



## STRATEGI PEGADAIAN SYARIAH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH

### Abstract,

*This study will discuss the strategy of the Islamic financial industry in particular Shariah Pawnshop in increasing customers. Adjustment of appropriate strategies and techniques will greatly determine the sustainability of Shariah Pawnshop .Practice In industry Shariah Pawnshop there are actually many other financial services products that are developed in Shariah Pawnshop. The purpose of this study is to find out and analyze strategies of Shariah Pawnshop in dealing with the challenges of the industry at the present time. The method used is to use a literature study.*

**Keywords: Shariah Pawnshop, Strategy, Customer**

### Abstrak,

*Penelitian ini akan membahas tentang strategi industri keuangan syariah khususnya pegadaian syariah dalam meningkatkan nasabah. Penyesuaian strategi dan tehnik yang sesuai akan sangat menentukan bagi keberlangsungan pegadaian syariah. Pada praktek industri pegadaian syariah sebenarnya masih banyak produk-produk jasa keuangan lainnya yang di kembangkan di pegadaian syariah. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis strategi pegadaian syariah dalam menghadapi tantangan industri pada saat sekarang. Metode yang digunakan adalah dengan menggunakan kajian litelatur. Tulisan memberikan kesimpulan atas tinjauan masalah yang telah dibahas dalam sebuah kajian teori, hipotesis, serta teori-teori yang mendukung penelitian yang dilakukan.*

**Kata kunci: Pegadaian Syariah, Strategi, Nasabah**

**Suharyono**

**Dosen STIESNU Bengkulu**

Email: [suharyono@stiesnu-bengkulu.ac.id](mailto:suharyono@stiesnu-bengkulu.ac.id)

**Nurul Hidayah**

**Mahasiswa PBS STIESNU Bengkulu**

Email: [ipnubengkuluutara98@gmail.com](mailto:ipnubengkuluutara98@gmail.com)

### A. Pendahuluan

PT pegadaian merupakan satu-satunya lembaga formal di Indonesia yang berdasarkan hukum dibolehkan melakukan pembiayaan dengan bentuk penyaluran kredit atas dasar hukum gadai. Tugas pokok PT pegadaian adalah menjembatani kebutuhan dana masyarakat dengan

pemberian uang pinjaman berdasarkan hukum gadai.

Tugas tersebut untuk membantu masyarakat agar tidak terjerat dalam praktik-praktik lintah darat. Pegadaian syariah hadir di Indonesia yaitu PT. Pegadaian dengan membentuk unit layanan gadai syariah di beberapa kota di

Indonesia.pegadaian syariahmulai beropsi sejak 2003 sampai Oktober 2015, jumlah gerai pegadaian syariah mencapai 611 *outlet* di seluruh Indonesia.<sup>1</sup>

Peningkatan jumlah unit gadai syariah bisa menjadi suatu modal guna meningkatkan jumlah nasabah. Peningkatan jumlah nasabah akan sangat dipengaruhi oleh kinerja pegadaian syariah. Nasabah atau calon nasabah akan melihat dan menentukan apakah akan menggunakan jasa dari pegadaian syariah atau malah memutuskan untuk tidak menggunakan jasa pegadaian syariah lagi. Di era yang serba mengedepankan pelayanan baik itu pelayanan dari karyawan maupun pelayanan dari sisi kemudahan dalam transaksi seperti digitalisasai saat sekarang ini. Pegadaian syariah harus mempunyai inovasi-inovasi yang dapat menarik nasabah. Pegadaian syariah harus bisa bersaing dengan industri-industri keuangan yang bergerak dibidang yang sama agar tidak ditinggalkan baik yang sudah menjadi nasabah maupun yang masyarakat umum calon nasabah. Strategi yang tepat akan sangat menentukan keberlangsungan industri pegadaian syariah.

## B. Landasan Teori

<sup>1</sup> Dahlan Siamat, *Manajemen Lembaga Keuangan*, (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2004), Edisi Keempat, hlm. 502.

