

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Penyajian Data**

##### **1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

Bank Negara Indonesia (BNI) Kantor Cabang Syariah Banjarmasin yang pada awal berdirinya berstatus Unit Usaha Syariah (UUS) yang terletak di jalan S. Parman, kemudian pada tahun 2010 menjadi Bank Umum Syariah (BUS) yang berlokasi di Jalan Ahmad Yani Km. 4 No. 385 Kalimantan Selatan sampai sekarang.

##### **2. Sejarah Singkat BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin**

Sejarah berdiri pada tahun 1946, Bank Negara Indonesia (BNI), merupakan bank pertama yang didirikan dan dimiliki oleh pemerintah Indonesia. Bank Negara Indonesia, yakni ORI Orang Republik Indonesia, pada malam menjelang tanggal tersebut diperingati sebagai Hari Keuangan Nasional, sementara hari pendiriannya yang jatuh pada tanggal 15 Juli ditetapkan sebagai Hari Bank Nasional.

Menyusul penunjukan *De Javasche Bank* yang merupakan warisan dari pemerintah Belanda sebagai Bank Sentral pada tahun 1949, pemerintah membatasi peranan Bank Negara Indonesia sebagai Bank Sirkulasi atau Bank Sentral. Bank Negara Indonesia lalu ditetapkan sebagai Bank Pembangunan, dan kemudian diberikan hak untuk bertindak sebagai Bank Devisa, dengan akses langsung untuk transaksi luar negeri. Sehubung

dengan penambahan modal pada tahun 1955, status Bank Negara Indonesia diubah menjadi bank komersil milik pemerintah. Perubahan ini melandasi pelayanan yang lebih baik dan luas bagi sektor usaha nasional.

Dengan berlandaskan pada Undang-Undang No. 10 Tahun 1998, pada tanggal 29 April 2000 didirikan Usaha Unit Syariah (UUS) BNI Syariah dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin.

Di samping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di kantor cabang BNI Konvensional (*office channelling*) dengan lebih kurang 1500 outlet yang tersebar di seluruh Indonesia. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketua oleh K.H. Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah.

Di dalam *Corporate Plan* UUS BNI tahun 2000 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan diadakan *spin off*<sup>1</sup> tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu *spin off* bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU. No. 19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Di samping itu komitmen

---

<sup>1</sup> <http://www.bnisyariah.co.id/en/sejarah-bni-syariah>. diakses tanggal (22 januari 2018)

Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.<sup>2</sup> September 2013 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 64 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 16 *Payment Point*.

BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa perbankan syariah, BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin terletak di jalan Ahmad Yani KM. 4,5 No. 385 Banjarmasin. bangunan BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin terdiri dari tiga lantai, yaitu lantai dasar yang terdiri dari Ruangan *Consomer Sales*, Ruangan Prima Nasabah, Mushola dan Toilet. Lantai dua terdiri dari Ruang *Branch Manager* Ruangan SME Financing, Operasional *Manager*, Ruangan *Customer Service* dan Toilet. Lantai tiga terdiri dari Ruangan Operasional, Ruangan *General Affair*, Ruangan *Cunsomer Processing*, Mushola, Dapur dan dua Toilet. Selain itu terdapat pula satu buah Anjungan Tunai Mandiri (ATM) dan satu buah pos penjaga keamanan yang terletak di halaman depan kantor, sekarang BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin memiliki dua cabang pembantu yaitu di Sungai Danau dan Batu Licin.

### 3. Visi dan Misi BNI Syariah

#### a. Visi

Visi BNI Syariah adalah sebagai berikut:

---

<sup>2</sup> *ibid.*

“Menjadi Bank Syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja dengan menjalankan bisnis sesuai dengan kaidah sehingga insyaAllah membawa berkah.”

Mewujudkan suatu visi, maka harus didukung dengan suatu misi. Misi merupakan sebuah pernyataan yang menegaskan visi, yang memaparkan secara garis besar, langkah-langkah yang diambil untuk mencapai visi dan sesuai visinya BNI KCS Banjarmasin terus menerus melakukan perbaikan dalam layanan dan kinerja dengan serangkaian *training* dan motivasi untuk meningkatkan mutu serta kualitas layanan yang akan diberikan kepada masyarakat.

b. Misi

Misi dari BNI Syariah adalah sebagai berikut:

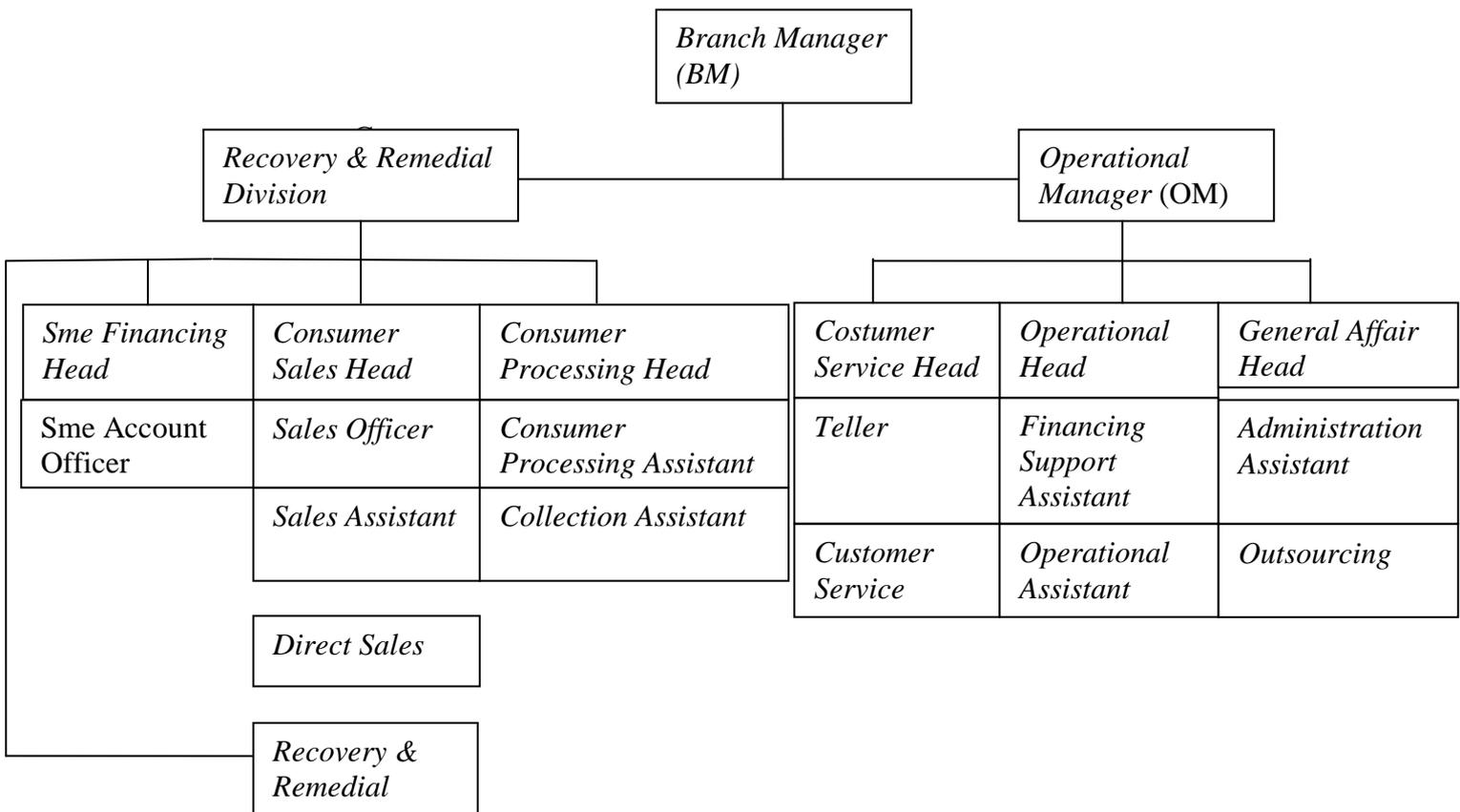
- 1) Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- 2) Memberi solusi kepada masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah
- 3) Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor
- 4) Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- 5) Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah

Di dalam mencapai misinya, BNI KCS Banjarmasin selalu berupaya memberikan layanan yang baik bagi nasabah, mulai dari

memberikan pelayanan yang cepat dan tepat, sampai memelihara (*Maintaince*) hubungan baik dengan nasabah.

4. Struktur Organisasi dan Personalia

Untuk memberikan gambaran yang jelas dan tegas mengenai pola hubungan kerja, wewenang serta tanggung jawab dalam organisasi, maka biasanya akan disusun dan diatur dalam suatu struktur organisasi pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin dapat dilihat pada gambar berikut:



5. Job Description

a. Job Description Branch Manager (BM)

- 1) Bertanggung jawab atas operasional di area sesuai dengan kebijakan/bisnis proses yang telah ditetapkan.
- 2) Memastikan ketersediaan serta optimalisasi seluruh fungsi sumber daya (anggaran, sarana pendukung, alat produksi, SDM) di area kerja yang ditugaskan.
- 3) Memastikan terkondisinya proses eksekusi seluruh program bisnis yang ada di area pada *speed* dan *cost* yang efisien dan efektif.
- 4) Memastikan validitas dan kelancaran mekanisme informasi dalam rangka pengendalian kompetisi, *monitoring* program serta pengendalian krisis yang ada di area.
- 5) Melakukan koordinasi yang baik dengan pihak supervisor area operator terkait eksekusi aktivitas *marketing* di lapangan.

b. *Job Description Operational Manager (OM)*

- 1) Memberi dukungan kepada pemimpin cabang dan bekerjasama dalam hal menyusun rencana kerja dan anggaran, sasaran usaha dan penetapan target pelayanan dan tujuan-tujuan lain yang akan dicapai.
- 2) Mengorganisasikan serta mengelola sumber daya manusia yang ada.
- 3) Operasional dalam menunjang penyelesaian transaksi produk dana, pembiayaan dan jasa yang dilaksanakan.
- 4) Memberikan jasa pelayanan Bank BNI Syariah kepada nasabah.

- 5) Penyediaan informasi dan pelayanan transaksi giro *iB*, tabungan *iB*, deposito *iB* dan produk Bank BNI Syariah lainnya kepada nasabah.
- 6) Pelayanan semua jenis transaksi kas tunai dan pemindahan
- 7) Menunjang penyelesaian transaksi produk dana, pembiayaan, dan jasa yang dilaksanakan oleh unit terkait.
- 8) Menyelia (mengarahkan, mengendalikan, dan mengawasi) secara langsung aktivitas seluruh unit operasional yang berada di bawah peneliaannya sejalan dengan prosedur dan kebijaksanaan yang ditetapkan oleh kantor pusat Bank BNI Syariah
- 9) Memastikan berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan dari kantor pusat Bank BNI Syariah.

c. *Job Description* Unit Pemasaran

- 1) Menyelia langsung kegiatan
- 2) Memasarkan seluruh produk pembiayaan produktif ritel dan pembiayaan konsumen (kecuali *Rahn*).
- 3) Memeriksa kelengkapan dokumen permohonan pembiayaan produktif ritel dan pembiayaan konsumen.
- 4) Memproses permohonan pembiayaan produktif ritel.
- 5) Memproses permohonan pembiayaan konsumen (*consumer non skoring*).
- 6) Mengelola pemantauan nasabah pembiayaan produktif ritel kolektibilitas 1 dan 2 serta pembiayaan konsumen.

- 7) Melakukan kerjasama dengan institusi/aliansi bisnis (*developer, dealer, instansi pemerintah, perusahaan penyedia jasa sales, dan sebagainya*) dalam rangka pemasaran produk.
- 8) Melakukan kegiatan *cross selling* untuk produk-produk Bank BNI Syariah lainnya.
- 9) Melakukan penelitian potensi ekonomi daerah dan menyusun peta bisnis.
- 10) Mengkoordinasikan tim pemasaran pembiayaan konsumen.
- 11) Mendukung berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan.
- 12) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal Bank BNI Syariah.

d. *Job Description Unit Collection & Remedial (COR)*

- 1) Pemantauan proses penagihan dan pemantauan penyelesaian kewajiban pembiayaan.
- 2) Pemeriksaan laporan kunjungan setempat/call memo hasil penagihan pembiayaan.
- 3) Pemantauan kewajiban nasabah pembiayaan konsumen (*konsumer-skoring agunan dan konsumer-skoring tanpa agunan*).
- 4) *Collection* pembiayaan produktif ritel (*Produktif-Ritel BFM & Produktif-Ritel Non BFM*) & Pembiayaan konsumen (*Consumer-Skoring*) kolektibiliti 3, 4, 5 dan hapus buku, termasuk di dalamnya memproses pelunasan pembiayaan dipercepat/PSJT.

- 5) Penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan produktif ritel (Produktif-Ritel BFM & Produktif-Ritel Non BFM), serta pembiayaan konsumen (Konsumer-Skoring) kolektibilitas 3,4,5 dan hapus buku baik melalui *first way out* maupun *second way out*.
- 6) Penyusunan memorandum analisa penyelamatan (MAP) dan memorandum perubahan kolektibilitas.
- 7) Penyusunan memorandum penghapusbukuan/penghapusan pembiayaan pelayanan.
- 8) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal Bank BNI Syariah.

e. *Job Description Unit Processing*

- 1) Melakukan verifikasi data-data pada aplikasi dan kelengkapan dokumen penunjang pembiayaan konsumen (Konsumer-Skoring).
- 2) Melakukan verifikasi *on site* untuk calon nasabah segmen *non-fixed income* pembiayaan konsumen.
- 3) Mengkoordinasikan seluruh proses yang berkaitan dengan penilaian agunan (taksasi/hertaksasi) pembiayaan konsumen-skoring sehingga diperoleh nilai yang wajar dan tepat waktu.
- 4) Melakukan analisa pembiayaan konsumen-skoring dan membuat pengusulan pembiayaan.
- 5) Mendukung berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan.

