

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Dunia bisnis saat ini semakin berkembang semakin pesat, persaingan bisnis menjadi semakin ketat, diversifikasi usaha serta keragaman produk jenis usaha seperti perdagangan, industri, jasa serta media massa bahkan jenis usahanya rumah tangga (agroindustri). Perusahaan dihadapi pada berbagai peluang dan ancaman yang keduanya datang dari luar dan dari dalam negeri. Oleh karena itu, perusahaan harus mampu untuk bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya, dengan sumber daya ekonomi yang tersedia, sehingga perlu adanya manajemen yang baik agar dapat bekerja secara efektif dan efisien untuk menerima laba yang maksimal.

Kegiatan ekonomi sekarang ini lebih didominasi dengan transaksi yang bersifat riba. Banyak sekali pelaku usaha melakukan praktik riba dalam menjalankan kegiatan usahanya untuk mendapatkan keuntungan. Sebagai contoh di dalam dunia lembaga keuangan konvensional yang membebankan atas pokok bunga serta denda keterlambatannya. Padahal Islam melarang untuk mengenakan bunga dalam pembiayaan pinjaman. Dalam prinsip Islam adalah menolong orang lain dan dilarang mengambil keuntungan dalam kegiatan tersebut. Undang-Undang No.21 Tahun 2008 dengan semua ketentuan pelaksanaannya baik berupa Peraturan Pemerintah, Keputusan Menteri Keuangan, dan edaran Bank Indonesia membuat keputusan bahwa pemerintah telah memberi peluang berdirinya lembaga-lembaga keuangan syariah berdasarkan sistem bagi hasil. Sehingga munculah berbagai bank dan unit usaha syariah yang berdasarkan pada prinsip-prinsip agama Islam. Di dalam lembaga syariah sendiri tidak dikenal adanya sistem bunga tetapi lebih kepada sistem bagi

hasil, karena adanya sistem bunga dianggap sebagai riba, dan agama Islam menganggap haram adanya praktek riba

Perkembangan lembaga-lembaga keuangan Islam di Indonesia dapat dikategorikan cepat dan yang menjadi salah satu faktor tersebut adalah adanya keyakinan pada masyarakat muslim bahwa lembaga keuangan konvensional itu mengandung unsur riba yang dilarang oleh agama Islam.<sup>1</sup>

Sebagian umat Islam di Indonesia yang mampu mensyukuri nikmat Allah itu mulai memanfaatkan peluang tersebut dengan mendukung berdirinya bank syariah, asuransi syariah, dan reksadana syariah dalam bentuk menjadi pemegang saham, menjadi penabung dan nasabah, menjadi pemegang polis, menjadi investor, dan sebagainya. Lebih dari itu banyak pula yang secara kreatif mengembangkan ide untuk berdirinya lembaga – lembaga keuangan syariah bukan bank lainnya seperti : modal ventura, leasing, dan pegadaian.<sup>2</sup>

Sehubungan dengan berkembangnya dunia pemasaran yang menimbulkan makin tingginya tingkat persaingan antara perusahaan-perusahaan di Indonesia, maka perusahaan-perusahaan tersebut semakin berusaha untuk memperkuat strategi pemasarannya. Dalam dunia bisnis untuk dapat bertahan dalam kondisi persaingannya terus meningkat maka suatu perusahaan harus dituntut dapat menguasai pasar dengan menggunakan produk yang telah dihasilkan.

Pegadaian adalah tempat dimana konsumen dapat meminjam uang dengan barang milik pribadinya digunakan sebagai jaminan. Dan mengusung slogan **“Mengatasi Masalah Tanpa Masalah”**

Pegadaian merupakan salah satu alternatif pendanaan yang sangat efektif karena tidak memerlukan proses dan persyaratan yang terlalu rumit. Bentuk pendanaan ini sudah sejak lama dan sudah dikenal oleh masyarakat Indonesia. Pegadaian syariah adalah salah satu badan usaha

---

<sup>1</sup> Zainul Arifin, *Memahami Bank Syariah*, ( Jakarta : Alvabet, 2000): 27

<sup>2</sup> Karnaen A. Perwataatmadja, *Konsep, Operasionalisasi, Dan Prospek Pegadaian Syariah Di Indonesia*, pada Jurnal Konsep Operasionalisasi, dan Prospek Pegadaian Syariah di Indonesia, dikutip dari <https://www.bmeb-bi.org/index.php/BEMP/article/download/273/250>, 23

di Indonesia yang secara resmi mempunyai izin untuk melaksanakan kegiatan lembaga keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana ke masyarakat atas dasar hukum gadai.<sup>3</sup>

Sampai saat ini PT Pegadaian merupakan badan usaha milik negara yang menurut pedoman diperbolehkan untuk melaksanakan pembiayaan dalam bentuk penyaluran kredit berdasarkan aturan gadai. Tugas utama pegadaian adalah menghubungkan

kebutuhan dana masyarakat dengan pemberian uang pinjaman sesuai aturan gadai. Tugas tersebut diharapkan dapat membantu masyarakat supaya tidak terlibat dalam praktik lintah darat. Adapun kantor pusat PT Pegadaian berada di Jakarta dan dibantu oleh kantor daerah, kantor perwakilan daerah serta kantor cabang. Dengan jaringan usaha mencapai lebih dari 500 cabang yang tersebar di seluruh Indonesia. Jumlah gerai Pegadaian Syariah mencapai 611 outlet di seluruh Indonesia, yang terdiri dari 83 cabang dan 528 kantor unit.<sup>4</sup>

