



**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PRODUK
GADAI DI PT. PEGADAIAN SYARIAH UNIT
SIBUHUAN**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-syara untuk
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SE.I)
Dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

Oleh

RIZKI KHOIRIAH HASIBUAN

NIM: 10 220 0033

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN**

2014



**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PRODUK
GADAI DI PT. PEGADAIAN SYARIAH UNIT
SIBUHUAN**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-syarat untuk
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SE.I)
dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

Oleh

RIZKI KHOIRIAH HASIBUAN
NIM. 10 220 0033

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN**

2014





**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PRODUK
GADAI DI PT. PEGADAIAN SYARIAH UNIT
SIBUHUAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-syarat untuk
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SE.I)
Dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

Oleh

RIZKI KHOIRIAH HASIBUAN
NIM. 10 220 0033

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

PEMBIMBING I

Mudzakkir Khotib Siregar, M.A
NIP. 19721121 199903 1 002

PEMBIMBING II

Darwis Harahap, S. HI, M. Si
NIP. 19780818 200901 1 015

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI

PADANGSIDIMPUAN

2014

Hal : Skripsi
a.n RIZKI KHOIRIAH HASIBUAN
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidempuan, 04 Juni 2014
Kepada Yth:
Dekan FEBI IAIN Padangsidempuan
Di
Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Wr.Wb

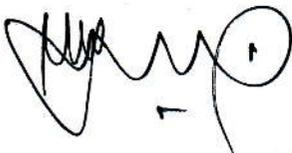
Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran untuk perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n **Rizki Khoiriah Hasibuan** yang berjudul: "**Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Produk Gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan**", maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi Islam (SE.I) dalam bidang Ilmu Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.

Seiring dengan hal di atas, maka saudari tersebut sudah dapat menjalani sidang munaqasyah untuk mempertanggungjawabkan skripsinya ini.

Demikian kami sampaikan atas kerjasama dan perhatiannya, semoga dapat dimaklumi kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikumWr.Wb

PEMBIMBING I



Mudzakkir Khotib Siregar, M. A
NIP. 19721121 199903 1 002

PEMBIMBING II



Darwis Harahap, S. HI, M. Si
NIP. 19780818 200901 1 015

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan Menyebut Nama Allah yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang. Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : RIZKI KHOIRIAH HASIBUAN
NIM : 10 220 0033
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
Judul skripsi : **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PRODUK GADAI DI PT. PEGADAIAN
SYARIAH UNIT SIBUHAN.**

Dengan ini menyatakan menyusun skripsi sendiri tanpa menerima bantuan tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 2.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tentang kode etik mahasiswa, yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 11 Juni 2014

Saya yang menyatakan



RIZKI KHOIRIAH HASIBUAN
NIM. 10 220 0033

DEWAN PENGUJI

SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

NAMA : RIZKI KHOIRIAH HASIBUAN

NIM : 10 220 0033

**JUDUL SKRIPSI : FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PRODUK GADAI DI PT. PEGADAIAN SYARIAH
UNIT SIBUHAN**

Ketua



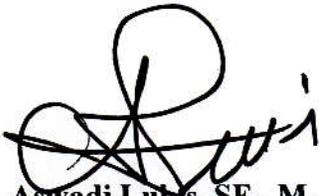
**Aswadi Lubis, SE., M. Si
NIP. 19630107 199903 1 002**

Sekretaris

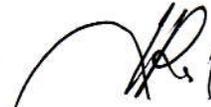


**Rosnani Siregar, M. Ag
NIP. 19740626 200312 2 001**

Anggota



**Aswadi Lubis, SE., M. Si
NIP. 19630107 199903 1 002**



**Rosnani Siregar, M. Ag
NIP. 19740626 200312 2 001**



**Mudzakkir Khotib Siregar, M. Ag
NIP. 19721121 199903 1 002**



**Nofinawati, M. A
NIP. 19821116 201101 2 003**

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah:

Di	: Padangsidempuan
Tanggal/Pukul	: 11 Juni 2014/ 14.00 Wib s.d 17.00 Wib
Hasil/Nilai	: 75,5 (B)
Indeks Prestasi Kumulatif (IPK)	: 3,67
Predikat	: Cumlaude



**KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl.H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidempuan
Tel.(0634) 22080 Fax.(0634) 24022 Kode Pos 22733

PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI : FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PRODUK GADAI DI PT. PEGADAIAN SYARIAH UNIT
SIBUHUAN.

NAMA : RIZKI KHOIRIAH HASIBUAN
NIM : 10 220 0033

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas
dan syarat-syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi Islam (SE.I)
dalam Ilmu Perbankan Syariah

Padangsidempuan, 16 Juni 2014
Dekan



Estahuddin Aziz Siregar, M.Ag
Nip. 19731128 200112 1 001

ABSTRAK

NAMA : RIZKI KHOIRIAH HASIBUAN
NIM : 10 220 0033
JUDUL SKRIPSI : FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PRODUK GADAI DI PT. PEGADAIAN SYARIAH
UNIT SIBUHUAN
TAHUN : 2014

Skripsi ini berjudul “Faktor-faktor yang mempengaruhi produk gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan”. Adapun masalah yang akan diteliti adalah sesuai dengan rumusan masalah yaitu apa faktor-faktor yang mempengaruhi produk gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan sehingga jumlah nasabah dan jumlah barang yang digadaikan selalu meningkat setiap tahun, sementara promosi yang dilakukan pihak pegadaian sangat sederhana yaitu hanya mencetak brosur dengan biaya yang tetap setiap tahun. Kemudian brosur tersebut tidak di promosikan langsung ke lapangan, hanya dibuat di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan. Hal tersebut membuat peneliti untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi produk gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan.

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan metode deskriptif, yaitu menggambarkan secara sistematis mengenai fakta yang berhubungan dengan objek penelitian ini. Adapun sumber data yang digunakan adalah data primer dan data skunder, sedangkan teknik pengumpulan datanya adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Kemudian teknik pengecekan keabsahan datanya adalah dengan menggunakan Uji Kredibilitas dan Uji Transferability.

Adapun yang menjadi Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui secara langsung apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi Produk Gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan dan bagaimana pengaplikasian pihak pegadaian, apakah sudah sesuai teori ke prakteknya berdasarkan prinsip syariah.

Adapun hasil penelitian ini adalah menjelaskan bahwa di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, yang paling mempengaruhi nasabah terhadap Lembaga Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan serta produk-produknya adalah tentang pelayanan yang diterapkan oleh Pihak Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan membuat nasabah merasa aman dan nyaman, selain dari pada pelayanan, di pegadaian juga menetapkan biaya-biaya yang murah dan menerapkan prosedur yang mudah dalam menggadaikan serta faktor yang paling mempengaruhi adalah faktor lingkungan. Sebab secara tidak langsung nasabah telah mempromosikan kepada masyarakat lain dengan adanya kelebihan-kelebihan yang diperolehnya dari pihak Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan tersebut. Selain dari pada faktor-faktor diatas, didukung juga oleh perekonomian Masyarakat Sibuhuan serta kesadaran terhadap lembaga yang berprinsip syariah.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan beberapa nikmat dan karunianya, diantaranya nikmat kesehatan, kesempatan serta ilmu pengetahuan kepada penulis, sehingga dengan limpahan nikmat dan karunianya itu penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat dan salam penulis tujukan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam kepada umatnya untuk pegangan hidup di dunia dan keselamatan di akhirat nanti.

Skripsi ini berjudul **“Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Produk Gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan”**. Skripsi ini diajukan guna untuk melengkapi syarat-syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.EI) dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan.

Dalam rangka penulisan skripsi ini, penulis banyak menemui kesulitan dan kejanggalan disebabkan kurang dan masih terbatasnya pengetahuan dan pengalaman penulis. Akan tetapi dengan berkat bantuan dan bimbingan dari Bapak dan Ibu Dosen Pembimbing, skripsi ini dapat juga diselesaikan. Untuk itu penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak, khususnya kepada:

1. Bapak Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidempuan, Wakil Rektor I, II, dan III, serta Seluruh Civitas Akademik Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidempuan.

2. Bapak Fatahuddin Aziz Siregar, M. Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidempuan beserta Bapak dan Ibu Wakil Dekan I, II dan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, yaitu Bapak Ikhwanuddin Harahap, M. Ag bagian Kemahasiswaan, Bapak Darwis Harahap, S. HI, M. Si bagian Akademik dan Ibu Rosnani Siregar, M. Ag bagian Administrasi yang telah memberikan dukungn serta arahan tentang penulisan skripsi ini.
3. Bapak Abdul Nasser Hasibuan, SE. M. Si selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah serta Ibu Nofinawati, M.A yang telah memberikan dukungan dan motivasi serta arahan dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak Mudzakkir Khotib Siregar, M. A selaku dosen pembimbing I, dan Bapak Darwis Harahap, S.HI, M. Si selaku pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga dan pemikiran dalam memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Para Dosen dan Staff Pengajar di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidempuan yang telah memberikan berbagai pengetahuan sehingga mampu menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
6. Bapak Kepala Perpustakaan dan seluruh Pegawai-Pegawai Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan yang telah membantu penulis dalam hal mengadakan buku-buku yang berkaitan dengan penelitian ini.

7. Ibu Linda Herawati Siregar dan Ibu Erna Nasution sebagai Penaksir, Bapak Herisman Pasaribu sebagai Kasir di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan yang telah membantu penulis selama proses penelitian.
8. Teristimewa kepada Ayahanda dan Ibunda serta keluarga penulis, yang telah mendidik, mengasuh dan memberikan dukungan kepada penulis, baik dalam bentuk dukungan moril ataupun dukungan materil yang tiada terhingga kepada penulis sampai sekarang ini tidak mungkin dapat di balas penulis dengan bentuk apapun untuk mengimbangnya.
9. Seluruh teman-teman seperjuangan penulis dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang selalu memberikan dukungan dan saling berbagi kepada penulis selama menjalankan penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan dan penyusunan Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna, untuk itu kritik dan saran akan selalu penulis harapkan. Semoga dengan disusunnya Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat bagi penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya.

Padangsidempuan, 04 Juni 2014

Penulis



RIZKI KHOIRIAH HASIBUAN

NIM. 10 220 0033

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	i
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	ii
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI.....	iii
BERITA ACARA UJIAN MUNAQASYAH.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN DEKAN FEBI IAIN PADANGSIDIMPUAN	v
ABSTRAK.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	5
C. Rumusan Masalah	6
D. Batasan Istilah.....	6
E. Tujuan Penelitian	7
F. Kegunaan Penelitian.....	7
G. Sistematika Pembahasan	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
A. Landasan Teori.....	9
1. Produk Gadai Syariah	9
a. Pengertian Produk Gadai Syariah	9
b. Dasar Hukum Gadai Syariah	10
c. Rukun dan Syarat Gadai Syariah	12

d. Jenis-Jenis Jasa dan Produk Pegadaian Syariah	16
e. Status dan Jenis Barang Gadai Syariah	19
f. Tata Pelaksanaan Gadai Syariah	21
g. Serah Terima Gadai Syariah	25
h. Hak dan Kewajiban Pihak Gadai Syariah (<i>rahn</i>)	26
i. Ketentuan Hukum setelah Serah Terima	28
j. Proses Pelelangan <i>Marhun</i>	31
k. Resiko Kerusakan <i>Marhun</i>	32
l. Tujuan dan Manfaat Pegadaian Syariah	32
m. Sumber Pendanaan Pegadaian Syariah	34
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi produk gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan	35
a. Pelayanan yang Bagus	35
b. Biaya Administrasi dan Sewa yang Murah	36
c. Ekonomi Masyarakat	37
d. Lokasi	37
e. Lingkungan	38
f. Kesadaran Masyarakat terhadap Prinsip Syariah	39
B. Penelitian Terdahulu	40
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	42
A. Lokasi dan Waktu Penelitian	42
B. Jenis Penelitian	42
C. Subjek Penelitian	43
D. Sumber Data	43
E. Teknik pengumpulan Data	44
F. Teknik Analisis Data	45
G. Teknik Menjamin Keabsahan Data	46

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	49
A. Temuan Umum	49
1. Sejarah Singkat Berdirinya Pegadaian Syariah.....	49
2. Visi dan Misi Pegadaian Syariah.....	54
3. Budaya Perusahaan Pegadaian Syariah	55
B. Temuan khusus	56
1. Jenis-Jenis Produk Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan.....	56
2. Jangka Waktu Kredit	59
3. Keadaan dan Kriteria Nasabah Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan	59
4. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Produk Gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan	65
 BAB V PENUTUP	 72
A. Kesimpulan	72
B. Saran.....	73

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Hlm
Tabel I Tarif Biaya Administrasi	59
Tabel II Penetapan Sewa dan Penggolongan Uang Pinjaman.....	60
Tabel III Perkembangan Jumlah Nasabah.....	61
Tabel IV Peningkatan <i>Marhun</i> dan <i>Marhun Bih</i> di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan.....	63
Tabel V Kriteria Nasabah di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan.....	64

DAFTAR GAMBAR

	Hlm
Gambar I. Skema Tata Cara Memperoleh Pinjaman	22
Gambar II. Skema Pelunasan Pinjaman	24
Gambar III. Grafik Perkembangan Jumlah Nasabah di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan.....	61

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam memenuhi kebutuhan hidup manusia sehari-hari, baik kebutuhan primer, sekunder maupun tersier tidak semuanya dapat terpenuhi, karena tidak memiliki dana yang cukup, sehingga tidak jarang karena tidak ada barang yang dijual, ia terpaksa mencari pinjaman kepada orang lain atau lembaga perusahaan.

Salah satu lembaga yang bisa memenuhi kebutuhan masyarakat yaitu lembaga keuangan yang berbentuk bank dan nonbank, kegiatan lembaga keuangan tidak dapat terlepas dari uang. Uang telah lama digunakan dalam kehidupan sehari-hari dan merupakan kebutuhan utama dalam menggerakkan perekonomian. Pada mulanya dalam sistem perdagangan dunia orang melakukannya melalui sistem barter. Namun sistem ini banyak menimbulkan kendala. Oleh karenanya, untuk mengatasi kendala itu dipikirkanlah menggunakan alat tukar yang lebih efisien dan efektif. Alat tukar tersebut kemudian dikenal dengan uang.¹

Dengan berkembangnya perekonomian masyarakat yang semakin meningkat, salah satunya ekonomi masyarakat sibuhuan, maka seseorang dapat mencari uang pinjaman melalui jasa pembiayaan baik melalui lembaga keuangan bank maupun lembaga keuangan non bank. Lembaga keuangan yang berbentuk Bank (*depositori*) dan Nonbank (*nondepositori*) adalah lembaga keuangan yang lebih terfokus kepada bidang penyaluran dana dan masing-masing

¹ Andri Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 1.

lembaga keuangan mempunyai ciri-ciri usahanya sendiri. Adapun jenis lembaga keuangan *nondepositori* (non-bank) yang ada di Indonesia saat ini antara lain, lembaga keuangan yang kegiatan usahanya bersifat kontraktual dan lembaga keuangan investasi seperti pegadaian syariah.²

Setiap produsen berusaha agar tujuan yang di inginkannya dapat tercapai pada perusahaan yang mereka targetkan, dengan demikian, setiap produsen harus memikirkan sejauh mana produk yang dihasilkan agar sampai ke masyarakat, supaya dapat memberikan pelayanan yang maksimal. Dengan kata lain, produk yang dihasilkan harus berhasil untuk memasarkan produknya, oleh karena itu suatu perusahaan harus menentukan bagaimana cara untuk melakukan pemasaran produk yang di hasilkan, kerjasama yang dibangun oleh perusahaan pada pemasarannya agar dapat membantu produsen untuk menjual produknya.

Supaya produk perusahaan itu bisa berjalan lancar dan bisa diketahui masyarakat harus diadakan promosi, karena promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang sama pentingnya dengan kegiatan dalam menciptakan produk, menetapkan harga, serta menentukan lokasi/distribusi. Dalam kegiatan ini setiap perusahaan berusaha untuk mempromosikan seluruh produk atau jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung. Tanpa promosi jangan diharapkan pelanggan dapat mengenal produk atau jasa yang ditawarkan.³

² *Ibid.*, hlm. 31.

³ Kasmir & Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 57-58.