- 6) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal Bank BNI Syariah.

f. *Job Description* Unit Pelayanan

- 1) Pembukaan dan pengelolaan rekening/transaksi produk dan jasa dalam dan luar negeri (*Giro iB, Tabungan iB, dan Deposito iB*).
- 2) Melakukan *referral* dan *cross selling* kepada *walk in customer* serta mengarahkan nasabah untuk menggunakan saluran berbiaya rendah (*e-Banking: ATM, Phone Plus, SMS Banking dan Internet Banking*) kepada nasabah yang datang.
- 3) Kegiatan pelayanan keuangan lainnya dalam rangka memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabah, berperan aktif dalam melakukan *referral walk in customer* serta mengarahkan nasabah untuk menggunakan saluran berbiaya rendah (*e-Banking: ATM, Phone Plus, SMS Banking dan Internet Banking*).
- 4) Memasarkan, mengelola permohonan *Rahn* serta penyimpanan titipan *Rahn*.
- 5) Melakukan proses pengkinian data nasabah dan memastikan bahwa pengkinian data tersebut sejalan dengan laporan rencana kegiatan pengkinian data yang telah disampaikan kepada Bank Indonesia.
- 6) Mengelola Pelaksanaan Program Anti Pencurian Uang (APU) dan Pencegahan Pendanaan Teroritis (PPT) sesuai ketentuan yang berlaku di kantor cabang dan kantor cabang pembantu.

g. *Job Description* Unit Operasional

- 1) Menyelia langsung kegiatan.
- 2) Mengelola administrasi pembiayaan dan portepel pembiayaan.
- 3) Memantau proses pemberian pembiayaan.
- 4) Mengelola penerbitan agunan Bank.
- 5) Mengelola administrasi transaksi kliring.
- 6) Menjalinkan kerjasama dengan pihak asuransi dan notaris.
- 7) Melakukan pembukaan transaksi.
- 8) Mengelola pelaporan internal dan eksternal.
- 9) Mendukung berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan dari kantor pusat.
- 10) Berperan aktif dalam penyelesaian temuan pemeriksaan audit internal dan eksternal Bank BNI Syariah.

## 6. Produk-Produk BNI Syariah

### a. Produk Dana

- 1) Tabungan *iB* Hasanah
- 2) Tabungan *iB* Prima Hasanah
- 3) Tabungan *iB* Bisnis Hasanah
- 4) TabunganKu *iB*
- 5) Tabungan *iB* THI Hasanah
- 6) Tabungan *iB* Topenas Hasanah
- 7) Tabungan *iB* Tunas Hasanah
- 8) Tabungan *iB* Griya Hasanah
- 9) Giro *iB* Hasanah

10) Deposito *iB* Hasanah

b. Pembiayaan

- 1) Griya *iB* Hasanah
- 2) Flexi *iB* Hasanah
- 3) Multiguna *iB* Hasanah
- 4) Pembiayaan Haji *iB* Hasanah
- 5) Pembiayaan Emas *iB* Hasanah
- 6) Tunas Usaha *iB* Hasanah
- 7) Wirausaha *iB* Hasanah
- 8) Usaha *iB* Hasanah
- 9) Multi Jasa *iB* Hasanah
- 10) *iB* Hasanah *Card*
- 11) Oto *iB* Hasanah
- 12) Gadai Emas *iB* Hasanah
- 13) CCF *iB* Hasanah

c. Produk Jasa dan Layanan

- 1) *E-Banking iB* Hasanah
- 2) *Payroll Gaji*
- 3) *Virtual Account*

## 7. Data Wawancara

### a. Identitas Informan

Adapun identitas informan didasarkan pada nama, umur, alamat dan jenis pekerjaan. Adapun rinciannya dapat dilihat pada tabel berikut:

TABEL 4. 1 IDENTITAS INFORMAN

No	Nama Informan	Umur	Alamat	Pekerjaan
1	Siti Mukarramah	29	Jl. Mahligai Km. 7 Komplek Nusa Indah RT. 06	Tenaga Honorer
2	Halilurrahman	30	Jl. Manarap Baru Rt. 09 No. 49	Tenaga Honorer
3	Winny Afrianti	29	Jl. Pemurus luar	PNS
4	Hj. Hernawaty	35	Jl. Yudistira VIII	PNS
5	Syamsudin	32	Dharma Bakti	PNS
6	Muslimah	45	Jl. Mahligai Komp. H. Muhammad Rt. 05 No. 43	PNS
7	Eka Rahmi	29	Jl. Gerilya Kampung Baru	PNS
8	Rahmat Hidayat	26	Jl. Mahligai Komplek Nusa Indah RT. 06	Karyawan Bengkel
9	Lasno Setiawan	49	Jl. Mahligai Gang Tatah Mahligai	Karyawan Bangunan
10	Fuadi	36	Jl. Mahligai Gang Afdi karya	Karyawan Bengkel
11	Ramadhan	25	Jl. Pekapuran Raya	Pedagang Makanan
12	Wahyumiati	39	Jl. Mahligai Km.7 Gang Tatah Mahligai	Pedagang Jamu
13	Nor Hayati	29	Jl. Inggub	Pedagang Pulsa
14	Mira Sari	22	Jl. Bawang Putih No. 38 Banjarmasin Timur	Pedagang Pakaian
15	Mona Nazera	23	Jl. Mahligai Gang Arwana	Pedagang Pakaian

16	Sari	38	Jl. Mahligai Km.7 Gang Afdi karya	Ibu Rumah Tangga
17	Isnawati Ningsih	30	Jl. Pekapuran Raya	Ibu Rumah Tangga
18	Syarifah	23	Jl. Bawang Putih	Mahasiswa
19	Anisa	20	Jl. Bawang Putih No. 38 Banjarmasin Timur	Mahasiswa
20	Wega	21	Jl. Bawang Putih	Mahasiswa

b. Gambaran Minat Masyarakat Umum

1. Nama : Siti Mukarramah

Alamat : Jalan Mahligai Komplek Nusa Indah RT. 06

Pendidikan : S1

Pekerjaan : Tenaga Honorar

Ibu Siti Mukarramah berusia 29 tahun, tinggal di Jalan Mahligai Komplek Nusa Indah RT. 06 Kecamatan Banjarmasin Selatan. Beliau mengajar Mata Pelajaran Olahraga di SMPN 19 Banjarmasin, Ibu Siti mengenal BNI Syariah tetapi tidak menggunakan produk dari bank tersebut, beliau mengenal produk-produk BNI Syariah termasuk produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah dan Gadai Emas *iB* Hasanah. Beliau mendapat informasi tentang produk tersebut melalui internet. Ibu Siti belum mengetahui prosedur pengajuan Pembiayaan Emas *iB* Hasanah dan Gadai Emas *iB* Hasanah. Ketika saya jelaskan kepada Ibu Siti tentang kedua produk tersebut, ternyata beliau lebih tertarik untuk menggunakan produk

Pembiayaan Emas *iB* Hasanah karena produknya bagus dan cukup membantu ketika ingin berinvestasi logam mulia dengan cara dicicil.<sup>3</sup>

