

**PREFERENSI NASABAH PEGADAIAN
SYARIAH CABANG KEBUN BUNGA
BANJARMASIN**

Oleh

**Dra. RUSDIYAH, M.HI
IMAM ALFIANNOR, S.Ag, M.HI
LUTPI SAHAL, MSI**



Penelitian ini Dibiayai dari Dana DIPA
IAIN Antasari Banjarmasin
Tahun 2011

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI ANTASARI
PUSAT PENELITIAN
BANJARMASIN
2011**

ABSTRAK

(Preferensi Nasabah Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin)

Terdapat banyak faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli atau menggunakan jasa perusahaan. Faktor utama yang banyak mempengaruhi perilaku konsumen adalah ; faktor budaya, sosial, dan psikologi. Namun demikian penelitian ini lebih difokuskan pada preferensi konsumen/nasabah Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin yang merupakan bagian dari penelitian kejiwaan. Adapun pemilihan lokasi dilakukan pada Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin didasarkan pertimbangan bahwa Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin adalah pegadaian syariah yang pertama di Banjarmasin. Setelah melewati tahapan penelitian maka diperoleh hasil yang menunjukkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi nasabah sehingga menggadaikan pada Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin adalah sebagai berikut : keuntungan relatif sebesar (66.000), kompatibilitas sebesar (54.000), kompleksitas sebesar (22.120), triabilitas sebesar (36,680), Observabilitas sebesar (24,040). Berdasarkan hasil tersebut diketahui faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi preferensi nasabah adalah faktor keuntungan relatif.

Kata Kunci : *preferensi, pegadaian syariah, nasabah.*



SAMBUTAN KEPALA PUSAT PENELITIAN IAIN ANTASARI BANJARMASIN

Puji dan syukur dipanjatkan kehadirat Allah SWT, atas limpahan karunia-Nya kepada kita, kami menyambut gembira dan rasa bangga atas dipublikasikannya hasil penelitian saudara : Dra. Rusdiyah, M.H.I., dan kawan-kawan yang berjudul : **PREFERENSI NASABAH PEGADAIAN SYARIAH CABANG KEBUN BUNGA BANJARMASIN.**

Penelitian ini dapat terselenggara dengan dukungan dana yang bersumber dari DIPA IAIN Antasari Banjarmasin tahun 2011.

Sesuai dengan fungsinya Pusat Penelitian IAIN Antasari Banjarmasin terus berupaya melakukan pengkajian dan pengembangan melalui serangkaian riset terhadap masalah-masalah sosial, budaya dan keberagaman masyarakat, guna menentukan konsep-konsep dan teori-teori aplikasi untuk pengembangan masyarakat dan keberagaman seiring dengan perubahan sosial yang begitu cepat.

Hasil penelitian ini tentunya dapat lebih memperkaya khazanah ilmu pengetahuan bagi IAIN Antasari Banjarmasin dengan visinya menjadikan Perguruan Tinggi Islam terdepan dalam aspek informasi ilmiah keislaman kawasan Kalimantan.

Kami berharap agar kiranya temuan-temuan dan rekomendasi penelitian ini dapat dipergunakan oleh berbagai pihak yang relevan, agar karya ilmiah ini dapat berfungsi secara efektif. Semoga dapat bermanfaat bukan hanya bagi masyarakat Kalimantan Selatan, tapi juga bagi bangsa Indonesia.

Banjarmasin, Nopember 2011.
Kepala,

Drs. H. MUBIN, M. Ag
NIP. 19580312 198503 1 005

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|---|---------|
| Judul dan Tim Peneliti | i |
| Abstrak | iii |
| Kata Pengantar Kapuslit | iv |
| Daftar Isi | vi |
| Curricullum Vitae Peneliti | viii |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| A. Latar Belakang Masalah | 1 |
| B. Pembatasan Masalah..... | 7 |
| C. Rumusan Masalah..... | 8 |
| D. Tujuan Masalah..... | 9 |
| E. Manfaat Penelitian | 9 |
| F. Telaah Pustaka..... | 10 |
| G. Sistematika Pembahasan..... | 14 |
| H. Waktu dan Tempat Penelitian..... | 15 |
| BAB II GAMBARAN UMUM PEGADAIAN SYARIAH | |
| A. Deskripsi Teori | 16 |
| B. Kerangka Pikir..... | 71 |
| C. Pengajuan Hipotesis | 78 |
| BAB III METODE PENELITIAN | |
| A. Desain Penelitian | 80 |
| B. Pendekatan Metode..... | 84 |
| C. Variabel dan Pengukurannya..... | 84 |
| D. Populasi dan Sampel..... | 87 |
| E. Metode Pengumpulan Data | 90 |
| F. Instrumentasi..... | 91 |
| G. Teknik Analisa Data..... | 106 |

| | |
|---|-----|
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN | |
| A. Gambaran Umum Perkembangan Pegadaian Syariah Di Banjarmasin | 113 |
| B. Deskripsi | 119 |
| BAB V PENUTUP | |
| A. Kesimpulan | 160 |
| B. Rekomendasi | 161 |
| DAFTAR PUSTAKA | |

CURICULLUM VITAE PENELITI

1. Peneliti I

Nama : Dra. Rusdiyah, M.HI
NIP : 19670618 199203 2 001
Pangkat/Golongan : Penata (III/c)
Jabatan : Lektor
Unit Kerja : Fakultas Syariah IAIN Antasari
Banjarmasin

Pengalaman Penelitian :

*Praktek Akad Syariah pada Rahn dan Ijarah
Pegadaian Syariah (Perspektip Hukum Islam dan
Fatwa Dewan Syariah Nasional)*

2. Peneliti II

Nama : Imam Alfiannor, S.Ag, MHI
NIP : 19750108 200501 1 007
Pangkat/Golongan : Penata (III/c)
Jabatan : Lektor
Unit Kerja : Fakultas Syariah IAIN Antasari
Banjarmasin

Pengalaman Penelitian :

1. *Faktor-faktor yang mempengaruhi memasuki IAIN Antasari (Tahun 2007)*
2. *Karya Ulama Banjar di Bidang Fikih (tahun 2008)*
3. *Verifikasi Arah Kiblat Secara Sederhana, Akurat dan Praktis (Tahun 2010)*

3. Peneliti III

Nama : Lutpi Sahal, MSI
NIP : 19810921 200801 1 008
Pangkat/Golongan : Penata Muda (III/b)
Jabatan : Asisten Ahli
Unit Kerja : Fakultas Syariah IAIN Antasari
Banjarmasin

Pengalaman Penelitian :

*Pengembangan Model Dakwah Intensif Untuk
Peningkatan Kesadaran Lingkungan Masyarakat
Kawasan Bantaran Sungai Di Kota Banjarmasin*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan produk-produk berbasis syariah makin marak di Indonesia, tidak terkecuali pegadaian. Perum pegadaian mengeluarkan produk berbasis syariah yang disebut dengan pegadaian syariah dengan mottonya "Mengatasi Masalah dengan Syariah". Pada dasarnya, produk-produk berbasis syariah memiliki karakteristik seperti, tidak memungut bunga dalam berbagai bentuk karena riba,¹ itulah mengapa kendati berdasarkan beberapa ayat dalam Alquran telah terjadi kesepakatan pendapat di antara para ahli hukum dan para ahli teologi muslim bahwa *riba* dilarang oleh Islam.² Menetapkan uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditi yang diperdagangkan, dan melakukan bisnis untuk memperoleh imbalan atas jasa dan atau bagi hasil.

Prospek pegadaian syariah di masa depan sangat luar biasa. Respon masyarakat terhadap pegadaian syariah ternyata jauh lebih baik dari yang diperkirakan. Menurut survei Bank Muamalat Indonesia, dari target operasional tahun 2003 sebesar 1,55 milyar rupiah. Selama tahun 2004 pegadaian syariah mengalami pertumbuhan yang sangat signifikan dari segi omzet. Kenaikan tersebut adalah sebesar 123,84% dari 19

¹Pengertian riba pada tulisan ini menganut pengertian yang sama dengan pengertian yang menjadi latar belakang berdirinya bank-bank Islam di seluruh dunia.

²Makhalul Ilmi, *Teori dan Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2002), h 19.

miliar pada Desember 2003 (tahun pertama) menjadi Rp 179,68 miliar pada Desember 2004.³

Perkembangan dunia pegadaian syariah di Indonesia juga mengalami pertumbuhan yang sangat signifikan. Jika perbankan Syariah mengalami pertumbuhan 70% setiap tahunnya dan Asuransi Syariah rata-rata 40%, pegadaian syariah mengalami pertumbuhan rata-rata 30% setiap tahunnya.⁴

Perum Pegadaian bukan kali pertama mendapatkan award. Pada tahun 2003, Perum Pegadaian mendapatkan penghargaan BUMN dan CEO BUMN tahun 2003 (as the best 20 BUMN 2003) versi LM UI. Di tahun 2004, kembali perum pegadaian memperoleh penghargaan BUMN terbaik 2005, Jasa Pembiayaan dengan asset 1–10 Trilyun versi majalah Investor. Namun, di tahun 2005 ini, memang agak lain dan mengejutkan, perum pegadaian mampu menyabet tiga award bergengsi dari majalah Review yang didukung oleh Kementerian Negara BUMN, yaitu gelar CEO Terbaik tahun 2005, BUMN Terbaik tahun 2005 dan BUMN Jasa Keuangan Non Bank Terbaik tahun 2005.⁵

Keberadaan pegadaian syariah yang pada awalnya didorong oleh perkembangan dan keberhasilan

³Hemawan Kartajaya dan M. Syahir Sula, *Syariah Marketing*, (Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2006). h 206.

⁴Hemawan Kartajaya dan M. Syahir Sula, *Syariah ...*, (Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2006). h 203.

⁵Tepatnya pada tanggal 29 Agustus 2005, bertempat di Auditorium TVRI, yang disiarkan langsung ke seluruh penjuru Indonesia.

lembaga-lembaga keuangan syariah lainnya. Di samping itu, juga dilandai oleh kebutuhan masyarakat Indonesia terhaap hadirnya sebuah pegadaian yang merupakan prinsip-prinsip syariah.

Bagi masyarakat yang memanfaatkan produk jasa pegadaian, perilakunya dipengaruhi oleh pertimbangan aksebilitas Pegadaian, keamanan dan pertimbangan pelayanan, sebagaimana pertimbangan dalam memilih lembaga keuangan pada umumnya. Namun ada juga alasan utama masyarakat untuk menjadi nasabah pegadaian syariah adalah alasan keagamaan.

Seperti yang telah diuraikan oleh peneliti di atas, dalam memilih pegadaian syariah oleh masyarakat tidak hanya dipengaruhi oleh motif keagamaan namun lebih kepada sikap dan persepsi mereka. Bahkan motif keuntungan juga berpengaruh terhadap keputusan dalam menentukan penggunaan jasa/produk lembaga keuangan.

Saat ini pegadaian syariah di Banjarmasin tidak hanya tempat masyarakat kalangan menengah ke bawah, namun telah diminati oleh masyarakat kalangan atas, karena pegadaian melayani kebutuhan dana yang diperlukan secara cepat.

Sementara di Banjarmasin sendiri pegadaian syariah sudah didirikan sejak pertengahan tahun 2004 dan sangat berkembang sangat pesat. Hal ini bisa kita lihat dari laporan tahunan Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin mengalami refleksi dari peningkatan perkembangan penyaluran pinjaman, jumlah nasabah, sisa pinjaman dan barang jaminan

menghasilkan pendapatan usaha sewa modal yang jumlahnya meningkat rata-rata 88,75% setiap tahun yaitu dari Rp. 15.031 juta menjadi Rp. 183.447 juta pada tahun 2009.

Tabel 1.1 Perkembangan Pendapatan Usaha Syariah Selama Tahun 2005-2009

| Uraian | Tahun | | | | | Rata-rata Pertumbuhan (%) |
|------------------|--------|--------|--------|---------|---------|------------------------------|
| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | |
| Menurut Golongan | | | | | | |
| JS Gol. A | 97 | 216 | 227 | 219 | 209 | 29.92 |
| JS Gol. B | 1,569 | 3,483 | 4,426 | 5,107 | 5,412 | 42.61 |
| JS Gol. C | 2,744 | 6,090 | 8,783 | 12,685 | 15,796 | 58.78 |
| JS Gol. D | 5,484 | 12,173 | 33,087 | 55,661 | 81,190 | 101.97 |
| JS Gol. E | 3,031 | 6,728 | 4,367 | 23,619 | 37,302 | 146.42 |
| JS Gol. F | 1,416 | 3,143 | 6,213 | 13,837 | 23,540 | 103.12 |
| JS Gol. G | 599 | 1,328 | 2,872 | 8,038 | 14,567 | 124.77 |
| JS Gol. H | 91 | 202 | 492 | 2,046 | 5,431 | 186.71 |
| Jumlah | 15,031 | 33,363 | 60,467 | 121,212 | 183,447 | 88.75 |

Sumber: *Laporan Tahunan /Annual Report 2009 Perum Pegadaian, hal. 48*

Refleksi dari peningkatan perkembangan penyaluran pinjaman, jumlah nasabah, sisa pinjaman dan barang jaminan menghasilkan pendapatan usaha sewa modal yang jumlahnya meningkat rata-rata 28,94% setiap tahun yaitu dari Rp. 1.174.426 juta menjadi Rp. 3.213.450 juta pada tahun 2009.

Tabel 1.2 Perkembangan Pendapatan Usaha Sewa Modal untuk Bisnis Inti (KCA) Selama Tahun 2005-2009

| Uraian | Tahun | | | | | Rata-rata Pertumbuhan (%) |
|------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------------------------|
| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | |
| Menurut Golongan | | | | | | |
| JS Gol. A | 33,520 | 28,991 | 22,348 | 13,477 | 7,366 | (30.37) |
| JS Gol. B | 234,259 | 255,768 | 239,984 | 186,581 | 173,878 | (6.51) |
| JS Gol. C | 880,054 | 1,271,671 | 1,513,072 | 1,983,282 | 2,764,541 | 33.49 |
| JS Gol. D | 26,593 | 54,585 | 84,251 | 158,831 | 267,668 | 79.16 |
| Jumlah | 1,174,426 | 1,611,015 | 1,859,655 | 2,342,171 | 3,213,453 | 28.94 |

Sumber: *Laporan Tahunan /Annual Report 2009 Perum Pegadaian, hal. 43.*

Masyarakat Banjarmasin yang mayoritas muslim akan menjadi peluang besar bagi perkembangan pegadaian syariah. Karena dengan 95% masyarakat Banjarmasin beragama Islam yang dikenal sebagai masyarakat yang religius, sudah semestinya mereka lebih memilih untuk menggunakan lembaga keuangan yang berdasarkan syariah.

Menurut Badan Pusat Statistik Propinsi Kalimantan Selatan pada tahun 2010, jumlah penduduk Banjarmasin berjumlah 625.395 jiwa.

Tabel 1.3 Penduduk Banjarmasin menurut agama yang dianut tahun 2008

| Kota | Pemeluk Agama | | | | | Jumlah |
|-------------|---------------|-----------|---------|-------|-------|---------|
| | Islam | Protestan | Katolik | Hindu | Budha | |
| Banjarmasin | 600.607 | 12.194 | 7.467 | 2.326 | 4.651 | 627.245 |

Sumber: *Badan Pusat Statistik Provinsi Kalimantan Selatan.*
www.kalsel.bps.go.id

Tabel 1.4 Penduduk Banjarmasin menurut jenis kelamin tahun 2010

| Kota | Jenis Kelamin | | Rata-rata Pertumbuhan (%) |
|-------------|---------------|-----------|---------------------------|
| | Laki-laki | Perempuan | |
| Banjarmasin | 312.421 | 312.974 | 625.395 |

Sumber: *Badan Pusat Statistik Provinsi Kalimantan Selatan.*
www.kalsel.bps.go.id

Jumlah penduduk Banjarmasin yang mayoritas muslim, maka seharusnya pegadaian syariah lebih diminati oleh masyarakat. Namun, minat masyarakat tidak hanya dipengaruhi oleh kepercayaan yang mereka anut, tapi juga dipengaruhi oleh banyak faktor lainnya.

Dari pemaparan latar belakang di atas calon peneliti ingin menggali serta mengupas tuntas faktor-faktor apa sajakah yang mempengaruhi keberhasilan pegadaian syariah dalam meraih omzetnya dari perencanaan semula. Apakah ada preferensi yang lebih menonjol dalam pegadaian syariah tersebut. Karena menurut hemat peneliti dalam keberhasilannya ini pasti ada faktor preferensi nasabah yang melatarbelakanginya. Dalam penelitian ini peneliti hanya membatasi pada Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin, karena peneliti melihat pegadaian syariah tersebut sedang berkembang dengan pesatnya sebagaimana yang telah dipaparkan di atas tadi.

Dari pemaparan latar belakang di atas penulis ingin menggali serta mengupas tuntas faktor-faktor apa sajakah yang mempengaruhi keberhasilan pegadaian syariah dalam meraih omzetnya dari perencanaan semula. Apakah ada preferensi yang lebih menonjol dalam pegadaian syariah tersebut. Karena menurut hemat penulis dalam keberhasilannya ini pasti ada faktor preferensi nasabah yang melatarbelakanginya. Dalam penelitian ini penulis hanya membatasi pada pegadaian syariah yang terletak di wilayah Banjarmasin tepatnya di Jl. A. Yani Km 4,5. karena penulis melihat pegadaian tersebut sedang berkembang dengan pesatnya.

B. Pembatasan Masalah

Terdapat banyak alternatif penelitian tentang perilaku konsumen. Dan adalah tugas pemasarlah untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhan serta keinginan konsumen/nasabah. Sementara memahami perilaku nasabah tidaklah mudah. Namun bagaimanapun juga agar tujuan pemasaran tercapai pemasar harus mempelajari keinginan, persepsi, preferensi serta perilaku pelanggan sasaran mereka.

Terdapat banyak faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli atau menggunakan jasa perusahaan. Kotler menetapkan faktor-faktor utama yang banyak mempengaruhi perilaku konsumen adalah:

faktor budaya, sosial, pribadi dan psikologi.⁶ Namun agar penelitian ini lebih terfokus maka penelitian ini difokuskan pada preferensi konsumen/nasabah Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin yang merupakan bagian dari penelitian kejiwaan.

Adapun pemilihan lokasi penelitian dilakukan pada Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin didasarkan pertimbangan bahwa Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin adalah pegadaian syariah yang sudah berdiri kurang lebih selama 7 tahun dengan perkembangan yang pesat. Di samping itu nasabah yang ada di Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin sudah cukup mewakili untuk wilayah Banjarmasin dan sekitarnya. Hal ini terbukti dengan adanya nasabah yang berdomisili dari Banjarmasin Timur, Barat, Selatan, Utara, dan tengah, sebagaimana yang diungkapkan oleh pimpinan Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin.

C. Rumusan Masalah

Dari pemaparan singkat diatas, banyak sekali faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah pegadaian syariah dalam mengambil keputusan untuk menggadaikan barangnya guna mendapatkan pinjaman uang dari pegadaian syariah. Permasalahan dalam kajian ini dibatasi pada preferensi apa saja yang

⁶Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian, Jilid I*, Alih Bahasa Jaka Wasana, (Jakarta: Prenhallindo, 1997). h 153.

melatarbelakangi nasabah Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin untuk menggunakan lembaga penyalur uang yang menggunakan sistem syariah. Adapun permasalahannya dirumuskan sebagai berikut:

1. Preferensi apa yang menjadi pertimbangan nasabah bertransaksi di Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin?
2. Faktor apa yang paling dominan dalam mempengaruhi nasabah untuk tetap menggunakan jasa Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin?

D. Tujuan Penelitian

Dalam penelitian ini memiliki tujuan antara lain:

1. Menjelaskan preferensi apa yang menjadi pertimbangan nasabah bertransaksi di Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin.
2. Untuk mengetahui faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi nasabah untuk tetap menggunakan jasa Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin

E. Manfaat Penelitian

Sedangkan manfaat dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Sebagai khazanah keilmuan yang nantinya bisa dijadikan rujukan bagi kalangan manapun, baik dari kalangan masyarakat, akademisi, praktisi, maupun

kalangan Pegadaian syariah sendiri, baik di masa sekarang maupun di masa yang akan datang.

2. Memberikan masukan yang membangun kepada Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin mengenai preferensi masyarakat Banjarmasin agar di kemudian hari Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin lebih mempersiapkan diri.
3. Memberikan informasi preferensi, faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi nasabah pegadaian syariah untuk tetap mengadopsi pegadaian syariah serta pengaruh preferensi terhadap sikap/prilaku nasabah kepada Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin guna mengembangkan usahanya.

F. Telaah Pustaka

Banyak penelitian dan kajian yang membahas gadai atau *rahn* tetapi sangat sedikit sekali makalah, buku, atau karya ilmiah lain yang membahas dan terfokus pada gadai syariah.

Dari upaya eksplorasi yang telah dilakukan oleh penulis sejauh ini belum menemukan suatu penelitian yang secara khusus mengkaji tentang preferensi nasabah terhadap pegadaian syariah, baik itu pada tingkat strata satu (S1), strata dua (S2), maupun strata tiga (S3). Bahkan dalam bentuk buku, artikel dan sejenisnya pun belum pernah penulis temukan.

Sementara ini yang membahas masalah gadai masih bersifat parsial. hal ini terdapat pada:

Pertama Buku “*Pegadaian syariah*” Karya Drs. Muhammd, M.Ag. dan Sholikul Hadi, diterbitkan oleh Salemba Diniyah tahun 2001. Buku ini terdiri dari enam bab. Dalam buku ini penulis mendiskripsikan pendahuluan, yang memaparkan masalah riba, qiyamar, dan gharar. Kemudian dilanjutkan dengan permasalahan *rahn* (gadai) serta metode penulisan buku tersebut. Kedua tentang teori dan pelaksanaan gadai dalam perspektif konvensional. Pada bab ini secara umum dibahas tentang pengertian pegadaian, baik pengertian dari pendapat perorangan maupun berasal dari Undang-Undang Hukum Perdata. Dilanjutkan dengan perubahan nama perusahaan dari masa ke masa serta tugas, tujuan dan fungsi pegadaian. Secara rinci dalam buku ini di eksplorasi juga tentang pelaksanaan gadai di pegadaian. Ketiga konsep dan aspek legal pegadaian syariah. Dalam bab ini dipaparkan dasar hukum gadai, baik yang bersumber dari Alquran maupun al-Hadist. Persamaan, perbedaan *rahn* dan gadai merupakan hal penting dalam bab ini agar tidak terjadi pembiasaan dalam pemahaman masyarakat. Kemudian dilanjutkan dengan aspek-aspek pendirian gadai syariah, mekanisme operasional gadai syariah, dan prospek pegadaian syariah. Keempat pegadaian dalam perspektif Islam, yang meliputi antara lain; tinjauan umum pegadaian dalam perspektif Islam serta ketentuan pelaksanaan gadai dalam Islam. Kelima konstruksi pegadaian syariah. Dalam bab ini dijabarkan mengenai hakekat dan fungsi pegadaian serta bunga yang diberlakukan selama ini bagaimana dalam Islam,

apakah dibenarkan atau tidak? mungkin gadai sendiri merupakan aktivitas yang sifatnya sosial, atau bahkan diantara nilai sosial dan komersial? Maka dari, itu pada subbab berikutnya dibahas alternatif sistem gadai serta mekanisme operasional pegadaian syariah, dan yang terakhir keenam kesimpulan dan saran-saran penulis.

Buku ini secara mendasar telah membahas konsep gadai dan *rahn* serta mengkonstruksi ulang konsep gadai yang sesuai dengan syariah, tetapi belum secara jelas menganalisa mengenai hakikat gadai syariah dewasa ini, jika dilihat dari konsep gadai konvensional dan konsep *rahn* dalam fiqh. Serta belum menganalisa aplikasi penerapan konsep gadai syariah yang telah berjalan di Indonesia.

Buku ini masih bersifat global, hanya membahas lingkup pegadaian konvensional dan pegadaian syariah saja tanpa mengulas lebih jauh tentang preferensi serta faktor-faktor apa yang mempengaruhi nasabah pegadaian syariah untuk tetap mengadopsi Pegadaian Syariah Cabang Yogyakarta, maka dari itu perlu adanya tindakan lebih lanjut tentang pembahasan lebih rinci yang berkenaan dengan preferensi nasabah serta faktor-faktor apa yang mempengaruhi nasabah Pegadaian syariah. Lebih lanjut akan penulis paparkan dalam tesis ini.⁷

Kedua, Buku "Gadai Syariah di Indonesia Konsep, Implementasi dan Institusionalisasi". Karya Abdul

⁷Muhammad dan Sholikul Hadi, *Pegadaian syariah*, (Jakarta: Salemba Diniyah, 2001).

Ghofur Anshori 2006. Dalam buku ini penulis sedikit memaparkan tentang hasil penelitiannya pada dua kantor cabang Pegadaian syariah di Daerah Istimewa Yogyakarta yaitu Pegadaian syariah Kusumanegara dan Pegadaian Syariah Melati, dari 60 responden yang dijadikan sampel, diketahui bahwa pertimbangan-pertimbangan nasabah dalam memanfaatkan pegadaian syariah yaitu sebagai berikut: responden yang mempertimbangkan dalam memanfaatkan jasa layanan pegadaian syariah dengan alasan pegadaian syariah sesuai dengan syariah. Sedangkan responden yang beralasan bahwa pengenaan tarif dan biaya di pegadaian syariah lebih murah dibandingkan dengan pegadaian konvensional. Mengenai faktor lokasi kantor juga sangat berpengaruh terhadap pertimbangan-pertimbangan nasabah dalam memanfaatkan pegadaian syariah. Sebagian dari responden yang menggunakan jasa layanan pegadaian syariah karena kebutuhan. Selebihnya pertimbangan-pertimbangan nasabah dalam memanfaatkan Pegadaian syariah yaitu karena alasan keamanan (titip barang), dan berikutnya faktor pelayanan yang baik.

Selebihnya dalam buku ini membahas seputar yang berkenaan dengan Pegadaian, baik dari segi perkembangan Pegadaian syariah di Indonesia, tujuan dan latar belakang, aspek-aspek pendirian Gadai

Syariah, strategi pengembangan gadai syariah, dan lain sebagainya.⁸

Ketiga Tesis yang ditulis Ruslan Abdul Gafar dengan judul ”*Pegadaian syariah Di Indonesia (Aplikasi Penerapan Gadai Syariah Pada ULGS Cabang Pemakasan Dan Yogyakarta)*. Merupakan sebuah tesis guna memperoleh gelar Sarjana Strata dua (S2). Dalam tesis ini penulis menjabarkan tentang aplikasinya dalam pegadaian syariah tersebut. Dalam penelitian ini penulis ingin melihat dan membandingkan secara langsung di lapangan kesingkronisasian antara teori dan prakteknya di Pegadaian syariah.

G. Sistematika Pembahasan

Dalam penyusunan penelitian ini, sistematikanya akan disajikan secara integral dan saling berkaitan antara bab satu dengan bab dua, bab dua dengan bab tiga, bab tiga dengan bab empat, bab empat dengan bab lima, yang kemudian pada akhir bab lima nanti akan diambil suatu kesimpulan beserta saran-saran tentang preferensi nasabah pegadaian syariah. Sedangkan gambaran secara umum mengenai sistematika dan isi pembahasan dalam tesis ini dapat dideskripsikan sebagai berikut:

Penelitian ini terbagi dalam lima bab, yaitu bab pendahuluan, bab kajian pustaka, bab metode

⁸Abdul Ghofur Anshori, *Gadai Syariah di Indonesia Konsep, Implementasi dan Institutionalisasi*, (Yogyakarta: GAMA Press 2006).

penelitian, bab hasil hasil penelitian dan pembahasan, dan terakhir adalah bab penutup:

Bab I, pada bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, telaah pustaka, sistematika pembahasan.

Bab II, tentang kajian pustaka. Pada bab ini mendeskripsikan teori yang meliputi beberapa pembahasan antara lain: deskripsi teori Pegadaian syariah di Indonesia. preferensi nasabah, kerangka pikir, pengajuan hipotesis.

Bab III, tentang metode penelitian. Pada bab ini berisi tentang desain penelitian, variabel dan pengukurannya, populasi dan sampel, metode pengumpulan data, instrumentasi, dan teknik analisis data.

Bab IV, tentang hasil penelitian dan pembahasan. Bab ini berisi tentang sejarah perkembangan Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin, karakteristik nasabah, kemudian analisis data.

Bab V, penutup yang berisikan kesimpulan dan rekomendasi.

H. Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan selama 2 bulan, mulai bulan agustus sampai dengan September tahun 2011. Mengambil tempat di Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin. Berdasarkan data yang peneliti peroleh di Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin jumlah nasabah dalam penelitian ini tercatat yang aktif bertransaksi pada bulan maret 2011 berjumlah 519 orang nasabah.

BAB II

GAMBARAN UMUM PEGADAIAN SYARIAH

A. Deskripsi Teori

1. Sejarah Perkembangan Pegadaian Syariah di Indonesia

Pegadaian adalah suatu lembaga keuangan bukan Bank yang memberikan kredit kepada masyarakat dengan corak khusus yang telah dikenal di Indonesia sejak tahun 1901. Secara kelembagaan, menurut Peraturan Pemerintah No 10 tahun 1990 tentang Pegadaian, bahwa lembaga Pegadaian saat ini berbentuk suatu Perusahaan Umum (Perum) dan berada di bawah naungan Kantor Menteri Negara Badan Usaha Milik Negara.⁹ Perum Pegadaian atau *Pawn Shop* merupakan lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menyalurkan uang pinjaman atas dasar hukum gadai dalam rangka membantu masyarakat yang berpenghasilan rendah. Di samping itu, keberadaan Perum Pegadaian juga turut mencegah praktik ijon, riba, pegadaian gelap dan pinjaman yang tidak wajar lainnya.¹⁰

⁹Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia (ditinjau menurut undang-undang No 7 tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah dengan undang-undang No 10 tahun 1998, dan undang-undang No 23 tahun 1999 jo. Undang-undang No 3 tahun 2004 tentang Bank Indonesia*, (Jakarta: PRENADA MEDIA, 2005). h 14.

¹⁰Sutarno, *Aspek-aspek Hukum Perkreditan Pada Bank*, (Bandung: CV. ALFABETA, 2005). h 55-56.

Penyaluran uang pinjaman tersebut dilakukan dengan cara yang mudah, cepat, aman, dan hemat. Dengan demikian, sifat usaha dari Perum Pegadaian adalah menyediakan pelayanan bagi kemanfaatan umum (*public service*) dan sekaligus memupuk keuntungan berdasarkan prinsip pengelolaan perusahaan.¹¹

Lembaga semacam ini pada awalnya berkembang di Italia yang kemudian dipraktikkan di wilayah-wilayah Eropa lainnya, misalnya Inggris dan Belanda. Sistem gadai tersebut memasuki Indonesia dibawa dan dikembangkan oleh orang Belanda (*VOC*), yaitu sekitar abad ke-19 sejak Gubernur Jendral *VOC* Van Inhoff mendirikan *Bank Van Lening*. Bank tersebut memberi jasa pinjaman dana dengan syarat penyerahan barang bergerak, sehingga dapat dikatakan bahwa Bank ini pada hakikatnya memberikan jasa Pedagaian. Meskipun demikian, diyakini bahwa praktek gadai telah mengakar dalam keseharian masyarakat Indonesia.¹²

Bentuk usaha pegadaian di Indonesia berawal dari *Bank Van Lening* pada masa *VOC* yang mempunyai tugas memberikan pinjaman uang kepada masyarakat dengan jaminan gadai. Sejak itu bentuk usaha pegadaian telah mengalami beberapa kali perubahan

¹¹Rachmadi Usman, *Aspek-Aspek Hukum Perbankan di Indonesia*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2001). h 56.

¹²Abdul Ghofur Anshori, *Gadai Syariah di Indonesia Konsep, Implementasi dan Institusionalisasi*, (Yogyakarta: GAMA Press, 2006). h 43.

sejalan dengan perubahan peraturan-peraturan yang mengaturnya.

Pada mulanya usaha Pegadaian di Indonesia dilaksanakan oleh pihak swasta, kemudian pada awal abad ke-20 oleh Gubernur Jendral Hindia Belanda melalui *Staatsblad* tahun 1901 No 131 tertanggal 12 maret 1901 didirikan Rumah Gadai pemerintah (Hindia Belanda) di Sukabumi Jawa Barat. Dengan dikeluarkannya peraturan tersebut, maka pelaksanaan gadai dilakukan oleh pemerintah Hindia Belanda sebagaimana diatur dalam *Staatsblad* tahun 1901 No. 131 tersebut sebagai berikut: “kedua, sejak saat itu di bagian Sukabumi kepada siapapun tidak akan diperkenankan untuk memberi gadai atau dalam bentuk jual beli dengan hak membeli kembali, meminjam uang tidak melebihi seratus Golden, dengan hukuman, tergantung kepada kebangsaan para pelanggar yang diancam dalam pasal 337 KUHP bagi orang-orang Eropa dan pasal 339 KUHP bagi orang-orang Bimiputera.”