Produk gadai yang sangat diminati sekarang ini adalah gadai logam mulia (emas), karena benda ini menyentuh berbagai aspek kebutuhan manusia, disamping itu memiliki nilai estetis yang bernilai tinggi, dan juga merupakan jenis investasi yang nilainya stabil, likuid dan aman secara riil.<sup>5</sup>

Ekonomi Syariah merupakan suatu ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari persoalan perekonomian rakyat yang berlandaskan Syari'at Islam, hal ini sesuai dengan apa yang telah diungkapkan oleh Abdul Mannan dalam bukunya mengatakan bahwa Ekonomi Syariah adalah ilmu pengetahuan sosial yang mempelajari masalah-masalah ekonomi rakyat yang diilhami oleh nilai-nilai Islam.<sup>6</sup>

Di lingkungan sekitar terdapat dua pegadaian, baik itu Pegadaian Konvensional maupun Pegadaian Syariah. Pegadaian banyak diminati

---

<sup>3</sup> Sofiniyah Ghufron, *Mengatasi Masalah Dengan Pegadaian Syariah*, (Jakarta: Renaisan, 2007): 12

<sup>4</sup> Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009): 400-406

<sup>5</sup> Yusnedi Achmad, *Gadai Syariah*, (Yogyakarta: Deepublish, 2015): 4-5

<sup>6</sup> Abdul Mannan, *Teori & Praktek Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: PT Amanah BundaSejahtera, 1997): 7

masyarakat karena prosesnya yang mudah. Biasanya kalangan masyarakat yang berhubungan dengan pegadaian adalah masyarakat menengah kebawah yang membutuhkan pembiayaan jangka pendek. Kekhawatiran masyarakat akan operasional pegadaian konvensional yang kurang sesuai dengan syariat islam, karena adanya unsur riba, kini bisa teratasi dengan adanya pegadaian syariah.<sup>7</sup> Perum pegadaian mengeluarkan produk berbasis syariah dan pada tahun 2003 telah resmi beroperasi. Meski tidak jauh berbeda dari Pegadaian Konvensional, namun telah bebas dari unsur riba. Riba sendiri adalah suatu hal yang diharamkan dalam islam. Sebagaimana firman Allah SWT dalam surat Ali Imron ayat 130.<sup>8</sup>

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.”

PT Pegadaian (Persero) mencatat kenaikan nasabah sebesar 21,4% dari 15 juta orang pada 30 Juni 2020 menjadi 18 juta orang pada 30 Juni 2021. Penambahan nasabah ini berdampak pada peningkatan omset bisnis gadai tumbuh 6,1% dari Rp.75,57 triliun menjadi Rp.80,18 triliun. Kenaikan omset tersebut terdiri dari gadai konvensional naik 5,9% dari Rp.64,21 triliun menjadi Rp.67,98 triliun dan gadai syariah naik 7,4% dari Rp.11,36 triliun menjadi Rp.12,2 triliun.

Namun demikian kinerja bisnis yang tumbuh positif tersebut tidak serta merta berdampak positif pula pada kinerja keuangan. Berdasarkan laporan keuangan PT Pegadaian (Persero) dan Entitas Anak yang dipublikasikan Selasa (10/08/2021) perseroan melaporkan bahwa jumlah Aset per 30 Juni 2021 turun 0,9% dari Rp.68,44 triliun per 30 Juni 2020 menjadi Rp.67,8 triliun per 30 Juni 2021. Sementara Pendapatan naik tipis 2,9% dari 10,13 triliun menjadi 10,43 triliun. Sedangkan laba bersih turun 15% dari Rp.1,53 triliun menjadi Rp.1,3

<sup>7</sup> Burhanuddin S, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010): 1703

<sup>8</sup> Al-Qur'an dan Terjemahan. (Semarang: CV. Asy Syifa, 1999): 66

triliun di semester I tahun ini. Pandemi Covid-19 ini cukup memberikan tantangan bagi kinerja bisnis Pegadaian hingga berdampak pada perlambatan kinerja keuangan. Namun demikian di tengah kesulitan ekonomi saat ini, Pegadaian terus memberikan solusi keuangan terbaik bagi banyak orang.

Pertumbuhan nasabah yang mencapai 21,4% pada semester I/2021 tahun ini membuktikan bahwa Pegadaian tetap hadir sebagai sahabat masyarakat di tengah kesulitan ekonomi di tengah pandemi Covid-19 yang belum menunjukkan tanda-tanda berakhir. Pegadaian tetap konsisten membantu masyarakat dengan produk dan layanan maupun program CSR yang bersentuhan langsung bagi mereka yang membutuhkan.<sup>9</sup>

Perum pegadaian mengeluarkan produk berbasis syariah yang disebut dengan pegadaian syariah. Pada dasarnya, produk-produk berbasis syariah memiliki karakteristik seperti, tidak memungut bunga dalam berbagai bentuk karena riba, menetapkan uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas yang diperdagangkan, dan melakukan bisnis untuk memperoleh imbalan atas jasa dan atau bagi hasil.

Dalam kegiatan usahanya Pegadaian Syariah Cabang UPS Perjuangan Cirebon menerapkan prinsip syariah yang salah satunya diterapkan pada produk gadai emas. Gadai emas pada Pegadaian Syariah adalah produk pegadaian yang memberikan fasilitas pembiayaan kepada nasabah menggunakan prinsip *qardh* dengan jaminan berupa emas nasabah yang bersangkutan dengan pengikat secara gadai (*rahn*).