2. Nama : Halilurrahman  
 Alamat : Jl. Manarap Baru Rt. 09 No. 49  
 Pendidikan : S1  
 Pekerjaan : Tenaga Honorer

Bapak Halilurrahman berusia 30 tahun, beliau bekerja sebagai tenaga honorer di SMPN 19 Banjarmasin. Beliau mengenal BNI Syariah dan mengetahui produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah dan Gadai Emas *iB* Hasanah melalui internet. Ketika di tanya tentang ketertarikan untuk menggunakan produk tersebut, beliau tertarik dengan produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah karena menurut beliau produk tersebut mempermudah masyarakat yang berkeinginan memiliki emas namun terkendala dana. Sehingga dapat membeli emas dengan cara dicicil.<sup>4</sup>

3. Nama : Winny Afrianty  
 Alamat : Jalan Pemurus Luar  
 Pendidikan : S1  
 Pekerjaan : Tenaga Honorer

Ibu Winny Afrianty berusia 29 tahun, beliau bekerja sebagai Tenaga Honorer di SMPN 19 Banjarmasin. Ibu Winny mengenal BNI Syariah namun tidak menggunakan produk dari BNI Syariah. Beliau mengenal produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah dan Gadai Emas *iB* Hasanah dari

---

<sup>3</sup>Siti Mukarramah, Tenaga Honorer, *Wawancara Pribadi*, Nusa Indah, 10 Januari 2018

<sup>4</sup>Halilurrahman, Tenaga Honorer, *Wawancara Pribadi*, Manarap Baru, 15 Januari 2018

temannya. Ketika Saya ajukan pertanyaan tentang ketertarikan Ibu Winny untuk menggunakan Produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah dan Gadai Emas *iB* Hasanah, Beliau lebih tertarik dengan produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah karena menurut beliau produk tersebut bagus dan ingin mencoba berinvestasi emas.<sup>5</sup>

4. Nama : Hj. Hernawaty  
 Alamat : Jl. Yudistira VIII  
 Pendidikan : S1  
 Pekerjaan : PNS

Ibu Hj. Hernawaty berusia 35 tahun, beliau mengajar di SMPN 19 Banjarmasin. Ibu Hj. Hernawaty mengenal BNI Syariah namun tidak menggunakan produk-produk dari bank syariah tersebut. Beliau tidak mengenal tentang Produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah dan Gadai Emas *iB* Hasanah karena tidak adanya sosialisasi dari pihak Bank. Setelah saya jelaskan tentang produk pembiayaan Emas *iB* Hasanah dan Gadai Emas *iB* Hasanah, Ibu Hernawaty tertarik untuk menggunakan Produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah karena bagus dan untuk menambah investasi dalam bentuk logam mulia.<sup>6</sup>

5. Nama : Syamsudin  
 Alamat : Dharma Bakti  
 Pendidikan : S1  
 Pekerjaan : PNS

---

<sup>5</sup>Winny Afrianty, Tenaga Honorar, *Wawancara Pribadi*, Pemurus Luar, 15 Januari 2018

<sup>6</sup>Hernawaty, PNS, *Wawancara Pribadi*, Yudistira VIII, 24 Januari 2018

Bapak Syamsudin berusia 32 tahun, beliau mengajar di SMPN 19 Banjarmasin. Bapak Syamsudin mengenal BNI Syariah namun tidak menggunakan produk-produk dari bank syariah tersebut. Beliau juga tidak mengenal tentang Produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah dan Gadai Emas *iB* Hasanah karena tidak adanya sosialisasi dari pihak Bank. Setelah saya jelaskan tentang produk pembiayaan Emas *iB* Hasanah dan Gadai Emas *iB* Hasanah, Bapak Syamsudin tidak tertarik untuk menggunakan Produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah maupun Gadai Emas *iB* Hasanah karena beliau merasa belum memerlukan kedua produk tersebut.<sup>7</sup>

6. Nama : Muslimah

Alamat : Jl. Mahligai Komp. H. Muhammad Rt. 05 No. 43

Pendidikan : S1

Pekerjaan : PNS

Ibu Muslimah berusia 53 tahun, Beliau mengajar di SMPN 19 Banjarmasin, Ibu Muslimah mengenal BNI Syariah tetapi tidak menggunakan produk bank tersebut, beliau mengenal produk-produk BNI Syariah termasuk produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah dan Gadai Emas *iB* Hasanah. Beliau mendapat informasi tentang produk tersebut melalui internet. Ketika saya ajukan pertanyaan kepada Ibu Muslimah tentang ketertarikan terhadap Pembiayaan Emas *iB* Hasanah dengan Gadai Emas *iB* Hasanah, ternyata beliau lebih tertarik untuk menggunakan produk

---

<sup>7</sup>Syamsudin, PNS, *Wawancara Pribadi*, Dharma Bakti, 23 Januari 2018

Pembiayaan Emas *iB* Hasanah karena produknya bagus dan cukup membantu ketika ingin berinvestasi logam mulia dengan cara dicicil.<sup>8</sup>

7. Nama : Eka Rahmi  
Alamat : Jl. Gerilya Kampung Baru  
Pendidikan : S1  
Pekerjaan : PNS

Ibu Eka Rahmi berusia 29 tahun, Beliau mengajar di SMPN 19 Banjarmasin, Ibu Eka mengenal BNI Syariah tetapi tidak menggunakan produk bank tersebut, beliau mengenal produk-produk BNI Syariah termasuk produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah dan Gadai Emas *iB* Hasanah. Beliau mendapat informasi tentang produk tersebut melalui internet. Ketika saya ajukan pertanyaan kepada Ibu Eka tentang ketertarikan terhadap Pembiayaan Emas *iB* Hasanah dengan Gadai Emas *iB* Hasanah, ternyata beliau lebih tertarik untuk menggunakan produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah karena produknya bagus dan terjamin aman serta sesuai dengan syariah.<sup>9</sup>

8. Nama : Rahmat Hidayat  
Alamat : Jl. Mahligai Komplek Nusa Indah RT. 06  
Pendidikan : SMK  
Pekerjaan : Karyawan Bengkel

Bapak Rahmat Hidayat berusia 26 tahun, beliau bekerja sebagai montir bengkel. Beliau mengenal BNI Syariah, namun tidak menggunakan

---

<sup>8</sup>Muslimah, PNS, *Wawancara Pribadi*, Muhammad, 27 Januari 2018

<sup>9</sup>Eka Rahmi, PNS, *Wawancara Pribadi*, Gerilya Kampung Baru , 02 Januari 2018

produk-produk dari bank syariah tersebut. Bapak Rahmat cukup mengetahui tentang produk-produk BNI Syariah. Namun, beliau tidak mengetahui tentang produk pembiayaan Emas *iB* Hasanah dan Gadai Emas *iB* Hasanah, karena tidak adanya sosialisasi dari pihak Bank. Setelah saya jelaskan tentang produk tersebut, beliau tidak tertarik untuk menggunakan produk tersebut karena untuk saat ini tidak memerlukan kedua produk tersebut.<sup>10</sup>

