

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dunia Bisnis, merupakan dunia yang paling ramai di bicarakan diberbagai forum, baik yang bersifat nasional maupun internasional. Salah satu tolak ukur kemajuan suatu negara adalah dari kemajuan ekonominya dan tulang punggung dari kemajuan ekonomi adalah dunia bisnis.¹ Dunia bisnis di Indonesia kini berkembang cukup pesat seiring dengan berkembangnya ekonomi syariah. Perkembangan lembaga-lembaga keuangan syariah di Indonesia yang di kategorikan cepat ini adalah keyakinan masyarakat muslim bahwa perbankan konvensional itu mengandung unsur riba yang dilarang oleh agama Islam. Berdirinya lembaga keuangan syariah juga merupakan implementasi dari pemahaman umat Islam terhadap prinsip-prinsip syariah dalam ekonomi islam, diharapkan dengan menggunakan prinsip syariah. Islam dapat memberikan maslahat bagi umat manusia, dan salah satu kelebihan dari lembaga keuangan syariah adalah tidak meminta kelebihan dari pokok pinjaman, karena itu adalah riba.²

Saat ini banyak lembaga keuangan yang menerapkan prinsip syariah dalam menjalankan usahanya, baik lembaga keuangan bank maupun non bank. Salah satunya adalah pegadaian, dimana pegadaian pun dibagi menjadi 2 yaitu pegadaian konvensional dan pegadaian syariah.

¹ Khasmir. 2009. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

² Zainul Arifin. 2002. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Alvabet. Hlm. 8

Pegadaian adalah satu-satunya badan usaha di Indonesia yang secara resmi mempunyai ijin untuk melaksanakan kegiatan lembaga keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana ke masyarakat atas dasar hukum gadai seperti yang dimaksud dalam kitab Undang-Undang Hukum Perdata pasal 1150. Tugas pokoknya adalah memberikan pinjaman kepada masyarakat atas dasar hukum gadai.³ Tujuan gadai adalah turut melaksanakan dan menunjang pelaksanaan program pemerintah di bidang ekonomi dan pembangunan nasional pada umumnya melalui penyaluran uang pinjaman atas dasar hukum gadai, mencegah praktek ijon, pegadaian gelap, riba dan lintah darat, membantu mengentaskan kemiskinan,, utamanya golongan bawah dan memenuhi kebutuhan uang secara cepat, murah dan nyaman.

Lembaga pegadaian mulai banyak diminati di kalangan masyarakat. Meningkatnya kebutuhan membuat masyarakat menjadikan pegadaian sebagai alternatif pilihan bagi masyarakat ekonomi lemah dalam memenuhi kebutuhan. Masyarakat menjadikan pegadaian sebagai alternatif pilihan karena dianggap memiliki kelebihan dibanding lembaga keuangan lainnya, yaitu⁴ :

³ Ahnad Supriyadi. Struktur Hukum Pegadaian Syariah Dalam Perspektif Hukum Islam dan Hukum Positif (Suatu Tinjauan Yuridis Normatif Terhadap Praktek Pegadaian Syariah di Kudus)

⁴ *Ibid.* Hlm 9

1. Waktu yang relatif singkat untuk memperoleh uang, yaitu pada hari itu juga. Hal ini disebabkan prosedurnya yang tidak berbelit-belit.
2. Persyaratan yang sangat sederhana sehingga memudahkan konsumen untuk memenuhinya.
3. Pihak pegadaian tidak memperlakukan uang tersebut digunakan untuk apa, jadi sesuai dengan kehendaknya nasabahnya.

Seiring dengan perkembangannya pegadaian tidak hanya untuk kalangan ekonomi menengah kebawah lagi tetapi juga menjangkau kalangan ekonomi menengah keatas untuk memperoleh pinjaman uang secara praktis. Melihat besarnya permintaan masyarakat terhadap jasa gadai maka bank tertarik untuk membuka Unit Gadai, hal ini dapat dilihat dalam UU No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah. Adanya UU tersebut memberikan peluang bagi perbankan syariah untuk mengembangkan produk-produk syariah, salah satunya produk rahn atau lebih dikenal dengan Gadai. Syarat dari produk rahn yaitu barang yang dijaminkan adalah emas karena nilai emas terus bertambah sehingga dapat dijadikan investasi. Berbeda dengan gadai konvensional, gadai syariah atau rahn tidak menekankan pada pemberian bunga dari barang yang digadaikan. Meski tanpa bunga, pegadaian syariah tetap memperoleh keuntungan dengan

memberlakukan biaya pemeliharaan. Biaya pemeliharaan dihitung dari nilai barang bukan dari jumlah pinjaman..

