

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### A. Sistem Taksiran Barang Gadai

##### 1. Pengertian Gadai (*Rahn*)

Dalam istilah bahasa Arab, gadai diistilahkan dengan *rahn* dan dapat juga dinamai *al-habsu*. Secara etimologi arti *rahn* adalah tetap dan tahan lama, sedangkan *al-habsu* berarti penahanan terhadap suatu barang dengan hak sehingga dapat dijadikan sebagai pembayaran atas barang tersebut. *Rahn* adalah menjamin utang dengan barang, dimana utang dimungkinkan bisa dibayar dengannya, atau dari hasil penjualannya.

Definisi *rahn* menurut istilah yaitu menjadikan suatu benda yang mempunyai nilai harta dalam pandangan *shara'* untuk kepercayaan suatu utang, sehingga memungkinkan mengambil seluruh atau sebagian utang dari benda itu.<sup>1</sup> Adapun pengertian *rahn* menurut Heri Sudarsono yaitu merupakan perjanjian utang piutang antara dua atau beberapa pihak mengenai persoalan benda dan menahan sesuatu barang sebagai jaminan utang yang mempunyai nilai harta menurut pandangan syara' sebagai jaminan atau ia bisa mengambil sebagian manfaat barangnya itu.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>Ahmad Rodoni, *Asuransi dan Pegadaian Syariah*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), 57-59.

<sup>2</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta : Ekonisia, 2015), edisi keempat, 172.

Gadai syariah (*rahn*) adalah menahan salah satu harta milik nasabah atau *rahin* sebagai barang jaminan atau *marhun* atas utang/pinjaman atau *marhun bih* yang diterimanya. *Marhun* tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan atau penerima gadai atau *murtahin* memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya.

Definisi *rahn* menurut para ulama fiqih. Menurut ulama Syafi'iyah *rahn* adalah menjadikan suatu barang yang biasa dijual sebagai jaminan utang dipenuhi dari harganya, bila yang berutang tidak sanggup membayar utangnya. Menurut ulama Hanabilah, *rahn* adalah suatu benda yang dijadikan kepercayaan suatu utang, untuk dipenuhi dari harganya, bila yang berharga tidak sanggup membayar utangnya.<sup>3</sup>

Menurut para ahli yang lain dalam bukunya Muhammad Syafi'i Antonio (1999: 213) dikemukakan sebagai berikut: "gadai menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimannya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Secara sederhana dapat dijelaskan bahwa *rahn* adalah semacam jaminan hutang atau gadai."<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Adrian Sutendi, *Hukum Gadai Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2011), 19-20.

<sup>4</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: dari teori ke praktek*, (Jakarta : Gema Insani Press, 2011), h. 213.

## 2. Persamaan dan Perbedaan

**Tabel 2.1**

Persamaan dan Perbedaan Gadai Syariah dan Konvensional<sup>5</sup>

Persamaan	Perbedaan
<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Hak gadai atas pinjaman uang</li> <li>b. Adanya agunan sebagai jaminan utang</li> <li>c. Tidak boleh mengambil manfaat barang yang digadaikan</li> <li>d. Biaya barang yang digadaikan ditanggung oleh para pemberi gadai</li> <li>e. Apabila batas waktu pinjaman uang habis, barang yang digadaikan akan dilelang</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. <i>Rahn</i> dalam hukum Islam dilakukan secara suka rela atas dasar tolong menolong tanpa mencari keuntungan, sedangkan gadai menurut hukum perdata disamping berprinsip tolong menolong juga menarik keuntungan berupa bunga atau sewa modal</li> <li>b. Dalam hukum perdata hak gadai hanya berlaku pada benda yang bergerak, sedangkan dalam hukum Islam, <i>rahn</i> berlaku pada seluruh benda, baik harus yang bergerak maupun yang tidak bergerak</li> <li>c. Dalam <i>rahn</i> tidak ada istilah bunga</li> </ul>

### 3. Dasar Hukum Gadai

Pada dasarnya, gadai adalah salah satu yang diperbolehkan dalam Islam. Adapun dalil-dalil yang menjadi landasan diperbolehkannya gadai adalah:

#### a. Al-Qur'an

Ayat-ayat Al-Qur'an yang dapat dijadikan dasar hukum pelaksanaan *rahn* terdapat pada surat Al-Baqarah ayat 283 yang berbunyi :

وَأِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ ۖ  
فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ ۗ  
وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا  
فَإِنَّهُ رَاءِثٌ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴿٢٨٣﴾

“ Jika kamu dalam perjalanan (dan bermuamalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertaqwa kepada Allah Tuhannya; Dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barang siapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.” (QS. Al-Baqarah: 283).<sup>6</sup>

<sup>5</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga*..., 181.