Di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan belum sepenuhnya melakukan pemasaran atau promosi kepada kalangan masyarakat umum, terutama kepada masyarakat yang jauh dari pusat kota, salah satu bentuk pemasaran yang dibuat oleh PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan adalah promosi yang sederhana, seperti mencetak brosur. Dengan promosi yang sederhana tersebut, Pegadaian Syariah Sibuhuan selalu mengalami peningkatan jumlah nasabah yang menggadaikan tiap tahunnya, sementara biaya promosi tetap tiap tahunnya.⁴

Dari pernyataan tersebut, bahwa selain promosi yang dilakukan pihak pegadaian di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, ada faktor-faktor lain yang mempengaruhi pihak nasabah dalam melakukan gadai di PT. pegadaian tersebut. Seperti pelayanan pihak pegadaian terhadap nasabah selalu diutamakan. Sebab, terciptanya kepuasan pelanggan atau nasabah dapat menjadikan hubungan antara penyedia jasa dan pelanggannya atau nasabah menjadi harmonis, yang selanjutnya akan menciptakan loyalitas pelanggan. Akhirnya akan menguntungkan kepada pihak pegadaian untuk menjelaskan produk-produk yang mereka tawarkan kepada nasabah serta mengetahui kebutuhan dan harapan nasabah. Dengan pelayanan yang berkualitas, maka nasabah akan merasa puas sehingga akan mempertahankan dan meningkatkan loyalitas nasabah terhadap perusahaan.⁵

Selain pelayanan yang bagus, proses penggadaian yang diterapkan di PT. Pegadaian juga sangat mudah dan cepat, yaitu hanya membawa KTP dan

⁴ Linda Herawati, , *Wawancara dengan Penaksir* di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, Jum'at, 11 April 2014, pukul 11:30.

⁵ Linda Herawati, *Wawancara dengan Penaksir* di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, Rabu, 23 April 2014, pukul 09:50.

barang berharga yang mau dijadikan sebagai jaminan, serta biaya sewa dan administrasi tidak terlalu memberatkan kepada nasabah. Seperti pembiayaan Rp 50.000-500.000 biaya administrasinya Rp 2.000/10 hari, dan pembiayaan Rp 550.000-1.000.000 biaya administrasinya sebanyak Rp 8.000/10 hari. Kemudian biaya sewanya sangat murah, seperti pembiayaan 151.000-1.000.000 biaya sewanya hanya 0,75% (1.132,5) / 10 hari.⁶

Kemudian dari pernyataan kasir PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan mengatakan bahwa mereka terkadang biaya sewanya tidak bisa ditentukan secara pasti, itu berdasarkan taksiran barang tersebut. Dengan pelayanan yang bagus serta biaya-biaya yang murah yang disediakan oleh pihak pegadaian, membuat nasabah di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan secara tidak langsung akan memberitahukannya kepada para tetangganya atau masyarakat lain.⁷

Apabila pegadaian dibanding dengan perbankan secara umum, maka dapat dikatakan pegadaian mempunyai kelebihan dalam hal kemudahan dan kecepatan prosedur pencairan dana pinjaman. Pegadai (nasabah) tinggal membawa barang yang cukup berharga, kemudian ditaksir nilainya, dan uang akan diterima oleh pemilik barang sehingga disebut sangat praktis, sehingga sangat menguntungkan buat warga masyarakat yang membutuhkan dana cepat.⁸

⁶ Pedoman Operasional Pegadaian Syariah, 2013-2014.

⁷ Herisman, *Wawancara dengan Kasir* di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, Selasa, 11 November 2013, pukul 10:28.

⁸ *Ibid.*, hlm. 17-18.

Berdasarkan hasil observasi/survey awal yang dilakukan oleh penulis bahwa masyarakat Sibuhuan yang menggadaikan di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan selalu bertambah tiap tahunnya.⁹ Sementara promosi yang dilakukan mereka sangat sederhana, hanya dengan menyediakan brosur di lembaga pegadaian tersebut dan biaya promosi mereka tetap tiap tahunnya yaitu Rp 750.000/bulan.¹⁰ Seperti data di bawah ini:

No	Tahun	Jumlah Nasabah
1	2010	67 orang
2	2011	89 orang
3	2012	176 orang
4	2013	194 orang

Dengan demikian, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut tentang **“Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Produk Gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan”**.

B. Batasan Masalah

Mengingat luas dan kompleksnya permasalahan yang ada serta keterbatasan peneliti, maka dalam penelitian ini peneliti membatasi ruang lingkup masalah yang akan diteliti untuk menghindari terjadinya kesalahan terhadap masalah dan supaya masalah yang diteliti lebih jelas dan terarah, maka dalam penelitian

⁹ Laporan Rincian *Rahin dan marhun bih* menurut profesi, tahun 2010-2013.

¹⁰ Linda Herawati, *Wawancara dengan penaksir* di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, Rabu 30 April 2014, Pukul 10:12.

ini penulis hanya membahas faktor-faktor yang mempengaruhi produk gadai syariah saja.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apa faktor-faktor yang mempengaruhi produk gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan.

D. Batasan Istilah

Batasan istilah adalah merupakan cara untuk menghindari kesalahpahaman dalam mengartikan istilah-istilah yang ada dalam penelitian ini, maka penulis memberikan batasan istilah sebagai berikut:

1. Produk adalah sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan.¹¹
2. Gadai syariah (*rahn*) adalah harta yang tertahan sebagai jaminan utang sehingga bila tidak melunasinya, harta tersebut menjadi bayarannya sesuai dengan nilai utangnya.¹²
3. Pegadaian syariah merupakan lembaga keuangan syariah dengan sistem gadai yang berlandaskan pada prinsip-prinsip keislaman.¹³ Yang dimaksud pegadaian syariah dalam penelitian ini adalah PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan.

¹¹ M. Mursid, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), hlm. 177.

¹² M.Habiburrahim, dkk, *Mengenal Pegadaian Syariah*. (Kuwais: Jakarta, 2012), hlm. 102.

¹³ *Ibid*, hlm. 217.

E. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan dari pada penelitian ini adalah untuk mengetahui apa faktor-faktor yang mempengaruhi produk gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan dan untuk mengetahui apakah sesuai teori tentang pegadaian syariah dengan aplikasi yang diterapkan di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan.

F. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian yang diharapkan oleh peneliti dalam penelitian skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis sebagai pengetahuan dan untuk menambah wawasan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi produk gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan.
2. Bagi Pihak Pegadaian, sebagai bahan masukan dan evaluasi, khususnya para kinerja pegadaian dalam proses penggadaian di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan.
3. Bagi peneliti lain, sebagai bahan perbandingan dan bahan acuan khususnya di kalangan mahasiswa yang memiliki keinginan untuk membahas pokok masalah yang sama yaitu mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi produk gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan.
4. Untuk melengkapi sebagian persyaratan dan tugas yang dibutuhkan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI) pada Jurusan Perbankan Syariah IAIN Padangsidempuan.

G. Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah penelitian ini sesuai dengan permasalahan yang ada maka peneliti menggunakan sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab I pendahuluan, meliputi: Latar Belakang Masalah, Batasan Masalah, Batasan Istilah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Kegunaan Penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab II Tinjauan Pustaka, meliputi: Landasan Teori yaitu membahas tentang Pengertian Produk Gadai Syariah, Dasar Hukum, rukun dan syarat gadai syariah, jenis-jenis jasa dan produk gadai syariah serta teori mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi produk gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan), Penelitian Terdahulu.

Bab III Metode Penelitian, meliputi: Tempat dan Waktu Penelitian, Jenis Penelitian, Subjek Penelitian, Sumber Data, Teknik Pengumpulan Data, Teknik Analisis Data dan Teknik Menjamin Keabsahan Data.

Bab IV Hasil Penelitian, meliputi: Temuan umum (sejarah, visi dan misi serta budaya perusahaan pegadaian syariah), dan Temuan Umum (jenis-jenis produk, jangka waktu kredit, keadaan dan kriteria pegadaian syariah unit sibuhuan serta faktor-faktor yang mempengaruhi produk gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan).

Bab V Penutup, meliputi: Kesimpulan dan Saran dari peneliti.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Produk Gadai Syariah

a. Pengertian Produk Gadai Syariah

Produk secara umum diartikan sebagai sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Artinya apapun wujudnya, selama itu dapat memenuhi keinginan pelanggan dan kebutuhan kita katakan sebagai produk.

“Philip kotler mendefinisikan produk sebagai sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan”.

Dalam praktiknya produk terdiri dari dua jenis yaitu yang berkaitan dengan fisik atau benda berwujud dan tidak berwujud. Benda berwujud merupakan produk yang dapat dilihat, diraba atau dirasakan. Sedangkan produk yang tidak berwujud biasanya disebut jasa.¹

Menurut bahasa, gadai (*al-rahn*) berarti *al-tsubut* dan *al-habs* yaitu penetapan dan penahanan. Ada pula yang menjelaskan bahwa *rahn* adalah terkurung atau terjerat. Sedangkan menurut istilah syara', yang di maksud dengan *rahn* ialah:

¹ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 186-187.

عقد موضوعه احتباس مال لوفاء حق یمکن استيفاء منه

Artinya: “akad yang objeknya menahan harga terhadap sesuatu hak yang mungkin diperoleh bayaran dengan sempurna darinya”.

Pengertian gadai lainnya adalah menjadikan suatu benda bernilai menurut pandangan syara’ sebagai tanggungan utang, dengan adanya benda yang menjadi tanggungan itu seluruh atau sebagian utang diterima.²

Kemudian pegadaian menurut kitab undang-undang Hukum perdata pasal 1150 disebutkan: “Gadai adalah suatu hak yang diperoleh seorang yang berpiutang atas suatu barang bergerak, yang diserahkan kepadanya oleh seorang berutang atau oleh seorang lain atas namanya, dan yang memberikan kekuasaan kepada orang yang berpiutang itu untuk mengambil pelunasan dari barang tersebut secara didahulukan dari pada orang yang berpiutang lainnya, dengan pengecualian biaya untuk melelang barang tersebut dan biaya yang telah dikeluarkan untuk menyelamatkannya setelah barang itu di gadaikan, biaya-biaya mana harus didahulukan.³

b. Dasar Hukum beserta Rukun dan Syarat Pegadaian Syariah

1) Dasar Hukum Gadai

Sebagai referensi atau landasan hukum pinjam-meminjam dengan jaminan, Allah Swt berfirman dalam Q.S Al-Baqarah: 283

² Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Rajawali, 2010), 105.

³ Andri Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 387.

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ
 أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ
 رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فإِنَّهُ إِثْمٌ قَلْبُهُ

وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴿٢٨٣﴾

*Artinya: Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (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.*⁴

Kemudian dasar hukum gadai dari beberapa hadits antara lain:

عن عائشة رضي الله عنها ان النبي صل الله عليه وسلم اشترى طعاما من يهودي إلى أجل ورهنه درعا من حليد

Artinya: "Dari Aisyah Radhiyallahu Anhu, bahwa Rasulullah Saw pernah membeli bahan makanan dari seorang yahudi dan beliau menggadaikan baju perang dari besi". (HR. Bukhari-Muslim).

Berdasarkan firman dan hadist diatas dapat dipahami bahwa gadai diperbolehkan berdasarkan ketetapan dalam Al-kitab. Dan bahwa agama Islam tidak membeda-bedakan antara orang Muslim dan non-

⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 128.

Muslim dalam bidang muamalah, maka seorang muslim tetap wajib membayar utangnya sekalipun kepada non muslim.⁵

2) Rukun dan Syarat Gadai Syariah

Pada umumnya aspek hukum keperdataan Islam (*fiqh mu'amalah*) dalam hal transaksi baik dalam bentuk jual beli, sewa-menyewa, gadai maupun yang semacamnya mempersyaratkan rukun dan syarat sah termasuk dalam transaksi gadai. Dalam fiqh empat mazhab diungkapkan rukun gadai sebagai berikut:

a) *Aqid* (orang yang berakad)

Aqid adalah orang yang melakukan akad yang meliputi 2 arah, yaitu: (1) *Rahin* (orang yang menggadaikan barangnya), dan (2) *Murtahin* (orang yang berpiutang dan menerima barang gadai), atau penerima gadai. Hal dimaksud, didasari oleh *shigat*, yaitu ucapan berupa *ijab qabul* (serah-terima antara penggadai dengan penerima gadai). Untuk melaksanakan akad *rahn* yang memenuhi kriteria syariat Islam, sehingga akad yang dibuat oleh 2 pihak atau lebih harus memenuhi beberapa rukun dan syarat.

b) *Ma'qud 'alaih* (Barang yang Diakadkan)

Ma'qud alaih meliputi 2 hal yaitu (1) *Marhun* (barang yang digadaikan), dan (2) *Marhun bih* (*dain*), atau utang yang karenanya diadakan akad *rahn*. Namun demikian, ulama fiqh berbeda pendapat mengenai masuknya *shighat* sebagai rukun dari terjadinya

⁵ Mardani, *Ayat-ayat dan Hadits Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Rajawali, 2011), hlm. 140,

rahn. Ulama mazhab Hanafi berpendapat bahwa *shighat* tidak termasuk sebagai rukun *rahn*, melainkan *ijab* (pernyataan menyerahkan barang sebagai agunan bagi pemilik barang) dan *qabul* (pernyataan kesediaan dan memberi utang, dan menerima barang agunan tersebut).⁶

Menyangkut hal ini, penulis lebih sepakat pada pendapat pertama, yang mengatakan bahwa 3 hal terpenting dalam perjanjian *rahn* adalah *aqid*, *ma'qud 'alaih* dan *shighat* dari akad, yang berupa *ijab qabul* antara 2 orang yang berakad. Selain rukun yang harus terpenuhi dalam transaksi gadai, maka dipersyaratkan juga syarat, syarat-syarat gadai dimaksud, terdiri atas:

- (a) *Shighat*, syarat *shighat* tidak boleh terkait dengan syarat tertentu dan waktu yang akan datang. Misalnya, orang yang menggadaikan hartanya mempersyaratkan tenggang waktu utang habis dan utang belum terbayar.
- (b) Pihak-pihak yang berakad cakap menurut hukum mempunyai pengertian bahwa pihak *rahin* dan *murtahin* cakap melakukan perbuatan hukum, yang ditandai dengan *aqil baligh*, berakal sehat, dan mampu melakukan akad.
- (c) Utang (*marhun bih*), yaitu utang adalah sebagai kewajiban bagi pihak berutang untuk membayar kepada pihak yang memberi piutang, merupakan barang yang dapat dimanfaatkan, jika tidak

⁶ Zainuddin Ali, *Hukum Gadai Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hlm. 20.

bermanfaat maka tidak sah, barang tersebut dapat dihitung jumlahnya.

(d)*Marhun*, adalah harta yang dipegang oleh *murtahin* (penerima gadai) atau wakilnya, sebagai jaminan utang. Para ulama menyepakati bahwa syarat yang berlaku pada barang gadai adalah barang yang dapat diperjualbelikan.⁷

Disamping itu, menurut Fatwa DSN-MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002 gadai syari'ah harus memenuhi ketentuan umum berikut:

- (a)*Murtahin* (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan *marhun* (barang) sampai semua utang *rahn* (yang menyerahkan barang) dilunasi.
- (b)*Marhun* dan manfaatnya tetap menjadi milik *rahn*. Pada prinsipnya, *marhun* tidak boleh dimanfaatkan oleh *murtahin* kecuali seizin *rahn*, dengan tidak mengurangi nilai *marhun* dan pemanfaatannya itu sekadar pengganti biaya pemeliharaan dan perawatannya.
- (c)Pemeliharaan dan penyimpanan *marhun* pada dasarnya menjadi kewajiban *rahn*, namun dapat dilakukan juga oleh *murtahin*, sedangkan biaya dan pemeliharaan penyimpanan tetap menjadi kewajiban *rahn*.

⁷ *Ibid.*, hlm. 21-22.

- (d) Besar biaya pemeliharaan dan penyimpanan *marhun* tidak boleh di tentukan berdasarkan jumlah pinjaman.
- (e) Penjualan *marhun*, yaitu apabila jatuh tempo, *murtahin* harus memperingatkan *rahn* untuk segera melunasi utangnya, apabila *rahn* tetap tidak dapat melunasi utangnya, maka *marhun* dijual paksa/ dieksekusi melalui lelang sesuai syariah, hasil penjualan *marhun* digunakan untuk melunasi utang, biaya pemeliharaan dan penyimpanan yang belum dibayar serta biaya penjualan, kelebihan hasil penjualan menjadi milik *rahn* dan kekurangannya menjadi kewajiban *rahn*.⁸

Sedangkan untuk Gadai emas syari'ah, menurut Fatwa DSN-MUI No. 26/DSN-MUI/III/2002 gadai emas syari'ah harus memenuhi ketentuan umum berikut:

- (a) *Rahn* emas di bolehkan berdasarkan prinsip *rahn*.
- (b) Ongkos dan biaya penyimpanan barang (*marhun*) ditanggung oleh penggadai (*rahn*).
- (c) Ongkos penyimpanan besarnya di dasarkan pada pengeluaran yang nyata-nyata diperlukan.
- (d) Biaya penyimpanan barang (*marhun*) dilakukan berdasarkan akad *Ijarah*.⁹

⁸ Andri Soemitra, *Op. Cit.*, hlm. 390.

⁹ *Ibid.*, hlm. 391.

c. Jenis-Jenis Jasa dan Produk Pegadaian Syariah

Produk dan layanan jasa yang di tawarkan oleh Pegadaian Syariah kepada masyarakat berupa:

1) Pemberian pinjaman atau pembiayaan atas dasar hukum gadai syariah.