Selanjutnya, dengan *Staatsblad* 1930 No. 266 Rumah Gadai tersebut mendapat status Dinas Pegadaian sebagai Perusahaan Negara dalam arti undang-undang perusahaan Hindia Belanda (Lembaran Negara Hindia Belanda 1927 No 419).¹³

Pada masa selanjutnya, pegadaian milik pemerintah tetap diberi fasilitas monopoli atas kegiatan

¹³Muhammad dan Sholikul Hadi, *Pegadaian syariah*, (Jakarta: Salemba Diniyah, 2001). h 19.

Pegadaian di Indonesia. Dinas Pegadaian mengalami beberapa perubahan bentuk Badan Hukum, sehingga akhirnya pada tahun 1990 menjadi Perusahaan Umum. Pada tahun 1960 Dinas Pegadaian berubah menjadi Perusahaan Negara (PN) Pegadaian, pada tahun 1969 Perusahaan Negara Pegadaian diubah menjadi Perusahaan Jawatan (Perjan) Pegadaian, dan pada tahun 1990 Perusahaan Jawatan Pegadaian diubah menjadi Perusahaan Umum (Perum) Pegadaian melalui Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 10 tahun 1990 tanggal 10 April 1990. Pada waktu Pegadaian masih berbentuk Perusahaan Jawatan, misi sosial dari Pegadaian merupakan satu-satunya acuan yang digunakan oleh manajernya dalam mengelola Pegadaian. Pengelolaan Pegadaian bisa dilaksanakan meskipun perusahaan tersebut mengalami kerugian. Sejak statusnya diubah menjadi Perusahaan Umum, keadaan tersebut tidak sepenuhnya dapat dipertahankan lagi. Di samping berusaha memberikan pelayanan umum berupa penyediaan dana atas dasar hukum gadai, manajemen pegadaian juga berusaha agar pengelolaan usaha ini sedapat mungkin tidak mengalami kerugian. Perum Pegadaian diharapkan akan dapat mengalami keuntungan atau setidaknya penerimaan yang didapat mampu menutup seluruh biaya dan pengeluarannya sendiri.

Kantor pusat pegadaian berkedudukan di Jakarta dan dibantu oleh kantor daerah, kantor perwakilan daerah, dan kantor cabang. Saat ini jaringan usaha

Perum Pegadaian telah meliputi lebih dari 500 cabang yang tersebar di seluruh Indonesia.¹⁴

Perum Pegadaian merupakan sarana pendanaan alternatif yang sudah ada sejak lama dan sudah banyak dikenal masyarakat Indonesia, terutama di kota-kota kecil. Perum Pegadaian mempunyai peranan penting dalam penyaluran uang pinjaman atas dasar hukum gadai kepada masyarakat. Oleh karena itu, dalam rangka upaya peningkatan pelayanan kepada masyarakat dan pengembangan usaha, diperlukan dana yang cukup besar.

Perum Pegadaian sebagai Badan Usaha Milik Negara yang melaksanakan tugas pelayanan kepada masyarakat di bidang penyaluran uang pinjaman atas dasar hukum gadai, perlu didukung dengan partisipasi masyarakat berupa keikutsertaan dalam pendanaan. Untuk menghimpun dana dari masyarakat guna pengembangan usaha, sesuai dengan ketentuan Peraturan Pemerintah No 10 tahun 1990, Perum Pegadaian dapat mengeluarkan obligasi.

Gadai merupakan salah satu katagori dari perjanjian utang-piutang, yang mana untuk suatu kepercayaan dari orang yang berpiutang, maka orang yang berutang menggadaikan barangnya sebagai jaminan terhadap utangnya itu. Barang jaminan tetap milik orang yang menggadaikan (orang yang berutang) tetapi dikuasai oleh penerima gadai (yang berpiutang).

¹⁴Y. Sri Susilo dkk, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, (Jakarta: Salemba Empat, 2000). hal. 180.

Namun dalam kenyataan, bahwa gadai yang ada pada saat ini, khususnya di Indonesia dalam praktiknya menunjukkan adanya beberapa hal yang dipandang memberatkan dan dapat mengarahkan kepada suatu persoalan riba. Hal ini dapat dilihat dari praktik pelaksanaan gadai itu sendiri yang secara ketat menentukan bunga gadai, yaitu adanya tambahan sejumlah uang atau prosentase tertentu dari pokok utang pada waktu membayar utang. Hal ini jelas merugikan pihak pemberi gadai (*rahin*) karena ia harus menambahkan sejumlah uang tertentu dalam melunasi utangnya. Namun jika hal ini tidak dilakukan, dilihat dari segi komersial, pihak penerima gadai (*murtahin*) juga akan merasa dirugikan misalnya karena inflasi, atau pelunasan berlarut-larut, sementara barang jaminan tidak laku.

Hadirnya Perum Pegadaian sebagai sebuah lembaga keuangan formal di Indonesia, yang bertugas menyalurkan pembiayaan dengan bentuk pemberian uang pinjaman kepada masyarakat yang membutuhkan berdasarkan hukum gadai merupakan suatu hal yang perlu disambut positif. Lembaga Pegadaian di Indonesia dewasa ini ternyata dalam praktiknya belum dapat terlepas dari berbagai persoalan. Sedangkan persoalan-persoalan yang dihadapi lembaga tersebut amatlah kompleks. Apabila ditinjau dari syariat Islam, dalam aktivitas perjanjian gadai masih terdapat unsur-unsur yang dilarang oleh syara', diantaranya yaitu masih terdapatnya unsur riba, qimar (spekulasi), ghoror (ketidak pastian) yang cenderung merugikan salah satu

pihak. Adanya unsur-unsur tersebut dalam aktivitas perjanjian gadai, akan banyak mendatangkan kemudharatan dari pada kemaslahatannya. Hal ini juga akan berakibat timbulnya praktik-praktik ketidakadilan serta berakibat munculnya praktek-praktek kezaliman yang lain. Oleh karena itu, perlu adanya rekonstruksi sistem operasionalnya.¹⁵

Trend dari perkembangan *rahn* sebagai produk perbankan Syariah belum begitu baik, hal ini disebabkan oleh keberadaan komponen-komponen pendukung produk *rahn* yang terbatas, seperti sumber daya penafsir, alat untuk menafsir, dan gudang penyimpanan barang jaminan. Oleh karena itu, tidak semua Bank mampu memfasilitasi keberadaan *rahn* ini, tetapi jika keberadaan *rahn* sangat dibutuhkan dalam sistem pembiayaan bank, maka bank tersebut memiliki ketentuan sendiri karena alasan kapasitas gudang penyimpanan barang jaminan terbatas.

Berdirinya pegadaian syariah, berawal pada tahun 1998 ketika beberapa General Manager melakukan studi banding ke Malaysia. Setelah melakukan studi banding, mulai dilakukan penggodokan rencana pendirian pegadaian syariah. Tapi ketika itu ada sedikit masalah internal sehingga hasil studi banding itu pun hanya ditumpuk. Pada tahun 2000 konsep bank syariah mulai marak. Lembaga syariah pun mulai melirik pegadaian. Saat itu, Bank Muamalat Indonesia (BMI)

¹⁵M. Sholahuddin, *Lembaga Ekonomi & Keuangan Islam*, (Surakarta: Muhammadiyah University Press Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2006). h 87-88.

kian gencar meningkatkan aliansi, menawarkan kerjasama dan membantu segi pembiayaan dan pengembangan.¹⁶

Adapun latar belakang berdirinya pegadaian syariah yaitu bekerja sama dengan Bank Muamalat Indonesia. Karena Bank Muamalat Indonesia sendiri masih belum punya manajemen skill dalam bidang ahli menaksir barang, sedangkan pegadaian syariah sudah mempunyai ahli penaksir barang akan tetapi dananya masih sangat terbatas. Maka dari itu perlu adanya kerjasama dengan prinsip bagi hasil.

Bentuk kerjasamanya Perum Pegadaian memberikan kontribusi dalam sistem gadainya, sedangkan Bank Muamalat Indonesia memberi muatan sistem syariah. Kerja sama ini mencakup tambahan pembiayaan modal kerja tiga Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) yang telah beroperasi dan pendirian 13 Cabang Layanan Gadai Syariah.¹⁷

Tahun 2002 mulai diterapkan sistem pegadaian syariah dan pada tanggal 14 Januari tahun 2003 pegadaian syariah resmi dioperasikan dan Pegadaian Cabang Dewi Sartika menjadi kantor cabang Pegadaian pertama yang menerapkan sistem pegadaian syariah.

Sejak berdirinya Unit Layanan Gadai Syariah pertama pada 14 Januari 2003 sampai dengan awal

¹⁶SyariahPublikasi: http://members.bumn-ri.com/pegadaian/news.html?news_id=9661
eramuslim -, (8/08/2011 11:42 WIB).

¹⁷Majalah Modal, *16 Layanan Gadai Syari'ah dari BMI-Pegadaian*, (No. 12-Okt 2003). h 23.

Februari 2003 Omset Gadai Syariah sudah mencapai Rp.125 juta dengan jumlah nasabah sebanyak 70.

Nasabahnya tersebar tidak saja disekitar jalan Dewi Sartika tapi dari Kalideres, Cipinang, Ciputat dan tempat-tempat yang jauh lainnya.

Dari data yang ada tidak semua muslim, ada juga yang non muslim yaitu sekitar 10% dari jumlah nasabah mereka yang non muslim, alasannya bukan dilihat dari tempat tinggal. Mayoritas nasabah yang datang ke Unit Layanan Gadai Syariah biasanya untuk modal usaha, ada juga untuk usaha percetakan, cathering, pakaian muslim, untuk keperluan biaya pengobatan atau biaya pendidikan.

Kerjasama Bank Muamalat Indonesia dengan Perum Pegadaian ditujukan untuk membangun sinergi atau potensi yang dimiliki bersama untuk mengembangkan gadai syariah. Secara bersama kedua lembaga ini akan mengupayakan implementasi sosialisasi dan penyediaan sarana gadai syariah kepada masyarakat Indonesia.

Bank Muamalat Indonesia selain mendukung pendanaan, juga sebagai fasilitator ke dewan Syariah dalam mengawasi layanan pegadaian syariah agar sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.¹⁸

Pola kemitraan itu telah disepakati antara Manajemen Bank Muamalat Indonesia dan Perum Pegadaian. Nisbah bagi hasil yang disepakati antara

¹⁸ Suara Merdeka, <http://www.suaramerdeka.com/harian/0401/02/eko10.htm>, (Jumat, 2 Januari 2004).

Bank Mualamat Indonesia dengan Perum Pegadaian adalah 50% : 50% dengan cara pembayaran bulanan yang akan ditinjau setiap enam bulan sekali.¹⁹

Di Indonesia pegadaian diatur oleh Peraturan Pemerintah No 10 tahun 1990 yang menyatakan bahwa pegadaian adalah badan usaha tunggal yang diberi wewenang untuk menyalurkan uang pinjaman atas dasar hukum gadai.²⁰

Lahirnya Pegadaian syariah sebenarnya berawal dari lahirnya fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) tanggal 16 Desember 2003 mengenai bunga Bank. Fatwa ini memperkuat terbitnya Peraturan Pemerintah No. 10 tanggal 1 April 1990 yang menerangkan bahwa misi yang diemban oleh pegadaian adalah untuk mencegah praktik riba, dan misi ini tidak berubah hingga diterbitkannya Peraturan Pemerintah No. 103 tahun 2000 yang dijadikan sebagai landasan kegiatan usaha Pegadaian hingga sekarang. Secara operasional, konsep pegadaian syariah mengacu pada sistem administrasi modern, yaitu asas rasionalitas, efisiensi, dan efektivitas yang diselaraskan dengan nilai-nilai Islam dan berada dalam binaan Divisi Usaha Lain Perum Pegadaian.²¹

¹⁹*Bank Mualamat Tambah Dana Untuk Pegadaian*, http://www.mualamatbank.com/berita/berita_detail.asp?newsID=39, (Kamis, 04 Desember, 2003).

²⁰<http://www.indonesia.com/bernas/9708/26/UTAMA/26bis.htm-3k-Cached-More from this site-Save>

²¹Hemawan Kartajaya dan M. Syahir Sula, *Syariah ...*, (Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2006). h 204-205.

Pasca fatwa Majelis Ulama Indonesia tentang pengharaman bunga (*interest*). Pegadaian beberapa waktu lalu, Pegadaian yang menggunakan sistem syariah mengalami kemajuan yang cukup pesat. Hal ini menimbulkan optimisme yang cukup besar mengenai peranan dan prospek Pagadaian Syariah di masa depan.

Satu hal yang perlu dicermati bahwa Peraturan Pemerintah No. 10/1990 menegaskan misi yang harus diemban oleh pegadaian untuk mencegah praktik riba, misi ini tidak berubah hingga terbitnya Peraturan Pemerintah No. 103 tahun 2000 yang dijadikan sebagai landasan kegiatan usaha Pegadaian sampai sekarang. Banyak pihak berpendapat bahwa operasionalisasi Pegadaian prafatwa MUI tanggal 16 Desember 2003 tentang bunga, telah sesuai dengan konsep, syariah meskipun harus diakui belakangan bahwa terdapat beberapa aspek yang menepis anggapan itu. Berkat Rahmat Allah SWT dan setelah melalui kajian panjang, akhirnya disusunlah suatu konsep pendirian Unit Layanan Gadai Syariah sebagai langkah awal pembentukan divisi khusus yang menangani kegiatan usaha syariah.²²

Konsep operasi pegadaian syariah mengacu pada sistem administrasi modem yaitu azas rasionalitas, efisiensi dan efektifitas yang diselaraskan dengan nilai Islam. Fungsi operasi pegadaian syariah itu sendiri

²²Ari Agung Nugraha, *Gambaran Umum Kegiatan Usaha Pegadaian syariah*, <http://ulgs.tripod.com/aboutme.htm>. (Penulis adalah Manager Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Sei Panas-Batam).

dijalankan oleh kantor-kantor cabang pegadaian syariah/Unit Layanan Gadai Syariah sebagai satu unit organisasi di bawah binaan Divisi Usaha Lain Perum Pegadaian. Unit Layanan Gadai Syariah ini merupakan unit bisnis mandiri yang secara struktural terpisah pengelolaannya dari usaha gadai konvensional. Pegadaian syariah pertama kali berdiri di Jakarta dengan nama Unit Layanan Gadai Syariah Cabang Dewi Sartika di bulan Januari tahun 2003. Menyusul kemudian pendirian Unit Layanan Gadai Syariah di Surabaya, Makasar, Semarang, Surakarta, dan Yogyakarta di tahun yang sama hingga September 2003. Masih ditahun yang sama pula, 4 Kantor Cabang Pegadaian di Aceh dikonversi menjadi Pegadaian syariah.²³ Sampai akhir 2004 pegadaian syariah telah melakukan ekspansi sehingga mempunyai 27 cabang yang tersebar di seluruh Indonesia, yaitu di Medan, Padang, Jakarta, Bandung, Semarang, Jogjakarta, Surakarta, Surabaya, Makasar, Manado dan Balikpapan.²⁴

Hingga saat ini (2006), Pegadaian telah membuka empat cabang baru yakni dua di Surabaya (Mayjen Supono dan Blauran), Mataram (wilayah Denpasar), dan Gorontalo. Sementara dalam waktu dekat, Pegadaian syariah juga akan hadir di Malang,

²³M. Sholahuddin, *Lembaga ...*, (Surakarta: Muhammadiyah University Press Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2006). h 90.

²⁴Hemawan Kartajaya dan M. Syahir Sula, *Syariah ...*, (Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2006). h 205.

Pontianak (Kanwil Balikpapan), Jepara Jawa Tengah. Saat ini Pegadaian syariah telah memiliki 36 outlet di seluruh wilayah nusantara Indonesia.²⁵

Pegadaian syariah merupakan perusahaan yang modern dan dinamis serta mempunyai tujuan untuk memudahkan pemberian pinjaman dengan hukum syariah dan memberantas rentenir. Biaya awal pengoperasian Pegadaian Syariah Cabang Dewi Sartika sebesar 1,55 milyar rupiah.

Target pasar Pegadaian syariah tidak bersifat eksklusif untuk masyarakat Islam saja tapi juga non Muslim. Awalnya sasaran konsumen pegadaian syariah adalah masyarakat Islam yang loyalis, yang tidak mau berhubungan dengan sistem ekonomi konvensional. Ternyata jumlah mereka cukup banyak.

Untuk mengenalkan Pegadaian syariah pada masyarakat, awalnya digunakan prinsip halal haram, namun seiring perjalanan waktu, konsep itu sudah tidak terlalu relevan. Karena masyarakat sekarang bukan masyarakat yang loyalis, tapi masyarakat yang rasional. Sehingga untuk menarik minat masyarakat, yang dikedepankan adalah pelayanan yang baik untuk kepuasan masyarakat, bertanggungjawab dan Islami.

Pelayanan pegadaian syariah berbeda dengan pelayanan Pegadaian konvensional. Salah satu yang membedakannya antara lain, karyawan perempuan misalnya harus mengenakan jilbab dan yang lebih

²⁵http://www.republika.co.id/koran_detail.asp?id=242287&kat_id=256, *Pegadaian Kembangkan Pembiayaan Syariah Bagi UKM*, (Selasa, 04 April 2006).

diutamakan adalah akhlak Islami. Setiap karyawan ditekankan untuk selalu tersenyum dalam memberikan pelayanan karena senyuman adalah ibadah.

Untuk promosi pegadaian syariah juga mempertimbangkan prinsip-prinsip syariah, misalnya tidak mengandung dusta. "Sebab saat ini banyak sekali promosi yang mengandung dusta atau menjanjikan sesuatu yang sebenarnya tidak ada". Ke depan, pegadaian syariah mampu bersaing secara terbuka, sebab masyarakat sudah mampu memilih mana layanan-layanan yang terbaik.

Pegadaian syariah sebagai suatu solusi yang muncul di tengah kegelisahan masyarakat terhadap praktik-praktik penipuan yang berkedok jasa, dan juga dilatarbelakangi atas berkurangnya kepercayaan masyarakat kepada lembaga-lembaga yang berorientasi pada penawaran jasa ini, mencoba tampil dengan kepercayaan penuh dan patut untuk mendapatkan kepercayaan. "secara konsep pegadaian syariah terfokus pada mekanisme kepengelolaannya yang sesuai dengan kaedah fiqih, dan seperti yang pernah dipraktikkan oleh Rasulullah saw". Secara umum ciri dari pegadaian adalah transaksi dari pemilik dana (modal) dengan pemilik barang. Transaksi yang dimaksud adalah peminjaman sejumlah uang atau dana dengan jaminan barang yang sesuai dengan nilai uang yang dipinjam.

Pada dasarnya konsep pegadaian syariah yang dimaksud dapat dilihat dari dua aspek, *pertama*: kebutuhan konsumtif, dan *kedua*: kebutuhan produktif.

Adapun latar belakang munculnya sistem syariah secara umum tidak terlepas dari mekanisme sistem konvensional yang menggunakan konsep bunga, sebab dengan konsep bunga yang diterapkan dalam pegadaian konvensional dapat dikategorikan sebagai riba dan hal ini dilarang oleh Islam, sedangkan dalam sistem syariah yang dikembangkan bukanlah sistem tambahan (bunga), akan tetapi berdasarkan prinsip dasar rela sama rela (*an taraddin minkum*) dan tidak boleh ada pihak yang menzalimi dan dizalimi. Dengan sistem Islami ini, optimisme memang cukup besar, karena pagadaian syariah memang memiliki keunggulan dan kekutan konseptual. Namun itu tidak bisa menutup mata terhadap kelemahan-kelemahan potensial yang inherent dalam konsep pagadaian syariah ini, seperti Undang-Undang, manajemen, modal, konsep praktis pagadaian syariah dan lain sebagainya.²⁶

2. Pengertian Gadai (*rahn*)

Fiqh Islam mengenal perjanjian gadai yang disebut *ar-rahn* yaitu perjanjian menahan suatu barang sebagai tanggungan utang. Gadai atau *ar-rahn* dalam bahasa arab (arti lughat) berarti *al-tsubut wa al-dawam* (tetap dan kekal). Sebagian ulama lughat memberi arti *al-rahn* dengan *al-habs* (tertahan).²⁷

²⁶Buletin KOMPAS, *Pegadaian syariah Sebuah Sistem Ekonomi Baru*, (Yogyakarta: Lembaga Pers Koprasi Mahasiswa IAIN Sunan Kalijaga, Edisi 29/IX/2003).

²⁷Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah, Jilid III*, (Beirut: Darul Fikr, t.t.). h 187.

Pengertian yang hampir serupa juga diungkapkan oleh Ahmad Azhar Basyir bahwa perjanjian gadai dalam Islam disebut *rahn*, yaitu perjanjian menahan sesuatu barang sebagai tanggungan utang. Kata *rahn* menurut bahasa berarti “*tetap*”, “*berlangsung*” dan “*menahan*”. Sedangkan menurut istilah berarti menjadikan sesuatu benda bernilai menurut pandangan syara’ sebagai tanggungan utang; dengan adanya tanggungan utang itu seluruh atau sebagian utang dapat diterima.²⁸

Ar-Rahn merupakan perjanjian penyerahan barang untuk menjadi agunan dari fasilitas pembayaran yang diberikan. Ada beberapa definisi yang dikemukakan oleh ulama fiqh. Ulama Mazhab Maliki mendefinisikan *rahn* sebagai harta yang bersifat mengikat. Ulama Mazhab Hanafi mendefinisikan *rahn* dengan, “menjadikan sesuatu (barang) sebagai jaminan terhadap hak (piutang) yang mungkin dijadikan sebagai pembayar hak (piutang) tersebut, baik seluruhnya maupun sebagiannya.” Sedangkan ulama Mazhab Syafi’i dan Mazhab Hanbali mendefinisikan *rahn* dalam arti akad, yaitu “menjadikan materi (barang) sebagai jaminan utang yang dapat dijadikan pembayar utang apabila orang yang berutang tidak bisa membayar utangnya itu.”

Ar-Rahn di tangan murtahin (pemberi utang kreditur) hanya berfungsi sebagai jaminan utang dari

²⁸Ahmad Azhar Basyir, *Hukum Islam Tentang Riba, Utang-piutang Gadai*. (Bandung: Al-Ma’arif, 1993). h 50.

rahn (orang yang berutang debitur). Barang jaminan itu baru dapat dijual/dihargai apabila dalam waktu yang disetujui oleh kedua belah pihak utang tidak dapat dilunasi oleh debitur. Oleh sebab itu, hak kreditur terhadap barang jaminan hanya apabila debitur tidak melunasi utangnya pada jatuh tempo yang telah ditentukan.²⁹

Sedangkan menurut Imam Abu Zakariya Al-Anshori dalam kitabnya *Fathul Wahhab* mendefinisikan *rahn* sebagai berikut, “Menjadikan benda yang bersifat harta (harta benda) sebagai kepercayaan dari suatu utang yang dapat dibayarkan dari (harga) benda itu bila utang tidak dibayar.”³⁰

Selanjutnya Imam Taqiyyuddin Abu-Bakar Al-Husaini dalam kitabnya *Kifayatul Ahyar Fii Halli Ghayati Al-Ikhtisar* berpendapat bahwa definisi *rahn* adalah, “Akad/perjanjian utang-piutang dengan menjadikan harta sebagai kepercayaan/penguat utang dan yang memberi pinjaman berhak menjual barang yang digadaikan itu pada saat ia menuntut haknya.”

Ar-Rahn adalah menahan salah satu harta/barang milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang

²⁹Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, (Jakarta: PT. Pustaka Utama Grafiti, 1999). h 75-77.

³⁰Chuzaimah T Yanggo dan Anshori, AZ, Hafiz, *Problema Hukum Islam Kontemporer (buku ketiga)*, (Jakarta: Pustaka Firdaus, 1997). h 60.

diterimanya.³¹ Lebih lanjut Imam Taqiyuddin mengatakan bahwa harta/barang yang dapat dijadikan jaminan utang adalah semua barang yang dapat dijual-belikan, artinya semua barang yang dapat dijual itu dapat digadaikan.

Dalam buku lain juga didefinisikan bahwa *rahn* adalah menahan sesuatu dengan hak yang memungkinkan pengambilan manfaat darinya atau menjadikan sesuatu yang bernilai ekonomis pada pandangan syariah sebagai kepercayaan atas hutang yang memungkinkan pengambilan hutang secara keseluruhan atau sebagian dari barang itu.³²

“Menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimannya.” Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Secara sederhana dapat dijelaskan bahwa *rahn* adalah semacam jaminan hutang atau gadai.³³

³¹Mardianto Jatna, Disampaikan dalam acara “Seminar Nasional Pegadaian syariah Dalam Konstelasi Perbankan”, (Auditurium IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, Senin 29 Sept 2003).

³²Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia, *Konsep Produk dan Implementasi Operasional Bank Syariah*. (Jakarta: Djembatan, 2001). h 73.

³³Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syariah Wacana Ulama dan Cendekiawan*. (Yogyakarta: STIES dan TAZKIA INSTITUT, 1999). h 213.

Menurut Dachroni³⁴ pegadaian syariah ialah melakukan hukum gadai/rahn yang berdasarkan prinsip ekonomi Islam atau prinsip-prinsip Islam berdasarkan Alquran, Hadist, Ijma, Qiyas, dan fatwa Majelis Ulama Indonesia.

Rahn adalah perjanjian penyerahan barang atau harta Anda sebagai jaminan berdasarkan hukum gadai berupa emas/perhiasan/kendaraan. Anda hanya cukup mengisi dan menandatangani Surat Bukti Rahn, serta kemudian dana segarpun dapat segera Anda terima dengan jumlah maksimal 90% dari nilai taksir terhadap barang yang diserahkan.³⁵ Nasabah hanya akan dibebani biaya administrasi dan biaya jasa simpan dan pemeliharaan barang jaminan (*ijarah*).

Ar-Rahn dalam istilah hukum positif Indonesia adalah apa yang disebut dengan barang jaminan, agunan,³⁶ runguhan,³⁷ cagar,³⁸ atau cagaran, tanggungan.³⁹

³⁴Manager Perum Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Kusumanegara, (Selasa, 18 mei 2004).

³⁵<http://www.muamalatbank.com/produk/rahn.asp>

³⁶Kata *agunan* dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia yang diterbitkan oleh Departemen Pendidikan dan Kebudayaan RI (1988) diartikan sebagai cagaran, gadaian, jaminan, tanggungan.

³⁷Kata *runguhan* dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia yang diterbitkan oleh Departemen Pendidikan dan Kebudayaan RI (1988) diartikan sebagai barang dan sebagainya yang diserahkan untuk tanggungan uang yang dipinjam. Menurut kamus tersebut, sinonim dari runguhan adalah cagaran dan jaminan. *Merunguhkan* berarti menyerahkan sesuatu untuk cagaran (jaminan, tanggungan); atau berarti pula menggadaikan.

Dari berbagai definisi di atas dapat disimpulkan bahwa *rahn* merupakan suatu akad utang-piutang dengan menjadikan barang yang mempunyai nilai harta menurut pandangan syara' sebagai jaminan, hingga orang yang bersangkutan boleh mengambil uang. Gadai untuk menanggung semua hutang. Kalau orang yang berhutang mengembalikan sebagian hutangnya, ia tidak boleh mengambil barang yang digadaikan sebelum melunasi semua hutangnya. Boleh menggadaikan barang milik serikat untuk tanggungan hutang seseorang asal mendapat izin dari serikat. Juga boleh menggadaikan barang pinjaman, sebab barang itu sudah menjadi hak sementara.⁴⁰

Untuk dapat disebut gadai maka unsur-unsur berikut di bawah ini harus dipenuhi:

- a. Gadai diberikan hanya atas benda bergerak.
- b. Gadai harus dikeluarkan dari penguasaan pemberi gadai

³⁸Kata *cagar* dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia yang diterbitkan oleh Departemen Pendidikan dan Kebudayaan RI (1988) diartikan sebagai barang yang dipakai sebagai tanggungan utang atau barang yang digadaikan. Menurut kamus tersebut, *mencagarkan* berarti memberikan barang untuk tanggungan utang.

³⁹Salah satu arti dari *tanggungan* menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia yang diterbitkan oleh Departemen Pendidikan dan Kebudayaan RI (1988), adalah barang yang dijadikan jaminan. Menurut kamus tersebut, *menanggungkan* berarti menyerahkan barang atau surat berharga sebagai jaminan utang.

⁴⁰Moh Rifa'i dkk, *Terjemah Khulash Kifayatul Akhyar*, (Semarang: CV Toha Putra, 1978), h 197-198.

- c. Gadai memberikan hak kepada kreditor untuk memperoleh pelunasan terlebih dahulu atas piutang kreditor (*droit de preference*).
- d. Gadai memberikan kewenangan kepada kreditor untuk mengambil sendiri pelunasan secara mendahului.⁴¹

3. Dasar Hukum Gadai

Gadai hukumnya *jaiz* (boleh) menurut al-Qur'an, hadist, ijma', dan kaidah fiqih.⁴² Dari keempat sumber hukum tersebut disajikan dasar hukum sebagai berikut:

a. Alquran

Dalil yang dijadikan landasan hukum oleh Dewan Syariah Nasional tentang gadai (*rahn*) tersebut sesuai dengan fatwa DSN No 25/DSN-MUI/III/2002.

Sebagaimana ayat al-Qur'an yang dapat dijadikan dasar hukum perjanjian gadai adalah Q.S al-Baqarah (2): 282 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ
كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ الَّذِي
عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسَ مِنْهُ شَيْئًا ...

“Hai orang-orang yang beriman, jika kamu bermuamalah/transaksi atas dasar hutang dalam waktu yang telah ditentukan, tulislah. Hendaklah seorang

⁴¹Kartini Muljadi dan Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Kekayaan: Hak Istemewa Gadai dan Hipotek*, (Jakarta: PRENADA MEDIA, 2005). h 74.

⁴²Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, (Bairut: Darul Fikr, 1983). h 193.

penulis diantaramu menulis dengan benar, dan janganlah ia enggan menulisnya sebagaimana yang diajarkan Allah. Hendaklah ia menulis dan orang yang berhutang mengimlakkan. Bertaqwalah kepada Allah, Tuhannya, dan janganlah kamu mengurangi sedikit pun...

Gadai juga diperbolehkan dalam keadaan tidak bepergian sesuai dengan hadist yang diriwayatkan oleh 'Aisyah RA yang menceritakan bahwa Rasulullah SAW membeli makanan dari seorang Yahudi yang dibayarkan secara tunda dan beliau menggadaikan alat perangnya.⁴³

b. As-Sunnah

Hadist Riwayat Bukhari dari Annas r.a.:

... وَلَقَدْ رَهَنَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ دِرْعًا لَهُ بِالْمَدِينَةِ عِنْدَ يَهُودِيٍّ
وَأَخَذَ مِنْهُ شَعِيرًا لِأَهْلِهِ ...⁴⁴

...“Rasulullah menggadaikan baju besinya kepada seseorang Yahudi di Madinah dan mengambil darinya gandum untuk keluarga beliau...” (H.R. Bukhari).

⁴³Abdullah Abdul Husain at-Tariqi, *al-Iqtishad al-Islam; ushunun wa muba'un wa akhdad*, diterjemahkan oleh M. Irfan Sofwani, *Ekonomi Islam, Prinsip, Dasar, dan Tujuan*, (Yogyakarta: Magistra Insania Press, 2005). h 364.

⁴⁴Al-Ja'fiy Imam Abi Abdillah Muhammad Ibnu Ismail Al-Bukhari, *Shahih Al-Bukhari*, (Jakarta: Beirut, Darul Fikr, 1981). h 115.

Hadist Riwayat Bukhari dan Muslim dari Aisyah

r.a.:

عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اشْتَرَى طَعَامًا
مِنْ يَهُودِيٍّ إِلَى أَجْلِ فَرَهْنَهُ بِرَعَاهُ⁴⁵

“Sesungguhnya Rasulullah s.a.w. membeli makanan dengan berhutang dari seorang Yahudi dan menjaminkan kepadanya baju besi”. (H.R. Bukhari dan Muslim).