Menurut salah satu sumber di Pegadaian Syariah Cabang UPS Perjuangan Cirebon, masalah yang biasanya timbul dalam praktik *rahn* emas adalah nasabah gagal bayar sehingga barang yang digadaikan tersebut tidak dapat ditebus.<sup>10</sup>

Kota Cirebon merupakan Kota yang mayoritas penduduknya beragama muslim. Dengan demikian Kota Cirebon berpeluang untuk menjadi kota dengan perkembangan dan nilai aset ekonomi syariah yang

---

<sup>9</sup><https://www.pegadaian.co.id/berita/detail/329/dua-tahun-pandemi-nasabah-pegadaian-bertambah-3-juta-orang> diakses pada tanggal 5 November 2022

<sup>10</sup> Hasil wawancara dengan Rofiqoh, kasir Pegadaian Syariah Cabang UPS Perjuangan Cirebon 26 Juli 2022

bisa bersaing dengan kota lain yang ada di Indonesia. Konsep keuntungan pada Pegadaian Syariah harus memperhatikan keuntungan dari sudut duniawi dan akhirat. Dalam artian etika prinsip lembaga keuangan syariah, konsep keuntungan Pegadaian Syariah berawal dari konsep tolong menolong, ingin berbagi, sukses bersama dalam pemberdayaan masyarakat dan tidak membebani masyarakat. Yang di maksud dalam hal ini adalah konsep yang diterapkan oleh Pegadaian syariah. Selain itu keunggulan konsep pegadaian syariah yang dapat memenuhi rasa keadilan yang menjadi titik acuan untuk berkembangnya pegadaian syariah di Kota Cirebon.

Namun hal tersebut tidak berjalan sesuai dengan apa yang diinginkan oleh pegadaian syariah. Kurangnya pengetahuan masyarakat dengan pegadaian syariah baik dari lokasi, operasionalnya, produk-produk yang ditawarkan dan masih banyak hal lain yang menjadi tantangan besar bagi lembaga keuangan syariah agar hal tersebut tidak terjadi lagi dikemudian hari.

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan diatas, Pegadaian Syariah perlu melihat adanya tantangan dan peluang, dimana tantangan dapat mengunggah tekat bagi perusahaan dalam menghadapi masalah menuju keperubahan yang lebih baik serta berhati-hati dalam menghadapi yang kemungkinan terjadi dalam pembiayaan gadai (*rahn*) dan peluang dijadikan sebagai kesempatan dalam mengambil keuntungan serta mampu memuaskan masyarakat dalam mengambil pembiayaan yang sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku sehingga berjalan dengan lancar tanpa adanya hambatan. Oleh karena itu, sehingga penulis tertarik untuk untuk melakukan penelitian dengan judul **“Peluang Dan Tantangan Gadai (*Rahn*) Emas Perspektif Hukum Ekonomi Syariah Studi Kasus Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Perjuangan Cirebon”**

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka perumusan masalah penelitian dapat dijelaskan pada tiga hal berikut:

## 1. Identifikasi Masalah

### a. Wilayah Kajian

Penelitian ini mengkaji tentang tinjauan hukum islam tentang prospek gadai (*rahn*) emas perspektif hukum ekonomi syariah studi kasus pada PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Perjuangan Cirebon. penelitian ini tergolong dalam wilayah kajian lembaga Keuangan Syariah dan Non Bank, dengan topik kajian Prospek Pegadaian Syariah.

### b. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang dimaksudkan untuk mengungkapkan gejala secara holistik-kontekstual melalui pengumpulan data dan latar alami dengan memanfaatkan peneliti sebagai instrumen kunci. Penelitian kualitatif bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis dengan menggunakan pendekatan induktif. Dalam penelitian Ini Penulis Akan Menafsirkan “peluang dan tantangan gadai (*rahn*) emas perspektif hukum ekonomi syariah studi kasus pada PT. Pegadaian Syariah cabang UPS Perjuangan Cirebon” langsung kepada Lembaga Pegadaian Syariah Cirebon, dengan cara melakukan wawancara kepada narasumber. Sehingga penulis akan mendapatkan informasi yang lengkap mengenai isu yang diteliti.

### c. Jenis Masalah

Jenis masalah dalam penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang langsung berhubungan dengan objek yang diteliti. Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif pada hakikatnya ialah mengamati orang dalam hidupnya, berinteraksi dengan mereka berusaha memahami bahasa dan tafsiran mereka tentang dunia sekitarnya.<sup>11</sup> Dan dalam penelitian yang akan diamati adalah peluang dan tantangan gadai (*rahn*) emas perspektif hukum ekonomi syariah studi kasus pada PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Perjuangan Cirebon.

---

<sup>11</sup> Nasution, *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif*, (Bandung: Tarsito, 2002): 5.

## 2. Pembatasan Masalah

Penulis membatasi masalah yang diteliti agar tidak terjadi perluasan masalah yang dibahas dan memberikan kemudahan dalam proses penelitian. Oleh karena itu, pembatasan masalah pada penelitian ini hanya pada PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Perjuangan Cirebon.

## 3. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka yang menjadi sub-sub masalah yang akan dibahas yaitu:

1. Bagaimana peluang dan tantangan gadai emas pada PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Perjuangan Cirebon?
2. Bagaimana prospek gadai emas pada PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Perjuangan Cirebon?
3. Bagaimana Pandangan Hukum Ekonomi Syariah pada operasional gadai emas yang dijalankan oleh PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Perjuangan Cirebon?

