BAB II

LANDASAN TEORI

A. Gadai Syariah *(Rahn)*

1. Pengertian Gadai *(Rahn)*

Transaksi gadai yang sudah sejak lama dikenal masyarakat Indonesia, transaksi gadai juga ditemukan dalam *fiqh*, ini berarti bahwa pinjam-meminjam dalam hukum gadai juga dikenal dan di praktikkan oleh generasi muslim awal, bahkan Rasulullah SAW sebagai pembawa risalah Islam. Transaksi hukum gadai dalam fikih islam disebut *ar-rahn*. *Ar-rahn* adalah suatu jenis perjanjian untuk menahan sesuatu barang sebagai tanggungan utang. Taqiyyudin berpendapatan tentang *rahn* yaitu "*menjadikan harta sebagai jaminan".*[1]

Pengertian *ar-rahn* dalam bahasa arab adalah *ats-tsubut wa ad-dawam* yang berarti "tetap" dan "kekal". Pengertian "tetap" dan "kekal" dimaksud merupakan makna yang tercakup dalam kata *al-habsu,*yang berarti menahan. Kata ini merupakan makna yang bersifat materiil. karena itu, secara bahasa *ar-rahn* berarti " menjadikan sesuatu barang yang bersifat materi sebagai pengikat utang. [2]

[1] Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah*, (yogyakarta: teras, 2011) hal. 9
[2] Zainuddin Ali, *Hukum Gadai Syariah*, (jakarta: Sinar Grafika, 2008), hal. 1

Pengertian *rahn* secara bahasa seperti diungkapkan di atas adalah tetap, kekal, dan jaminan; sedangkan dalam pengertian istilah adalah menyandera sejumlah harta yang diserahkan sebagai jaminan secara hak, dan dapat diambil sejumlah harta yang dimaksud sesudah ditebus.

Adapun secara istilah ada bebrapa pengertian rahn yaitu:[3]

a. Pengertian *rahn* menurut Wahbah az- Zuhaili, adalah:

   "Menahan sesuatu dengan baik yang memungkinkan untuk mengambil manfaat darinya".

b. Pengertian *rahn* menurut Sayyid Sabiq, adalah:

   "Menjadikan suatu benda berharga dalam pandangan syara' sebagai jaminan atas hutang selama masih ada dua kemungkinan, untuk mengembalikan uang itu atau mengambil sebagian benda itu"

c. Ulama Syafi'iyah mendefinisikan sebagai berikut:

   "Menjadikan suatu barang yang biasa dijual sebagai jaminan utang dipenuhi dari harganya, bila yang berhutang tidak sanggup membayar utangnya".

d. Ulama Hanabilah mengungkapkan sebagai berikut:

   "Suatu benda yang dijadikan kepercayaan suatu utang, untuk dipenuhi dari harganya, bila yang berutang tidak sanggup membayar utangnya.

---

[3] Qomarul Huda,*Fiqh Muamalah …,* hal. 91-92

e. Ulama Malikiyah mendefinisikan sebagai berikut:

"Sesuatu yang bernilai harta (mutamawwal) yang diambil dari pemiliknya untuk dijadikan pengikat atas utang yang tetap (*mengikat*)".

f. Muhammad Syafi'i Antonio

Gadai Syari'ah (*rahn*) adalah menahan salah satu harta milik nasabah (*rahin*) sebagai barang jaminan (*marhun*) atas utang atau pinjaman (*marhun bih*) yang diterimanya. *Marhun* tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan atau menerima gadai (*murtahin*) memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya.

Pegadaian syariah (*rahn)* merupakan lembaga keuangan syariah yang menyediakan fasilitas pinjaman dengan jaminan tertentu. Jaminan nasabah tersebut digadaikan, kemudian ditaksir oleh pihak pegadaian untuk menilai besarnya jaminan. Sementara itu usaha pegadaian secara resmi dilakukan pemerintah. Sedangkan pegadaian syariah dalam operasionalnya berpegang pada prinsip pinjaman dengan mengadaikan barang sebagai jaminan dalam *rahn*.[4]

Berdasarkan pengertian gadai yang dikemukakan oleh para ahli hukum Islam di atas, penulis berpendapat bahwa gadai (*rahn*) adalah menahan barang jaminan yang memiliki nilai ekonomis dari si peminjam

[4] Lantip Susilowati dan Sri Dwi Estiningrum dan Dyah Pravitasari, *Akuntansi Syariah*, (Jakarta Timur: Alim's Publishing Jakarta, 2019), hal. 10

(*rahin*) sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya, sehingga pihak yang menahan (*murtahin*) merasa terjamin atas pinjaman yang telah dilakukan dengan cara mengambil seluruh atau sebagian utangnya dari barang gadai yang dimaksud apabila pihak yang menggadaikan tidak dapat membayar utang pada waktu yang telah ditentukan.

Memperhatikan pengertian gadai (*rahn*) di atas, maka tampak bahwa fungsi dari akad perjanjian antara pihak peminjam dengan pihak yang meminjam uang adalah untuk memberikan rasa tenang dan jaminan keamanan atas uang yang dipinjamkan bagi pemilik. Karena itu, *rahn* pada prinsipnya merupakan suatu kegiatan utang piutang yang murni berfungsi sosial, sehingga dalam buku *fiqh mu 'amalah* akad ini merupakan akad *tabarru'* atau akad derma yang tidak mewajibkan imbalan.[5]

2. Dasar hukum *Rahn*

Sebagaimana halnya dengan jual beli, gadai diperbolehkan, karena segala sesuatu yang boleh digadaikan. Dasar hukum yang menjadi landasan gadai syariah *(rahn)* telah ditetapkan dalam Al-Quran hadist Nabi Muhammad saw., *ijma'* dan fatwa MUI.

a. Al-Quran

QS. Al-Baqarah (2) ayat 283 yang digunakan sebagai dasar dalam membangun konsep gadai adalah sebagai berikut.

[5] Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah …*, hal. 24

وَإِن كُنتُم عَلَىٰ سَفَرٖ وَلَمۡ تَجِدُواْ كَاتِبٗا فَرِهَٰنٞ مَّقۡبُوضَةٞۖ فَإِنۡ أَمِنَ بَعۡضُكُم بَعۡضٗا فَلۡيُؤَدِّ ٱلَّذِي ٱؤۡتُمِنَ أَمَٰنَتَهُۥ وَلۡيَتَّقِ ٱللَّهَ رَبَّهُۥۗ وَلَا تَكۡتُمُواْ ٱلشَّهَٰدَةَۚ وَمَن يَكۡتُمۡهَا فَإِنَّهُۥٓ ءَاثِمٞ قَلۡبُهُۥۗ وَٱللَّهُ بِمَا تَعۡمَلُونَ عَلِيمٞ

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. (QS. Al-Baqarah (2) : 283)[6]

b. Hadits Nabi Muhammad saw.