<sup>6</sup> Hasbi Ashshiddiqi, *Al-Qur'an dan Terjemahan*..., 48.

Ayat tersebut secara eksplisit menyebutkan “barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang)”. Dalam dunia finansial, barang tanggungan biasa dikenal sebagai jaminan.

**b. Hadis**

Dalam hadits yang diriwayatkan Imam Muslim, yang artinya : “Dari Aisyah r.a. berkata, sesungguhnya Rasulullah Saw. membeli makanan dari seorang Yahudi dengan menggadaikan baju besinya.” (HR.Bukhari dan Muslim).<sup>7</sup>

**c. Ijma’ Ulama**

Jumhur ulama menyepakati kebolehan status hukum gadai. Hal dimaksud, berdasarkan pada kisah Nabi Muhammad Saw. Yang menggadaikan baju besinya untuk mendapatkan makanan dari seorang Yahudi.

**d. Ijtihad Ulama**

Perjanjian gadai yang diajarkan dalam Al-Qur’an dan Hadis itu dalam pengembangannya selanjutnya dilakukan oleh para *fuqara* dengan jalan *ijtihad*, dengan kesepakatan para ulama bahwa gadai diperbolehkan dan para ulama tidak pernah mempertentangkan kebolehan demikian juga dengan landasan hukumnya. Namun demikian, perlu dilakukan

---

<sup>7</sup> Imam Abi Husain Muslim bin Hajjaj Al-Kusyairi An- Naisaburi, *Shahih Muslim*, (Beirut: Dar Al Fikr, 1993), 51.

pengkajian ulang yang lebih mendalam bagaimana seharusnya pegadaian menurut landasan hukumnya.

Asy-Syafi'i mengatakan Allah tidak menjadikan hukum kecuali dengan barang berkriteria jelas dalam serah terima. Jika kriteria tidak berbeda (dengan aslinya), maka wajib tidak ada keputusan. Mahzab Maliki berpendapat, gadai wajib dengan akad (setelah akad) orang yang menggadaikan (*rahn*) dipaksakan untuk menyerahkan *borg* (jaminan) untuk dipegang oleh yang memegang gadaian (*murtahin*). Jika *borg* sudah berada ditangan pemegang gadaian (*murtahin*) orang yang menggadaikan (*rahin*) mempunyai hak memanfaatkan, berbeda dengan pendapat Imam Asy-Syafi'i yang mengatakan, hak memanfaatkan berlaku selama tidak merugikan atau membahayakan pemegang gadaian.

**e. Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN)**

Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) menjadi salah satu rujukan yang berkenaan gadai syariah, diantaranya dikemukakan sebagai berikut:

1. Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor: 25/DSN-MUI/III/2002 Tentang Rahn.

Fatwa Dewan Syari'ah Nasional no 25/DSN-MUI/III/2002 tanggal 26 juni 2002 yang menyatakan bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang

sebagai jaminan utang dalam bentuk rahn dibolehkan dengan ketentuan sebagai berikut.

a) Ketentuan Umum

- 1) *Murtahin* (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan *marhun* (barang) sampai semua utang *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.

b) Penjualan marhun

- 1) Apabila jatuh tempo, *murtahin* harus memperingatkan *rahin* untuk segera melunasi utangnya.
- 2) Apabila *rahin* tetap tidak dapat melunasi utangnya, maka *marhun* dijual

paksa/dieksekusi melalui lelang sesuai syari'ah.

3) Hasil penjualan *marhun* digunakan untuk melunasi utang, biaya pemeliharaan dan penyimpanan yang belum dibayar serta biaya penjualan.

4) Kelebihan hasil penjualan menjadi milik *rahin* dan kekurangannya menjadi kewajiban *rahin*.

c) Ketentuan Penutup

1. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

2. Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.

2. Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor: 26/DSN-MUI/III/2002 Tentang *Rahn* Emas, tanggal 14 Muharram 1423 H (28 Maret 2002 M).

Ketentuan pokok Dalam Fatwa DSN ini adalah sebagai berikut:

- a. *Rahn* emas dibolehkan berdasarkan prinsip *rahn* (lihat Fatwa DSN Nomor: 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *rahn*).
- b. Ongkos dan biaya penyimpanan barang (*marhun*) ditanggung oleh penggadai (*rahin*).
- c. Ongkos sebagaimana dimaksud ayat 2 besarnya didasarkan pada pengeluaran yang nyata-nyata diperlukan.
- d. Biaya penyimpanan barang (*marhun*) dilakukan berdasarkan akad *Ijarah*.<sup>8</sup>

**f. Undang-undang**

Dasar hukum gadai terdapat pada Kitap Undang Undang Hukum Perdata, tentang gadai pada pasal 1150.