Apabila nasabah tidak dapat atau belum dapat melunasi kredit sesuai dengan waktu yang di tentukan, maka nasabah bisa mengambil inisiatif mencicil atau di perpanjang 4 bulan yang disebut gadai ulang. Apabila nasabah tidak dapat melunasi, maka barang jaminan akan di lelang pada bulan kelima. Dalam memberikan pembiayaan pegadaian tidak memperhatikan penggunaan dana pinjaman yang diberikan apakah untuk usaha pertanian, perdagangan, kerajinan, perikanan, atau konsumsi. Bila pinjaman terlambat membayar maka diberi peringatan dan diberi kesempatan 3 minggu untuk melunasi pinjaman, tetapi bila tidak bisa dilunasi seperti yang sudah dikatakan di atas bahwa barang jaminan akan di lelang. Jumlah pinjaman yang dapat diberikan maksimal 80% dari nilai taksiran.⁵ Nilai taksir ini digunakan sebagai acuan pencairan yang akan diberikan dengan meminimalisir resiko yang akan terjadi di kemudian hari.

Suatu pegadaian hanya akan mampu bertahan dan terus berkembang apabila nilai barang yang dijadikan agunan cukup untuk menutup hutang yang diminta oleh pemilik barang. Penaksir barang gadaian sangat menentukan keberhasilan suatu pegadaian, maka dari itu dibutuhkan sumber daya manusia yang memiliki pengetahuan,

⁵ Ermi Suhasti. *Operasional Pegadaian dalam Perspektif Islam. Jurnal Aplikasi Ilmu-Ilmu Agama*. Vol. II, No. 02. 2011

pengalaman dan naluri yang kuat agar dapat menilai suatu barang gadai, penaksir barang gadaian atau juru taksir adalah ujung tombak operasional pegadaian.⁶

Nilai taksiran yang tinggi mampu mendorong keputusan nasabah untuk menggunakan jasa gadai emas. Nasabah akan merespon positif apabila nilai yang dihasilkan oleh produk jasa tersebut mampu memenuhi kebutuhannya⁷ dan nasabah tersebut akan melakukan gadai emas kembali dan menjadi loyal dalam menggunakan jasa gadai emas.

Gadai syariah di bank syariah harus mampu mengembangkan nilai tambah dari jasa gadai emas yang ditawarkan. Gadai emas membebankan biaya jasa penyimpanan kepada nasabah yang ditentukan berdasarkan nilai taksiran.⁸

Produk gadai emas syariah merupakan produk yang sudah lama dimiliki pegadaian, namun kini dunia perbankan seperti perbankan syariah pun juga telah mengeluarkan produk jasa pembiayaan gadai emas syariah, awalnya masyarakat mengetahui tempat untuk menggadaikan emas hanya di pegadaian, tetapi sekarang masyarakat mulai mengetahui bahwa di bank syariah sudah tersedia jasa gadai emas dan nasabah sudah bisa menduga nilai taksiran yang diberikan oleh bank syariah lebih tinggi dibanding pegadaian lainnya. Bank

⁶ Ermi Suhasti. *Operasional...*

⁷ Rambat Lopiyoadi dan Hamdani. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Salemba Empat. 2009. Hlm 70-71