Produk ini mensyaratkan pemberian pinjaman dengan penyerahan barang sebagai jaminan. Barang gadai harus berbentuk barang bergerak. Oleh karena itu pemberian pinjaman sangat ditentukan oleh nilai dan jumlah dari barang yang digadaikan.

2) Jasa Taksiran

Di samping memberikan pinjaman kepada masyarakat, pegadaian syariah juga memberikan pelayanan berupa jasa taksiran atas nilai suatu barang. Jasa yang ditaksir biasanya meliputi semua barang bergerak dan tidak bergerak. Jasa ini diberikan kepada mereka yang ingin mengetahui kualitas barang seperti emas, perak, dan berlian. Biaya yang di kenakan pada nasabah adalah berupa ongkos penaksiran barang.

3) Jasa Titipan (*ijarah*).

Pegadaian syariah juga menerima titipan barang dari masyarakat berupa surat-surat berharga seperti sertifikat tanah, ijasah, motor. Fasilitas ini diberikan bagi mereka yang ingin melakukan perjalanan jauh dalam waktu yang relatif lama atau karena penyimpanan di rumah di rasakan kurang aman. Atas jasa penitipan tersebut, gadai

syariah memperoleh penerimaan dari pemilik barang berupa ongkos penitipan.

4) Penjualan Logam Mulia

Logam Mulia yaitu jasa penyediaan fasilitas berupa tempat penjualan emas eksekusif yang terjamin kualitas dan keasliannya. *Gold counter* ini semacam toko dengan emas galeri 24, di mana setiap pembelian emas di toko milik Pegadaian syariah akan dilampiri sertifikat jaminan. Hal ini dilakukan untuk memberikan layanan bagi masyarakat kelas menengah, yang masih peduli dengan *image*. Dengan sertifikat tersebut masyarakat percaya dan yakin akan kualitas dan keaslian emas.¹⁰

Sejauh ini, perum pegadaian menerbitkan produk pegadaian yang beragam, ada yang berbasis konvensional dan ada pula yang berbasis syariah. Produk gadai yang diterbitkan oleh perum pegadaian, antara lain:

- a) Kredit KCA adalah pinjaman berdasarkan hukum gadai dengan prosedur pelayanan yang mudah, aman, dan cepat.
- b) Kreasi; kredit angsuran fidusia, yaitu pemberian pinjaman uang yang ditujukan kepada pengusaha kecil atas dasar fidusia.
- c) Kreasida yaitu kredit angsuran sistem gadai yang merupakan pemberian pinjaman kepada para pengusaha mikro kecil (dalam rangka pengembangan usaha).

¹⁰ M.Habiburrahim, dkk, *Mengenal Pegadaian Syariah*. (Kuwais: Jakarta, 2012), hlm. 246-247.

- d) Gadai gabah merupakan kredit tunda jual komoditas pertanian yang diberikan kepada para petani dengan jaminan gabah kering giling.
- e) Gadai investa merupakan salah satu produk perum pegadaian berupa penyaluran pinjaman atas dasar hukum gadai dalam jangka waktu tertentu yang diberikan kepada nasabah dengan jaminan berbentuk saham yang tercatat dan diperdagangkan di Bursa Efek Indonesia dan Obligasi Negara Ritel.
- f) KRISTA; Kredit Usaha Rumah Tangga merupakan kredit yang ditujukan kepada para pengusaha sangat mikro yang tergabung dalam suatu kelompok/asosiasi dengan jaminan pokok system tanggung renteng diantara anggota tersebut.
- g) Gadai syariah (*rahn*) adalah produk jasa gadai yang berlandaskan pada prinsip syariah.
- h) ARRUM (Ar-Rahn untuk Usaha Mikro Kecil) merupakan pembiayaan bagi para pengusaha mikro kecil, untuk pengembangan usaha dengan berprinsip syariah.¹¹
- i) MULIA (Murabahah Logam Mulia untuk Investasi Abadi) yaitu memfasilitasi kepemilikan emas batangan melalui penjualan logam mulia oleh pegadaian kepada masyarakat secara tunai atau dengan pola angsuran dengan proses cepat dalam jangka waktu tertentu yang *fleksibel*.

¹¹Andri Soemitra, *Op. Cit.*, hlm. 395-397.

- j) AMANAH adalah produk pegadaian syariah dalam memberikan pinjaman untuk kepemilikan kendaraan bermotor.¹²

d. Status dan Jenis Barang Gadai

1) Status Barang Gadai

Ulama fikih menyatakan bahwa *rahn* baru dianggap sempurna apabila barang yang digadaikan itu secara hukum sudah berada di tangan penerima gadai, dan uang yang dibutuhkan telah diterima oleh pemberi gadai (*rahin/debitur*). Kesempurnaan *rahn* oleh ulama disebut sebagai *al-qabdh al-marhun* barang jaminan dikuasai secara hukum, apabila agunan itu telah dikuasai oleh kreditor maka akad *rahn* itu telah mengikat kedua belah pihak.

Suatu gadai menjadi sah sesudah terjadinya utang. Para ulama menilai hal dimaksud sah karena utang memang menuntut pengambilan jaminan. Maka dibolehkan mengambil sesuatu sebagai jaminan. Hal itu, menunjukkan bahwa status gadai dapat terbentuk sebelum muncul utang.¹³

Pedoman barang yang boleh digadaikan adalah tiap-tiap barang yang boleh (sah) dijualbelikan, maka boleh digadaikan untuk menanggung beberapa utang, ketika utang tersebut telah tetap berada dalam tanggungan (waktu yang telah dijanjikan).

¹² M. Habiburrahim, dkk, *Op.Cit*, hlm. 252-254

¹³ Zainuddin Ali, *Op. Cit.*, hlm. 25.

2) Jenis Barang Gadai

Jenis barang gadai (*marhun*) adalah barang yang di jadikan agunan oleh *rahin* sebagai pengikat utang, yang di pegang oleh *murtahin* sebagai jaminan utang Menurut Ulama Hanafi, barang-barang yang dapat di gunakan adalah barang yang memenuhi kategori:

- a) Barang-barang yang dapat di jual. Karena itu, barang-barang yang tidak berwujud tidak dapat di jadikan barang gadai, misalnya menggadikan buah dari sebuah pohon yang belum berbuah yang ada di udara.
- b) Barang gadai harus berupa harta menurut pandangan *syara'* tidak syah menggadaikan sesuatu yang bukan harta, seperti bangkai, hasil tangkapan di tanah haram, arak, anjing, semua barang itu tidak diporbolehkan.
- c) Barang gadai tersebut harus diketahui, tidak boleh menggadaikan sesuatu yang *majhul* (tidak dapat dipastikan ada atau tidaknya).
- d) Barang tersebut merupakan milik si *rahin*.¹⁴
- e) Milik nasabah sendiri, jelas ukuran, sifat dan nilainya serta dapat dikuasai namun tidak boleh di manfaatkan oleh lembaga yang bersangkutan.¹⁵

Kemudian jenis barang yang dapat diterima sebagai barang jaminan pada prinsipnya adalah barang bergerak, antara lain:

¹⁴ *Ibid.*, hlm. 26.

¹⁵ Adiwarmar Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih Islam*, (Jakarta: III Indonesia, 2003), hlm. 94.

- a) Barang-barang perhiasan: Emas, perak, platina, baik yang berhiaskan intan, mutiara.
- b) Barang-barang elektronik: Leptop, TV, kulkas, radio, *tape recoder*, vcd/dvd, radio kaset.
- c) Kendaraan: sepeda, sepeda motor, mobil.
- d) Barang-barang rumah tangga.
- e) Mesin: Mesin jahit, mesin motor kapal.¹⁶

e. Tata Pelaksanaan Gadai

1) Prosedur Memperoleh Pinjaman (*Marhun Bih*)

Untuk memperoleh pinjaman uang (*marhun bih*) di kantor pegadaian syariah maka seorang nasabah (*rahin*) harus menyanggupi syarat-syarat yang ditentukan sebagai berikut:

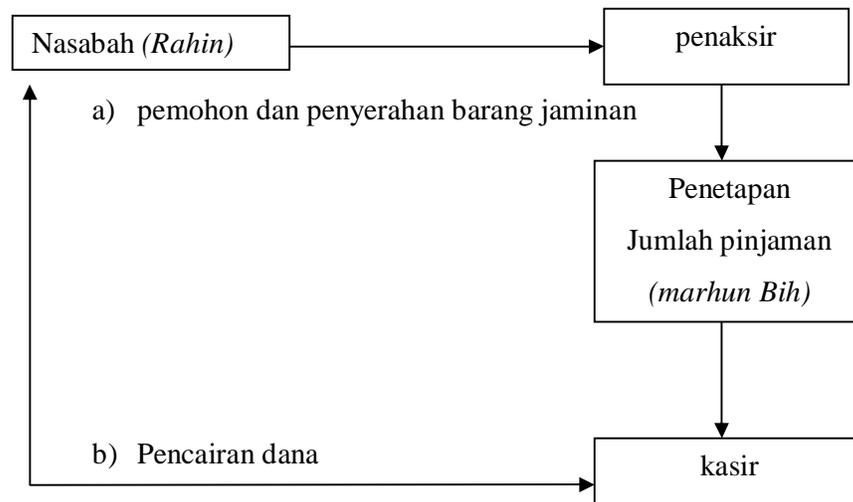
- a) Memperlihatkan KTP atau kartu identitas lainnya yang berlaku.
- b) Membawa barang gadai (*marhun*) yang memenuhi syarat atau barang bergerak, seperti emas atau berlian, mobil atau sepeda motor, barang elektronik atau alat-alat rumah tangga lainnya.
- c) Kepemilikan barang merupakan milik pribadi.
- d) Ada surat kuasa dari pemilik barang jika dikuasakan dengan disertai materai dan KTP asli pemilik barang
- e) Menandatangani akad *Rahn* dan akad *ijarah* dalam surat bukti *Rahn. (SBR)*

¹⁶ Andri Soemitra, *Op. Cit.*, hlm. 397.

2) Tata cara pelaksanaan pencairan pinjaman (*marhun bih*) di kantor pegadaian syariah adalah sebagai berikut:

- a) Calon Nasabah (*rahin*) mengisi formulir permintaan pinjaman (FPP) dan menandatangani.
- b) Calon Nasabah mendatangi loket penaksir dan menyerahkan barang gadaian (*marhun*) untuk ditaksir nilainya.
- c) Calon Nasabah (*rahin*) menandatangani Surat Bukti *Rahin* (SBR) dengan menyetujui akad *rahn* dan akad *ijarah*, kemudian calon nasabah (*rahin*) menuju loket kasir untuk menerima pencairan pinjaman (*marhun bih*).¹⁷

3) Skema tata cara memperoleh pinjaman



Keterangan gambar I

- : Berhubungan
- ↔ : Saling Berhubungan

¹⁷ Zainuddin Ali, *Op.Cit.*, hlm. 74.

Keterangan:

- (1) Nasabah (*rahin*) datang langsung ke *murtahin* (dalam hal ini penaksir) dan menyerahkan barang (*marhun*) yang akan digadaikan/jaminannya dengan menunjukkan bukti identitas diri, seperti KTP, Paspor, dll.
 - (2) Barang jaminan akan diteliti kualitasnya oleh penaksir untuk ditaksir dan ditetapkan harganya. Setelah taksiran didapatkan maka ditetapkan jumlah uang pinjaman (*marhun bih*) yang dapat dipinjam oleh nasabah (*rahin*). Besarnya uang pinjaman ditetapkan oleh penaksir lebih kecil dari harga pasar nilai barang. Hal ini merupakan cara pegadaian untuk meminimalisir kerugian yang dapat terjadi dikemudian hari. Pada tahap ini pula, nasabah (*rahin*) akan menandatangani dua akad, yaitu akad *rahn* dan akad *ijarah*.
 - (3) Selanjutnya, uang pinjaman (*marhun bih*) dapat diambil oleh nasabah (*rahin*) di bagian kasir, setelah mendapat potongan biaya administrasi dan biaya *ijarah* (pinjaman).¹⁸
- 4) Prosedur Pelunasan Kredit Gadai Syariah

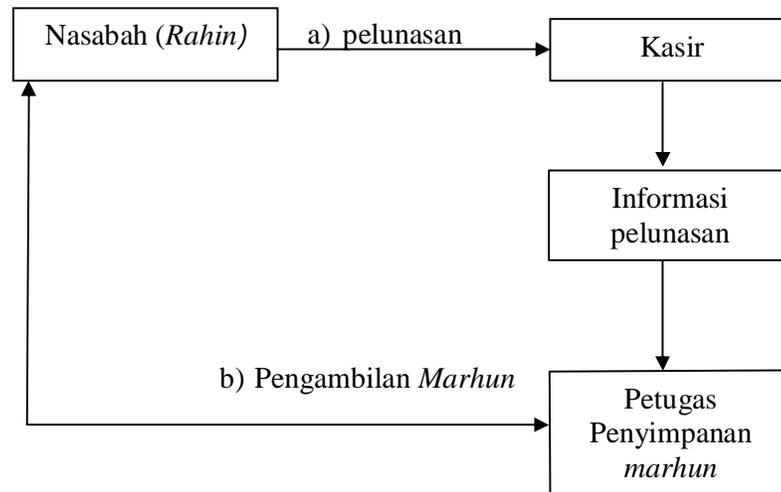
Prosedur pelunasan uang pinjaman (*marhun bih*) dan pengambilan barang gadaian di kantor pegadaian syariah adalah sebagai berikut:

- a) Setiap saat uang pinjaman (*marhun bih*) dapat dilunasi tanpa harus menunggu habisnya jangka waktu akad (jatuh tempo).

¹⁸ *Ibid.*, hlm. 75.

b) Proses pengembalian pinjaman (*marhun bih*) sampai penerimaan kembali barang gadaian/jaminan (*marhun*), tidak di kenakan biaya apapun, kecuali membayar jasa simpanan sesuai tarif yang berlaku.

5) Skema tata cara pelunasan pinjaman



Keterangan gambar II

- : Berhubungan
 ↔ : Saling Berhubungan

Keterangan:

- (1) Nasabah (*rahin*) mendatangi langsung ke *murtahin* (dalam hal ini kasir) dengan membawa SBR (Surat Bukti *Rahn*).
- (2) Barang gadai (*marhun*) akan dikeluarkan oleh petugas gudang. Barang gadai (*marhun*) dikembalikan kepada nasabah (*rahin*).¹⁹

¹⁹ *Ibid.*, hlm. 76.

f. Serah Terima Gadai Syariah (*Rahn*)

Dalam transaksi ini memerlukan adanya penerimaan, sehingga perlu adanya serah terima (*al-qabdh*) seperti utang. Adapun beberapa pendapat berkenaan dengan serah terima *rahn*, di antaranya:

1) Mayoritas ulama, selain ulama Malikiyah berpendapat bahwa serah terima bukanlah syarat sah, itu hanya salah satu syarat ikatan gadai.

Akad gadai tidak mengikat kecuali setelah serah terima, sehingga apabila belum serah terima maka pegadai boleh menarik kembali akad gadainya. Namun, bila *rahin* menyerahkan barang gadai dan *murtahin* telah menerimanya seiring dengan serah terima utang, maka akad gadai mengikat. Tidak boleh ada yang memutuskan akad secara sepihak. Serah terima sebagai ikatan dari akad gadai ini menunjukkan kepercayaan pada kedua belah pihak.

2) Ulama Malikiyah yang berpendapat bahwa serah terima barang bukan syarat sah gadai tetapi syarat keharusan terjadinya *rahn*.

Jika seseorang berakad secara lisan, akadnya mengikat sehingga ada tuntutan untuk melakukan serah terima barang. Akad gadai ini sama dengan akad jual beli, ini berdasarkan firman Allah Swt.

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, penuhilah, serta sempurnakanlah perjanjian-perjanjian” (Q.S Al-Maidah [5]: 1).²⁰

²⁰ M. Habiburrahim, dkk, *Op.Cit.*, hlm. 111-112.

g. Hak Dan Kewajiban Pihak Gadai Syari'ah (Rahn)

Pihak *rahin* dan *murtahin* mempunyai hak dan kewajiban yang harus dipenuhi, sedangkan hak dan kewajibannya adalah sebagai berikut:

1) Hak dan Kewajiban *Murtahin*

a) Hak *Murtahin*

- (1) *Murtahin* mempunyai hak menahan harta gadai sampai utang *rahin* di bayar lunas.
- (2) Jika pemberi gadai meninggal, *murtahin* berhak mendapat pembayaran utang dari harta gadai tersebut.
- (3) *Murtahin* berhak menuntut pembayaran utang meskipun sudah ada harta gadai.
- (4) *Murtahin* berhak menjual *marhun*, apabila *rahin* pada saat jatuh tempo tidak dapat memenuhi kewajibannya sebagai orang yang berhutang sedangkan hasil penjualan *marhun* tersebut diambil sebageaian untuk melunasi *marhun bih* sisanya di kembalikan kepada *rahin*.
- (5) Penerima gadai berhak mendapatkan penggantian biaya yang telah dikeluarkan untuk menjaga keselamatan *marhun*.

b) Kewajiban *Murtahin*

- (1) *Murtahin* berkewajiban bertanggung jawab atas hilangnya atau merosotnya harga *marhun*, apabila hal itu atas kelalaian.
- (2) *Murtahin* tidak dibolehkan menggunakan *marhun* tanpa izin.