Pasal 1150, yang berisi : “Gadai adalah suatu hak yang diperoleh kreditur atas suatu barang bergerak, yang diserahkan kepadanya oleh kreditur, atau oleh kuasanya, sebagai jaminan atas utangnya, dan yang memberi wewenang kepada kreditur untuk mengambil pelunasan piutangnya dan barang itu dengan mendahului kreditur-kreditur lain; dengan pengecualian biaya penjualan sebagai pelaksanaan putusan atas tuntutan mengenai pemilikan atau penguasaan, dan biaya penyelamatan barang itu, yang dikeluarkan setelah barang itu sebagai gadai dan yang harus didahulukan”.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Adrian Sutendi, *Hukum Gadai Syariah...*, 185-187.

## 2. Syarat dan Rukun Akad *Rahn*

### a. Rukun Gadai Syariah

Dalam menjalankan operasionalnya, pegadaian syariah harus memenuhi rukun gadai. Rukun gadai tersebut antara lain:<sup>10</sup>

1) *Ar-Rahn* (orang yang menggadaikan)

Orang yang telah dewasa, berakal, bias dipercaya, dan memiliki barang yang digadaikan.

2) *Al-Murtahin* (orang yang menerima gadai)

Orang, bank atau lembaga yang dipercaya oleh *rahin* untuk mendapatkan modal dengan jaminan barang (gadai).

3) *Al-Marhun* (barang yang digadaikan)

Barang yang digunakan *rahin* untuk dijadikan jaminan dalam mendapatkan utang.

4) *Al-Marhun bih* (utang)

Sejumlah dana yang diberikan *murtahin* kepada *rahin* atas dasar besarnya taksiran *marhun*.

5) Sighat, Ijab dan Qabul

Kesepakatan antara *rahin* dan *murtahin* dalam melakukan transaksi gadai.

### b. Syarat-syarat *Ar-Rahn*

- 1) Syarat yang terkait dengan orang yang berakad, yaitu cakap bertindak menurut hukum. Kecakapan ini menurut jumbuh ulama adalah orang yang telah balig dan berakal.

---

<sup>9</sup> Andri Soemitra, *Bank & Lembaga...*, 387.

<sup>10</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan lembaga...*, 160.

- 2) Sighat (lafal). Menurut ulama Hanafiyah bahwa *rahn* tidak boleh dikaitkan dengan syarat tertentu atau masa yang akan datang, karena akad *rahn* sama dengan akad jual beli.
- 3) Syarat *marhun bih* (hutang) adalah merupakan hak yang wajib dikembalikan kepada orang yang berpiutang ; hutang itu boleh dilunasi dengan barang jaminan; utang itu jelas dan tertentu.

### 3. Hak dan Kewajiban

#### a. Hak *murtahin* (penerima gadai):<sup>11</sup>

- 1) Pemegang gadai berhak menjual *marhun* apabila *rahin* tidak dapat memenuhi kewajibannya pada saat jatuh tempo. Hasil penjualan barang gadai dapat digunakan untuk menulasi pinjaman (*marhun bih*) dan sisanya dikembalikan kepada *rahin*.
- 2) Pemegang gadai berhak mendapatkan penggantian biaya yang telah dikeluarkan untuk menjaga keselamatan *marhun*.
- 3) Selama pinjaman belum dilunasi, pemegang gadai berhak menahan barang gadai yang diserahkan oleh pemberi gadai.

Adapun kewajiban penerima gadai (*murtahin*):

- 1) Penerima gadai bertanggung jawab atas hilang barang gadai, apabila hal itu disebabkan oleh kelalaiannya.

- 2) Penerima gadai tidak boleh menggunakan barang gadai untuk kepentingan sendiri.
  - 3) Penerima gadai wajib memberitahukan kepada pemberi gadai sebelum diadakan pelelangan barang gadai.
- b. Hak pemberi gadai (*rahin*)<sup>12</sup>
- 1) Pemberi gadai (*rahin*) berhak mendapatkan pengembalian harta benda yang digadaikan sesudah ia melunasi pinjaman utangnya.
  - 2) Pemberi gadai berhak menuntut ganti rugi atau kerusakan dan atau hilangnya harta benda yang digadaikan, bila hal itu disebabkan oleh kelalaian penerima gadai.
  - 3) Pemberi gadai berhak menerima sisa hasil penjualan harta benda gadai sesudah dikurangi biaya pinjaman dan biaya-biaya lainnya.
  - 4) Pemberi gadai berhak meminta kembali harta benda gadai bila penerima gadai diketahui menyalahgunakan harta benda gadainya.
- Berdasarkan hak-hak pemberi gadai di atas maka muncul kewajiban yang harus dipenuhinya, yaitu:
- 1) Pemberi gadai berkewajiban melunasi pinjaman yang telah diterimanya dalam tenggang waktu yang telah ditentukan oleh penerima gadai.

