

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Konteks Penelitian

Sebagai makhluk sosial, manusia tidak bisa terlepas dari hubungan dengan manusia lain. Islam juga mengajarkan agar dalam hidup bermasyarakat dapat ditegakkan nilai nilai keadilan dan dihindarkan dari praktek-praktek penindasan dan pemerasan. Tolong menolong merupakan salah satu prinsip dalam bermuamalah.

Bentuk tolong-menolong berupa pemberian pinjaman, dipandang oleh Islam dalam dua sisi yaitu sisi kreditur dan debitur. Sisi kreditur diharapkan tidak mengalami kerugian atas pinjaman yang diberikan, begitu pula di sisi debitur juga tidak dirugikan atas pinjaman yang diterimanya. Oleh karena itu, dalam pemberian pinjaman debitur memberikan jaminan. Sehingga apabila debitur tidak mampu melunasi pinjamannya, barang jaminan itu dapat dijual sebagai penebus pinjaman. Konsep inilah dalam Fiqih Islam dikenal dengan istilah *rahn* atau gadai.<sup>1</sup>

Gadai merupakan salah satu kategori dari perjanjian utang-piutang, yang mana untuk suatu kepercayaan dari orang yang berpiutang, maka orang yang berutang menggadaikan barangnya sebagai jaminan terhadap utangnya

---

<sup>1</sup> Heri Soedarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi Dan Ilustrasi*

(Yogyakarta:Ekonesia, 2004), 156

itu. Barang jaminan tetap milik orang yang menggadaikan (orang yang berutang) tetapi dikuasai oleh penerima gadai (yang berpiutang).

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَيْنْ مَقْبُوضَةً ۖ فَإِنْ أَثِمَ بَعْضُكُم  
بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ ۚ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۚ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۚ وَمَنْ  
يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ ۚ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴿٢٨٣﴾

283. jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah 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 bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. dan Barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.

Al Qur'an surat Al Baqarah 283 telah menjelaskan bahwa gadai pada hakikatnya merupakan salah satu bentuk dari konsep muamalah di mana sikap tolong-menolong dan sikap amanah sangat ditonjolkan.

Berdasarkan pemaparan di atas, maka pada dasarnya hakikat dan fungsi pegadaian adalah semata-mata untuk memberikan pertolongan kepada orang yang membutuhkan dengan bentuk barang yang digadaikan sebagai jaminan, dan bukan semata-mata untuk kepentingan komersial dengan mengambil keuntungan yang sebesar-besarnya tanpa menghiraukan kemampuan orang lain. Gadai dalam tradisi Islam bukanlah sesuatu yang baru, Rasulullah pernah melakukannya bahkan terhadap orang yahudi.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Muhammad Sholikhul Hadi, *Pegadaian Syariah* (Jakarta: Salemba Diniyah, 2003), 3

Aktivitas gadai sekarang ini, sudah jauh berbeda dengan jaman Rasulullah SAW. Sebab dewasa ini aktivitas gadai sudah tidak lagi bersifat perorangan, namun sudah berupa lembaga keuangan formal yang telah diakui oleh pemerintah. Mengenai fungsi dari lembaga pegadaian tersebut tentu sudah sangat jauh berbeda, yaitu bukan hanya bersifat sosial, namun sudah bersifat komersial.

Islam membenarkan adanya praktik pegadaian yang dilakukan dengan cara-cara dan tujuan yang tidak merugikan orang lain. Pegadaian dibolehkan dengan syarat rukun yang bebas dari unsur-unsur yang dilarang dan merusak perjanjian gadai. Sesuai dengan fatwa DSN-MUI No. 26/DSN/MUI/2002 yang menyatakan bahwa rahn emas diperbolehkan berdasarkan prinsip rahn.