Hadist Riwayat Ibnu Majah:

لَا يَغْلُقُ الرَّهْنُ مِنْ صَاحِبِهِ الَّذِي رَهْنَهُ، لَهُ غُنْمُهُ وَعَلَيْهِ غُرْمُهُ

“Tidak terlepas kepemilikan barang gadai dari pemilik yang menggadaikannya. Dia memperoleh manfaat dan menanggung resikonya”. (H.R. Ibnu Majah).

Hadist Riwayat Jama'ah kecuali Muslim dan Nasa'i:

لِظَهْرِ يُرْكَبُ بِنَفَقَتِهِ إِذَا كَانَ مَرَهُوئًا، وَلِبْنُ الدَّرِّ يُشْرَبُ بِنَفَقَتِهِ إِذَا كَانَ
مَرَهُوئًا، وَعَلَى الَّذِي يُرْكَبُ وَيُشْرَبُ النَّفَقَةُ.

“Tunggangan (kendaraan) yang digadaikan boleh dinaiki dengan menanggung biayanya dan binatang ternak yang digadaikan dapat diperoleh susunya dengan menanggung biayanya. Orang yang menggunakan dan memerah susu tersebut wajib

⁴⁵Muslim Imam., *Shahih Al-Muslim Jilid 1*, (Jakarta: Beirut. Darul Fikr, t.t). h 701.

menanggung biaya perawatan dan pemeliharaan".
(Hadist Riwayat Jama'ah kecuali Muslim dan Nasa'i).

c. Ijtihad

Berdasarkan Alquran dan hadist di atas menunjukkan bahwa transaksi atau perjanjian gadai dibenarkan dalam Islam bahkan Nabi pernah melakukannya. Namun demikian, perlu dilakukan pengkajian yang lebih mendalam dengan melakukan ijtihad.

Pada dasarnya para ulama telah bersepakat bahwa gadai itu boleh. Para ulama tidak pernah mempertentangkan kebolehnya demikian pula landasan hukumnya. Jumhur ulama berpendapat bahwa gadai disyariatkan pada waktu tidak bepergian maupun pada waktu bepergian.⁴⁶

d. Kaidah Fiqih⁴⁷

"Pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya".

e. Fatwa DSN

Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No 25/DSN-MUI/III/2000, tentang *rahn*: Fatwa Dewan Syariah Nasional No 25/DSN-MUI/III/2002, yang ditetapkan tanggal 28 Maret 2002 oleh Ketua dan Sekretaris Dewan Syariah Nasional tentang *Rahn*

⁴⁶Muhammad dan Sholikul Hadi, *Pegadaian ...*, (Jakarta: Salemba Diniyah, 2001). h 41.

⁴⁷Muhammad Firdaus dkk, *Briefcase Book Edukasi Profesional Syariah, Fatwa-fatwa ekonomi Syariah Kontemporer*, (Jakarta: RENAISSAN, 2005). h 70.

menentukan bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai barang jaminan hutang dalam bentuk *Rahn* dibolehkan dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Murtahin (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan Marhun (barang) sampai semua hutang Rahin (yang menyerahkan barang) dilunasi.
2. Marhun dan mafaatnya tetap menjadi milik Rahin. Pada prinsipnya, Marhun tidak boleh dimanfaatkan oleh Murtahin kecuali atas seijin Rahin, dengan tidak mengurangi nilai Marhun dan perrnanfaatannya itu sekedar Mengganti biaya pemeliharaan dan perawatannya.
3. Pemeliharaan dan Penyimpanan Marhun pada dasarnya menjadi kewajiban Rahin, namun dapat dilakukan juga oleh Murtahin, sedangkan biaya dan pemeliharaan penyimpanan tetap menjadi kewajiban rahin.
4. Besar biaya pemeliharaan dan penyimpanan Marhun tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman.
5. Penjualan Marhun
 - a. Apabila jatuh tempo, untuk segera Murtahin harus memperingatkan Rahin melunasi hutangnya.
 - b. Apabila Rahin tetap tidak dapat melunasi hutangnya, maka Marhun dijual paksa/dieksekusi melalui lelang sesuai dengan syariah.
 - c. Hasil penjualan Marhun digunakan untuk

melunasi hutang, biaya pemeliharaan, penyimpanan, dan biaya penjualan yang belum dibayar.

- d. Kelebihan hasil penjualan menjadi milik Rahin dan kekurangannya menjadi kewajiban Rahin.⁴⁸
6. Jika salah satu, pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi Perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Muamalah (BAMUI) setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Fatwa Dewan Syariah Nasional No 26/DSN-MUI/III/2002, tentang *Rahn* emas: Fatwa Dewan Syariah Nasional No 26/DSN-MUI/III/2002, yang ditetapkan tanggal 26 Juni 2002 oleh Ketua dan Sekretaris DSN tentang *Rahn* Emas, yaitu:

- 1) *Rahn* Emas dibolehkan berdasarkan prinsip *Rahn* (Fatwa Dewan Syariah Nasional No 25/DSN-MUI/III/2002, tanggal 26 Juni 2002 tentang *Rahn*).
- 2) Ongkos dan biaya penyimpanan marhun ditanggung oleh rahin.
- 3) Ongkos didasarkan pada pengeluaran yang nyata-nyata diperlukan.
- 4) Biaya penyimpanan barang gadai dilakukan berdasarkan akad ijarah.⁴⁹

⁴⁸Muhammad Firdaus dkk, *Briefcase ...*, (Jakarta: RENAISSAN, 2005). h 70-71.

⁴⁹Abdul Ghofur Anshori, *Gadai ...*, (Yogyakarta: GAMA Press 2006). h 113-115.

4. Prospek Pegadaian syariah (*Rahn*)

Dengan asumsi pemerintah mengizinkan berdirinya perusahaan gadai syariah maka yang dikehendaki masyarakat adalah perusahaan yang cukup besar. Perusahaan yang mempunyai persyaratan dua kali modal disetor serta dengan perusahaan asuransi⁵⁰ (minimum dua kali lima belas milyar rupiah atau sama dengan tiga puluh milyar). Oleh karena itu, untuk mendirikan perusahaan seperti ini perlu pengkajian kelayakan usaha yang hati-hati dan aman.⁵¹

Maka dari itu perlu adanya analisis SWOT guna mengantisipasi kelemahan, kekurangan serta ancaman-ancaman yang ada. Tidak mudah menggunakan analisis SWOT untuk mengetahui situasi internal dan eksternal perusahaan. Kegagalan dalam melakukan analisis berarti gagal pula dalam mencari titik-titik temu faktor-faktor strategis yang terdapat dalam lingkungan internal dan eksternal. Kendati demikian, diakui oleh para manager dan praktisi bisnis bahwa analisis SWOT:

- a. *Strength,*
- b. *Weakness,*
- c. *Oportunity, and*
- d. *Threat,*

⁵⁰Penyetaraannya dengan perusahaan asuransi karena pada usaha gadai tidak diperkenankan menghimpun dana masyarakat dalam bentuk simpanan (giro, tabungan, deposito). Selain daripada itu perusahaan asuransi juga memberikan pinjaman kepada pemegang polis dengan agunan polis.

⁵¹Abdul Ghofur Anshori, *Gadai ...*, (Yogyakarta: GAMA Press, 2006). h 54-55.

merupakan salah satu media yang efektif guna menyusun suatu *strategic planning* atau perencanaan strategi perusahaan.

Sebelum melakukan analisis lingkungan dengan analisis SWOT, paling tidak ada lima hal yang harus diperhatikan, yang acapkali merupakan problem dalam mengimplementasikan SWOT di lapangan, yaitu sebagai berikut:

- a. Jangan sampai salah dalam menghubungkan antara faktor internal dan eksternal.
- b. Jangan terpukau hanya pada faktor kekuatan saja, sedangkan kelemahan yang sangat sensitif justru dilupakan.
- c. Jangan meremehkan faktor tantangan betapapun kecilnya dia.
- d. Sebaliknya, juga jangan berlebihan atau terlalu memperhatikan kelemahan.
- e. Jangan meletakkan kereta di depan kuda, artinya jangan bersikap “kerjakan dulu, *strategic planning* belakangan”.⁵²

Prospek suatu perusahaan secara relatif dapat dilihat dari analisis SWOT atau dengan meneliti kekuatan (*Strength*), kelemahannya (*Weakness*), peluangnya (*Opportunity*), dan ancamannya (*Threat*), sebagai berikut:

- a. Kekuatan (*Strength*) dari sistem gadai syariah.
 - 1) Dukungan umat Islam yang merupakan

⁵²Yusanto Muhammad Ismail dan Muhammad Karebet Widjajakusuma. *Menggagas Bisnis Islam*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2002). h 79.

mayoritas penduduk Indonesia.

Perusahaan gadai syariah telah lama menjadi dambaan umat Islam di Indonesia, bahkan sejak masa kebangkitan nasional yang pertama. Hal ini menunjukkan besarnya harapan dan dukungan umat Islam terhadap adanya Pegadaian syariah.

- 2) Dukungan dari lembaga keuangan Islam di seluruh dunia.

Adanya pegadaian syariah yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam adalah sangat penting untuk menghindarkan umat Islam dari kemungkinan terjerumus kepada yang haram. Oleh karena itu pada konferensi ke-2 Menteri-menteri Luar Negeri negara muslim di seluruh dunia bulan Desember 1970 di Karachi, Pakistan telah sepakat untuk pada tahap pertama mendirikan Islamic Development Bank (IDB) yang dioperasikan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam. Islamic Development Bank kemudian secara resmi didirikan pada bulan Agustus 1974 dimana Indonesia menjadi salah satu negara anggota pendiri. IDB pada Articles of Agreement-nya pasal 2 ayat XI akan membantu berdirinya Bank dan lembaga keuangan yang akan beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam di negara-negara anggotanya (Agreement Establishing the Islamic Development Bank, 1994). Beberapa Bank Islam yang berskala internasional telah datang

ke Indonesia untuk menjajagi kemungkinan membuka lembaga keuangan syariah secara patungan. Hal ini menunjukkan besarnya harapan dan dukungan lembaga keuangan internasional terhadap adanya lembaga keuangan syariah di Indonesia.

- a) Pemberian pinjaman lunak *al-qardhul hasan* dan pinjaman *mudharabah* dengan sistem. bagi hasil pada pegadaian syariah sangat sesuai dengan kebutuhan pembangunan.
 - (1) Penyediaan pinjaman murah bebas bunga disebut *al-qardhul hasan* adalah jenis pinjaman lunak yang diperlukan masyarakat saat ini mengingat semakin tingginya tingkat bunga.
 - (2) Penyediaan pinjaman *mudharabah* mendorong terjalannya kebersamaan antara pegadaian dan nasabahnya dalam menghadapi risiko usaha dan membagi keuntungan/kerugian secara adil.
 - (3) Pada pinjaman *mudharabah*, pegadaian syariah dengan sendirinya tidak akan membebani nasabahnya dengan biaya-biaya tetap yang berada diluar jangkauannya. Nasabah hanya diwajibkan membagi hasil usahanya sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan sebelumnya. Bagi hasil kecil kalau keuntungan usahanya kecil dan bagi hasil besar kalau hasil usahanya besar.

- (4) Investasi yang dilakukan nasabah pinjaman *mudharabah* tidak tergantung kepada tinggi rendahnya tingkat bunga karena tidak ada biaya uang (biaya bunga pinjaman) yang harus diperhitungkan.
- (5) Pegadaian syariah bersifat mandiri dan tidak terpengaruh secara langsung oleh gejolak moneter baik dalam negeri maupun internasional karena kegiatan operasional bank ini tidak menggunakan perangkat bunga.

Dengan mengenali kekuatan dari pegadaian syariah, maka kewajiban kita semua untuk terus mengembangkan kekuatan yang dimiliki perusahaan gadai dengan sistem ini.

- b) Penerapan sistem sewa tempat dan ditanggalkannya sistem bunga menjadikan pegadaian syariah lebih mandiri dari pengaruh gejolak moneter baik dari dalam maupun luar negeri.
- c) Diterapkannya sistem sewa tempat sebagai pengganti bunga maka tidak ada diskriminasi terhadap nasabah yang didasarkan atas kemampuan ekonominya sehingga aksesibilitasnya pegadaian syariah menjadi sangat luas.⁵³

2. Kelemahan (*Weakness*) dari sistem *mudharabah*.

⁵³Karnaen Perwataatmadja dan Antonio, Muhammad Syafi'i, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, (Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Prima Yasa, 1999). h 47.

- a. Berprasangka baik kepada semua nasabahnya dan berasumsi bahwa semua orang yang terlibat dalam perjanjian adalah jujur dapat menjadi boomerang karena pegadaian syariah akan menjadi sasaran empuk bagi mereka yang beritikad tidak baik.
- b. Memerlukan perhitungan-perhitungan yang rumit terutama dalam menghitung biaya yang dibolehkan dan bagian laba nasabah yang kecil-kecil. Dengan demikian kemungkinan salah hitung setiap saat bisa terjadi sehingga diperlukan kecermatan yang lebih besar.
- c. Kemungkinan di sana-sini masih diperlukan perangkat peraturan pelaksanaan untuk pembinaan dan pengawasannya. Masalah adaptasi sistem pembukuan dan akuntansi pegadaian syariah terhadap sistem pembukuan dan akuntansi yang telah baku, termasuk hal yang perlu dibahas dan diperoleh kesepakatan bersama.
- d. Dengan mengenali kelemahan-kelemahan ini maka adalah kewajiban kita semua untuk memikirkan bagaimana mengatasinya dan menemukan penangkalnya.
- e. Karena membawa misi sewa tempet, maka Pegadaian syariah lebih banyak memerlukan tenaga-tenaga profesional yang andal. Kekeliruan dalam menaksir barang yang akan digadaikan dengan sistem sewa tempat mungkin akan membawa akibat yang lebih berat daripada yang dihadapi dengan cara konvensional yang hasil

pendapatannya sudah tetap dari bunga.

- f. Karena pegadaian ini menggunakan konsep sewa tempat. Maka pegadaian syariah lebih banyak memerlukan tenaga-tenaga profesional yang handal dari pada pegadaian konvensional.⁵⁴

Dengan mengenali kelemahan-kelemahan ini maka adalah kewajiban kita semua untuk memikirkan bagaimana mengatasinya dan menemukan pangkalnya.⁵⁵

3. Peluang (*Opportunity*) dari Pegadaian syariah.

Bagaimana peluang dapat didirikannya pegadaian syariah dan kemungkinannya untuk tumbuh dan berkembang di Indonesia dapat dilihat dari pelbagai pertimbangan yang membentuk peluang-peluang dibawah ini:

a. Peluang karena pertimbangan kepercayaan agama:

- 1) Adalah merupakan hal yang nyata didalam masyarakat Indonesia khususnya yang beragama Islam, masih banyak yang menganggap bahwa menerima dan/atau membayar bunga adalah termasuk menghidup suburkan riba. Karena riba dalam agama Islam jelas-jelas dilarang maka masih banyak masyarakat Islam yang tidak mau memanfaatkan jasa Pegadaian yang telah ada sekarang.
- 2) Meningkatnya kesadaran beragama yang

⁵⁴Karnaen Perwataatmadja dan Antonio, Muhammad Syafi'i, *Apa ...* , (Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Prima Yasa, 1999), h 46.

⁵⁵Abdul Ghofur Anshori, *Gadai ...* , (Yogyakarta: GAMA Press, 2006). h 57.

merupakan hasil pembangunan di sektor agama memperbanyak jumlah perorangan, yayasan-yayasan, pondok-pondok pesantren, sekolah-sekolah agama, masjid-masjid, baitul-mal, dan sebagainya yang belum memanfaatkan jasa pegadaian syariah yang sudah ada.

- 3) Sistem pengenaan biaya uang/sewa modal dalam sistem pegadaian syariah yang berlaku sekarang dikhawatirkan mengandung unsur-unsur yang tidak sejalan dengan syariah Islam, yaitu antara lain:
 - a) Biaya ditetapkan dimuka secara pasti (*fixed*), dianggap mendahului takdir karena seolah-olah peminjam uang dipastikan akan memperoleh keuntungan sehingga mampu membayar pokok pinjaman dan bunganya pada waktu yang telah ditetapkan.⁵⁶
 - b) Biaya ditetapkan dalam bentuk prosentase (%) sehingga apabila dipadukan dengan unsur ketidakpastian yang dihadapi manusia, secara matematis dengan berjalannya waktu akan bisa menjadikan hutang berlipat ganda.⁵⁷
 - c) Memperdagangkan/menyewakan barang yang sama dan sejenis (misalnya rupiah dengan rupiah yang masih berlaku, dll)

⁵⁶Lihat surat Lukman ayat 34.

⁵⁷Lihat surat Ali-Imron ayat 130.

dengan memperoleh keuntungan/kelebihan kualitas dan kuantitas, hukumnya adalah riba.⁵⁸

- d) Membayar hutang dengan lebih baik (yaitu diberikan tambahan) seperti yang dicontohkan dalam al-Hadist, harus ada dasar sukarela dan ini sifatnya harus datang dari yang punya hutang pada waktu jatuh tempo, bukan karena ditetapkan dimuka dan dalam jumlah yang pasti (*fixed*).⁵⁹

Unsur-unsur yang dikhawatirkan tidak sejalan dengan syariat Islam tersebut di ataslah yang ingin dihindari dalam mengelola pegadaian syariah.

b. Adanya peluang ekonomi bagi berkembangnya pegadaian syariah.

- 1) Selama Repelita VI diperlukan pembiayaan pembangunan yang seluruhnya diperkirakan akan mencapai jumlah yang sangat besar. Dari jumlah tersebut diharapkan sebagian besar dapat disediakan dari tabungan dalam negeri dan dari dana luar negeri sebagai pelengkap saja. Dari tabungan dalam negeri diharapkan dapat dibentuk melalui tabungan pemerintah yang kemampuannya semakin kecil dibandingkan melalui tabungan masyarakat yang melalui

⁵⁸Lihat terjemah Hadits Shahih Muslim oleh Ma'mur Daud, bab Riba no. 1551 s/d 1567.

⁵⁹Lihat terjemah Hadis Shahih Muslim oleh Ma'mur Daud, bab Riba no. 1569 s/d 1572.

sektor perbankan dan lembaga keuangan lainnya.

- 2) Mengingat demikian besarnya peranan yang diharapkan dari tabungan masyarakat melalui sektor perbankan maka perlu dicarikan berbagai jalan dan peluang untuk mengerahkan dana dari masyarakat. Pegadaian berfungsi mencairkan (disharding) simpanan-simpanan berupa perhiasan dan barang tidak produktif yang kemudian diinvestasikan melalui mekanisme pinjaman mudharabah.⁶⁰
- 3) Adanya pegadaian syariah yang telah disesuaikan agar tidak menyimpang dari ketentuan yang berlaku akan memperkaya khasanah lembaga keuangan di Indonesia. Iklim baru ini akan menarik penanaman modal di sektor lembaga keuangan khususnya IDB dan pemodal dari negara-negara penghasil minyak di Timur Tengah.
- 4) Konsep pegadaian syariah yang lebih mengutamakan kegiatan produksi dan perdagangan serta kebersamaan dalam hal investasi, menghadapi resiko usaha dan membagi hasil usaha, akan memberikan sumbangan yang besar kepada perekonomian Indonesia khususnya dalam menggiatkan

⁶⁰*Konsep, Operasionalisasi, dan Prospek Pegadaian syariah di Indonesia*, Disajikan Dalam Rangka Dialog Ekonomi Syariah Yang Diselenggarakan Oleh Pusat Studi Perbankan Syariah (PSPS) STIE "SBI" Yogyakarta, (Tanggal 25 Agustus 1997). h 13-14.

investasi, penyediaan kesempatan kerja, dan pemerataan pendapatan.

Dari uraian di atas dapat diambil kesimpulan bahwa mengingat pegadaian syariah adalah sesuai dengan prinsip-prinsip syariat Islam, maka perusahaan gadai dengan sistem ini akan mempunyai segmentasi dan pangsa pasar yang baik sekali di Indonesia. Dengan sedikit modifikasi dan disesuaikan dengan ketentuan umum yang berlaku, peluang untuk dapat dikembangkannya pegadaian syariah cukup besar.⁶¹

4. Ancaman (*Threat*) dari pegadaian syariah.

Ancaman yang paling berbahaya ialah apabila keinginan akan adanya Pegadaian syariah itu dianggap berkaitan dengan fanatisme agama. Akan ada pihak-pihak yang akan menghalangi berkembangnya pegadaian syariah ini semata-mata hanya karena tidak suka apabila umat Islam bangkit dari keterbelakangan ekonominya. Mereka tidak mau tahu bahwa pegadaian syariah itu jelas-jelas bermanfaat untuk semua orang tanpa pandang suku, agama, ras, dan adat istiadat. Isu primordial, eksklusivisme atau sara mungkin akan dilontarkan untuk mencegah berdirinya pegadaian syariah.

Ancaman berikutnya adalah dari mereka yang merasa terusik kenikmatannya mengeruk kekayaan rakyat Indonesia yang sebagian terbesar beragama Islam melalui sistem bunga yang sudah ada. Munculnya

⁶¹Abdul Ghofur Anshori, *Gadai ...*, (Yogyakarta: GAMA Press, 2006). h 57-59.

pegadaian syariah yang menuntut pemerataan pendapatan yang lebih adil akan dirasakan oleh mereka sebagai ancaman terhadap status quo yang telah dinikmatinya selama puluhan tahun. Isu tentang ketidakcocokan dengan sistem internasional berlaku di seluruh dunia mungkin akan dilontarkan untuk mencegah berkembangnya di tengah-tengah mereka pegadaian syariah. Dengan mengenali ancaman-ancaman terhadap dikembangkannya pegadaian syariah ini maka diharapkan para cendekiawan muslim dapat berjaga-jaga dan mengupayakan penangkalnya.

Dari analisis SWOT tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa pegadaian syariah mempunyai prospek yang cukup cerah, baik itu perum pegadaian yang telah mengoperasikan sistem syariah maupun pegadaian syariah yang baru. Prospek ini akan lebih cerah lagi apabila kelemahan (*weakness*) sistem *mudharabah* dapat dikurangi dan ancaman (*threat*) dapat diatasi.⁶²

⁶²Abdul Ghofur Anshori, *Gadai ...*, (Yogyakarta: GAMA Press, 2006). h 59-60.

B. Preferensi Nasabah

Dalam kamus besar bahasa Indonesia, Preferensi bisa diartikan pilihan; kecenderungan atau kesukaan.⁶³

Seorang konsumen diasumsikan memiliki preferensi yang ditunjukkan oleh sekeranjang barang yang dipilihnya. Keranjang barang X ini ditunjukkan oleh sebuah daftar barang (berupa vektor) yang menunjukkan jumlah setiap barang yang dikonsumsi. Misalkan barang yang dikonsumsi hanya dua macam, keranjang barang itu bisa dituliskan sebagai berikut:

$$X = (X_1, X_2)$$

Bagian (set) dari keranjang yang mungkin dikonsumsi disebut set konsumsi dan diberi tanda S . Perilaku konsumen yang menjadi bahan bahasan adalah perilaku konsumen yang normal yang mengikuti aksioma-aksioma sebagaimana berikut ini:

Aksioma 1 : Preferensi Konsumen Komplit.

Aksioma ini menyebutkan bahwa konsumen mestinya mempunyai pilihan yang pasti (komplit). Dalam hal ini diasumsikan konsumen secara rasional dapat memilih barang. Dengan kata lain konsumen dapat membandingkan dua *bundle*/untai barang. Pilihan konsumen itu hanya dua. Jika keranjang barang itu hanya dua, A dan B , maka pilihan pertama ialah bahwa konsumen lebih menyukai barang A dari pada barang

⁶³Depdikbud, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Cet 9, (Jakarta: Balai Pustaka, 1997). h 786.

B. Pilihan kedua bahwa barang A tidak lebih disukai dari pada barang B.

Kedua jenis pilihan itu dapat dinyatakan secara formal sebagai berikut:

Pilihan pertama:

$A^P B$ Keranjang A lebih disukai dari pada keranjang B

Pilihan kedua:

$\square A^P B$ Keranjang A tidak lebih disukai dari pada keranjang B⁶⁴

Aksioma 2 : Preferensi Konsumen Refleksif

Jika konsumen menghadapi dua pilihan yang sama persis, identik, dalam segala hal, sehingga $A=B$, maka konsumen harus menyatakan bahwa dua pilihan itu sama. A identik dengan B. Aksioma ini menentukan adanya konsumen yang adil, dan obyektif.

Aksioma 3 : Preferensi Konsumen Transitif

Konsumen yang transitif adalah konsumen yang konsisten terhadap pilihannya. Konsumen yang konsisten didefinisikan secara formal sebagai berikut:

$A^P B$ Konsumen lebih menyukai keranjang A dari pada keranjang B,

$B^P C$ dan memilih keranjang B dari pada C, maka seharusnya

$A^P C$ Konsumen memilih keranjang A dari pada keranjang C.

⁶⁴R. Maryatno, *Ilmu Ekonomi Mikro Analisis Komparatif Statis*, (Yogyakarta: Universitas Atma Jaya, 2000). h 23-24.

Demikian pula jika konsumen menghadapi tiga keranjang yang identik, sehingga A^1B , dan B^1C , maka seharusnya A^1C pula.

Aksioma 4 : Preferensi Konsumen Kotinyu

Preferensi ini mendefinisikan kelompok konsumen yang diteliti dan cermat. Sehingga jika konsumen tersebut telah menentukan bahwa dia lebih menyukai barang A dari pada barang B. Dan konsumen tersebut menghadapi barang B dan C yang sulit dipilih, keranjang mana yang lebih disukai, maka mestinya konsumen tersebut sudah punya keputusan bahwa dia akan lebih memilih keranjang A dari padakeranjang C.⁶⁵

Aksioma 5 : Preferensi Nonsatiation

Aksioma nonsatiation ini mempertegas sifat barang yang dipilih konsumen. Barang yang masuk dalam khasanah pembicaraan ini adalah barang yang baik. Barang yang baik, berapa pun jumlahnya, adalah yang mempunyai nilai dimata konsumen. Aksioma ini dapat dijelaskan sebagai berikut.

Misalkan konsumen menghadapi dua keraanjang barang, A dan B, yang hampir sama sifat dan komposisinya, kecuali satu jenis barang berbeda. Misalkan keranjang A dan B berisi barang X dan Y. Barang X di keranjang A dan Bsama jumlahnya. Sedangkan barang Y di keranjang A sedikit lebih banyak dari pada di B, maka menurut aksioma ini,

⁶⁵R. Maryatno, *Ilmu ...*, (Yogyakarta: Universitas Atma Jaya, 2000). h 24

mestinya konsumen akan memilih keranjang A dari pada keranjang B.⁶⁶

Aksioma 6 : *Marginal Rate of Substitution yang Diminishing*

Adanya aksioma yang menyebutkan adanya MRS yang diminishing mempertegas bentuk kurva indifferen yang berbentuk cekung ke arah origin dan berbentuk halus. Secara implisit juga mempertegas bahwa kurva indifferen tidak mungkin berbentuk cembung ke arah origin, atau berbentuk garis lurus ataupun terpatah.⁶⁷

Catatan :

Aksioma (1) sampai (4) pada dasarnya menggambarkan sifat-sifat dan perilaku konsumen yang masuk dalam katagori pembahasan ilmu ekonomi mikro, sedangkan aksioma (5) dan (6) mendefinisikan bentuk kurva indifferen yang menjadi salah satu alat analisa mikro.

Temuan di atas mengingatkan kita pada Jhon Gray, seorang mahaguru "human relationship" yang lagi ngetop dengan best selling-nya: "*Men are from Mars, Women are from Venus.*" Di situ dia bicara bagaimana membina relationship antara pria dan wanita. Di antaranya dia menyebut bahwa pria yang berasal dari planet Mars memiliki rasionalitas lebih tinggi daripada wanita yang berasal dari Venus. Mereka kemudian menetap di Bumi dan kerap berselisih satu

⁶⁶R. Maryatno, *Ilmu ...* , (Yogyakarta: Universitas Atma Jaya, 2000). h 26-27.

⁶⁷R. Maryatno, *Ilmu ...* , (Yogyakarta: Universitas Atma Jaya, 2000). h 29.

sama lain. Kini, sang pria mengajak si wanita kembali ke Venus, tempat di mana emosi lebih dikedepankan daripada berpikir logis. Analisis Jhon Gray ini diperdalam oleh Hermawan Kertajaya (2003) dalam *Marketing in Venus*. Bumi yang sekarang bukanlah bumi yang dulu. Bumi telah menjadi Venus. Memang benar nasabah adalah pria dan wanita, tetapi semua nasabah itu kini telah berubah menjadi women. Women adalah seorang manusia yang beremosi dan semakin emosional dari hari ke hari. Beranjak dari pemaparan di atas maka kepedulian dan kemauan bank syariah dalam menyentuh emosi nasabah merupakan strategi paling jitu untuk membangun loyalitas nasabah. Sentuhan emosional nasabah bank syariah terbagi dalam dua hal yaitu emosi keagamaan (*religious emotion*) yaitu derajat kepatuhan penerapan prinsip-prinsip syariah, dan emosi pelayanan (*service emotion*) yaitu derajat kualitas pelayanan nasabah. Kepatuhan penerapan prinsip-prinsip syariah meliputi kemampuan untuk secara penuh menjalankan hukum Islam dan operasionalisasi prinsip-prinsip ekonomi dan perbankan Islam. Penerapan prinsip ekonomi Islami ini akan tercermin dalam nilai-nilai yang secara umum dapat dibagi dalam dua perspektif, yaitu mikro dan makro. Nilai-nilai syariah dalam perspektif mikro menghendaki bahwa semua dana yang diperoleh dalam sistem perbankan syariah dikelola dengan integritas tinggi dan sangat hati-hati dengan mencerminkan nilai-nilai sebagai berikut:

Pertama, shiddiq, memastikan bahwa pengelolaan bank syariah dilakukan dengan moralitas yang menjunjung tinggi nilai kejujuran.

Kedua, tabligh, secara berkesinambungan melakukan sosialisasi dan mengedukasi masyarakat mengenai prinsip-prinsip, produk dan jasa perbankan syariah.

Ketiga, amanah, menjaga dengan ketat prinsip kehati-hatian dan kejujuran dalam mengelola dana yang diperoleh dari pemilik dana.

Keempat, fathanah, memastikan bahwa pengelolaan bank dilakukan secara profesional dan kompetitif sehingga menghasilkan keuntungan maksimum dalam tingkat resiko yang memadai. Termasuk di dalamnya adalah pelayanan yang penuh dengan kecermatan dan kesantunan (*ri'ayah*) serta penuh rasa tanggung jawab (*mas'uliyah*).

Nilai-nilai syariah dalam perspektif makro berarti bahwa perbankan syariah harus berkontribusi bagi kesejahteraan masyarakat dengan:

Pertama, kaidah zakat, mengkondisikan perilaku masyarakat yang lebih menyukai berinvestasi dibandingkan hanya menyimpan hartanya.

Kedua, kaidah pelarangan riba, menganjurkan pembiayaan bersifat bagi hasil (*equity based financing*).

Ketiga, kaidah pelarangan judi atau maysir, yang tercermin dari kegiatan bank yang melarang investasi yang tidak memiliki kaitan dengan sektor riil.

Keempat, kaidah pelarangan gharar, mengutamakan transparansi dalam bertransaksi dan

kegiatan operasi lainnya dan menghindari ketidakjelasan.

Selanjutnya menurut Othman, Abdul Qawi dan Lynn Owen (2001) kualitas pelayanan nasabah terbagi empat.

Pertama, jaminan yang meliputi pengetahuan dan kesopan-santunan karyawan bank syariah dan kemampuannya untuk menjaga kepercayaan. Termasuk di dalamnya, kemudahan untuk mengakses informasi rekening, suasana kantor Bank Syariah yang nyaman dan ketersediaan konsultan keuangan.

Kedua, kepercayaan yang merupakan kemampuan untuk melakukan pelayanan seperti yang dijanjikan, dapat diandalkan dan akurat.

Ketiga, ketersediaan infrastruktur yang berupa fasilitas fisik, perlengkapan, peralatan, karyawan dan alat komunikasi. Misalnya seperti, tersedianya kantor bank dan kantor kas, jam kantor operasional, kecepatan dan efisiensi transaksi.

Keempat, empati yang merupakan kepedulian, perhatian personal yang disediakan oleh bank syariah terhadap para nasabahnya. Hal tersebut meliputi kepercayaan kepada manajemen bank syariah; citra, reputasi dan keakraban bank syariah.