9. Nama : Lasno Setiawan  
Alamat : Jl. Mahligai Gang Tatah Mahligai  
Pendidikan : SMA  
Pekerjaan : Karyawan Bangunan

Bapak Lasno Setiawan berusia 49 tahun, beliau bekerja sebagai Karyawan Bangunan. Beliau mengenal BNI Syariah, namun tidak menggunakan produk-produk dari bank syariah tersebut. Bapak Lasno cukup mengetahui tentang produk-produk BNI Syariah. Namun, beliau tidak mengetahui tentang produk pembiayaan Emas *iB* Hasanah dan Gadai Emas *iB* Hasanah, karena tidak adanya sosialisasi dari pihak Bank. Setelah saya jelaskan tentang produk tersebut, beliau tidak tertarik untuk menggunakan produk tersebut karena untuk saat ini tidak memerlukan kedua produk tersebut.<sup>11</sup>

10. Nama : Fuadi

---

<sup>10</sup>Rahmat Hidayat, Karyawan Bengkel, *Wawancara Pribadi*, Nusa Indah, 23 Januari 2018

<sup>11</sup>Lasno Setiawan, Karyawan Bangunan, *Wawancara Pribadi*, Tatah Mahligai, 28 Januari 2018

Alamat : Jl. Mahligai Gang Afdi karya

Pendidikan : SMK

Pekerjaan : Karyawan Bengkel

Bapak Fuadi berusia 36 tahun, beliau bekerja sebagai montir bengkel. Beliau mengenal BNI Syariah, namun tidak menggunakan produk-produk dari bank syariah tersebut. Bapak Fuadi cukup mengetahui tentang produk-produk BNI Syariah. Namun, beliau tidak mengetahui tentang produk pembiayaan Emas *iB* Hasanah dan Gadai Emas *iB* Hasanah, karena tidak adanya sosialisasi dari pihak Bank. Setelah saya jelaskan tentang produk tersebut, beliau tidak tertarik untuk menggunakan produk tersebut karena untuk saat ini tidak memerlukan kedua produk tersebut.<sup>12</sup>

11. Nama : Ramadhan

Alamat : Jl. Pekapuran Raya

Pendidikan : SMA

Pekerjaan : Penjual Makanan

Bapak Ramadhan berusia 25 tahun, beliau memiliki usaha berjualan makanan. Beliau mengenal BNI Syariah dan mengetahui produk-produk dari BNI Syariah melalui teman, namun beliau tidak menggunakan produk dari Bank Syariah tersebut. Setelah saya jelaskan tentang produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah dan Gadai Emas *iB* Hasanah, Beliau tertarik untuk menggunakan produk Gadai Emas *iB* Hasanah karena menurutnya

---

<sup>12</sup>Fuadi, Karyawan Bengkel, *Wawancara Pribadi*, Afdi karya, 29 Januari 2018

uang yang beliau terima dari hasil menggadaikan bank dapat dipergunakan untuk menambah modal usaha.<sup>13</sup>

12. Nama : Wahyumiati  
 Alamat : Jl. Mahligai Km.7 Gang Tatah Mahligai  
 Pendidikan : SMA  
 Pekerjaan : Penjual Jamu

Ibu Wahyumiati berusia 39 tahun, beliau penjual jamu keliling. Ibu Wahyu mengenal BNI Syariah namun tidak menggunakan produk bank tersebut. Beliau juga tidak terlalu mengenal produk-produk bank syariah tersebut dan tidak mengetahui produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah maupun Gadai Emas *iB* Hasanah karena tidak adanya sosialisasi dari pihak bank. Setelah saya jelaskan tentang produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah dan Gadai Emas *iB* Hasanah, beliau tidak tertarik menggunakan produk tersebut karena merasa lebih nyaman jika membeli emas di Toko emas serta belum ada keinginan untuk menggadaikan emas.<sup>14</sup>

13. Nama : Nor Hayati  
 Alamat : Jalan Ing Gub  
 Pendidikan : S1  
 Pekerjaan : Penjual Pulsa

Ibu Nor Hayati berusia 29 tahun, beliau memiliki usaha berjualan pulsa. Ibu Hayati mengenal BNI Syariah namun beliau tidak terlalu mengetahui tentang produk-produk bank syariah tersebut dan tidak mengetahui tentang

---

<sup>13</sup>Ramadhan, Penjual Makanan, *Wawancara Pribadi*, Pekapuran Raya, 02 Febuari 2018

<sup>14</sup>Wahyumiati, Penjual Jamu, *Wawancara Pribadi*, Tatah Mahligai, 11 Januari 2018

produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah dan Gadai Emas *iB* Hasanah karena tidak adanya sosialisasi dari pihak bank. Setelah saya jelaskan tentang produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah dengan Gadai Emas *iB* Hasanah, ternyata beliau tidak tertarik menggunakan produk tersebut karena untuk saat ini beliau tidak memerlukan kedua produk tersebut.

14. Nama : Mira Sari

Alamat : Jl. Bawang Putih No. 38 Banjarmasin Timur

Pendidikan : SMA

Pekerjaan : Penjual Pakaian

Ibu Ramona Sari berusia 22 tahun, beliau memiliki usaha berjualan pakaian. Beliau mengenal BNI Syariah dan mengetahui produk-produk dari BNI Syariah melalui teman, namun beliau tidak menggunakan produk dari Bank Syariah tersebut. Setelah saya jelaskan tentang produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah dan Gadai Emas *iB* Hasanah, Beliau tertarik untuk menggunakan produk Gadai Emas *iB* Hasanah karena menurutnya uang yang beliau terima dari hasil menggadaikan bank dapat dipergunakan untuk menambah modal usaha.<sup>15</sup>

15. Nama : Mona Nazera

Alamat : Jl. Mahligai Gang Arwana

Pendidikan : SMA

Pekerjaan : Penjual Pakaian

---

<sup>15</sup>Ramona Sari, Penjual Pakaian, *Wawancara Pribadi*, Bawang Putih, 20 Januari 2018

Ibu Mona Nazera berusia 23 tahun, beliau memiliki usaha toko pakaian di Pasar Sudimampir. Ibu Mona mengenal BNI Syariah namun tidak menggunakan produk-produk dari bank syariah tersebut. Beliau juga tidak mengenal tentang Produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah dan Gadai Emas *iB* Hasanah karena tidak adanya sosialisasi dari pihak Bank. Setelah saya jelaskan tentang produk pembiayaan Emas *iB* Hasanah dan Gadai Emas *iB* Hasanah, Ibu Mona tertarik untuk menggunakan Produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah untuk sarana investasi masa depan.<sup>16</sup>

16. Nama : Sari

Alamat : Jl. Mahligai Gang Afdi Karya

Pendidikan : SMA

Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

Ibu Sari berusia 38 tahun, beliau seorang Ibu Rumah Tangga. Ibu Sari mengenal BNI Syariah namun tidak menggunakan produk bank tersebut. Beliau juga tidak terlalu mengenal produk-produk bank syariah tersebut dan tidak mengetahui produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah maupun Gadai Emas *iB* Hasanah karena tidak adanya sosialisasi dari pihak bank. Setelah saya jelaskan tentang produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah dan Gadai Emas *iB* Hasanah, beliau tidak tertarik menggunakan produk tersebut karena merasa lebih nyaman jika membeli emas di Toko emas serta belum ada keinginan untuk menggadaikan emas.<sup>17</sup>