---

<sup>11</sup> Buchari Alma, *Manajemen Bisnis Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2009), 34.

<sup>12</sup> Zainuddin Ali, *Hukum Gadai Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), 41.

- 2) Pemberi gadai berkewajiban merelakan penjualan harta benda gadainya, bila dalam jangka waktu yang telah ditentukan pemberi gadai tidak dapat melunasi uang pinjamannya.

#### 4. Pengertian dan Istilah Taksiran

Menaksir adalah menentukan nilai/harga perkiraan tertentu yang akan dijadikan jaminan yang didasarkan pada harga jadi, pasar dan peraturan yang berlaku untuk masa tertentu.<sup>13</sup>

- a. Taksiran Optimalisasi adalah nilai taksiran dengan menaikkan kadar sampai dengan batas-batas tertentu.
- b. Asumsi harga jual kembali adalah asumsi harga jual sesuai dengan presentase potongan yang telah diperjanjikan dalam surat toko jika emas dikembalikan ke tokonya.
- c. Taksiran normal adalah taksiran sewajarnya sesuai aturan yang berlaku di pegadaian.
- d. Pinjaman normal adalah pinjaman yang didapatkan dari presentase tertentu dari taksiran normal.
- e. Pinjaman optimalisasi adalah pinjaman yang didapatkan dari presentase tertentu dari taksiran optimalisasi.<sup>14</sup>

Dalam penaksiran barang gadai, pegadaian syariah harus menghindari hasil penaksiran yang merugikan nasabah atau

---

<sup>13</sup> Acep Rudi Haeladi , “arti taksiran”, diwawancarai oleh Mulista Rahayu, Serang, , 26 April 2016.

<sup>14</sup> Agha Sofia, *Solusi Pegadaian...*, 108.

pegadaian itu sendiri. Pegadaian syariah dituntut memiliki petugas penaksir yang kriteria :

- a. Memiliki pengetahuan jenis barang yang sesuai dengan syariah ataupun barang gadai yang tidak sesuai syariah.
- b. Mampu memberikan penaksiran secara akurat atas nilai barang gadai sehingga tidak merugikan satu diantara dua pihak.
- c. Memiliki sarana dan prasarana penunjang dalam memperoleh keakuratan penilaian barang gadai, seperti alat untuk mengosok berlian atau emas dan lain sebagainya.<sup>15</sup>

Tugas Penaksir yaitu:

1. Memberikan pelayanan kepada *rahin* dengan cepat, mudah dan aman
2. Menaksir barang sesuai dengan ketentuan yang berlaku
3. Memberikan perhitungan kepada pimpinan cabang penggunaan pinjaman gadai oleh *rahin*
4. Menetapkan biaya administrasi dan jasa simpan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

## 5. Barang Gadai (*Marhun*)

### A. Kategori Barang Gadai

Menurut ulama Syafi'iyah, barang-barang yang dapat dijadikan barang jaminan adalah semua barang yang dapat diperjualbelikan, dengan syarat sebagai berikut:

---

<sup>15</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga...* , 188.

- a. Berupa barang yang berwujud nyata di depan mata, karena barang nyata itu dapat diserahterimakan secara langsung.
- b. Barang jaminan tersebut menjadi milik karena sebelum tetap barang tersebut tidak dapat digadaikan.
- c. Barang harus berstatus sebagai piutang bagi pemberi pinjaman.

Sedangkan menurut para pakar fiqh, *marhun* harus memenuhi syarat sebagai berikut :

- a. Barang jaminan itu boleh dijual dan nilainya seimbang dengan untungnya.
- b. Barang jaminan itu bernilai harta dan boleh dimanfaatkan (halal).
- c. Barang jaminan itu jelas dan tertentu.
- d. Barang jaminan itu milik sah orang yang berutang.
- e. Barang jaminan itu tidak terikat dengan hak orang lain.
- f. Barang jaminan itu harta yang utuh, tidak bertebaran dalam beberapa tempat.
- g. Barang jaminan itu boleh diserahkan, baik materinya maupun manfaatnya.<sup>16</sup>

Adapun jenis-jenis barang berharga yang dapat diterima dan dijadikan jaminan pegadaian syariah adalah sebagai berikut:

- a. Barang-barang atau benda perhiasan antara lain: emas, perak intan, berlian, mutiara, platina dan jam.
- b. Barang-barang berupa kendaraan seperti: mobil, motor.