(3) *Murtahin* berkewajiban untuk memberitahu kepada *rahin* sebelum diadakan pelelangan *marhun*.²¹

2) Hak Dan Kewajiban *Rahin*

a) Hak *Rahin*

(1) *Rahin* berhak untuk mrndapatkan kembali *marhun*, setelah pemberian gadai melunasi *marhun bih*.

(2) *Rahin* berhak menuntut ganti kerugian dari kerusakan dan hilangnya *marhun*, apabila hal itu disebabkan oleh kelalaian *murtahin*.

(3) *Rahin* berhak untuk mendapatkan sisa dari penjualan *marhun* setelah di kurangi biaya pelunasan *marhun bih*, dan biaya lainnya.

(4) *Rahin* berhak meminta kembali *marhun* apabila *murtahin* telah jelas menyalahgunakan *marhun*.

b) Kewajiban *Rahin*

(1) *Rahin* berkewajiban untuk melunasi *marhun bih* yang telah diterimanya dari *murtahin* dalam tenggang waktu yang telah ditentukan, termasuk biaya lain yang telah di tentukan *murtahin*.

(2) *Rahin* berkewajiban merelakan penjualan atas *marhun* miliknya, apabila dalam jangka waktu yang telah ditentukan *rahin* tidak dapat melunasi *marhun bih* kepada *murtahin*.²²

²¹ *Ibid.*, hlm. 115-116.

h. Ketentuan Hukum Setelah Serah Terima

Ada beberapa ketentuan dalam gadai setelah terjadinya serah terima yang berhubungan dengan pembiayaan (pemeliharaan), pertumbuhan barang gadai dan pemanfaatan serta jaminan pertanggungjawaban bila rusak atau hilang.

1) Pemegang Barang Gadai

Barang gadai tersebut berada di tangan *murtahin* selama masa perjanjian gadai tersebut, sebagaimana firman Allah Swt yang artinya, “Jika kamu dalam dalam perjalanan (dan bermuamalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang).²³

Beliau juga bersabda, sebagai berikut:

وَعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ (الظَّهْرُ يُرَكَبُ بِنَفَقَتِهِ إِذَا كَانَ مَرَهُونًا، وَكَبْنُ الدَّرِّ يُشْرَبُ بِنَفَقَتِهِ إِذَا كَانَ مَرَهُونًا، وَعَلَى الَّذِي يَرَكَبُ وَيَشْرَبُ النَّفَقَةُ) رَوَاهُ الْبُخَارِيُّ.

“Dari Abu Hurairah Radliyallaahu 'anhu bahwa Rasulullah Shallallaahu 'alaihi wa Sallam bersabda: "Punggung hewan yang digadaikan boleh dinaiki dengan membayar dan susu hewan yang digadaikan boleh diminum dengan membayar. Bagi orang yang menaiki dan meminumnya wajib membayar”. (Riwayat Bukhari).²⁴

²² M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 256.

²³ M. Habiburrahim, dkk, *Op.Cit.*, hlm. 118.

²⁴ Bulugul Maram Versi 3.01, Dani Hidayat: [http:// my face-online. Blogspot.com: robbany1981@gmail.com](http://myface-online.blogspot.com:robbany1981@gmail.com).

2) Pembiayaan, Pemeliharaan, dan Pemanfaatan Barang Gadai

Biaya pemeliharaan dan manfaat barang yang digadaikan adalah milik orang yang menggadaikan (*rahin*). Adapun *murtahin*, ia tidak boleh mengambil manfaat barang gadaian tersebut kecuali bila barang tersebut berupa kendaraan atau hewan yang diambil air susunya, maka boleh menggunakan dan mengambil air susunya apabila ia memberikan nafkah (dalam arti pemeliharaan barang tersebut).

Pemanfaatan barang gadai tersebut, tentunya sesuai dengan besarnya pemeliharaan yang dikeluarkan dan memerhatikan keadilan. Hal ini berdasarkan pada sabda Rasulullah Saw di atas.²⁵

3) Pemanfaatan *Marhun* (Barang Gadai) oleh *Murtahin* (Pemegang Gadai)

Setelah serah terima, agunan berada dibawah kekuasaan *murtahin*. Namun, itu bukan berarti *murtahin* boleh memanfaatkan harta agunan. Karena agunan hanyalah *tawtsiq* (jaminan), sedangkan manfaatnya sesuai dengan hadits diatas, tetap menjadi hak pemiliknya, yakni *rahin*.²⁶

4) Pertumbuhan Barang Gadai

Pertumbuhan atau pertambahan yang terjadi pada barang gadai setelah digadaikan adakalanya bergabung atau menyatu dan adakalanya terpisah. Bila tergabung seperti (bertambah) gemuk, maka ia masuk dalam barang gadai dengan kesepakatan ulama. Jika

²⁵ M. Habiburrahim, dkk, *Op. Cit.*, hlm. 119.

²⁶ *Ibid.*, hlm. 122.

terpisah, maka dalam hal ini terjadi perbedaan pendapat dikalangan ulama.

5) Perpindahan Kepemilikan dan Pelunasan Utang dengan Barang Gadai

Barang gadai tidak berpindah kepemilikannya kepada *murtahin* apabila telah selesai masa perjanjiannya, kecuali dengan izin orang yang menggadaikannya (*rahin*) atau *rahin* tidak mampu melunasinya. Pada zaman jahiliyah dahulu apabila telah jatuh tempo pembayaran utang dan orang yang menggadaikan belum melunasi utangnya kepada pihak yang berpiutang. Maka pihak yang berpiutang menyita barang gadai tersebut secara langsung tanpa izin orang yang menggadaikannya.

Islam lalu membatalkan cara yang zalim ini dan menjelaskan bahwa barang gadai adalah amanat pemiliknya yang berada di tangan pemilik piutang. Pemilik piutang tidak boleh memaksa orang yang menggadaikannya agar menjualnya kecuali dalam keadaan tidak mampu melunasi utangnya.

Kesimpulannya, barang gadai adalah milik orang yang menggadaikannya. Namun bila jatuh tempo, maka penggadai meminta kepada *murtahin* untuk menyelesaikan permasalahan utangnya dengan melunasinya. Bila *rahin* dapat melunasi seluruh tanpa menjual atau memindahkan kepemilikan barang gadainya, maka *murtahin* harus melepas barang tersebut. Bila *rahin* tidak mampu melunasi seluruhnya atau sebagiannya, maka wajib bagi orang yang menggadaikan (*rahin*)

menjual sendiri barang gadainya atau melalui wakilnya, dengan izin dari *murtahin*, kemudian menyelesaikan utangnya terlebih dahulu kepada *murtahin* dari pada utang lainnya.²⁷

i. Proses Pelelangan Marhun

Adapun proses pelelangan barang jaminan adalah sebagai berikut:

- 1) Satu minggu sebelum pelelangan, nasabah yang barangnya akan dilelang akan diberitahu.
- 2) Harga emas pegadaian pada saat pelelangan, dengan margin 2% untuk pembeli.
- 3) Ketika harga penawaran naik, banyak orang yang tidak dibolehkan ikut pelelangan yang memungkinkan nasabah merugi karena pembeli bersepakat untuk menurunkan harta pelelangan. Oleh karena itu, pihak menurunkan harta pelelangan terbatas, hanya memilih beberapa pembeli (3-4 orang).
- 4) Hasil pelelangan akan digunakan untuk biaya penjualan 1% dari harga jual, biaya pinjaman 4 bulan, dan sisanya dikembalikan kepada nasabah.
- 5) Sisa kelebihan yang tidak diambil selama 1 tahun, dikembalikan kepada baitul mal yang terakreditasi.²⁸

²⁷ *Ibid.*, hlm. 128-129.

²⁸ Heri Sutanto dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), hlm. 401.

j. Resiko Kerusakan *Marhun*

Bila *marhun* hilang di bawah penguasaan *murtahin*, maka *murtahin* tidak wajib menggantinya, kecuali bila rusak atau hilangnya itu karena kelalai *murtahin* atau karena disia-siakan, umpamanya *murtahin* bermain-main dengan api, lalu terbakar barang gadaian itu, atau gudang tak di kunci, lalu barang-barang itu tak di kunci, lalu barang-barang itu hilang di curi orang. Pokonya *murtahin* diwajibkan memelihara sebagaimana layaknya, bila tidak demikian, ketika ada cacat atau kerusakan apalagi hilang, menjadi tanggung jawab *murtahin*.

Menurut Hanafi, *murtahin* yang memegang *marhun* menanggung resiko kerusakan *marhun* atau kehilangan *marhun*, bila *marhun* itu rusak atau hilang, baik karena kelalaian (disia-siakan) maupun tidak. Demikian pendapat Azhari Basyir.²⁹

k. Tujuan dan Manfaat Pegadaian

Sifat usaha pegadaian pada prinsipnya menyediakan pelayanan bagi kemanfaatan masyarakat umum dan sekaligus menumpuk keuntungan berdasarkan prinsip pengelolaan yang baik. Oleh karena itu, Perum Pegadaian bertujuan sebagai berikut:

- 1) Turut melaksanakan dan menunjang pelaksanaan kebijaksanaan dan program pemerintah di bidang ekonomi dan pembangunan nasional pada umumnya melalui penyaluran uang pembiayaan/pinjaman atas dasar hukum gadai.

²⁹ Hendi Suhendi, *Op.Cit.*, hlm. 109.

- 2) Pencegahan praktik ijon, pegadaian gelap, dan pinjaman tidak wajar lainnya.
- 3) Pemanfaatan gadai bebas bunga pada gadai syari'ah memiliki efek jaring pengaman sosial karena masyarakat yang butuh dana mendesak tidak lagi dijerat pinjaman/pembiayaan berbasis bunga.
- 4) Membantu orang-orang yang membutuhkan pinjaman dengan syarat mudah.

Adapun manfaat pegadaian, antara lain:

- a) Bagi nasabah, tersedianya dana dengan prosedur yang relatif lebih sederhana dan dalam waktu yang lebih cepat di bandingkan dengan pembiayaan/kredit perbankan. Disamping itu, nasabah juga mendapat manfaat penaksiran nilai suatu barang gerak secara profesional, mendapatkan fasilitas penitipan barang bergerak yang aman dan dapat dipercaya.
- b) Bagi perusahaan pegadaian antara lain:
 - (1) Penghasilan yang bersumber dari sewa modal yang dibayarkan oleh peminjam dana.
 - (2) Penghasilan yang bersumber dari ongkos yang dibayarkan oleh nasabah memperoleh jasa tertentu, yaitu mendapat keuntungan dari pembebanan biaya administrasi dan biaya sewa tempat penyimpanan emas.³⁰

³⁰ Andri Soemitra, *Op.Ci.*, hlm. 394-395.

1. Sumber Pendanaan

Pegadaian sebagai lembaga keuangan tidak diperkenankan menghimpun dana secara langsung dari masyarakat dalam bentuk simpanan, misalnya giro, deposito dan tabungan. Untuk memenuhi kebutuhan dananya, pegadaian memiliki sumber-sumber dana sebagai berikut:

- 1) Modal sendiri.
- 2) Penyertaan modal pemerintah.
- 3) Pinjaman jangka pendek dari perbankan.
- 4) Pinjaman jangka panjang yang berasal dari Kredit Lunak Bank Indonesia.
- 5) Dari masyarakat melalui penerbitan obligasi.³¹

Aspek syariah tidak hanya menyentuh bagian operasionalnya saja, pembiayaan kegiatan dan pendanaan bagi nasabah, harus diperoleh dari sumber yang benar-benar terbebas dari unsur *riba*. Dalam hal ini, seluruh kegiatan pegadaian syariah termasuk dana yang kemudian disalurkan kepada nasabah, murni berasal dari modal sendiri ditambah dana pihak ke tiga dari sumber yang dapat dipertanggung jawabkan.

Pegadaian telah melakukan kerja sama dengan Bank Muamalat sebagai fundernya, ke depan pegadaian juga akan melakukan kerja sama dengan lembaga keuangan syariah lain untuk mem-*back up* modal kerja. Dari uraian ini dapat dicermati perbedaan yang cukup mendasar dari

³¹ *Ibid.*, hlm. 398.

teknik transaksi pegadaian syariah dibandingkan dengan pegadaian konvensional yaitu: di pegadaian konvensional, tambahan yang harus di bayar oleh nasabah yang disebut sebagai sewa modal, dihitung dari nilai pinjaman, pegadaian konvensional hanya melakukan satu akad perjanjian, yaitu utang piutang dengan jaminan barang bergerak yang jika ditinjau dari aspek hukum konvensional.³²

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi produk gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi produk gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, sehingga nasabah yang menggadaikan bertambah setiap tahunnya adalah sebagai berikut:

a. Pelayanan yang bagus

Pelayanan (*service*) menurut Kotler (1996;578) adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Produksinya dapat dikaitkan atau tidak dapat dikaitkan pada satu produk fisik.

Jasa tidak berwujud tidak seperti produk fisik, jasa tidak dapat dilihat, dirasa, diraba, didengar atau dicium sebelum jasa itu dibeli. Jasa tidak terpisahkan, maksudnya jasa dihasilkan dan dikonsumsi secara bersamaan, tidak seperti barang fisik yang diproduksi, disimpan dalam

³² Heri Sutanto dan Khaerul Umam, *Op. Cit.*, hlm. 396.

persediaan, didistribusikan lewat berbagai penjual dan kemudian baru dikonsumsi.

Pengertian pelayanan (*service*) menurut pakar ekonomi lainnya yaitu menurut Bermen (1995:20) yaitu komponen pelayanan dalam bisnis tidak dapat dipisahkan baik itu untuk perusahaan jasa maupun perusahaan dagang. Untuk perusahaan jasa, pelayanan ini sebagai produk yang berdiri sendiri, sedangkan pada perusahaan dagang dan industry sebagai produk tambahan yang selalu melekat pada produk utamanya.³³

b. Biaya administrasi dan sewa yang murah

Biaya administrasi dan sewa adalah biaya yang harus dibayar oleh nasabah selain dari pada bayaran pokoknya yaitu sesuai dengan jangka waktu pembayaran utangnya. Praktik gadai yang terdapat di pegadaian syariah menetapkan batas waktu pembayaran atau pengembalian uang pinjaman (*marhun bih*) selama empat bulan dan dapat diperpanjang lagi selama membayar jasa biaya administrasi (*qardhul hasan*) dan jasa simpanan (*ijarah*), atau memperbaharui akad gadai (*rahn*).

Adapun dalam teori gadai syariah, penentuan tariff simpanan (*ijarah*) sebenarnya belum ditemukan secara pasti, tetapi menurut Muhammad Yusuf, minimal bebas dari hal yang bersifat negatif (kemadharatan). Sedangkan menurut Muhammad, agar terhindar dari kezaliman dan praktik ketidakadilan (tidak ada yang merasa dirugikan).³⁴

³³ Fajar Laksana, *Manajemen Pemasaran; pendekatan praktis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), hlm. 85-86.

³⁴ Heri Sutanto dan Khaerul Umam, *Op. Cit.*, hlm. 407.

c. Ekonomi masyarakat

Ekonomi masyarakat adalah ekonomi yang dihadapkan kepada setiap individu atau rumah tangga, dimana dalam setiap rumah tangga senantiasa dihadapkan pada banyak keputusan. Yaitu harus diputuskan siapa anggota keluarga yang melakukan pekerjaan dan apa yang didapatnya sebagai imbalan.

Suatu masyarakat juga harus memutuskan pekerjaan-pekerjaan apa saja yang harus dikerjakan, dan siapa yang mengerjakannya. Suatu masyarakat memerlukan orang-orang untuk menghasilkan makanan, membuat pakaian, dll. Setelah masyarakat mengalokasikan tenaga kerjanya untuk melakukan berbagai pekerjaan, mereka juga harus mengalokasikan *output* barang dan jasa yang mereka hasilkan.³⁵

d. Lokasi

Yang dimaksud dengan lokasi bank atau lembaga keuangan nonbank adalah tempat di mana diperjualbelikannya produk bank atau lembaga keuangan nonbank dan pusat pengendalian perbankan. Penentuan lokasi suatu bank atau lembaga keuangan nonbank merupakan salah satu kebijakan yang sangat penting.