Pegadaian Syariah Pegadaian menurut kitab Undang-Undang Hukum Perdata Pasal 1150 disebutkan “Gadai adalah suatu hak yang di peroleh seseorang yang berpiutang atas suatu barang bergerak,yag di serahkan 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 daripada 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.”

Payung hukum gadai syariah dalam hal pemenuhan prinsip-prinsip syariah berpegang pada fatwa DSN MUI No.25/DSN –MUI /III/2002 Tanggal 26 Juni 2002 tentang *rahn* yang menyatakan bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan hutang dalam bentuk *rahn* diperbolehkan , dan fatwa DSN MUI No.26/DSN –MUI /III/2002 tentang gadai emas. DSN-MUI juga menerbitkan Fatwa No. 68/SDN- MUI /III 2008 tentang *Rahn tasjily*. Sedangkan dalam aspek ke lembagaan tetap menginduk kepada

peraturan pemerintah Nomor 103 Tahun 2000.

Transaksi gadai menurut syariah haruslah memenuhi rukun dan syarat tertentu, yaitu:

1. Rukun gadai, adanya ijab dan qabul, adanya pihak yang berakad yaitu; pihak yang mengadaikan (*Rahin*) dan yang menerima gadai (*murtahin*), adanya jaminan (*murtahun*) berupa barang atau harta , adanya hutang ( *marhun bih* ) .
2. Syarat sah gadai, *Rahin* dan *murtahin* dengan syarat- syarat kemampuan juga berarti kelayakan seseorang untuk melakukan transaksi pemilikan, setiap orang yang sah melakukan jual beli sah melakukan gadai . *sighat* dengan syarat tidak boleh terkait dengan masa yang akan datang dan syarat –syarat tertentu . Utang ( *murhun bih* ) dengan syarat harus merupakan hak yang wajib di berikan atau di serah kan kepada pemiliknya, memungkinkan pemanfaatannya bila sesuatu yang menjadi utang itu tidak bisa dimanfaatkan maka tidak sah, harus di kuantifikasi atau dapat di hitung jumlahnya bila tidak di dapat di ukur atau tidak di kuantifikasi, *Rahn* itu tidak sah.

Barang (*murhun*) dengan syarat harus bisa di perjualbelikan, harus

berupa harta yang bernilai, harus bisa di manfaatkan secara syarat syariah, harus diketahui keadaan fisiknya, harus dimiliki oleh *Rahin* setidaknya harus seizing pemiliknya.<sup>2</sup>

Menurut Fatwa DSN MUI No. 25/SDN-MUI/III/2002 gadai syariah harus memenuhi ketentuan umum sebagai berikut :

1. *Murtahin* (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan *murhun* (barang) sampai semua utang *rahin* (yang menyerahkan barang) dilunasi .
2. *Marhun* dan manfaatnya tetap menjadi milik *rahin*. Pada prinsipnya *murhun* tidak boleh dimanfaatkan oleh *murtahin* kecuali seizin *rahin*, dengan tidak mengurangi nilai *marhun* dan pemanfaatannya itu sekedar menggantinya biaya memelihara dan perawatannya.
3. Pemeliharaan dan penyimpanan *murhun* pada dasarnya menjadi kewajiban *rahin*, namun dapat dilakukan juga boleh *murtahin* , sedangkan biaya dan pemeliharaan penyimpanan tetap menjadi kewajiban *rahin*.

<sup>2</sup> Veitzal Rivai, dkk., *Bank and Financial Institution Management, Conventional and Sharia System*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007), hlm.1317

4. Besar biaya pemeliharaan dan penyimpanan mahrun tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman .
5. Pinjaman mahrun
6. Apabila jatuh tempo, murtahin harus memperingatkan rahin untuk segera melunasi utangnya.
7. Apabila rahin tetap tidak dapat melunasi utangnya, maka mahrun dijual paksa /dieksekusi melalui lelang sesuai syariah.
8. Hasil penjualan mahrun digunakan untuk melunasi utang, biaya pemelihara dan penyimpanan yang belum dibayar serta biaya penjualan.
9. Kelebihan hasil penjualan menjadi milik rahin dan kekurangannya menjadi kewajiban rahin.