Kelima, responsif yang merupakan itikad baik untuk membantu nasabah dan menyediakan pelayanan secara tepat dan cepat. Akhirnya di era marketing in venus ini, emosi merupakan faktor pendorong yang jauh lebih kuat daripada rasio dalam perilaku konsumen. Untuk memenangkan persaingan yang semakin ketat

ini, maka kepercayaan terhadap penerapan prinsip syariah dan komitmen terhadap pelayanan nasabah merupakan sebuah keniscayaan bagi terbangunnya loyalitas nasabah bank syariah.⁶⁸

Menurut hasil penelitian McKinsey & Co berkisar personal financial services (PFS) sebagaimana dikutip Majalah Infobank (Maret No 259/2001), teridentifikasi tujuh segmen nasabah secara makro: *family depositors, modern planners, traditional savers, cautious pre-retirees, potential switchers, simplifiers, dan leveraged aspirants*. Masing-masing memiliki karakteristik.

Berdasarkan segmentasi di atas, bank-bank harus mampu mencermati segmen mana yang akan dibidik melalui penyediaan produk dan jasa keuangan yang sesuai. Persaingan masih terbuka karena nasabah pada masing-masing segmen belum tergarap secara optimal.

Namun, hasil riset McKinsey yang mampu mengidentifikasi bahwa segmen penabung keluarga (*family depositors*) merupakan potensi pasar yang besar. Segmen penabung keluarga ini mengendalikan sekitar 60 persen aset keuangan di Indonesia.

Namun, perlu disadari pula, selain adanya tujuh segmen nasabah *consumer banking* tersebut, nasabah juga bisa dikelompokkan ke dalam tiga kategori sebagaimana berikut ini:

⁶⁸Anang Arief Susanto, *Membangun Loyalitas Nasabah Bank Syariah*, sumber <http://www.tazkiaonline.com> :: detail <http://localhost/wetazkia/html//article.php?sid=490> :: info redaksi@tazkiaonline.com, (Minggu, 25 Januari 2004).

Pertama, nasabah yang sensitif terhadap (perubahan) suku bunga, namun tidak sensitif terhadap kualitas layanan. Artinya, jika ada bank lain mampu memberikan suku bunga lebih menarik, nasabah kategori ini berpotensi untuk pindah bank.

Kedua, nasabah yang sensitif terhadap kualitas layanan, namun tidak sensitif terhadap suku bunga dan pricing. Artinya, nasabah ini lebih mementingkan kualitas layanan, kendati suku bunga dan pricing yang diberikan bank kurang kompetitif. *Ketiga*, nasabah yang sensitif terhadap (perubahan) suku bunga dan kualitas layanan. Nasabah kategori ini berorientasi pada suku bunga yang kompetitif dan kualitas layanan yang prima.⁶⁹

Prinsip-prinsip gadai syariah: kejujuran dan kepercayaan, tolong-menolong, nilai keadilan, kesinambungan usaha, layanan praktis, cepat dan menentramkan.⁷⁰ Pegadaian syariah menjawab kebutuhan transaksi gadai sesuai syariah, untuk solusi pendanaan yang *Cepat, Praktis, dan Menentramkan*.

Cepat: Hanya 15 menit kebutuhan dana Anda akan terpenuhi.

Praktis: Tidak perlu membuka rekening ataupun prosedur lain yang memberatkan. Anda cukup membawa barang-barang berharga milik Anda, saat itu juga Anda akan mendapatkan dana yang

⁶⁹Ryan Kiryanto, *Perbankan Konsumer dan Kepuasan Nasabah*.

⁷⁰Suara Muhammadiyah, *Menegakkan ...*, (No. 04/TH. KE-92/16-28 Februari 2007). h 37.

dibutuhkan dengan jangka waktu hingga 120 hari dan dapat dilunasi sewaktu-waktu. Jika masa jatuh tempo tiba dan Anda masih memerlukan dana pinjaman tersebut, maka pinjaman Anda dapat diperpanjang hanya dengan membayar sewa simpan dan pemeliharaan serta biaya administrasi.

Menentramkan: Sumber dana kami berasal dari sumber yang sesuai dengan Syariah, proses gadai berlandaskan prinsip syariah, serta didukung oleh petugas-petugas dan outlet dengan nuansa Islami sehingga lebih syar'i dan menentramkan.⁷¹

Sedangkan pengertian nasabah adalah pertalian; perhubungan; perbandingan; sahabat; nasab; saudara; kerabat; langganan; pelanggan.⁷² Nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank. Nasabah penyimpanan adalah nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan. Nasabah debitur adalah nasabah yang memperoleh fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.⁷³

⁷¹Majalah Ummi, Edisi 07 XVIII November 2006/1427, PT. INSAN MEDIA PRATAMA. tanpa halaman.

⁷²Partanto Pius A dan Al-Barry M. Dahlan, *Kamus Ilmiah Populer*, (Surabaya: Arkola, 1994). h 511.

⁷³Lihat Undang-Undang Perbankan No 10 Tahun 1998 Tentang Perubahan Undang-Undang No 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan.

Nasabah merupakan salah satu elemen utama yang menentukan terhadap perkembangan lembaga keuangan, karena nasabahlah sumber yang paling diutamakan dalam sebuah lembaga keuangan, termasuk dalam hal ini pegadaian syariah. Perkembangan pegadaian syariah ini dimaksudkan untuk meningkatkan peran serta fungsinya dalam menggerakkan roda perekonomian suatu negara. Karenanya informasi mengenai faktor-faktor dan perilaku yang mempengaruhi preferensi nasabah terhadap pegadaian syariah sangat diperlukan agar supaya dapat menarik nasabah sebanyak-banyaknya.

Salah satu bagian dari preferensi nasabah terhadap pegadaian syariah adalah produk yang ditawarkan. Bagian dari kebijakan produk adalah perihal kualitas produk. Kualitas suatu produk jasa perlu ditentukan melalui dimensi-dimensinya. Dimensi kualitas produk dapat dipaparkan sebagaimana berikut ini.⁷⁴

1. Produk Berupa Jasa/Servis

Ada lima dimensi dalam menentukan kualitas jasa, yaitu:

- a. **Reliabiliy**

Yaitu kemampuan untuk memberikan pelayanan yang sesuai dengan janji yang ditawarkan.

- b. **Responsiveness**

Yaitu respon atau kesigapan karyawan dalam

⁷⁴Husein Umar, *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, (Jakarta; PT. Gramedia Pustaka Utama Bekerjasama Dengan Jakarta Business Research Centre (JBRS), 2002). h 37.

membantu pelanggan dan memberikan pelayanan yang cepat dan tanggap, yang/meliputi: kesiapan karyawan dalam melayani pelanggan, kecepatan karyawan dalam menangani transaksi, dan penanganan keluhan pelanggan/pasien.

c. ***Assurance***

Meliputi kemampuan karyawan atas: pengetahuan terhadap produk secara tepat, kualitas keramah-tamahan, perhatian dan kesopanan dalam memberi pelayanan, keterampilan dalam memberikan informasi, kemampuan dalam memberikan keamanan di dalam memanfaatkan jasa yang ditawarkan, dan kemampuan dalam menanamkan kepercayaan pelanggan terhadap perusahaan.

Dimensi kepastian atau jaminan ini merupakan gabungan dari beberapa dimensi:

- 1) Kompetensi (*Competence*), artinya keterampilan dan pengetahuan yang dimiliki oleh para karyawan untuk melakukan pelayanan yang terbaik bagi nasabahnya.
- 2) Kesopanan (*Courtesy*), yang meliputi keramahan, perhatian dan sikap para karyawan.
- 3) Kredibilitas (*Credibility*), meliputi hal-hal yang berhubungan dengan kepercayaan kepada perusahaan, seperti reputasi, prestasi, kredibilitas dan sebagainya.

d. ***Emphaty***,

Yaitu perhatian secara individual yang diberikan perusahaan kepada pelanggan seperti kemudahan untuk menghubungi perusahaan, kemampuan karyawan untuk berkomunikasi dengan pelanggan, dan usaha perusahaan untuk memahami keinginan dan kebutuhan pelanggannya.

Dimensi *Empathy* ini merupakan penggabungan dari dimensi:

- 1) Akses (*Access*), meliputi kemudahan untuk memanfaatkan jasa yang ditawarkan perusahaan.
- 2) Komunikasi (*Communication*), merupakan kemampuan melakukan komunikasi untuk menyampaikan informasi kepada pelanggan atau memperoleh masukan dari pelanggan.
- 3) Pemahaman pada pelanggan (*Understanding the Customer*), meliputi usaha perusahaan untuk mengetahui dan memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan.

e. ***Tangibles***,

Meliputi penampilan fasilitas fisik seperti gedung dan ruangan *frontoffice*, tersedianya tempat parkir, kebersihan, kerapian dan kenyamanan ruangan, kelengkapan peralatan komunikasi dan penampilan karyawan.⁷⁵

⁷⁵Husein Umar, *Riset ...*, (Jakarta; PT. Gramedia Pustaka Utama Bekerjasama Dengan Jakarta Business Research Centre (JBRS) 2002). h 38-40.

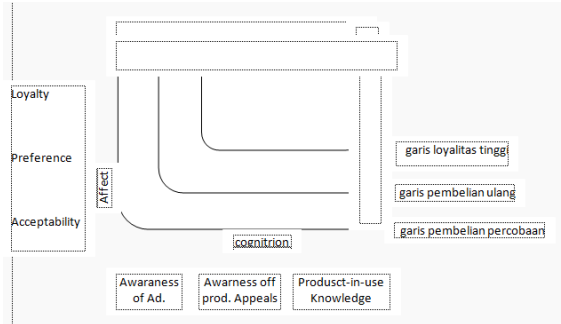
Bila seseorang telah berkali-kali membeli merek tertentu dan ia merasakan bahwa merek tersebut mampu memberikan kepuasan kepadanya maka untuk seterusnya ia akan memilih merek tersebut. Ia telah memiliki suatu "kesetiaan" kepada merek tersebut.

Setiap orang membutuhkan waktu berbeda dengan orang lain untuk melalui ketiga tahap ini. A mungkin membutuhkan waktu yang lebih singkat daripada B untuk menyukai barang yang sama. Selain itu panjangnya waktu yang diperlukan ditentukan juga oleh jenis barang yang bersangkutan. Bila barang dibutuhkan setiap hari, sehingga frekuensi pembelian tinggi, maka orang akan cepat memiliki merek kesukaan. Sebaliknya bila frekuensi pembelian rendah, maka dibutuhkan waktu lama untuk terbentuknya kesetiaan pada suatu merek tertentu.

Berkaitan dengan ini, Langholf menguraikan pendapatnya tentang hubungan antara derajat "kesadaran" (cognition) seseorang terhadap suatu barang dengan sikapnya terhadap barang tersebut. Hubungan ditunjukkan dalam suatu grafik, seperti pada gambar 2.1.

Meskipun maksudnya hampir sama, Langholf membagi sikap seseorang menjadi:

- 1) *Acceptability*,
- 2) *Preference*, dan
- 3) *Loyalty*.



Gambar 2.3.

Proses Psikologis Mempengaruhi yang Sikap Seseorang Terhadap Suatu Barang

Gambar di atas, yang sering disebut sebagai CA space; mempunyai dua sumbu, yakni cognition dan affect. Sumbu mendatar (*cognition*) menunjukkan tingkat pengetahuan yang mungkin dimiliki seseorang tentang suatu produk. Pada level paling rendah, menurut Langhoff, seseorang mungkin hanya melihat atau mengetahui sepintas lalu suatu iklan tentang produk tertentu (*awaranses or advertisement*). Ia belum memperhatikan barang yang ditawarkan oleh advertensi tersebut.

Pada tingkat berikutnya ia akan mampu mengingat kembali produk yang pernah dilihat atau didengarnya beberapa waktu sebelumnya. Berarti ia telah mempunyai perhatian terhadap produk (*awaranses*

or product appeals). Pada tahap ketiga seseorang telah mengetahui berbagai kelebihan merek tertentu, karena ia sudah pernah memakainya beberapa waktu yang lalu. Berarti ia telah menyimpan merek tertentu dalam ingatannya (*product-in-use knowledge*).

Sumbu tegak (*affect*) menunjukkan tanggapan seseorang terhadap suatu produk, yang berkisar antara *acceptability* hingga *loyalty*. Pada tingkat pertama seseorang akan “menerima” kehadiran suatu produk. Ia mengharapkan produk tersebut mampu memutuskan kebutuhannya. Dari sekian banyak merek, kemudian ia akan memilih merek tertentu (*preferensi*), sampai akhirnya ia akan “setia” (*loyal*) pada merek tersebut. Meskipun dalam gambar tampak tingkatan yang jelas, tetapi pada kenyataannya proses ini akan berjalan secara sinambung.

Langhoff mengasumsikan bahwa makin banyak pengetahuan seseorang tentang suatu produk serta makin besar kemungkinan ini akan membeli dalam gambar kemungkinan ini ditunjukkan oleh garis loyalitas tinggi. Garis yang kedua dan ketiga, yang terletak di bawah garis pertama menunjukkan kemungkinan membeli yang relatif lebih rendah, disebut garis pembelian ulang dan garis pembelian percobaan.⁷⁶

Kesan positif yang diperoleh konsumen pada suatu merek, akan menjadikan mereka « cinta » dengan merek tersebut. Kesukaan seseorang terhadap merek

⁷⁶Marwan Asri, *Marketing*, (Yogyakarta, UUP – AMP YKPN, 1991). h 396-398.

suatu produk, pada dasarnya dapat diuraikan ke dalam 4 (empat) kelompok berikut ini: a) *Non recognition*, b) *Recognition*, c) *Preferensi*, d) *Insistence*.

Bagi penjual membagi rasa kesukaan konsumen pada merek produk, dapat membantu mereka dalam membuat kebijaksanaan-kebijaksanaan pemasaran yang sesuai. Terutama dalam hal memutuskan di mana barang harus ditawarkan dan promosi apa yang diperlukan untuk barang tersebut.

Non recognition,

Dalam hal ini konsumen cenderung untuk tidak menghiraukan merek barang yang mereka beli; karena mereka menganggap merek tidak akan membedakan barang tersebut dari yang lainnya. Biasanya ini terjadi pada barang-barang sederhana yang dibeli sehari-hari, seperti korek api, kancing baju, peniti maupun buku tulis. Bagi barang-barang tersebut, walaupun diberikan merek nama, hanya sekedar untuk memudahkan pengawasan persediaan bagi para penyalur atau para pengencer.

Recognition

Dalam hal ini konsumen merasa pernah mendengar atau melihat suatu merek tertentu. Ini menunjukkan bahwa penampilan merek tersebut ternyata cukup meniggalkan “bekas” pada ingatan konsumen. Kesan yang membekas ini, entah positif atau negatif, dapat menjadi pangkal tolak keingintahuan lebih banyak pada diri konsumen tentang produk yang menyandang merek tersebut.

Preferensi

Di sini merek tidak lagi sekedar pernah didengar atau dilihat, tetapi sudah dipilih konsumen diantara merek-merek yang lain. Hal ini terjadi karena pengalaman yang baik pada waktu-waktu sebelumnya, sehingga terjadi keinginan untuk mengulangi membeli produk dalam merek yang sama.

Insistence

Tahap ini merupakan perkembangan lebih lanjut dari pada tahap preference, di mana konsumen akan berusaha dengan susah payah mencari merek yang diinginkannya. Tahap inilah yang diinginkan oleh para manajer pemasaran pada umumnya. Kecintaan konsumen sudah didapat dan permintaan cenderung untuk inelastis terhadap perubahan harga.⁷⁷

B. Kerangka Pikir

Penelitian ini bertujuan mengkaji permasalahan tentang preferensi nasabah tentang pegadaian syariah. Permasalahan-permasalahan dimaksud adalah permasalahan yang berkaitan dengan variabel preferensi nasabah pegadaian syariah dengan indikator-indikatornya yang meliputi:

1. Keuntungan relatif,
2. Kompatibilitas (kesesuaian dengan kehidupan fisik & sosial),
3. Kompleksitas (ada masalah/tidak bila mengikutinya),
4. Triabilitas (sulit tidak menjangkaunya),

⁷⁷Marwan Asri, *Marketing*, (Yogyakarta, UUP – AMP YKPN, 1991). h 233-234.

5. Observabilitas (mudah tampak/tidak manfaatnya).

Sedangkan variabel pengaruh preferensi terhadap sikap/perilaku nasabah Pegadaian syariah dengan indikator-indikatornya meliputi: (a). Menerima prinsip syariah, (b) Menolak produk syariah.

Sebagai analisis perbandingan dalam permasalahan penelitian ini, agar dapat diketahui signifikansi antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan dilakukan, baik secara teori, metodologi penelitian dan lain sebagainya. Hal tersebut dilakukan untuk menghindari kesalahan kaprahan dalam membangun kerangka pikir yang relevan dan tepat dalam suatu penelitian.⁷⁸

Berkaitan dengan hal ini, dalam ilmu ekonomi modern masalah pilihan sangat bergantung pada berbagai perilaku masing-masing individu yang mungkin tidak memperhatikan kaidah-kaidah yang berlaku di masyarakat. Dalam ilmu ekonomi Islam, kita tidaklah berada pada kedudukan untuk mendistribusikan sumber-sumber daya semua kita. Dalam hal ini ada suatu pembatasan etika yang serius berdasarkan prinsip-prinsip yang ada di dalam al-Quran

⁷⁸Lihat Jogiyanto, *Metodologi Penelitian Bisnis: Salah Kaprah dan Pengalaman-Pengalaman* (Yogyakarta: BPFE UGM, 2004). Sebagai acuan dalam membangun kerangka pikir dan pengajuan pertanyaan penelitian. Lihat juga Muhamad. *Permasalahan Agency dalam Pembiayaan Mudharabah Pada Bank Syariah di Indonesia*. Disertasi (Yogyakarta: Program Doktor Ilmu Ekonomi UII, 2005).

maupun al-Hadits.⁷⁹ Oleh karena itu menurut M. Umer Chapra, perlu adanya filter moral dalam rangka mengurangi keinginan yang tidak terbatas dalam mengeksploitasi sumber daya.⁸⁰

Perilaku seseorang konsumen dalam menentukan pilihannya terhadap barang atau jasa yang disukainya berbeda-beda bagi tiap-tiap individu. Hal ini tergantung pada faktor-faktor yang mempengaruhi seorang konsumen tersebut dalam mengambil keputusannya. Menurut Philip Kotler, dalam proses pengambilan keputusan tersebut tergantung pada beberapa faktor, baik yang ada di dalam diri individu (*internal factor*) maupun dari luar diri individu (*external factor*). Dalam hal ini yang termasuk dalam faktor eksternal adalah faktor kebudayaan dan sosial. Sedangkan faktor pribadi dan kejiwaan dikategorikan ke dalam faktor internal.⁸¹

Adapun menurut Rafik Issa Beeken, beberapa faktor yang mempengaruhi perilaku seseorang, diantaranya adalah:

- a) Tahap perkembangan moral,
- b) Rujukan nilai dan moral pribadi,
- c) Pengaruh keluarga,
- d) Pengaruh teman sebaya,
- e) Pengalaman hidup, dan

⁷⁹M. Abdul Mannan, *Ekonomi Islam: Teori dan Praktek*, (Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1993). h 32.

⁸⁰M. Umer Chapra, *Islam dan Tantangan Ekonomi*, (Jakarta: Gema Insani Press dan Tazkia Institute, 2000). h 46.

⁸¹Philip Kotler, *Dasar-Dasar Pemasaran*, (Jakarta: CV. Intermedia, 1994). h 19-21.

f) Faktor situasional.⁸²

Beberapa faktor tersebut merupakan penentu perilaku seseorang dalam mengambil keputusan baik dalam hal mengkonsumsi, menabung maupun melakukan kegiatan ekonomi lainnya.

Berkaitan dengan hal ini, maka motivasi merupakan sesuatu yang mendorong seseorang bertindak atau berperilaku tertentu. Motivasi membuat seseorang memulai, melaksanakan dan mempertahankan kegiatan tertentu. Motivasi merupakan sesuatu yang ada dalam diri seseorang dan tidak nampak dari luar. Motivasi akan kelihatan melalui perilaku seseorang yang dapat dilihat.⁸³ Adapun motivasi dalam teori proses adalah bagaimana dan tujuan apa yang membuat seseorang berperilaku tertentu atau dengan kata lain bagaimana suatu motivasi itu muncul. Menurut teori proses, motivasi muncul karena adanya kebutuhan (*need*), kemudian ada harapan (*expectancy*) terhadap kemungkinan memperoleh balasan (*reward*) yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Disamping itu, *valence*/kekuatan keinginan seseorang terhadap *reward* juga akan menentukan seberapa besar motivasi seseorang.⁸⁴

⁸²Rafi Issa Beku, *Etika Bisnis Islam*, Penej. Muhammad, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1997). h 8-12.

⁸³Mamduh M. Hanafi, *Manajemen*, (Yogyakarta: UUP AMP YKPN, t.t.). h 338.

⁸⁴*Ibid.*. h 348.

Dengan demikian maka dapat dikatakan bahwa motivasi seseorang dalam melakukan sesuatu terkait dengan kondisi psikologisnya. Jika seseorang dalam melakukan sesuatu kegiatan ekonomi seperti menabung di bank syariah didorong oleh motif yang bersifat agamis dan ekonomis, hal ini sesuai dengan apa yang telah diatur oleh agama Islam. Dimana Yusuf Qardhawi mengatakan, manusia adalah sebagai makhluk ciptaan Allah yang bersifat *mukalaf* (yang memikul tugas keagamaan).⁸⁵

Berdasarkan sifat ini, maka manusia dalam melakukan suatu aktivitas harus senantiasa menyesuaikan dengan tuntunan agama. Selain itu, adanya kebebasan bagi manusia untuk melakukan kegiatan ekonomi ,namun dalam batas-batas syariah merupakan faktor pendorong manusia untuk mencari keuntungan ekonomis demi tercapainya kebahagiaan dan kehidupan yang baik. Kebebasan yang diberikan tersebut harus tetap mematuhi prinsip halal haram dalam ketentuan hukum-hukum Islam, komitmen terhadap kewajiban-kewajiban yang telah ditentukan oleh syariat Islam tidak menimbulkan kemudharatan bagi umat dan adanya prinsip kebersamaan dalam mewujudkan kesejahteraan.⁸⁶

⁸⁵Yusuf Qardhawi, *Karakteristik Islam Kajian Analitik*, (Surabaya: Risalah Gusti, 1996). h 46.

⁸⁶Ali Fikri, "*Prinsip-prinsip Dasar Ekonomi Islam*", dalam *Wawasan Islam dan Ekonomi Sebuah Bunga Rampai*, (Jakarta: LPFEUI, 1997). h 47.

Manusia diperintahkan oleh Allah untuk mencari rezeki bukan hanya untuk mencukupi kebutuhannya,⁸⁷ tetapi juga diperintahkan untuk mencari apa yang diistilahkan dengan *fadhullah* yang secara harfiah berarti kelebihan yang bersumber dari Allah. Sebagaimana firman Allah dalam surah al-Jumua (62:10):

إِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ
وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

"Apabila Telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung".

Selain itu harta atau uang dinilai oleh Allah sebagai *qiyaman* yaitu saran pokok kehidupan, sebagaimana firman-Nya dalam surah an-Nisa' (4:5):

وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَامًا وَارْزُقُوهُمْ
فِيهَا وَاکْسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا

"Dan janganlah kamu serahkan kepada orang-orang yang belum Sempurna akal nya [268]⁸⁸, harta

⁸⁷M. Quraish Shihab, *Wawasan al-Qur'an: Tafsir Maudhu'i Atas Pelbagai Persoalan Ummat*, (Bandung: Mizan, 1996). h 405.

⁸⁸[268] orang yang belum Sempurna akal nya ialah anak yatim yang belum balig atau orang dewasa yang tidak dapat mengatur harta bendanya.

(mereka yang ada dalam kekuasaanmu) yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupan".

Agama Islam sebagai agama yang bersandar pada wahyu, yaitu Alquran pada dasarnya menuntut pemeluknya untuk dapat berdialog dengan wahyu, dengan menggunakan kapasitas akalunya secara optimal untuk memahaminya, karena kebenaran wahyu tidak sekedar bermakna internal bagi dirinya sendiri, tetapi yang lebih penting lagi adalah makna eksternalnya yaitu sebagai pedoman bagi kehidupan manusia (*way of life*).⁸⁹

Pada tataran teoritis inilah, agama menyediakan cita-cita kebahagiaan dan kesejahteraan, moralitas, etos kerja, manajemen keadilan, serta apa saja yang dibutuhkan manusia dalam pergaulan dengan sesamanya dan seluruh unsur alam. Hanya saja dalam tataran realitasnya, agama seringkali telah direduksi oleh kepentingan subyektif manusia, dihinakan oleh kebodohan manusia, dipersempit menjadi sekedar ritus dan simbol formalistik, dan bahkan diubah wajahnya menjadi faktor sejarah yang dianggap merepotkan.⁹⁰

Kaitannya dengan hubungan persoalan preferensi dengan pengaruh preferensi terhadap sikap/perilaku nasabah pegadaian syariah dalam penelitian ini, penulis

⁸⁹Musa Asy'ari, *Islam Etos Kerja dan Pemberdayaan Ekonomi Ummat*, (Yogyakarta: LESFI, 1997). h 1.

⁹⁰Iggi H. Achien, *Investasi Syariah di Pasar Modal Menggagas Konsep dan Praktek Manajemen Portopolio Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2000). h 8.

memandang para nasabah secara keseluruhan, bukan sebagai perorangan, akan dianggap sebagai si kapitalis. Bank sebagai operator mutlak, dalam arti bank berhak mengangkat agen untuk menginvestasikan uang depositonya. Beberapa investasi ini mungkin mencapai sukses, selebihnya setengah berhasil, dan yang lainnya tentu saja merupakan kegagalan. Maka dalam memberikan dana, bank harus mempertimbangkan apakah jenis usaha tertentu layak dibiayai atau tidak, selain itu ia harus dapat menilai para pelanggannya. Dengan demikian bank itu dapat mencegah perluasan jenis usaha dan industri yang pada akhirnya mungkin tidak ekonomis dan tidak dikehendaki, bila mengandung resiko yang tidak dapat diperhitungkan dengan ketelitian yang wajar. Dengan mencegah investasi yang tidak diinginkan, Bank syariah dapat memberi dan memang memberi jasa besar dalam memupuk perkembangan ekonomi di jalan teraman dan tersehat. Dalam pengarahan investasi ini timbul dari kenyataan bahwa di semua negara Islam sumber daya sangat terbatas dibandingkan dengan kebutuhan untuk melaksanakan program pembangunan yang sangat luas.

D. Pengajuan Hipotesis

Berdasarkan kajian pustaka dan kerangka pikir yang dipaparkan di atas, bahwa persoalan preferensi bagi pegadaian syariah adalah persoalan yang sangat penting dan berkaitan erat dengan pengaruh preferensi terhadap sikap/perilaku nasabah. Maka secara singkat penulis dapat menyimpulkan tentang preferensi nasabah yang paling dominan antara lain adalah:

~ 79 ~

1. Faktor dorongan agama yang sangat kuat,
2. Faktor pelayanan dan syarat yang mudah serta tidak berbelit-belit,
3. Faktor kedekatan lokasi dengan Pegadaian syariah.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Tiap penelitian harus direncanakan jauh-jauh hari agar penelitian tersebut menghasilkan output yang baik. Untuk itu diperlukan suatu desain penelitian. Desain penelitian merupakan rencana tentang cara mengumpulkan dan menganalisis data agar dapat dikatakan secara ekonomis serta serasi dengan tujuan penelitian itu.

Untuk menerapkan metode ilmiah dalam praktik penelitian maka diperlukan suatu desain penelitian, yang sesuai dengan kondisi, seimbang dengan dalam dangkalnya penelitian yang akan dikerjakan. Desain penelitian harus mengikuti metode penelitian.

Desain penelitian adalah semua proses yang diperlukan dalam perencanaan dan pelaksanaan penelitian. Dalam pengertian yang lebih sempit, desain penelitian hanya mengenai pengumpulan dan analisa data saja.⁹¹

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*)⁹², penelitian yang dilaksanakan secara

⁹¹M. Nazir, *Metode Penelitian*, Cet I, (Jakarta: Ghalia, 1998). h 99.

⁹²Yaitu suatu penelitian yang dilakukan secara intensif, terperinci dan mendalam terhadap suatu obyek tertentu dengan mempelajari sebagai suatu kasus, Hadari Nawawi, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, (Yogyakarta: Gajah Mada Press, 1998). h 72.

intensif dan terperinci, terhadap objek penelitian yang diinginkan dalam mempelajarinya sebagai data penguat atau pendukung dalam suatu kasus. Sedangkan penelitian lapangan dalam pengertian ini adalah keikutsertaan secara langsung ke lokasi penelitian yang dijadikan sebagai objek penelitian, yang dalam hal ini adalah Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin.

Suatu penelitian yang menggunakan data dan informasi, tidak terlepas dari subjek dan objek penelitian. Subjek penelitian ini adalah para nasabah pegadaian syariah. Sedangkan objek penelitiannya adalah Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin.

Dalam penelitian ini memakai desain survei. Suatu penelitian untuk mengumpulkan informasi tentang orang yang jumlahnya besar, dengan cara mencari data-data di Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin, mewancarai nasabah atau angket yang disebarakan kepada nasabah yang ada di Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin. Survei dapat digunakan dalam penelitian yang bersifat eksploratif, maupun deskriptif.⁹³

Sebagaimana kegiatan berencana lainnya, penelitian juga mempunyai tujuan yang akan dicapai. Tujuan penelitian dapat dibedakan menjadi empat golongan, yaitu:

⁹³S. Nasution, *Metode Research: Penelitian, Ilmiah*, Cet. II, (Jakarta: Bumi Aksara, 1996). h 25.

1. Untuk mengenal atau memperoleh pandangan baru tentang suatu gejala yang seringkali untuk dapat merumuskan masalah penelitian dengan lebih tepat atau untuk dapat merumuskan hipotesis;
2. Untuk menggambarkan dengan lebih teliti ciri-ciri individu, situasi, atau kelompok;
3. Untuk menentukan frekuensi terjadinya sesuatu atau hubungan sesuatu dengan sesuatu yang lain;
4. Untuk menguji hipotesis yang menyatakan hubungan sebab akibat antara dua variabel atau lebih.

Penelitian yang mempunyai tujuan pertama disebut *penelitian eksploratori (perjajagan)* atau *penelitian formulatif*. Tekanan utamanya adalah untuk menemukan ide (gagasan) atau pandangan.

Penelitian yang mempunyai tujuan kedua dan ketiga disebut *penelitian deskriptif*. Dalam penelitian deskriptif, bias harus diperkecil, ketepercayaannya harus dimaksimalkan. Dengan demikian, prosedur penelitian yang digunakan harus mengikuti ketentuan-ketentuan yang baku.

Penelitian yang mempunyai tujuan keempat tidak hanya harus memperkecil bias dan meningkatkan ketepercayaan, tetapi juga harus dapat meyakinkan adanya hubungan sebab akibat. Penelitian yang mempunyai tujuan untuk menguji hubungan sebab akibat disebut sebagai penelitian penjelasan atau *explanatory studies*. Untuk dapat menguji hubungan

sebab akibat, eksperimen merupakan cara penelitian yang paling sesuai.⁹⁴

Dalam penelitian ini menggunakan penelitian eksploratoris. Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh pemahaman yang mendalam dan pemikiran-pemikiran yang baru. Penelitian ini terutama berguna dalam memecah masalah-masalah yang luas dan samar menjadi masalah yang lebih jelas dan fokus, biasanya dalam bentuk hipotesis-hipotesis. Pada akhir penelitian eksploratori diharapkan dapat merumuskan masalah penelitian dengan lebih tepat, atau hipotesis penelitian untuk diuji dalam penelitian lebih lanjut.⁹⁵

Penelitian ini juga digunakan untuk meningkatkan pengertian peneliti tentang masalah yang dihadapi dan bisa digunakan untuk memperjelas konsep-konsep penelitian semacam ini sering disebut penelitian klinis.⁹⁶

Penelitian deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran tentang sesuatu masyarakat atau suatu kelompok orang tertentu atau gambaran tentang suatu gejala atau hubungan antara dua gejala atau lebih.

⁹⁴Irawan Soehartono, *Metode Penelitian Sosial Suatu Teknik Penelitian Bidang Kesejahteraan Sosial dan Ilmu Sosial Lainnya*, Cet V, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2002). h 33.

⁹⁵Irawan Soehartono, *Metode ...*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2002). h 34.

⁹⁶Ristiyanti Prasetyo dan J.O.I. Ihalauw, *Prilaku Konsumen*, (Yogyakarta: Andi, 2004). h 245.

