

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang masalah

Indonesia adalah negara yang memiliki banyak penduduk dan mayoritas beragama Islam. Islam adalah agama universal dan komprehensif, yaitu agama yang mengatur kehidupan manusia dari segala penjuru dunia yang meliputi semua aspek kehidupan, aqidah, syariah, akhlak, ibadah dan muamalah. Islam bukan hanya mengatur urusan manusia dengan tuhan, melainkan juga mengatur urusan manusia dengan sesamanya, serta lebih jauh lagi urusan manusia dengan lingkungannya.

Islam menganjurkan kepada umatnya untuk saling membantu. Saling membantu dapat diwujudkan dalam bentuk yang berbeda-beda, baik berupa pemberian tanpa pengembalian seperti zakat, infak, shadaqah, maupun berupa pinjaman yang harus dikembalikan kepada pemberi pinjaman.

Pada saat sekarang ini kajian-kajian ekonomi alternatif memperoleh ruang dan wacana akademik. Kajian ekonomi Islam sejak dua dekade ini terus berkembang dengan semakin banyaknya kaum terpelajar dari negara dan negeri muslim yang memperoleh pendidikan Barat yang memunculkan pemikiran alternatif untuk mengatasi sistem kapitalis yang tidak mampu menyejahterakan manusia dan lingkungannya. (Supadie, 2013, hal. 6)

Salah satu bentuk muamalat yang diperbolehkan oleh Rasulullah saw. adalah gadai (*rahn*). Secara etimologi, *rahn* berarti dari kata tetap dan lama yakni tetap berarti pengekangan dan keharusan, yaitu penahanan terhadap suatu barang dengan hak sehingga dapat dijadikan sebagai pembayaran dari barang tersebut gadai sebagai salah satu kategori dari perjanjian utang-piutang, untuk suatu kepercayaan dari kreditur, maka debitur menggadaikan barangnya sebagai jaminan terhadap utangnya. Barang jaminan tetap milik orang yang menggadaikan, namun dikuasai oleh penerima gadai.

Dalam perspektif ekonomi, pegadaian merupakan salah satu alternatif pendanaan yang sangat efektif karena tidak memerlukan proses dan persyaratan yang rumit. Dalam bentuk pendanaan ini sudah lama ada dan sudah dikenal masyarakat Indonesia yang secara resmi mempunyai izin melaksanakan kegiatan lembaga keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana ke masyarakat atas dasar hukum gadai.

Lembaga keuangan syariah (LKS) salah satu produk pembiayaan yang dalam hukum Islam kepentingan kreditur itu sangat diperhatikan dan dijaga sekali jangan sampai dirugikan. Oleh karena itu, dibolehkan meminta barang dari debitur sebagai jaminan utangnya, barang jaminan ini biasanya disebut sebagai objek jaminan atau barang gadai (*marhun*) dalam gadai syariah. Praktik gadai ini telah ada sejak zaman Rasulullah saw. sebagaimana dijelaskan dalam hadits yang menjadi landasan hukum atau dasar daripada akad gadai (*rahn*) selain Al-Quran ialah beberapa hadis yang menjelaskan menjadi landasan hukum atau dasar daripada akad gadai (*rahn*) salah

satunya sebagai berikut: hadis Imam Al-Bukhori bab syirau annabiyyi saw hal.80,jilid 2,hadis ke 2069 dalam kitab al-buyu'

عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: مَنْ بَخِلَ بِعَلْمِ يَهُودِيٍّ أَوْ نَسَبِ يَهُودِيٍّ أَوْ أَخَذَ مِنْهُ شَعِيرًا لِأَهْلِهِ (رواه البخاري)

“ Dari Anas r.a, ia berkata, suatu saat dia mendatangi rasulullah saw dengan membawa roti gandum dan sungguh nabi saw telah menggadaikan baju besi kepada seorang yahudi di Madinah dan Nabi SAW mengambil gandum dari si yahudi itu untuk keluarganya. (HR. Bukhari).

Dari hadis itu diketahui bahwa gadai pada dasarnya untuk kepentingan yang sifatnya mendesak seperti untuk keperluan konsumsi pendidikan, kesehatan, maupun keperluan lain yang umumnya sangat dibutuhkan bagi kalangan masyarakat.