Sedangkan untuk gadai emas syariah, Menurut Fatwa DSN MUI No. 26/DSN MUI/III/2002 gadai emas syariah harus memenuhi ketentuan umum:

1. Rahn emas dibolehkan berdasarkan prinsip rahn.
2. Ongkos dengan biaya penyimpanan barang (*marhun*) di tanggung oleh penggadai(*rahin*).
3. Ongkos penyimpanan besarnya didasarkan pada pengeluaran yang nyata-nyata di perlakukan.

4. Biaya penyimpanan barang (*marhun*) dilakukan berdasarkan akad ijarah.

Pada dasarnya pegadaian syariah berjalan di atas dua akad transaksi syariah yaitu :

1. Akad rahn. Rahn yang di maksud adalah menahan harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang di terimanya, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau bagian piutangnya.
2. Akad ijarah, yaitu akad pemindahan hak guna atas barang dan jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa di ikuti prmindahan kepemilikan atas barang nya sendiri.

Akad gadai syariah juga harus memenuhi ketentuan atau persyaratan yang menyertainya meliputi :

1. Akad tidak mengandung syarat fasid/bathil seperti murtahin mensyaratkan barang jaminan dapat di dimanfaatkan tanpa batas.
2. Marhun bih (pinjaman) merupakan hak yang wajib di kembalikan kepada murtahin dan bisa di lunasi dengan barang yang di harnkan tersebut.
3. Marhun (barang yang di harnkan) bisa di jual dan nilainya seibang

dengan pinjaman, milik sah penuh dari rahin, tidak terkait dengan hak orang lain, dan bisa di serahkan baik materi maupun manfaatnya.

4. Jumlah maksimum dana nilai likuiditas barang yang di rahnkan serta jangka waktu rahn di tetapkan dalam prosedur.
5. Rahun dibebani jasa manajemen atas barang berupa biaya asuransi, biaya keamanan, biaya penyimpanan, dan biaya pengelolaan serta administrasi.

Sebagaimana halnya instritusi uang berlabel syariah, maka landasan konsep pegadaian syariah juga mengacu kepada syariah islam yang bersumber dari al-quran dan hadist nabi SAW. Ada pun landasan yang di pakai antara lain dari bersabda: rasullullah membeli makanan dari seorang yahudi dan meminjamkan kepadanya baju besi. HR Buhari dan muslim dari abu huairah r.a. Nabi SAW bersabda tidak terlepas kepemilikan barang gadai dari pemilik yang menggadaikannya. Ia memperoleh manfaat dan menanggung resikonya. HR Asy'syafii, aldraquthani dan ibnu majah nabi bersabda: tuggangan (kendaraan) yang di gadaikan boleh di naiki dengan menanggung biayanya dan binatang ternak yang di gadaikan dapat di perah susunya dengan mnanggung

biayanya. Bagi yang menggunakan kendaraan dan memerah susunya wajib menyediakan biaya perawatan dan pemeliharaan. HR jamaah, kecuali muslim dan as nasai dari abi hurairah r.a. rasullullah bersabda: apabila ada ternak di gadaikan, maka punggungnya boleh di naikki (oleh yang menrima gadai) karena ia telah mengeluarkan biaya (menjaganya). Apabila ternak itu di gadaikan, maka air susunya yang deras boleh di minum (oleh yang merima gadai) karna ia telah mengeluarkan biaya. Kepada orang-orang yang menaiki dan meminum mak ia harus mengeluarkan biaya perawatannya. HR jamaah kecuali muslim dan nasai-buhari di samping itu, para ulama sepakat memperbolehkan akad rahn (al-zuhaili, al-fiqh, al-islami waadilatuhu, 1985 v:181).