## C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada rumusan masalah tersebut, tujuan yang ingin di capai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui peluang dan tantangan gadai emas pada PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Perjuangan Cirebon
2. Untuk mengetahui prospek gadai emas pada PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Perjuangan Cirebon
3. Untuk mengetahui Pandangan Hukum Ekonomi Syariah pada operasional gadai emas yang dijalankan oleh PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Perjuangan Cirebon

## D. Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini penulis berharap akan memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat secara Teoritis



- a. Menambah wawasan dan pengetahuan bagi penulis sekaligus sebagai pelaksanaan tugas akademik yaitu untuk melengkapi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Hukum pada Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
  - b. Memberikan kontribusi bagi perkembangan produk gadai emas di PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Perjuangan Cirebon dan peluangnya produk tersebut di masyarakat. Sebagai acuan dan pertimbangan bagi PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Perjuangan Cirebon untuk dapat mengembangkan kualitas pelayanan pada gadai emas yang berjalan sesuai syariah.
  - c. Memberikan informasi pada masyarakat tentang gadai emas di PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Perjuangan Cirebon sehingga masyarakat dapat melakukan transaksi.
2. Manfaat secara Praktis
- a. Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan digunakan sebagai referensi dalam melakukan penelitian selanjutnya.
  - b. Penelitian ini sebagai implementasi dari fungsi Tri Darma perguruan tinggi, dan diharapkan dari hasil penelitian ini akan memberikan kontribusi yang positif bagi dunia keilmuan yang ada di bidang ekonomi Islam khususnya jurusan Hukum Ekonomi Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

#### **E. Kerangka Pemikiran**

Kerangka pemikiran merupakan perlengkapan peneliti untuk menganalisa perencanaan dan berargumentasi kecenderungan asumsi ke masa akan dilabuhkan, penelitian kualitatif kecenderungan akhirnya adalah diterima atau ditolak hipotesis penelitian tersebut, sedangkan penelitian yang berbentuk pernyataan atau narasi-narasi peneliti bertolak dari data dan memanfaatkan teori yang digunakan sebagai bahan penjelasan dan berakhir dengan pembaharuan suatu pernyataan atau hipotesa.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> Nizamuddin et.al, *Metodologi Penelitian*, (Riau :DOTPLUS Publisher 2021): 90

Dalam kamus besar bahasa Indonesia prospek ialah peluang dan harapan, pemandangan (kedepan), pengharapan (memberi), harapan baik, kemungkinan.<sup>13</sup> Prospek adalah hal-hal yang mungkin terjadi dalam suatu hal sehingga berpotensi terhadap dampak tertentu.

Prospek dihubungkan dengan dua hal, yakni “peluang” dan “keuntungan”, atau prospek dapat dipahami sebagai sebuah peluang yang memperbesar kemungkinan untuk mendapat keuntungan. Akan tetapi keuntungan tidak tergantung dengan prospek. Tetapi tidak akan mampu mendatangkan keuntungan bila tidak diolah dengan baik. Prospek merupakan gambaran umum tentang usaha yang dijalankan untuk masa yang akan datang. Keberhasilan suatu usaha tergantung dari faktor-faktor pengusaha itu sendiri, baik dari dalam maupun luar. Faktor dari dalam seperti pengelolaan, tenaga kerja, modal, tingkat teknologi, dan lain sebagainya, sedangkan faktor dari luar, seperti tersedianya komunikasi, penggunaan teknologi baru meningkatkan pendapatan memerlukan biaya dan harapan dapat memberikan keuntungan atau manfaat kepada pengusaha.<sup>14</sup>

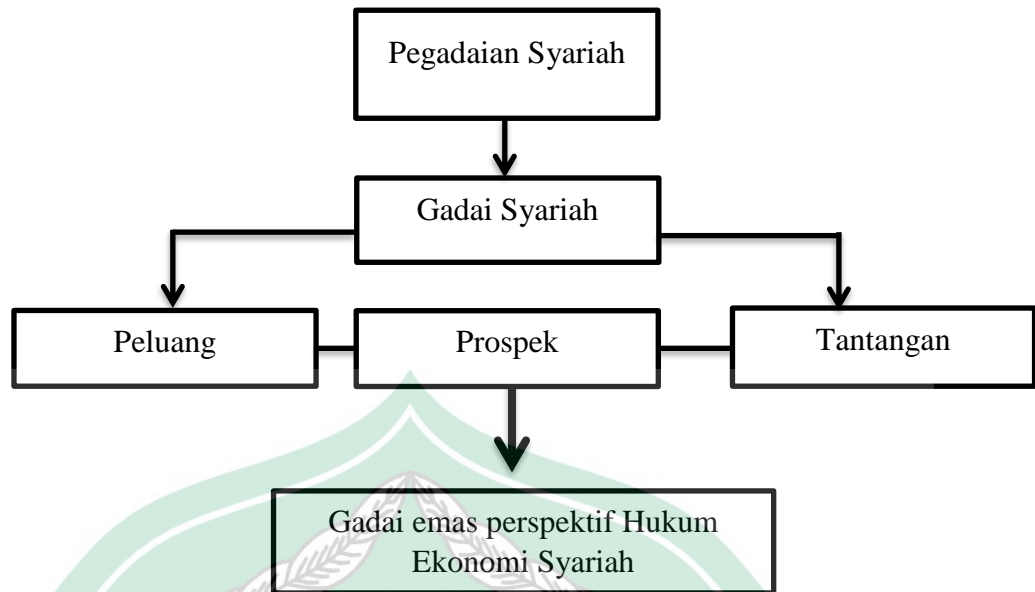
Suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang apapun, baik yang berorientasi terhadap perolehan laba jangka panjang maupun perusahaan nirlaba pasti membutuhkan sistem ini untuk menarik minat pelanggan dalam transaksi yang akan mereka lakukan, sehingga perusahaan tersebut mendapatkan keuntungan yang sesuai dengan yang diharapkan nya tanpa mengabaikan konsep nilai dari yang diperoleh pelanggan itu sendiri. Strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah.<sup>15</sup>