Dasar hukum yang kedua untuk dijadikan rujukan dalam membuat rumusan gadai syariah adalah hadits Nabi Muhammad saw. Hadits Aisyah ra. Yang diriwayatkan oleh Imam Muslim :

حَدَّثَنَا يُوسُفُ بْنُ عِيسَى حَدَّثَنَا أَبُو مُعَاوِيَةَ حَدَّثَنَا الْأَعْمَشُ عَنْ إِبْرَاهِيمَ عَنْ الْأَسْوَدِ عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا قَالَتْ اشْتَرَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مِنْ يَهُودِيٍّ طَعَامًا بِنَسِيئَةٍ وَرَهَنَهُ دِرْعَهُ

Artinya: Telah menceritakan kepada kami Yusuf bin 'Isa telah menceritakan kepada kami Abu Mu'awiyah telah menceritakan kepada kami Al A'masy dari Ibrahim dari Al aswad dari 'Aisyah radliallahu 'anha berkata: "Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam membeli makanan dari orang Yahudi secara angsuran dan menjaminnya dengan menggadaikan baju besi Beliau".[7]

---

[6] Lajnah Pentashih Mushaf Al-Quran, *Al-Quran dan Terjemahnya*, (Bandung: Sinar Baru Algensindo, 2012) hal. 38

[7] Zainuddin Ali, *Hukum Gadai Syariah* ..., hal. 7

c. *Ijma'* Ulama

Berkaitan dengan pembolehan perjanjian gadai ini, *jumhur* ulama juga membolehkan dan mereka tidak pernah berselisih pendapat mengenai hal ini. Hal yang dimaksud, berdasarkan pada kisah Nabi Muhammad saw. Yang menggadaikan baju besinya untuk mendapatkan makanan dari seorang yahudi. ketika beliau beralih dari yang biasanya bertransaksi kepada para sahabat yang kaya kepada seorang yahudi, bahwa hal itu tidak lebih sebagai sikap Nabi Muhammad saw. Yang tidak mau memberatkan para sahabat yang biasanya enggan mengambil ganti ataupun harga yang diberikan oleh Nabi Muhammad saw. kepada mereka.[8]

3. Rukun dan syarat-syarat gadai (*rahn*)

Dalam fiqih empat mazhab diungkapkan rukun gadai sebagai berikut.

a. Aqid (Orang yang Berakad)

Aqid adalah orang yang melakukan akad yang meliputi 2 (dua) arah, yaitu (a) *Rahin* (Orang yang menggadaikan barangnya), dan (b) *Murtahin* (orang yang berpiutang dan menerima barang gadai), atau penerima gadai. Hal dimaksud, didasari oleh *shighat*, yaitu ucapan berupa *ijab qabul* (serah-terima antara penggadai dengan penerima

[8] Abdul Ghafur Anshori, *Perbankan syariah diIndonesia*,(Yogyakarta: Gadjah Mada Universiti Press, 2009), hal. 169

gadai). Untuk melaksanakan akad *rahn* yang memenuhi kriteria syariat Islam, sehingga akad yang dibuat oleh 2 (dua) pihak atau lebih harus memenuhi beberapa rukun dan syariat.

b. *Ma'qud 'alaih* (Barang yang akan diakadkan)

Ma 'qud 'alaih meliputi 2(dua) hal, yaitu (a) *Marhun* (barang yang digadaikan), dan (b) *Marhum bih* (*dain*), atau utang yang karenanya diadakan akad *rahn*. Namun demikian, ulama fikih berbeda pendapat mengenai masuknya *shighat* sebagai rukun dari terjadinya *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).[9]

Selain rukun yang harus di penuhi dalam transaksi gadai, maka dipersyaratkan juga syarat yang harus dipenuhi, antara lain yakni:

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 yang belum terbayar, sehingga pihak penggadai dapat memperpanjang satu bulan tenggang waktunya.

[9] Zainuddin Ali, *Hukum Gadai Syariah* …, hal. 20

b. Pihak-pihak yang berakad cakap hukum

Pihak-pihak yang berakad cakap menururt hukum mempunyai pengertianwa pihak *rahin* dan *marhun* cakap melakukan perbuatan hukum, yang ditandai dengan aqil baligh, berakal sehat dan mampu melakukan akad.

c. Utang *(Marhun bih)*

Utang *(marhun bih)* mempunya pengertian bahwa utang adalah kewajiban bagi pihak berutang untuk membayar kepada pihak yang memberi piutang.

d. *Marhun*

Marhun adalah harta yang di pegang oleh *murtahin* (penerima gadai) atau wakilnya, sebagai jaminan utang. Para ulama menyepakati bahwa syarat yang berlaku pada barang gadai adalah syarat yang berlaku pada barang yang dapat diperjual belikan.[10]

4. Kedudukan Barang Gadai (*Marhun*)

Barang gadai bukanlah sesuatu yang harus ada dalam hutang piutang, dia hanya diadakan dengan kesepakatan kedua belah pihak, misalnya jika pemilik uang khawatir uangnya tidak atau sulit untuk dikembalikan. Jadi, barang gadai itu hanya sebagai penegas dan penjamin bahwa peminjam akan mengembalikan uang yang akan dia pinjam. Karenanya jika dia telah membayar utangnya maka barang tersebut kembali ke tangannya.

[10] Zainuddin Ali, *Hukum Gadai Syariah* ..., hal. 20

Status barang gadai selama berada di tangan pemberi utang adalah sebagai amanah yang harus ia jaga sebaik-baiknya. Sebagai salah satu konsekuensi amanah adalah, bila terjadi kerusakan yang tidak disengaja dan tanpa ada kesalahan prosedur dalam perawatan, maka pemilik uang tidak berkewajiban untuk mengganti kerugian. Bahkan, seandainya orang yang menggadaikan barang itu mensyaratkan agar pemberi utang memberi ganti rugi bila terjadi kerusakan walau tanpa disengaja, maka persyaratan ini tidak sah dan tidak wajib dipenuhi.

Selama ada ditangan pemegang gadai, kedudukan barang gadai hanya merupakan suatu amanat yang yang dipercayakan kepadanya oleh pihak penggadai.[11] Sebagai pemegang amanat, *murtahin* (penerima gadai) berkewajiban memelihara keselamatan barang gadai yang diterimanya, sesuai dengan diadakan persetujuan itu baru diadakan setelah perjanjian gadai ditangan pihak ketiga, maka perjanjian gadai itu dipandang tidak sah, sebab di antara syarat sahnya perjanjian gadai ialah barang gadai diserahkan seketika kepada *murtahin*.[12]

5. Kategori Barang Gadai (*Marhun*)

Barang yang dapat digadaikan adalah barang yang memiliki nilai ekonomi, agar dapat menjadi jaminan bagi pemilik uang. Dengan demikian, barang yang tidak dapat diperjual-belikan, dikarenakan tidak ada harganya,

---

[11] Muhammad dan Sholikhul Hadi, *Pegadaian syari'ah*, (Jakarta: Salemba diniyah. 2003), hal. 54

[12] Adrian Sutedi, *Hukum Gadai Syariah*, (Penerbit Alfabeta, Bandung : 2011), hal. 59

atau haram untuk diperjual-belikan, adalah tergolong barang yang tidak dapat digadaikan. Yang demikian itu dikarenakan, tujuan utama disyariatkannya pegadaian tidak dapat dicapai dengan barang yang haram atau tidak dapat diperjual-belikan.