Setiap kegiatan usaha baik di bidang bisnis perbankan maupun non perbankan mempunyai strategi bisnis untuk tetap bisa bersaing dan maju. Stategi bisnis adalah salah satu indikator kemajuan dan ketahanan suatu usaha. Strategi bisnis harus disesuaikan dengan kebutuhan usaha. Strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. Untuk mencapai tujuan perusahaan diperlukan

juga langkah-langkah tertentu.<sup>3</sup> Langkah yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan perusahaan baik secara teknologi, keahlian sumberdaya manusia dan manajemen perusahaan itu sendiri. Strategi yang tidak tepat akan berdampak buruk pada berjalannya suatu usaha.

Usaha bisa mengalami kesulitan keuangan dan bisa berujung kepada kebangkrutan. Produktifitas perusahaan akan menjadi landasan keberlangsungan perusahaan. Jika suatu perusahaan tidak produktif maka secara tidak langsung perusahaan tersebut tidak berjalan dan beroperasi. Produktifitas dalam pengertian yang umum adalah tingkat perbandingan antara hasil keluaran (*output*) dengan masukan (*input*).<sup>4</sup> Salah satu strategi yang wajib terkait suatu usaha dan dalam hal ini membahas tentang pegadaian syariah, salah satu tonggak yang menentukan adalah strategi dalam pemasaran. Tingkat kepuasan konsumen bisa didaapat dari strategi pemasaran yang baik dan tepat. Sesuai dengan yang diharapkan konsumen baik dalam segi prosedural administrasi perusahaan maupun pelayanan. Dalam prakteknya strategi dalam pemasaran dapat digolongkan menjadi beberapa bauran

strategi diantaranya tentang strategi produk, strategi harga, strategi lokasi dan distribusi serta strategi promosi.<sup>5</sup>

Dalam industri pegadaian syariah akan selalu berhubungan dengan nasabah. Semakin banyaknya nasabah, semakin baik keuangan yang bersumber dari nasabah maka akan semakin baik dan sehat pula perusahaan tersebut. Pemasaran yang tepat akan mendatangkan keuntungan bagi perusahaan. Pemasaran dapat diartikan sebagai perpaduan aktivitas-aktivitas yang saling berhubungan untuk mengetahui kebutuhan konsumen serta mengembangkan promosi, distribusi, pelayanan dan harga agar kebutuhan konsumen dapat terpuaskan dengan baik pada tingkat keuntungan tertentu.<sup>6</sup> Pelanggan atau nasabah adalah aset atau kekayaan utama perusahaan karena tanpa nasabah atau pelanggan perusahaan tidak akan berarti apa-apa. Mencari nasabah atau pelanggan amatlah penting. Setelah menjadi nasabah maka pelayanan terhadap nasabah haruslah diperhatikan dan dipertahankan.<sup>7</sup> berbagai faktor yang dapat menyebabkan nasabah memutuskan hubungan kerjasama adalah karena pelayanan yang kurang baik, produknya

<sup>3</sup> Kasmir, *Kewirausahaan, Edisi Revisi*, (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada, 2013), hlm. 186

<sup>4</sup> M.ma'ruf Abdullah, *Manajemen Berbasis Syariah*, (Aswaja pressindo:Yogyakarta, 2013), hlm. 205

<sup>5</sup> Kasmir, *Kewirausahaan*, hlm. 188

<sup>6</sup> Agus Arijanto, *Etika Bisnis Bagi Pelaku Bisnis, edisi Ke-3*,(Raja Grafindo Persada:Depok2017), hlm. 65

<sup>7</sup> Kasmir, *Kewirausahaan*, hlm.334

yang tidak baik dan tidak sesuai dengan keinginan nasabah, persaingan biaya dan lain-lain. Dari berbagai hal tersebut bisa dibuat suatu strategi perusahaan agar sesuai dengan yang di harapkan oleh nasabah. Dalam istilah lain sering dikatakan konsumen adalah raja.