---

<sup>13</sup> Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta: Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, 2008), 1218

<sup>14</sup> Satriadi et.al, *manajemen pemasaran*, (Jogjakarta, Samudra Biru, 2021): 68-69

<sup>15</sup> Sumar, Dony Yanuar, “Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah Dan Pengaruhnya Terhadap Minat Nasabah PT.BPR Syariah Bangka Belitung Cabang Pangkalpinang” *Holistic Journal Of Management Research* vol.3, no. 2, Agustus 2015, 109.



Bagan 1.1: Skema Kerangka Pemikiran

#### F. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu bertujuan untuk menghindari anggapan kesamaan dengan penelitian ini dan memuat penelitian yang telah dilakukan sebelumnya. Studi mengenai:

1. Syarifuddin dkk, dalam Jurnal berjudul “Strategi Pemasaran Produk Jasa Gadai Syariah (Rahn) Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah”. Penelitian bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang digunakan oleh Pegadaian Syariah Cabang Preduan dalam meningkatkan jumlah nasabah. Penelitian ini bersifat field reseach dengan metode kualitatif deskriptif. Sumber data diperoleh dari data primer berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan data sekunder diperoleh dari literatur-literatur baik yang berasal dari karya ilmiah, buku, dan informasi lainnya yang berkaitan dengan penelitian. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan oleh Pegadaian Syariah Cabang Preduan antara lain ialah: strategi produk, strategi tempat, dan strategi promosi. Ternyata hal tersebut mampu meningkatkan jumlah nasabah dari tahun 2015-2020 sebesar 3.535 - 5.635. Rekomendasi penelitian ini bagi pihak pegadaian

untuk semakin aktif dalam meningkatkan suatu inovasi strategi pemasaran ke depannya dalam kegiatan pemasaran.<sup>16</sup>

Persamaan penelitian terdahulu di atas dengan penelitian yang akan penulis lakukan ini yaitu sama-sama membahas tentang produk gadai di Pegadaian Syariah. Akan tetapi permasalahan yang diteliti berbeda. Permasalahan yang dikaji pada penelitian terdahulu di atas adalah mengenai strategi pemasaran produk jasa gadai di Pegadaian Syariah Cabang Prenduan. Sedangkan peneliti membahas tentang peluang dan tantangan gadai di Pegadaian Syariah Cirebon.

2. Roikhan (2017) dengan judul Jurnal “Efisiensi Pegadaian Syariah Dan Prospek Pertumbuhan Aset Di Indonesia” penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efisiensi Pegadaian Syariah beserta 4 kompetitornya dan menganalisis prospek pertumbuhan aset Pegadaian Syariah di Indonesia. Penelitian ini bersifat kuantitatif yaitu penelitian yang menganalisis data sekunder laporan keuangan tahunan Pegadaian Syariah dan 4 kompetitornya selama tahun 2008-2014. Teknik pengambilan sampel dengan purposive sampling dari sampel Pegadaian Syariah dan 4 kompetitornya di Indonesia. Analisis efisiensi menggunakan metode Data Envelopment Analysis. Variabel input yaitu beban bonus titipan wadiah, beban administrasi dan umum, beban gaji dan tunjangan, dan beban lainnya, serta variabel output yaitu pendapatan margin murabahah, pendapatan jasa lainnya, dan pinjaman qardh. Kemudian menganalisis prospek menggunakan metode System Dynamics. Hasil penelitian menunjukkan bahwa efisiensi Pegadaian Syariah mencapai nilai 100 persen untuk tahun 2008-2014 dibandingkan kompetitor yang hanya 97,42 persen. Serta prospek aset Pegadaian Syariah secara optimis tahun 2025 mampu mencapai Rp 116 Triliun dengan adanya aksi anorganik.<sup>17</sup>

---

<sup>16</sup> Syarifudin et al, “Strategi Pemasaran Produk Jasa Gadai Syariah (Rahn) Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah”, Vol. 1 No. 2 Februari Tahun 2021, 58.

<sup>17</sup> Roikhan, *Efisiensi Pegadaian Syariah Dan Prospek Pertumbuhan Aset Di Indonesia*, Vol e 1 Nomor 1, Januari 2017, 59

Persamaan penelitian terdahulu di atas dengan penelitian yang akan penulis lakukan ini yaitu sama-sama membahas tentang prospek yang ada pada Pegadaian Syariah. Akan tetapi permasalahan yang diteliti berbeda. Permasalahan yang dikaji pada penelitian terdahulu di atas adalah efisiensi dari prospek pertumbuhan aset Pegadaian Syariah.

3. Rizka Tri Nawangsih, dengan judul Jurnal “Strategi Pengembangan Gadai Emas Syariah Di Pegadaian Syariah Mlati Yogyakarta”. Dalam jurnal ini menjelaskan emas merupakan benda yang berharga yang banyak dimiliki masyarakat dan masih dianggap sebagai salah satu investasi yang menguntungkan. Ketika dalam keadaan mendesak dan membutuhkan dana dengan cepat, emas juga bisa dijadikan jaminan untuk mendapatkan pinjaman uang di pegadaian. Gadai barang terbanyak di pegadaian syariah saat ini juga masih didominasi dengan produk gadai emas. Namun saat ini telah banyak lembaga pinjaman lainnya yang menjadi pesaing dari pegadaian syariah sehingga hal ini menjadi salah satu ancaman dalam pengembangan pegadaian syariah itu sendiri. Penelitian ini akan membahas faktor eksternal dan faktor internal apa saja yang berpengaruh dalam pengembangan gadai syariah di Pegadaian Syariah Mlati Yogyakarta dan mencari strategi yang sesuai dengan menggunakan metode analisis SWOT. Untuk masalah faktor internal menggunakan metode analisis IFAS sedangkan untuk masalah faktor eksternal menggunakan metode analisis EFAS. Dari hasil penelitian menggunakan analisis SWOT menunjukkan Pegadaian Syariah Mlati berada pada kuadran 3 yang berarti strategi yang bisa digunakan adalah strategi *turnaround*.<sup>18</sup>

Persamaan penelitian terdahulu di atas dengan penelitian yang akan penulis lakukan ini yaitu sama-sama membahas tentang gadai emas Pegadaian Syariah dan menggunakan alternative yang diterapkan

---

<sup>18</sup> Rizka Tri Nawangsih, *Strategi Pengembangan Gadai Emas Syariah Di Pegadaian Syariah Mlati Yogyakarta*, dikutip dari <https://dspace.uii.ac.id/bitstream/handle/123456789/17838/08%20naskah%20publikasi.pdf?sequence=13&isAllowed=y>, 1

adalah faktor internal dan eksternal yaitu analisis SWOT (peluang, ancaman kekuatan, kelemahan).

4. Syahrudin Syahrudin (2021) dengan Jurnal berjudul “Analisis Strategi Pemasaran Produk Ar-Rahn di Pegadaian Syariah Dompu Dalam Perspektif Ekonomi Islam”. Dalam penelitian ini bertujuan untuk menganalisa strategi pemasaran produk pegadaian Syariah dalam perspektif Islam, dengan literatur tentang ekonomi Islam, penulisan ilmiah ini bertujuan agar dapat ditelaah strategi yang efektif untuk memasarkan produk pegadaian Syariah, dengan tidak menyampingkan kondisi ekonomi secara global.<sup>19</sup>

Persamaan penelitian terdahulu di atas dengan penelitian yang akan penulis lakukan ini yaitu sama-sama membahas tentang menganalisa tentang produk pegadaian Syariah. Perbedaannya pada penelitian terdahulu membahas tentang strategi pemasaran perspektif Ekonomi Islam sedangkan penelitian yang penulis lakukan adalah peluang dan tantangan gadai pada Pegadaian Syariah dari perspektif Hukum Ekonomi Syariah.

5. Jumari dkk (2020) dengan judul Jurnal “Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah Dalam Menarik Minat Nasabah di Masa Pandemi Covid-19 (Pegadaian Syariah Cabang Prenduan Sumenep Madura)”. Dalam Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan PT Pegadaian Syariah dan produk apa saja yang ditawarkan oleh Cabang Prenduan Pegadaian Syariah. Metode yang dipilih dalam penelitian ini adalah kualitatif untuk mengkaji lebih dalam tentang trik, metode, teknik dan metode. Dari hasil penelitian ditemukan beberapa strategi yang diterapkan di kantor cabang Prenduan dari Pegadaian Syariah Prenduan, antara lain, 1) Social Media Marketing, disini pihak gadai memanfaatkan internet, karena fitur-fitur yang disediakan oleh jejaring sosial ini sangat membantu dalam memasarkan produk dan layanan kepada masyarakat. 2) Pintu Ke Pintu, hal ini juga dilakukan oleh pegadaian dengan

---

<sup>19</sup> Syahrudin Syahrudin, *Analisis Strategi Pemasaran Produk ArRahndi Pegadaian Syariah Dompu Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, Volume 2, Issue 3, Januari 2021. 290

mengunjungi rumah warga untuk memperkenalkan produk dan jasanya. 3) Membuat spanduk atau brosur, untuk mendistribusikan hal ini juga dilakukan oleh pihak pegadaian dalam memasarkan produknya, bila kita melihatnya di jalan kita akan menemukan spanduk besar yang terlihat jelas tentang pegadaian syariah, atau karyawan juga turun ke lapangan untuk membagikan brosur dengan promosi murah dengan ada diskon besar-besaran di akhir tahun. 4) Memperluas Jaringan Hubungan dengan Massa Media, ini juga penting dalam membangun hubungan dengan media massa. Sehingga dapat membantu dalam mencapai nasional pasar.<sup>20</sup>

Persamaan penelitian terdahulu di atas dengan penelitian yang akan penulis lakukan ini yaitu sama-sama membahas tentang produk gadai pada Pegadaian Syariah. Namun perbedaannya yaitu pada penelitian terdahulu adalah jika dalam penelitian ini meneliti tentang strategi pemasaran produk gadai syariah dalam menarik minat nasabah di masa pandemik covid-19 sedangkan peneliti membahas peluang dan tantangan gadai pada Pegadaian Syariah Cirebon.

6. Skripsi Ismandianto (2012) dengan judul “Persepsi Masyarakat Terhadap Pegadaian Syariah Di Kota Rantau Prapat“. Penelitian ini menggunakan sampel 50 nasabah Perum Pegadaian Syariah di Kota Rantau Prapat. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui persepsi terhadap pelayanan Perum Pegadaian Syariah di Kota Rantau Prapat. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah tabulasi silang, tabulasi data dengan microsoft word dan tabel frekuensi, dan grafik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Persepsi masyarakat terhadap pelayanan pegadaian di Rantau Prapat menunjukkan bahwa koresponden relatif memiliki persepsi yang baik, hal ini dapat dilihat dari skala likert yang menunjukkan sangat setuju yakni 64,00 (%) terhadap Pegadaian Syariah di Rantau Prapat hal ini dapat dilihat dari beberapa aspek yang dijadikan dasar dalam menilai persepsi masyarakat yakni Keadaan fisik kantor, Pelayanan, Prosedur, maupun lokasi kantor

---

<sup>20</sup> Jumari dkk, “Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah Dalam Menarik Minat Nasabah di Masa Pandemi Covid-19” Vol. 5. No. 1. Februari Tahun 2021, 90

yang strategis menjadi aspek penting dalam pembentukan persepsi dimasyarakat<sup>21</sup>

Persamaan penelitian terdahulu di atas dengan penelitian yang akan penulis terletak pada objeknya yaitu Pegadaian Syariah. Namun perbedaan antara penelitian adalah mengenai strategi pemasaran produk gadai pada Pegadaian Syariah.

7. Skripsi Lora Sartika (2021) dengan judul “Peran Pegadaian Syariah Menghadapi Masalah Sosial Ekonomi Saat Pandemi Covid-19”. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui peran pegadaian syariah dalam menghadapi masalah sosial ekonomi saat pandemic Covid-19 di Indonesia. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data seperti menelaah sumber-sumber tertulis seperti jurnal ilmiah, literatur review, kajian kepustakaan, artikel-artikel di media masa yang terkait dengan pembahasan dan dokumen-dokumen yang berhubungan dengan objek kajian penelitian ini. Teknik analisis data melalui proses reduksi data dengan mengumpulkan data data sesuai aturan, lalu display data dengan menganalisis sesuai dengan kaidah dan ditarik kesimpulan untuk mempermudah pembahasan. Hasil penelitian ini ialah memaparkan peran Pegadaian syariah Pertama sebagai pelaksana penyaluran kegiatan sosial. Kedua, restrukturisasi dan relaksasi kredit, Gadai Peduli dengan bunga 0% .Ketiga, Peran lainnya menyalurkan program pemerintah dalam mempermudah proses penyaluran pembiayaan seperti KUR (Kredit Usaha Rakyat). Keempat, peranannya melayani nasabah melalui digitalisasi layanan pegadaian syariah.<sup>22</sup>

Persamaan penelitian terdahulu di atas dengan penelitian yang akan penulis terletak pada objeknya yaitu Pegadaian Syariah. Namun perbedaan antara penelitian adalah mengenai peran Pegadaian Syariah dimasa pandemi covid-19.

---

<sup>21</sup> Ismandianto, *Persepsi Masyarakat Terhadap Pegadaian Syariah Di Kota Rantau Prapat*, (Medan: Universitas Sumatra Utara 2012): 89.

<sup>22</sup>Lora Sartika, *Peran Pegadaian Syariah Menghadapi Masalah Sosial Ekonomi Saat Pandemi Covid-19*, (Bengkulu: IAIN Bengkulu 2021): 58.



## G. Metodologi Penelitian

### 1. Metode dan Pendekatan Penelitian

#### a. Metode penelitian

Metodologi penelitian merupakan rangkaian kegiatan yang dilakukan oleh peneliti untuk mengkaji dan memecahkan suatu permasalahan yang diteliti dengan menggunakan prosedur yang sistematis dan berdasarkan data empiris. Metode penelitian yang digunakan oleh penulis adalah kualitatif deskriptif karena penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi dan mengklarifikasikan suatu fenomena atau kenyataan sosial yang ada.<sup>23</sup> Dengan menggunakan metode ini diharapkan penelitian ini mampu menjelaskan secara komprehensif mengenai Peluang dan Tantangan Gadai (*Rahn*) Emas Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Ups Perjuangan Cirebon).

#### b. Pendekatan penelitian

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian *case study research* (studi kasus) dan bersifat deskriptif. Menurut Denzin dan Lincoln penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menggunakan latar alamiah, dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi dan dilakukan dengan jalan melibatkan berbagai metode yang ada.<sup>24</sup> Penelitian kualitatif adalah pendekatan yang penting untuk memahami suatu fenomena sosial dan perspektif individu yang diteliti. Pendekatan kualitatif juga merupakan yang mana prosedur penelitiannya menghasilkan data deskriptif yang berupa kata-kata yang secara tertulis maupun lisan dari perilaku orang-orang yang diamati. Adapun penelitian kualitatif mempunyai dua tujuan utama, yang pertama yaitu, menggambarkan dan

<sup>23</sup> Samsu, *Metode Penelitian (Teori dan Aplikasi Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Mixed Methods, serta Research & Development)* (Jambi: Pusat Studi Agama dan Kemasyarakatan, 2017): 65.

<sup>24</sup> Djaman Satori dan Aan Komariah, *Metode Peneliti Kualitatif*, (Bandun: Alfabeta, 2013): 23

mengungkap (*to describe and explore*) dan kedua menggambarkan dan menjelaskan (*to describe and explain*).