Biasanya penelitian deskriptif seperti ini menggunakan metode survei.⁹⁷

Metode deskriptif dipakai untuk memperoleh informasi tentang kondisi yang ada. Metode ini tidak terbatas pada tujuan pengumpulan data saja. Metode ini dapat juga dipakai dalam studi yang memerlukan pengujian hipotesis.⁹⁸

B. Pendekatan Metode

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan kuantitatif (Mixed Research). Metode kualitatif dipandang sebagai prosedur penelitian yang bisa menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau tulisan dan data dari perilaku ini dapat diamati. Sementara penelitian kuantitatif dipandang sebagai prosedur untuk menghasilkan data kongkrit dalam bentuk angka-angka yang selanjutnya diterjemahkan dalam bentuk kategori-kategori. Pendekatan ini dimaksudkan untuk mengetahui preferensi nasabah Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin berdasarkan indikator-indikator tertentu.

C. Variabel dan Pengukurannya

1. Definisi Operasional Variabel

Variabel-variabel penelitian sebenarnya merupakan kumpulan konsep mengenai fenomena yang

⁹⁷Irawan Soehartono, *Metode ...*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2002). h 35.

⁹⁸Arief Furchan, *Pengantar Penelitian dalam Pendidikan*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004). h 476.

diteliti. Pada umumnya, karena rumusan variabel itu masih bersifat konseptual, maka maknanya masih sangat abstrak walaupun mungkin secara intuitif sudah dapat dipahami maksudnya. Dalam pelaksanaan penelitian, batasan atau definisi suatu variabel tidak dapat dibiarkan *ambiguous*, yakni memiliki makna ganda, atau tidak menunjukkan indikator yang jelas. Hal itu disebabkan data mengenai variabel yang bersangkutan akan diambil lewat suatu prosedur pengukuran sedangkan pengukuran yang valid hanya dapat dilakukan terhadap atribut yang sudah didefinisikan secara tegas dan operasional. Variabel yang masih berupa konsep teoritis, belum dapat diukur.⁹⁹

Variabel yang akan diteliti sehubungan dengan variabel independen ini adalah mengenai preferensi nasabah terhadap Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin.

2. Jenis Pengukuran

Skala yang digunakan untuk penelitian sosial antara lain Skala Likert. Skala ini digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial.¹⁰⁰ Skala

⁹⁹Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2005). h 72-73.

¹⁰⁰Andi Yulianto, *LAPORAN KERJA PRAKTEK DI BANK MANDIRI CABANG RASUNA SAID JAKARTA (Mengukur Tingkat Kepuasan Nasabah Bank Mandiri dengan Analisis Tingkat Kepentingan dan Kinerja/Kepuasan Pelanggan)*, (Yogyakarta: Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, 2003). h 36.

sikap disusun untuk mengungkap sikap pro dan kontra, positif dan negatif, setuju dan tidak setuju terhadap suatu objek sosial. Dalam skala sikap, objek sosial tersebut berlaku sebagai objek sikap. Skala sikap berisi pernyataan sikap-sikap (*attitude statement*), yaitu suatu pernyataan mengenai objek sikap.¹⁰¹

Dengan skala likert, maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator jawaban tersebut dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun butir-butir yang dapat berupa pernyataan dan pertanyaan. Jawaban setiap butir yang menggunakan skala likert berupa kata-kata, misalnya:

- 1) Sangat Setuju
- 2) Setuju
- 3) Netral
- 4) Tidak Setuju
- 5) Sangat Tidak Setuju

Dalam hal ini, digunakan skala 5 (lima) tingkat (likert) yang terdiri: *sangat setuju*, *setuju*, *netral*, *tidak setuju*, dan *sangat tidak setuju* untuk pertanyaan tentang preferensi nasabah terhadap suatu aspek. Kelima penilaian tersebut di bobot sebagai berikut:

- 1) Jawaban sangat setuju diberi bobot 5 (lima)
- 2) Jawaban setuju diberi bobot 4 (empat)
- 3) Jawaban netral diberi bobot 3 (tiga)
- 4) Jawaban kurang setuju diberi bobot 2 (dua)

¹⁰¹Saifuddin Azwar, *Metode ...*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2005). h 97.

5) Jawaban sangat tidak setuju diberi bobot 1 (satu)¹⁰²

D. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Jumlah keseluruhan unit analisis, yaitu objek yang akan diteliti, disebut *populasi* atau *universe*. Populasi adalah kumpulan unit analisis yang merupakan subyek penelitian.¹⁰³ Menurut Suharsimi populasi adalah sekelompok individu yang mempunyai kesempatan yang sama untuk dipilih menjadi anggota sampel.¹⁰⁴

Apabila seseorang ingin meneliti semua elemen yang ada dalam wilayah penelitian, maka penelitiannya merupakan penelitian populasi. Studi atau penelitiannya juga disebut studi populasi atau studi sensus.¹⁰⁵

Populasi penelitian ini adalah seluruh nasabah aktif (data bulan Maret 2011) di Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin yang berjumlah 519 orang nasabah. Baik transaksi itu berupa menggadaikan barangnya, menitipkan barangnya, menggunakan jasa

¹⁰²Andi Yulianto, *LAPORAN ...*, (Yogyakarta: Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, 2003), h 36-37.

¹⁰³Reza Aminy, *Sampling, Computer Science: University of Indonesia*; lihat dalam https://telaga.cs.ui.ac.id/___WebKul/ MetodologiPenelitian/ Sampling.ppt; (dikutip pada hari kamis 01 Des. 2005, jam 10.11 wib).

¹⁰⁴Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek Edisi Revisi V*, (Jakarta: PT. Rhinneka Cipta, 1998). h 107.

¹⁰⁵Suharsimi Arikunto, *Prosedur ...*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2002). h 108.

taksiran ataupun transaksi-transaksi lainnya yang merupakan bagian dari produk Pegadaian syariah.

Populasi penelitian dapat dibedakan menjadi populasi "finit" dan populasi "in-finit". Populasi *finit* adalah suatu populasi yang jumlah anggota populasi secara pasti dapat diketahui, sedang populasi *in-finit* adalah suatu populasi yang jumlah anggota populasi tidak dapat diketahui secara pasti.¹⁰⁶ Dalam penelitian ini penulis akan menggunakan populasi *in-finit* karena jumlah nasabah pegadaian syariah tidak bisa diketahui secara pasti "silih berganti". Biasanya nasabah pegadaian syariah ini di batasi oleh waktu yaitu selama 120 hari atau empat bulan lamanya, namun membuka kemungkinan hal ini bisa di perpanjang lagi oleh nasabahnya. Lain halnya nasabah Bank yang tidak ada pembatasan waktu tertentu seperti halnya pegadaian syariah.

2. Sampel

Sampel adalah suatu bagian dari populasi yang akan diteliti dan yang dianggap dapat menggambarkan populasinya. Penelitian pada sampel hanya merupakan pendekatan pada populasinya. Ini berarti selalu ada risiko kesalahan dalam menarik kesimpulan untuk keseluruhan populasi. Oleh karena itu, setiap penelitian dengan menggunakan sampel akan selalu berusaha untuk memperkecil kesalahan tersebut. Hal ini akan

¹⁰⁶Supardi, *Metode Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, Cet. I (Yogyakarta: UII Press, 2005). h 102.

berkaitan dengan bagaimana cara mengambil sampel atau teknik sampling yang akan digunakan.¹⁰⁷

Menurut Donald Ary, 50 sampai 100 subjek penelitian sudah dapat dianggap cukup. Jika peneliti akan menggeneralisasikan hasil penelitiannya mereka harus berhasil mengambil sampel yang betul-betul representatif. Dikatakan selanjutnya oleh Donald Ary bahwa variabilitas skor di dalam setiap variabel yang dikorelasikan akan sangat menentukan besar kecilnya koefisien korelasi. Variasi yang kecil pada sekor akan menghasilkan koefisien korelasi yang lebih kecil di bandingkan dengan variasi sekor yang besar.¹⁰⁸

Menurut Bilson sampel adalah sebagian dari populasi yang dianggap mewakili populasi itu. Logikanya, karena mewakili populasi, apa pun kesimpulan yang diperoleh dari sampel, dianggap telah menggambarkan populasi secara keseluruhan. Pengambilan sampel dari suatu populasi perlu dilakukan karena ada keterbatasan-keterbatasan yang timbul pada penelitian. Keterbatasan-keterbatasan ini diantaranya: waktu, biaya, ukuran dan tempat dapat menyulitkan peneliti untuk melakukan analisa populasi itu.¹⁰⁹

¹⁰⁷Irawan Soehartono, *Metode ...*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2002). h 57.

¹⁰⁸Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: PT. RINEKA CIPTA, t.th.). h 327.

¹⁰⁹Bilson Simamora, *Memenangkan Pasar dengan Pemasaran Efektif dan Profitabel*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2001). h 73.

Dalam penelitian ini yang menjadi sampel penelitian adalah 50 orang nasabah yang menggadaikan barangnya di Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin, karena nasabah yang ada di Pegadaian syariah ini sudah cukup mewakili untuk wilayah Banjarmasin dan sekitarnya.

E. Metode Pengumpulan Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari manajer pembiayaan dengan menggunakan teknik dokumentasi, dan kuesioner observasi, wawancara.¹¹⁰

Ada beberapa teknik yang dapat digunakan peneliti dalam mengumpulkan data dalam sebuah penelitian, antara lain:

1. Studi lapangan/observasi
2. Teknik angket (kuesioner)¹¹¹

Studi lapangan tersebut dilakukan dengan metode wawancara (*interview*), metode pengumpulan data melalui wawancara langsung kepada pihak yang bersangkutan, dalam hal ini adalah manajer Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin yang berhubungan dengan penelitian. Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara

¹¹⁰Sudarwan Danim, *Menjadi Peneliti Kualitatif*, (Bandung : Pustaka Setia, 2002). h 121.

¹¹¹Muhammad, *Metode ...*, (Yogyakarta: Unit Penerbitan Fakultas Ekonomi (UPFE UMY), 2005). h 89-90.

(*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas itu.¹¹²

Hubungan antara pewawancara dan yang diwawancarai bersifat sementara yaitu berlangsung dalam jangka waktu tertentu dan kemudian diakhiri. Secara pisik interview dapat dibedakan atas interview terstruktur dan interview tidak terstruktur. Pada umumnya interview terstruktur di luar negeri telah dibuat terstandar (*standardized*) Seperti halnya kuesioner, interview terstruktur terdiri dan serentetan pertanyaan di mana pewawancara tinggal memberikan tanda check list (✓) pada pilihan jawaban yang telah disiapkan.¹¹³

Dalam penelitian ini penulis memakai pewawancara berstruktur, dimana semua pertanyaan telah dirumuskan sebelumnya, biasanya tertulis. Pewawancara dapat menggunakan daftar pertanyaan itu sewaktu melakukan wawancara.

F. Instrumentasi

1. Instrument Penelitian

Instrument adalah proses perbuatan yang meliputi kegiatan, rencana, penyusunan, uji coba, pengabsahan dan keandalan instrument penelitian agar instrument tersebut dapat digunakan untuk mengumpulkan data penelitian yang shohih dan reliabel. Sementara

¹¹²Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT REMAJA ROSDAKARYA, 1990). h 135.

¹¹³Suharsimi arikunto, *op. cit.*, h 132.

instrument penelitian adalah segala peralatan yang digunakan untuk memperoleh, mengolah, dan menginterpretasikan informasi dari para responden yang dilakukan dengan pola pengukuran yang sama. Susunan instrument untuk suatu penelitian akan selalu sama dengan penelitian yang lain, mengapa? karena setiap penelitian memiliki mekanisme kerja yang berbeda-beda.¹¹⁴

Angket dari segi preferensi ini mengacu pada keuntungan relatif, kompatibilitas, kompleksitas, triabilitas, observabilitas, pertanyaan dari kelima aspek kualitas layanan tersebut dipilah-pilah sesuai dengan karakteristiknya masing-masing, dan berikut ini bentuk tabel pembuatan angket dari segi preferensi dapat dilihat pada table 3.1. berikut ini:

¹¹⁴Muhammad, *Metode ...*, (Yogyakarta: Unit Penerbitan Fakultas Ekonomi (UPFE UMY), 2005). h 67.

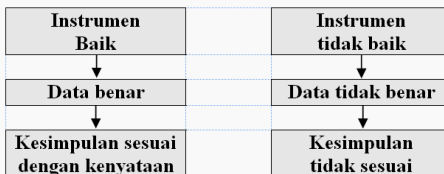
Tabel 3.1.
Kisi-kisi Pembuatan Angket dari Segi Preferensi

| Preferensi | No | Pertanyaan |
|--------------------|----|--|
| Keuntungan Relatif | 1 | Jangka waktu sewa tempat (<i>ijarah</i>) pegadaian syariah lebih pendek. |
| | 2 | Biaya adminitrasi dan sewa tempat (<i>ijarah</i>) pegadaian syariah lebih murah. |
| | 3 | Pegadaian syariah aman dan menguntungkan serta tahan terhadap krisis ekonomi. |
| Kompatibilitas | 4 | Jaringan kantor pegadaian syariah masih terbatas. |
| | 5 | Produk sewa tempat (<i>ijarah</i>) mekanismenya sangat mudah dan cepat. |
| | 6 | Produk Pegadaian syariah sesuai dengan syariat Islam dan kebutuhan saya. |
| Kompleksitas | 7 | Ada perbedaan antara sistem sewa tempat (<i>ijarah</i>) dengan bunga. |
| | 8 | Adanya keragu-raguan posisi bunga dalam hukum agama yaitu antara halal dan haram. |
| | 9 | Saya mengenal pegadaian syariah serta produk-produknya. |

| | | |
|----------------|----|--|
| Triabilitas | 10 | Lokasi pegadaian syariah jaraknya dekat dengan tempat tinggal saya. |
| | 11 | Pegadaian syariah mudah dijangkau dengan angkutan umum. |
| | 12 | Produk sewa tempat (<i>ijarah</i>) dapat dijangkau oleh masyarakat ekonomi ke bawah. |
| Observabilitas | 13 | Pegadaian syariah bebas dari unsur riba yang dilarang oleh agama Islam. |
| | 14 | Pegadaian syariah baik sumber dana maupun pendapatannya halal. |
| | 15 | Pegadaian syariah tidak menggunakan sistem bunga melainkan sistem sewa tempat (<i>ijarah</i>). |

2. Keampuhan Instrument

Di dalam penelitian maka dapat mempunyai kedudukan yang paling tinggi, karena data merupakan penggambaran variabel yang diteliti, dan berfungsi sebagai alat pembuktian hipotesis. Oleh karena itu benar tidaknya data, sangat menentukan bermutu tidaknya hasil penelitian. Sedangkan benar tidaknya data, tergantung dan baik tidaknya instrumen pengumpul data. Instrumen yang baik harus memenuhi



dua persyaratan penting yaitu valid dan reliabel.¹¹⁵

3. Validitas dan Reliabilitas

Ada dua syarat penting yang berlaku pada sebuah angket kuesioner yaitu keharusan sebuah angket kuesioner untuk valid dan reliabel. Suatu angket dikatakan valid (sah) jika pertanyaan pada suatu angket mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh angket tersebut. Suatu angket dinyatakan valid jika angket tersebut mampu mengukur apa saja yang hendak diukurnya, mampu mengungkapkan apa yang ingin diungkapkan.

Sedangkan angket dikatakan reliabel (andal) jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Jadi jika seseorang menjawab “tidak suka” terhadap perilaku korupsi para pejabat, maka jika beberapa waktu kemudian ia ditanya lagi untuk hal yang sama, maka ia seharusnya tetap konsisten pada jawaban semula, yaitu membenci perilaku korupsi. Jika demikian, hal itu dikatakan reliabel, dan jika tidak maka dikatakan tidak reliabel.¹¹⁶

Indeks validitas dan reliabilitas merupakan aspek penting dalam instrument penelitian. Validitas menunjukkan keabsahan instrument mengukur objek

¹¹⁵Suharsimi arikunto, *op.cit.*. h 144.

¹¹⁶Andi Yulianto, *LAPORAN KERJA PRAKTEK DI BANK MANDIRI CABANG RASUNA SAID JAKARTA (Mengukur ...)*, (Yogyakarta: Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, 2003). h 37-38.

yang diukur. Sementara reliabilitas menunjukkan konsistensi instrument dalam memberikan hasil pada waktu dan tempat yang berbeda. Untuk menguji indeks validitas dan reliabilitas dapat dicari dengan menerapkan alat analisis statistik tertentu.

Bilamana ada berbagai dimensi dari suatu konsep, atau pengukuran yang berbeda-beda untuk setiap dimensi, maka mungkin ada baiknya bilamana digabung ke dalam satu indeks saja. Setiap satu indikator hanya mempunyai satu hubungan probabilitas kepada apa yang sebenarnya ingin kita ketahui. Indikator itu sendiri mungkin tidak mewakili secara baik apa yang sedang diukur. Dengan memakai lebih dari satu indikator akan memberi stabilitas kepada skor-skor dan meningkatkan validitas skor-skor tersebut.¹¹⁷

Syarat yang harus terpenuhi untuk sebuah angket atau kuesioner agar mampu memberikan informasi yang dapat dipercaya adalah validitas dan reliabilitas. Dalam penelitian ini untuk melakukan uji validitas dan reliabilitas digunakan bantuan paket program SPSS 13.00.

a. Uji Validitas Data

Validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan atau kesahihan sesuatu instrument. Suatu instrument yang valid atau sah mempunyai validitas tinggi. Sebaliknya instrument yang kurang valid berarti memiliki validitas rendah.

¹¹⁷Muhammad, *Metode ...*, (Yogyakarta: Unit Penerbitan Fakultas Ekonomi (UPFE UMY), 2005). h 70-72.

Sebuah instrument dikatakan valid apabila mampu mengukur apa yang diinginkan. Sebuah instrument dikatakan valid apabila dapat mengungkap data dan variabel yang diteliti secara tepat. Tinggi rendahnya validitas instrument menunjukkan sejauh mana data yang terkumpul tidak menyimpang dan gambaran tentang validitas yang dimaksud.¹¹⁸

Validitas mempunyai arti sejauh mana ketepatan dan kecermatan sesuatu instrument pengukur dalam melakukan fungsi ukurnya.¹¹⁹ Dalam penelitian ini dilakukan analisis pada taraf signifikansi 5%. Tujuan uji analisis butir dalam penelitian ini dimaksudkan untuk menyeleksi terhadap butir-butir kuesioner dalam rencana instrument terpakai, yaitu butir mana yang perlu dipertahankan atau digururkan.

Adapun langkah-langkah pokok dalam analisis kesahihan (validitas) butir adalah: apabila pengujian validitas dilakukan dengan bantuan program SPSS 13.00. for Windows maka hasil out put SPSS adalah sebagai berikut:

Method 1 (space saver) will be used for this analysis
RELIABILITY ANALYSIS-SCALE(ALPHA)
Item-total Statistics

| Item-Total Statistics | | | | | |
|-----------------------|----------------------------|--------------------------------|----------------------------------|------------------------------|----------------------------------|
| | Scale Mean if Item Deleted | Scale Variance if Item Deleted | Corrected Item-Total Correlation | Squared Multiple Correlation | Cronbach's Alpha if Item Deleted |
| X1_1 | 53,82 | 20,028 | ,114 | ,397 | ,700 |
| X1_2 | 53,54 | 17,764 | ,558 | ,542 | ,636 |
| X1_3 | 53,40 | 20,408 | ,200 | ,379 | ,682 |
| X2_1 | 54,04 | 21,182 | -,015 | ,264 | ,715 |
| X2_2 | 53,34 | 20,882 | ,157 | ,313 | ,685 |
| X2_3 | 53,34 | 19,086 | ,501 | ,647 | ,652 |
| X3_1 | 53,60 | 19,061 | ,334 | ,488 | ,666 |
| X3_2 | 54,46 | 20,539 | ,041 | ,421 | ,713 |
| X3_3 | 53,74 | 19,584 | ,307 | ,490 | ,670 |
| X4_1 | 53,74 | 18,196 | ,315 | ,393 | ,670 |
| X4_2 | 53,30 | 18,867 | ,420 | ,606 | ,656 |
| X4_3 | 53,26 | 18,196 | ,680 | ,656 | ,633 |
| X5_1 | 53,56 | 18,986 | ,341 | ,522 | ,665 |
| X5_2 | 53,52 | 18,826 | ,494 | ,673 | ,650 |
| X5_3 | 53,50 | 19,112 | ,366 | ,728 | ,663 |

Di bawah ini dapat dilihat pada tabel 3.2., hasil uji validitas terhadap item-item pernyataan mengenai preferensi nasabah pada Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin dengan indikator-indikatornya dengan R hitung menggunakan R hitung dapat dilihat pada kolom corrected item-total correlation dari out put SPSS di atas.

Tabel 3.2.

Hasil Uji Validitas

UJI VALIDITAS

Membanding r hitung dengan r tabel. r table untuk df = 48 (n-2) adalah 0,2353

jika r hitung > 0,2353 maka butir pertanyaan dikatakan

Correlations

| | | | X1_1 | X1_2 | X1_3 | Tot_X1 |
|----------------|--------|-------------------------|--------|--------|--------|--------|
| Spearman's rho | X1_1 | Correlation Coefficient | 1,000 | ,049 | -,065 | ,637** |
| | | Sig. (1-tailed) | . | ,368 | ,328 | ,000 |
| | | N | 50 | 50 | 50 | 50 |
| | X1_2 | Correlation Coefficient | ,049 | 1,000 | ,337** | ,637** |
| | | Sig. (1-tailed) | ,368 | . | ,008 | ,000 |
| | | N | 50 | 50 | 50 | 50 |
| | X1_3 | Correlation Coefficient | -,065 | ,337** | 1,000 | ,483** |
| | | Sig. (1-tailed) | ,328 | ,008 | . | ,000 |
| | | N | 50 | 50 | 50 | 50 |
| | Tot_X1 | Correlation Coefficient | ,637** | ,637** | ,483** | 1,000 |
| | | Sig. (1-tailed) | ,000 | ,000 | ,000 | . |
| | | N | 50 | 50 | 50 | 50 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Correlations

| | | | X2_1 | X2_2 | X2_3 | Tot_X2 |
|----------------|------|-------------------------|--------|--------|--------|--------|
| Spearman's rho | X2_1 | Correlation Coefficient | 1,000 | -,027 | -,185 | ,725** |
| | | Sig. (1-tailed) | . | ,426 | ,099 | ,000 |
| | | N | 50 | 50 | 50 | 50 |
| | X2_2 | Correlation Coefficient | -,027 | 1,000 | ,236* | ,478** |
| | | Sig. (1-tailed) | ,426 | . | ,050 | ,000 |
| | | N | 50 | 50 | 50 | 50 |
| | X2_3 | Correlation Coefficient | -,185 | ,236* | 1,000 | ,390** |
| | | Sig. (1-tailed) | ,099 | ,050 | . | ,003 |
| | | N | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Tot_X2 | | Correlation Coefficient | ,725** | ,478** | ,390** | 1,000 |
| | | Sig. (1-tailed) | ,000 | ,000 | ,003 | . |
| | | N | 50 | 50 | 50 | 50 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (1-tailed).

Correlations

| | | | X3_1 | X3_2 | X3_3 | Tot_X3 |
|----------------|------|-------------------------|--------|--------|--------|--------|
| Spearman's rho | X3_1 | Correlation Coefficient | 1,000 | -,239* | ,449** | ,586** |
| | | Sig. (1-tailed) | . | ,047 | ,001 | ,000 |
| | | N | 50 | 50 | 50 | 50 |
| | X3_2 | Correlation Coefficient | -,239* | 1,000 | -,075 | ,534** |
| | | Sig. (1-tailed) | ,047 | . | ,303 | ,000 |
| | | N | 50 | 50 | 50 | 50 |
| | X3_3 | Correlation Coefficient | ,449** | -,075 | 1,000 | ,638** |
| | | Sig. (1-tailed) | ,001 | ,303 | . | ,000 |
| | | N | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Tot_X3 | | Correlation Coefficient | ,586** | ,534** | ,638** | 1,000 |
| | | Sig. (1-tailed) | ,000 | ,000 | ,000 | . |
| | | N | 50 | 50 | 50 | 50 |

* . Correlation is significant at the 0.05 level (1-tailed).

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Correlations

| | | | X5_1 | X5_2 | X5_3 | Tot_X5 |
|----------------|------|-------------------------|--------|--------|--------|--------|
| Spearman's rho | X5_1 | Correlation Coefficient | 1,000 | ,576** | ,646** | ,881** |
| | | Sig. (1-tailed) | . | ,000 | ,000 | ,000 |
| | | N | 50 | 50 | 50 | 50 |
| | X5_2 | Correlation Coefficient | ,576** | 1,000 | ,684** | ,801** |
| | | Sig. (1-tailed) | ,000 | . | ,000 | ,000 |
| | | N | 50 | 50 | 50 | 50 |
| | X5_3 | Correlation Coefficient | ,646** | ,684** | 1,000 | ,855** |
| | | Sig. (1-tailed) | ,000 | ,000 | . | ,000 |
| | | N | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Tot_X5 | | Correlation Coefficient | ,881** | ,801** | ,855** | 1,000 |
| | | Sig. (1-tailed) | ,000 | ,000 | ,000 | . |
| | | N | 50 | 50 | 50 | 50 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Correlations

| | | | X4_1 | X4_2 | X4_3 | Tot_X4 |
|----------------|--------|-------------------------|--------|--------|--------|--------|
| Spearman's rho | X4_1 | Correlation Coefficient | 1,000 | ,598** | ,495** | ,906** |
| | | Sig. (1-tailed) | . | ,000 | ,000 | ,000 |
| | | N | 50 | 50 | 50 | 50 |
| | X4_2 | Correlation Coefficient | ,598** | 1,000 | ,686** | ,778** |
| | | Sig. (1-tailed) | ,000 | . | ,000 | ,000 |
| | | N | 50 | 50 | 50 | 50 |
| | X4_3 | Correlation Coefficient | ,495** | ,686** | 1,000 | ,757** |
| | | Sig. (1-tailed) | ,000 | ,000 | . | ,000 |
| | | N | 50 | 50 | 50 | 50 |
| | Tot_X4 | Correlation Coefficient | ,906** | ,778** | ,757** | 1,000 |
| | | Sig. (1-tailed) | ,000 | ,000 | ,000 | . |
| | | N | 50 | 50 | 50 | 50 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed).

Uji validitas terhadap item-item pernyataan mengenai preferensi nasabah terhadap pegadaian syariah dengan tarap signifikansi 5% dan r tabel = 0.3080. Dari tabel hasil uji validitas menunjukkan hasil r hitung > r tabel, ini berarti bahwa pernyataan responden dalam hal ini berkaitan dengan preferensi nasabah terhadap Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin adalah valid semua. Hasil pengujian diperoleh hasil bahwa data bersifat valid, kemudian dilakukan pengujian reliabilitas.

b. Uji Reliabilitas

Reliabel adalah sejauh mana hasil suatu pengukuran dapat dipercaya.¹²⁰ Reliabilitas menunjuk pada satu pengertian bahwa sesuatu instrumen cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrumen tersebut sudah baik. Instrumen yang baik tidak akan bersifat tendensius mengarahkan responden untuk memilih jawaban-jawaban tertentu. Instrumen yang sudah dapat dipercaya, yang reliabel akan menghasilkan data yang dapat dipercaya juga. Apabila datanya memang benar sesuai dengan kenyataannya, maka berapa kali pun diambil, tetap akan sama. Reliabilitas menunjuk pada tingkat keterandalan sesuatu. Reliabel artinya, dapat dipercaya, jadi dapat diandalkan.

Pengertian umum menyatakan bahwa instrumen penelitian harus reliabel. Dengan pengertian ini sebenarnya kita dapat salah arah (*mis leading*). Yang diusahakan dapat dipercaya adalah *datanya*, bukan semata-mata instrumennya. Ungkapan yang mengatakan bahwa instrumen reliabel sebenarnya mengandung arti bahwa instrumen tersebut cukup baik sehingga mampu mengungkap data yang bisa dipercaya. Apabila pengertian ini sudah tertangkap maka akan tidak begitu menjumpai kesulitan dalam menentukan cara menguji reliabilitas instrumen.

Suatu instrumen tersebut dinyatakan memiliki reliabilitas apabila instrumen tersebut menunjukkan

¹²⁰*Ibid.*. H 180.

keajegan suatu hasil pengukuran, meskipun digunakan orang yang sama dalam waktu yang berlainan, ataupun orang yang berbicara dalam waktu yang bersamaan atau dalam waktu yang berlainan. Kekuatan reliabilitas instrument ini bisa dilihat pada nilai *alpha* (α) yang diperoleh dan keseluruhan item.

Butir pertanyaan dikatakan reliable jika memberikan nilai Cronbach Alpha $> 0,60$ (Nunnally, 1960)

X1

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | Cronbach's Alpha Based on Standardized Items | N of Items |
|------------------|--|------------|
| ,135 | ,189 | 3 |

X2

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha ^a | Cronbach's Alpha Based on Standardized Items | N of Items |
|-------------------------------|--|------------|
| -,026 | ,097 | 3 |

- a. The value is negative due to a negative average covariance among items. This violates reliability model assumptions. You may want to check item codings.

X3

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha ^a | Cronbach's Alpha Based on Standardized Items | N of Items |
|-------------------------------|--|------------|
| -,065 | ,064 | 3 |

a. The value is negative due to a negative average covariance among items. This violates reliability model assumptions. You may want to check item codings.

X4

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | Cronbach's Alpha Based on Standardized Items | N of Items |
|------------------|--|------------|
| ,718 | ,760 | 3 |

X5

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | Cronbach's Alpha Based on Standardized Items | N of Items |
|------------------|--|------------|
| ,811 | ,817 | 3 |

X1 hanya no 1 dan 2 (pertanyaan no 3 dibuang)

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | Cronbach's Alpha Based on Standardized Items | N of Items |
|------------------|--|------------|
| 5,38E-015 | 6,39E-015 | 2 |

X3 (hanya X3_1 dan X3_3)

Reliability Statistics

| | | |
|------------------|--|------------|
| Cronbach's Alpha | Cronbach's Alpha Based on Standardized Items | N of Items |
| ,620 | ,623 | 2 |

Item-Total Statistics

| | Scale Mean if Item Deleted | Scale Variance if Item Deleted | Corrected Item-Total Correlation | Squared Multiple Correlation | Cronbach's Alpha if Item Deleted |
|------|----------------------------|--------------------------------|----------------------------------|------------------------------|----------------------------------|
| X1_1 | 53,82 | 20,028 | ,114 | ,397 | ,700 |
| X1_2 | 53,54 | 17,764 | ,558 | ,542 | ,636 |
| X1_3 | 53,40 | 20,408 | ,200 | ,379 | ,682 |
| X2_1 | 54,04 | 21,182 | -,015 | ,264 | ,715 |
| X2_2 | 53,34 | 20,882 | ,157 | ,313 | ,685 |
| X2_3 | 53,34 | 19,086 | ,501 | ,647 | ,652 |
| X3_1 | 53,60 | 19,061 | ,334 | ,488 | ,666 |
| X3_2 | 54,46 | 20,539 | ,041 | ,421 | ,713 |
| X3_3 | 53,74 | 19,584 | ,307 | ,490 | ,670 |
| X4_1 | 53,74 | 18,196 | ,315 | ,393 | ,670 |
| X4_2 | 53,30 | 18,867 | ,420 | ,606 | ,656 |
| X4_3 | 53,26 | 18,196 | ,680 | ,656 | ,633 |
| X5_1 | 53,56 | 18,986 | ,341 | ,522 | ,665 |
| X5_2 | 53,52 | 18,826 | ,494 | ,673 | ,650 |
| X5_3 | 53,50 | 19,112 | ,366 | ,728 | ,663 |

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | Cronbach's Alpha Based on Standardized Items | N of Items |
|------------------|--|------------|
| ,687 | ,725 | 15 |

G. Teknik Analisis Data

Setelah proses pengumpulan data dari lapangan selesai dilakukan maka tahap berikutnya adalah tahap analisis.¹²¹ Analisa data merupakan proses penyusunan data agar dapat ditafsirkan dengan memberi makna kepada analisis.¹²² Pada tahap ini merupakan tahap yang sangat penting dan menentukan. Pada tahap inilah data diolah sedemikian rupa sehingga berhasil disimpulkan kebenaran-kebenaran yang dapat dipakai untuk menjawab persoalan-persoalan yang diajukan dalam

¹²¹Soeratno dan Lincolin Arsyad, *Metodologi ...*, (Yogyakarta: Unit Penerbitan dan Percetakan (UPP) AMP YKPN, 1999). h 125.