### C. METODOLOGI

Jenis penelitian ini adalah penelitian secara kualitatif yaitu dengan melakukan pengamatan dan analisis yang mendalam terhadap kajian sehingga mendapatkan kesimpulan yang komprehensif. Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif yaitu dengan menganalisis dari berbagai literatur bacaan baik dari literatur buku maupun jurnal serta literatur lainnya yang dianggap relevan dan ditarik suatu kesimpulan.

### D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pegadaian syariah hampir bermiripan dengan pegadaian konvensional. Seperti halnya pegadaian konvensional, pegadaian syariah juga menyalurkan uang pinjaman dengan jaminan barang bergerak. Pegadaian syariah merupakan sebuah lembaga yang relative baru di Indonesia. Fungsi operasi pegadaian syariah di jalankan oleh kantor-kantor cabang pegadaian syariah/unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) sebagai satu unit organisasi di bawah binaan Divisi

Usaha Lain PT Pegadaian. ULGS merupakan unit bisnis mandiri yang secara structural terpisah pengelolaannya dari usaha gadai konvensional. Pegadaian syariah perama kali berdiri di Jakarta dengan nama Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) Cabang Dewi Sartika di bulan Januari tahun 2003. Menyusul kemudian pendirian ULGS di Surabaya, Makassar, Semarang, Surakarta, dan Yogyakarta di tahun yang sama hingga September 2003. Saat ini industri pegadaian mengalami peningkatan baik dari segi jumlah unit layanan pegadaian syariah maupun nasabah. Perusahaan pegadaian syariah menargetkan pertumbuhan sebesar 22 % pada tahun 2019.<sup>8</sup>

### Kendala Pengembangan Pegadaian Syariah

1. Penggadaian syariah relative baru sebagai suatu sistem keuangan. Oleh karenanya, menjadi tantangan tersendiri bagi pegadaian syariah untuk mensosialisasikan syariahnya.
2. Masyarakat kecil yang dominan menggunakan jasa pegadaian kurang familiar dengan produk Rahn di lembaga keuangan syariah. Apalagi sebagian besar yang berhubungan dengan pegadaian selama ini adalah

<sup>8</sup> Ahmad Ghifari, *KONTAN.CO.ID-JAKARTA*.  
Kamis 22 Agustus 2019 21:44

rakyat kecil maka ketika ia dikenalkan bentuk pegadaian oleh bank. Apalagi dengan fasilitas bank yang mewah timbul hambatan psikologi dari masyarakat dalam berhubungan dengan Rahn.

3. Kebijakan pemerintah tentang gadai syariah belum sepenuhnya akomodatif terhadap keberadaan pegadaian syariah. Dan disamping itu, keberadaan pegadaian konvensional dibawah departemen keuangan mempersulit posisi pegadaian syariah bila berinisiatif untuk independen dari pemerintah pada saat pendiriannya.
4. Pegadaian kurang populer, image yang selama ini muncul adalah bahwa orang yang berhubungan dengan pegadaian adalah mereka yang meminjam dana jaminan suatu barang, sehingga terkesan miskin atau tidak mampu secara ekonomi.
5. Kurangnya tenaga profesional yang handal dan mengerti bagaimana operasionalisasi pegadaian syariah yang seharusnya dan sekaligus memahami aturan islam mengenai pegadaian.
6. Sulitnya memberikan pemahaman kepada masyarakat mengenai bahaya bunga yang sudah mengakar dan menguntungkan bagi segelintir orang.