⁸ *Ibid...* Hlm 271-273

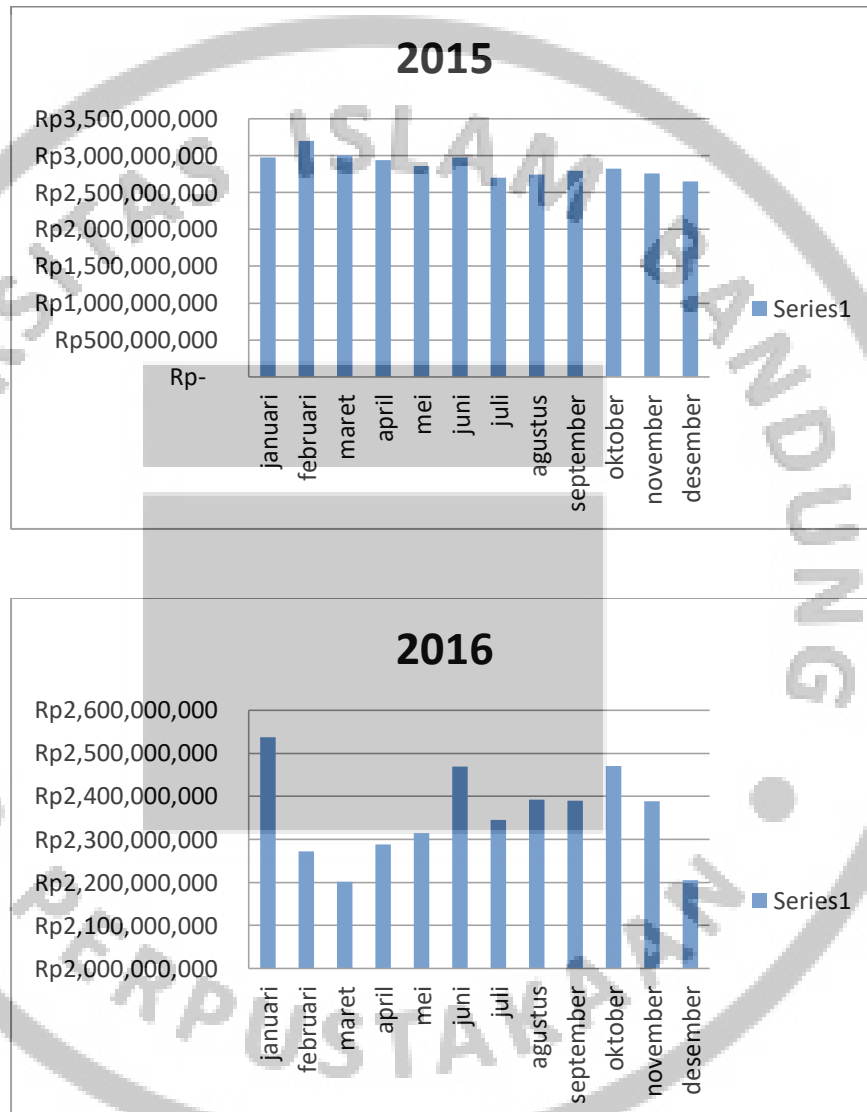
Rakyat Indonesia Syariah Kc Suniaraja membuka Unit Gadai Syariah di provinsi Jawa Barat. Unit Gadai Bank Rakyat Indonesia Syariah Kc Suniaraja memberikan banyak kemudahan bagi nasabahnya, misalnya: nasabah berada di luar kota sementara suratnya sudah jatuh tempo maka biaya pemeliharannya akan dipotong ditabungannya atau dikasih kelonggaran waktu selama 7 hari. Selain itu pinjaman dari nasabah dicairkan ditabungannya.

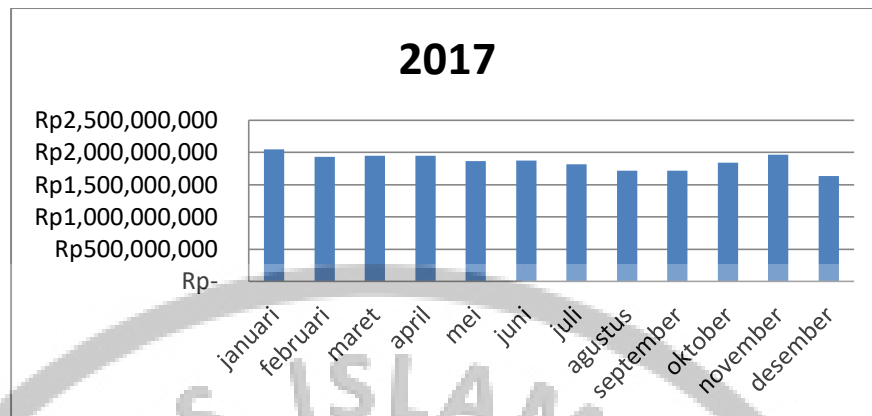
Berdasarkan data dari Unit Gadai Bank Rakyat Indonesia Syariah Kc Suniaraja, perkembangan jumlah pengadaian perbulan nasabah Bank Rakyat Indonesia Syariah Kc Suniaraja selama lima tahun terakhir, dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2017 dapat dilihat pada gambar 1 berikut.