---

<sup>16</sup>Mona Nazera, Penjual Pakaian , *Wawancara Pribadi*, Arwana, 22 Januari 2018

<sup>17</sup>Sari, Ibu Rumah Tangga, *Wawancara Pribadi*, Afdi Karya, 27 Januari 2018

17. Nama : Isnawati Ningsih  
Alamat : Jalan Pekapuran Raya  
Pendidikan : S1  
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

Ibu Isnawati Ningsih berusia 30 tahun. Beliau merupakan Ibu Rumah Tangga dan telah memiliki satu orang anak. Ibu Isna mengenal BNI Syariah, namun tidak menggunakan produk-produk bank syariah tersebut. Beliau tidak mengetahui tentang produk Pembiayaan Emas *iB* hasanah dan Gadai emas *iB* Hasanah karena tidak adanya sosialisasi dari pihak Bank. Setelah saya jelaskan tentang produk Pembiayaan Emas *iB* hasanah dan Gadai Emas *iB* Hasanah, Ibu Isna tidak tertarik untuk menggunakan produk tersebut karena menurut beliau terlalu sulit, serta banyak persyaratannya.<sup>18</sup>

18. Nama : Syarifah  
Alamat : Jl. Bawang Putih  
Pendidikan : Mahasiswa

Saudari Aminah berusia 23 tahun, beliau merupakan mahasiswa di Universitas Islam Negeri Banjarmasin. Saudari Aminah mengenal BNI Syariah namun tidak menggunakan produk dari BNI Syariah. Beliau mengetahui tentang Produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah dan Gadai Emas *iB* Hasanah dari teman. Ketika di tanya mengenai ketertarikannya

---

<sup>18</sup> Isnawati ningsih, Ibu Rumah Tangga, *Wawancara Pribadi*, Pekapuran Raya, 28 Januari 2018

terhadap produk tersebut. Beliau tidak tertarik untuk menggunakan kedua produk tersebut, karena belum memerlukannya saat ini.<sup>19</sup>

19. Nama : Anisa

Alamat : Jalan Bawang Putih No. 38 Banjarmasin Timur

Pendidikan : Mahasiswa

Saudari Nina Isnaini berusia 20 tahun, beliau merupakan mahasiswa di Universitas Islam Negeri Banjarmasin. Saudari Nina mengenal BNI Syariah namun tidak menggunakan produk dari BNI Syariah. Beliau mengetahui tentang Produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah dan Gadai Emas *iB* Hasanah dari teman. Ketika di tanya mengenai ketertarikannya terhadap produk tersebut. Beliau tidak tertarik untuk menggunakan kedua produk tersebut, karena belum memerlukannya saat ini.<sup>20</sup>

20. Nama : Wega

Alamat : Jl. Bawang Putih

Pendidikan : Mahasiswa

Saudari Ema Nur Wahyuni berusia 21 tahun, beliau merupakan mahasiswa di Universitas Islam Negeri Banjarmasin. Saudari Ema mengenal BNI Syariah namun tidak menggunakan produk dari BNI Syariah. Beliau mengetahui tentang Produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah dan Gadai Emas *iB* Hasanah dari teman. Ketika di tanya mengenai ketertarikannya

---

<sup>19</sup>Aminah, Mahasiswa, *Wawancara Pribadi*, Bawang Putih, 03 Febuari 2018

<sup>20</sup>Nina Isnaini, Mahasiswa, *Wawancara Pribadi*, Bawang Putih, 15 Januari 2018

terhadap produk tersebut. Beliau tidak tertarik untuk menggunakan kedua produk tersebut, karena belum memerlukannya saat ini.<sup>21</sup>

## B. Analisis Data

### 1. Analisis Perbandingan Minat Masyarakat Umum Terhadap Pembiayaan Emas *iB* Hasanah dengan Gadai Emas *iB* Hasanah Pada BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin

Berdasarkan data yang diperoleh dari penelitian menunjukkan bahwa ketertarikan masyarakat terhadap Pembiayaan Emas *iB* Hasanah dari 20 informan yaitu sebesar 7 orang. Sedangkan masyarakat yang tertarik dengan produk Gadai Emas *iB* Hasanah ada sebanyak 2 orang.

Dengan demikian dapat kita ketahui bahwa tingkat minat masyarakat untuk melakukan Pembiayaan Emas *iB* Hasanah lebih rendah dibandingkan dengan Gadai Emas *iB* Hasanah. Sedangkan masyarakat yang tidak berminat dengan produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah maupun Gadai Emas *iB* Hasanah sebanyak 11 orang.

### 2. Analisis Tentang Latar Belakang Minat Masyarakat Dalam Memilih Produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah Dengan Gadai Emas *iB* hasanah

Untuk mengetahui minat seseorang, maka dapat dilihat dari beberapa hal yang melatarbelakangi timbulnya minat seseorang. Hasil dari data-data yang telah disajikan dapat dianalisis sesuai dengan indikator-indikator sebagai berikut:

---

<sup>21</sup>Ema Nur Wahyuni, Mahasiswa, *Wawancara Pribadi*, Bawang Putih, 24 Januari 2018

- a. Dorongan dari Individu, yaitu rasa ingin tahu atau dorongan untuk menghasilkan sesuatu yang baru dan berbeda, dorongan ini merupakan dorongan dari individu itu sendiri, sehingga timbul minat untuk melakukan aktivitas atau tindakan tertentu untuk memenuhinya, yaitu keinginan untuk mengetahui tentang produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah dengan Gadai Emas *iB* Hasanah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 7 orang informan berminat untuk melakukan Pembiayaan Emas *iB* Hasanah karena ingin mengetahui produknya lebih dalam bagaimana prosedur pembiayaannya karena mengetahui dari peneliti bahwa ada produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah. 5 orang diantaranya mengatakan produk pembiayaannya bagus dengan sistem bagi hasil, 2 diantaranya mengatakan untuk sarana investasi masa depan. Sebanyak 2 orang berminat untuk melakukan Gadai Emas *iB* Hasanah BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin karena ingin mengetahui lebih dalam bagaimana prosedur pembiayaan tersebut.
- b. Motif sosial diartikan sebagai tingkat di mana seseorang menganggap bahwa orang lain meyakinkan dirinya bahwa dia harus menggunakan sistem baru. Kondisi yang mempengaruhi minat seseorang yaitu pendidikan, semakin tinggi pengetahuan yang dimiliki seseorang semakin besar pula keinginan yang bersifat intelek yang dilakukan, kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap suatu hal maka akan mempengaruhi keinginan mereka. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa 4 orang informan berminat untuk melakukan Pembiayaan Emas

*iB* Hasanah karena mengetahui dari internet, sebanyak 6 orang dari teman. Kebanyakan dari mereka tidak mengetahui produk tersebut, dikarenakan kurangnya pengetahuan dari masyarakat dan tidak adanya sosialisasi dari pihak bank untuk menawarkan produk tersebut. Dari hasil penelitian menyatakan bahwa 10 orang menyatakan tidak ada sosialisasi oleh pihak BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin.