## 2. Sumber Data

Sumber data adalah subjek dari mana suatu data dapat diperoleh.<sup>25</sup> Adapun sumber data dalam penelitian ini ada dua macam yaitu, sumber data primer dan sumber data sekunder

- a. Sumber data primer yaitu sumber data yang paling utama selagi sumber yang dianggap terpenting, adapun yang dijadikan sumber data primer dalam penelitian ini yaitu data hasil wawancara mendalam kepada pimpinan, karyawan serta nasabah Pegadaian Syariah, observasi langsung dan dokumentasi serta kuesioner yang diberikan kepada informan terpilih.
- b. Sumber data sekunder yaitu sumber data yang diperoleh dari buku-buku, jurnal dan sumber data lainnya yang ada hubungannya dengan pembahasan judul skripsi ini yaitu Peluang dan Tantangan Gadai (*Rahn*) Emas Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Ups Perjuangan Cirebon) sebagai bahan rujukan atau bahan acuan.

## 3. Teknik Pengumpulan Data

Pada tahap penelitian ini agar diperoleh data yang valid dan bisa dipertanggung jawabkan, maka data dapat diperoleh melalui:

- a. Wawancara

Wawancara adalah suatu percakapan yang diarahkan pada suatu masalah tertentu dan merupakan proses tanya jawab lisan di mana dua orang atau lebih berhadapan fisik. Wawancara dilakukan untuk memperoleh data atau informasi sebanyak mungkin dan se jelas mungkin kepada subjek penelitian.<sup>26</sup>

- b. Observasi

<sup>25</sup> Arikunto dan Suharsimi, *Metodelogi Penelitian* (Yogyakarta: Bina Aksara, 2006): 1.

<sup>26</sup> Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif: Teori dan Praktik* (Jakarta: Bumi Aksara, 2015): 160.

Istilah observasi diarahkan pada kegiatan memerhatikan secara akurat, mencatat fenomena yang muncul, dan mempertimbangkan hubungan antar aspek dalam fenomena tersebut.<sup>27</sup>

c. Dokumentasi

Pengertian dokumen di sini adalah mengacu pada material (bahan) seperti fotografi, video, film, memo, surat, diari, rekaman kasus klinis dan sejenisnya yang dapat digunakan sebagai informasi suplemen sebagai bagian dari kajian kasus yang sumber data utamanya adalah observasi partisipan atau wawancara.<sup>28</sup>

#### 4. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri dan orang lain.<sup>29</sup> Model analisis data dalam penelitian ini mengikuti konsep yang diberikan Miles dan Huberman. Miles dan Huberman mengungkapkan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus pada setiap tahapan penelitian sehingga sampai tuntas. Proses analisis data dalam penelitian ini menggunakan tiga alur kegiatan yang terjadi bersamaan, yakni sebagai berikut.<sup>30</sup>

a. Reduksi Data

Data yang diperoleh dari laporan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Mereduksi data berarti merangkum data, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya.

<sup>27</sup> Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif: Teori dan Praktik*, 143.

<sup>28</sup> Rulam Ahmadi, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2014): 179.

<sup>29</sup> Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2008): 244.

<sup>30</sup> Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, 246-252.

b. Penyajian Data

Penyajian data penelitian kualitatif bisa dilakukan dalam uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, dan sejenisnya.

c. Verifikasi atau Penyimpulan Data

Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

**5. Sasaran, Waktu dan Lokasi Penelitian**

a. Sasaran Penelitian

Penelitian ini ditujukan untuk mengetahui Peluang dan Tantangan Gadai (*Rahn*) Emas Perspektif Hukum Ekonomi Syariah Studi Kasus Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Perjuangan Cirebon.

b. Waktu Penelitian

Waktu yang peneliti rencanakan untuk penelitian ini yaitu dilaksanakan pada 2022.

c. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Perjuangan Cirebon.

**H. Sistematika Penulisan**

Untuk mempermudah pembahasan dan penulisan skripsi ini, maka peneliti menyusun penulisan skripsi ini dengan sistematika sebagai berikut:

1. Bab I PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, tinjauan pustaka, penelitian terdahulu, kerangka pemikiran, metode penelitian dan sistematika penulisan.

## 2. Bab II PELUANG DAN TANTANGAN GADAI (*RAHN*) EMAS

Menguraikan tentang landasan teori tentang tinjauan umum Pegadaian Syariah, Rahn mulai dari pengertian, dasar hukum, rukun dan syarat, pengertian peluang dan tantangan, serta analisis SWOT

## 3. Bab III GAMBARAN UMUM PT. PEGADAIAN SYARIAH CABANG UPS PERJUANGAN CIREBON

Membahas gambaran umum PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Perjuangan Cirebon dengan sub-sub : sejarah PT. Pegadaian Syariah, letak geografis PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Perjuangan Cirebon, Struktur Organisasi PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Perjuangan Cirebon, Visi dan Misi Pegadaian Syariah, Produk dan Jasa PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Perjuangan Cirebon.

## 4. Bab IV PELUANG DAN TANTANGAN GADAI (*RAHN*) EMAS PERSPETIF HUKUM EKONOMI SYARIAH (STUDI KASUS PADA PT. PEGADAIAN SYARIAH CABANG UPS PERJUANGAN CIREBON)

Bab ini membahas mengenai peluang dan tantangan gadai (*rahn*) pada PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Perjuangan Cirebon, prospek gadai emas pada PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Perjuangan Cirebon dan pandangan Hukum Ekonomi Syariah mekanisme operasional gadai emas yang dijalankan oleh PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Perjuangan Cirebon.

## 5. Bab V PENUTUP

Menguraikan mengenai kesimpulan dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab ke empat. Penulis juga akan menyampaikan saran hasil temuan penelitian.