¹²² S. Nasution, *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif*, (Bandung: Tarsito, 2003), h 126.

penelitian. Pada tahap inilah imajinasi dan kreativitas peneliti betul-betul diuji.¹²³

Dalam banyak hal, pengolahan dan analisa data tidak luput dari penerapan teknik dan metode statistik tertentu, yang mana kehadirannya dapat memberikan dasar bertolak dalam menjelaskan hubungan-hubungan yang terjadi. Statistik dapat digunakan sebagai alat untuk mengetahui apakah hubungan yang terjadi. Statistik juga dapat digunakan sebagai alat untuk mengetahui apakah hubungan kausalitas antara dua atau lebih variabel benar-benar terkait secara benar dalam suatu kausalitas empiris ataukah hubungan tersebut hanya bersifat random atau kebetulan saja.

Statistik telah memberikan teknik-teknik sederhana dalam mengklasifikasikan data serta dalam menyajikan data secara lebih mudah, sehingga data tersebut dapat dimengerti secara lebih mudah. Statistik telah dapat menyajikan suatu ukuran yang dapat mensifatkan populasi, ataupun menyatakan variasinya, dan memberikan gambaran yang lebih baik tentang kecendrungan tengah-tengah dari variabel.

Teknik-teknik statistik juga dapat digunakan dalam pengujian hipotesa. Mengingat tujuan penelitian pada umumnya adalah untuk menguji hipotesa-hipotesa yang telah dirumuskan, maka statistik telah banyak sekali menolong peneliti dalam mengambil keputusan untuk menerima atau menolak suatu hipotesa. Statistik

¹²³Soeratno dan Lincolin Arsyad, *Metodologi ...*, (Yogyakarta: Unit Penerbitan dan Percetakan (UPP) AMP YKPN, 1999). h 125.

selain dapat meningkatkan kecermatan peneliti dalam rangka mengambil keputusan untuk menerima atau menolak suatu hipotesa, juga dapat meningkatkan kecermatan peneliti dalam rangka mengambil keputusan terhadap kesimpulan-kesimpulan yang ingin ditarik.

Penarikan kesimpulan secara statistik memungkinkan peneliti melakukan kegiatan ilmiah secara lebih ekonomis dalam pembuktian induktif. Tetapi, harus disadari bahwa statistik hanya merupakan alat dan bukan tujuan yang menentukan komponen-komponen penelitian yang lain. Beberapa teknik statistik yang sering digunakan dalam analisa akan dijelaskan di bawah ini. Tetapi penggunaan alat ini secara membabi buta tidak akan memberi manfaat apa pun, jika pengertian dari rumus-rumus yang diberikan tidak didalami secara lebih baik.¹²⁴

1. Uji Chi-Square

Uji Chi-Square termasuk salah satu alat uji dalam statistik yang sering digunakan dalam praktik. Dalam bahasa statistik nonparametrik, uji Chi-Square untuk salah satu sampel bisa dipakai untuk menguji apakah data sebuah sampel yang diambil menunjang hipotesis yang menyatakan bahwa populasi asal sampel tersebut mengikuti suatu distribusi yang telah ditetapkan. Oleh karena itu, uji ini bisa juga disebut uji keselarasan

¹²⁴M. Nazir, *Metode ...*, Cet I, (Jakarta: Ghalia, 1998). h 443-444.

(*goodness of fit test*), sebab untuk menguji apakah sebuah sampel selaras dengan salah satu distribusi teoritis (seperti distribusi normal, uniform, binominal, dan lainnya). Namun pada praktiknya, uji ini tetap mengikuti prinsip dasar pengujian Chi-Square, yaitu membandingkan antara frekuensi-frekuensi harapan dengan frekuensi-frekuensi teramati.¹²⁵

2. Uji Hipotesis

Pengertian hipotesis, adalah pernyataan/dugaan yang bersifat sementara terhadap suatu masalah penelitian yang kebenarannya masih lemah sehingga harus diuji secara empiris. Berdasarkan etimologinya hipotesis berasal dari dua suku kata, yaitu; *hipo* yang berarti lemah dan *tesis* yang artinya pernyataan. Bila digabung maka menjadi pernyataan yang masih lemah. Akan tetapi dalam jangkauan yang lebih luas, misalnya untuk kepentingan-kepentingan penelitian, maka hipotesis dapat didefinisikan sebagai suatu dugaan sementara yang diajukan seorang peneliti yang berupa pernyataan-pernyataan untuk diuji kebenarannya. Apa yang dilakukan oleh seorang peneliti dalam penelitian adalah melakukan pembuktian hipotesis. Pernyataan atau dugaan tersebut disebut proposisi.

Pengujian hipotesis adalah suatu prosedur yang akan menghasilkan suatu keputusan yaitu keputusan menerima atau menolak hipotesis tersebut dalam pengujian hipotesis, keputusan yang dibuat

¹²⁵Singgih Santoso, *Mengatasi Berbagai Masalah Statistik dengan SPSS versi 11.5*, (Jakarta: PT. Alex Media Komputindo Kelompok Gramedia, 2005). hln 400.

mengandung ketidakpastian, artinya keputusan bisa benar atau salah, sehingga menimbulkan resiko. Besar kecilnya resiko dinyatakan dalam bentuk probabilitas.

Dalam suatu penelitian, hipotesis merupakan pedoman karena data yang dikumpulkan adalah data yang berhubungan dengan variabel-variabel yang dinyatakan dalam hipotesis tersebut.¹²⁶ Secara umum ada dua macam hipotesis yaitu; hipotesis nol/nihil dan hipotesis alternatif/kerja.¹²⁷

Dalam inferensial statistik bila akan menghadapi suatu problem sebelum kita mencari jawaban secara faktual terlebih dahulu kita mencoba menjawab secara teoritis. Jawaban atas problem secara teoritis sering disebut dengan hipotesis, dan hipotesis itu merupakan jawaban sementara yang masih perlu diuji kebenarannya melalui fakta-fakta. Pengujian hipotesis dengan menggunakan dasar fakta diperlukan suatu alat bantu, dan yang sering digunakan adalah analisis statistik.¹²⁸

Suatu hipotesa akan diterima kalau bahan-bahan penyelidikan membenarkan pernyataan itu. Dan akan ditolak bilamana kenyataan menyangkalnya. Pada gilirannya suatu tes dapat dipandang sebagai hipotesa

¹²⁶Iqbal Hasan, *Analisa Data Penelitian Dengan Statistik*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2004). h 31.

¹²⁷Tulus Winarsunu, *Statistik Dalam Penelitian Psikologi dan Pendidikan Edisi I*, (Malang: Universitas Muhammadiyah Malang, 2002). h 10.

¹²⁸Agus Irianto, *Statistik, Konsep Dasar dan Aplikasinya*, (Jakarta: Prenada Media, 2004). h 97.

kalau oleh suatu alasan suatu penyelidikan masih menginginkan mengujinya kembali.¹²⁹

Analisa data merupakan proses penyusunan data agar dapat ditafsirkan dengan memberi makna kepada analisis.¹³⁰ Adapun analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisa data dengan tujuan untuk menguji kevalidan dan keakuratan data yang telah diperoleh dengan pendekatan deskriptif analitik, yaitu metode yang bertumpu pada pencarian fakta dengan interpretasi yang tepat.¹³¹ Sehingga gambaran dan penjelasan menjadi jelas dan gamblang, sedang analitik adalah dengan cara menguraikan dan menganalisa data dengan cermat, tepat dan terarah.¹³²

Dalam melakukan uji hipotesis, ada banyak faktor yang menentukan, seperti apakah sampel yang diambil berjumlah banyak atau sedikit; apakah standart deviasi populasi diketahui; apakah varians populasi diketahui; metode parametrik apakah yang pakai, dan seterusnya.¹³³

3. Langkah-Langkah Analisis Data

Setelah data terkumpul dan hasil pengumpulan data, perlu segera digarap oleh staf peneliti, khususnya

¹²⁹Sutrisno Hadi, *Statistik 2*, Cet XVI, (Yogyakarta: Andi Offset, 1996). h 257.

¹³⁰S. Nasution, *Metode ...*, (Bandung: Tarsito, 2003). h 126.

¹³¹M. Nazir, *Metode ...*, Cet I, (Jakarta: Ghalia, 1998). h 63.

¹³²Soejono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, (Jakarta: UI Press, 1986). h 10.

¹³³Singgih Santoso, *Mengatasi ...*, (Jakarta: PT. Alex Media Komputindo Kelompok Gramedia). h 252-253.

yang bertugas mengolah data. Di dalam buku-buku lain sering disebut pengolahan data. Ada yang menyebut *data preparation*, ada pula *data analysis*.

Secara garis besar, pekerjaan analisis data meliputi 3 langkah yaitu:

- a. Persiapan.
- b. Tabulasi.
- c. Penerapan data sesuai dengan pendekatan penelitian.¹³⁴

¹³⁴Soeratno dan Lincoln Arsyad, *Metodologi ...*, (Yogyakarta: Unit Penerbitan dan Percetakan (UPP) AMP YKPN, 1999). h 129.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perkembangan Pegadaian Syariah di Banjarmasin

Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) Cabang Banjarmasin mulai beroperasi pada tanggal 19 Juni 2004 yang beralamat di Jalan. A. Yani Km 4,5 Banjarmasin. Agar lebih jelasnya mengenai Unit Layanan Gadai Syariah ini, akan dijelaskan secara rinci berikut ini:

1. Legalitas dan Latar Belakang Berdirinya ULGS Banjarmasin.

Legalitas Unit Layanan Gadai Syariah Cabang Banjarmasin secara legal formal dan legal yakni berpedoman pada:

- a. Peraturan Pemerintah No 103 Tahun 2000.
- b. Al-Qur'an dan Hadist.
- c. Ijma ulama.
- d. Fatwa Dewan Syariah Nasional.

Landasan tersebut sebagairnana dijelaskan dalam Panduan Manual Operasional Unit Layanan Gadai Syariah yang harus dimiliki dan dipahami, serta merupakan panduan dalam menjalankan operasional Unit Layanan Gadai Syariah oleh seluruh Kantor Cabang Pegadaian syariah.

Latar belakang berdirinya Unit Layanan Gadai Syariah Banjarmasin lebih disebabkan oleh faktor intern Perum Pegadaian yakni berkeinginan untuk mengembangkan Unit Layanan Gadai Syariah di setiap

Wilayah dan cabang di seluruh Indonesia.

Hal ini ditujukan untuk melanjutkan serta mengembangkan program Unit Layanan Gadai Syariah yang telah ada dan diharapkan pada tahun-tahun berikutnya dapat berkembang dengan memiliki cabang di setiap Propinsi, guna menyusul Unit Layanan Gadai Syariah telah terlebih dahulu berdiri yakni Unit Layanan Gadai Syariah cabang Jakarta, Madura dan Sulawesi.

1. Struktur Organisasi

Unit Layanan Gadai Syariah merupakan cabang dari JM usaha lain. Dalam operasional Pegadaian syariah selalu diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah. Dalam melaksanakan fungsi pengawasannya Menteri Keuangan juga dapat mengusulkan pengangkatan dan pemberhentian anggota-anggota Dewan Pengawas (komisaris) Perum Pegadaian.

Menurut ketentuannya Dewan Komisaris minimal dapat dijabat oleh dua orang dan maksimal lima orang yang terdiri dari ketua dan anggota. Dewan Komisaris bertanggung jawab penuh atas pelaksanaan pengawasan kepada Menteri Keuangan. Masa jabatan Dewan Komisaris selama tiga tahun dan dapat diangkat kembali.

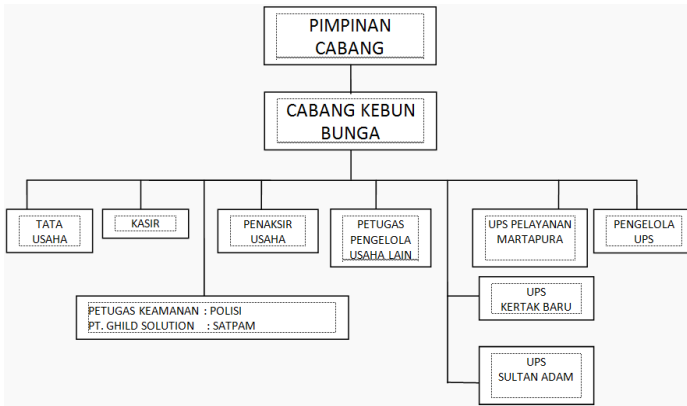
Secara hirarki, Unit Layanan Gadai Syariah bernaung di bawah Perum Pegadaian. Namun aktivitas usahanya menganut manajemen operasional yang terpisah dengan gadai konvensional. Prinsip pemisahan ini berfungsi untuk memisahkan transaksi syariah dengan transaksi konvensional yang berunsur riba.

Meski manajemennya terpisah, operasional gadai syariah masih mengacu pada sistem gadai konvensional. Yakni memberikan pinjaman kepada nasabah dengan jaminan barang bergerak. Namun yang membedakan, sistem ini tak memungut jasa berdasarkan besarnya pinjaman (bunga). Sebagai gantinya, agar biaya operasional bisa tertutupi.¹³⁵

Struktur organisasi pegadaian syariah yang telah digariskan oleh kantor pusat sendiri terdiri dari pimpinan yang membawahi sekretaris, sedangkan sekretaris membawahi anggota-anggota. Namun ketentuan struktur organisasi ini tidak bersifat kaku dan mengikat secara statis, melainkan dapat disesuaikan dengan kondisi dan kesediaan tenaga pegawai (personalia/karyawan) yang ada.

Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Kebun mempunyai struktur organisasi yang digambarkan sebagai berikut:

¹³⁵ Majalah Modal, *Sinergi ...*, (No. 4/I-Feb 2003), h 60.



Sumber data: Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Kebun Bunga Banjarmasin

2. Budaya Organisasi

Budaya organisasi yang diterapkan di Unit Layanan Gadai Syariah Banjarmasin tetap mengacu pada "STAF INTAN" serta pelayanan yang menekankan aspek kekeluargaan (*ukhuwah*) pada nasabah dengan berusaha menggunakan bahasa yang santun dan pelayanan yang cepat serta sopan.

Pelayanan yang maksimal dan berlandaskan prinsip syariah tersebut dituangkan dalam motto Unit Layanan Gadai Syariah yang digunakan yakni "mengatasi masalah sesuai syariah".

3. Produk dan Operasional ULGS Cabang Banjarmasin.

Unit Layanan Gadai Syariah Banjarmasin hanya mengeluarkan satu produk yakni Layanan Gadai Syariah. Hal ini disebabkan keterbatasan lokasi kantor

Unit Layanan Gadai Syariah yang belum dimungkinkan untuk memasarkan produk lainnya.

Produk layanan Gadai Syariah pada Unit Layanan Gadai Syariah Cabang Banjarmasin terbatas hanya menerima gadai emas, kendaraan bermotor dan elektronik yang bemilal taksir termasuk pada golongan II ke atas dan khusus kendaraan bermotor, yang akan diterima hanyalah yang berumur kurang dari 5 tahun.

Kebijakan yang dikeluarkan Unit Layanan Gadai Syariah Banjarmasin dalam membatasi jenis golongan barang gadai merupakan kebijakan yang lebih disebabkan oleh keterbatasan kapasitas Unit Layanan Gadai Syariah Banjarmasin dalam menyediakan tempat, dan kecenderungan masyarakat yang menggadai barang elektronik dan kendaraan bermotor serta untuk menyeleksi barang *marhun* yang berkualitas dan bernilai yang akhirnya bertujuan untuk tercapainya target.

Untuk mencapai peningkatan jumlah nasabah pegadaian syariah dan pemasukan Unit Layanan Gadai Syariah Banjarmasin menggunakan strategi pemasaran dengan melakukan iklan dan promosi baik melalui media cetak maupun elektronik dengan harapan akan terjadinya sosialisasi dan pemahaman tentang Pegadaian syariah di masyarakat.

Sehingga dari penerapan strategi pemasaran dan sosialisasi di atas Unit Layanan Gadai Syariah Banjarmasin berharap setiap bulannya akan mendapat nasabah dan akan terjadi transaksi yang semakin meningkat.

Efektifitas sosialisasi yang dilakukan Unit Layanan Gadai Syariah Banjarmasin secara jelas dapat dilihat dalam perkembangan jumlah omzet setiap bulannya yang diharapkan akan menunjukkan hasil yang cukup menggembirakan.

Pegadaian syariah atau dikenal dengan istilah rahn, dalam pengoperasiannya menggunakan metode *Fee Based Income* (FBI) atau *Mudharobah* (bagi hasil). Karena nasabah dalam mempergunakan *marhum bih* mempunyai tujuan yang berbeda-beda misalnya untuk konsumsi, membayar uang sekolah atau tambahan modal kerja, penggunaan metode *Mudharobah* belum tepat pemakaiannya. Oleh karenanya, pegadaian menggunakan metode *Fee Based Income*.

Sebagai penerima gadai atau disebut Murtahim, nasabah akan mendapatkan Surat Bukti Rahn (gadai) berikut dengan akad pinjam meminjam yang disebut Akad Gadai Syariah dan Akad Sewa Tempat (*Ijarah*). Dalam akad gadai syariah disebutkan bila jangka waktu akad tidak diperpanjang maka penggadai menyetujui agunan (*marhun*) miliknya dijual oleh murtahim guna melunasi pinjaman.

Sedangkan Akad Sewa Tempat (*Ijarah*) merupakan kesepakatan antara penggadai dengan penerima gadai untuk menyewa tempat untuk penyimpanan dan penerima gadai akan mengenakan jasa simpan.

B. Deskripsi

1. Usia

Untuk mengetahui lebih jauh kelompok usia mana yang lebih mendominasi maka dalam penelitian kali ini digunakan spesifikasi kelompok usia sebagai berikut:

Tabel 4.1.

Usia

| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | Dibawah 20 Tahun | 4 | 8,0 | 8,0 | 8.0 |
| | 21 – 30 Tahun | 31 | 62,0 | 62,0 | 62.0 |
| | 31 – 40 Tahun | 9 | 18,0 | 18,0 | 18.0 |
| | 41 – 50 Tahun | 6 | 12,0 | 12,0 | 12.0 |
| Total | | 50 | 100.0 | 100,0 | 100.0 |

Sebanyak 50 responden yang ikut berpartisipasi dalam penelitian ini. Dari jumlah tersebut sebanyak 4 responden atau sekitar 8 persen yang menunjukkan berusia di bawah 20 tahun, bahkan ada responden yang masih berstatus sebagai pelajar. Sedikitnya responden yang berumur di bawah 20 tahun disebabkan pada usia tersebut masih dalam tanggungan orang tua mereka, sehingga sangat jarang seusia mereka menggadaikan barangnya di pegadaian syariah untuk mendapatkan uang. Responden yang berusia 21 sampai 30 tahun terdapat 31 responden atau sekitar 62 persen, usia ini mendominasi seluruh nasabah yang ada di Pegadaian syariah, karena pada seusia inilah masa mulainya perkembangan perekonomian seseorang dalam jiwanya sehingga banyak membutuhkan uang untuk hal tersebut.

Berbeda dengan orang yang berusia di atas 30 tahun yang sudah mempunyai kematangan ekonomi dalam dirinya sehingga tidak terlalu membutuhkan uang yang lebih banyak lagi. Responden yang berusia 31 sampai 40 tahun terdapat 9 responden atau sekitar 18 persen, Responden yang berusia 41 sampai 50 tahun terdapat 6 responden atau sekitar 12 persen, sedangkan responden yang berusia di atas 50 tahun belum pernah penulis temukan dalam penelitian ini. Hal itu dikarenakan pada seusia mereka tersebut sudah bisa mandiri.

2. Jenis Kelamin

Untuk mengetahui jenis kelamin mana yang mendominasi nasabah Pegadaian syariah, pada penelitian ini jenis kelamin dibedakan berdasarkan skala nominal, yaitu:

Tabel 4.2.

Jenis Kelamin

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-----------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Laki-laki | 26 | 52,0 | 52,0 | 52,0 |
| Perempuan | 24 | 48,0 | 48,0 | 100,0 |
| Total | 50 | 100,0 | 100,0 | |

Dari hasil analisa yang telah dilakukan oleh penulis di pegadaian syariah menunjukkan bahwa nasabah yang berjenis kelamin laki-laki sebanyak 26 responden atau sekitar 52 persen, kemudian disusul lagi yang berjenis kelamin perempuan sebanyak 24 responden atau sekitar 48 persen dari total keseluruhan responden yang berjumlah sebanyak 50 orang.

Perbedaan ini hampir setara/berimbang antara yang berjenis kelamin laki-laki ataupun perempuan.

3. Agama

Untuk mengetahui lebih jauh agama mana yang lebih mendominasi dalam penelitian ini, maka digunakan spesifikasi agama sebagai berikut:

Tabel 4.3.

| Agama | | | | | |
|-------|---------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Islam | 48 | 96,0 | 96,0 | 96,0 |
| | Kristen | 2 | 4,0 | 4,0 | 100,0 |
| Total | | 50 | 100,0 | 100,0 | |

Dari hasil analisa yang dilakukan oleh penulis di pegadaian syariah menunjukkan nasabah yang beragama Islam sebanyak 48 responden atau sekitar 96 persen dari seluruh sampel yang berjumlah sebanyak 50 orang, dalam penelitian ini responden yang beragama Islam lebih mendominasi untuk menggadaikan barangnya di Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin, Karena asumsi penulis perusahaan tersebut berlandaskan syariah sehingga orang Islam-lah yang lebih mendominasi pada lembaga keuangan mikro tersebut. Responden yang beragama Kristen sebanyak 2 responden atau sekitar 4 persen, sedangkan yang beragama Katolik, Hindu, Budha, dan lainnya belum pernah penulis temukan.

4. Pendidikan

Pendidikan tidak hanya diperoleh di bangku sekolah, di dalam keluarga kita sudah mendapat pendidikan. Sentuhan Ibu kita sewaktu kecil, kasihnya sewaktu menyusui atau memandikan kita, sudah merupakan tingkat pendidikan tersendiri. Jadi di rumahpun kita sudah mencicipi pendidikan. Lingkungan tempat kita tinggalpun memberikan nilai-nilai pendidikan buat kita. Bahkan, lingkungan memberikan porsi yang lebih besar memberikan pendidikan ketimbang sekolah. Belajar di sekolah mungkin hanya 6-8 jam saja, sementara lingkungan secara nyaris 24 jam kita gauli.

Termasuk dalam pengertian disini program-program radio dan televisi. Secara formal, orang belajar di institusi yang disebut sekolah. Mulai dari TK sampai perguruan tinggilah tempatnya. Institusi inilah yang terus disorot banyak pihak, karena memang dialah yang mengurus dan melahirkan sekian miliar orang. Jadi, tanggungjawab besar ada ditangan sekolah, tepatnya di pundak pihak-pihak yang mengotaki strategi pendidikan.

Dalam penelitian ini variabel pendidikan diklasifikasikan menurut jenjang pendidikan sebagai berikut:

Tabel 4.4.

Pendidikan

| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|-------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | SD | 5 | 10,0 | 10,0 | 10,0 |
| | SLTP | 1 | 2,0 | 2,0 | 12,0 |
| | SLTA | 17 | 34,0 | 34,0 | 46,0 |
| | D1 | 1 | 2,0 | 2,0 | 48,0 |
| | D3 | 2 | 4,0 | 4,0 | 52,0 |
| | S1 | 20 | 40,0 | 40,0 | 92,0 |
| | S2 | 2 | 4,0 | 4,0 | 96,0 |
| | S3 | 2 | 4,0 | 4,0 | 100,0 |
| | Total | 50 | 100,0 | 100,0 | |

Dari data berikut ini juga diketahui bahwa responden yang menjadi nasabah Pegadaian syariah memiliki tingkat pendidikan yang jauh lebih baik. Ini merupakan fakta yang agak mengagetkan karena umumnya diyakini bahwa mereka yang berhubungan dengan pegadaian syariah lebih banyak didasarkan pada ikatan emosional semata.

Tingkat pendidikan disini yang dimaksudkan adalah tingkat pendidikan terakhir yang telah ditempuh atau tingkat pendidikan yang sedang ditempuh oleh responden.

Dari hasil analisa penulis menunjukkan nasabah yang berlatar belakang pendidikan akhir SD sebanyak 5 responden atau sekitar 10 persen. Respopnden yang berpendidikan tingkat SLTP sebanyak 1 responden atau sekitar 2 persen. Respopnden yang berpendidikan tingkat SLTA sebanyak 17 responden atau sekitar 34 persen. Responden yang berlatar belakang

pendidikannya D1 sebanyak 1 responden atau sekitar 2 persen, Responden yang berlatar belakang pendidikan D3 sebanyak 2 responden atau sekitar 5 persen, Responden yang berlatar belakang pendidikan S1 sebanyak 20 responden atau sekitar 40 persen, Responden yang berlatar belakang pendidikan S2 sebanyak 2 responden atau sekitar 4 persen. Responden yang berpendidikan tingkat S3 sebanyak 2 responden atau sekitar 4 persen.

5. Pekerjaan

Untuk mengetahui jenis pekerjaan apa yang mendominasi dalam penelitian ini, Jenis-jenis pekerjaan nasabah diklasifikasikan sebagai berikut:

Tabel 4.5.

Pekerjaan

| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|----------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | Guru | 1 | 2,0 | 2,0 | 2,0 |
| | Mahasiswa | 3 | 6,0 | 6,0 | 8,0 |
| | Pegawai BUMN | 5 | 10,0 | 10,0 | 18,0 |
| | Pegawai Negeri | 9 | 18,0 | 18,0 | 36,0 |
| | Wiraswasta | 18 | 36,0 | 36,0 | 72,0 |
| | Pegawai Swasta | 11 | 22,0 | 22,0 | 94,0 |
| | Lainnya | 3 | 6,0 | 6,0 | 100,0 |
| | Total | 50 | 100,0 | 100,0 | |

Dilihat dari pekerjaan utama responden, secara keseluruhan responden yang mempunyai pekerjaan sebagai guru sebanyak 1 responden atau sekitar 2 persen. secara keseluruhan responden yang mempunyai status utama sebagai mahasiswa sebanyak 3 responden atau sekitar 6 persen. Responden yang mempunyai status utama sebagai pegawai BUMN tercatat sebesar 5

responden atau sekitar 10 persen, berstatus sebagai pegawai negeri sebanyak 9 responden atau sekitar 18 persen, kemudian disusul oleh responden yang berstatus sebagai wiraswasta atau berusaha mandiri tercatat 18 responden atau sekitar 36 persen, wiraswasta lebih mendominasi dibandingkan dengan responden yang lain. Kemudian diikuti pegawai swasta sebesar 11 responden atau sekitar 22 persen. Sedangkan yang berstatus tidak diketahui atau lainnya sebanyak 3 responden atau sekitar 6 persen.

6. Penghasilan

Untuk mengetahui lebih jelasnya tentang kelompok rata-rata penghasilan per bulan yang mendominasi nasabah pegadaian syariah, maka dalam penelitian ini rata-rata pendapatan per bulan nasabah diklasifikasikan menjadi beberapa bagian berikut ini:

Tabel 4.6.

| | | Penghasilan | | | |
|-------|--------------------------|-------------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Dibawah Rp 500.000 | 2 | 4,0 | 4,0 | 4,0 |
| | Rp 500.000 - 1.000.000 | 43 | 86,0 | 86,0 | 90,0 |
| | Rp 1.000.000 - 2.000.000 | 5 | 10,0 | 10,0 | 100,0 |
| | Total | 50 | 100,0 | 100,0 | |

Apabila dilihat lebih detail tentang pendapatan nasabah yang dibagi menjadi 3 kategori, nasabah yang menyatakan pendapatan mereka di bawah dari Rp. 500 ribu sebanyak 2 responden atau 4 persen, nasabah yang berpenghasilan Rp. 500 ribu sampai Rp. 1 juta sebanyak 43 responden atau 86 persen, untuk nasabah yang

berpenghasilan Rp. 1 juta sampai Rp. 2 juta sebanyak 5 responden atau 10 persen.

7. Pengeluaran

Jumlah pengeluaran secara periodik oleh responden (nasabah) mencerminkan kelas sosial yang ia tempati. Kelompok variabel rata-rata pengeluaran per bulan nasabah diklasifikasikan menjadi lima bagian sebagaimana berikut ini:

Tabel 4.7.

| | | Pengeluaran | | | |
|-------|--------------------------|-------------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
| Valid | Dibawah Rp 500.000 | 30 | 60,0 | 60,0 | 60,0 |
| | Rp 500.000 - 1.000.000 | 16 | 32,0 | 32,0 | 92,0 |
| | Rp 1.000.000 - 2.000.000 | 4 | 8,0 | 8,0 | 100,0 |
| | Total | 50 | 100,0 | 100,0 | |

Berdasarkan tingkat pengeluaran nasabah maka terlihat bahwa nasabah yang rata-rata pengeluaran per-bulan di bawah dari Rp. 500 ribu sebanyak 30 responden atau 60 persen, nasabah yang rata-rata pengeluaran per-bulan sekitar Rp. 500 ribu sampai Rp. 1 juta sebanyak 16 responden atau 32 persen, nasabah yang rata-rata pengeluaran per-bulan sekitar Rp. 1 juta sampai Rp. 2 juta sebanyak 4 responden atau 8 persen.

C. Analisis Data

1. Preferensi Responden Terhadap Atribut Pegadaian syariah

Adanya pengetahuan tentang pegadaian syariah tentu saja sangat dipengaruhi sikap masyarakat terhadap produk-produk pegadaian syariah itu sendiri.

Bagian ini memfokuskan diri pada responden yang memiliki preferensi terhadap Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin dan ditulis dengan tujuan untuk memahami perilaku mereka sehingga mereka memilih preferensi terhadap Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin.

Ketertarikan nasabah terhadap Unit Layanan Gadai Syariah di Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin dipengaruhi oleh aspek-aspek yang melekat pada Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin. Penelitian tentang preferensi diharapkan dapat memetakan faktor-faktor tersebut. Faktor yang diselidiki dari Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin adalah sebagai berikut:

Tabel 4.8.

Faktor-faktor Preferensi

| Preferensi | No | Pertanyaan |
|--------------------|----|--|
| Keuntungan Relatif | 1 | Jangka waktu sewa tempat (<i>ijarah</i>) Pegadaian syariah lebih pendek. |
| | 2 | Biaya adminitrasi dan sewa tempat (<i>ijarah</i>) Pegadaian syariah lebih murah. |
| | 3 | Pegadaian syariah aman dan menguntungkan serta tahan terhadap krisis ekonomi. |
| Kompatibilitas | 4 | Jaringan kantor Pegadaian syariah masih terbatas. |
| | 5 | Produk sewa tempat (<i>ijarah</i>) mekanismenya sangat mudah dan cepat. |
| | 6 | Produk Pegadaian syariah sesuai dengan syariat Islam dan kebutuhan saya. |

| | | |
|----------------|----|--|
| Kompleksitas | 7 | Ada perbedaan antara sistem sewa tempat (<i>ijarah</i>) dengan bunga. |
| | 8 | Adanya keragu-raguan posisi bunga dalam hukum agama yaitu antara halal dan haram. |
| | 9 | Saya mengenal Pegadaian syariah serta produk-produknya. |
| Triabilitas | 10 | Lokasi Pegadaian syariah jaraknya dekat dengan tempat tinggal saya. |
| | 11 | Pegadaian syariah mudah dijangkau dengan angkutan umum. |
| | 12 | Produk sewa tempat (<i>ijarah</i>) dapat dijangkau oleh masyarakat ekonomi ke bawah. |
| Observabilitas | 13 | Pegadaian syariah bebas dari unsur riba yang dilarang oleh agama Islam. |
| | 14 | Pegadaian syariah baik sumber dana maupun pendapatannya halal. |
| | 15 | Pegadaian syariah tidak menggunakan sistem bunga melainkan sistem sewa tempat (<i>ijarah</i>). |

Berdasarkan faktor-faktor tersebut, selanjutnya dilakukan analisis per atribut. Gambaran mengenai preferensi nasabah pegadaian syariah diwujudkan dalam: Sangat Setuju, Setuju, Netral, Tidak Setuju, Sangat tidak Setuju. Hasil penelitian lapangan akan dianalisis dengan dua model, yaitu pertama per faktor, dan kedua membandingkan semua faktor yang telah ditentukan.

a. Analisis hasil penelitian per faktor

Hasil analisis dari jawaban responden terhadap preferensi nasabah tentang Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin dengan indikatornya antara lain: keuntungan relatif, kompatibilitas (menggambarkan tentang pandangan responden tentang kecocokan penerapan sistem sewa tempat), kompleksitas (menggambarkan sampai seberapa jauh Perbankan Syariah mempunyai dimensi universal yang menyangkut aspek ekonomi dan sosial), triabilitas (menggambarkan tentang tingkat pencarian informasi yang berkaitan dengan sistem Pegadaian syariah), observabilitas (mudah tampak/tidak manfaatnya).