- c. Faktor Emosional, minat untuk mempunyai hubungan erat dengan emosi, bila seseorang mendapatkan kesuksesan pada aktivitas akan menimbulkan perasaan senang dan hal tersebut akan memperkuat minat seseorang terhadap aktivitas tersebut, sebaliknya suatu kegagalan akan menghilangkan minat terhadap hal tersebut. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari 20 informan yang peneliti wawancara belum ada yang pernah melakukan Pembiayaan Emas *iB* Hasanah maupun Gadai Emas *iB* Hasanah. Namun ada terdapat 1 orang informan yang tidak berminat dengan kedua produk tersebut dikarenakan terlalu sulit dengan banyaknya persyaratan. Adapula 1 orang informan yang merasa lebih nyaman jika membeli emas di toko emas.

Selain itu ada beberapa informan yang tertarik dengan Pembiayaan Emas *iB* Hasanah dikarenakan menurutnya produknya bagus dan terjamin aman serta sesuai dengan syariah. Sehingga faktor yang cenderung diperhatikan oleh konsumen dalam memutuskan membeli karena pada kenyataannya konsumen tidak membeli barang dan jasa,

melainkan membeli manfaat spesifik dan nilai dari penawaran yang mencerminkan manfaat-manfaat yang berasal dari pembelian barang dan jasa. Ada beberapa faktor yang terkandung dalam suatu produk, yaitu mutu atau kualitas, penampilan, pilihan yang ada, merek, pengemasan, jaminan dan pelayanan. Hasil penelitian menunjukkan 4 orang informan yang berminat karena produknya bagus. Faktor promosi merupakan informasi atau arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran dalam pemasaran. Promosi salah satu aspek yang penting dalam manajemen pemasaran ini disebabkan karena menimbulkan rangkaian kegiatan selanjutnya di perusahaan. Jadi, promosi adalah komunikasi dari para pemasar yang menginformasikan, membujuk, dan mengingatkan para calon pembeli dalam suatu rangka mempengaruhi pendapat mereka atau memperoleh suatu respon, yang termasuk dalam kategori faktor promosi yaitu ketertarikan informan untuk melakukan pembiayaan setelah mengetahui bahwa adanya produk Pembiayaan Emas *iB* Hasanah atau Gadai Emas *iB* Hasanah di BNI Syariah Kantor Cabang Banjarmasin. Dari hasil penelitian 3 orang informan berminat untuk melakukan Pembiayaan Emas *iB* Hasanah, 2 orang informan berminat melakukan Gadai Emas *iB* Hasanah karena mengetahui promosi dari peneliti, dari 12 orang yang tidak mengetahui produk tersebut.

3. Analisis Perspektif Islam Terhadap Perbandingan Minat Masyarakat Umum Terhadap Pembiayaan Emas *iB* Hasanah Dengan Gadai Emas *iB* Hasanah

a. Pembiayaan Emas *iB* Hasanah (BNI Syariah Kepemilikan Emas)

Merupakan fasilitas pembiayaan yang diberikan untuk membeli logam mulia dalam bentuk batangan yang diangsur secara pokok setiap bulannya melalui akad *murabahah* (jual beli). Pembiayaan Murabahah memakai prinsip jual beli barang harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dengan pihak bank selaku penjual dan nasabah selaku pembeli. Karakteristiknya adalah penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Pembayaran dapat dilakukan secara angsuran sesuai dengan kesepakatan bersama. Pembiayaan ini cocok bagi yang membutuhkan tambahan aset namun kekurangan dana untuk melunasinya secara sekaligus.

Syarat-Syarat:

- 1) Bank memberitahukan modal kepada nasabah
- 2) Kontrak pertama harus sah
- 3) Kontrak kedua harus bebas dari riba
- 4) Bank harus menjelaskan setiap cacat yang terjadi sesudah pembelian dan harus membuka semua hal yang berhubungan dengan cacat

- 5) Bank harus membuka semua ukuran yang berlaku bagi harga pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang
- 6) Jika syarat dalam 1, 4 atau 5 tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:
  - a) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya
  - b) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan
  - c) Membatalkan kontrak

Dokumen yang dibutuhkan:

- 1) Formulir Permohonan Pembiayaan
- 2) Fotocopy KTP
- 3) Fotocopy NPWP (untuk permohonan Rp 50.000.000,- ke atas)
- 4) Fotocopy Kartu Identitas Pegawai (untuk pegawai)

Persyaratan:

- 1) Berstatus sebagai pegawai aktif/profesional/pengusaha/lainnya
- 2) Pemohon minimal berusia 21 tahun, pada saat pembiayaan lunas berusia maksimum 55 tahun untuk pegawai (usia pensiun), 60 tahun untuk kalangan profesional dan pengusaha.
- 3) Mempunyai penghasilan tetap dan kemampuan mengangsur

Secara Perspektif Islam, Pembiayaan Emas *iB* Hasanah merupakan produk yang sesuai dengan syariah baik secara prosedur maupun akad yang digunakannya. Seperti yang sudah diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor: 77/DSN-MUI/V/2010 Tentang Jual Beli Emas Secara Tidak Tunai.

Mengenai hukum jual beli emas secara angsuran, ulama berbeda pendapat sebagai berikut:

- a. **Dilarang:** dan ini pendapat mayoritas fuqaha, dari mazhab Hanafi, Maliki, Syafi'i dan Hambali.
- b. **Boleh:** dan ini pendapat Ibnu Taimiyah, Ibnu Qayyim dan ulama kontemporer yang sependapat

Ulama yang melarang mengemukakan dalil dengan keumuman hadis-hadis tentang riba yang antara lain menegaskan: “Janganlah engkau menjual emas dengan emas, dan perak dengan perak, kecuali secara tunai”.

Mereka menyatakan, emas dan perak adalah *tsaman* (harga, alat pembayaran, uang), yang tidak boleh dipertukarkan secara angsuran maupun tangguh, karena hal itu menyebabkan riba.

Sementara itu, ulama yang mengatakan boleh mengemukakan dalil sebagai berikut:

- a. Bahwa emas dan perak adalah barang (*sil'ah*) yang dijual dan dibeli seperti halnya barang biasa, dan bukan lagi *tsaman* (harga, alat pembayaran, uang)
- b. Manusia sangat membutuhkan untuk melakukan jual beli emas. Apabila tidak diperbolehkan jual beli secara angsuran, maka rusaklah kemaslahatan manusia dan mereka akan mengalami kesulitan.
- c. Emas dan perak setelah dibentuk menjadi perhiasan berubah menjadi seperti pakaian dan barang, dan bukan merupakan *tsaman* (harga, alat pembayaran, uang). Oleh karenanya tidak terjadi riba (dalam

pertukaran atau jual beli) antara harga (uang) dengan barang lainnya, meskipun bukan dari jenis yang sama.