- c. Barang-barang elektronik, antara lain: televisi, radio, radio tape, komputer, kulkas, dan mesin tik.
- d. Barang-barang keperluan rumah tangga seperti:
  - 1. Barang tekstil, berupa pakaian, permadani atau kain batik.
  - 2. Barang pecah belah dengan catatan bahwa semua barang yang dijaminkan haruslah dalam kondisi baik dalam arti masih dapat digunakan dan bernilai.<sup>17</sup>

#### B. Pemeliharaan Barang Gadai

Para ulama Syafi'iyah dan Hanabilah berpendapat bahwa biaya pemeliharaan barang gadai menjadi tanggungan penggadai dengan alasan bahwa barang tersebut berasal dari penggadai dan tetap merupakan miliknya. Sedangkan para ulama Hanafilah berpendapat lain, biaya yang diperlukan untuk menyimpan dan memelihara keselamatan barang gadai menjadi tanggungan penerima gadai dalam kedudukannya sebagai orang yang memegang amanat. Kepada penggadai hanya dibebankan perbelanjaan barang gadai agar tidak berkurang potensinya.

Berdasarkan kedua pendapat diatas, maka pada dasarnya biaya pemeliharaan barang gadai adalah kewajiban bagi *rahin* dalam kedudukannya sebagai pemilik yang sah. Namun apabila *marhun* (barang gadaian) menjadi kekuasaan *murtahin* dan

---

<sup>16</sup> Adrian Sutendi, *Hukum Gadai...*, 106.

<sup>17</sup> Ahmad Rodoni, *Asuransi dan Pegadaian...*, 72.

mengizinkannya untuk memelihara *marhun*, maka yang menanggung biaya pemeliharaan *marhun* adalah *murtahin*. Sedangkan untuk mengganti biaya pemeliharaan tersebut, apabila *murtahin* diizinkan *rahin*, maka *murtahin* dapat memunut hasil *marhun* sesuai dengan biaya pemeliharaan yang telah dikeluarkan. Namun apabila *rahin* tidak mengizinkan, maka biaya pemeliharaan yang telah dikeluarkan oleh *murtahin* menjadi utang *rahin kepada* *murtahin*.

#### C. Pemanfaatan Barang Gadai

Pada dasarnya barang gadaian tidak boleh diambil manfaatnya, baik oleh pemiliknya maupun oleh penerima gadai. Hal ini disebabkan status barang tersebut hanya sebagai jaminan utang dan sebagai amanat bagi penerimanya. Namun apabila mendapat izin dari masing-masing pihak yang bersangkutan, maka barang tersebut boleh dimanfaatkan. Namun harus diusahakan agar di dalam perjanjian gadai itu tercantum ketentuan: jika penggadai atau penerima gadai meminta izin untuk memanfaatkan barang gadaian, maka hasilnya menjadi milik bersama. Ketentuan itu dimaksudkan untuk menghindari harta benda tidak berfungsi atau mubazir.

#### D. Risiko Atas Kerusakan Barang Gadai

Risiko atas hilang atau rusak barang gadai menurut para ulama Syafi'iyah dan Hanabilah

berpendapat bahwa *murtahin* (penerima gadai) tidak menanggung risiko apapun jika kerusakan atau hilangnya barang tersebut tanpa disengaja. Sedangkan ulama mazhab Hanafi berpendapat lain, *murtahin* menanggung risiko sebesar harga barang minimum, dihitung mulai waktu diserahkan barang gadai kepada *murtahin* sampai hari rusak atau hilang. Sedangkan jika barang gadai rusak atau hilang disebabkan kelengahan *murtahin*, maka dalam hal ini tidak ada perbedaan pendapat. Semua ulama sepakat bahwa *murtahin* menanggung risiko, memperbaiki kerusakan atau mengganti yang hilang.<sup>18</sup>

## 6. Penaksiran Barang Gadai

Pinjaman atas dasar hukum gadai mensyaratkan penyerahan barang bergerak sebagai jaminan pada loket yang telah ditentukan pada kantor pegadaian setempat. Mengingat besarnya jumlah pinjaman sangat tergantung pada nilai barang yang akan digadaikan, maka barang yang diterima dari calon peminjam terlebih dahulu harus ditaksir nilainya oleh petugas penaksir. Petugas penaksir adalah orang-orang yang sudah mendapatkan pelatihan khusus dan berpengalaman dalam melakukan penaksiran barang-barang yang akan digadaikan. Adapun pedoman penaksiran barang gadaian dibagi menjadi dua kategori, yaitu kategori barang bergerak dan barang tidak bergerak.