Bank atau lembaga keuangan nonbank yang terletak dalam lokasi yang strategis sangat memudahkan nasabah dalam berurusan dengan lembaga keuangan bank dan nonbank. Di samping lokasi yang strategis,

³⁵ N. Gregory Mankiw, *Principle Of Economic; Pengantar Ekonomi Mikro, Edisi 3*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 3.

hal lain juga yang mendukung lokasi tersebut adalah *layout* ruangan bank atau lembaga keuangan nonbank itu sendiri.³⁶

e. Lingkungan

Lingkungan perusahaan selalu menimbulkan peluang serta ancaman, perusahaan yang berhasil adalah perusahaan yang selalu menganalisis lingkungan pemasarannya, sehingga mampu menghadapi ancaman dan mengambil peluang yang ada di dalam lingkungan pemasaran. Pentingnya memahami lingkungan pemasaran mendorong setiap perusahaan selalu menganalisis lingkungan perusahaan yang selalu berubah.³⁷

Dalam praktiknya secara umum lingkungan pemasaran dibagi menjadi dua yaitu lingkungan mikro dan lingkungan makro. Lingkungan mikro adalah kekuatan yang dekat dengan bank dan mempengaruhi kemampuan bank yang bersangkutan dalam melayani para pelanggannya. Sedangkan lingkungan makro adalah kekuatan yang lebih luas dari lingkungan mikro yang mempengaruhi bank secara keseluruhan.

Di samping lingkungan mikro dan makro, dunia perbankan juga dapat dilihat dari lingkungan yang langsung. Adapun lingkungan yang langsung yaitu lingkungan yang memiliki produk yang sama, seperti Bank Umum, Bank Perkreditan Rakyat, Bank Pemerintah dan Swasta, Bank Asing, Bank Devisa, Bank Nondevisa dan Bank Syariah. Sedangkan lingkungan langsung yang lainnya adalah lingkungan yang

³⁶ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 145.

³⁷ Fajar Laksana, *Op. Cit.*, hlm. 25.

memiliki produk yang mirip dengan perbankan seperti produk yang dikeluarkan oleh lembaga keuangan lainnya. Lembaga yang memiliki kesamaan atau kemiripan produk adalah Kantor Pegadaian, Kantor Pos, Leasing, Asuransi, dan lain-lain.³⁸

f. Kesadaran Masyarakat Terhadap Prinsip Syariah

Masyarakat menjadi lebih tertarik dengan lembaga keuangan Bank atau nonbank yang berdasarkan prinsip syariah. Sebab, setiap lembaga yang berprinsip syariah adalah atas dasar prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan dan keuangan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah.

Prinsip syariah yang dianut oleh lembaga keuangan syariah dilandasi oleh nilai-nilai keadilan, kemanfaatan, keseimbangan, dan keuniversalan (*rahmatan lil 'alamin*). Prinsip utama yang dianut oleh lembaga keuangan yang menjalankan kegiatan usahanya adalah bebas “*Magrib*” yaitu spekulasi yang merupakan transaksi yang digantungkan kepada suatu keadaan yang tidak pasti dan bersifat untung-untungan. “*Gharar*” yaitu menipu, memperdaya serta ketidak pastian yaitu memperdayakan manusia di dalam bentuk harta, kemegahan, jabatan, syahwat, dll. “haram” berarti larangan dan penegasan, yaitu di larang oleh Tuhan dan bisa juga karena adanya pertimbangan akal. “*Riba*” adalah penambahan pendapatan secara tidak sah (*batil*) antara lain dalam

³⁸ Muhammdad Isa, *Diktat Manajemen Pemasaran Bank*, (STAIN Padangsidimpuan, 2013), hlm. 14.

transaksipertukaran barang sejenis yang tidak sama kualitas, kuantitas dan waktu penyerahan. “*Batil*” yaitu tidak sah dalam aktivitas jual beli. Allah menegaskan manusia dilarang mengambil harta dengan cara yang batil.³⁹

B. Penelitian Terdahulu

1. Penelitian Juli Widiyanti berjudul “Studi Tentang Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Kredit Pegadaian” yang dilakukan di Perum Pegadaian Cabang Jatinom Kabupaten Klaten tahun 2003, dilaksanakan dengan metode kualitatif menggunakan metode wawancara terhadap 12 responden yang dipilih secara acak, memperoleh kesimpulan bahwa: Faktor penghasilan, pelayanan lembaga, dan suku bunga berpengaruh terhadap pengambilan kredit, sedangkan faktor pendidikan tidak berpengaruh terhadap pengambilan kredit.⁴⁰
2. Eska Nugrahini (2007) mengadakan penelitian dengan judul ”Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Permintaan Kredit Kreasi oleh UKM di Perum Pegadaian” dengan menggunakan alat analisis regresi linier berganda, memperoleh hasil analisis yang menunjukkan bahwa, variabel independen yaitu tingkat pendapatan, jangka waktu pengembalian kredit, tingkat pendidikan, dan biaya kredit berpengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen, yaitu permintaan kredit pada taraf signifikansi 5%.⁴¹

³⁹ Andri Soemitra., *Op. Cit*, hlm. 35-38.

⁴⁰ [http://www.academia.edu/3745644/praktik dan karakteristik gadai syariah di indonesia](http://www.academia.edu/3745644/praktik_dan_karakteristik_gadai_syariah_di_indonesia), Minggu, 26 April 2014, pukul, 08:21.

⁴¹ <http://eprints.stainsalatiga.ac.id/626/1/prosedur%20pembiayaan%20gadai%20emas%20syariah%20-%20stain%20salatiga.pdf>, Minggu, 26 April 2014, pukul, 08:50.

3. Sedangkan saya yang bernama Rizki Khoiriah Hasibuan melakukan penelitian tentang “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Produk Gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan yang mana dalam penelitian ini saya akan melihat apakah yang mempengaruhi pembiayaan produk gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan sehingga nasabah meningkat setiap tahun.

Yang menjadi perbedaan dengan peneliti terdahulu adalah faktor-faktor yang mempengaruhinya, dimana dalam penelitian Juli Widiyanti yang mempengaruhi kredit adalah penghasilan, pelayanan serta suku bunga. Dan penelitian Eska Nugrahini, faktor yang mempengaruhinya adalah tingkat pendapatan, jangka waktu pengembalian kredit, tingkat pendidikan, dan biaya kredit, sedangkan dalam penelitian saya faktor yang mempengaruhi pembiayaan di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan adalah pelayanan, biaya sewa dan administrasi yang murah, ekonomi masyarakat, lokasi pegadaian, lingkungan serta masyarakat sendiri terhadap prinsip syariah.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini, maka yang menjadi tempat penelitian yaitu dilaksanakan di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, JL. KH. Dewantara Lingkungan VI Padangluar. Peneliti memilih tempat ini, karena disinilah peneliti menemukan permasalahan untuk diteliti.

Dan selain itu, merupakan lokasi tempat tinggal peneliti sehingga dapat menghemat biaya, tenaga, dan bisa mempermudah didalam penelitian tersebut dalam melakukan pengumpulan data sesuai dengan yang diharapkan. Waktu penelitian ini dilaksanakan pada bulan Januari 2014 sampai bulan Mei 2014.

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah penelitian kualitatif. Sedangkan metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif yaitu menggambarkan dan menginterpretasi keadaan yang sebenarnya di lapangan secara murni dan objek sesuai dengan apa adanya.

Penelitian deskriptif pada umumnya dilakukan dengan tujuan utama, yaitu menggambarkan secara sistematis fakta dan karakteristik objek atau subjek yang diteliti secara tepat.¹ Penelitian ini bertujuan untuk

¹Sukardi, *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Prakteknya*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2003), hlm. 157.

menggambarkan apa faktor-faktor yang mempengaruhi produk gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan.

C. Subjek Penelitian

Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi produk gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan mulai dari tahun 2010-2013, maka peneliti membuat subjek dalam penelitian yaitu karyawan, nasabah serta dokumen-dokumen yang berkaitan dengan objek yang diteliti.

D. Sumber Data

Adapun sumber data dalam penelitian ini terdiri dari dua macam sumber, yaitu sumber data primer dan skunder, untuk lebih jelasnya sumber data penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Data primer yaitu berupa data yang diperoleh langsung dari hasil observasi dan wawancara di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, dokumen-dokumen serta arsip-arsip perusahaan yang bersangkutan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi produk gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan. Untuk mendapatkan data tersebut, peneliti melakukan wawancara dengan karyawan serta dengan Nasabah Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan.

2. Data sekunder yaitu data pendukung yang diperoleh dari orang lain atau nasabah, dokumen, buku-buku perpustakaan yang berkaitan dengan penelitian.²

E. Teknik Pengumpulan data

Instrumen pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Dalam menggunakan metode observasi, cara yang paling efektif adalah melengkapinya dengan format atau blangko pengamatan sebagai instrumen. Format yang disusun berisi item-item tentang kejadian atau tingkah laku yang digambarkan akan terjadi. Observasi yang dilakukan dalam penelitian ini adalah observasi langsung pada objek yang diobservasikan. Dalam hal ini peneliti melakukan pengamatan langsung tentang faktor-faktor yang mempengaruhi produk gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan.³

2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan.⁴

² Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset untuk Bisnis & Ekonomi Edisi 3*, (Kaliurang: Erlangga, 2009), hlm. 148.

³ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002), hlm. 229.

⁴ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif, Edisi Revisi Cetakan Keduapuluh Sembilan*, (Bandung: PT Remaja Rosda karya, 2011), hlm. 186.

Bentuk wawancara yang dilakukan oleh peneliti adalah wawancara terstruktur. Wawancara terstruktur adalah pewawancaranya menetapkan sendiri masalah dan pertanyaan-pertanyaan yang akan diajukan. Peneliti menggunakan jenis wawancara ini bertujuan mencari jawaban terhadap hipotesis kerja. Untuk itu pertanyaan-pertanyaan disusun dengan rapi dan ketat. Untuk memperoleh data tentang faktor-faktor yang mempengaruhi produk gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, peneliti melakukan wawancara dengan karyawan dan nasabah yang bersangkutan yang mengetahui tentang objek penelitian.⁵

3. Dokumentasi.

Adapun instrumen penelitian yang terakhir digunakan peneliti adalah dokumentasi. Dimana dokumentasi ini berasal dari kata dokumen. Dokumen adalah catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya monumental dari seseorang. Dokumen dapat berbentuk tulisan, misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, peraturan dan kebijakan dokumen yang berbentuk gambar, misalnya foto, rekaman ataupun data tentang faktor-faktor yang mempengaruhi produk gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan.⁶

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan peneliti adalah Model Miles dan Huberman, dengan teknik analisis sebagai berikut:

⁵*Ibid.*, hlm. 190.

⁶Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Cetakan ke-16, (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 422.

1. *Data reduction*: mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu.
2. *Data display*: setelah data direduksi, maka selanjutnya adalah *data display* atau penyajian data. Penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat.
3. *Conclusion drawing/ verification*: langkah ke tiga dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat untuk mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya.⁷

Dari pemaparan di atas maka dalam menganalisis data, peneliti membuat rangkuman dari semua data yang diperoleh, kemudian menguraikannya dalam kalimat singkat dan bahasa yang mudah dipahami. Apabila peneliti menemukan perbedaan data dari kesimpulan yang telah dibuat, maka peneliti akan melakukan verifikasi data sampai diperoleh kesimpulan akhir yang sebenarnya.

G. Teknik Menjamin Keabsahan Data

Pemeriksaan keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini berdasarkan teknik yang dikemukakan oleh moleong, yaitu:

1. Uji Kredibilitas

⁷*Ibid.*, hlm. 430-438.

- a. Perpanjangan keikutsertaan: dalam proses pengumpulan data di lapangan, peneliti merupakan instrumen utama penelitian. Dengan semakin lamanya peneliti terlibat dalam pengumpulan data akan semakin memungkinkan meningkatkannya derajat kepercayaan data yang dikumpulkan.⁸
- b. Triangulasi dalam penelitian ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu. Dengan demikian triangulasi sumber yaitu dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber, triangulasi teknik yaitu dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda, dan triangulasi waktu yaitu data yang dikumpulkan dengan teknik wawancara di pagi hari pada saat narasumber masih segar, belum banyak masalah, akan memberikan data yang lebih valid sehingga lebih kredibel.⁹
- c. Meningkatkan ketekunan yaitu melakukan pengamatan secara lebih cermat dan berkesinambungan. Untuk meningkatkan ketekunan, peneliti dapat membaca berbagai referensi buku maupun hasil penelitian atau dokumentasi-dokumentasi yang berkaitan dengan temuan yang diteliti.

⁸Burhan Bungin, *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), hlm. 60.

⁹Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan (pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D)*, (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm. 372.

2. Uji Transferability

Uji transferability ini merupakan validitas eksternal menunjukkan derajat ketepatan atau dapat diterapkannya hasil penelitian ke populasi dimana sampel tersebut diambil. Oleh karena itu, supaya orang lain dapat memahami hasil penelitian kualitatif sehingga ada kemungkinan untuk menerapkan hasil penelitian tersebut.

Jadi, peneliti dalam membuat laporannya harus memberikan uraian yang rinci, jelas, sistematis dan dapat dipercaya. Dengan demikian maka pembaca menjadi jelas atas hasil penelitian tersebut, sehingga dapat memutuskan dapat atau tidaknya untuk mengaplikasikan hasil penelitian tersebut di tempat lain.¹⁰

¹⁰*Ibid.*, hlm. 376-377.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Temuan Umum

1. Sejarah Singkat Berdirinya Pegadaian Syariah

Pegadaian merupakan lembaga perkreditan dengan sistem gadai untuk pertama kalinya hadir di Indonesia pada abad ke-17 yang dibawa dan dikembangkan oleh maskapai perdagangan dari Negara belanda yaitu VOC (*Vereenigde Oost Indische Compagnie*).¹ Berdasarkan catatan sejarah yang ada, lembaga pegadaian dikenal di Indonesia sejak tahun 1746 yang ditandai dengan Gubernur Jenderal VOC *Van Imhoff* mendirikan *Bank Van Leening*.

Namun diyakini oleh bangsa Indonesia bahwa jauh sebelum itu, masyarakat Indonesia telah mengenal transaksi gadai dengan menjalankan praktik utang piutang dengan jaminan barang bergerak. Oleh karena itu, perum pegadaian merupakan sarana alternatif pertama dan sudah ada sejak lama serta sudah banyak dikenal masyarakat Indonesia.²

Lembaga kredit dengan sistem gadai pertama kali hadir di bumi nusantara pada saat *Vereenigde Oost Indische Compagnie* (VOC) datang di nusantara ini dan berkuasa. Institusi yang menjalankan usaha dimaksud adalah *Bank Van Leening*. Bank ini didirikan oleh Gubernur Jenderal *Van Imhoff* melalui surat keputusan tanggal 28 Agustus 1746, dengan modal awal f 7.500.000 yang terdiri dari 2/3 modal milik VOC dan sisanya milik

¹[http://www.academia.edu/3745644/Praktik dan Karakteristik Gadai Syariah di Indonesia](http://www.academia.edu/3745644/Praktik_dan_Karakteristik_Gadai_Syariah_di_Indonesia), diakses Minggu, 26 April 2014, pukul 08:02.

² Zainuddin Ali, *Hukum Gadai Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hlm. 9.

swasta. Namun ketika VOC bubar di Indonesia pada tahun 1800 maka usaha pegadaian dimaksud, diambil alih oleh pemerintahan Hindia-Belanda. Di masa pemerintahan Daendles, dikeluarkan peraturan tentang barang yang dapat diterima sebagai jaminan gadai, seperti perhiasan, kain dan lain-lain.

Pada Tahun 1900, pihak pemerintah Hindia-Belanda melakukan penelitian mengenai kemungkinan penguasaan pemerintah terhadap lembaga tersebut. Hasil penelitian itu berkesimpulan bahwa badan usaha dimaksud, cukup menguntungkan pihak pemerintah, sehingga didirikanlah pilot project di Sukabumi. Setelah proyek ini dinyatakan berhasil, maka dikeluarkan *Staatsblad* No. 131 pada Tahun 1 April 1901, sebagai dasar hukum bagi pendirian pegadaian negeri pertama di Indonesia. Tanggal 1 April 1901 yang kemudian dijadikan sebagai hari lahirnya pegadaian di Indonesia.³

Selanjutnya, status badan hukum pegadaian sebagai perusahaan pegadaian Negara kembali mengalami perubahan untuk kesekian kalinya menjadi perusahaan Jawatan (perjan) berdasarkan Instruksi Presiden No.17 Tahun 1969 Undang-undang No. 9 Tahun 1969, dan peraturan pemerintah No. 17 Tahun 1969 serta surat Keputusan Menteri Keuangan RI No. Kep. 664/MK/9/1969, yang berlaku efektif mulai tanggal 1 Mei 1969. Penyebab perubahan status pegadaian dimaksud, lebih banyak sebagai suatu perusahaan yang seringkali mengalami kerugian.⁴

Kemudian berdasarkan peraturan pemerintah RI No. 7 Tahun 1969 tanggal 11 Maret 1969 tentang perubahan kedudukan PN Pegadaian menjadi

³ *Ibid.*, hlm. 10.