Oleh karena itu, barang yang digadaikan dapat berupa tanah, sawah, rumah, perhiasan, kendaraan, alat-alat elektronik, surat saham, dan lain-lain. Sehingga dengan demikian, bila ada orang yang hendak menggadaikan seekor anjing, maka pegadaian ini tidak sah, karena anjing tidak halal untuk diperjual-belikan.

Dari Abu Mas'ud Al-Anshari *Radhiyallahu 'Anhu* berkata: "Rasulullah *Shallallahu 'Alaihi wa sallam* melarang hasil penjualan anjing, penghasilan (mahar) pelacur, dan upah perdukunan." (*Muttafaqun 'Alaihi*) Imam Asy-Syafi'i *rahimahullah* berkata: "Seseorang tidak dibenarkan untuk menggadaikan sesuatu, yang pada saat akad gadai berlangsung, (barang yang hendak digadaikan tersebut) tidak halal untuk diperjual-belikan." [13]

Prinsip utama barang yang yang digunakan untuk meminjam adalah barang yang dihasilkan dari sumber yang sesuai dengan syariah, atau keberadaan barang tersebut ditangan nasabah bukan karena hasil praktik *riba, gharar,* dan *maysir*. Jenis barang gadai yang dapat digadaikan sebagai jaminan dalam kaidah islam adalah semua jenis barang bergerak dan tidak bergerak yang memenuhi syarat sebagai berikut :

[13] *Al-Umm* karya Imam asy-Syafi'i: III/153.

a. Benda bernilai menurut *syara`*
b. Benda berwujud pada waktu perjanjian terjadi
c. Benda diserahkan seketika kepada *murtahin.*[14]

Adapun menurut Syafi'iyah bahwa barang yang dapat digadaikan itu berupa semua barang yang boleh dijual. Menurut pendapat ulama yang *rajih* (unggul) bahwa barang-barang tersebut harus memiliki 3 (tiga) syarat, yaitu:

a. Berupa barang yang berwujud nyata di depan mata, karena barang nyata itu dapat diserahterimakan secara langsung.
b. Barang tersebut menjadi milik *rahin*, karena sebelum tetap barang tersebut tidak dapat digadaikan.
c. Barang yang digadaikan harus berstatus sebagai piutang bagi pemberi pinjaman.

Berdasarkan pendapat diatas, dapat dikatakan bahwa kategori *marhun* dalam sudut hukum Islam tidak hanya berlaku bagi barang bergerak saja, namun juga meliputi barang yang tidak bergerak dengan catatan barang tersebut dapat dijual.

Namun, mengingat keterbatasan tempat penyimpanan, keterbatasan SDM di Pegadaian syariah, perlunya meminimalkan risiko yang ditanggung gadai syariah, serta memperhatikan peraturan yang berlaku, maka ada barang tertentu yang tidak dapat digadaikan, antara lain :

a. Surat utang, surat efek, dan surat-surat berharga lainnya

[14] Adrian Sutedi, *Hukum Gadai Syariah …*, hal. 60

b. Benda-benda yang untuk menguasai dan memindahkannya dari satu tempat ke tempat lainnya memerlukan izin
c. Benda yang hanya berharga sementara atau harganya naik turun dengan cepat, sehingga sulit ditaksir oleh petugas gadai.[15]

6. Pemeliharaan Barang Gadai (Marhun)

Jika barang gadai butuh biaya perawatan, misalnya hewan perahan, hewan tunggangan, dan budak (sebagaimana dalam as-sunnah) maka:

a. Jika dia dibiayai oleh pemiliknya maka pemilik uang tetap tidak boleh menggunakan barang gadai tersebut.
b. Jika dibiayai oleh pemilik uang maka dia boleh menggunakan barang tersebut sesuai dengan biaya yang telah dia keluarkan, tidak boleh lebih.

Maksud barang gadai yang butuh pembiayaan, yakni jika dia tidak dirawat maka dia akan rusak atau mati. Misalnya hewan atau budak yang digadaikan, tentunya keduanya butuh makan. Jika keduanya diberi makan oleh pemilik uang maka dia bisa memanfaatkan budak dan hewan tersebut sesuai dengan besarnya biaya yang dia keluarkan. Hal ini berdasarkan hadits Nabi yang telah lalu dalam masalah pemanfaatan barang gadai.

Ulama Syafi'iyah dan Hanabilah berpendapat bahwa biaya pemeliharaan *marhun* menjadi tanggungan *rahin*, dengan alasan bahwa barang tersebut berasal dari *rahin* dan tetap menjadi miliknya. Sedangkan

[15] Salis Rais, *Pegadaian Syariah: Konsep dan Sistem Operasional (Suatu Kajian Kontemporer)*, (Jakarta : Penerbit Universitas Indonesia, 2005), hal. 68

ulama Hanafiyah berpendapat bahwa biaya yang diperlukan untuk menyimpan dan memelihara keselamatan *marhun* menjadi tanggungan *murtahin* dalam kedudukannya sebagai orang yang member amanah. Kepada *rahin* hanya dibebankan perbelanjaan *marhun* agar tidak berkurang posisinya.

Berdasarkan pendapat tersebut, maka pada dasarnya biaya pemeliharaan *marhun* adalah hak bagi *rahin* dalam kedudukannya sebagai pemilik yang sah. Namun apabila *marhun* menjadi kekuasaan *murtahin* dan *murtahin* diizinkan untuk memelihara *marhun*, maka yang menanggung pembiayaan *marhun* adalah *murtahin*. Sedangkan untuk mengganti biaya pemeliharaan tersebut, apabila diizinkan *rahin*, maka *murtahin* dapat memungut hasil *marhun* sesuai dengan biaya pemeliharaan yang telah dikeluarkannya. Namun, apabila *rahin* tidak mengizinkannya, maka biaya pemeliharaan yang telah dikeluarkan *murtahin* menjadi utang *rahin* kepada *murtahin*.[16]

7. Perlindungan Hukum Bagi Para Pihak Dalam Pelaksanaan Gadai Syariah

Perlindungan hukum bagi para pihak dalam pelaksanaan gadai syariah dapat dilihat dari ketentuan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama (MUI) No. 25/DSN/MUI/III/2002 tentang Rahn (Gadai), yang disahkan pada tanggal 26 Juni 2002, yang antara lain mengatur hal-hal sebagai berikut:

a. *Murtahin* (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan *Marhun* (barang) sampai semua utang rahin (yang menyerahkan barang) dilunasi. *Marhun* dan manfaatnya tetap menjadi milik *Rahin*. Pada