Meski didirikan dengan landasan syariah Islam, pegadaian syariah tidak secara eksklusif diperuntukkan untuk masyarakat yang beragama Islam saja, dengan konsep ini diharapkan pegadaian syariah dapat menjadi alternatif utama bagi masyarakat yang ingin memperoleh dana segar secara aman dan cepat serta memberi berkah bagi keseluruhan ummat.

Sekarang ini gadai tidak hanya menjadi produk pegadaian syariah, akan tetapi juga menjadi tawaran produk pembiayaan di lembaga keuangan lain, salah satunya adalah BMT UGT Sidogiri.

Maraknya layanan unit gadai syariah di lingkungan perbankan syariah dipengaruhi oleh tiga hal berikut :

- a. Harga emas yang stabil naik dalam jangka panjang

- b. Meningkatnya kecenderungan masyarakat terhadap investasi emas
- c. Karakter masyarakat bangsa Indonesia yang menyukai emas disamping sebagai perhiasan juga digunakan sebagai simpanan.<sup>3</sup>

Bagi nasabah, pemilihan gadai emas ini dikarenakan proses dan syarat yang mudah nasabah sudah bisa memperoleh pinjaman dana dari bank. Tentunya hal ini bisa menjadi alternatif bagi nasabah yang memerlukan dana terutama untuk kebutuhan yang sangat mendesak.

Maraknya lembaga keuangan yang memberikan berbagai produk pembiayaan, tentunya memberikan rasa penasaran dengan keunggulan yang dimiliki oleh suatu lembaga keuangan itu sendiri. Sedangkan setiap nasabah memiliki kecenderungan yang berbeda dalam menentukan pilihan pelayanan pembiayaan yang diinginkan.

Mempelajari dan mengetahui perilaku konsumen atau nasabahnya sangatlah penting bagi pihak pengelola BMT, sebagaimana yang diungkapkan oleh Mowen yang dikutip oleh Sutisna, mempelajari dan mengetahui perilaku konsumen atau nasabah dan proses konsumsi yang dilakukan konsumen atau nasabah memiliki beberapa manfaat yaitu:

1. Membantu para manajer dalam pengambilan keputusannya.
2. Memberikan pengetahuan kepada para peneliti pemasaran dengan dasar pengetahuan analisis konsumen.

---

<sup>3</sup> Laporan Utama, *Sharing*, Edisi 61 Thn. VI (Januari 2012), 17



3. Membantu legislator dan regulator dalam menciptakan hukum dan peraturan yang berkaitan dengan pembelian dan penjualan barang dan jasa.
4. Membantu konsumen dalam pengambilan keputusan pembelian yang baik.<sup>4</sup>

*Memahami perilaku nasabah tidaklah mudah, agar tujuan pemasar atau produsen tercapai mereka harus mempelajari keinginan, persepsi, preferensi serta perilaku pelanggan sasaran mereka. Individu-individu selalu membuat keputusan, membuat pilihan di antara dua alternatif atau lebih. Dalam pemilihan produk pembiayaan gadai emas ini tentunya dipengaruhi oleh faktor-faktor yang membuat nasabah mengambil keputusan dalam menentukan suatu pembiayaan. Perilaku konsumen tersebut dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya adalah : faktor kebudayaan, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis.*

BMT UGT Sidogiri merupakan koperasi yang memiliki aset terbesar di seluruh Indonesia. BMT UGT Sidogiri didirikan pada tahun 2000 dan mendapat ranking pertama sebagai *The Best Islamic Micro Finance* pada tahun 2013 dan 2014. Hal ini disebabkan nilai aset yang dimiliki lebih dari 50 miliar rupiah. Koperasi ini juga menjunjung tinggi profesionalitas kerja dalam pengelolaan BMT UGT Sidogiri.<sup>5</sup> Maka dari itu peneliti memilih BMT UGT Sidogiri sebagai objek penelitian.

---

<sup>4</sup> Sutisna, *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran* (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya Offset, 2003), 5

<sup>5</sup> [www.bmtsidogiri.com](http://www.bmtsidogiri.com), diakses tanggal 10 Februari 2016.

