

BAB I

PENDAHULUAN

“Masalah diartikan sebagai penyimpangan antara yang seharusnya dengan apa yang benar-benar terjadi, anatara teori dan praktek, antara aturan dan pelaksanaan, antara rencana dan pelaksana (Sugiono, 2009)”

1.1 Latar Belakang

Dengan berkembangnya perekonomian masyarakat yang semakin meningkat, manusia tentu mempunyai berbagai macam kebutuhan yang harus dipenuhi, baik kebutuhan primer, sekunder maupun tersier. Namun tidak semua kebutuhan tersebut dapat terpenuhi karena tidak memiliki dana yang cukup. Oleh karena itu, seseorang dapat mencari pinjaman melalui jasa pembiayaan baik melalui lembaga keuangan bank maupun lembaga keuangan *non* bank. Sebagian besar orang bergantung pada lembaga keuangan bank untuk pemenuhan kebutuhannya. Ketergantungan tersebut dapat menyebabkan mereka terjebak dalam berbagai kontrak yang dapat disebut kontrak utang, yang dalam hal ini mereka terlibat dalam jangka waktu yang panjang.

Lembaga keuangan seperti perbankan dan perum pegadaian merupakan instrumen penting dalam memperlancar jalannya pembangunan ekonomi masyarakat. Dimana perbankan syariah yang telah berkembang pesat di Indonesia dan telah memasuki persaingan berskala global, merupakan suatu tantangan yang harus dihadapi dan di tangani oleh bank syariah untuk memberikan kontribusi dalam pembangunan bangsa melalui pemberdayaan ekonomi kerakyatan. Selain

itu, penilaian masyarakat tentang lembaga keuangan syariah menjadi modal dasar untuk mengetahui kekurangan dan kelebihanannya sehingga pada saatnya nanti lembaga keuangan syariah dapat meningkatkan manajemen yang lebih professional dengan tetap berpijak pada prinsip-prinsip syariah.

Survei yang dilaksanakan oleh peneliti waktu magang pada bulan Januari 2015, dengan tujuan untuk mendapatkan informasi tentang seberapa banyak peminat gadai emas di kota Gorontalo tersebut baik di bank syariah mandiri maupun di perum pegadaian menunjukkan bahwa dari 56 orang yang kami wawancara, 3 (tiga) diantaranya yang menggunakan produk gadai emas di bank syariah mandiri, dan sisanya 53 orang tersebut di perum pegadaian. Ini membuktikan bahwa kebanyakan masyarakat kota Gorontalo lebih memilih perum pegadaian daripada bank syariah mandiri dalam menggunakan produk tersebut. Padahal pihak bank syariah mandiri tersebut telah menyediakan berbagai kemudahan yang ditawarkan seperti biaya administrasi yang murah, hingga persyaratan yang mudah. Selain itu, salah satu keuntungan produk gadai emas adalah begitu banyak fasilitas pembiayaan yang tersedia dan dapat juga kita gunakan sewaktu-waktu dengan cepat. Maka jika mempunyai simpanan dalam bentuk emas dan suatu saat ada kebutuhan dana mendesak, kita tidak perlu serta merta menjual emas yang kita miliki untuk menutupi kebutuhan tersebut. Kita bisa mendapatkan pinjaman dana cepat dengan menggadaikan emas yang kita miliki.

Table 1. Pendapatan PT Bank Syariah Mandiri dan Perum Pegadaian
Tahun 2012 dan 2013

	2012	2013
BSM	805.690.561.013	651.240.189.870
Pegadaian	1.444.704.906.439	5.773.663.537.867

Berdasarkan tabel di atas, menunjukkan bahwa pada tahun 2013 PT Bank Syariah Mandiri mempunyai pendapatan yang kurang daripada tahun 2012. Sedangkan pada PT Pegadaian (Persero) mengalami peningkatan pendapatan dari tahun 2013. Kemudian pendapatan pada PT Pegadaian (Persero) lebih tinggi daripada pendapatan PT Bank Syariah Mandiri.

Salah satu kegiatan usaha Bank Syariah Mandiri cabang Gorontalo yang cukup berkembang dimasyarakat adalah layanan gadai emas. Dimana gadai emas ini adalah sistem pembiayaan yang dilakukan oleh perbankan syariah berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No.25/DSN-MUI/III/2002 tanggal 26 Juni 2002 tentang *Rahn*.

Gadai dalam lembaga keuangan syariah disebut *Rahn*. Menurut Abdul Ghofur Anshory (dalam Irfan Hidayat, 2012: 21) bahwa "Gadai atau *ar-rahn* adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Secara sederhana dapat dijelaskan bahwa *rahn* adalah semacam jaminan utang atau gadai". Akad

Rahn juga dapat diartikan sebagai sebuah perjanjian pinjaman atau dengan melakukan penahanan harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang gadai baru dapat diserahkan kembali pada pihak yang berutang apabila utangnya sudah lunas (Wasilah, Sri Nurhayati 2011: 266).