[16] Salis Rais, *Pegadaian Syariah* …, hal. 70

prinsipnya *marhun* tidak boleh dimanfaatkan oleh *murtahin* kecuali seizin *rahin*, dengan tidak mengurangi nilai *marhun* dan pemanfaatannya itu sekedar pengganti biaya pemeliharaan perawatannya.

b. Apabila jatuh tempo, *murtahin* harus memperingatkan *rahin* untuk segera melunasi utangnya. Apabila *rahin* tetap tidak melunasi utangnya, maka *marhun* dijual paksa/dieksekusi.

c. Selain hal tersebut akad transaksi di Pegadaian Syariah harus sesuai dengan Syariah Islam, seperti akad tidak mengandung syarat fasik/bathil, pinjaman merupakan hak yang wajib dikembalikan kepada *murtahin* dan bisa dilunasi dengan barang yang di*rahn*kan tersebut, *Marhun* bisa dijual dan nilainya seimbang dengan pinjaman, memiliki nilai, jelas ukurannya, milik sah penuh dari *rahin*, tidak terkait dengan hak orang lain, dan bisa diserahkan baik materi maupun manfaatnya. [17]

Berdasarkan ketentuan diatas dapat diketahui, bahwa benda gadai (*Marhun*) harus diserahkan kepada kreditur (*Murtahin*), benda jaminan gadai tidak dibolehkan berada dalam tangan debitur, walaupun hal tersebut diperjanjikan, karena sangat bertentangan dengan prinsip gadai. Larangan ini sekaligus menunjukkan pula, bahwa perjanjian gadai bersifat riil. Mahkamah Agung dalam salah satu pertimbangan hukumnya menetapkan,

[17] Dahlan Slamet, *Manajemen Lembaga Keuangan*, (Jakarta: Lembaga Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2001), hal 501

bahwa dalam hubungan "*pand*" atau gadai, pemilikan atas barang jaminan tetap berada pada debitur, namun penguasaan secara fisik atas barang tersebut berada di tangan kreditur. Hal ini merupakan suatu bentuk perlindungan hukum bagi kreditur dalam pelaksanaan gadai, sehingga apabila obyek jaminan tetap berada dalam penguasaan kreditur maka akan mempermudah pelaksanaan eksekusi apabila terjadi wanprestasi. [18]

Lembaga gadai syariah belum diatur dalam suatu peraturan perundang-undangan secara khusus di Indonesia, secara yuridis dasar dari pelaksanaan gadai syariah di perum pegadaian adalah peraturan pemerintah No. 10 tahun 1990 tentang Pengalihan Bentuk Perusahaan Jawatan Pegadaian (PERJAN) menjadi Perusahaan Umum (PERUM) Pegadaian, Peraturan Pemerintah No. 103 tahun 2000, dan Fatwa-fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama (MUI) yang dapat dijadikan acuan dalam menjalankan praktek gadai sesuai syariah.[19]

B. Mekanisme dan Prosedur Pengoprasionalan Gadai Syariah

1. Penentu Uang Pinjaman

Penentuan uang pinjaman dalam pegadaian adalah dengan cara menaksir jaminan. Menaksir adalah menentukan nilai/harga perkiraan tertentu yang akan dijadikan jaminan yang didasarkan pada harga jadi, pasar dan peraturan yang berlaku untuk masa tertentu. Ketentuan taksiran :

---

[18] Dahlan Slamet, *Manajemen Lembaga Keuangan* …, hal 502
[19] *Ibid* …, hal 504

a. Tidak boleh sama atau diatas harga pasaran

b. Tidak terlalu rendah dari harga pasar, kecuali ketentuan berlaku.[20]

Agar barang gadai dapat dijual bilamana tidak dapat atau bersedia melunasi pinjaman, maka Perum Pegadaian menentukan pedoman standar taksiratif tertinggi yang dapat ditetapkan oleh kantor cabang Pegadaian sebagai berikut:

1) Logam mulia sebesar 85% dari harga pasar.
2) Berlian sebesar 45% dari harga pasar.
3) Tekstil (sandang) sebesar 83% dari harga pasar.
4) Barang elektronik sebesar 90%.
5) Kendaraan bermotor sebesar 93% dari harga pasar.
6) Barang lain sebesar 63%-83% dari harga pasar.

Terbentuknya uang pinjaman (UP) dari suatu barang jaminan bermula dari suatu taksiran. Dengan demikian suatu taksiran yang baik akan mendapatkan uang pinjaman yang baik. Kriteria taksiran yang baik antara lain:

1) Mentaati ketentuan yang berlaku.
2) Mengandung resiko sekecil-kecilnya dalam satu masa tertentu.

2. Biaya Administrasi

Biaya administrasi yang harus dibayarkan oleh pemberi gadai kepada penerima gadai berdasarkan transaksi gadai syariah yaitu Rp.50 bagi setiap

[20] Muhammad dan Sholikul Hadi, *Pegadian Syariah* ..., hal.62

kelipatan pinjaman Rp.5.000,00 untuk semua golongan pinjaman. Lain halnya hitungan biaya administrasi. Hal dimaksudkan dilakukan pembulatan ke Rp.100 terdekat, yaitu (a) Rp.1 s.d Rp.50 dianggap sama dengan Rp.0, (b) diatas Rp.50 s.d dibebankan sekali kepada pemberi gadai ketika terjadi akad (kontrak). Biaya administrasi yang dimaksud sebagai berikut:

a. Biaya riil yang dikeluarkan, seperti ATK, perlengkapan, dan biaya tenaga kerja.
b. Besarnya biaya ditetapkan sesudah terjadi penaksiran nilai harta benda yang menjadi agunan.
c. Biaya dimaksud, dibayar pada saat pinjaman dicairkan. [21]

3. Jasa Simpan / Tarif *Ijarah*

Biaya sewa tempat penyimpanan barang gadai syariah didasarkan kepada besarnya tarif jasa simpanan. Hal ini diungkapkan sebagai berikut :

a. Nilai transaksi harta benda yang digadaikan.
b. Jangka waktu gadai syariah ditetapkan 120 hari. Perhitungan tarif jasa simpanan dimaksud yaitu, kelipatan 10 (sepuluh) hari sehingga satu hari dihitung 10 (sepuluh) hari.
c. Tarif jasa simpanan dihitung per 10 (sepuluh) hari.[22]

---

[21] Muhammad dan Sholikul Hadi, *Pegadian Syariah ...*, hal.63

[22] M. Nur Rianto Al Arif, "*Lembaga Keuangan Syariah (Suatu Kajian Teoritis Praktis)*",(Bandung: Pustaka Setia, 2012), hal. 283.

4. Sistem dan Prosedur Pelunasan Pinjaman

Sistem dan Prosedur pelunasan uang di pegadaian :

a. Uang pinjaman dapat dilunasi setiap saat tanpa harus menunggu selesainya jangka waktu.
b. Bila nasabah telah memiliki uang dan bermaksud akan melunasi pinjaman dan bermaksud akan menebus barang yang digadaikan, dapat segera dilakukan kendati waktu pinjaman belum berakhir. Uang tersebut dapat disetor dengan sebuah tebusan gadai dapat lansung disetor ke pegadaian.
c. Nasabah membayar kembali pinjaman beserta sewa modal (bunga) dengan langsung kepada kasir disertai dengan barang bukti surat gadai.
d. Barang yang dikeluarkan oleh petugas penyimpanan barang jaminan.
e. Barang yang digadaikan dikembalikan kepada nasabah.
f. Dalam hal ini sampai batas akhir waktu gadai yang disepakati, nasabah tidak memenuhi kewajibannya dan belum menebus barang yang digadaikan, pegadaian akan segera melelang barang tersebut. Hasil lelang akan diberi tahukan kepada nasabah, dan pegadaian memperhitungkan dari hasil lelang dengan uang pinjaman beserta sewa modal (bunga) dan biaya administrasi lelang. Selanjutnya sisa hasil lelang diserahkan kepada nasabah.[23]

[23] M. Nur Rianto Al Arif, "*Lembaga Keuangan Syariah* ..., hal. 283

5. Berakhirnya Hak Gadai

Akad rahn dipandang berakhir atau habis dengan beberapa keadaan berikut:

a. Barang telah diserhakan kembali kepada pemilikkanya
b. *Rahin* membayar utangnya
c. Dijual dengan perintah hakim atas permintaan *rahin*
d. Pembebasan utang
e. Pembatalan oleh murathin
f. Rusaknya barang rahn bukan oleh tindakan atau penggunaan marhun
g. Memanfaatkan barang rahn dengan penyewaaan, hibah, atau sedekah baik dari pihak *rahin* maupun *murtahain*.[24]

C. Teori Strategi Pemasaran

Strategi berasal dari bahasa Yunani, yaitu kata *stratus* yang berarti militer dan *ag* yang artinya memimpin. Penggabungan dari dua kata tersebut adalah panglima perang. Pada zaman dahulu memang sering terjadi peperangan, sehingga seorang pemimpin harus memahami strategi untuk melawan musuh. *Strategi* dapat pula diartikan sebagai suatu keterampilan mengatur suatu kejadian atau peristiwa. Secara umum *strategi* merupakan suatu teknik yang digunakan untuk mencapai suatu tujuan.[25]

---

[24] M. Nur Rianto Al Arif, "*Lembaga Keuangan Syariah (Suatu Kajian Teoritis Praktis)* ..., hal. 283.

[25] Iskandar Wassid, Dadang Sunendar, *Strategi Pembelajaran Bahasa* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2013), hal 2.

Menurut Hornby, *strategi* adalah kiat merancang operasi di dalam peperangan, seperti cara mengatur posisi, siasat perang, dan lain-lain. Hal ini tidak mengherankan apabila melihat kenyataan sejarah yang mengenal kata strategi, pada awalnya melalui pemahaman strategi peperangan.[26] *Strategi* adalah ilmu perencanaan dan penentuan arah operasi-operasi bisnis berskala besar, menggerakkan semua sumber daya perusahaan yang dapat menguntungkan secara aktual dalam bisnis.[27]

Berdasarkan beberapa pendapat diatas, dapat ditarik benang merah bahwa strategi menurut bahasa adalah bagaimana sesuatu itu dengan kemampuan yang dimiliki dapat memberikan keuntungan bagi pelaku dalam persaingan yang dilakukan.

Menurut peneliti sendiri strategi adalah suatu cara yang akan dilakukan untuk dapat mencapai tujuan tertentu. Seperti halnya strategi perang, startegi dalam peperangan biasanya berisi cara-cara agar dapat memenangkan peperangan. Ketika mereka menjadi tawanan perang para prajurit tertawan merencanakan sesuatu untuk dapat melarikan diri maka hal tersebut dapat kita sebut dengan strategi melarikan diri. Pada ranah perusahaan terdapat beberapa target akan dicapai yang pada dasarnya untuk mendapatkan keuntungan, maka cara-cara yang akan dilakukan untuk mencapai target tersebut merupakan strategi perusahaan.

---

[26] Ali Hasan, *Marketing Bank Syariah,* Cet.1, ed. Risman Sikumbang (Bogor: Ghalia Indonesia, 2010), hal 29.

[27] *Ibid…,* hal 3.

Pemasaran (*marketing*) adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran.[28] Pemasaran bersangkutan dengan kebutuhan hidup sehari-hari kebanyakan orang. Melalui proses tersebut, suatu produk atau jasa diciptakan, dikembangkan dan didistribusikan pada masyarakat.

Menurut Thamrin Abdullah dan Francis Tantri dalam bukunya yang berjudul Manajemen Pemasaran mendefinisikan bahwa pemasaran adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memuaskan keinginan dan jasa baik kepada para konsumen saat ini maupun konsumen potensial.[29]

Dari M. Syakir Sula Hermawan, dalam bukunya yang berjudul Syariah Marketing Terdapat 4 (empat) karakteristik pemasaran berdasarkan syariah, yaitu:

1) Theitis *(rabbaniyah)*

Kondisi ini tercipta tidak karena keterpaksaan tetapi berangkat dari kesadaran nila-nilai religius yang dipandang penting dan mewarnai aktifitas pemasaran agar tidak terperosok ke dalam perbuatan yang dapat merugikan orang lain. Seorang *syariah marketer* akan memenuhi hukum-hukum syariah dalam segala aktifitasnya sebagai seorang marketer, tidak terkecuali dalam melakukan bauran pemasaran

[28] Deliyanti Oentoro, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: LaksBang PRESSindo, 2012), hal. 1.

[29] Thamrin abdullah dan francis tantri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Rajawali pers, 2016), hal.2.

(*marketing mix*) nya seperti mendesain produk, menetapkan harga, penempatan, dan dalam melakukan promosi senantiasa dijiwai oleh nila-nilai religius.

2) Etis (*Akhlaqiyyah*)

Keistemewaan yang lain dari *syariah marketer* selain karena *rabbaniyah* juga karena sangat mengedepankan masalah akhlaq (moral, etika) dalam seluruh aspek kegiatannya. Sifat etis merupakan turunan dari sifat teitis (*rabbaniyah*), yang artinya dalam konsep pemasaran sangat mengedepankan nilai-nilai moral dan etika, tidak peduli apa pun agamanya. Karena nilai-nilai moral dan etika adalah nilai yang bersifat universal yang diajarkn oleh semua agama.

3) Realistis (*Al-Waqi'iyyah*)

Syariah marketing adalah konsep pemasaran yang fleksibel, sebagaimana keluasan dan keluwesan syariah secara Islamiyah yang melandasinya. Fleksibilitas atau kelonggaran sengaja diberikan oleh Allah SWT agar penerapan syariah senatiasa realistis (*al-waqi'iyyah*) dan dapat mengikuti perkembangan zaman.

4) Humanistis (*Al-Insaniyyah*)

Pengertian humanistis adalah bahwa syariah diciptakan untuk manusia agar derajatnya terangkat, sifat kemanusiaannya terjaga dan terpelihara, dengan panduan syariah.[30]

---

[30] Hermawan, M. Syakir Sula, *Syariah Marketing*. (Bandung: PT Mizan Pustaka Anggota IKAPI, 2007), hal. 26

Pengertian pemasaran perbankan syariah bukanlah bedasarkan atas pemasaran secara konvensional, melainkan merupakan percampuran atas konsep konvensional dan syariah dimana nilai-nilai konvensional yang tetap sejalur dengan syariah tetap dipakai. Pemasaran secara syariah tetap menggunakan teori-teori konvensional seperti halnya teori permintaan dan penawaran, namun disisi lain nilai-nilai Islam tetap dilaksakanan. Nilai-nilai Islam merupakan suatu kewajiban yang harus tetap dijaga dalam pemasaran islam, nilai islam bukalah suatu hambatan namun nilai islam membuat segala yang dikerjakan sesuai dengan aklah mulia yang tentunya tidak mendzolimi orang lain. [31]

Di dunia perbankan pemasaran merupakan proses perencanaan dan pelaksanaan konsepsi, penetapan harga, promosi dan distribusi produk atau jasa yang memiliki beberapa tujuan, mulai dari tujuan jangka pendek dan jangka panjangnya. Secara umum tujuan dari pemasaran bank adalah untuk:

a. Memaksimumkan konsumsi atau dengan kata lain memudahkan dan merangsang konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan bank secara berulang-ulang.
b. Memaksimumkan kepuasan pelanggan melalui berbagai pelayanan yang diinginkan nasabah. Nasabah yang puas akan menjadi ujung tombak pemasaran selanjutnya, karena kepuasan ini akan ditularkan kepada nasabah lainnya melalui ceritanya.

[31] Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2010), hal.177

c. Memaksimumkan pilihan (ragam produk) dalam arti bank menyediakan berbagai jenis produk bank sehingga nasabah memiliki beragam pilihan pula.
d. Memaksimumkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan kepada nasabah dan menciptakan iklim yang efisien.

Pemasaran perbankan syariah harus diorganisasikan secara terpadu dan memerlukan pelaksanaan manajemen pemasaran yang pada hakikatnya merupakan tindakan konsep pemasaran. Pemaasaran dalam bidang jasa perbankan menghasilkan kepuasan konsumen serta kesejahteraan konsumen dan *stakeholder*. Menurut Zeithaml dan Bitner bauran pemasaran jasa terdiri dari 7 P yaitu *product, price, place, promotion, people, physical evidence,* dan *process.*[32]

Strategi pemasaran adalah suatu logika pemasaran dalam pengambilan keputusan-keputusan tentang biaya pemasaran, bauran pemasaran, alokasi pemasaran dalam hubungan dengan keadaan lingkungan yang diharapkan dan kondisi persaingan.

Sofjan Assauri mengemukakan tentang konsep *strategi pemasaran* adalah himpunan asas yang tepat, konsisten, dan layak dilaksanakan oleh perusahaan guna mencapai pasar sasaran yang dituju *(target market)* dalam jangka panjang dan tujuan perusahaan jangka panjang (*objectives*), dalam

[32] Ismail Nawawi, *Manajemen Perbankan Syariah,* (Jakarta: Dwi Putra Pustaka jaya, 2014), hal. 254

situasi persaingan tertentu. Dalam strategi pemasaran ini, terdapat strategi acuan/bauran pemasaran *(marketing mix),* yang menetapkan komposisi terbaik dari keempat komponen atau variabel pemasaran (4P).[33]

1) Langkah-Langkah Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran dapat direncanakan sedemikian rupa sehingga dapat berhasil sebagaimana yang diharapkan. Langkah-langkah perencanaan strategi pemasaran adalah:

a. Teliti situasi marketing saat ini

Situasi marketing saat ini sangat dipengaruhi oleh pengalaman masa lalu, tingkat persaingan, serta analisis kekuatan dan kelemahan.

b. Analisis lingkungan eksternal

Lingkungan eksternal yang mempengaruhi bisnis adalah kondisi ekonomi makro: tingkat bunga, inflasi, pengangguran, pendapatan perkapita, lingkungan alam, berkurangnya pasokan bahan baku, keadaan musim, banjir, dan hujan. Demikian pula dengan adanya *social and cultural trends* ketika muncul budaya yang tidak menyukai produk atau perlu promosi lebih gencar untuk merekrut konsumen terkait faedah produk.

c. Analisis peluang dan arahan untuk mencapai peluang

Bisnis yang sukses adalah yang selalu memperhatikan peluang

[33] Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep & Strategi,* cet. Ke-1 1 , ed. 1 -1 1 , (Jakarta:RajaGrafindo Persada, 201 1), hal 198

yang ada, misalnya bagaimana menjual produk lebih banyak, bagaimana mencari pasar baru, bagaimana membuat produk baru, dan bagaimana membuat produk baru untuk pasar baru.

d. Desain pemasaran

Langkah strategi pemasaran ini dapat dikembangkan dengan mempertimbangkan segmentasi pasar, target bisnis pasar, *positioning* produk, dan bauran pemasaran yang akan digunakan. [34]

2) Alat Pencapaian Strategi Marketing

Agar investasi atau bisnis yang akan dijalankan dapat berhasil dengan baik, maka sebelumnya perlu melakukan strategi bersaing yang tepat. Unsur strategi persaingan ini adalah menentukan segmentasi pasar (*Segmentation*), menetapkan pasar sasaran (*targeting*), dan menentukan posisi pasar (*positioning*), atau sering disebut dengan STP (*Segmentation, Targeting, Positioning*).[35]

a. Segmentasi Pasar (*Market Segmentation*)

Segmentasi pasar artinya membagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau marketing mix yang berbeda pula.[36] Segmentasi pasar perlu dilakukan mengingat di dalam suatu pasar terdapat banyak pembeli

---

[34] Idri, *Hadis Ekonomi: Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi*, Edisi 1, Cetakan ke-1, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), hal 280-281

[35] Abdul Ghafur Anshori, *Gadai Syariah diIndonesia: konsep, implementasi, dan institusionalisasi (edisi revisi)* ,(Yogyakarta: Gadjah Mada Universiti Press, 2011), hal. 153

[36] Ninda ardiani, Muhammad Nafik H.R*, "gadai emas alternatif tambahan modal usaha mikro kecil dan menengah pada lembaga keuangan syariah",*JESTT Vol. 2 No. 8 Agustus 2015, 692.

yang berbeda keinginan dan kebutuhannya. Oleh karena setiap perbedaan memiliki potensi untuk menjadi pasar tersendiri.

Untuk melakukan segmentasi pasar terdiri dari beberapa variabel yang harus diperhatikan. Tujuannya adalah agar segmentasi yang telah dilakukan tepat sasaran. Salah dalam menentukan variabel segmen akan berdampak gagalnya sasaran yang ingin dicapai.

Variabel untuk melakukan segmentasi pasar terdiri dari segmentasi pasar konsumen dan segmentasi pasar industrial. Berikut ini variabel utama untuk melakukan segmentasi pasar konsumen menurut Philip Kotler, antara lain :[37]

1) Segmentasi berdasarkan geografis terdiri dari :
    a) Bangsa
    b) Provinsi
    c) Kecamatan
    d) Iklim
2) Segmentasi berdasarkan demografis terdiri dari :
    a) Umur
    b) Jenis kelamin
    c) Ukuran keluarga
    d) Daur hidup keluarga

[37] Philip Kotler, *Marketing Management; Analysis, Planning, and Control* (New Jersey: PrenticeHall, Inc., 2007), hal 60.

e) Pendapatan

f) Pekerjaan

g) Pendidikan

h) Agama, ras, kewarganegaraan/kebangsaan

3) Segmentasi berdasarkan psikografis terdiri dari :

a) Kelas/strata sosial

b) Gaya hidup

c) Karakteristik kepribadian

4) Segmentasi berdasarkan perilaku terdiri dari :

a) Pengetahuan (*knowledge*)

b) Sikap (*attitude*)

c) Kegunaan *(intensity*)

Variabel utama untuk melakukan segmentasi pasar industrial sebagai berikut :

1) Segmentasi berdasarkan demografis

2) Karakteristik pengoperasian

3) Pendekatan pembeli

4) Karakteristik personel [38]

b. Pasar Sasaran (*Market Targetting*)

Setelah segmentasi pasar selesai dilakukan, maka terdapat beberapa segmen yang layak untuk digarap karena dianggap paling potensial. Secara umum pengertian menetapkan pasar sasaran

[38] Philip Kotler, *Marketing Management; Analysis, Planning, and Control…,*hal 61

adalah mengevaluasi keaktifan setiap segmen, kemudian memilih salah satu dari segmen pasar atau lebih untuk dilayani.[39] Menetapkan pasar sasaran dengan cara mengembangkan ukuran dan daya tarik segmen kemudian memilih segmen sasaran yang diinginkan.

D. Penelitian Terdahulu yang Relevan

Menurut penelitian Wulansari[40], yang bertujuan mengetahui prosedur, kendala-kendala, dan cara-cara untuk mengatasi kendala yang terjadi dalam pelaksanaan gadai emas syariah di Bank Syariah Mandiri KCP Ungaran. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Bank Syariah Mandiri KCP Unggaran memiliki prosedur yang baik sesuai syariat Islam dalam pelaksanaan gadai emas, memiliki kendala-kendala dalam pelaksanaannya dan juga adanya manajemen risiko dalam mengatasi kendala-kendala yang terjadi. Perbedaan penelitian Agustina Wulansari dengan penelitian ini terletak pada variabel yang diteliti yaitu analisis aplikasi dan pengembangan, serta pada objek penelitian yaitu BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik. Sedangkan persamaan terletak pada fokus analisis gadai emas.

---

[39] Philip Kotler, *Marketing Management; Analysis, Planning, and Control...*, hal 18

[40] Agustina Wulansari, "*Prosedur pembiayaan gadai emas syariah pada PT. Bank syariah mandiri kantor cabang pembantu Ungaran*", Skripsi, Fakultas Ekonomi Institud Agama Islam *Negeri Salatiga*, dietrbitkan dari http://e-repository.perpus.iainsalatiga.ac.id diakses 19 april 2018

Menurut penelitian Muslim[41], yang bertujuan mengetahui akad, mekanisme, operasional, pengembangan dan prospek gadai emas pada Bank Syariah Mandiri cabang Bekasi. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dan menggunakan pendekatan *Mix Research* (penelitian campuran). Hasil penelitian ini menunjukan bahwa Bank Syariah Mandiri cabang Bekasi telah menerapkan akad, mekanisme dan operasional sesuai syariat Islam. Sedangakan pengembangan dan prospek gadai emas di Bank Syariah Mandiri cabang Bekasi cukup bagus. Perbedaan penelitian Buchori Muslim dengan penelitian ini terletak pada variabel dan objek penelitian yaitu BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik. Sedangkan persamaan sama-sama menggunakan variabel pengembangan dan fokus analisi gadai emas.

Menurut penelitian Kartika[42], yang bertujuan memperkaya khazanah keilmuwan dibidang ekonomi dan memberikan kontribusi pemikiran bagi pengembangan ilmu pengetahuan dibidang ekonomi. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa promosi, harga, produk dan distribusi dilakukan Bank dengan cara memberikan langsung kepada masyarakat seperti pedagang, pasar, perumahan dan pegawai. Perbedaan penelitian Dewi Kartika dengan penelitian ini terletak

---

[41] Buhkori Muslim, *"Pembiayaan Gadai Emas Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Bekasi"*, Skripsi, Fakultas Syariah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, diterbitkan dari http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitsream/123456789/4777/1/bukori% muslim-fsh.pdf diakses 23 april 2018

[42] Dewi Kartika,"*Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas (Rahn) pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Cipulir*" diterbitkan dari http://repository.uinjkt.ac.id/dspace /bitstream/123456789/26773/ 1/DEWI%20KARTIKA-FDK.pdf diakses 1 juni 2019

pada variabel penelitian dan objek penelitian yaitu BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik. Sedangkan persamaan terletak pada fokus analisis gadai emas.

Menurut penelitian Prakasi[43], yang bertujuan mengetahui pelaksanaan gadai emas di Bank Mega Syariah sesuai Fatwa DSN-MUI. Penelitian ini berbentuk yuridis normatif dengan menggunakan tipe penelitian evaluatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pelaksaan gadai emas di Bank Mega Syariah telah sesuai Fatwa DSN-MUI. Perbedaan penelitian Atiqoh Prakasi dengan penelitian ini terletak pada variabel penelitian dan objek penelitian. Sedangkan persamaan terletak pada fokus analisis gadai emas.

Menurut penelitian Apriani[44], yang bertujuan mengetahui pelaksaan, kelemahan, kelebihan, perkembangan, stategi pengembangan gadai emas pada Bank Syariah Mandiri cabang Bekasi. Penelitian ini menggunakan pendekatan *Mix Research* (penelitian campuran). Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan gadai emas di Bank Syariah Mandiri cabang Bekasi menggunakan akad *qardh*. Kelemahannya masih kurangnya sosialisasi kepada masyarakat, sedangkan kelebihannya memiliki kepercayaan yang tinggi di masyarakat. Sedangkan untuk perkembangan dan strategi akan melakukan pemasaran yang lebih baik dan meningkatkan kualitas pelayanan kepada para nasabah. Perbedaan penelitian Ami Apriani dengan penelitian ini terletak pada variabel penelitian kelemahan, kelebihan, pengembangan, strategi pemgembangan dan

---

[43] Atiqoh Prakasi," *Pelaksanaan Gadai Emas di Bank Mega Syariah*" diterbitlkan pada http://lib.ui.ac.id/file?file=digital/20286289-S1186-Atiqoh%20Prakasi.pdf, diakses 2 juni 2019

[44] Ami Apriani , " *Prospek Gadai (Rahn) Emas di Perbankan Syariah Studi Kasus pada Bank Syariah Mandiri Cabang Bekasi* ", diterbitkan pada http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/ bitstream /123456789/5377/2/AMI%20APRIANI-FSH.pdf, diakses 3 juni 2019

objek penelitian. Sedangkan persamaan terletak pada fokus analisis gadai emas.

Menurut penelitian Anggraini[45], yang bertujuan untuk mengetahui apakah biaya penitipan (ujrah) berpengaruh terhadap kepuasan nasabah gadai emas. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa biaya penitipan (ujrah) (X) tidak berpengaruh terhadap kepuasan nasabah gadai emas di Pegadaian Syariah Way Halim Bandar Lampung (Y). Hal ini disebabkan karena biaya penitipan (ujrah) yang kebanyakan memberatkan nasabah dalam proses pembayaran dan pelunasan. Hal ini juga menunjukkan bahwa biaya penitipan (ujrah) tidak cukup terjangkau dan ringan untuk nasabah gadai emas di Pegadaian Syariah Way halim Bandar Lampung. Perbedaan penelitian Yulia Dwi Anggraini dengan penelitian ini terletak pada objekpenelitian yaitu biaya penitipan dan objek penelitian. Sedangkan persamaan terletak pada fokus analisis gadai emas.

Menurut penelitian Irwoana[46], yang bertujuan untuk mengetahui proses perencanaan strategi pemasaran produk gadai (arrahn) dan implementasi strategi dalam menarik minat nasabah di PT.Bank Aceh Syariah Cabang S.Parman. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan metode deskriptif. Melalui metode deskriptif data dikumpulkan,

---

[45] Yulia Dwi Anggraini, " *Pengaruh Biaya Penitipan (Ujrah) terhadap Kepuasan Nasabah Gadai Emas*", diterbitkan pada http://repository.radenintan.ac.id/4944/1/YULIA%20DWI%20ANGGRAINI.pdf, diakses 4 juni 2019

[46] Fany Irwoana, "*Strategi Pemasaran Gadai Emas Pada Produk Rahn Pt. Bank Aceh Syariah Cabang S. Parman*", diterbitkan pada http://repository.uinsu.ac.id /3221/1/skripsi %20Fany %20Irwoana%20word.pdf, diakses 5 juni 2019

disusun,dikelompokkan, dianalisis, kemudian di integrasikan sehingga menjadi gambaran yang jelas dan terarah mengenai masalah yang di teliti. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa propes perencanaan strategi produk gadai emas (*Rahn*) Pada Bank Aceh Syariah Cabang S.Parman yaitu dengan cara pemimpin kantor cabang harus memikirkan strategi promosi, petugas Gadai Syariah pada Bank Aceh Syariah Cabang S.Parman juga melakukan promosi melalui marketing dengan cara *door to door*, iklan yang digunakan Bank Aceh Syariah seperti memasang Baliho, atau spanduk agar calon nasabah dapan melihat sekilas tentang pegadaian yang ada di Bank Aceh Syariah. Perbedaan penelitian Fany Irwaona dengan penelitian ini terletak pada variabel penelitian dan objek penelitian. Sedangkan persamaan terletak pada fokus analisis gadai emas.

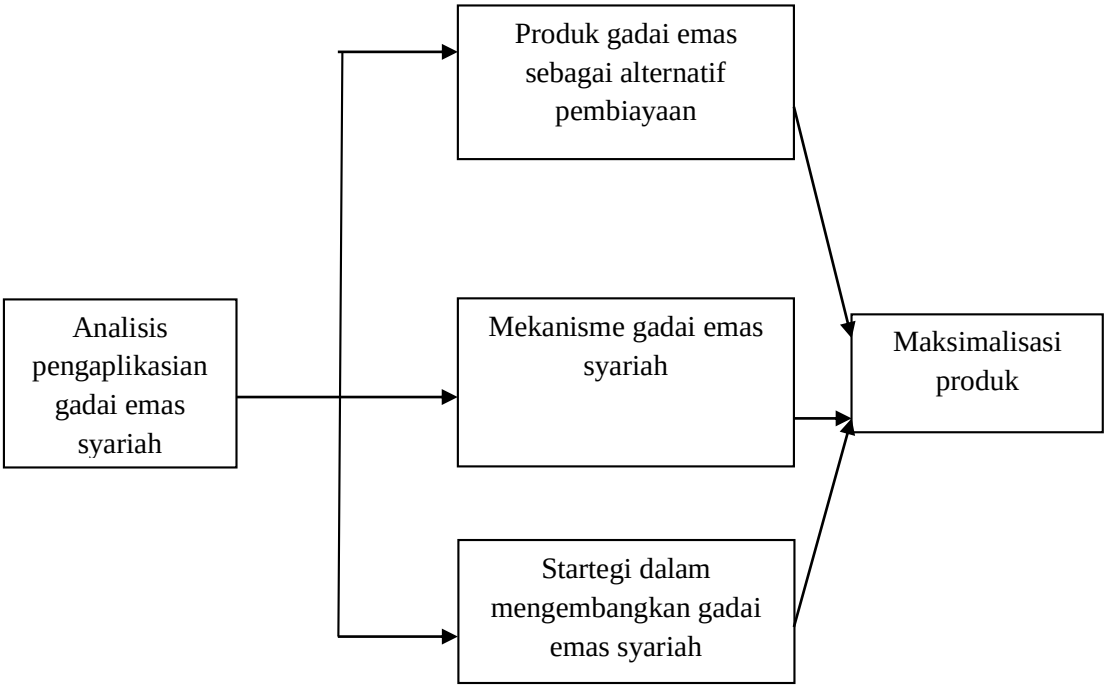
E. Paradigma Penelitian

Paradigma penelitian adalah pandangan atau model pola pikir yang menunjukkan permasalahan yang akan diteliti yang sekaligus mencerminkan jenis dan jumlah rumusan masalah yang perlu dijawab melalui penelitian.[47] Paradigma penelitian dalam skripsi ini dapat digambarkan sebagai berikut:

[47]Sugiono, *Metode Penelitian Adminitrasi Dilengkapi dengan Metode R & D,* (Bandung: Alfabeta, 2006), hal.43

Gambar 3.1

Paradigma Penelitian



Paradigma penelitian ini intinya akan mendeskripsikan analisis pengaplikasian gadai emas syariah serta pengembanganya pada PT BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik, yang difokuskan pada: 1) pengaplikasian gadai emas sebagai alternatif pembiayaan, 2) mekanisme gadai emas syariah, 3) strategi yang digunakan dalam mengembangkan gadai emas syariah di BPRS Mandiri Mitra Sukses gresik.