Dengan latar belakang diatas, maka penulis merasa perlunya mengkaji lebih lanjut mengenai permasalahan ini. Oleh karena itu penulis akan mengambil judul “ *ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NASABAH MELAKUKAN PEMBIAYAAN GADAI EMAS BMT UGT SIDOGIRI KEDIRI.*”

#### **B. Fokus penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem gadai emas di BMT UGT Sidogiri Kediri?
2. Bagaimana faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah melakukan pembiayaan gadai emas di BMT UGT Sidogiri Kediri?

#### **C. Tujuan penelitian**

Berdasarkan fokus penelitian diatas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana sistem gadai emas di BMT UGT Sidogiri Kediri
2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah melakukan pembiayaan gadai emas di BMT UGT Sidogiri Kediri.

#### **D. Kegunaan penelitian**

1. Manfaat teoritis

Sebagai tambahan referensi untuk mengembangkan ilmu pengetahuan khususnya bidang analisis perilaku konsumen/ nasabah.

2. Manfaat praktis
  - a. Bagi lembaga pendidikan

Diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi civitas akademika khususnya civitas akademika Sekolah Tinggi Agama Islam Kediri

b. Bagi perusahaan

Sebagai bahan informasi dan pertimbangan untuk peningkatan kualitas pelayanan serta strategi pemasaran untuk meningkatkan jumlah nasabah.

c. Bagi peneliti

Dapat memberikan informasi dan ilmu pengetahuan khususnya yang berhubungan dengan gadai.

#### **E. Telaah pustaka**

Penelitian yang terdahulu yang berkaitan adalah penelitian yang dilakukan oleh Arif Setiawan untuk menyelesaikan studi S1 di STAIN Kediri pada tahun 2008 yang berjudul "Faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah mengajukan pembiayaan di lembaga keuangan syariah". Penelitian tersebut berisi tentang motivasi dan faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah mengajukan pembiayaan di BMT As-Salam Kras Kediri. Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang merupakan survei terhadap nasabah pembiayaan di BMT As-Salam Kras Kediri. Data yang diperoleh ialah dari analisa kuesioner yang disebarkan kepada nasabah. Dalam penelitian ini ditemukan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah: *Pertama*, pengaruh dari mutu pelayanan dan persyaratan yang mudah serta tidak berbelit-belit kepada nasabah yang melakukan pembiayaan di BMT As-Salam Kras Kediri. *Kedua*, dipengaruhi oleh keadaan sosial masyarakat atau lingkungan sekitar tempat tinggal mereka seperti pengaruh teman dan

keluarga. Selain itu, pengaruh yang berasal dari kegiatan pemasaran BMT As-salam Kras Kediri. *Ketiga*, pengaruh nilai ekonomi dan pertimbangan keuntungan yang akan diperoleh nasabah bukan hanya dari sisi duniawi, akan tetapi banyak dari nasabah yang berpendapat keuntungan yang akan diperoleh juga dari sisi ukhrowi.

Ifa Fidiyanah dalam skripsinya yaitu analisis motivasi nasabah menabung di BMT UGT Sidogiri Cabang Kediri. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Dalam penelitian ini nasabah memperoleh motivasi dari dalam diri nasabah sendiri dan dari luar seperti kawan yang sudah pernah menabung di BMT UGT Sidogiri serta kemudahan yang diberikan oleh pihak BMT.

Penelitian yang dilakukan oleh Novie Agustin Ziera Setyowati dengan judul “Pengaruh Motivasi Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Produk Wardah Di Hypermart Kediri”. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Temuan penelitian ini faktor nilai spiritual, harga dan kualitas menjadi motivasi konsumen dalam memilih produk kosmetik wardah.

Dalam penelitian ini akan menjadikan faktor-faktor perilaku konsumen sebagai indikator untuk mengetahui respon masyarakat terhadap adanya BMT UGT Sidogiri cabang Kediri terutama produk Gadai Emas Syariah.