Transaksi gadai emas syariah berbeda dengan gadai emas konvensional. Pada gadai emas syariah terdapat 2 akad (perjanjian) yang terjadi. Pertama akad meminjam uang dimana nasabah meminjam sejumlah uang (misalnya 15 juta) dan mengembalikannya dalam nilai yang sama, yaitu 15 juta. Dalam hal ini tidak ada penambahan biaya atas pinjaman sehingga tidak ada unsur riba (bunga) dalam akad tersebut. Sebagai bentuk kepercayaan pada bank syariah, nasabah diminta menyerahkan jaminan berupa emas yang dititipkan di bank syariah. Karena emas yang dititipkan sebagai jaminan tersebut harus dijaga dengan baik, diasuransikan dan dipastikan keamanannya, maka bank syariah mengenakan biaya penitipan kepada nasabah. Dari situlah muncul akad kedua, yaitu akad Ijarah (sewa) sehingga nasabah dikenakan biaya sewa tempat penitipan dan pemeliharaan barang jaminan.

Berbeda dengan gadai emas syariah, pada gadai emas konvensional, perjanjian yang digunakan pada system gadai emas konvensional adalah perjanjian pinjam-meminjam antara pihak pegadaian (selaku kreditur) dengan nasabah (selaku debitur) dengan jaminan emas, disertai dengan syarat bahwa debitur harus membayar bunga atas

pinjaman. Keuntungan yang diperoleh pegadaian konvensional terutama berasal dari bunga pinjaman sehingga sangat bertentangan dengan prinsip gadai syariah.

Banyak orang yang berpendapat bahwa emas adalah produk investasi yang bias mengantisipasi inflasi. Secara statistik, harga emas akan lebih tinggi bila laju inflasi meningkat. Kadang-kadang harga emas meningkat lebih tinggi dari peningkatan laju inflasi. Kebanyakan persediaan perhiasan di Indonesia, sistem harga jualnya tergantung pada nilai tukar emas pada hari transaksi, tingkat kadar emas perhiasan, dan biaya produksi atau pemasaran. Menurut Mohamad dan Salleh (2008), gadai konvensional berprinsip memberikan pinjaman kepada masyarakat atas dasar hukum gadai agar masyarakat tidak dirugikan oleh lembaga lain yang memberikan jasa pinjaman. Dalam hal ini, seseorang yang berutang atau klien akan dikenakan sewa bunga yang sudah ditetapkan oleh pihak jasa gadai. Sedangkan gadai syariah (*rahn*) berprinsip pada syariah dan tidak mengenal adanya bunga. Atas gadai tersebut bank syariah dan unit usaha syariah memungut biaya administrasi atau biaya pemeliharaan.

Pegadaian merupakan salah satu lembaga keuangan yang secara resmi memiliki izin untuk melaksanakan kegiatan lembaga keuangan berupa memberikan pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana kepada masyarakat atas dasar hukum gadai. Dengan mottonya “Mengatasi Masalah tanpa Masalah”, hal ini membuat lembaga keuangan pegadaian

makin diminati oleh masyarakat utamanya ketika mereka sangat terdesak untuk segera mendapatkan dana pinjaman melalui proses yang lebih sederhana dan dalam waktu yang relatif lebih singkat dibandingkan dengan kredit perbankan. Objek yang digadaikan dapat berupa emas dan perhiasan lainnya, barang elektronik, kendaraan bermotor maupun barang berharga lainnya.

Porte (dalam Hasan, 2011: 2), mengungkapkan lima kekuatan persaingan (*Five Competitive Forces*) yang menentukan kekuatan perusahaan dalam industry untuk mendapatkan keuntungan yang memadai. Lima kekuatan ini yang menentukan struktur industry dan intensitas persaingan. Lima kekuatan tersebut adalah (1) ancaman produk pengganti, (2) ancaman persaingan yang ada, (3) ancaman pendaatang baru, (4) daya tawar pemasok, (5) daya tawar konsumen.

Berangkat dari persoalan di atas, peneliti tertarik untuk mengetahui lebih lanjut bagaimana persepsi nasabah terhadap produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri Cabang Gorontalo, sehingga menjadi latar belakang peneliti untuk mengadakan penelitian dengan judul **“Motivasi Nasabah Memilih Gadai Emas pada Bank Syariah Mandiri Cabang Gorontalo”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat diidentifikasi adanya masalah yaitu kurangnya nasabah yang menggunakan produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri Cabang Gorontalo.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Apakah yang memotivasi nasabah sehingga memilih produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri Cabang Gorontalo?”

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui motivasi nasabah dalam memilih produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri Cabang Gorontalo.

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini, yaitu:

1. Manfaat Teoritis: Secara teoritis, penelitian diharapkan dapat menambah wawasan dan pengalaman bagi peneliti untuk mengetahui motivasi nasabah memilih gadai emas pada Bank Syariah Mandiri cabang Gorontalo.

2. Manfaat Praktis : Secara praktis bagi perusahaan, hasil penelitian ini kedepannya dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk menyusun berbagai strategi guna pengembangan PT.Bank Syariah Mandiri cabang Gorontalo. Sementara bagi masyarakat dan almamater, dapat menambah pengetahuan dan pemahaman terhadap keberadaan PT.Bank Syariah Mandiri cabang Gorontalo beserta produk yang ditawarkan serta dapat dijadikan bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.
3. Pada masa yang akan datang diharapkan penelitian ini dapat mengkonstruksi/memformulasikan bagaimana persepsi nasabah terhadap produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri cabang Gorontalo.