---

<sup>18</sup> Adrian Sutendi, *Hukum Gadai...*, 52-53.

- a. Barang Bergerak
  1. *Murtahin/* petugas penaksir melihat Harga Pasar Pusat (HPP) yang telah berlaku (standar harga yang berlaku) saat penaksiran barang.
  2. *Murtahin/* petugas penaksir melihat Harga Pasar Setempat (HPS) dari barang. Harga pedoman untuk keperluan penaksiran ini selalu disesuaikan dengan perkembangan harga yang terjadi.
  3. *Murtahin/* petugas penaksir melakukan pengujian kualitas *marhun/*barang jaminan.
  4. *Murtahin/* petugas penaksir menentukan nilai taksir barang jaminan.
- b. Barang Tak Bergerak
  1. *Murtahin/* petugas penaksir bisa meminta informasi ataupun sertifikat tanah/pekarangan terhadap *rahin* untuk mengetahui gambaran umum *marhun*.
  2. *Murtahin/* petugas penaksir dapat melihat langsung atau tidak langsung kondisi *marhun* ke lapangan.
  3. *Murtahin/* petugas penaksir melakukan pengujian kualitas *marhun*.
  4. *Murtahin/* petugas penaksir menentukan nilai taksir.<sup>19</sup>

## **B. Karakteristik Nasabah**

Informasi mengenai karakteristik dan perilaku nasabah sangat diperlukan sebagai salah satu upaya terwujudnya loyalitas nasabah terhadap pegadaian syariah yang pada akhirnya akan berpengaruh terhadap perkembangan pegadaian syariah itu sendiri. Sama halnya dengan produk dan jasa mempunyai peranan yang sangat penting dalam menentukan keberhasilan suatu pegadaian syariah.

### **1. Pengertian Nasabah**

Nasabah adalah orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank (dalam hal keuangan).<sup>20</sup>

### **2. Mengetahui Karakteristik Nasabah**

Karakteristik dapat juga diartikan sebagai perilaku. Perilaku konsumen merupakan perilaku yang diperlihatkan oleh konsumen dalam mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi, dan menghabiskan produk dan jasa yang mereka harapkan akan memuaskan kebutuhan mereka. Konsumen dapat beragam dari sudut usia, jenis kelamin, status sosial, dan sebagainya, yang akan memengaruhi cara mereka melakukan proses memilih sampai dengan membuang produk yang dikonsumsi. Kebutuhan dan keinginan mereka dalam mengonsumsi produk juga beragam. Hal inilah yang membuat perlunya mempelajari perilaku konsumen sehingga dapat meningkatkan peluang

---

<sup>19</sup> Adrian Sutendi, *Hukum Gadai.....*, 53-54.

<sup>20</sup> Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2005), 775.

keberhasilan suatu produk di pasar melalui penyediaan produk yang dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen.

Keragaman konsumen sebagai individu, pengambilan keputusan, dan faktor lingkungan yang memengaruhinya semakin mempersulit untuk menyeragamkan proses pendekatan yang dapat memengaruhi mereka untuk melakukan pembelian terhadap produk. Untuk itu, perusahaan harus meminimalisasi keragaman tersebut melalui pengelompokan konsumen yang memiliki kemiripan pada karakteristik tertentu.

Dengan demikian, diperkirakan dengan kemiripan tersebut, mereka akan memperlihatkan perilaku pembelian yang hampir sama. Pengelolaannya pun dapat diseragamkan pada kelompok tersebut. Pengelompokan ini dikenal dengan istilah segmentasi, yang dapat dilakukan berdasarkan karakteristik, diantaranya yaitu:

1. Geografis

Adalah pengelompokan menurut lokasi tempat tinggalnya. Misalnya, konsumen kota, kabupaten, provinsi, Pulau Sumatra, Pulau Jawa, Asia, Australia. Dengan demikian, akan muncul kategori konsumen perkotaan, konsumen pedesaan, konsumen Pulau Jawa dan seterusnya.

2. Demografi

Yaitu pengelompokan menurut karakteristik usia, jenis kelamin, ukuran keluarga, siklus hidup keluarga,

pendapatan, pekerjaan, pendidikan, agama, suku, dan kebangsaan. Misalnya kategori anak-anak, ABG, dewasa, usia lanjut, belum menikah, ibu rumah tangga, eksekutif, dan seterusnya.