Pegadaian syariah menganut asas syariah, semua transaksi harus dilakukan berprinsip syariah yakni setiap transaksi dinilai sah apa bila transaksi tersebut telah dipenuhi syarat dan rukunnya, sehingga apabila tidak terpenuhi maka transaksi itu batal. Jadi kedudukan akad sangatlah penting dalam penetapan prinsip-prinsip.

Pegadaian syariah merupakan lembaga keuangan yang menyediakan fasilitas pinjaman dengan fasilitas jaminan tertentu. Nilai jaminan menentukan besarnya nilai pinjaman yang merupakan tempat dimana masyarakat yang membutuhkan uang tunai bisa datang meminjam uang dengan barang-barang pribadi sebagai jaminannya. Mungkin masyarakat masih ingat dengan slogan pegadaian saat ini, *“benar caranya berkah hasilnya”*. Layaknya lembaga keuangan lain yang memiliki berbagai produk usaha, Pegadaian syariah menyediakan layanan peminjamannya melalui bermacam-

macam produk. Pegadaian syariah terus berkomitmen mengembangkan produk-produk jasa keuangan yang dibutuhkan oleh masyarakat. Adapun gadai dijelaskan oleh Allah dalam Q.S Al-Baqarah:2/283 yaitu sebagai berikut:

﴿وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً فَإِنْ أَتَى بَعْضُكُمْ مِنْ بَعْضٍ بِالَّذِي أَوْثِقَ اللَّهُ رِبَةً وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ۚ﴾

“Dan jika kamu dalam perjalanan sedang kamu tidak mendapatkan seorang penulis, maka haruslah ada barang jaminan yang dipegang. Tetapi, jika Sebagian kamu mempercayai Sebagian yang lain, yakinlah yang tidak percaya itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan didukunglah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya. Dan janganlah kamu merasa puas, karena barangsiapa yang cakupannya, sungguh sangat menyenangkan (berdosa). Allah maha mengetahui apa yang kamu kerjakan. (Kementrian Agama, 1995, hal. 87).

Sebuah produk syariah tidak bisa dikeluarkan tanpa landasan aturan yang tetap, maka di Indonesia ada lembaga Dewan Syariah Nasional yang menaungi dan memberikan kejelasan atas kinerja Lembaga Keuangan Syariah (LKS) agar betul-betul berjalan sesuai dengan prinsip syariah. (Mulazid, 2012, hal. 133) Salah satu fungsi dari lembaga Dewan Syariah Nasional adalah mengeluarkan fatwa tentang diperbolehkannya gadai syariah. PT. Pegadaian Syariah Unit Pelayanan Syariah Murjani Berdiri sejak tahun 2011, artinya Pegadaian Syariah Murjani Banjarbaru mampu bertahan hingga sekarang kurang lebih 10 tahun. Adapun misi Pegadaian Syariah pada umumnya yaitu turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat serta melindungi nya dari praktik gadai gelap, praktik riba dan pinjaman yang tidak wajar serta bertujuan dalam rangka untuk menjawab kebutuhan masyarakat Indonesia yang mayoritasnya adalah muslim untuk melakukan transaksi keuangan yang sesuai dengan

syariat islam. Pegadaian syariah memiliki berbagai macam produk, Salah satunya adalah Produk Mulia. Produk Mulia adalah salah satu produk yang mewujudkan investasi yang aman untuk kebutuhan masa depan. Pegadaian syariah ingin membantu mewujudkan kebutuhan masa depan, seperti menunaikan ibadah haji, mempersiapkan biaya pendidikan anak, memiliki rumah idaman serta kendaraan pribadi. Produk Mulia berdiri sejak tahun 2011 sampai sekarang adapun visi misi dari Produk Mulia ialah untuk mewujudkan kebutuhan masa depan.

Produk Pegadaian syariah ini memberikan kemudahan untuk berinvestasi dengan proses mudah dan jangka waktu yang fleksibel. Kota Banjarbaru merupakan salah satu kota yang memiliki usaha-usaha yang cukup berkembang sehingga usaha tersebut dapat berinvestasi untuk mewujudkan kebutuhan masa depan yang cerah. Investasi terbaik ialah dengan emas atau logam mulia. Jenis investasi ini merupakan investasi yang aman untuk menjaga portofolio aset dan sangat likuid untuk memenuhi kebutuhan dana yang mendesak.

Produk Mulia adalah layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat secara tunai atau angsuran dengan proses mudah dan jangka waktu yang fleksibel. Mulia dapat menjadi alternatif pilihan investasi yang aman untuk mewujudkan kebutuhan masa depan, seperti menunaikan ibadah haji, mempersiapkan biaya pendidikan anak, memiliki rumah idaman serta kendaraan pribadi. Produk Mulia pada pegadaian syariah masih perlu di pasarkan produknya dikalangan masyarakat karena masih banyak masyarakat yang tidak tahu dengan produk investasi ini, produk ini dapat

memudahkan masyarakat berinvestasi melalui emas batangan baik secara tunai maupun angsuran.

Untuk selalu mengembangkan Produk Mulia tersebut, Pegadaian Syariah memiliki beberapa strategi pemasaran. Strategi pemasaran merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan, dimana strategi pemasaran merupakan suatu cara mencapai tujuan dari sebuah perusahaan, karena potensi untuk menjual proposisi terbatas pada jumlah orang yang mengetahui hal tersebut. Hal ini didukung juga oleh pendapat Swastha, Strategi adalah serangkaian rancangan besar yang menggambarkan bagaimana sebuah perusahaan harus beroperasi mencapai tujuan. Pemasaran menurut W.Y. Stanton adalah sesuatu yang meliputi seluruh system yang berhubungan dengan tujuan untuk merencanakan dan menentukan harga sampai dengan mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang bisa memuaskan perusahaan. Ada banyak strategi yang dapat dilakukan, salah satunya dengan menggunakan analisis SWOT. Menurut Freddy Rangkuti Analisis SWOT adalah analisis yang memiliki makna sebuah metode dari suatu rancangan strategis dalam berbagai bidang. Analisis SWOT juga dikatakan sebagai Analisa terhadap kekuatan dan kelemahan dari dalam yang akan digabungkan dengan melihat peluang dan ancaman dari luar.

Selama ini Pegadaian Syariah Unit Pelayanan Syariah Murjani melakukan aktivitas memasarkan Produk Mulia ini dengan cara membagikan brosur, promosi di media sosial dan melakukan sosialisasi ke tempat acara-acara atau kegiatan yang dilakukan oleh komunitas atau sebuah perkumpulan.

Dalam hal ini penulis tertarik untuk mengetahui lebih lanjut tentang bagaimana Strategi yang Pegadaian Syariah jalankan untuk meningkatkan jumlah nasabah dan memberikan penjelasan kepada masyarakat tentang produk mulia ini karena Pada dasarnya masih banyak masyarakat yang belum menggunakan produk mulia ini dikarenakan kurangnya pengetahuan masyarakat tentang produk mulia sehingga muncul keraguan untuk menggunakan produk ini. Sebenarnya produk mulia ini sangat aman digunakan Karena prosesnya mudah dengan layanan professional, hal ini merupakan tugas besar bagi pihak pegadaian untuk lebih meyakinkan kepada masyarakat bahwa produk ini aman sehingga membuat masyarakat tidak ragu lagi untuk menggunakan produk ini.

Dari uraian diatas penulis merasa tertarik untuk meneliti lebih mendalam lagi mengenai bagaimana penerapan produk mulia Pegadaian syariah dikalangan masyarakat, yang hasilnya akan dituangkan dalam karya tulis ilmiah yang berbentuk skripsi dengan judul ‘’Strategi Pemasaran Produk Mulia Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di PT. Pegadaian Syariah Unit Pelayanan Syariah Murjani Banjarbaru’’

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang di atas, maka permasalahan dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Apa kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh Pegadaian Syariah unit pelayanan syariah Murjani Banjarbaru dalam menjalankan strategi pemasaran Produk Mulia di Kota Banjarbaru?
2. Apa langkah strategi pemasaran yang harus dilakukan oleh Pegadaian Syariah unit pelayanan syariah Murjani Banjarbaru berdasarkan analisis SWOT?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan diatas, maka tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk:

1. Untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi oleh Pegadaian Syariah unit pelayanan syariah Murjani Banjarbaru dalam melakukan strategi pemasaran Produk Mulia di Kota Banjarbaru.
2. Untuk mengetahui langkah strategi pemasaran yang harus dilakukan oleh Pegadaian Syariah unit pelayanan syariah Murjani Banjarbaru berdasarkan analisis SWOT.

D. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan yang diperoleh dari penelitian ini yaitu:

1. Secara teoritis, hasil penelitian ini dapat menambah wawasan pengetahuan mengenai produk mulia dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT. Pegadaian Syariah Unit Pelayanan Syariah Murjani Banjarbaru.

2. Menambah pengetahuan dan wawasan seputar permasalahan yang diteliti, baik bagi penulis maupun pihak yang lain.
3. Sebagai bahan informasi bagi pihak-pihak yang bermaksud melakukan penelitian berikutnya dari aspek yang berbeda dari penelitian ini, serta sebagai sumbangan pemikiran dalam rangka menambah khazanah ilmu pengetahuan, baik pihak perpustakaan UIN Antasari Banjarmasin maupun perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

E. Definisi Operasional

Untuk memberikan pemahaman yang jelas dari penelitian ini, perlu dijelaskan beberapa definisi operasional sebagai berikut:

1. Strategi adalah sebagai suatu rencana untuk pembagian dan pengumuman kekuatan militer dan materi pada daerah-daerah tertentu untuk mencapai tujuan tertentu. (Tjoptono, Strategi Pemasaran, 2008, hal. 3) Strategi yang dimaksud pada penelitian ini adalah perencanaan untuk mencapai sebuah tujuan tertentu.
2. Pemasaran menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia merupakan penilaian strategi pemasaran, jasa, fungsi, dan hasilnya. Pemasaran yang dimaksud pada penelitian ini adalah strategi pegadaian syariah dalam memasarkan produknya kepada kalangan masyarakat. (KBBI, 2017)
3. Produk mulia produk menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia merupakan barang atau jasa yang dibuat dan ditambah gunanya atau nilainya dalam

proses produksi dan menjadi hasil akhir dari proses produksi itu. (Departemen Pendidikan Nasional , 2000, hal. 896) Sedangkan mulia adalah layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat secara tunai atau angsuran dengan proses mudah dan jangka waktu yang fleksibel. Produk mulia yang dimaksud pada penelitian ini adalah produk yang ada di pegadaian syariah yang digunakan untuk mewujudkan kebutuhan masa depan nasabah. (Pegadaian, 2018)

4. Nasabah menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank (dalam hal keuangan) (KBBI, 2017). Nasabah yang dimaksud pada penelitian ini adalah orang yang melakukan transaksi dengan sebuah lembaga keuangan.
5. Pegadaian Syariah UPS Murjani Banjarbaru ialah badan usaha yang meminjamkan uang dengan menerima barang bergerak sebagai jaminan, dan dalam menjalankan operasionalnya berpegang pada prinsip syariah.

F. Kajian Pustaka

Untuk menghindari plagiatisme dan kesamaan, maka berikut ini penulis sampaikan beberapa penelitian sebelumnya yang memiliki relevansi dengan penelitian ini, antara lain sebagai berikut:

1. Lindawati (1301160274) Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam UIN Antasari Banjarmasin 2018. "Aplikasi Pembiayaan

Produk Arrum Haji pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin''. Penelitian ini dilatar belakangi adanya produk Arrum Haji, menggadaikan emas untuk pergi ke tanah suci.

Berdasarkan penelitian tentang Aplikasi Pembiayaan Produk Arrum Haji pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin ditemukannya bahwasanya penulis dapat menyimpulkan bahwa dalam aplikasi pembiayaan produk Arrum Haji dengan emas 15 gram nasabah bisa langsung mendapatkan uang sebesar Rp 25 juta untuk mendaftar haji dan mendapatkan nomor porsi haji, tetapi nasabah harus mengikuti beberapa syarat dan prosedur yang telah diberikan oleh pegadaian syariah dan akad yang digunakan dalam Arrum Haji menggunakan akad Rahn (*rahn tasjily dan hiyazi*) dan kafalah, selanjutnya pegadaian syariah memberikan pilihan untuk berapa lama pembiayaan yang ingin nasabah ambil. Factor-faktor penyebab pegadaian syariah mengeluarkan Arrum Haji, untuk mempermudah masyarakat agar bisa memiliki nomor antrian keberangkatan haji.

2. Aisyah (1301160242) Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam UIN Antasari Banjarmasin 2017.'' Mekanisme Produk Mulia dengan sistem arisan pada Pegadaian Syariah Kantor Cabang Kebun Bunga Banjarmasin''. Penelitian ini dilatar belakangi untuk mengetahui mekanisme kepemilikan emas dengan sistem arisan pada pegadaian syariah

dan untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan nasabah memilih produk mulia dengan sistem arisan pada pegadaian syariah.