- d. Sekiranya pintu (jual beli emas secara angsuran) ini ditutup, maka tertutuplah pintu utang piutang, masyarakat akan mengalami kesulitan yang tidak terkira.

### MEMUTUSKAN

Menetapkan :**FATWA JUAL BELI EMAS SECARA TIDAK TUNAI**

*Pertama* :***Hukum***

Jual beli emas secara tidak tunai, baik melalui jual beli biasa atau jual beli murabahah, hukumnya boleh (*mubah, ja'iz*) selama emas tidak menjadi alat tukar yang resmi (uang).

*Kedua* :***Batasan dan Ketentuan***

1. Harga jual (*tsaman*) tidak boleh bertambah selama jangka waktu perjanjian meskipun ada perpanjangan waktu setelah jatuh tempo
2. Emas yang dibeli dengan pembayaran tidak tunai boleh dijadikan jaminan (*rahn*)
3. Emas yang dijadikan jaminan sebagaimana dimaksud dalam angka 2 tidak boleh dijualbelikan atau dijadikan obyek akad lain yang menyebabkan perpindahan kepemilikan.

- b. Gadai Emas *iB* Hasanah

Gadai Emas *iB* Hasanah atau disebut juga Pembiayaan *Rahn* merupakan penyerahan jaminan atau hak penguasaan fisik atas barang berharga berupa emas (lantakan dan atau perhiasan beserta aksesorisnya) kepada bank sebagai jaminan atas pembiayaan (*qardh*) yang diterima. Gadai Emas ini dapat dimanfaatkan bagi yang membutuhkan dana jangka pendek dan keperluan mendesak.

Keunggulan:

- 1) Cepat, karena keseluruhan proses hanya memakan waktu kurang lebih 30 menit
- 2) Mudah, karena dengan prosedur yang sederhana dan diperuntukkan untuk segenap lapisan masyarakat
- 3) Murah, karena tarif penitipan ditetapkan harian dan tidak dikaitkan dengan nominal pembiayaan
- 4) Berkah, karena dikelola secara syariah dan tidak menggunakan bunga

Persyaratan:

- 1) Emas sebagai jaminan, baik batangan maupun perhiasan.
- 2) Rekening BNI Syariah, jika belum memiliki bisa dibuka bersamaan dengan pengajuan gadai
- 3) KTP asli, yang nantinya akan difotocopi petugas bank.
- 4) Jangka waktu gadai maksimal 4 bulan dan dapat diperpanjang maksimal 2 kali

- 5) Maksimum gadai yang bisa diberikan per nasabah sebesar Rp 250.000.000,-

Tahapan yang akan dilalui:

- 1) Siapkan persyaratan di atas
- 2) Datangi *Customer Service* untuk Gadai Emas
- 3) KTP akan diminta oleh CS untuk difotocopi dan emas yang akan digadaikan. Emas tersebut akan dikeluarkan dari kemasannya (untuk yang dalam kemasan) dan dipisahkan dari sertifikat. Pada emas batangan/koin ada nomor seri yang sama dengan kertas sertifikatnya.
- 4) CS akan menuliskan jumlah emas dan taksiran harganya. Untuk emas batangan yang bersertifikat, maksimum pembiayaan adalah 90% dari nilai emas, sedangkan emas perhiasan dan emas tanpa sertifikat mendapat pembiayaan sekitar 80% dari nilai emas.
- 5) Emas akan dites di batu hitam dengan cara menggesekkannya, kemudian bekas gesekan akan ditetesi semacam cairan. Dari sini akan diketahui apakah emas ini asli atau palsu.
- 6) Jika emas asli, masuk tahap selanjutnya yaitu penentuan biaya sewa penyimpanan yang dihitung dari = jumlah gram X biaya titip/gram X jumlah hari penitipan. Pada BNI Syariah berlaku penitipan sampai 60 hari (2 bulan) dan bisa diperpanjang sesuai dengan kelipatan tersebut (kurang juga boleh) dan ada waktu tenggat 14 hari

- 7) Jika nasabah setuju dengan biaya sewa penyimpanan dan uang gadai, maka petugas akan membuat surat akad perjanjian bermaterai, disitu tercantum berapa uang gadai yang bisa diperoleh dan berapa biaya sewa penyimpanan
- 8) Uang gadai akan dimasukkan ke rekening nasabah di BNI Syariah, dan emas akan disimpan di BNI Syariah

Dalam Fatwa DSN-MUI Nomor: 26/DSN-MUI/III/2002/Tentang RAHN EMAS:

#### **MEMUTUSKAN**

Menetapkan : **FATWA TENTANG RAHN EMAS**

- Pertama* :
1. Rahn Emas dibolehkan berdasarkan prinsip Rahn (lihat fatwa pada DSN nomor: 25/DSN/MUI/III/2002 tentang Rahn)
  2. Ongkos dan biaya penyimpanan barang (*marhun*) ditanggung oleh penggadai (*rahin*)
  3. Ongkos sebagaimana dimaksud ayat 2 besarnya didasarkan pada pengeluaran yang nyata0nyata diperlukan
  4. Biaya penyimpanan barang (*marhun*) dilakukan berdasarkan akad ijarah

Ketentuan Fatwa DSN Nomor: 26/DSN-MUI/III/2002 Tentang Rahn dengan ketentuan tambahan sebagai berikut:

- 1) *Rahn* diperbolehkan berdasarkan prinsip *Rahn* (lihat fatwa DSN-MUI Nomor: 25/DSN-MUI/III/2002/Tentang *Rahn*).

- 2) Ongkos dan biaya penyimpanan barang (*Marhun*) ditanggung oleh penggadai (*Rahin*)
- 3) Ongkos sebagaimana dimaksud ayat 2 besarnya didasarkan pada pengeluaran yang nyata-nyata diperlukan
- 4) Biaya penyimpanan barang (*marhun*) dilakukan berdasarkan akad *Ijarah*.

Dalam Fatwa DSN-MUI Nomor: 25/DSN-MUI/III/2002/Tentang RAHN disebutkan ketentuan rahn dalam gadai syariah:

- 1) *Murtahin* (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan *Marhun* (barang) sampai semua hutang *Rahin* (yang menyerahkan barang) dilunasi.
- 2) *Marhun* dan manfaatnya tetap menjadi milik *Rahin*. Pada prinsipnya, *Marhun* tidak boleh dimanfaatkan oleh *Murtahin* kecuali seizin *Rahin*, dengan tidak mengurangi nilai *Marhun* dan pemanfaatannya itu sekedar pengganti 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, *Murtahin* harus memperingatkan *Rahin* untuk segera melunasi hutangnya.
- b) Apabila *Rahin* tetap tidak dapat melunasi hutangnya, maka *Marhun* dijual paksa/atau dieksekusi melalui lelang sesuai syariah
- c) Hasil penjualan *Marhun* digunakan untuk melunasi hutang, biaya pemeliharaan dan penyimpanan yang belum dibayar serta biaya penjualan
- d) Kelebihan hasil penjualan menjadi milik *Rahin* dan kekurangannya menjadi kewajiban *Rahin*