1) Keuntungan relatif

a) Jangka waktu sewa tempat (*ijarah*) Pegadaian syariah lebih pendek.

Efisiensi operasional pegadaian syariah sudah optimal. Hal itu terlihat dari biaya administrasi dan sewa tempat (*ijarah*) yang diberikan pegadaian syariah relatif lebih rendah dibandingkan pegadaian konvensional. Jangka waktu sewa tempat yang pendek merupakan harapan bagi semua nasabah yang menggadaikan barangnya, karena hal tersebut erat kaitannya dengan pembayaran sewa tempat pada pegadaian syariah. Berikut ini tabel hasil penelitian mengenai jangka waktu sewa tempat (*ijarah*) pegadaian syariah yang lebih pendek.

Tabel 4.9.

Jangka Waktu Sewa Tempat (*Ijarah*) Pegadaian syariah Lebih Pendek

X1_1

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|--------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Tidak Setuju | 8 | 16,0 | 16,0 | 16,0 |
| Netral | 9 | 18,0 | 18,0 | 34,0 |
| Setuju | 27 | 54,0 | 54,0 | 88,0 |
| Sangat Setuju | 6 | 12,0 | 12,0 | 100,0 |
| Total | 50 | 100,0 | 100,0 | |

Setelah disebarakan angket kepada beberapa responden yang sedang menggadaikan barangnya, ternyata hasil jawaban yang diperoleh sangat memuaskan. Menurut pandangan responden terhadap jangka waktu sewa tempat (*ijarah*) pegadaian syariah lebih pendek dibandingkan dengan pegadaian konvensional menunjukkan 8 responden atau sekitar 16 persen yang menyatakan tidak setuju dengan hal tersebut. Mereka yang menyatakan tidak setuju disebabkan oleh faktor ketidaktahuan responden tentang lamanya jangka waktu yang ada di pegadaian konvensional. Hal ini disebabkan karena mayoritas responden yang disebarakan angket belum pernah menggadaikan barangnya di pegadaian konvensional atau bisa jadi pernah menggadaikan, namun tidak membandingkan antara pegadaian syariah dengan pegadaian konvensional. Sebanyak 9 responden atau sekitar 18 persen yang menyatakan netral. Kemudian disusul dengan 27 responden atau sekitar 54 persen yang menyatakan setuju bahwa jangka waktu sewa

tempat (*ijarah*) pegadaian syariah lebih pendek dibandingkan dengan pegadaian konvensional, hal ini didorong oleh kegigihan manager pegadaian syariah untuk menjelaskan tentang peraturan serta kelebihan dari pegadaian syariah. Perbedaan yang paling mendasar adalah: Untuk pegadaian syariah dihitung per 10 hari lama penitipan barang, sedangkan untuk pegadaian konvensional dihitung per 15 hari. Sebanyak 6 responden atau sekitar 12 persen yang menyatakan sangat setuju.

Biaya administrasi dan sewa tempat (*ijarah*) pegadaian syariah lebih murah.

Biaya administrasi dan sewa tempat (*ijarah*) merupakan syarat mutlak di setiap transaksi mana pun, baik di lembaga keuangan maupun di instansi-instansi. Karena dari biaya administrasi tersebut itulah keberlangsungan hidup suatu lembaga akan terus bisa berjalan sebagaimana mestinya. Berikut ini tabel hasil penelitian mengenai biaya administrasi dan sewa tempat (*ijarah*) pegadaian syariah yang lebih murah.

Tabel 4.10.

Biaya Administrasi dan Sewa Tempat (*Ijarah*) Pegadaian syariah Lebih Murah

x1_2

| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|---------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | Tidak Setuju | 4 | 8,0 | 8,0 | 8,0 |
| | Netral | 4 | 8,0 | 8,0 | 16,0 |
| | Setuju | 35 | 70,0 | 70,0 | 86,0 |
| | Sangat Setuju | 7 | 14,0 | 14,0 | 100,0 |
| Total | | 50 | 100,0 | 100,0 | |

Pertanyaan yang kedua dalam penelitian ini yaitu pandangan responden terhadap biaya administrasi dan

sewa tempat (*ijarah*) Pegadaian syariah lebih murah jika hal tersebut dibandingkan dengan pegadaian konvensional. Persentase ini menunjukkan sekitar 4 responden atau sekitar 8 persen yang menyatakan tidak setuju. 4 responden atau sekitar 8 persen yang menyatakan netral, 35 responden atau sekitar 70 persen yang menyatakan setuju, sedangkan mereka yang menyatakan sangat setuju berjumlah 7 responden atau sekitar 14 persen.

Aman dan menguntungkan serta tahan terhadap krisis ekonomi.

Krisis ekonomi yang melanda Indonesia beberapa tahun silam telah menorehkan tinta hitam bagi sebagian lembaga keuangan yang ada di Indonesia, bahkan tidak sedikit bank yang merger dengan bank lainnya demi mempertahankan keberlangsungan aktivitas bank tersebut. Akan tetapi situasi tersebut tidak berdampak negatif bagi pegadaian syariah. Berikut ini tabel hasil penelitian tentang pegadaian syariah yang aman dan menguntungkan serta tahan terhadap krisis ekonomi.

Tabel 4.11.

Pegadaian syariah Aman dan Menguntungkan Serta Tahan Terhadap Krisis Ekonomi

x1_3

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|---------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Netral | 7 | 14,0 | 14,0 | 14,0 |
| Setuju | 34 | 68,0 | 68,0 | 82,0 |
| Sangat Setuju | 9 | 18,0 | 18,0 | 100,0 |
| Total | 50 | 100,0 | 100,0 | |

Pertanyaan ketiga tentang pandangan responden terhadap aman dan menguntungkan serta tahan terhadap krisis ekonomi menunjukkan sekitar 7 responden atau sekitar 14 persen yang menyatakan netral. 34 responden atau sekitar 68 persen yang menyatakan setuju, hal ini terbukti ketika krisis ekonomi yang melanda bangsa Indonesia pada awal tahun 1998, Bank-bank dan lembaga keuangan lainnya baik makro ataupun mikro banyak yang dilikuidasi karena tidak bisa mempertahankan untuk melawan krisis tersebut, sedangkan perum pegadaian tetap eksis walaupun berada di tengah-tengah terpuruknya ekonomi bangsa Indonesia. Disinilah keunggulan yang dimiliki oleh pegadaian syariah selain aman dan menguntungkan. Kalau dilihat dari segi keamanannya sudah barang tentu dijamin oleh pegadaian syariah, karena telah bekerjasama dengan Asuransi Takaful dalam hal kerugian yang disebabkan oleh kebakaran, gempa bumi dan lain sebagainya. Dari segi keuntungan lebih ekonomis dibandingkan dengan pegadaian konvensional, lebih murah biaya administrasi dan lama penitipannya. Sedangkan mereka yang menyatakan sangat setuju 9 responden atau sekitar 18 persen.

2) Tingkat kompatibilitas

a) Jaringan kantor Pegadaian syariah masih terbatas

Pertimbangan utama masyarakat dalam memilih pegadaian syariah masih dipengaruhi oleh berbagai pertimbangan teknis. Berdasarkan tingkat profesionalitas pelayanan dan ketersediaan fasilitas seperti gudang tempat penyimpanan barang jaminan.

Jaringan kantor yang banyak merupakan suatu nilai tambah bagi nasabah, semakin banyaknya kantor cabang tersebut berarti lembaga tersebut cukup berkembang dan mempunyai prospek yang cerah dimasa mendatang. Berikut tabel hasil penelitian tentang jaringan kantor Pegadaian syariah yang masih terbatas.

Tabel 4.12.

Jaringan Kantor Pegadaian syariah Masih Terbatas

X2_1

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|--------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Tidak Setuju | 9 | 18,0 | 18,0 | 18,0 |
| Netral | 14 | 28,0 | 28,0 | 46,0 |
| Setuju | 25 | 50,0 | 50,0 | 96,0 |
| Sangat Setuju | 2 | 4,0 | 4,0 | 100,0 |
| Total | 50 | 100,0 | 100,0 | |

Pertanyaan yang pertama tentang tingkat kompatibilitas. Pandangan responden terhadap jaringan kantor pegadaian syariah masih terbatas menunjukkan sekitar 9 responden atau sekitar 18 persen yang menyatakan tidak setuju. Kemudian disusul oleh 14 responden atau sekitar 28 persen yang menyatakan netral.. Disusul lagi dengan 25 responden atau sekitar 50 persen yang menyatakan setuju. Sedangkan mereka yang menyatakan sangat setuju sekitar 2 responden atau sekitar 4 persen, hal ini dipicu oleh ketidaktahuan mereka tentang jumlah pegadaian syariah yang berada di Banjarmasin.

b) Produk sewa tempat (*ijarah*) mekanismenya sangat mudah dan cepat

Kemudahan dalam birokrasi merupakan impian bagi banyak orang, tak terkecuali dalam peminjaman uang untuk kebutuhan rumah tangga. Berikut ini tabel hasil penelitian tentang produk sewa tempat (*ijarah*) yang mekanismenya yang sangat mudah dan cepat

Tabel 4.13.
Produk Sewa Tempat (*Ijarah*) Mekanismenya Sangat Mudah dan Cepat

X2_2

| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|---------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | Netral | 3 | 6,0 | 6,0 | 6,0 |
| | Setuju | 39 | 78,0 | 78,0 | 84,0 |
| | Sangat Setuju | 8 | 16,0 | 16,0 | 100,0 |
| | Total | 50 | 100,0 | 100,0 | |

Pertanyaan kedua ini tentang pandangan responden terhadap produk sewa tempat (*ijarah*) mekanismenya sangat mudah dan cepat, praktis, dan menentramkan", Hal ini menunjukkan sekitar 3 responden atau 6 persen yang menyatakan netral. Sebanyak 39 responden atau 78 persen yang menyatakan setuju, hal ini benar-benar terbukti dalam pelaksanaannya, dengan membawa barang jaminan yang berharga dan sesuai dengan kriteria dalam jangka waktu 5 sampai 10 menit nasabah sudah bisa mendapatkan kucuran dana lunak dari pegadaian syariah. Akan terasa lama jika barang yang digadaikan nasabah tersebut berupa kendaraan bermotor. Sebesar 8

responden atau 16 persen yang menyatakan sangat setuju.

c) Produk pegadaian syariah sesuai dengan syariat Islam dan kebutuhan saya

Kebutuhan untuk menjalankan syariat Islam merupakan hal utama bagi orang Islam, karena sudah sepatutnya bagi seorang muslim untuk menjalankannya. Syariat Islam merupakan pedoman hidup yang lurus, baik di dunia maupun di akhirat. Berikut ini tabel hasil penelitian tentang produk Pegadaian syariah yang sesuai dengan syariat Islam dan kebutuhan nasabah.

Tabel 4.14.

Produk Pegadaian syariah Sesuai Dengan Syariat Islam dan Kebutuhan Saya

X2_3

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|--------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Tidak Setuju | 1 | 2,0 | 2,0 | 2,0 |
| Netral | 2 | 4,0 | 4,0 | 6,0 |
| Setuju | 38 | 76,0 | 76,0 | 82,0 |
| Sangat Setuju | 9 | 18,0 | 18,0 | 100,0 |
| Total | 50 | 100,0 | 100,0 | |

Pertanyaan selanjutnya yang ketiga yaitu tentang pandangan responden terhadap produk pegadaian syariah sesuai dengan syariat Islam dan kebutuhan saya. Dari hasil persentasi yang diperoleh oleh peneliti menunjukkan sekitar 1 responden atau sekitar 2 persen yang menyatakan tidak setuju terhadap produk pegadaian syariah sesuai dengan syariat Islam dan kebutuhan responden, Sekitar 2 responden atau sekitar 4

persen yang menyatakan netral. Disusul kemudian dengan 38 responden atau sekitar 76 persen yang menyatakan setuju, sedangkan mereka yang menyatakan sangat setuju 9 responden atau sekitar 18 persen, hal ini dipicu oleh faktor agama demi menjalankan syariat Islam, dan juga agar terhindar dari riba yang dilarang oleh Allah. Apalagi beberapa tahun belakangan ini Majelis Ulama Indonesia telah gencar-gencarnya mengkampanyekan haramnya bunga.

3) Tingkat kompleksitas

a) Ada perbedaan antara sistem sewa tempat (*ijarah*) dengan sistem bunga

Sistem operasional syariah (non bunga) merupakan sistem baru bagi sebagian masyarakat. Karena itu, sebagian masyarakat masih menghadapi berbagai kendala berkaitan dengan proses transaksi dan pemanfaatan produk serta jasa yang ditawarkan oleh Pegadaian syariah.

Sistem sewa tempat (*ijarah*) dengan sistem bunga merupakan hal yang berbeda. Sistem sewa tempat (*ijarah*) dihitung berapa lamanya barang yang digadaikan tersebut dititipkan di Pegadaian syariah, sedangkan sistem bungadilihat daribesar kecil nya uang yang dipinjam dari Pegadaian. Berikut ini hasil penelitian tentang adanya perbedaan antara sistem sewa tempat (*ijarah*) dengan sistem bunga.

Tabel 4.15.
Ada Perbedaan Antara Sistem Sewa Tempat (*Ijarah*)
Dengan Bunga

x3_1

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|--------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Tidak Setuju | 2 | 4,0 | 4,0 | 4,0 |
| Netral | 12 | 24,0 | 24,0 | 28,0 |
| Setuju | 28 | 56,0 | 56,0 | 84,0 |
| Sangat Setuju | 8 | 16,0 | 16,0 | 100,0 |
| Total | 50 | 100,0 | 100,0 | |

Pertanyaan yang pertama dari tingkat kompleksitas yaitu pandangan responden terhadap adanya perbedaan antara sistem sewa tempat (*ijarah*) dengan sistem bunga menunjukkan sekitar 2 responden atau sekitar 4 persen yang menyatakan tidak setuju. Mereka yang menyatakan tidak setuju dikarenakan oleh persepsi responden yang menyamakan antara sistem sewa tempat (*ijarah*) dengan sistem bunga. Secara sepintas memang hal ini tidak ada perbedaan yang mencolok, namun sistem *ijrah*-lah yang di benarkan oleh agama. Disusul kemudian dengan 12 responden atau sekitar 24 persen yang menyatakan netral. Sebanyak 28 responden atau sekitar 56 persen yang menyatakan setuju, dan 8 responden atau sekitar 16 persen yang menyatakan sangat setuju.

b) Adanya keragu-raguan posisi bunga dalam hukum agama yaitu antara halal dan haram

Persepsi nasabah terhadap bunga pegadaian ternyata cukup bervariasi. Secara umum dapat dilihat bahwa sebagian besar dari nasabah ragu-ragu mengenai status bunga. Berikut ini tabel hasil penelitian tentang

adanya keragu-raguan posisi bunga dalam hukum agama yaitu antara halal dan haram.

Tabel 4.16.
Adanya Keragu-Raguan Posisi Bunga Dalam Hukum Agama Yaitu Antara Halal dan Haram

x3_2

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|---------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Sangat Tidak Setuju | 3 | 6,0 | 6,0 | 6,0 |
| Tidak Setuju | 12 | 24,0 | 24,0 | 30,0 |
| Netral | 19 | 38,0 | 38,0 | 68,0 |
| Setuju | 15 | 30,0 | 30,0 | 98,0 |
| Sangat Setuju | 1 | 2,0 | 2,0 | 100,0 |
| Total | 50 | 100,0 | 100,0 | |

Pertanyaan selanjutnya yang berkenaan dengan pandangan responden terhadap adanya keragu-raguan posisi bunga dalam hukum agama yaitu antara halal dan haram menunjukkan sekitar 3 responden atau 6 persen yang menyatakan tidak sangat setuju, dan 12 responden atau 24 persen yang menyatakan tidak setuju. 19 responden atau 38 persen yang menyatakan netral, hal ini dikarenakan mereka masih belum bisa membedakan antara bunga dan riba, mereka beranggapan bahwa bunga itu sebagai imbalan dari pinjaman uang yang mereka dapatkan dari pegadaian syariah. Di tambah lagi dengan pandangan mereka bahwa mereka merasa tertolong dengan pinjaman dari pegadaian syariah, oleh karena itu suatu hal yang wajar kalau pegadaian syariah meminta imbalan selama hal itu tidak menyulitkan bagi mereka/nasabah. mereka yang menyatakan setuju

sebanyak 15 responden atau 30 persen. 1 responden atau 2 persen yang menyatakan sangat setuju.

c) Saya mengenal pegadaian syariah serta produk-produknya.

Salah satu faktor yang cukup penting dalam mengkaji pengembangan pegadaian syariah adalah melalui pengetahuan masyarakat terhadap keberadaan pegadaian syariah. Dari sejumlah responden yang dihubungi menyatakan bahwa mereka telah mendengar tentang pegadaian syariah. Pengetahuan ini sebagian besar hanya berkisar pada nama “pegadaian syariah”, akan tetapi tentang sistem dan produk pegadaian syariah masih sangat terbatas. Kecintaan seseorang bermula dari pengenalan. Begitu banyak variasi produk-produk yang ditawarkan serta dikenalkan oleh pegadaian syariah kepada nasabahnya bahkan kepada masyarakat luas sekalipun, sehingga banyak pilihan untuk bertransaksi di pegadaian syariah.

Berikut ini tabel hasil penelitian bahwa nasabah mengenal pegadaian syariah serta produk-produknya.

Tabel 4.17.

Saya Mengetahui Pegadaian Syariah Serta Produk-Produknya

X3_3

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|--------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Tidak Setuju | 2 | 4,0 | 4,0 | 4,0 |
| Netral | 14 | 28,0 | 28,0 | 32,0 |
| Setuju | 31 | 62,0 | 62,0 | 94,0 |
| Sangat Setuju | 3 | 6,0 | 6,0 | 100,0 |
| Total | 50 | 100,0 | 100,0 | |

Dari beberapa angket (*kuesioner*) yang telah disebarkan kepada responden mengenai pengenalan/pengetahuan responden terhadap pegadaian syariah serta produk-produknya menunjukkan sekitar 2 responden atau sekitar 4 persen yang menyatakan tidak setuju, kemudian disusul oleh 14 responden atau sekitar 28 persen yang menyatakan netral. Kemudian disusul lagi oleh 31 responden atau sekitar 62 persen yang menyatakan setuju terhadap pengenalan mereka pada Pegadaian syariah serta produk produknya, mereka yang berpendapat setuju karena disebabkan minimnya pengetahuan mereka tentang produk-produk pegadaian syariah tersebut tanpa diimbangi dengan sosialisasi oleh pihak pegadaian syariah sendiri. Bahkan di antara responden ada yang sama sekali belum mengetahui produk-produk pegadaian syariah seperti (*ijarah*) atau sewa tempat. Sedangkan mereka yang menyatakan sangat setuju sekitar 3 responden atau 6 persen.

4) Tingkat Reliabilitas

a) Lokasi pegadaian syariah jaraknya dekat dengan tempat tinggal saya

Pemilihan pegadaian syariah berdasarkan aksesibilitas ternyata berpengaruh sangat besar terhadap proses pengambilan keputusan bagi nasabah. Letak lokasi yang strategis dan mudah dijangkau oleh masyarakat merupakan nilai jual yang sangat tinggi bagi sebuah perusahaan apapun, tak terkecuali lembaga keuangan. Lokasi juga merupakan salah satu penentu keberhasilan dimasa yang akan datang.

Berikut ini tabel hasil penelitian tentang lokasi pegadaian syariah jaraknya dekat dengan tempat tinggal nasabah.

Tabel 4.18.

Lokasi Pegadaian syariah Jaraknya Dekat Dengan Tempat Tinggal Saya

X4_1

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|---------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Sangat Tidak Setuju | 2 | 4,0 | 4,0 | 4,0 |
| Tidak Setuju | 5 | 10,0 | 10,0 | 14,0 |
| Netral | 6 | 12,0 | 12,0 | 26,0 |
| Setuju | 30 | 60,0 | 60,0 | 86,0 |
| Sangat Setuju | 7 | 14,0 | 14,0 | 100,0 |
| Total | 50 | 100,0 | 100,0 | |

Pertanyaan pertama tentang pandangan responden terhadap lokasi pegadaian syariah jaraknya dekat dengan tempat tinggal mereka menunjukkan sekitar 2 responden atau sekitar 4 persen yang menyatakan tidak sangat setuju, 5 responden atau 10 persen yang menyatakan tidak setuju, dan 6 responden atau 12 persen yang menyatakan netral kalau pegadaian syariah jaraknya dekat dengan tempat tinggal mereka, 30 responden atau 60 persen yang menyatakan setuju, sedangkan mereka yang menyatakan sangat setuju sekitar 7 responden atau 14 persen.

Berdasarkan dari analisa ini pegadaian syariah sudah cukup layak jual dalam memposisikan diri, dalam artian dapat di jangkau dari tempat tinggal mereka, akan lebih bagus kalau cabang pegadaian syariah di Banjarmasin diperbanyak lagi sehingga dapat

menjangkau kepada mereka-mereka yang masih berada pada daerah pinggiran kota Banjarmasin.

Sebuah pegadaian syariah yang dekat dengan tempat tinggal atau tempat kerja nasabah tentu lebih disukai ketimbang yang jaraknya jauh. Disini terkait dengan masalah efisiensi baik dari segi waktu dan biaya selain tentunya segi keamanan. Kedekatan pegadaian syariah ini tidak harus direpresentasikan oleh keberadaan kantor layanan. Pendeknya, faktor luasnya jaringan operasional ikut menentukan daya saing pegadaian syariah karena nasabah membutuhkan aksesibilitas.

b) Pegadaian syariah mudah dijangkau dengan angkutan umum

Alat transportasi sudah mulai membanjiri di wilayah perkotaan saat ini, baik dari angkutan yang terkecil (becak) sampai pada angkutan yang lebih besar. Sarana transportasi sangat membantu dalam kehidupan manusia, mulai dari berdagang, bertani, dan lain sebagainya. Dengan adanya alat transportasi kehidupan akan lebih mudah dan terbantu untuk menjangkau ke tempat yang lebih jauh. Berikut ini tabel hasil penelitian tentang pegadaian syariah yang mudah dijangkau dengan angkutan umum.

Tabel 4.19.

Pegadaian syariah Mudah Dijangkau dengan Angkutan Umum

X4_2

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|--------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Tidak Setuju | 2 | 4,0 | 4,0 | 4,0 |
| Netral | 2 | 4,0 | 4,0 | 8,0 |
| Setuju | 33 | 66,0 | 66,0 | 74,0 |
| Sangat Setuju | 13 | 26,0 | 26,0 | 100,0 |
| Total | 50 | 100,0 | 100,0 | |

Pertanyaan kedua tentang pandangan responden terhadap pegadaian syariah mudah dijangkau dengan angkutan umum menunjukkan sekitar 2 responden atau sekitar 4 persen yang menyatakan tidak setuju, dan 2 responden atau sekitar 4 persen yang menyatakan netral. Kemudian disusul oleh 33 responden atau sekitar 66 persen yang menyatakan setuju. Sebelum membuka cabang baru hal ini sudah dipertimbangkan oleh pegadaian syariah untuk membuka cabang yang lokasinya bisa dijangkau oleh masyarakat melalui transportasi pribadi maupun angkutan umum. Sedangkan mereka yang menyatakan sangat setuju sekitar 13 responden atau sekitar 26 persen.

c). Produk sewa tempat (*ijarah*) dapat dijangkau oleh masyarakat ekonomi ke bawah

Sejak krisis ekonomi sekitar mulai tahun 1997-1998 melanda bangsa Indonesia, perekonomian bangsa sangat terpuruk. Harga-harga barang pun melambung tinggi, mulai dari sembako sampai bahan bangunan. Setelah sekian tahun melanda, berangsur-angsur

perekonomian Indonesia mulai pulih kembali. Berikut ini tabel hasil penelitian tentang produk sewa tempat (*ijarah*) yang dapat dijangkau oleh masyarakat ekonomi ke bawah.

Tabel 4.20.
Produk Sewa Tempat (*Ijarah*) Dapat Dijangkau Oleh Masyarakat Ekonomi ke Bawah

X4_3

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|---------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Netral | 4 | 8,0 | 8,0 | 8,0 |
| Setuju | 33 | 66,0 | 66,0 | 74,0 |
| Sangat Setuju | 13 | 26,0 | 26,0 | 100,0 |
| Total | 50 | 100,0 | 100,0 | |

Pertanyaan ketiga yaitu pandangan responden terhadap produk sewa tempat (*ijarah*) dapat dijangkau oleh masyarakat ekonomi ke bawah menunjukkan sekitar 4 responden atau sekitar 8 persen yang menyatakan netral, 33 responden atau sekitar 66 persen yang menyatakan setuju, 13 responden atau sekitar 26 persen yang menyatakan sangat setuju, sedangkan mereka yang menyatakan tidak setuju dengan pernyataan produk sewa tempat (*ijarah*) dapat dijangkau oleh masyarakat ekonomi ke bawah tidak ditemukan. Mungkin semua nasabah merasa dapat menjangkau dalam pembayaran biaya administrasi dan sewa tempatnya ini. Apabila hal ini terjadi, khususnya dalam biaya administrasi nasabah bisa meminta dipotong dari uang hasil pinjamannya dari pegadaian syariah,

yang kemudian sisa dari uang pinjaman tersebut diambil oleh nasabah.

Pegadaian syariah sebelum memberikan pinjaman kepada nasabah terlebih dahulu memperhitungkan kesanggupan nasabah dalam membayar sewa tempat (*ijarah*) tersebut, agar nasabah di kemudian hari nanti bisa melunasi uang pinjaman mereka pada pegadaian syariah tanpa harus melelang harta mereka yang telah tergadaikan.

5) Observabilitas

a) Pegadaian syariah bebas dari unsur riba yang dilarang oleh agama Islam

Dalam semua literatur ekonomi Islam tentang riba disebutkan paling tidak dua alasan mengapa diharamkan, yaitu umat Islam tidak diperbolehkan menerima suatu hasil/pendapatan tanpa jerih payah, dan umat Islam dilarang menerima riba karena dianggap melalui proses transaksi yang tidak adil dalam hal risiko. Tiga aspek fundamental yang harus dikaji tentang pengharaman riba yaitu definisi jerih payah, risiko, dan adil.

Perbedaan mendasar antara sistem konvensional dan syariah salah satunya adalah prinsip operasionalnya berdasarkan bunga dan bagi hasil. Perbedaan sistem ini membawa konsekuensi yang berbeda pula dalam perolehan manfaat secara ekonomi. Dalam sistem konvensional, hasil lebih mudah diperkirakan dan lebih mudah tampak hasilnya, karena sistem bunga menerapkan perhitungan di muka dan tanpa memperhatikan proses pemanfaatan dana. Akan tetapi

manfaat ini sebenarnya bersifat semu karena di dalamnya tidak tersirat aspek keadilan berupa pembagian risiko.

Konsep bunga/riba tidak hanya dilarang oleh agama Islam semata, agama-agama yang lain pun juga melarang tentang konsep bunga tersebut. Hal ini telah dijelaskan oleh Allah dalam kitab-Nya. Berikut ini tabel hasil penelitian tentang Pegadaian syariah yang bebas dari unsur riba yang dilarang oleh agama Islam.

Tabel 4.21.
Pegadaian syariah Bebas dari Unsur Riba yang Dilarang Oleh Agama Islam

x5_1

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|--------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Tidak Setuju | 2 | 4,0 | 4,0 | 4,0 |
| Netral | 11 | 22,0 | 22,0 | 26,0 |
| Setuju | 28 | 56,0 | 56,0 | 82,0 |
| Sangat Setuju | 9 | 18,0 | 18,0 | 100,0 |
| Total | 50 | 100,0 | 100,0 | |

Pertanyaan pertama yang disodorkan kepada nasabah lewat angket (kuesioner) yaitu pandangan responden terhadap pegadaian syariah bebas dari unsur riba yang dilarang oleh agama Islam menunjukkan sekitar 2 responden atau sekitar 4 persen yang menyatakan tidak setuju. Kemudian disusul oleh 11 responden atau sekitar 22 persen yang menyatakan netral, dan 28 responden atau sekitar 56 persen yang menyatakan setuju terhadap pegadaian syariah bebas

dari unsur riba yang dilarang oleh agama Islam, sedangkan mereka yang menyatakan sangat setuju sekitar 9 responden atau 18 persen.

b) Pegadaian syariah baik sumber dana maupun pendapatannya halal

Sumber dana yang halal maupun pendapatan yang halal adalah tujuan utama bagi setiap manusia. Karena selain kedua tersebut, dana juga akan digunakan kepada hal-hal yang tidak bersinggungan dengan sistem riba. Berikut ini tabel hasil penelitian tentang Pegadaian syariah baik sumber dana maupun pendapatannya yang halal.

Tabel 4.22.
Pegadaian syariah Baik Sumber Dana maupun
Pendapatannya Halal

x5_2

| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|---------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | Netral | 11 | 22,0 | 22,0 | 22,0 |
| | Setuju | 32 | 64,0 | 64,0 | 86,0 |
| | Sangat Setuju | 7 | 14,0 | 14,0 | 100,0 |
| | Total | 50 | 100,0 | 100,0 | |

Pertanyaan selanjutnya tentang pandangan responden terhadap pegadaian syariah baik sumber dana maupun pendapatannya halal menunjukkan sekitar 11 responden atau sekitar 22 persen yang menyatakan netral, 32 responden atau sekitar 64 persen yang menyatakan setuju, sedangkan mereka yang menyatakan sangat setuju tersebut sekitar 7 responden atau sekitar 14 persen. Pendanaan pegadaian syariah

bekerjasama dengan Bank Muamalat Indonesia dengan skema *musyarakah* dan kerjasama investasi bagi hasil. Kerjasama ini dibangun agar dana yang masuk ke pegadaian syariah dalam keadaan halal. Walaupun pegadaian syariah bekerjasama dengan Bank Muamalat Indonesia namun statusnya masih tetap di bawah naungan pegadaian konvensional.

c) Pegadaian syariah tidak menggunakan sistem bunga melainkan sistem sewa tempat (*ijarah*)

Sistem ekonomi Islam pada dasarnya sudah ada sejak lama, namun masuknya ke Indonesia baru semenjak tahun 1992. Bank Islam pertama dan murni syariah adalah Bank Muamalat Indonesia, yang dipelopori oleh Majelis Ulama Indonesia. Perbedaan sistem ekonomi Islam dengan ekonomi konvensional sangatlah tipis, hampir serupa namun tak sama. Begitu juga transaksi di pegadaian syariah yang menggunakan sistem sewa tempat (*ijarah*) yang mana sebagian orang menyamakan dengan sistem bunga. Dalam sistem Gadai Syariah tidak dikenal istilah bunga, tetapi hanya dikenakan sewa tempat untuk penyimpanan barang yang ditetapkan sesuai nilai barang tersebut.

Berikut ini tabel hasil penelitian tentang pegadaian syariah yang tidak menggunakan sistem bunga melainkan sistem sewa tempat (*ijarah*).

Tabel 4.23.

Pegadaian syariah Tidak Menggunakan Sistem Bunga
Melainkan Sistem Sewa Tempat (*Ijarah*)

X5_3

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|--------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid Tidak Setuju | 1 | 2,0 | 2,0 | 2,0 |
| Netral | 10 | 20,0 | 20,0 | 22,0 |
| Setuju | 30 | 60,0 | 60,0 | 82,0 |
| Sangat Setuju | 9 | 18,0 | 18,0 | 100,0 |
| Total | 50 | 100,0 | 100,0 | |

Pertanyaan tentang pandangan responden terhadap pegadaian syariah tidak menggunakan sistem bunga melainkan sistem sewa tempat (*ijarah*) menunjukkan sekitar 1 responden atau sekitar 2 persen yang menyatakan tidak setuju, 10 responden atau 20 persen yang menyatakan netral, disusul kemudian dengan 30 responden atau 60 persen yang menyatakan setuju, sedangkan mereka yang menyatakan sangat setuju sekitar 9 responden atau 18 persen.

Hadirnya pegadaian syariah sebagai sebuah lembaga keuangan formal yang berbentuk unit dari perum pegadaian di Indonesia merupakan hal yang menggembirakan. Pegadaian syariah bertugas menyalurkan pembiayaan dalam bentuk pemberian uang pinjaman kepada masyarakat yang membutuhkan berdasarkan hukum gadai syariah atau sewa tempat (*ijarah*), hal ini dilakukan untuk menghindari dari unsur riba yang dilarang oleh Allah. Hal ini perlu sosialisasi

yang serius kepada masyarakat agar mereka paham tentang pegadaian syariah.

b. Analisis statistik nonparametrik test dengan Chi-Square

Chi-Square atau disebut juga dengan uji keselarasan merupakan salah satu alat uji dalam statistik yang digunakan untuk menguji apakah dasar sebuah sampel yang diambil menunjang hipotesis yang menyatakan bahwa populasi asal sampel tersebut mengikuti suatu distribusi yang telah ditetapkan.