### 3. Psikografi

Yaitu pengelompokan menurut status sosial, gaya hidup dan kepribadian. Misalnya, konsumen kelas sosial atas, menengah, bawah, yang di Indonesia dikenal dengan penggolongan SES A (atas), SES B (menengah), SES C (bawah). Selanjutnya, penggolongan berdasarkan gaya hidup, misalnya golongan pekerja keras, pejuang, pecinta olahraga tertentu, dan pengunjung kafe. Konsumen yang dikelompokkan menurut kepribadian, misalnya konsumen yang ambisi, gaul, otoriter.

### 4. Perilaku

Adalah pengelompokan konsumen menurut frekuensi pembelian (misalnya, jarang dan sering), manfaat produk (misalnya, kualitas, harga, kenyamanan, kecepatan), status pengguna (misalnya, bukan pengguna, pengguna yang pertama kali, pengguna kadang-kadang), status kesetiaan (misalnya, setia, sedang, sangat setia).<sup>21</sup>

Nasabah atau pelanggan merupakan aset yang sangat penting karena tidak ada satu pun organisasi bisnis yang

---

<sup>21</sup> Vinna Sri Yuniarti, *Perilaku Konsumen*, (Bandung: Pustaka Setia, 2015), 46-54.

akan mampu bertahan hidup bila ditinggalkan oleh pelanggannya, sehingga komunikasi dengan pelanggan harus dilakukan seefektif mungkin agar organisasi bisnis dapat terus menjalin kerjasama yang baik dengan pelanggan.<sup>22</sup>

### **3. Faktor yang Mempengaruhi Karakteristik Nasabah Pegadaian Syariah**

Seorang nasabah didalam memperoleh barang atau jasa, tidak hanya ingin memiliki barang atau jasa, tetapi ada faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku seorang nasabah, yaitu:<sup>23</sup>

- a. Pengaruh kebudayaan merupakan faktor penentu paling mendasar dari keinginan dan perilaku seseorang. Faktor ini dipengaruhi oleh kelompok, keagamaan, rasionalisme, ras dan letak geografis.
- b. Kelas sosial, ada empat hal yang mendasar timbulnya kelas sosial dimasyarakat, yaitu: kekayaan, kekuasaan, kehormatan dan tingkat penguasaan ilmu pengetahuan
- c. Kelompok referensi  
Kelompok referensi bagi seseorang akan memberikan pengaruh, baik langsung maupun tidak langsung terhadap sikap dan perilaku seseorang. Kelompok yang memberi pengaruh langsung terdiri dari dua yaitu primer dan sekunder.

---

<sup>22</sup> Rismi Somad, *Manajemen Komunikasi*, (Bandung: Alfabeta, 2014), 28.

<sup>23</sup> Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran di Indonesia : Analisa Perencanaan Implementasi dan Pengendalian*, Terjemahan A.B Susanto, (Jakarta: Salemba Empat, 2000), 224.

Kelompok primer adalah kelompok yang di dalamnya terjalin interaksi yang berkesinambungan dan cenderung bersifat informal, contohnya keluarga, kawan, tetangga, dan rekan kerja. Kelompok sekunder adalah kelompok yang di dalamnya kurang terjalin interaksi yang berkesinambungan dan cenderung formal seperti: organisasi, keagamaan, dan himpunan profesi.

- d. Faktor pribadi, yang mempengaruhi faktor ini adalah: Umur dan tahapan dalam siklus hidup, pekerjaan, ekonomi, gaya hidup, dan kepribadian.

Untuk memahami nasabah dan mengembangkan strategi pemasaran yang tepat harus memahami apa yang mereka pikirkan (kognisi), mereka rasakan (pengaruh) dan apa yang mereka lakukan (perilaku), serta dimana dan dipengaruhi oleh factor perilaku konsumen tersebut.

### C. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu oleh Hajar Septi Nasution yang berjudul “Pengaruh Nilai Taksiran Agunan pada pencairan pembiayaan Bai’Bitsaman Ajil terhadap Perkembangan Jumlah Nasabah BBA.” Prosedur pemberian pembiayaan di BMT Bina Insani dilakukan dengan tahap- tahap penilaian yang dilakukan secara selektif untuk memperoleh data yang sesuai prosedur dan terinci untuk menghasilkan nasabah pembiayaan yang baik. Pengaruh nilai taksiran agunan dengan standar yang ditetapkan oleh pihak BMT terhadap perkembangan nasabah, tidak membawa pengaruh terhadap minat nasabah untuk tetap melakukan

transaksi pembiayaan. Masyarakat lebih memilih pembiayaan BBA, dilihat dari perkembangan nasabah yang cenderung ada peningkatan nasabah tiap tahunnya. Jadi tidak ada pengaruh apapun terhadap jumlah nasabah.<sup>24</sup>

Penelitian selanjutnya oleh Yalisma Dewi yang berjudul Pengaruh Nilai Taksiran, Biaya-biaya, Promosi, Dan Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pembiayaan Gadai Emas Syariah: Hasil yang diperoleh dari penelitian ini menunjukkan bahwa faktor nilai taksiran, biaya-biaya, promosi, dan pelayanan secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah. Hasil pengujian parsial menyimpulkan bahwa faktor nilai taksiran dan pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah. Sedangkan faktor biaya-biaya dan promosi tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah pengguna jasa pembiayaan gadai emas syariah.<sup>25</sup>

Penelitian lain dilakukan oleh Nafila Baladraf yang berjudul Pengaruh Nilai Taksiran Terhadap Motivasi Nasabah Dalam Menggadaikan Emas. Dengan pengujian hipotesis dan koefisien determinasi. Hasil analisis diketahui nilai t-hitung untuk variabel kesesuaian nilai taksiran adalah sebesar 8,378.

---

<sup>24</sup> Hajar Septi Nasution, Pengaruh Nilai Taksiran Agunan pada Pencairan Pembiayaan Bai'bitsaman Ajil Terhadap Perkembangan Jumlah Nasabah BBA, Studi di BMT Bina Insani Pringapus Kabupaten Semarang,” (Skripsi, STAIN, Salatiga, 2011), 70.

<sup>25</sup> Yalisma Dewi, “Pengaruh Nilai Taksiran, Biaya-biaya, Promosi, Dan Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pembiayaan Gadai Emas Syariah Pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Kusumanegara Yogyakarta”, (Skripsi, Universitas Islam Negeri Kalijaga Yogyakarta, 2013), 91.

Sedangkan nilai t-tabel pada tingkat signifikansi 5% dan derajat bebas  $n-k-1=64-1-1=62$  sebesar 1,999. Jika kedua nilai t ini dibandingkan maka nilai t hitung masih lebih besar dibandingkan dengan nilai t-tabel sehingga  $H_0$  ditolak. Dengan kata lain pada tingkat kepercayaan 95% dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan dari kesesuaian nilai taksiran terhadap motivasi nasabah dalam menggadaikan emas di Unit Gadai Bank Syariah Mandiri. Kemudian diperoleh nilai koefisien determinasi dari model regresi sebesar 0,531. Nilai ini berarti bahwa sebesar 53,1% variabilitas motivasi nasabah untuk menggadaikan emas di Unit Gadai Bank Syariah Mandiri dipengaruhi oleh nilai taksiran, sedangkan sisanya sebesar 46,9% dipengaruhi oleh variabel lain. Berdasarkan uraian di atas, maka diperoleh simpulan bahwa nilai taksiran berpengaruh positif dan signifikan terhadap motivasi nasabah dalam menggadaikan emas di Unit Gadai Bank Syariah Mandiri. Artinya, semakin baik tingkat kesesuaian nilai taksiran terhadap emas/perhiasan yang digadaikan oleh nasabah maka motivasi mereka untuk menggadaikan emas/perhiasan di Unit Gadai Bank Syariah Mandiri juga akan semakin tinggi.<sup>26</sup>

---

<sup>26</sup> Nafila Baladraf, "Pengaruh Nilai Taksiran Terhadap Motivasi Nasabah Dalam Menggadaikan Emas Di Unit Gadai Bank Syariah Mandiri Cabang Gorontalo," (Skripsi, Universitas Negeri Gorontalo, 2013), 15.

#### D. Hipotesis Penelitian

Salah satu tujuan penelitian adalah menguji hipotesis dan jika berdasarkan penelitian bersifat kuantitatif maka hipotesis merupakan jawaban atas suatu masalah yang secara rasional (ilmiah) harus berlandaskan teoritis tertentu.<sup>27</sup> Pendapat lain, bahwa hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap pertanyaan penelitian.<sup>28</sup>

Berdasarkan permasalahan yang ada, maka peneliti membuat hipotesis sebagai berikut:

Ho : Diduga nilai taksiran barang gadai tidak berpengaruh positif terhadap jumlah nasabah.

Ha: Diduga nilai taksiran barang gadai berpengaruh positif terhadap jumlah nasabah.

---

<sup>27</sup> Rosady Ruslan, *Metode Penelitian (Public Relation dan Komunikasi)*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2010), 171.

<sup>28</sup> Saifuddin Azwar, *Motode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2011), 49.