

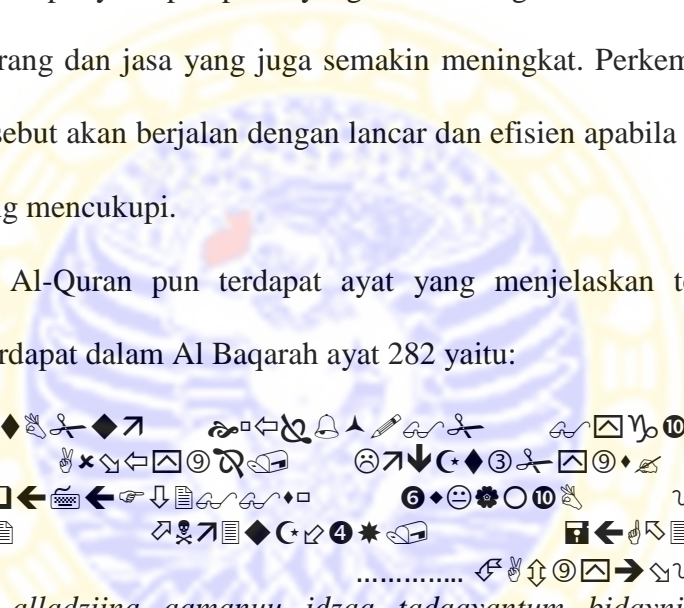
BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan usaha atau bisnis di Indonesia saat ini dan di masa mendatang mempunyai prospek yang cemerlang dikarenakan tingginya permintaan barang dan jasa yang juga semakin meningkat. Perkembangan usaha atau bisnis tersebut akan berjalan dengan lancar dan efisien apabila didukung oleh pendanaan yang mencukupi.

Dalam Al-Quran pun terdapat ayat yang menjelaskan tentang bisnis, seperti yang terdapat dalam Al Baqarah ayat 282 yaitu:



.....

yaa ayyuhaa alladziina amanuu idzaa tadaayantum bidaynin ilaa ajalin musamman fauktubuuhu walyaktub baynakum kaatibun bial'adli...

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar...”

Fahreza (2012:63) menjelaskan bahwa sebagai seorang pebisnis, mempersiapkan pendanaan juga harus dilakukan secara matang karena akan mempengaruhi *cash flow* bisnis tersebut ke depan. Tidak jarang pebisnis baru gagal karena faktor pengaturan uang misalnya karena menghabiskan banyak modal dan karena tidak membelanjakan uang dengan bijaksana.

Oleh karena itu banyak pebisnis yang memanfaatkan pendanaan-pendanaan yang ditawarkan oleh perbankan. Pendanaan tersebut biasanya digunakan untuk membeli alat-alat produksi, mengatur bisnis, dan sebagainya. Pendanaan tersebut saat ini bisa didapatkan tidak hanya di bank konvensional atau pegadaian tetapi di bank syariah juga menyediakan produk-produk pendanaan yang mempunyai kelebihan daripada bank konvensional atau pegadaian yaitu bebas dari riba. Banyak pengusaha yang menggadaikan barang berharganya seperti emas batangan atau perhiasan agar bisa langsung mendapatkan dana yang banyak dan nantinya digunakan untuk mendanai bisnisnya tersebut.

Pesatnya pendirian dan perkembangan bank syariah di dunia telah memberikan alternatif baru bagi konsumen pengguna jasa perbankan untuk menikmati produk-produk perbankan dengan metode nonbunga. Hal ini mengisyaratkan bahwa dunia perbankan internasional telah mengadaptasi prinsip ekonomi yang ditawarkan oleh Islam, selain masih dijalankannya prinsip ekonomi konvensional yang selama ini berlaku (Wibowo dan Untung, 2005:10).

Harus kita akui pertumbuhan bank syariah di negara kita merupakan fenomena yang sangat menarik. Jumlah penduduk di negara kita yang kini telah mencapai 200 juta jiwa merupakan peluang pasar yang sangat potensial menggiurkan dari posisi profitabilitasnya. Dari sisi lain kita bisa melihat tingginya profitabilitas bisnis bank syariah yang tercermin dari banyaknya pelaku perbankan asing yang ikut andil dalam membuka unit bank yang berlandaskan syariah dan menerima untung yang tidak sedikit. Diantaranya adalah Citibank, ABN Amro,

dan HSBC yang merupakan contoh bank yang sukses merambah bisnis bank syariah di Timur Tengah dan Malaysia (Machmud dan Rukmana, 2010:6).

Bank Syariah memang mempunyai banyak keunggulan karena tidak hanya bersandarkan pada syariah saja sehingga transaksi dan aktivitasnya menjadi halal, tetapi sifatnya yang terbuka sehingga tidak mengkhususkan diri bagi nasabah muslim saja, tetapi juga bagi non muslim. Banyak masyarakat non muslim yang mulai melirik ke bank syariah dikarenakan didalam bank syariah terdapat unsur keagamaan yang dapat mencegah terjadinya kecurangan-kecurangan yang banyak terjadi di bank konvensional. Bank syariah menurut Ikit (2015:64) memiliki peran sebagai lembaga *intermediary* antara orang/ lembaga/ badan yang mengalami kelebihan dana (*surplus units*) dengan orang/ lembaga/ badan yang mengalami kekurangan dana (*deficit units*). Secara umum produk-produk bank syariah dibagi menjadi 3 (tiga) bagian diantaranya adalah produk penghimpunan dana (*funding*), produk penyaluran dana (*financing*), dan produk jasa (*service*). Salah satu produk jasa (*service*) yang ditawarkan oleh Bank Syariah adalah *Ar-Rahn* atau gadai.

Saat ini produk gadai yang ditawarkan tidak hanya gadai barang saja tetapi juga gadai emas. Menurut Purnomo dkk. (2013:5), emas tergolong logam mulia yang dapat dijadikan investasi menarik karena dapat memberikan imbal hasil yang lebih tinggi dibandingkan dengan deposito atau reksa dana, bahkan bisa lebih tinggi dibandingkan dengan saham atau obligasi. Emas juga lebih tahan terhadap inflasi dan krisis ekonomi. Pada umumnya kenaikan harga emas dalam jangka waktu satu tahun selalu lebih tinggi dibandingkan dengan tingkat inflasi. Di samping itu, jika harga-harga saham dan obligasi serta nilai mata uang

cenderung berjatuh pada saat terjadi krisis ekonomi, harga emas justru bisa melonjak tinggi akibat krisis ekonomi.

Berbagai keuntungan dari emas tersebut berdampak pada permintaan masyarakat terhadap gadai emas. Sistem gadai emas menurut Salim (2011:54) sangat bermanfaat bagi sebagian orang yang senang memanfaatkan momentum tren sebuah bisnis dan juga sangat menguntungkan ketika ada kebutuhan dana mendesak yang sebenarnya bisa kita atasi dengan mudah pada waktu mendatang. Gadai emas adalah sebuah fasilitas pembiayaan yang diberikan bank kepada nasabah berdasarkan kesepakatan, dimana nasabah menyerahkan secara fisik barang berharga berupa emas (baik lantakan maupun perhiasan), selanjutnya bank memberikan surat gadai sebagai jaminan pengembalian seluruh atau sebagian hutang nasabah kepada bank (www.bankjatim.co.id). Di Indonesia, tempat yang paling umum digunakan sebagai tempat gadai emas adalah pegadaian syariah dan bank syariah.

Salah satu bank syariah yang memiliki produk gadai emas adalah Bank Jatim Syariah. Bank Jatim Unit Usaha Syariah atau Bank Jatim Syariah (BJS) didirikan berdasarkan Surat Bank Indonesia Nomor 975/DS/Sb tanggal 4 April 2007 perihal: Persetujuan Prinsip Pendirian Unit Usaha Syariah (UUS), Pembukaan Kantor Cabang Syariah dan Anggota Dewan Pengawas Syariah serta Surat Bank Indonesia Nomor 9/148/DPIP/Prz/Sb tanggal 24 Juli 2007 perihal : Izin Pembukaan Kantor Cabang Syariah.

Produk gadai emas di Bank Jatim Syariah adalah Emas iB Barokah. Emas iB Barokah merupakan sebuah fasilitas pembiayaan yang diberikan bank kepada

Nasabah berdasarkan kesepakatan, dimana nasabah menyerahkan secara fisik barang berharga berupa emas (baik lantakan maupun perhiasan), selanjutnya bank memberikan surat gadai sebagai jaminan pengembalian seluruh atau sebagian hutang nasabah kepada bank. Tujuannya adalah untuk memberikan solusi bagi nasabah yang membutuhkan dana jangka pendek untuk keperluan yang mendesak, dengan proses cepat dan mudah (www.bankjatim.co.id).

Emas iB Barokah berdiri pada bulan November 2011 dan di latar belakang oleh besarnya animo masyarakat dan tingginya permintaan terhadap produk gadai emas sehingga Bank Jatim Syariah berinisiatif untuk membuat produk serupa. Emas iB Barokah merupakan produk gadai dengan biaya sewa/penyimpanan per bulan paling murah dibandingkan dengan bank atau lembaga lain yang memiliki produk gadai emas yaitu hanya 1,1% untuk emas batangan/antam dan 1,2% untuk perhiasan. Emas iB Barokah ini juga memiliki kelebihan-kelebihan lain yaitu proses yang cepat dan murah, nilai pinjaman sampai dengan 100% dari nilai taksir, pelunasan sebelum jatuh tempo tidak dikenakan penalti, serta biaya pemeliharaan dibayar pada saat penebusan. Berikut adalah tabel biaya sewa/penyimpanan gadai emas iB Barokah dimana plafon menyesuaikan harga emas terbaru:

Tabel 1.1
Tabel biaya sewa/ penyimpanan gadai Emas iB Barokah

Jenis emas	Berat	Pinjaman	10 hari	30 hari	60 hari	90 hari	120 hari
Batangan/antam	10gr	Rp 4.000.000	Rp 14.600	Rp 44.000	Rp 88.000	Rp 132.000	Rp 176.000
Perhiasan	10gr	Rp 4.000.000	Rp 16.000	Rp 48.000	Rp 96.000	Rp 144.000	Rp 192.000

Sumber: Bank Jatim Syariah

Di bank lain contohnya di BJB Syariah yang memiliki produk gadai emas yaitu Mitra Emas iB Masalah dimana Mitra Emas iB Barokah hadir sebagai solusi keuangan terbaik bagi nasabah ketika membutuhkan uang tunai, tanpa harus kehilangan emas sebagai investasi berharga. Besaran biaya pemeliharaan dari Mitra Emas iB Masalah dihitung per gram tiap bulannya. Berikut adalah ketentuan biaya pemeliharaan di BJB Syariah yang berlaku sejak tanggal 5 Januari 2015:

Tabel 1.2
Biaya Pemeliharaan Emas Per Bulan di BJB Syariah

Karatase	Biaya Pemeliharaan per gram per bulan	Karatase	Biaya Pemeliharaan per gram per bulan
16	Rp 4.000	21	Rp 4.650
17	Rp 4.000	22	Rp 4.650
18	Rp 4.300	23	Rp 4.750
19	Rp 4.300	24	Rp 4.750
20	Rp 4.500		

Sumber: www.bjbsyariah.co.id

Sedangkan di Bank Syariah Mandiri, berikut adalah rincian biaya pemeliharaan dan maksimal pembiayaan yang diberikan untuk emas batangan dan emas perhiasaan:

Tabel 1.3
Biaya Pemeliharaan dan Maksimal Pembiayaan Gadai Emas BSM

	Batangan	Perhiasan
Maksimal Pembiayaan yang diberikan	90% x nilai taksiran	85% x nilai taksiran
Biaya Pemeliharaan	1,13% x nilai taksiran	1,3% x nilai taksiran

Sumber : Basyir, Ridwan. 2011. *Pelaksanaan Gadai Emas Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Meulaboh Menurut Hukum Islam*. Tesis pada Pascasarjana Kenotariatan Universitas Sumatera Utara: tidak diterbitkan

Berdasarkan dari data diatas, maka dapat disimpulkan bahwa biaya pemeliharaan yang ditetapkan oleh Bank Jatim Syariah memang lebih murah

dibanding dengan 2 bank lainnya diatas yaitu BJB Syariah dan Bank Syariah Mandiri.

Dari waktu ke waktu, perkembangan pembiayaan gadai emas di Bank Jatim Syariah terutama pada tahun 2014 mengalami pasang surut. Berikut adalah data yang menyajikan jumlah nasabah (*Number Of Account*) yang menggunakan produk Emas iB Barokah tiap bulannya:

Tabel 1.4
Jumlah nasabah Emas iB Barokah per bulan pada tahun 2014

Bulan	NOA (Number Of Account)	Bulan	NOA (Number Of Account)
Januari	459	Juli	535
Februari	500	Agustus	557
Maret	513	September	572
April	540	Oktober	589
Mei	705	November	607
Juni	696	Desember	610

Sumber: Laporan Pembiayaan Berdasarkan Produk Bank Jatim Syariah tahun 2014

Nasabah-nasabah diatas tidak hanya berasal dari nasabah muslim saja tetapi juga dari nasabah non muslim. Semenjak berdirinya Emas iB Barokah yaitu pada tahun 2011 hingga saat ini jumlah non muslim yang menjadi nasabah dari produk Emas iB Barokah semakin meningkat hal ini karena banyak nasabah non muslim tersebut yang merasa puas dengan produk Emas iB Barokah dimana produk ini memiliki kelebihan-kelebihan yaitu proses yang cepat, mudah, biaya sewa yang murah dan persyaratannya juga tidak menyulitkan calon nasabah sehingga mereka menyampaikan hal tersebut kepada rekannya sehingga mereka menjadi nasabah Emas iB Barokah juga. Banyak juga yang sempat merasakan menggadaikan emas di bank syariah lain namun lebih memilih menggadaikan emas di Bank Jatim Syariah.

Bank Jatim Syariah juga memiliki produk yang masih berhubungan dengan emas yaitu Kepemilikan Logam Emas (KLE) iB Barokah. KLE iB Barokah adalah sebuah fasilitas pembiayaan yang diberikan untuk membantu nasabah yang memiliki emas lantakan dengan cara mengangsur setiap bulan. Emas yang dibiayai berupa emas lantakan Antam maupun lokal 24 karat, jangka waktu pembiayaan minimal 2 tahun dan maksimal 5 tahun, angsuran tetap setiap bulannya hingga akhir jatuh tempo pembiayaan, uang muka ringan yaitu minimal 20% dari harga emas lantakan yang akan dibiayai bank, nilai pembiayaan emas dengan minimal berat 10 gram dan maksimal sebesar Rp 150.000.000 per nasabah, fasilitas pembayaran angsuran melalui autodebet, dan bebas biaya provisi dan asuransi (www.bankjatim.co.id).

Namun sayangnya produk ini kurang diminati oleh masyarakat mungkin karena target yang dibidik oleh Bank Jatim Syariah untuk produk KLE iB Barokah ini hanya kalangan menengah keatas yang mampu mengangsur emas lantakan antam maupun lokal 24 karat dan nasabah dari produk KLE iB Barokah ini jumlahnya jauh lebih sedikit apabila dibandingkan dengan produk Emas iB Barokah. Berikut adalah tabel yang berisi jumlah nasabah produk KLE iB Barokah per bulannya pada tahun 2014:

Tabel 1.5
Jumlah nasabah KLE iB Barokah per bulan pada tahun 2014

Bulan	NOA (Number Of Account)	Bulan	NOA (Number Of Account)
Januari	6	Juli	6
Februari	6	Agustus	6
Maret	6	September	5
April	6	Oktober	5
Mei	-	November	5

Juni	-	Desember	5
------	---	----------	---

Sumber: Laporan Pembiayaan Berdasarkan Produk Bank Jatim Syariah tahun 2014

Melihat fenomena tingginya animo masyarakat terhadap produk Emas iB Barokah yang tidak hanya berasal dari kalangan muslim saja tetapi juga dari kalangan non muslim yang terjadi di Bank Jatim Syariah cabang Surabaya, dimana Bank Jatim Syariah merupakan sebuah unit usaha yang didirikan oleh Bank Jatim yang merupakan sebuah bank pembangunan daerah yang dimiliki oleh Jawa Timur. Sudah lebih dari setengah abad Bank Jatim berada di tengah-tengah masyarakat Jawa Timur dengan bank konvensionalnya dan tepat pada tanggal 24 Juli 2007 Bank Jatim mendirikan Unit Usaha Syariah (UUS) atau yang lebih dikenal dengan Bank Jatim Syariah. Keberadaan Bank Jatim Syariah tidak bisa dianggap kecil karena Bank Jatim Syariah saat ini mulai membuka beberapa cabang di kota-kota besar lain di Jawa Timur seperti di Jember, Sampang, Sidoarjo, dan Gresik.

Terkait dengan banyaknya jumlah nasabah non muslim yang menggunakan produk Emas iB Barokah, hal tersebut sangat menarik untuk diteliti untuk mengetahui alasan nasabah non muslim menggunakan produk Emas iB Barokah. Oleh karena itu peneliti memutuskan untuk melakukan penelitian tentang “Permintaan gadai emas oleh Nasabah Non Muslim di Bank Jatim Syariah Cabang Surabaya”

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka masalah yang diteliti selanjutnya dapat dirumuskan dalam bentuk pertanyaan yaitu, “Bagaimana permintaan

nasabah non muslim terhadap produk gadai emas di Bank Jatim Syariah Cabang Surabaya?”

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui alasan nasabah non muslim melakukan permintaan gadai emas di Bank Jatim Syariah cabang Surabaya.

1.4. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Bagi Bank

Berguna bagi pihak bank untuk mengetahui alasan nasabah non muslim dalam menggunakan produk gadai emas sehingga dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi pihak bank untuk meningkatkan kualitas, promosi dan inovasi dari produk Emas iB Barokah agar kepercayaan dan loyalitas nasabah semakin bertambah

2. Bagi Penulis

Sebagai penambah pengetahuan dan pengalaman dalam penerapan ilmu yang berkaitan dengan ekonomi mikro Islam yaitu tentang teori permintaan Islam. Selain itu, penelitian ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar S.Ei (Sarjana Ekonomi Islam) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga.

3. Bagi Fakultas

Hasil penelitian ini dapat menambah khasanah penelitian empiris tentang disiplin ilmu mikro ekonomi Islam, khususnya yang menyangkut tentang teori permintaan Islam.

1.5. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan disusun dengan tujuan agar pokok-pokok masalah dapat dibahas secara menyeluruh dan terarah. Adapun sistematika penulisan skripsi ini adalah:

BAB I : PENDAHULUAN

Merupakan pendahuluan yang menguraikan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika skripsi.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini membahas mengenai tinjauan pustaka yang berkaitan dengan telaah teori, hasil-hasil penelitian terdahulu yang dijadikan dasar dan referensi peneliti. Dijelaskan pula kerangka pemikiran teoritis.

BAB III : METODE PENELITIAN

Pada bab ini menjelaskan kerangka kerja yang digunakan dalam penelitian. Bab ini berisi pendekatan penelitian, jenis dan sumber data, ruang lingkup penelitian, prosedur pengumpulan data dan teknik analisis data.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bagian ini diuraikan mengenai deskripsi objek penelitian serta hasil analisis data melalui wawancara pada informan yang telah ditentukan.

BAB V : PENUTUP

Pada bab ini akan menyajikan secara singkat simpulan yang diperoleh dari pembahasan dan juga memuat saran-saran bagi pihak yang berkepentingan untuk pengembangan penelitian lebih lanjut.