Setelah dilakukan perhitungan dengan bantuan SPSS versi 13.00, dengan analisis data statistik nonparametrik Chi-Square dengan menentukan data hasil penelitian lapangan atas preferensi nasabah terhadap 5 faktor yang diteliti, yaitu: keuntungan relatif, kompatibilitas, kompleksitas, triabilitas, observabilitas.

Tabel 4.24.
Test Statistics

**Chi-Square Test
Frequencies**

Keuntungan Relatif

| | Observed N | Expected N | Residual |
|---------------|------------|------------|----------|
| Tidak Setuju | 1 | 12,5 | -11,5 |
| Netral | 8 | 12,5 | -4,5 |
| Setuju | 37 | 12,5 | 24,5 |
| Sangat Setuju | 4 | 12,5 | -8,5 |
| Total | 50 | | |

Kompatibilitas

| | Observed N | Expected N | Residual |
|---------------|------------|------------|----------|
| Netral | 7 | 16,7 | -9,7 |
| Setuju | 41 | 16,7 | 24,3 |
| Sangat Setuju | 2 | 16,7 | -14,7 |
| Total | 50 | | |

Kompleksitas

| | Observed N | Expected N | Residual |
|---------------|------------|------------|----------|
| Netral | 25 | 16,7 | 8,3 |
| Setuju | 24 | 16,7 | 7,3 |
| Sangat Setuju | 1 | 16,7 | -15,7 |
| Total | 50 | | |

Triabilitas

| | Observed N | Expected N | Residual |
|---------------|------------|------------|----------|
| Tidak Setuju | 1 | 12,5 | -11,5 |
| Netral | 8 | 12,5 | -4,5 |
| Setuju | 30 | 12,5 | 17,5 |
| Sangat Setuju | 11 | 12,5 | -1,5 |
| Total | 50 | | |

Observabilitas

| | Observed N | Expected N | Residual |
|---------------|------------|------------|----------|
| Netral | 9 | 16,7 | -7,7 |
| Setuju | 33 | 16,7 | 16,3 |
| Sangat Setuju | 8 | 16,7 | -8,7 |
| Total | 50 | | |

Test Statistics

| | Keuntungan Relatif | Kompatibilitas | Kompleksitas | Triabilitas | Observabilitas |
|---------------------------|--------------------|----------------|--------------|-------------|----------------|
| Chi-Square ^{a,b} | 66,000 | 54,040 | 22,120 | 36,880 | 24,040 |
| df | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 |
| Asymp. Sig. | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 | ,000 |

a. 0 cells (.0%) have expected frequencies less than 5. The minimum expected cell frequency is 12,5.

b. 0 cells (.0%) have expected frequencies less than 5. The minimum expected cell frequency is 16,7.

Dalam Chi-Square terdapat dua dasar pengambilan keputusan:

a. Berdasarkan perbandingan Chi-Square dan tabel

- Jika Chi-Square hitung < Chi-Square tabel H_0 diterima.
- Jika Chi-Square hitung > Chi-Square tabel H_0 ditolak.

Hipotesis untuk kasus ini adalah:

1. Keuntungan Relatif

Uji hipotesis

H_0 = Keuntungan relatif **bukan merupakan faktor** yang mempengaruhi preferensi nasabah dalam memilih pegadaian syariah.

H_a = Keuntungan relatif **merupakan faktor** yang mempengaruhi preferensi nasabah dalam memilih pegadaian syariah.

Signifikansi : 0.05

Daerah kritik

Jika Chi-Square hitung $<$ Chi-Square tabel H_0 diterima

Jika Chi-Square hitung $>$ Chi-Square tabel H_0 ditolak

Dari tabel diatas diketahui bahwa Chi-Square hitung untuk 5 (lima) faktor adalah sebagai berikut: keuntungan relatif 66.000.

Sedang Chi-Square tabel bisa dihitung pada tabel Chi-Square dengan $\alpha = 5\%$ dan df untuk 5 faktor adalah: keuntungan relatif: 3 = 7.8147.

Oleh karena Chi-Square hitung (5 faktor) $>$ Chi-Square tabel (5 faktor) maka H_0 ditolak, dan ini berarti H_a atau hipotesis diterima.

Dengan kata lain keuntungan relatif, diterima sebagai faktor yang mempengaruhi preferensi nasabah dalam memilih pegadaian syariah.

2. Kompatibilitas

Uji hipotesis

H_0 = Kompatibilitas **bukan merupakan faktor** yang mempengaruhi preferensi nasabah dalam memilih pegadaian syariah.

H_a = Kompatibilitas **merupakan faktor** yang mempengaruhi preferensi nasabah dalam memilih pegadaian syariah.

Signifikansi : 0.05

Daerah kritik

Jika Chi-Square hitung $<$ Chi-Square tabel H_0 diterima

Jika Chi-Square hitung $>$ Chi-Square tabel H_0 ditolak

Dari tabel diatas diketahui bahwa Chi-Square hitung untuk 5 (lima) faktor adalah sebagai berikut: kompatibilitas $\circ \xi . \circ \xi .$

Sedang Chi-Square tabel bisa dihitung pada tabel Chi-Square dengan $\alpha = 5\%$ dan df untuk 5 faktor adalah: kompatibilitas: $3 = 7.8147$.

Oleh karena Chi-Square hitung (5 faktor) $>$ Chi-Square tabel (5 faktor) maka H_0 ditolak dan ini berarti H_a atau hipotesis diterima.

Dengan kata lain kompatibilitas, diterima sebagai faktor yang mempengaruhi preferensi nasabah dalam memilih Pegadaian syariah.

3. Kompleksitas

Uji hipotesis

H_0 = Kompleksitas **bukan merupakan** faktor yang mempengaruhi preferensi nasabah dalam memilih pegadaian syariah.

H_a = Kompleksitas **merupakan** faktor yang mempengaruhi preferensi nasabah dalam memilih pegadaian syariah.

Signifikansi : 0.05

Daerah kritik

Jika Chi-Square hitung $<$ Chi-Square tabel H_0 diterima

Jika Chi-Square hitung $>$ Chi-Square tabel H_0 ditolak

Dari tabel diatas diketahui bahwa Chi-Square hitung untuk 5 (lima) faktor adalah sebagai berikut: kompleksitas 22.120.

Sedang Chi-Square tabel bisa dihitung pada tabel Chi-Square dengan $\alpha = 5\%$ dan df untuk 5 faktor adalah: kompleksitas: 3 = 7.8147.

Oleh karena Chi-Square hitung (5 faktor) $>$ Chi-Square tabel (5 faktor) maka H_0 ditolak, dan ini berarti H_a atau hipotesis diterima.

Dengan kata lain kompleksitas, diterima sebagai faktor yang mempengaruhi preferensi nasabah dalam memilih Pegadaian syariah.

4. Triabilitas

Uji hipotesis

H_0 = triabilitas **bukan merupakan** faktor yang mempengaruhi preferensi nasabah dalam memilih pegadaian syariah.

H_a = triabilitas **merupakan faktor** yang mempengaruhi preferensi nasabah dalam memilih pegadaian syariah.

Signifikansi : 0.05

Daerah kritik

Jika Chi-Square hitung $<$ Chi-Square tabel H_0 diterima

Jika Chi-Square hitung $>$ Chi-Square tabel H_0 ditolak

Dari tabel diatas diketahui bahwa Chi-Square hitung untuk 5 (lima) faktor adalah sebagai berikut: triabilitas $\chi^2_{0.05}$.

Sedang Chi-Square tabel bisa dihitung pada tabel Chi-Square dengan $\alpha = 5\%$ dan df untuk 5 faktor adalah: triabilitas: $3 = 7.8147$.

Oleh karena Chi-Square hitung (5 faktor) > Chi-Square tabel (5 faktor) maka H_0 ditolak, dan ini berarti H_a atau hipotesis diterima.

Dengan kata lain triabilitas, diterima sebagai faktor yang mempengaruhi preferensi nasabah dalam memilih pegadaian syariah.

5. Observabilitas

Uji hipotesis

H_0 = observabilitas **bukan merupakan** faktor yang mempengaruhi preferensi nasabah dalam memilih pegadaian syariah.

H_a = observabilitas **merupakan** faktor yang mempengaruhi preferensi nasabah dalam memilih pegadaian syariah.

Signifikansi : 0.05

Daerah kritik

Jika Chi-Square hitung < Chi-Square tabel H_0 diterima

Jika Chi-Square hitung > Chi-Square tabel H_0 ditolak

Dari tabel diatas diketahui bahwa Chi-Square hitung untuk 5 (lima) faktor adalah sebagai berikut: observabilitas $\chi^2_{0.05}$.

Sedang Chi-Square tabel bisa dihitung pada tabel Chi-Square dengan $\alpha = 5\%$ dan df untuk 5 faktor adalah: observabilitas: $3 = 7.8147$.

Oleh karena Chi-Square hitung (5 faktor) > Chi-Square tabel (5 faktor) maka H_0 ditolak, dan ini berarti H_a atau hipotesis diterima.

Dengan kata lain observabilitas, diterima sebagai faktor yang mempengaruhi preferensi nasabah dalam memilih Pegadaian syariah.

Oleh karena Chi-Square hitung (5 faktor) > Chi-Square tabel (5 faktor) maka H_0 ditolak, dan ini berarti H_a atau hipotesis diterima.

Dengan kata lain keuntungan relatif, kompatibilitas, kompleksitas, triabilitas, observabilitas diterima sebagai faktor yang mempengaruhi preferensi nasabah dalam memilih Pegadaian syariah.

b. Berdasarkan probabilitas

- Jika probabilitas > 0.05, H_0 diterima.
- Jika probabilitas < 0.05, H_0 ditolak.

Tertlihat bahwa pada kolom Asymp. Sig (tabel 4.24) adalah ,000 semua atau diatas 0. 05 (,000 < 0.05), sehingga H_0 ditolak, dan ini berarti H_a atau hipotesis diterima.

Dari kedua analisis di atas dapat diambil kesimpulan yang sama, yaitu H_a atau hipotesis diterima, atau bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi nasabah dalam memilih Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin diantaranya: keuntungan relatif, kompatibilitas, kompleksitas, triabilitas, dan observabilitas.

Adanya faktor dominan yang mempengaruhi preferensi nasabah dalam memilih Pegadaian syariah di dasarkan pada tabel Chi-Square hitung adalah

keuntungan relatif dengan nilai 66,000, faktor berikutnya kompatibilitas dengan nilai 54,040, faktor berikutnya triabilitas dengan nilai 36.880, faktor berikutnya observabilitas dengan nilai 24,040, faktor berikutnya kompleksitas dengan nilai 22,120.

Dari hasil analisis penelitian ini dapat diketahui bahwa faktor keuntungan relatif masih menjadi faktor dominan yang mempengaruhi nasabah (dengan nilai 66,000) dalam memilih pegadaian syariah sebagai tempat menitipkan barangnya.

Sementara pasar *floating market* memiliki potensi sangat besar, memiliki preferensi yang beragam dalam menentukan pilihannya (religius hanyalah merupakan salah satu faktor) untuk menitipkan barangnya di pegadaian syariah. Karena itu, kalau pegadaian syariah menginginkan lebih banyak nasabah yang menitipkan barangnya disana, maka masing-masing faktor yang mempengaruhi preferensi nasabah (diantaranya adalah 5 faktor) di atas harus mendapatkan perhatian secara maksimal, sehingga masing-masing faktor tersebut dapat menjadi dasar preferensi nasabah dalam memilih pegadaian syariah sesuai dengan kecenderungan masing-masing.

Dengan meningkatkan ditambahkan lokasi pegadaian syariah, meyakinkan nasabah atas keberhasilannya dalam merangkul nasabah serta memaksimalkan berbagai strategi agar produk sewa tempat (*ijarah*) dapat dijangkau oleh masyarakat ekonomi ke bawah serta mudah dijangkau dengan angkutan umum.

BAB VI PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melewati pembahasan pada beberapa faktor bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan:

1. Dari hasil penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi nasabah sehingga menggadaikan pada Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin adalah sebagai berikut: keuntungan relatif (66.000) meliputi: jangka waktu sewa tempat (*ijarah*) pegadaian syariah lebih pendek, biaya administrasi dan sewa tempat (*ijarah*) pegadaian syariah lebih murah, pegadaian syariah aman dan menguntungkan serta tahan terhadap krisis ekonomi. kompatibilitas (54.040) meliputi: jaringan kantor pegadaian syariah masih terbatas, produk sewa tempat (*ijarah*) mekanismenya sangat mudah dan cepat, produk pegadaian syariah sesuai dengan syariat Islam dan kebutuhan saya. kompleksitas (22.120) meliputi: ada perbedaan antara sistem sewa tempat (*ijarah*) dengan bunga, adanya keragu-raguan posisi bunga dalam hukum agama yaitu antara halal dan haram, saya mengenal pegadaian syariah serta produk-produknya. triabilitas (36.680) meliputi: lokasi pegadaian syariah jaraknya dekat dengan tempat tinggal saya, pegadaian syariah mudah dijangkau dengan angkutan umum, produk sewa tempat (*ijarah*) dapat dijangkau oleh masyarakat ekonomi ke bawah.

observabilitas (24.040) meliputi: pegadaian syariah bebas dari unsur riba yang dilarang oleh agama Islam, pegadaian syariah baik sumber dana maupun pendapatannya halal, pegadaian syariah tidak menggunakan sistem bunga melainkan sistem sewa tempat (*ijarah*).

2. Adanya faktor paling dominan yang mempengaruhi preferensi nasabah dalam menggadaikan pada Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin adalah faktor keuntungan relatif, yang meliputi:
 - a. Jangka waktu sewa tempat (*ijarah*) pegadaian syariah lebih ternyata lebih pendek dibandingkan pegadaian konvensional.
 - b. Biaya administrasi dan sewa tempat (*ijarah*) pegadaian syariah lebih murah.
 - c. Pegadaian syariah aman dan menguntungkan serta tahan terhadap krisis ekonomi.

B. Rekomendasi

Dari hasil studi maka telah diketahui bahwa guna pengembangan pegadaian syariah di wilayah Banjarmasin perlu diperhatikan beberapa hal berikut ini:

- a. Jangka waktu sewa tempat (*ijarah*) pegadaian syariah agar selalu lebih pendek dibandingkan pegadaian konvensional.
- b. Biaya administrasi dan sewa tempat (*ijarah*) pegadaian syariah harus lebih murah

dibandingkan pegadaian konvensional guna menarik simpati nasabah.

- c. Keamanan, keuntungan serta ketahanan pegadaian syariah terhadap krisis ekonomi harus lebih di pertahankan lagi.

DAFTAR PUSTAKA

BUKU:

A, Partanto Pius dan Al-Barry M. Dahlan, *Kamus Ilmiah Populer*, Surabaya: Arkola, 1994.

Achien, Iggi H., *Investasi Syariah di Pasar Modal Menggagas Konsep dan Praktek Manajemen Portopolio Syariah*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2000.

Agung, Gusti Ngurah, *Manajemen Penulisan Skripsi, Tesis, dan Disertasi (Kiat-kiat Untuk Mempersingkat Waktu Penulisan Karya Ilmiah Yang Bermutu)*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005.

Al-Bukhari, Al-Ja'fiy Imam Abi Abdillah Muhammad Ibnu Ismail, *Shahih Al-Bukhari*, Jakarta: Beirut, Darul Fikr, 1981.

Anshori, Abdul Ghofur, *Gadai Syariah di Indonesia Konsep, Implementasi dan Institusionalisasi*, Yogyakarta: GAMA Press, 2006.

Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah Wacana Ulama dan Cendikiawan*. Yogyakarta: STIES dan TAZKIA INSTITUT, 1999.

Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, Yogyakarta: STIES dan TAZKIA INSTITUT, 1999.

Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek Edisi Revisi V*, Jakarta: PT. Rhinneka Cipta, 1998.

Arikunto, Suharsimi, *Manajemen Penelitian*, Jakarta: PT. RINEKA CIPTA, ? .

Asri, Marwan, *Marketing*, Yogyakarta, UUP – AMP YKPN, 1991.

Astuti, Skripsi, *Segmentasi Nasabah Berdasarkan Motivasi Untuk Menabung (Studi Kasus Pada Bank Rakyat Indonesia Cabang Yogyakarta)*, Yogyakarta: Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, 2005.

Asy'ari, Musa, *Islam Etos Kerja dan Pemberdayaan Ekonomi Ummat*, Yogyakarta: LESFI, 1997.

At-Tariqi Abdul Husain at-Tariqi, Abdullah, *al-Iqtishad al-Islam; ushunun wa muba'un wa akhdad*, diterjemahkan oleh M. Irfan Sofwani, *Ekonomi Islam, Prinsip, Dasar, dan Tujuan*, Yogyakarta: Magistra InsaniaPress, 2005.

- Azwar, Saifuddin, *Tes Prestasi*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1987.
- Azwar, Saifuddin, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2005.
- Basyir, Ahmad Azhar, *Hukum Islam Tentang Riba, Utang-piutang Gadai*. Bandung: Al-Ma'arif, 1993.
- Beku, Rafi Issa, *Etika Bisnis Islam*, Penej. Muhammad, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1997.
- Biro Perbankan Syariah Bank Indonesia, *Produk Perbankan Syariah* Jakarta: Karim Business Consulting, 2001.
- Bukhari, Shohih, Jilid I (Syuruuqi Addauliyah, Darul al-Hadist al-Qahar).
- Chapra, M. Umer, *Islam dan Tantangan Ekonomi*. Jakarta: Gema Insani Press dan Tazkia Institute, 2000.
- Dahlan, Zaini, dan Azharudin Sahil, *Al-Quran al-Karim dan Terjemahan Artinya*, Yogyakarta: UII Press Pen. Lukman Offset, 2000.
- Danim, Sudarwan, *Menjadi Peneliti Kualitatif*, Bandung: Pustaka Setia, 2002.

Daud, Alfani, "*Islam dan Masyarakat Banjar, Deskripsi dan Analisa Kebudayaan Banjar*", Jakarta: Rajawali Press, 1997.

Depdikbud, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Cet 9, Jakarta: Balai Pustaka, 1997.

Fikri, Ali, "*Prinsip-prinsip Dasar Ekonomi Islam*", dalam *Wawasan Islam dan Ekonomi Sebuah Bunga Rampai*, Jakarta: LPFEUI, 1997.

Firdaus, Muhammad, dkk, *Briefcase Book Edukasi Profesional Syariah, Fatwa-fatwa Ekonomi Syariah Kontemporer*, Jakarta: RENAISSAN, 2005.

Firdaus, Muhammad, dkk, *Briefcase Book Edukasi Profesional Syariah Sistem dan Mekanisme Pengawaan Syariah*, Jakarta: RENAISSAN, 2005.

Firdaus, Muhammad, dkk, *Briefcase Book Edukasi Profesional Syariah Mengatasi Masalah dengan Pegadaian syariah*, Jakarta: RENAISSAN, 2005.

Furchan, Arief, *Pengantar Penelitian dalam Pendidikan*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004.

Hadi, Sutrisno, *Statistik 2*, Cet XVI, Yogyakarta: Andi Offset, 1996.

- Hanafi, Mamduh M., *Manajemen*, Yogyakarta: UUP AMP YKPN, t.t.
- Hasan, Iqbal, *Analisa Data Penelitian Dengan Statistik*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2004.
- Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia (ditinjau menurut undang-undang No 7 tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah dengan undang-undang No 10 tahun 1998, dan undang-undang No 23 tahun 1999 jo. Undang-undang No 3 tahun 2004 tentang Bank Indonesia)*, Jakarta: PRENADA MEDIA, 2005.
- Ilmi, Makhalul, *Teori dan Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2002.
- Irianto, Agus, *Statistik, Konsep Dasar dan Aplikasinya*, Jakarta: Prenada Media, 2004.
- Ismail, Yusanto Muhammad dan Muhammad Karebet Widjajakusuma. *Menggagas Bisnis Islam*, Jakarta: Gema Insani Press, 2002.
- Jatna, Mardianto, Disampaikan dalam acara "*Seminar Nasional Pegadaian syariah Dalam Konstelasi Perbankan*", (Auditurium IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, Senin 29 Sept 2003).

Jogiyanto, *Metodologi Penelitian Bisnis: Salah Kaprah dan Pengalaman-Pengalaman* (Yogyakarta: BPFE UGM. 2004).

Kartajaya, Hemawan dan M. Syahir Sula, *Syariah Marketing*, Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2006.

Konsep, Operasionalisasi, dan Prospek Pegadaian syariah diIndonesia, Disajikan Dalam Rangka Dialog Ekonomi Syariah Yang Diselenggarakan Oleh Pusat Studi Perbankan Syariah (PSPS) STIE “SBI” Yogyakarta, (Tanggal 25 Agustus 1997).

Kotler, Philip, *Dasar-Dasar Pemasaran*, Jakarta: CV. Intermedia, 1994.

Kotler, Philip, *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian, Jilid I*, terj. Hendra Teguh dan Romy Rusli, Jakarta: Prenhallindo, 1997.

Kothler, Philip, *Manajemen Pemasaran, Analisis Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian, Jilid I*, Jakarta: Erlangga, 1992. Alih Bahasa Jaka Wasana.

Kiryanto, Ryan, *Perbankan Konsumer dan Kepuasan Nasabah*.

- Maryatno, R., *Ilmu Ekonomi Mikro Analisis Komparatif Statis*, Yogyakarta: Universitas Atma Jaya, 2000.
- Muhammad, *Kebijakan Fiskal dan Moneter Dalam Ekonomi Islam*, Jakarta: Salemba Empat, 2002.
- Muhammad, *Metode Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, Yogyakarta: Unit Penerbitan Fakultas Ekonomi (UPFE UMY), 2005.
- Muhammad dan Sholikul Hadi, *Pegadaian syariah*, Jakarta: Salemba Diniyah, 2001.
- Mannan, M. Abdul. *Ekonomi Islam: Teori dan Praktek*. Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1993.
- Moleong, Lexy J., *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT REMAJA ROSDAKARYA, 1990.
- Muhammad, Uwadah Syakh Kamil, *Fiqih Wanita (Edisi Lengkap)*, Jakarta Timur: Pustaka Al-Kautsar, 2000.
- Muljadi, Kartini, dan Gunawan Widjaja, *Seri Hukum Kekayaan: Hak Istemewa Gadai dan Hipotek*, Jakarta: PRENADA MEDIA, 2005.
- Muslim, Imam, *Shahih Al-Muslim Jilid 1*, Jakarta: Beirut. Darul Fikr, t.t.

- Nasution, S., *Metode Research: Penelitian, Ilmiah*, Cet II, Jakarta: Bumi Aksara, 1996.
- Nasution, S., *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif*, Bandung: Tarsito, 2003.
- Nawawi, Hadari, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, Yogyakarta: Gajah Mada Press, 1998.
- Nazir, M., *Metode Penelitian*, Cet I, Jakarta: Ghalia, 1998.
- Perwataatmadja, Karnaen dan Antonio, Muhammad Syafi'i, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Prima Yasa, 1999.
- Philip Ps, Djarwanto dan Pangestu Subagyo, *Statistik Induktif Edisi IV*, Yogyakarta: PT BPFE, 2000.
- Prasetijo, Ristiyanti, dan J.O.I. Ihalauw, *Prilaku Konsumen*, Yogyakarta: Andi, 2004.
- Qardhawi, Yusuf, *Karakteristik Islam Kajian Analitik*, Surabaya: Risalah Gusti, 1996.
- Ridwan, Muhammad, *Manajemen Baiatul Maal wa Tamwil (BMT)*, Yogyakarta: UII Press, 2004.
- Rifa'i, Moh, dkk, *Terjemah Khulash Kifayatul Akhyar*, Semarang: CV Toha Putra, 1978.

- Rusyd, Ibnu, *Bidayatul Mujtahid Juz 3*, (Penerjemah Imam Gazali dan A. Zainuddin). Semarang: Asy-Syifa', 1995.
- R Spiegel, Murray, dkk, *Statistik edisi kedua*, Jakarta: Erlangga, 1996.
- Santoso, Singgih, *Mengatasi Berbagai Masalah Statistik dengan SPSS versi 11.5*, Jakarta: PT. Alex Media Komputindo Kelompok Gramedia, 2005.
- Sabiq, Sayyid, *Fiqh Sunnah Jilid 12*, Bandung: Al-Ma'arif, 1996.
- Sabiq, Sayyid, *Fiqh al-Sunnah, Jilid III*, Beirut: Darul Fikr, t.t.
- Sabiq, Sayyid, *Fiqh Sunnah*, Bairut: Darul Fikr, 1983.
- Saliman, Abdul R., *Hukum Bisnis untuk Perusahaan Teori & Contoh Kasus*, Jakarta, PRENADA MEDIA, 2005.
- Shihab, M. Quraish, *Wawasan al-Qur'an: Tafsir Maudhu'i Atas Pelbagai Persoalan Ummat*, Bandung: Mizan, 1996.
- Sholahuddin, M, *Lembaga Ekonomi & Keuangan Islam*, Surakarta: Muhammadiyah University

Press Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2006.

Simamora, Bilson, *Memenangkan Pasar dengan Pemasaran Efektif dan Profitabel*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2001.

Singarimbun, Masri, dan Sofian Effendi, *Metode Penelitian Survei, Edisi Revisi*, Jakarta: Lembaga Penelitian, Pendidikan dan Penerangan Ekonomi dan Sosial (LP3ES), 1989.

Sjahdeini, Sutan Remy, *Perbankan Islam dan Kedudukannya Dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*, Jakarta: PT. Pustaka Utama Grafiti, 1999.

Soehartono, Irawan, *Metode Penelitian Sosial Suatu Teknik Penelitian Bidang Kesejahteraan Sosial dan Ilmu Sosial Lainnya*, Cet V, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2002.

Soekanto, Soejono, *Pengantar Penelitian Hukum*, Jakarta: UI Press, 1986.

Sudarsono, Heri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Edisi 2*, Yogyakarta: EKONISIA, 2003.

Sudjana, Nana, *Tuntunan Penyusunan Karya Ilmiah Makalah, Skripsi, Tesis, Disertasi*, Bandung: Penerbit Sinar Baru Algensindo, 2004.

- Sulaiman, Rasjid, *Fiqh Islam (Hukum Fiqh Lengkap)*, Bandung: PT. Sinar Baru Algensindo, 1997.
- Supardi, *Metode Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, Cet I, Yogyakarta: UII Press, 2005..
- Suparmoko, M., *Metode Penelitian Praktis (untuk ilmu-ilmu sosial, ekonomi dan bisnis) edisi IV*, Yogyakarta: BPFE, 1999.
- Susilo, Y. Sri dkk, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Jakarta: Salemba Empat, 2000.
- Susilo, Y. Sri dkk, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Jakarta: Salemba Empat, 1999.
- Sutarno, *Aspek-aspek Hukum Perkreditan Pada Bank*, Bandung: CV. ALFABETA, 2005.
- Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia, *Konsep Produk dan Implementasi Operasional Bank Syariah*. Jakarta: Djembatan, 2001.
- Tanpa Pengarang, Kerjasama Departement Koperasi Pengusaha Kecil dan Menengah dengan Bank Muamalat Indonesia, *Panduan Unit Simpan Pinjam Syariah (Proyek Peningkatan Kemandirian Ekonomi Rakyat)*, Jakarta: Tanpa Penerbit, 1998.

- Umar, Husein, *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, Jakarta; PT. Gramedia Pustaka Utama Bekerjasama Dengan Jakarta Business Research Centre (JBRS), 2002.
- Usman, Rachmadi, *Aspek-Aspek Hukum Perbankan di Indonesia*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2001.
- Wasis, Djuhar, Disampaikan dalam acara "*Seminar Nasional Pegadaian Syari'ah Dalam Konstelasi Perbankan*", (Auditorium IAIN Sunan Kalijaga, Senin, 29 Sept 2003).
- Winarsunu, Tulus, *Statistik Dalam Penelitian Psikologi dan Pendidikan Edisi I*, Malang: Universitas Muhammadiyah Malang, 2002.
- Yanggo, Chuzaimah T, dkk, *Problema Hukum Islam Kontemporer (buku ketiga)*, Jakarta: Pustaka Firdaus, 1997.
- Yulianto, Andi, *LAPORAN KERJA PRAKTEK DI BANK MANDIRI CABANG RASUNA SAID JAKARTA (Mengukur Tingkat Kepuasan Nasabah Bank Mandiri dengan Analisis Tingkat Kepentingan dan Kinerja/Kepuasan Pelanggan)*, Yogyakarta: Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, 2003.

Zaman, Mariam Darus Badrul, *Aneka Hukum Bisnis*, Bandung: PT. Mizan Pustaka, 2006.

MAJALAH/KORAN:

Buletin KOMPAS, *Pegadaian syariah Sebuah Sistem Ekonomi Baru*, (Yogyakarta: Lembaga Pers Koprasi Mahasiswa IAIN Sunan Kalijaga, Edisi 29/IX/2003).

Majalah Modal, *Akad dalam Fiqih Muamalah*, No. 11/I-Sep 2003.

Majalah Modal, *Sinergi Bank Muamalat Indonesia (BMI) Pegadaian di Gadai Syariah*, (No. 4/I-Feb 2003).

Majalah Modal, *16 Layanan Gadai Syari'ah dari BMI-Pegadaian*, (No. 12-Okt 2003).

Majalah Ummi, Edisi 07 XVIII November 2006/1427, PT. INSAN MEDIA PRATAMA.

Republika, *Pegadaian Semarang Buka Layanan Syariah*, (Rabu, 08 Oktober, 2003).

Suara Muhammadiyah, *Menegakkan dan Mencerahkan*, (No. 04/TH. KE-92/16-28 Februari 2007).

SITUS:

Agung Nugraha, Ari, *Gambaran Umum Kegiatan Usaha Pegadaian syariah*,
<http://ulgs.tripod.com/aboutme.htm>. (Penulis adalah Manager Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Sei Panas-Batam).

Aminy, Reza, *Sampling, Computer Science: University of Indonesia*; lihat dalam <https://telaga.cs.ui.ac.id/WebKul/MetodologiPenelitian/Sampling.ppt>; (dikutip pada hari kamis 01 Des. 2005, jam 10.11 wib).

Bank Muamalat Tambah Dana Untuk Pegadaian,
http://www.muamalatbank.com/berita/berita_detail.asp?newsID=39, (Kamis, 04 Desember, 2003).

<http://www.sinarharapan.co.id/ekonomi/eureka/2004/1119/eur1.html> - 28k - Cached - More from this site - Save

<http://www.muamalatbank.com/produk/rahn.asp>

"<http://republika.co.id/images/icon/icoPrinter.gif>"*.
Hal ini diungkapkan kepada (Republika, Jumat 7 Oktober 2005).

<http://www.indonesia.com/bernas/9708/26/UTAMA/26bis.htm-3k-Cached-More from this site-Save>

http://www.republika.co.id/koran_detail.asp?id=242287&kat_id=256, *Pegadaian Kembangkan Pembiayaan Syariah Bagi UKM*, (Selasa, 04 April 2006).

Setyanto, Budi, *Gadai Syariah: Satu Solusi Menjaga Likuiditas*,
(<http://www.tazkiaonline.com/katagori.php?op=newindex&topicid=4>). (Selasa, 20 Juli 2004).

Suara Merdeka,
<http://www.suaramerdeka.com/harian/0401/02/ekolo10.htm>, (Jumat, 2 Januari 2004).

Susanto, Anang Arief, *Membangun Loyalitas Nasabah Bank Syariah*, sumber
<http://www.tazkiaonline.com> :: detail
<http://localhost/wetazkia/html/article.php?sid=490> :: info redaksi@tazkiaonline.com, (Minggu, 25 Januari 2004).

SyariahPublikasi:http://members.bumn.ri.com/pegadaian/news.html?news_id=9661eramuslim -,
(11/01/2005 11:42 WIB).

UNDANG-UNDANG:

Peraturan Pemerintah No 103 tahun 2000 *Tentang Perusahaan Umum (PERUM) Pegadaian*, BAB III Anggaran Dasar Perusahaan Pasal 3.

Peraturan Pemerintah No 103 (Bagian Delapan, pasal 31).

Undang-Undang Perbankan No 10 Tahun 1998 Tentang Perubahan Undang-Undang No 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan.