih empat mazhab diungkapkan rukun gadai sebagai berikut:

- a. Orang yang berakad, Rahin (orang yang berutang) dan Murtahin (orang yang memberikan utang).
- b. Sighat (Ijab Qabul).
- c. Barang jaminan.
- d. Pinjaman

2. Syarat Gadai Syariah

Selain rukun yang harus terpenuhi dalam transaksi gadai, maka dipersyaratkan sebagai berikut:

- a. Akad tidak mengandung syarat bathil.
- b. Pinjaman (Marhun Bih) merupakan hak yang wajib dikembalikann kepada peminjam dan bisa dilunasi dengan barang yang digadaikan.
- c. Barang jaminan (Marhun). Barang jaminan dapat dijual dan nilainya sah penuh dari rahin dan tidak terkait dengan hak orang lain.
- d. Rahin dibebani jasa manajemen atas barang berupa asuransi, biaya penyimpanan, biaya keamanan, dan biaya pengelolaan serta administrasi.

Produk dan Jasa Pegadaian Syariah

Produk dan jasa pencairan kredit pada kantor Pegadaian syariah pada umumnya hanya menggunakan produk dan jasa rahn dan ijarah saja. Padahal, sebuah lembaga pegadaian yang ideal tidak hanya melayani dua model jasa. Dalam Pedoman Operasional Gadai Syariah (POGS), Perum Pegadaian pada dasarnya menawarkan jasa kepada warga masyarakat dalam berapa bentuk sebagai berikut (Zulkifli, 2015):

- a. Pemberian Pinjaman. Produk dimaksud, mensyaratkan pemberian pinjaman dengan penyerahan harta benda sebagai jaminan dan besarnya uang pinjaman ditentukan oleh barang jaminan. Atau juga memiliki nama lain seperti Rahn, Rahn Hassan, Arrum Emas, Rahn Flexi, Rahn Tasjily Tanah.
- b. Penaksiran Nilai Harga Benda. Jasa dimaksud, diberikan kepada warga masyarakat yang menginginkan kualitas harta benda seperti emas, perak, dan berlian. Jasa ini diberikan karena pegadaian syariah mempunyai alat penaksir yang akurat.
- c. Penitipan Barang Berupa Sewa. Pegadaian Syariah berarti menerima titipan barang dari masyarakat berupa surat berharga berdasarkan alasan faktor kewananaan dan alasan lainnya. Usaha ini dapat dijalankan karena pegadaian syariah memiliki tempat atau gudang penyimpanan yang memadai.
- d. Gold Counter. Jasa penyediaan fasilitas berupa tempat penjualan emas yang berkualitas eksekutif dan aman yang disediakan oleh pegadaian syariah. Seiring perkembangan zaman, Pegadaian Syariah menerbitkan produk pembiayaan untuk nasabah yang membutuhkan dana untuk membeli kendaraan umum (Amanah), untuk berangkat haji (ArRum Haji) serta sebagai melayani

nasabah yang ingin memiliki emas batangan engan cara cicilan (Mulia) dan nasabah yang ingin berinvestasi emas atau dengan nama lain (EmasKu).

III. Metode Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian secara kualitatif yaitu dengan melakukan pengamatan dan analisis yang mendalam terhadap kajian sehingga mendapatkan kesimpulan yang komprehensif. Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif yaitu dengan menganalisis dari berbagai litelatur bacaan baik dari literatur buku maupun jurnal serta litelatur lainnya yang dianggap relevan dan ditarik suatu kesimpulan.

IV. Hasil Dan Pembahasan

Pengertian gadai yang ada dalam syariah relatif berbeda jika dibandingkan dengan pengertian gadai yang ada dalam hukum positif. Jika kita lihat pengertian gadai pada hukum positif seperti yang tercantum dalam Burgerlijk Wetbook (Kitab Undang-Undang Hukum Perdata) merupakan suatu hal yang diperoleh seseorang berpiutang atas suatu barang bergerak, yang diserahkan kepadanya oleh seseorang yang berpiutang atau oleh orang lain atas namanya dan yang memberikan kekuasaan kepada si piutang itu untuk mengambil pelunasan dari barang tersebut secara didahulukan dari pada orang-orang yang berpiutang lainnya, dengan pengecualian biaya untuk melelang barang tersebut dan biaya-biaya mana yang harus didahulukan (Pasal 1150 KUH Perdata). Jadi apabila kita menarik perbedaan antara perbedaan pegadaian syariah dengan hukum positif dimana hukum positif ialah mendahulukan orang yang menggadaikan barangnya dibandingkan dengan orang yang berpiutang lainnya.

Faktor-Faktor Pendorong Minat Nasabah Pada Pegadaian Syariah

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah memilih pegadaian syariah yaitu:

1. Pelayanan

Pelayanan adalah hal yang penting dalam faktor pendorong minat nasabah untuk memilih pegadaian syariah. Pemberian informasi pada faktor pelayanan sangat dibutuhkan dan sangat berpengaruh terhadap minat nasabah. Pemberian informasi yang baik dapat menarik minat nasabah dan dapat mempermudah nasabah untuk mengetahui produk dari pegadaian.

2. Lokasi

Dampak lokasi dapat kita lihat pada jarak jangkauan nasabah ke lokasi pegadaian syariah. Lokasi pegadaian syariah madina ini mudah dijangkau karena lokasinya berada dekat dengan pusat perbelanjaan dan merupakan jalan utama bagi pihak yang berkendara, sehingga nasabah mudah, cepat dan sangat dekat dengan khalayak ramai, pusat perbelanjaan dan pusat kegiatan masyarakat.

3. Pemasaran

Dalam mengenalkan produk pegadaian terhadap masyarakat, pegadaian syariah madina mempunyai strategi memikat nasabah sebanyak-banyaknya karena masyarakat luas masih banyak yang belum mengetahui semua produk dari pegadaian.

Strategi Pemasaran Pegadaian Syariah

Di dalam strategi pemasaran produk-produk pegadaian syariah kepada nasabah atau kepada masyarakat luas, pegadaian syariah madina memiliki strategi dalam memperkenalkan produknya yaitu:

1. Strategi tempat, yaitu dengan melakukan sistem pemasaran langsung kepada masyarakat mendatangi nasabah atau masyarakat langsung ke rumah dengan cara membagikan brosur produk dari pegadaian syariah dan menjelaskan tentang produk tersebut. Selain itu juga mendatangi langsung ke pedagang-pedagang yang ada di pasar terdekat.
2. Strategi harga, pada pegadaian syariah madina harga atau total pembiayaannya sangat murah dan sangat cocok untuk masyarakat kalangan menengah kebawah, dan juga pada biaya angsurannya pun cukup terjangkau oleh masyarakat sehingga tidak menjadi beban pada nasabah.
3. Strategi promosi, pada bagian promosi pegadaian syariah madina menggunakan teknik promosi periklanan di berbagai pamflat, untuk memudahkan menjangkau masyarakat luas sehingga tertarik pada produk-produk pegadaian syariah.

Pada pemasaran produk-produk pegadaian syariah madina dilakukan dengan cara pemasaran secara islami dengan menjunjung tinggi prinsip-prinsip al-quran dan hadis dan menggunakan konsep pemasaran islam, adapun konsep pemasaran islam sebagai berikut:

1. Jujur, sifat jujur merupakan kunci dari keberhasilan suatu tujuan dan merupakan kunci yang paling utama untuk mendapatkan dari kepercayaan pelanggan.
2. Ikhlas, merupakan sikap yang akan menjaga seorang individu atau sebuah perusahaan dari sikap over promise under deliver karena akan dapat mengukur kemauan diri sebelum melakukan sesuatu.
3. Profesional, merupakan sikap cermat dan kompeten dalam melakukan pekerjaan. *The Right On The Right Job* menjadi inti dari sikap profesional.
4. Silaturahmi, merupakan formula untuk menjaga hubungan baik dengan sesama manusia, lingkungan dan makhluk hidup lainnya.
5. Murah hati, merupakan pisat jiwa seorang marketing karena dengan didasari sikap murah hati dan perpaduan jujur, ikhlas, profesional, silaturahmi, yang dilakukan berkesinambungan akan membentuk sebuah pola fikir yang ideal.

V. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dicantumkan sebelumnya maka dapat disimpulkan jika peran dan strategi kepala cabang di pegadaian syariah mandailing natal telah memberikan dampak positif. Dalam hal strategi pimpinan cabang :

1. Strategi tempat, lokasi yang strategis karena terletak di pusat kota yang ramai dan pusat perbelanjaan di madina. Dengan ini tentu memudahkan nasabah yang ingin bertransaksi di pegadaian syariah madina.
2. Stategi harga, sesuai dengan namanya yang syariah tentu tidak mengandung riba. Dalam hal porsi keuntungan harga pegadaian syariah mengambilnya berdasarkan biaya pemeliharaan barang (mu'nah). Dan penentuan harga emas

ataupun berlian pada pegadaian syariah di timbang menggunakan alat untuk mengetahui takaran per gram nya.

3. Strategi promosi, Dalam hal promosi pegadaian syariah madina melakukan berbagai cara diantaranya membagikan brosur ke masyarakat dll.
4. Dan pada pemasaran produk-produk pegadaian syariah madina dilakukan dengan cara pemasaran secara islami yaitu dengan jujur, ikhlas, professional, silaturahmi dan murah hati.

VI. Daftar Pustaka

- Arifin, Z. (2002). Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah. Alfabeta.
- Figriyanti, F. (2022). Analisis Minat Nasabah dalam Memilih Produk Gadai PT. Pegadaian Syariah Cabang Hasanuddin Gowa.
- Hidayah, N. (2020). Strategi Pegadaian Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah. *Jurnal Aghinya Stiesnu Bengkulu*, 3 No.1, 42–46.
- Lubis, A. W., & Siregar, D. L. (2020). Strategi Pemasaran Produk-Produk Gadai Syariah Di Sumatera Utara. *Aghniya Jurna; Ekonomi Islam*, 3(1), 744–756.
- Mulazid, A. S. (2016). Kedudukan Sistem Pegadaian Syariah. Prenada Media Grup.
- Pembiayaan Porsi Haji Pegadaian Syariah dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah (Studi Kasus : Nasabah PT. Pegadaian (Persero) Unit Pelayanan Syariah Madina) Vol. 2. No. 2 April (2022).
- Sa'adah, F. (2019). STRATEGI PEMASARAN PRODUK GADAI SYARIAH DALAM UPAYA MENARIK MINAT NASABAH PADA PEGADAIAN SYARIAH. *Al-Iqtishad*2, 1(2), 12.
- Siamat, D. (2004). Manajemen Lembaga Keuangan (Edisi 4). Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Zulkifli, Z. (2015). Analisis Pemasaran pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah Ahmad Yani Pekanbaru. *Al-Hikmah: Jurnal Agama Dan Ilmu Pengetahuan*,12(2),163–181. [https://doi.org/10.25299/jaip.2015.voll2\(2\).1165](https://doi.org/10.25299/jaip.2015.voll2(2).1165).