GAMBAR 1.1

Perkembangan Jumlah Nasabah Yang Menggunakan Jasa Gadai

Emas





Tabel di atas menunjukkan bahwa pada tahun 2016 pembukaan Unit Gadai Bank Rakyat Indonesia Syariah memiliki data yang sangat fluktuatif atau tidak stabil dikarenakan pada hanya Januari yang memiliki jumlah penggadaian ditingkat yang sangat tinggi dengan kisaran penggadaian mencapai \pm Rp. 2.500.000,- dibanding dibulan-bulan seterusnya yang makin menurun di bank BRI Syariah Kc Suniaraja. Sedangkan pada tahun 2015 memiliki data yang fluktuatif dalam skala kecil dibanding pada tahun sebelumnya dikarenakan, pada bulan Januari memiliki jumlah penggadaian sangat kecil dengan kisaran \pm Rp. 3.000.000,- dan seterusnya menurun pada bulan-bulan selanjutnya yang makin menurun dengan kisaran hanya mencapai \pm Rp. 3.200.000,- di bank BRI Syariah Kc Suniaraja. Sedangkan 2017 pun menunjukkan bahwa hasil yang dipatkan sangat turun drastis hingga mencapai dibawah Rp 2.000.000,-. Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan dan didapati data di Unit Gadai Bank Rakyat Indonesia Syariah diperoleh beberapa faktor penyebab merosotnya

jumlah penggadaan nasabah yaitu nilai taksiran, dan biaya pemeliharaan

Sehingga dari permasalahan di atas, penulis tertarik melakukan penelitian berjudul **“PENGARUH NILAI TAKSIR DAN BIAYA-BIAYA TERHADAP KOMITMEN NASABAH DALAM PENGGUNAAN JASA GADAI EMAS SYARIAH” (Studi kasus di Bank Rakyat Indonesia Syariah KC Suniaraja)”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka peneliti mengambil rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh Nilai Taksiran terhadap komitmen nasabah?
2. Bagaimana pengaruh biaya-biaya terhadap komitmen nasabah?
3. Bagaimana pengaruh nilai taksiran dan biaya-biaya terhadap komitmen nasabah?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan Rumusan Masalah di atas maka tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh nilai taksiran terhadap komitmen nasabah
2. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh biaya-biaya terhadap komitmen nasabah
3. Untuk menganalisa bagaimana pengaruh nilai taksiran dan biaya-biaya terhadap jasa pembiayaan gadai emas syariah

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan bisa menjadi acuan atau referensi kedepannya bagi mahasiswa lain untuk melakukan penelitian kedepannya

2. Manfaat Praktis

Peneliti berharap penelitian ini dapat membantu untuk mendapatkan ilmu lebih luas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat untuk menggunakan jasa pembiayaan gadai emas syariah di bank BRI Syariah

1.5 Kerangka Teori

1.5.1 Gadai Emas Syariah

Gadai Syariah adalah menahan barang jaminan yang bersifat materi milik nasabah (*Arrahin*) sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya, dan barang tersebut bersifat ekonomis, sehingga bank (*Al-Murtahin*) memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian hutangnya dari barang gadai yang diserahkan, apabila pihak yang menggadaikan tidak dapat membayar utang pada waktu yang telah ditentukan. Praktik gadai seperti ini telah ada sejak zaman Rasulullah dan beliau sendiri pernah melakukannya. Gadai mempunyai nilai sosial yang sangat tinggi dan dilakukan sukarela atas dasar tolong menolong.

Pada prinsipnya, ketika kita melakukan transaksi gadai, kita menyerahkan barang yang kita miliki untuk mendapatkan pinjaman dana. Atas pinjaman dana tersebut, kita dibebankan beberapa macam biaya hingga waktu kita dapat melunasi pinjaman tersebut. Dalam Surat Al-Baqarah ayat 283 Allah SWT berfirman:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ

أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ

رَبِّهِ^{قَلْبُهُ} وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ^ج وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آتَمٌ قَلْبُهُ^{قَلْبُهُ} وَاللَّهُ

بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

“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”

Semakin besarnya minat masyarakat akan pembiayaan gadai syariah, maka perbankan syariah syariah yang merupakan salah satu lembaga yang menyediakan produk tersebut harus tetap dikawal agar tidak ada banker yang melakukan penyimpangan terhadap sistem yang telah ada karena dapat merusak citra perbankan syariah dimata masyarakat.

1.5.2 Nilai Taksir

Menaksir adalah menentukan nilai/harga perkiraan tertentu yang akan dijadikan jaminan yang didasarkan pada harga jadi, pasar dan peraruran yang berlaku untuk masa tertentu.

- a. Taksiran optimalisasi adalah nilai taksiran dengan menaikkan kadar sampai dengan batas-batas tertentu

- b. Asumsi harga jual kembali adalah asumsi harga jual sesuai dengan presentase potongan yang telah diperjanjikan dalam surat toko jika emas dikembalikan ke tokonya
- c. Taksiran normal adalah taksiran sewajarnya sesuai aturan yang berlaku di pegadaian
- d. Pinjaman normal adalah pinjaman yang di dapatkan dari presentase tertentu dari taksiran normal
- e. Pinjaman optimalisasi adalah pinjaman yang didapatkan ddari presentase tertentu dari taksiran normal

Menurut Rambat Lupiyoadi nilai taksiran yang tinggi mampu mendorong keputusan nasabah menggunakan jasa pegadaian. Nasabah akan merespon positif apabila nilai yang dihasilkan dari produk atau jasa mampu memenuhi manfaat bagi kebutuhannya⁹

Nilai taksiran yang digunakan merupakan acuan pencairan dana yang diberikan untuk mengurangi resiko dikemudian hari. Dikhawatirkan apabila terdapat nasabah yang tidak dapat melunasi pinjaman atau hanya membayar jasa simpanan, maka pegadaian syariah melakukan pelelangan terhadap barang jaminan tersebut. Apabila ada kelebihan antara nilai penjualan dengan pokok pinjaman, jasa simpanan, dan pajak maka kelebihan tersebut merupakan hak nasabah. Dan nasabah diberikan kesempatan mengambil kelebihan

⁹ Rambat Lupiyoadi dan Hamdani. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta. Salemba. 2008

tersebut dalam jangka waktu satu tahun. Jika nasabah tidak mengambil sampai habisnya jangka waktu pengambilan, maka kelebihan dana tersebut akan diserahkan kepada Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) sebagai ZIS.¹⁰

Sebelum menentukan nilai taksiran, penaksir harus terlebih dahulu mengetahui berapa tingkat kadar karat emas yang akan dijaminkan. Dalam kandungan emas memiliki berbagai jumlah kadar karat dari 24 karat sampai 18 karat. Semakin tinggi jumlah kadar karat yang dimiliki maka semakin tinggi pula harganya.

1.5.3 Biaya

Biaya dalam suatu perusahaan merupakan suatu komponen yang sangat penting dalam menunjang pelaksanaan kegiatan dalam usaha mencapai tujuan. Secara luas biaya didefinisikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi dalam satuan moneter untuk tujuan tertentu yang tidak dapat lagi dihindari, baik yang telah terjadi maupun yang akan terjadi. Secara luas biaya didefinisikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi dalam satuan moneter untuk tujuan tertentu yang tidak dapat lagi dihindari, baik yang telah terjadi maupun yang akan terjadi. Menurut Carter dan Usry, biaya didefinisikan sebagai nilai tukar, pengeluaran, pengorbanan untuk memperoleh manfaat. Dalam akuntansi keuangan, pengeluaran atau pengorbanan pada saat akuisisi

¹⁰ Nurul Huda. *Lembaga Keuangan Islam*. Jakarta. Kencana. 2010

diwakili oleh penyusutan saat ini atau di masa yang akan datang dalam bentuk kas atau aktiva lain.¹¹

Menurut Standar Akuntansi Keuangan, Definisi biaya adalah Penurunan manfaat ekonomi selama satu periode akuntansi dalam bentuk arus kas atau berkurangnya aktiva atau terjadinya kewajiban yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang tidak menyangkut pembagian kepada penanam modal. Menurut Nafarin biaya (Cost) adalah nilai sesuatu yang dikorbankan yang diukur dalam satuan uang untuk memperoleh aktiva yang diimbangi dengan pengurangan aktiva atau penambahan utang atau modal.

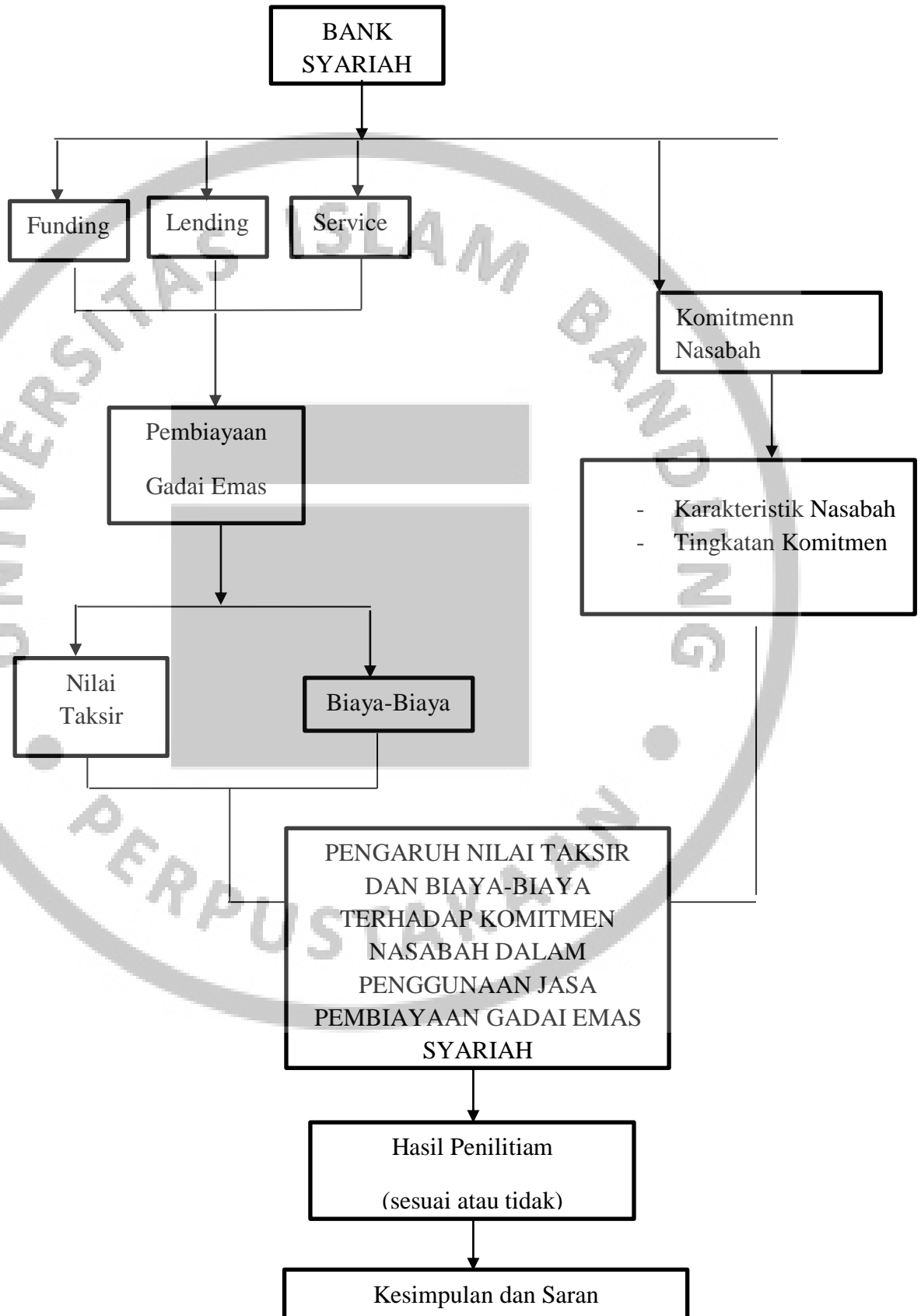
1.5.3 Komitmen Nasabah

Barnes (2011: 150) dalam Syaiful dan Khuzaini (2015) menyatakan bahwa komitmen adalah suatu keadaan psikologis yang secara global mewakili pengalaman ketergantungan pada suatu hubungan yang memunculkan respon baru. Menurut Moorman dalam Fitri dan Basuki (2011) komitmen sebagai keinginan abadi untuk menjaga hubungan yang dihargai. Komitmen yang tinggi membuat keberhasilan dalam suatu hubungan yang saling memuaskan dan menguntungkan, karena jika masing-masing pihak merasa tidak ada keuntungan dalam mitra bertukar maka tidak ada keinginan untuk hubungan jangka panjang.

¹¹ Charter Willian K. dan Milton F. Usry, Akuntansi Biaya, Jakarta: Salemba Empat, 2002, h.29

Komitmen didefinisikan oleh Morman, Zulthman, Zulganef dan Despande (1992: 316) dalam Mulyo dan Ukudi (2007) sebagai hubungan antara sikap terhadap bukti fisik, proses dan karyawan dengan kualitas keterhubungan, serta perannya dalam menimbulkan niat ualang membeli 21 dan loyalitas. Komitmen merupakan keinginan yang terus-menerus untuk menjaga hubungan yang bernilai (Jasfar, 2012:179) dalam Syaiful dan Khuzaini (2015). Hubungan yang saling memberikan keuntungan hendaknya dijaga dan dipertahankan oleh setiap perusahaan karena hal itu untuk mempertahankan adanya pelanggan yang loyal terhadap perusahaan

GAMBAR 1.2 Bagan Kerangka Pemikiran



1.6 Tinjauan Pustaka

TABEL 1.1 Tinjauan Pustaka

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil
1	Frieda Ellena (2011)	Analisis Pengaruh Kepercayaan, Komitmen, Komunikasi, dan Penangan Keluhan Terhadap Loyalitas Nasabah (Studi Pada Nasabah PT. BRI (Persero) Tbk. Cabang Pemalang)	Kuantitatif	Penelitian ini menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi komitmen nasabah. Obyek penelitian ini adalah Bank Rakyat Indonesia Cabang Pemalang. Permasalahan penelitian merujuk pada fenomena bisnis Bank Rakyat Indonesia Cabang Pemalang.
2	Intan indah lestari (2011)	Analisis pengaruh brand image terhadap keputusan nasabah dalam memilih tabungan tahapan pada pt bank central asia cabang probolinggo	Kuantitatif	Variabel citra pembuat, citra pemakai, dan citra produk secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan

				nasabah dengan nilai $f = 12,944$ dan nilai signifikan 0,00.
3	Rovita tita aghmo fadella (2016)	pengaruh prosedur pencairan dana gadai terhadap keputusan nasabah menggunakan gadai emas di kantor kas lenteng bprs bhakti sumekar sumenep	Kuantitatif	Nasabah yang ingin menggadaikan emas maka harus menyerahkan foto copy ktp atau kartu identitas lainnya beserta barang jaminan
4	Umi kulsum (2016)	pengaruh risiko nilai taksiran pada produk gadai emas terhadap minat nasabah (studi kasus: pt pegadaian syariah jl kh. Moh kholil no. 99 bangkalan)	Kuantitatif	Cara mengatasi risiko nilai taksiran dengan meminimalkan faktor-faktor pemicu risiko dan melakukan proses manajemen risiko nilai taksiran
5	Yuke oktalina wijaya & lili syafitri (2011)	Analisis pengendalian biaya produksi dan pengaruhnya terhadap laba	Kuantitatif	Pertimbangan perusahaan untuk dapat lebih memperhatikan alokasi biaya

		pabrik penggilingan (pp) srikandi palembang		produksi dan melakukan pengendalian yang tepat terhadap biaya produksi agar dapat dicapai laba yang maksimal bagi perusahaan
6	Thelbic lasut (2015)	Analisis biaya produksi dalam rangka penentuan harga jual makanan pada rumah makan ragey poppy di tomohon	Kuantitatif	Bahwa rm. Ragey poppy mengalami kondisi keuangan yang stabil bahkan dapat mencapai hasil yang maksimal

1.7 Adanya Pengaruh Pengaruh Nilai Taksir Dan Biaya-Biaya Terhadap Komitmen Nasabah Dalam Penggunaan Jasa Pembiayaan Gadai Emas Syariah.

Setelah membandingkan dengan penelitian di atas, terdapat beberapa perbedaan dengan penelitian yang saya teliti ini. Beberapa contoh yang saya dapatkan mereka membahas tentang minat, sedangkan yang saya teliti adalah komitmen, dimana yang harus saya teliti ialah keminatan terlebih dahulu lalu saya bisa mendapatkan teori tentang komitmen. Sebagai contoh jika dilihat antara penelitian yang ditulis saudara Frieda memiliki perbedaan yang cukup berbeda dengan

penelitian yang ditulis dengan saya, walaupun sama membahas tentang loyalitas tetapi saudara Frieda lebih dominan terhadap faktor-faktor yang memengaruhi komitmen nasabah, sedangkan penelitian yang saya sedang tulis ini lebih dominan ke pengaruh yang bisa membuat nasabah komitmen terhadap suatu perusahaan atau bank.