Berdasarkan penelitian tentang Mekanisme Produk Mulia dengan sistem arisan pada Pegadaian Syariah Kantor Cabang Kebun Bunga Banjarmasin ditemukannya bahwasanya penelitian ini adalah mekanisme kepemilikan emas dengan sistem arisan yaitu mengumpulkan anggota nasabah yang akan mengikuti arisan, selanjutnya menentukan jumlah emas yang digunakan dalam arisan kemudian memenuhi segala persyaratan yang dibutuhkan kemudian kedua belah pihak menandatangani akad perjanjian selanjutnya arisan dikelola oleh ketua kelompok dan pengambilan emas dilakukan sebulan sekali dikantor pegadaian syariah. Faktor-faktor yang menyebabkan nasabah arisan emas memilih produk arisan emas pada Pegadaian Syariah Kantor Cabang Kebun Bunga Banjarmasin ada berbagai macam yaitu, ada yang disebabkan oleh faktor eksternal (luar) seperti budaya dan keluarga dan ada juga disebabkan oleh faktor internal (dalam) seperti kepribadian dan konsep diri, motivasi, persepsi dan belajar.

3. Paramitha Azhar (10925005407), Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum 2014. "Penerapan Produk Murabahah Terhadap Investasi Emas di Perum Pegadaian Syariah Cabang Subrantas Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam". Penelitian ini dilatarbelakangi investasi dengan menggunakan emas saat ini dinilai paling mudah dan menguntungkan

dibandingkan dengan opsi lain. Selain itu keuntungan lain berinvestasi emas adalah sebagai perlindungan nilai asset, bila inflasi tinggi harga emas akan naik lebih tinggi. Sehingga Perum Pegadaian Syariah Kantor Cabang Subrantas tersebut meluncurkan produk logam mulia dimana sangat memudahkan para nasabah untuk melakukan pembelian emas logam mulia tanpa harus mempunyai uang banyak.

Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa penerapan produk murabahah terhadap investasi emas di Perum Pegadaian Syariah Cabang Subrantas, nasabah yang ingin melakukan pembelian logam mulia ini harus mengajukan permohonan dan memenuhi syarat-syarat yang telah ditentukan.

G. Sistematika Penulisan

Untuk lebih mudah memahami isi, maka penulisan membagi dalam 5 bab, yaitu sebagai berikut:

Bab I pendahuluan merupakan bab yang akan menguraikan mengenai latar belakang masalah yang menguraikan alasan memilih judul dan gambaran dari permasalahan yang diteliti. Permasalahan yang sudah tergambarakan dirumuskan dalam rumusan masalah, setelah itu disusun tujuan peneliti yang merupakan hasil yang diinginkan. Manfaat penelitian merupakan kegunaan hasil penelitian. Definisi operasional untuk membatasi istilah-istilah dalam judul penelitian yang bermakna umum atau luas. Kajian pustaka ditampilkan sebagai informasi adanya tulisan atau

penelitian dari aspek lain. Adapun sistematika penulisan merupakan susunan skripsi secara keseluruhan.

Bab II merupakan landasan teori yang menerangkan, menguraikan dan menjabarkan masalah-masalah yang berhubungan dengan objek penelitian melalui teori-teori yang mendukung serta relevan dari buku atau literatur yang berkaitan dengan masalah yang diteliti dan juga memberi informasi dari referensi media lainnya.

Bab III merupakan metode penelitian, yang berisi jenis, sifat dan lokasi penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data dan analisis data.

Bab IV berisi tentang hasil penelitian Strategi Pemasaran Produk Mulia dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT. Pegadaian Syariah Unit Pelayanan Syariah Murjani Banjarbaru. Selanjutnya membahas mengenai analisis data dan hasil analisis serta pembahasan yang disesuaikan dengan metode penelitian pada bab III, sehingga akan memberikan perbandingan hasil penelitian dengan kriteria yang ada dan pembuktian serta jawaban-jawaban pertanyaan yang disebut dalam rumusan masalah.

Bab V merupakan penutup, terdiri dari simpulan dan saran. Simpulan merupakan telaah ringkasan terhadap pembahasan dari analisis sebelumnya. Adapun saran merupakan gagasan penulisan dan kontribusi pemikiran yang diberikan agar hasil penelitian ini berdampak positif bagi semua pihak.