

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Dewasa ini 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, yaitu (Khasmir, 2009; 265):

- 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 mempermasalahkan 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. Pengambilan pinjaman maksimal 85% dari harga taksiran untuk emas batangan dan % dari harga taksiran untuk perhiasan.

Di provinsi Gorontalo sendiri minat masyarakat terhadap pegadaian sangat tinggi beberapa tahun terakhir ini. Hal ini disebabkan masyarakat mulai mengerti akan investasi emas atau “Kebun Emas”.

Melihat potensi dari pertumbuhan ekonomi, dan kebutuhan masyarakat provinsi Gorontalo akan pegadaian syariah maka pada tahun 2010, tepatnya pada hari Rabu 4 Agustus Bank Syariah Mandiri membuka Unit Gadai Syariah di provinsi Gorontalo.

Unit Gadai Bank Syariah Mandiri memberikan banyak kemudahan bagi nasabahnya, misalnya: nasabah berada di luar kota sementara suratnya sudah jatuh tempo maka biaya pemeliharaannya akan dipotong ditabungannya. Selain itu pinjaman dari nasabah dicairkan di tabungan nasabah.

Berdasarkan data dari Unit Gadai Bank Syariah Mandiri cabang Gorontalo, perkembangan jumlah nasabah selama tiga tahun berturut-turut, dari tahun 2010 sampai dengan tahun 2012 dapat dilihat pada tabel 1 berikut.

Tabel 1
Perkembangan Jumlah Nasabah Produk Rahn
Setiap Tahun Unit Gadai Bank Syariah Mandiri
Tahun 2010-2012

No	Tahun	Jumlah Nasabah
1	2010	132
2	2011	178
3	2012	68
Total		378

Sumber: Unit Gadai Bank Syariah Mandiri, 2013

Tabel di atas menunjukkan bahwa pada tahun pertama pembukaan Unit Gadai Bank Mandiri Syariah yaitu tahun 2010 dalam waktu empat bulan (Agustus-Desember) jumlah nasabah mencapai 132 orang, yang kemudian meningkat pesat menjadi 178 orang, namun pada tahun 2012 jumlah nasabah merosot hingga menjadi 68 orang. Berdasarkan hasil wawancara dengan karyawan di Unit Gadai Bank Syariah Mandiri diperoleh beberapa faktor penyebab merosotnya jumlah nasabah yaitu prosedur pencairan, nilai taksiran, dan biaya pemeliharaan.

Nilai taksiran merupakan nilai dari barang yang ditaksir, dalam hal ini nilai taksiran emas yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri hanya 85% dari harga pasar lebih rendah dibanding pegadaian lain yaitu 87%

dari harga pasar, sehingga nilai taksiran merupakan salah satu faktor yang menyebabkan jumlah nasabah di Unit Gadai Bank Syariah Mandiri merosot, sedangkan motivasi nasabah dalam menggadaikan emas pada penelitian ini lebih difokuskan pada kebutuhan nasabah dibandingkan keuntungan yang akan diperoleh nasabah dalam menggadaikan emas. Adapun teori motivasi nasabah mengacu pada teori Maslow tentang tingkatan kebutuhan manusia.

Penelitian ini terilhami dari penelitian yang dilakukan oleh Hamzah Gufon dengan judul “Faktor–Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Produk Qardh Dengan Gadai Emas Di PT. Bank Sumut Syariah Cabang Medan”. Berdasarkan uraian latar belakang di atas peneliti tertarik untuk meneliti tentang “Pengaruh Nilai Taksiran Terhadap Motivasi Nasabah Dalam Menggadaikan Emas Di Unit Gadai Bank Syariah Mandiri Cabang Gorontalo”.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka peneliti mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

- 1) Merosotnya jumlah nasabah di Unit Gadai Bank Syariah Mandiri
- 2) Nilai taksiran yang dilakukan Bank Syariah Mandiri lebih rendah dibanding pegadaian lain, sehingga nilai taksiran merupakan salah satu faktor yang menyebabkan merosotnya jumlah nasabah di Unit Gadai Bank Syariah Mandiri

1.3. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka peneliti dapat merumuskan masalah yakni, bagaimana pengaruh nilai taksiran terhadap motivasi nasabah dalam menggadaikan emas di Unit Gadai Bank Syariah Mandiri Cabang Gorontalo?

1.4. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh nilai taksiran terhadap motivasi nasabah dalam menggadaikan emas di Unit Gadai Bank Syariah Mandiri Cabang Gorontalo

1.5. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1) Manfaat Teoretis

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran untuk pengembangan ilmu akuntansi syariah, khususnya menyangkut pegadaian syariah. Dan juga sebagai bahan referensi bagi penelitian sejenis.

2) Manfaat Praktis

Dapat dijadikan masukan bagi Unit Gadai Bank Syariah Mandiri dalam upaya meningkatkan motivasi nasabah dalam menggadaikan emas.