⁴ *Ibid.*, hlm. 11.

menjadi jawatan pegadaian. UU No. 9 Tahun 1969 tanggal 1 Agustus 1969 dan penjelasannya mengenai bentuk-bentuk usaha negara dalam Perusahaan Jawatan (Perjan), Perusahaan Umum (Perum), dan Perusahaan Perseroan (Persero).

Selanjutnya untuk meningkatkan efektivitas dan produktivitasnya, bentuk Perjan Pegadaian tersebut kemudian dialihkan menjadi Perusahaan Umum (Perum) Pegadaian berdasarkan peraturan pemerintah No. 10 Tahun 1990 tanggal 10 April 1990. Dengan perubahan status dari perjan menjadi perum, pegadaian diharapkan akan lebih mampu mengelola usahanya dengan lebih profesional, *business oriented* tanpa meninggalkan cirri khusus misinya, yaitu penyaluran uang pinjaman atas dasar hukum gadai dengan pasar sasaran adalah masyarakat golongan ekonomi lemah dan dengan cara mudah, cepat, aman dan hemat, sesuai dengan motonya menyelesaikan masalah tanpa masalah.⁵

Berdasarkan hal di atas, lembaga pegadaian dimaksudkan sebagai suatu lembaga yang memberikan fasilitas bagi warga masyarakat untuk dapat memperoleh pinjaman uang secara praktis. Pinjaman uang dimaksud, lebih mudah diperoleh calon nasabah karena menjaminkan barang-barang yang mudah didapat pula. Hal ini, membuat lembaga pegadaian diminati oleh banyak orang dari berbagai lapisan masyarakat. Karena itu lembaga pegadaian secara relatif mempunyai kelebihan bila dibandingkan lembaga keuangan lainnya. Kelebihan dimaksud, di antaranya:

⁵ Andri Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 387-388.

- a. Hanya memerlukan waktu yang relatif singkat untuk mencairkan uang pinjaman tepat pada hari yang dibutuhkan. Hal ini disebabkan prosedur pencairannya tidak berbelit-belit.
- b. Persyaratan yang ditentukan bagi konsumen untuk mencairkan pinjamannya sangat sederhana.
- c. Tidak adanya ketentuan dari pihak pegadaian mengenai peruntukan uang yang dipinjam sehingga nasabah bebas saja mau menggunakan uangnya itu tujuan apapun.⁶

Payung Hukum gadai syariah dalam hal pemenuhan prinsip-prinsip syari'ah berpegang pada fatwa DSN-MUI No. 25.DSN-MUI/III/2002 tanggal 26 Juni 2002 yang menyatakan bahwa pinjaman dengan menggdaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk *rahn* diperbolehkan. Adapun dalam aspek kelembagaan tetap menginduk kepada PP No. 10 tahun 1990 tanggal 10 April.⁷

Terbitnya PP/10 tanggal 10 April 1990 dapat di katakan menjadi tonggak awal kebangkitan Pegadaian, satu hal yang perlu di cermati bahwa PP10 menegaskan misi yang harus di emban oleh Pegadaian untuk mencegah praktik *riba*, misi ini tidak berubah hingga terbitnya PP103/2000 yang dijadikan sebagai landasan kegiatan usaha PT. Pegadaian (Persero) sampai sekarang. Banyak pihak berpendapat bahwa operasionalisasi Pegadaian pra Fatwa MUI tanggal 16 Desember 2003 tentang bunga bank, telah sesuai dengan konsep syariah meskipun harus diakui belakangan

⁶ Zainuddin Ali, *Op.Cit.*, hlm. 12.

⁷ M.Habiburrahim, dkk, *Mengenal Pegadaian Syariah*. (Kuwais: Jakarta, 2012), hlm. 217.

bahwa terdapat beberapa aspek yang menepis anggapan itu. Kehadiran Pegadaian Syariah di Indonesia, selain di tujukan untuk meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan masyarakat di bidang ekonomi, juga memiliki misi penting bagi pemberdayaan usaha kecil dan menengah di wilayah kerjanya.

Layanan Gadai Syariah ini merupakan hasil kerja sama PT. Pegadaian (Persero) dengan Lembaga Keuangan Syariah untuk mengimplementasikan prinsip “*rahn*”) yang bagi PT. Pegadaian Syariah (Persero) dapat di pandang sebagai pengembangan produk, sedang bagi lembaga Keuangan Syariah dapat berfungsi sebagai kepanjangan tangan dalam pengelolaan produk *Rahn*. Untuk mengelola kegiatan tersebut, pegadaian telah membentuk Divisi usaha yang semula di bawah binaan Divisi usaha lain.

Konsep operasi pegadaian syariah mengacu pada sistem administrasi modern, yaitu azas rasionalitas, efisiensi dan efektifitas yang diselaraskan dengan nilai islam. Pegadaian syariah pertama kali berdiri di Jakarta dengan nama Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) Cabang Dwi Sartika di bulan Januari tahun 2003. Menyusul kemudian pendirian ULGS di Surabaya, Makasar, Semarang, Surakarta, dan Yogyakarta di tahun yang sama hingga September 2003.⁸ Adapun untuk Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan berdiri pada tanggal 31 Maret 2010.⁹

⁸ *Ibid.*, hlm. 218-219.

⁹ Linda Herawati *Wawancara dengan penaksir* di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, Rabu 30 April 2014, Pukul 10:08.

2. Visi dan Misi Pegadaian Syariah

Visi Pegadaian adalah “Pegadaian pada tahun 2013 menjadi perusahaan yang *modern, dinamis* dan *inovatif* dengan usaha utama gadai”

Dari visi pegadaian diatas, maknanya dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. *Modern* adalah dilihat dari kondisi sarana dan prasarana sistem kerja, sebagaimana halnya sebuah perkantoran yang modern, yaitu mampu menghasilkan produk/jasa yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat modern atau memberi solusi bagi masalah ekonomi masyarakat yang hidup di zaman modern seperti sekarang ini.
- b. *Dinamis* yaitu seluruh karyawan dapat menyesuaikan diri, profesional dan berjiwa wirausaha dalam merespon kebutuhan pelanggan. Artinya dicerminkan dari sikap dan perilaku dari seluruh pegawai dalam hal kecepatan pelayanan dan kemampuan menyesuaikan diri dengan perusahaan yang tertumpu pada peningkatan keterampilan, sikap yang lebih *komunikatif, efisien* dan *integritas* yang tinggi.
- c. *Inovatif* yaitu perusahaan mampu menciptakan produk-produk baru yang menguntungkan sebagai penunjang produk utama. Selain itu, sistem dan prosedur harus selalu diperbaiki dan disempurnakan.

Adapun misi pegadaian syariah adalah “ikut membantu pemerintah dalam upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah kebawah, melalui kegiatan utama berupa penyaluran pembiayaan produk gadai dan melakukan usaha lain yang menguntungkan”.¹⁰

¹⁰ Agenda Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, 2014.

3. Budaya Perusahaan Pegadaian Syariah

Pegadaian syariah di dalam tindakan operasionalnya sehari-hari mempunyai budaya perusahaan yang diaktualisasikan ke dalam bentuk symbol atau maskot si INTAN yang bermakna:

- a. Inovatif yaitu Penuh gagasan (kreatif), aktif dan menyukai tantangan.
- b. Nilai moral tinggi: Taqwa, jujur, berbudi luhur dan royal.
- c. Terampil yaitu menguasai pekerjaan, tanggap, cepat dan akurat.
- d. Adi layanan yaitu sopan, ramah, berkepribadian dan simpatik.
- e. Nuansa citra yaitu berorientasi bisnis, mengutamakan kepuasan pelanggan.

Makna yang terkandung dalam maskot si INTAN adalah kepala yang berbentuk berlian memberi makna bahwa pegadaian mengenal batu intan. Intan tidak lebih dari sebuah bongkahan batu yang diciptakan alam dari sebuah proses yang memakan waktu ratusan tahun lamanya. Kekerasannya menjadikan ia tidak dapat tergores dari benda lain. Tetapi ia juga dapat dibentuk menjadi batu yang sangat cemerlang (*brilliant*).

Dengan kecemerlangan itulah, kemudian ia disebut berlian. Karakteristik batu intan itu diharapkan terdapat juga pada setiap insan di pegadaian. Sikap tubuh dengan tangan terbuka dan wajah tersenyum memberi makna sikap seorang pelayan yang selalu siap memberikan pelayanan prima kepada siapa saja. Sedangkan rompi warna hijau memberikan makna keteduhan sebagai insan pegadaian.¹¹

¹¹ www.pegadaian.syariah.com diakses pada Minggu, 13 April 2014, pukul 08:28.

B. Temuan Khusus

1. Jenis-Jenis Produk Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan.

Produk dan layanan jasa yang di tawarkan oleh Pegadaian Syariah kepada masyarakat sangat banyak, akan tetapi di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan hanya 2 (dua) produk yang diaplikasikan yaitu: Gadai Syariah (*rahn*), dan (MULIA) Murabahah Logam Mulia untuk Inventasi Abadi.¹² Berikut ini penjelasan secara lebih terperinci, yaitu:

a. Gadai Syariah (*rahn*)

Gadai syariah (*rahn*) adalah skim pinjaman yang mudah dan praktis untuk memenuhi kebutuhan dana dengan sistem gadai sesuai syariah dengan barang jaminan berupa emas, perhiasan, berlian, elektronik dan kendaraan bermotor.

1) Keuntungan *Rahn*

- (a) Produktif, meningkat daya guna barang berharga dan asset anda pun produktif serta tetap menjadi milik anda.
- (b) Praktis, prosedur sederhana, syarat mudah dan proses cepat.
- (c) Optimal, barang jaminan di taksir secara cermat dan akurat oleh penaksir berpengalaman, asset Anda pun tetap memiliki nilai ekonomis yang wajar karena nilai taksiran yang optimal.
- (d) Fleksibel, jangka waktu pinjaman fleksibel, Anda bebas menentukan pilihan cara dan masa angsuran.

¹² Erna, *Wawancara dengan Penaksir Unit Pegadaian Syariah Sibuhuan*, Selasa, 11 November 2013, pukul 08:40.

- (e) Menentramkan, dikelola secara syariah, barang Anda aman dan terjaga di lembaga terpercaya.

2) Persyaratan pinjaman

- (a) Menyerahkan fotocopy KTP atau identitas resmi lainnya (SIM, Paspor, dll).
- (b) Menyerahkan barang sebagai jaminan (*marhun*), seperti: Perhiasan: (emas, berlian), Kendaraan bermotor, Barang-barang elektronik.
- (c) Untuk kendaran bermotor menyerahkan dokumen kepemilikan (BPKB) dan copy STNK sebagai pelengkap jaminan.
- (d) Mengisi formulir permintaan pinjaman.
- (e) Menandatangani akad.

3) Prosedur Pemberian Pinjaman

- (a) Nasabah mengisi formulir permintaan pinjaman
- (b) Nasabah menyerahkan formulir permintaan pinjaman yang dilampiri dengan photo copy identitas serta barang jaminan ke loket.
- (c) Petugas pegadaian menaksir (*marhun*) agunan yang diserahkan.
- (d) Besarnya pinjaman (*marhun bih*) adalah sebesar 90% dari taksiran *marhun*.
- (e) Apabila disepakati besarnya pinjaman, nasabah menandatangani akad dan menerima uang pinjaman.¹³

¹³ M.Habiburrahim, dkk, *Op.Ci.*, hlm. 248.

b. Mulia (Murabahah Logam Mulia untuk Investasi Abadi)

Logam mulia atau emas mempunyai berbagai aspek yang menyentuh kebutuhan manusia disamping memiliki estetis yang tinggi juga merupakan jenis investasi yang nilainya stabil, likuid, dan aman secara riil. Mulia (Murabahah Logam Mulia untuk investasi Abadi) memfasilitasi kepemilikan emas batangan melalui penjualan Logam Mulia oleh pegadaian kepada masyarakat secara tunai atau dengan pola angsuran dengan proses cepat dalam jangka waktu tertentu yang *fleksibel*. Akad Mulia menggunakan akad *murabahah* dan *rahn*.

1) Keuntungan Berinvestasi melalui Logam Mulia

- (a) Alternatif investasi yang aman untuk menjaga *Portofolio Asset* Anda.
- (b) Jembatan mewujudkan Niat Mulia Anda untuk menunaikan ibadah haji, mempersiapkan biaya pendidikan anak di masa mendatang, memiliki tempat tinggal dan kendaraan.
- (c) Merupakan asset yang sangat likuid dalam memenuhi kebutuhan dana yang mendesak, memenuhi kebutuhan modal kerja untuk pengembangan usaha, atau menyehatkan *cashflow* keuangan bisnis Anda dan lain-lain.
- (d) Tersedia pilihan logam mulia dengan berat 5 gr, 10 gr, 25 gr, 50 gr, 100 gr, 250 gr, dan 1 kg.¹⁴

¹⁴ *Ibid.*, hlm. 252-253.

2) Persyaratan MULIA (Murabahah Logam Mulia untuk Investasi Abadi)

- (a) Menyerahkan copy KTP/identitas resmi lainnya.
- (b) Mengisis formulir aplikasi MULIA.
- (c) Menyerahkan uang muka.
- (d) Menandatangani akad MULIA.¹⁵

2. Jangka Waktu Kredit

Pada saat ini jangka waktu kredit gadai adalah 120 hari (4 bulan). Dalam konsep dan Program IT terbaru. Instansi yang di bangun akan segera diberlakukan, jangka waktu kredit gadai dapat dipilih sesuai dengan keinginan nasabah, yaitu:

- a. Jangka waktu 120 hari (4 bulan)
- b. Jangka waktu 90 hari (3 bulan)
- c. Jangka waktu 60 hari (2 bulan)
- d. Jangka waktu 30 hari (1 bulan).¹⁶

3. Keadaan dan Kriteria Nasabah Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara peneliti bahwa Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan selalu mengalami peningkatan tiap tahunnya mulai dari tahun 2010 sampai sekarang ini. Dari pernyataan tersebut bahwa faktor yang paling berpengaruh terhadap peningkatan nasabah adalah pelayanan yang dilakukan pihak pegadaian sangat bagus dan selalu diutamakan.

¹⁵ *Ibid.*, hlm. 254.

¹⁶ Program Refreshing Penaksir, Area Pematang Siantar, 06 April 2013, hlm. 3.

Kemudian biaya administrasi dan sewanya tidak mahal sehingga tidak memberatkan kepada nasabah.¹⁷

a. Tarif biaya administrasi

Adapun tarif biaya administrasi kredit gadai, baik kredit baru atau kredit lama serta gadai ulang adalah seperti tabel dibawah ini:

Tabel I
Tarif Biaya Administrasi (SE 07/2012) Untuk
Kredit Baru dan Gadai Ulang¹⁸

GOL	UP Minimal	UP Maksimal	Tarif Biaya Administrasi
A	50.000	500.000	Rp. 2000
B1	550.000	1.000.000	Rp. 8000
B2	1.050.000	2.500.000	Rp. 15.000
B3	2.550.000	5.000.000	Rp. 25.000
C1	5.100.000	10.000.000	Rp. 40.000
C2	10.100.0000	15.000.000	Rp. 60.000
C3	15.100.000	20.000.000	Rp. 80.000
D	20.100.000	200.000.000	Rp.100.000

¹⁷ Linda Herawati, *Wawancara dengan Penaksir* di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, Rabu 21 April 2014, pukul 09:30.

¹⁸ Program Refresing Penaksir, *Op. Cit.*, hlm. 4.

b. Penetapan Dan Penggolongan Uang Pinjaman

1. Uang Pinjaman adalah sejumlah uang diterima nasabah dari PERUM Pegadaian akibat adanya transaksi Gadai.
2. Besarnya Uang Pinjaman (UP) ditetapkan berdasarkan persentase tertentu dari taksiran, persentase tersebut ditetapkan berdasarkan Surat Edaran (SE).