7. Kurangnya seperangkat aturan yang mengatur pelaksanaan dan pembinaan pegadaian syariah.

### **Strategi Pengembangan Pegadaian Syariah**

Dalam menghadapi persaingan yang ketat dan semakin kritisnya konsumen, pegadaian syariah perlu melakukan strategi dalam rangka mencapai tujuan yang telah di tetapkan. Secara umum strategi pengembangan usaha kedepan diarahkan pada enam bentuk kegiatan pokok, antara lain :

1. Mengoptimalkan produk yang sudah ada dengan lebih profesional.
2. Mempertahankan surplus pegadaian syariah, dan terus berupaya meningkatkannya.
3. Memasarkan produk baru yang menguntungkan.
4. Meningkatkan modernisasi dan penanganan sarana dan prasarana yang dibutuhkan
5. Membuat posisi keuangan yang Likuid dan solvable
6. Meningkatkan komposisi barang gadai



7. Ekstensifikasi transaksi yang digunakan harus sesuai dengan penggunaan dana.<sup>9</sup>

Industri pegadaian syariah saat ini menerapkan berbagai strategi bisnis baik terkait pelayanan, variasi produk dan perkembangan teknologi. Banyak inovasi-inovasi yang dikeluarkan oleh pihak pegadaian syariah. Di pegadaian syariah saat sekarang tidak hanya menjalankan bisnis produk gadai semata, banyak produk yang dikembangkan dan dapat diakses di pegadaian syariah diantaranya, nabung emas, tabungan haji, pembiayaan mikro lainnya yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Aplikasi digital dengan berbagai produk didalamnya sudah bisa dan mudah diakses. Legalitas secara hukum baik dari pengawasan dari OJK dan memiliki DPS dalam perusahaan bisa menambah rasa aman dan nyaman bagi masyarakat yang ingin menggunakan jasa pegadaian syariah. Faridatun sa'adah dalam tulisannya mengatakan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan pegadaian syariah antara lain strategi pemasaran produk, dan publisitas.<sup>10</sup>

## E. KESIMPULAN

Pegadaian syariah guna menghadapi tantangan bisnis di industri keuangan di Indonesia di era sekarang telah melakukan berbagai strategi bisnis. Strategi yang direrapkan harus disesuaikan dengan tuntutan dan keinginan masyarakat agar masyarakat luas dapat menggunakan jasa pegadaian syariah dan secara tidak langsung akan berdampak baik bagi kemajuan perusahaan. Masyarakat akan mendapatkan manfaat jasa dari pegadaian syariah dan perusahaan akan mendapatkan keuntungan dari sisi pengelolaan dana. Pegadaian syariah sudah melakukan berbagai inovasi produk dan layanan digitalisasi modern. Inovasi yang sudah ada harus tetap di pertahankan dan dikembangkan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen atau pelanggan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arijanto, Agus, *Etika Bisnis Bagi Pelaku Bisnis, edisi Ke-3*, Raja Grafindo Persada: Depok, 2017
- Abdullah, M.ma'ruf , *Manajemen Berbasis Syariah*, Aswaja pressindo:Yogyakarta, 2013
- Ghifari, Ahmad ,*KONTAN.CO.ID-JAKARTA*. Kamis 22 Agustus 2019 21:44

<sup>9</sup> Veithzal Rivai dkk., Bank and Finansial Institutiom Management, hlm. 1320, 1320-1327.

<sup>10</sup> Faridatun sa'adah, Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah Pada

Pegadaian Syariah, *Al-Iqtishad*, Vol. 1 No. 2 Juli 2009, hlm.83



Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*,  
Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2008

\_\_\_\_\_, *Kewirausahaan, Edisi Revisi*, Jakarta:  
PT Raja Grafindo Persada, 2013

Sa'adah, Faridatun ,*Strategi Pemasaran Produk  
Gadai Syariah Dalam Upaya Menarik  
Minat Nasabah Pada Pegadaian Syariah*,  
*Al-Iqtishad*, Vol. 1 No. 2 Juli 2009

Siamat,Dahlan. *Manajemen Lembaga Keuangan*,  
Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas  
Ekonomi Universitas Indonesia, 2004

Veitzal Rivai,dkk., *Bank and Financial Institution  
Management, Conventional and Sharia  
System*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada,  
2007