Tabel II
Penetapan Sewa dan Penggolongan Uang Pinjaman

Gol	Uang Pinjaman (UP)	Sewa Modal Per 15 Hari	Maksimal Sewa Modal
A	151.000 - 1.000.000	0,75%	6%
B	151.000 - 1.000.000	1,2%	9,6%
C1	1.010.000 - 20.000.000	1,2%	9,6%
D	> 20.050.000	1%	8%

Dari pernyataan tabel diatas dapat dilihat bahwa biayanya tidak memberatkan kepada nasabah, sehingga nasabah tidak pernah berfikir panjang dalam melakukan pembiayaan ke pegadaian syariah tersebut. Seperti biaya administrasi dalam pembiayaan 50.000-500.000 hanya 2.000/10 hari, dan biaya sewanya mulai dari 151.000-1.000.000 hanya 0,75 % (1.132,5)/ 10 hari.¹⁹ Di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan apabila pembiayaannya mulai dari 50.000-150.000 biaya sewanya dianggap tidak ada/Rp 0, kemudian pihak pegadaian terkadang tidak bisa menentukan

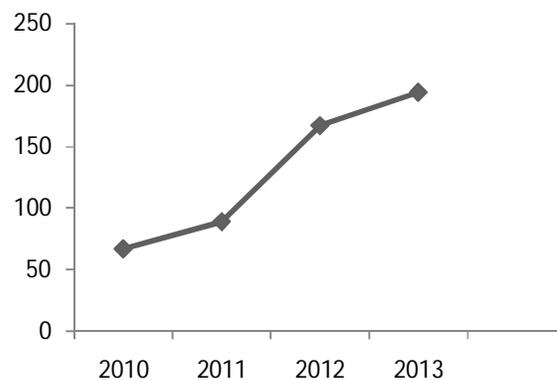
¹⁹ Pedoman Operasional Penaksir di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan.

secara pasti terhadap biaya sewanya, karena itu dilihat berdasarkan jumlah pinjamannya dan terkadang mereka bisa mnggenapkannya, seperti sewa 1.132,5 menjadi 1.500.²⁰

Tabel III
Perkembangan Jumlah Nasabah
Tahun 2010-2013

No	Tahun	Jumlah Nasabah
1	2010	67 orang
2	2011	89 orang
3	2012	176 orang
4	2013	194 orang

Grafik I
Perkembangan Jumlah Nasabah di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan
Tahun 2010-2013



Berdasarkan tabel dan grafik diatas menunjukkan bahwa pada tahun pertama pembukaan PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan yaitu Tahun

²⁰ Herisman, *Wawancara dengan Kasir* di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, 28 April 2014, pukul 11:50.

2010 dalam waktu sepuluh bulan (Maret-Desember) jumlah nasabah hanya mencapai 67 orang, ini diakibatkan masyarakat belum banyak yang mengetahui tentang pegadaian syariah tersebut, kemudian pada tahun 2011 jumlah nasabah meningkat sebanyak 22 orang menjadi 89 orang, dapat dilihat bahwa semakin hari pegadaian syariah semakin menyebar di kalangan masyarakat. Pada tahun 2012 peningkatan jumlah nasabah di pegadaian syariah sangat pesat dari 89 menjadi 176 orang, meningkat sebanyak 87 orang, ini sudah terlihat bahwa pegadaian syariah unit sibuhuan sudah mulai banyak dikenal masyarakat umum, mulai dari perkotaan hingga ke pedesaan.

Dan pada tahun 2013 nasabah tetap meningkat sebanyak 18 orang, dari 176 menjadi 194 orang. Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu karyawan pegadaian syariah unit sibuhuan, faktor yang membuat peningkatan nasabah tiap tahun adalah pelayanan yang selalu diutamakan kepada nasabah serta faktor ekonomi masyarakat yang memungkinkan.²¹

Kemudian jumlah *marhun* dan *marhun bih* selalu mengalami peningkatan setiap tahunnya, mulai dari tahun 2010-2013, *marhun* yaitu dari 117-256 berupa emas dan berlian, dan *marhun bih* yaitu dari Rp 543.805.000-Rp 2. 227.720.000.

²¹ Linda Herawati, *Wawancara dengan Penaksir* di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, 28 April 2014, pukul 15:20.

Tabel IV
Peningkatan *Marhun* dan *Marhun bih* di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan
Tahun 2010-2013

No	Tahun	Jumlah	
		<i>Marhun</i>	<i>Marhun bih</i>
1	2010	117	Rp 543.805.000
2	2011	117	Rp 1.229.913.000
3	2012	258	Rp 2. 697.200.000
4	2013	256	Rp 2.227.720.000

Berdasarkan tabel diatas bahwa perkembangan *marhun* pada tahun 2010-2011 sama, sedangkan *marhun bih* nya meningkat, hal ini disebabkan karena tingginya harga emas dan berlian pada saat itu, kemudian pada tahun 2012 jumlah *marhun* dan *marhun bih* semakin meningkat, harga emas dan berlian pun tetap tinggi, hal ini menyebabkan masyarakat semakin banyak melakukan pembiayaan di PT. Pegadaian Syariah tersebut, sedangkan pada tahun 2013 jumlah *marhun* dan *marhun bih* semakin menurun, hal ini disebabkan harga emas dan berlian tidak stabil dan sangat rendah di pasaran.²²

Adapun kriteria nasabah yang boleh melakukan pembiayaan di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan tersebut terdiri dari: Wirausaha, petani, nelayan, karyawan, mahasiswa serta ibu rumah tangga. Kemudian tujuan

²² Laporan Harian Rincian *Marhun* dan *Marhun bih*, PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, 2010-2013.

dari pembiayaan para nasabah adalah untuk perdagangan, pendidikan, pertanian, perumahan, kesehatan dan konsumsi.

Tabel V
Kriteria Nasabah di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan
Tahun 2010-2013

No	Tahun	Nasabah						Jlh
		Wirausaha	petani	nelayan	Karyawan	M. siswa	IRT	
1	2010	-	1	-	66	-	-	67
2	2011	-	4	-	85	-	-	89
3	2012	-	9	-	167	-	-	176
4	2013	-	6	-	187	1	-	194

Berdasarkan tabel diatas dapat kita lihat bahwa yang paling banyak melakukan pembiayaan di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan adalah para karyawan dan para petani. dan tujuan dari pembiayaan ini sering digunakan untuk pengembangan usaha nasabah, konsumsi, serta untuk pendidikan keluarga si nasabah.²³

4. Faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan produk gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi peneliti bahwa yang paling mempengaruhi peningkatan pembiayaan di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan adalah:

²³ Laporan Rincian *Rahin* menurut profesi yang menggadaikan di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, 2010-2013.

a. Pelayanan yang bagus.

Setiap lembaga atau perusahaan harus lebih mengutamakan pelayanan terhadap nasabah. Sebab, apabila si nasabah merasa nyaman dan aman dengan pelayanan yang diberikan oleh lembaga atau perusahaan, secara tidak langsung hal ini akan mempromosikan lembaga atau perusahaan tersebut. Sehingga membuat orang lain tertarik menjadi nasabah di lembaga atau perusahaan tersebut. Dan hal ini juga membuat nasabah untuk tidak pindah ke lembaga keuangan lainnya.

Pelayanan yang diterapkan oleh pihak Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan sudah sesuai dengan teori begitu juga dengan keinginan nasabah. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada salah satu karyawan pegadaian sebagai berikut:

Di dalam pegadaian ini, kami selalu mengutamakan pelayanan yang maksimal terhadap nasabah dan pelayanan yang membuat nasabah merasa nyaman dan aman. Sesibuk apapun pekerjaan di dalam perusahaan, apabila nasabah masih ada, maka pekerjaan tersebut ditinggalkan demi pelayanan kepada nasabah. Sebab, nasabah adalah sumber pendapatan bagi setiap lembaga atau perusahaan.²⁴

Dari sebagian nasabah yang diwawancarai oleh peneliti, yang menjadi faktor pendorong kepada mereka terhadap lembaga pegadaian syariah serta produk yang ditawarkan kepada mereka adalah sama halnya dengan yang dikatakan dan diterapkan oleh pihak pegadaian yaitu pelayanan yang nyaman dan biaya-biaya perolehan yang tidak mahal.

²⁴ Linda Herawati, *Wawancara dengan Penaksir* di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, Rabu 21 April 2014, pukul 09:30.

Seperti pernyataan dari Bapak Solihuddin Nasution, yang beralamat di Sibuhuan Julu sebagai berikut:

Pelayanan yang dilakukan pihak pegadaian ini sudah cukup maksimal dan prima serta produk yang ditawarkan atau yang disediakan mereka cukup menarik sesuai dengan keinginan saya serta masyarakat umum, dan saya mengetahui pegadaian ini dari tetangga saya. Karena dia menceritakan tentang kelebihan-kelebihan pegadaian syariah ini.²⁵

Kemudian sesuai dengan pernyataan Bapak Burhanuddin, yang beralamat di Pasar Sibuhuan mengatakan sebagai berikut:

Bahwa pelayanan yang diterapkan oleh pihak pegadaian sudah cukup bagus, dan produk yang ditawarkan mereka sangat membantu kepada masyarakat umum. Terutama saya sangat beruntung dengan adanya lembaga pegadaian syariah ini. Karena dengan adanya lembaga pegadaian syariah ini, dagangan emas saya selalu berjalan lancar sesuai dengan kebutuhan masyarakat serta bisa mencapai target.²⁶

Sama halnya dengan pernyataan Ibu Surya Dewi, yang beralamat di Hutalombang sebagai berikut:

Saya sangat bersyukur dengan adanya lembaga pegadaian syariah ini, karena produk-produk yang ditawarkan mereka adalah sangat bagus dan menolong kepada masyarakat yang membutuhkan dana, kemudian pelayanan mereka sangat baik, membuat saya merasa nyaman dan aman ketika menggadaikan, dan salah satu yang paling saya kagumi yaitu adanya keringanan untuk perpanjangan waktu pembayaran dan proses untuk memperoleh pembiayaan sangat mudah. Kemudian saya mengetahui pegadaian syariah ini dari tetangga.²⁷

²⁵ Solihuddin, *Wawancara dengan Nasabah* di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, Jum'at, 02 Mei 2014, pukul 13:40.

²⁶ Burhanuddin, *Wawancara dengan Nasabah* di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, Jum'at, 02 Mei 2014, pukul 14:20.

²⁷ Surya Dewi, *Wawancara dengan Nasabah* di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, Jum'at, 02 Mei 2014, pukul 09:30.

b. Biaya administrasi dan biaya sewa yang murah.

Kemudian selain dari pelayanan yang bagus, pegadaian syariah juga menetapkan biaya administrasi dan sewa yang murah, sehingga bisa dijangkau oleh masyarakat dan tidak menjadi penghalang bagi masyarakat untuk menggadaikan di pegadaian tersebut. Karena semua masyarakat menginginkan pelayanan yang bagus dan biaya-biaya yang murah dalam pembiayaan atau pinjamannya.

Biaya administrasi dan sewa adalah biaya yang harus dibayar oleh nasabah diluar kewajiban utang si nasabah. Biaya administrasi dan sewa yang diterapkan oleh pihak pegadaian tidak memberatkan kepada nasabah. Seperti hasil wawancara dengan salah satu pihak Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan menyatakan bahwa:

Salah satu yang menjadi faktor penarik nasabah untuk melakukan pembiayaan di pegadaian ini adalah biaya-biaya yang ditetapkan sangat murah dan tidak memberatkan kepada nasabah, dalam hal ini secara tidak langsung si nasabah akan menceritakan kepada tetangganya tentang pegadaian syariah. Tanpa kita sadari dari biaya-biaya yang murah tersebut semakin hari pegadaian syariah semakin diminati oleh masyarakat banyak.²⁸

c. Ekonomi masyarakat.

Faktor selanjutnya yang membuat pembiayaan selalu meningkat adalah ekonomi masyarakat, hal ini juga didukung oleh wawancara dengan penaksir :

Meningkatnya pembiayaan di pegadaian syariah ini, salah satunya adalah faktor ekonomi masyarakat. Sebab, apabila ekonomi masyarakat baik, maka nasabah juga akan banyak yang melakukan

²⁸ Herisman, *Wawancara dengan Kasir* di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, Jum'at, 23 April 2014, pukul 11:15.

pembiayaan di pegadaian, begitu juga sebaliknya apabila ekonomi masyarakat buruk, maka nasabah juga akan berkurang dalam melakukan pembiayaan di pegadaian syariah ini.²⁹

d. Lokasi pegadaian syariah Unit Sibuhuan.

Selain dari pada faktor-faktor diatas, yang menjadi penarik nasabah untuk menggadaikan di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan adalah lokasi pegadaian. Seperti pernyataan dari Bapak Payungan Siregar, yang beralamat di Aek Bonban menyatakan bahwa:

Produk yang ditawarkan pegadaian sangat bagus, dan proses pembiayaannya lebih mudah dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya. Kemudian pelayanan yang dilakukan pihak pegadaian cukup bagus serta lokasi pegadaian ini sangat strategis, yaitu berada di pusat kota sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat umum. Tapi, promosi yang dilakukan pihak pegadaian belum maksimal, karena belum terjun langsung ke lapangan, seperti ke pedesaan.³⁰

e. Lingkungan serta kesadaran masyarakat terhadap prinsip syariah.

Selanjutnya yang merupakan faktor-faktornya adalah lingkungan serta kesadaran masyarakat terhadap prinsip syariah. Sesuai dengan pernyataan dari Bapak anwar saleh, yang beralamat di Hasahatan Julu, menyatakan bahwa:

Produk yang ditawarkan pegadaian syariah ini sangat menguntungkan dan berdasarkan prinsip yang islami, kemudian pelayanannya normal sesuai dengan keinginan masyarakat umum yaitu tidak pernah merasa diabaikan ketika melakukan pembiayaan, serta biaya administrasi dan sewa sangat murah, saya mengetahui pegadaian ini dari pihak pegadaian sendiri.³¹

²⁹ Linda Herawati, *Wawancara dengan Penaksir* di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, Senin, 14 April 2014, pukul 14:25.

³⁰ Payungan, *Wawancara dengan Nasabah* di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, Jum'at, 02 Mei 2014, pukul 14:20.

³¹ Anwar Saleh, *Wawancara dengan Nasabah* di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, Jum'at, 02 Mei 2014, pukul 09:42.

Kemudian didukung juga oleh pernyataan Ibu Ummu Khoiriah Hasibuan, yang beralamat di Simanulandang Jae, mengatakan bahwa:

Sangat beruntung dengan adanya lembaga pegadaian syariah tersebut, karena apabila membutuhkan dana dengan proses yang cepat, langsung datang ke pegadaian syariah tersebut, hanya dengan membawa fotokopi dan barang berharga yang mau dijadikan sebagai jaminan. Saya lebih memilih pegadaian syariah dibanding lembaga yang lain karena mendapatkan pelayanan yang bagus, biaya-biaya yang murah, prosedur pembiayaan yang cepat serta kesadaran terhadap prinsip syariah. Pada dasarnya saya mengetahui informasi tentang pegadaian ini dari keluarga saya.³²

Dari pernyataan hasil wawancara diatas, dapat dilihat bahwa setiap lembaga atau instansi yang berhubungan dengan nasabah, harus lebih memperhatikan dan memperbaiki pelayanan di perusahaannya. Sebab, setiap nasabah sangat mendambakan pelayanan yang bagus, dengan pelayanan yang bagus itu, secara tidak langsung nasabah tersebut akan mempromosikan perusahaan kita atau akan mempromosikan produk-produk yang kita tawarkan.

Dalam hal itu, perusahaan kita akan terus mengalami peningkatan jumlah nasabah serta jumlah pembiayaan, dengan bertambahnya jumlah nasabah dan pembiayaan tersebut akan menjadi salah satu bentuk yang menguntungkan kepada lembaga atau perusahaan kita. Kemudian selain dari pada pelayanan yang bagus masyarakat atau nasabah juga mencari prosedur yang cepat dan biaya-biaya yang murah, karena apabila nasabah menunggu dengan waktu yang lama dalam memperoleh pembiayaan, secara tidak

³² Ummu Khoiriah, *Wawancara dengan Nasabah* di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, Jum'at, 02 Mei 2014, Pukul 11:30.

langsung lama-kelamaan dia akan merasa bosan dan pada akhirnya akan mencari lembaga keuangan yang lain yang lebih cepat prosesnya.

Kemudian didalam lembaga harus menerapkan biaya-biaya yang murah sesuai dengan kebutuhan masyarakat, sekalipun pada awalnya perusahaan tidak mendapatkan untung yang besar. Tapi secara tidak langsung, lama-kelamaan perusahaan kita akan terus mengalami peningkatan dan akan memperoleh keuntungan yang besar, karena setiap nasabah selalu mencari pembiayaan yang biayanya tidak mahal dan tidak menjadi penghalang untuk memperoleh pembiayaan tersebut.

Jadi dapat diambil kesimpulan, bahwa dengan pelayanan yang bagus, biaya-biaya yang murah serta perolehan pembiayaan yang cepat akan membuat perusahaan semakin meningkat dan memperoleh keuntungan yang lebih besar. Karena setiap nasabah yang ada diperusahaan tersebut pasti akan memberitahukan kepada masyarakat lain atau kepada para tetangganya.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Setelah peneliti melakukan penelitian langsung ke lokasi dengan mengadakan observasi dan wawancara kepada pihak pegadaian syariah, yaitu kasir dan penaksir serta kepada sebahagian nasabah pegadaian, penullis dapat mengambil kesimpulan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi produk gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan adalah sebagai berikut:

1. Pelayanan, dalam hal ini pihak pegadaian selalu mengutamakan nasabah dan mengatasi masalah-masalah nasabah dengan pelayanan yang baik, sopan santun, ramah tamah serta mewujudkan seluruh visi misi pegadaian syariah yaitu modern, dinamis dan inovatif. Berdasarkan hasil wawancara dengan pengelola Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan sekaligus penaksir di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan.
2. Biaya administrasi dan biaya sewa serta prosedur yang cepat, dalam hal ini pihak pegadaian selalu menerapkan biaya administrasi dan sewa dengan murah, sehingga tidak memberatkan kepada nasabah yang melakukan gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan. Sesuai dengan hasil wawancara kepada kasir Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan.
3. Ekonomi masyarakat, dalam hal ini pihak pegadaian sangat beruntung apabila kondisi ekonomi masyarakat/nasabah baik, karena dengan demikian masyarakat semakin banyak yang menggadaikan dan semakin besar pula *marhun bih* yang digadaikannya. Begitu juga sebaliknya, apabila kondisi

ekonomi masyarakat/nasabah tidak stabil, maka masyarakat juga semakin sedikit yang melakukan gadai. Sesuai dengan hasil wawancara kepada pengelola Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan.

4. Lokasi Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, dalam hal ini, lokasi pegadaian syariah ini sudah bagus dan strategis, karena berada di pusat kota, sehingga bisa dijangkau oleh masyarakat umum. Berdasarkan hasil wawancara dengan sebahagian Nasabah Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan.
5. Lingkungan, faktor lingkungan ini sangat menguntungkan kepada pihak pegadaian, karena dengan pelayanan yang bagus, secara tidak langsung si nasabah tersebut pasti menceritakan kelebihan-kelebihan pegadaian syariah kepada tetangganya atau masyarakat. Dan kebanyakan nasabah mengetahui pegadaian syariah ini dari lingkungannya atau tetangganya.
6. Kesadaran masyarakat terhadap prinsip syariah, yaitu masyarakat lebih tertarik meminjam atau menggadaikan di pegadaian syariah di bandingkan dengan lembaga keuangan lainnya, karena berdasarkan prinsip syariah. Dengan prinsip syariah tersebut masyarakat akan lebih yakin dengan transaksi-transaksi yang ada dipegadaian syariah tersebut, mulai dari pelayanan, prosedur pembiayaan yang mudah, cepat dan aman serta biaya-biaya yang murah

B. Saran

1. Setelah dilakukannya penelitian langsung kelapangan yaitu di Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi produk gadai, diharapkan kepada pihak pegadaian agar selalu mengutamakan

pelayanan kepada nasabah dan menjalankan prosedur penggadaian dengan berdasarkan prinsip syariah.

2. Selain dari pada pelayanan yang bagus, penulis memberikan saran kepada pihak pegadaian yaitu harus memperhatikan pemasarannya, yaitu pihak pegadaian harus mengadakan promosi langsung ke lapangan atau ke pedesaan yang belum mengetahui tentang keberadaan pegadaian syariah serta produk-produk yang ditawarkan, karena semakin banyak lembaga-lembaga keuangan lain yang menjadi saingan pegadaian syariah.
3. Saran saya kemampuan sumber daya manusia perlu lebih ditingkatkan lagi baik melalui pendidikan atau pelatihan, serta jumlah karyawannya juga perlu ditambah dalam rangka memperbaiki dan meningkatkan profesionalitas kinerja karyawan yang ada di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agenda Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, 2014.
- Ali, Zainuddin *Hukum Gadai Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2008.
- Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Arikunto, Suharsimi *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002.
- Bungin, Burhan *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003.
- Erna, *Penaksir*, Wawancara di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, Selasa, 11 November 2013, pukul 08:40.
- Herawati, Linda, *Penaksir*, Wawancara di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, Jum'at, 11 April 2014, pukul 11:30.
- Herisman, *Kasir*, wawancara di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, Selasa, 11 November 2013, pukul 10:28.
- Karim, Adiwarmarman, *Bank Islam: Analisis Fiqih Islam*, Jakarta: III Indonesia, 2003.
- Kasmir & Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004.
- *Pemasaran Bank*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Kuncoro, Mudrajad *Metode Riset untuk Bisnis & Ekonomi Edisi 3*, Kaliurang: Erlangga, 2009.
- Laksana, Fajar *Manajemen Pemasaran; pendekatan praktis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008.
- Laporan Harian Rincian *Marhun* dan *Marhun bih*, PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, 2010-2013.

- Laporan *Rahin* yang menggadaikan di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, 2010-2013.
- Magani, Ktut Silvanita *Bank & Lembaga Keuangan Lain*, Jakarta: Erlangga, 2009.
- Mankiw, N. Gregory, *Principle Of Economic; Pengantar Ekonomi Mikro, Edisi 3*, Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- Mardani, *Ayat-ayat dan Hadits Ekonomi Syariah*, Jakarta: Rajawali, 2011.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif, Edisi Revisi Cetakan Keduapuluh Sembilan*, Bandung: PT Remaja Rosda karya, 2011.
- M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004.
- M. Habiburrahim, dkk, *Mengenal Pegadaian Syariah*, Kuwais: Jakarta, 2012.
- M. Mursid, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Bumi Aksara, 2008.
- Payungan, *Nasabah*, wawancara di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, Jum'at, 02 Mei 2014, pukul 14:20.
- Pedoman Operasional Penaksir di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan.
- Program Refreshing Penaksir, Area Pematang Siantar 06 April 2013.
- Rifai, Veithzal & Veithzal, *Andria Permata Islam Financial Management*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008.
- Soemitra, Andri *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2009.
- Solihuddin, *Nasabah*, wawancara di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, Jum'at, 02 Mei 2014, pukul 13:40.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Cetakan ke-16, Bandung: Alfabeta, 2012.
- *Metode Penelitian Pendidikan (pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D)*, Bandung: Alfabeta, 2009.
- Suhendi, Hendi *Fiqih Muamalah*, Jakarta: Rajawali, 2010.

- Sukardi, *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Prakteknya*, Jakarta: Bumi Aksara, 2003.
- Sunarto Zulkifli, *panduan praktis: Transaksi Perbankan Syariah*, Jakarta: Zikrul Hakim, 2003.
- Surya Dewi, *Nasabah*, wawancara di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan, Jum'at, 02 Mei 2014, pukul 09:30.
- Sutanto, Heri dan Umam, *Khaerul Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, Bandung: Pustaka Setia, 2013.
- Bulugul Maram Versi 3.01, Dani Hidayat: [http:// my face-online. Blogspot.com: robbany1981@gmail.com](http://myface-online.blogspot.com/robbany1981@gmail.com), Minggu, 26 April 2014, pukul 09:08.
- http://www.academia.edu/3745644/praktik_dan_karakteristik_gadai_syariah_di_indonesia, Minggu, 26 April 2014, jam. 08:21.
- <http://eprints.stainsalatiga.ac.id/626/1/prosedur%20pembiayaan%20gadai%20emas%20syariah%20-%20stain%20salatiga.pdf>, Minggu, 26 April 2014, jam. 08:50.
- http://www.academia.edu/3745644/Praktik_dan_Karakteristik_Gadai_Syariah_di_Indonesia, diakses Minggu, 26 April 2014, pukul 08:02.
- www.pegadaian syariah.com diakses pada Minggu, 13 April 2014, pukul 08:28.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

Nama : RIZKI KHOIRIAH HASIBUAN
Nim : 10 220 0033
Tempat/Tanggal Lahir : Binabo Jae, 19 Agustus 1989
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
Alamat : Binabo Jae-Kecamatan Barumun. Kabupaten
Padang Lawas

B. Nama Orangtua

Nama Ayah : AMRIN HASIBUAN
Nama Ibu : KHAIRANI YUSRO
Alamat : Binabo Jae-Kecamatan Barumun. Kabupaten
Padang Lawas
Pekerjaan : Petani

C. pendidikan

1. SD Negeri 142945 Siborong-borong, Tamat Tahun 2003
2. MTs Syekh Ahmad Daud, Tamat Tahun 2007
3. MAS Syekh Ahmad Daud, Tamat Tahun 2010
4. IAIN Padangsidimpuan Tahun 2010-Sekarang

LAMPIRAN 1

PEDOMAN OBSERVASI

Dalam rangka untuk mengumpulkan data-data yang dibutuhkan dalam penelitian yang berjudul: “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan Produk Gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan”, maka penulis menyusun pedoman observasi sebagai berikut:

Aspek-aspek yang diobservasi:

1. Mengamati pelaksanaan pelayanan karyawan terhadap nasabah.
2. Mengamati sistem tata ruang Pegadaian dan letak kantor Pegadaian.
3. Mengamati faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan produk gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan.

Lampiran 2

PEDOMAN WAWANCARA

A. Wawancara dengan Karyawan Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan.

Nama :

Alamat :

Jabatan :

Pedoman wawancara penelitian tentang “Faktor-faktor yang mempengaruhi Pembiayaan Produk Gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan” adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana sejarah berdirinya perusahaan?
2. Apa yang menjadi visi, misi dan tujuan perusahaan?
3. Bagaimana bentuk struktur organisasi perusahaan?
4. Apa tugas, wewenang dan tanggung jawab struktur organisasi dalam mengelola konter layanan gadai ?
5. Apa saja produk yang ada di PT.Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan?
6. Siapa saja yang menjadi pesaing PT. pegadaian syariah dalam hal produk? dan strategi apa yang digunakan PT. Pegadaian Syariah agar produk Pegadaian tetap unggul dan diminati nasabah?
7. Bagaimana strategi pembiayaan produk yang dilakukan di PT. pegadaian syariah unit sibuhuan?
8. Bagaimana strategi harga produk, administrasi dan sewa yang ditawarkan kepada nasabah?
9. Apa faktor-faktor yang paling berpengaruh, sehingga nasabah meningkat setiap tahun dan memperoleh omset yang tinggi?
10. Bagaimana cara menghitung besar pemberian pembiayaan produk gadai kepada nasabah?
11. Bagaimana cara menghitung besar biaya pemeliharaan, administrasi serta sewa yang harus dibayar oleh nasabah?

12. Bagaimana cara menetapkan denda keterlambatan bagi nasabah yang tidak melunasi pembiayaan pada saat jatuh tempo?
13. Bagaimana strategi promosi yang dilakukan untuk mempromosikan produk gadai yang ada di PT. pegadaian syariah?
14. Bentuk promosi apa yang paling berpengaruh terhadap perkembangan pegadaian dan bagaimana pertumbuhan nasabah setelah dilakukan promosi?
15. Bagaimana strategi lokasi dan apa saja yang diperhatikan dalam menentukan lokasi pegadaian?
16. Bagaimana cara Bapak/Ibu dalam melayani nasabah sehingga nasabah tertarik untuk menjadi nasabah pegadaian syariah unit sibuhuan?
17. Bagaimana strategi proses yang dibuat untuk mempermudah transaksi nasabah?
18. Persyaratan apa yang harus dipenuhi nasabah untuk dapat memperoleh pembiayaan gadai syariah?
19. Apakah untuk segi *lay out* ditata atas peraturan dari Kantor Pusat?
20. Apa saja alat-alat yang diperlukan untuk memproses transaksi nasabah pembiayaan Gadai Syariah?

B. Wawancara dengan Nasabah Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan

Nama :

Alamat :

Pekerjaan :

1. Bagaimana menurut Bapak/Ibu produk yang disediakan oleh Pegadaian Syariah ini?
2. Sudah berapa lama bapak/Ibu menjadi nasabah di pegadaian ini?
3. Dari mana Bapak/Ibu mengetahui Pegadaian ini?
4. Apakah Bapak/Ibu sering melakukan pembiayaan/pinjaman di PT. Pegadaian ini?

5. Apa faktor-faktor yang membuat Bapak/Ibu lebih tertarik melakukan pembiayaan/pinjaman di pegadaian ini dari pada di lembaga keuangan lainnya?
6. Bagaimana menurut Bapak/Ibu strategi harga Produk Gadai, administrasi dan sewa yang ada di PT. pegadaian syariah?
7. Bagaimana menurut Bapak/Ibu strategi promosi yang dilakukan PT. pegadaian syariah unit sibuhuan dalam mempromosikan produk yang ada di pegadaian ini?
8. Bagaimana menurut Bapak/Ibu mengenai lokasi Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan?
9. Bagaimana menurut Bapak/Ibu pelayanan yang diberikan oleh karyawan yang ada di PT. pegadaian syariah Unit sibuhuan?
10. Bagaimana menurut Bapak/Ibu proses untuk memperoleh pembiayaan/pinjaman di pegadaian ini?



**KEMENTERIAN AGAMA
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
PADANGSIDIMPUAN
JURUSAN SYARIAH**

Jl. Imam Bonjol Km. 4,5 Sihitang, Telp. (0634) 22080 Fax 0634 24022 Padangsidimpuan 22733

Nomor : Sti.14/C/PP.00.9/Skripsi/87/2013
Lamp : -
Perihal : *Pembimbing Skripsi*

Padangsidimpuan, 21 Januari 2014
Kepada Yth;
Bapak/Ibu:
1. Mudzakkir Khotib Siregar, M.A
2. Darwis Harahap, M. Si
Di_ Padangsidimpuan

Assalamu 'Alaikum Wr. Wb

Dengan hormat, disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa berdasarkan hasil sidang Tim Pengkaji kelayakan Judul Skripsi, telah ditetapkan Judul Skripsi Mahasiswa tersebut dibawah ini sebagai berikut:

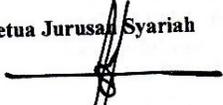
Nama : Rizki Khoiriah Hasibuan
Nim : 10 220 0033
Sem/Thn Akademik : VII (Tujuh) 2013/2014
Alamat : Binabo Jae (Sibuhuan)
Judul Skripsi : *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Produk Gadai di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan.*

Seiring dengan hal tersebut, kami mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu menjadi pembimbing I dan Pembimbing II penelitian penulisan skripsi mahasiswa dimaksud.

Demikian kami sampaikan, atas kesediaan dan kerjasama yang baik dari Bapak/Ibu, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Ketua Jurusan Syariah

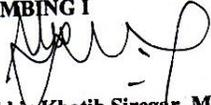

Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M. Ag
NIP. 19720313 200312 1 002

Ketua Prodi


Rosnani Siregar, M. Ag
NIP. 19740626 200312 2 001

PERNYATAAN KESEDIAAN SEBAGAI PEMBIMBING

BERSEDIA/TIDAK BERSEDIA
PEMBIMBING I


Mudzakkir Khotib Siregar, M.A
NIP. 19721121 199903 1 002

BERSEDIA/TIDAK BERSEDIA
PEMBIMBING II


Darwis Harahap, M. Si
NIP. 19780818 200901 1 015



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. HT. Rijal Nurdin Km.5 Telp.(0634) 22080 Fax. 24022 Sihitang 22733

nomor : In.19/G/7.B/PP.00.9/27 /2014

amp. : -

hal : **Mohon Bantuan Informasi
Penyelesaian Skripsi**

Kepada
Yth ; Bapak Pimpinan PT. Pegadaian Syari'ah
Unit Sibuhuan
di-
Sibuhuan

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan menerangkan bahwa :

Nama : Rizki Khoiriah Hasibuan
NIM : 10. 220.0033
Semeter : VIII (delapan)
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syari'ah

adalah benar Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syari'ah IAIN Padangsidimpuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul **"Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan Produk Gadai di PT Pegadaian Syari'ah Unit Sibuhuan"**.

Sehubungan dengan itu, dimohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan data dan informasi sesuai dengan maksud judul di atas.

Demikian disampaikan, atas kerja sama yang baik diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Padangsidimpuan, 15 April 2014



Patahuddin Aziz Siregar, M.Ag.
NIP.19731128 200112 1 001



PT. PEGADAIAN SYARIAH (PERSERO)

UNIT SIBUHUAN

SURAT KETERANGAN RISET
Nomor: 111/Inst.I.,01S14C/2014

Yang bertanda tangan dibawah ini:

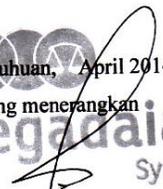
Nama : Linda Herawati Siregar
Jabatan : Pengelola UPS Sibuhuan

Dengan ini menerangkan bahwa nama dibawah ini:

Nama : Rizki Khoiriah Hasibuan
Nim : 10 220 0033
Jurusan/sem : Perbankan Syariah/VIII (Delapan)
Alamat : Binabo Jae (Sibuhuan)
Judul Penelitian : **FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPNGARUHI
PEMBIAYAAN PRODUK GADAI DI PT.
PEGADAIAN SYARIAH UNIT SIBUHUAN**

Bahwa nama tersebut diatas telah melakukan riset (penelitian) di PT. Pegadaian Syariah Unit Sibuhuan.

Demikianlah surat keterangan ini kami buat dengan sesungguhnya, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Sibuhuan, April 2014
Yang menerangkan

Pegadaian
Syariah

LINDA HERAWATI SIREGAR
NIK. P82105816