

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Pegadaian merupakan salah satu lembaga keuangan lainnya yang sudah lama beroperasi di Indonesia.¹ Perkembangan lembaga pegadaian dimulai di Eropa, yaitu negara-negara Italia, Inggris, dan Belanda. Pengenalan lembaga pegadaian di Indonesia diawali pada masa awal masuknya kolonial Belanda, yaitu sekitar akhir abad ke-19, oleh sebuah bank yang bernama Bank Van Lening. Bank tersebut memberikan jasa pinjaman dana dengan syarat penyerahan barang bergerak, sehingga bank ini pada hakikatnya telah memberikan jasa pegadaian. Pada awal abad ke-20 pemerintah Hindia-Belanda berusaha mengambil alih usaha pegadaian dan memonopolinya dengan cara mengeluarkan Staatsblad No. 131 Tahun 1901. Peraturan tersebut diikuti dengan pendirian rumah gadai resmi milik pemerintah dan statusnya diubah menjadi Dinas Pegadaian sejak berlakunya Staatsblad No. 266 Tahun 1960.²

Sejak proklamasi kemerdekaan sampai dengan tahun 1961, pegadaian berstatus sebagai jawatan, yaitu sampai terbitnya peraturan pemerintah No. 178 Tahun 1961, yang merubah status jawatan Pegadaian menjadi perusahaan Negara dan pada 1965 diintegrasikan ke dalam urusan Bank Sentral. Selanjutnya berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 7 Tahun

¹Julius R. Latumaerissa, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, (Jakarta: Salemba Empat, 2012), 459.

²Y. Sri Susilo, dkk, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, (Jakarta: Salemba Empat, 2000), 180.

1969 status Perusahaan Negara Pegadaian pada waktu itu berada di lingkungan Departemen Keuangan, yang pengelolaanya dilakukan oleh Direktorat Jendral Keuangan, yaitu berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 39/MK.6/1971. Pada tahun 1971 sampai tahun 1990 Pegadaian berstatus sebagai Perusahaan Jawatan (PERJAN) Pegadaian, yang selanjutnya berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 10 Tahun 1990, Perjan Pegadaian berubah kembali statusnya menjadi Perusahaan Umum (PERUM) Pegadaian hingga sekarang dan yang terakhir dengan Peraturan Pemerintah No. 103 Tahun 2000.³

Tujuan utama usaha pegadaian adalah untuk mengatasi agar masyarakat yang sedang membutuhkan uang tidak jatuh ke tangan para pelepas uang atau tukang ijon atau tukang rentenir yang bunganya relatif tinggi. Perusahaan pegadaian menyediakan pinjaman uang dengan jaminan barang-barang berharga. Meminjam uang ke Perum Pegadaian bukan saja karena prosedurnya yang mudah dan cepat, tetapi karena biaya yang dibebankan lebih ringan jika dibandingkan dengan para pelepas uang atau tukang ijon. Hal ini dilakukan sesuai dengan salah satu tujuan dari Perum Pegadaian dalam pemberian pinjaman kepada masyarakat dengan moto *“Mengatasi Masalah Tanpa Masalah”*.⁴

Terbitnya PP No. 10 tanggal 1 April 1990 dapat dikatakan menjadi tonggak awal kebangkitan pegadaian, satu hal yang perlu dicermati bahwa

³Julius R. Latumaerissa, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain...*, 459.

⁴Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 234.

PP10 menegaskan misi yang harus diemban oleh pegadaian untuk mencegah praktik riba, misi tidak berubah hingga terbitnya PP103/ 2000 yang dijadikan sebagai landasan kegiatan usaha perum pegadaian sampai sekarang. Banyak pihak berpendapat bahwa operasionalisasi pegadaian praftwa MUI tanggal 16 Desember 2003 tentang Bunga Bank, telah sesuai dengan konsep syariah meskipun harus diakui belakangan bahwa terdapat beberapa aspek yang menepis anggapan itu. Setelah melalui kajian panjang, disusun konsep pendirian unit Layanan Gadai Syariah sebagai langkah awal pembentukan divisi khusus yang menangani kegiatan usaha syariah. konsep operasi pegadaian syariah mengacu pada sistem administrasi modern, yaitu asas rasionalitas, efisiensi, dan efektivitas yang diselaraskan dengan nilai Islam.⁵

Pegadaian syariah mempunyai sistem operasional yang hampir mirip dengan Pegadaian Konvensional, seperti halnya pada Pegadaian Konvensional dan Pegadaian Syariah juga menyalurkan uang dengan jaminan barang bergerak. Akan tetapi, jika ditinjau dari aspek landasan konsep, teknik transaksi, dan pendanaan, Pegadaian Syariah memiliki ciri tersendiri yang implementasinya sangat berbeda dengan Pegadaian Konvensional. Pada dasarnya Pegadaian Syariah menyalurkan uang pinjaman berdasarkan barang pinjaman, layanan jasa titip, sertifikasi

⁵M. Nur Arianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2012), 278.

logam mulia, investasi, dan usaha lainnya yang berdasarkan prinsip-prinsip syariah.⁶

Pegadaian syariah mempunyai investasi dengan menggunakan emas. Investasi emas di Pegadaian Syariah disebut dengan Konsinyasi Emas. Konsinyasi emas adalah layanan titip-jual emas batangan di Pegadaian sehingga menjadikan investasi emas milik nasabah lebih aman karena di simpan di Pegadaian.⁷ Konsinyasi emas yang dititipkan pada pegadaian syariah akan diolah dengan cara dijual kepada konsumen yang ingin membeli emas batangan di Pegadaian Syariah, kemudian Pegadaian Syariah akan mengganti emas milik nasabah konsinyasi dengan cara memesan emas pengganti dari pusat Pegadaian dengan kadar dan berat yang sama, sehingga emas yang nasabah miliki tetap utuh. Selain itu, investasi konsinyasi emas juga mendapatkan keuntungan dari bagi hasil yang diberikan oleh pegadaian syariah.

Konsinyasi emas yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah menggunakan prinsip-prinsip syariah sehingga keuntungan yang diperoleh dari produk konsinyasi emas itu halal dan jauh dari *gharar*, *riba*, dan *maysir*.

⁶ Ibid, 292.

⁷ Pegadaian Syariah, "Konsinyasi Emas", dalam www.pegadaiansyariah.co.id/konsinyasi-emas diakses pada tanggal 23 Februari 2017.

Tahun	Akad	Nasabah	Kepingan	
			Keping	Berat (gr)
2015	16	7	38	187
2016	13	6	44	216
2017	4	2	27	273

Tabel 1.1
Pekembangan Konsinyasi Emas
Pegadaian Syariah Cabang Babakan Surabaya
Tahun 2015 – 2017

Pada tabel perkembangan konsinyasi emas Pegadaian Syariah Cabang Babakan Surabaya diatas menyimpulkan bahwa perkembangan konsinyasi emas Pegadaian Syariah Cabang Babakan Surabaya dari tahun 2015-2017 mengalami penurunan.

Penurunan nasabah konsinyasi di Pegadaian Syariah Cabang Babakan Surabaya merupakan suatu permasalahan yang tidak boleh diabaikan. Produk konsinyasi emas sebenarnya memiliki potensi untuk perkembangan Pegadaian Syariah Cabang Babakan Surabaya, tetapi potensi tersebut belum bisa dimaksimalkan oleh Pegadaian Syariah Cabang Babakan Surabaya. Untuk mengoptimalkan potensi yang dimiliki oleh produk konsinyasi emas harus diketahui juga kendala apa saja yang dimiliki oleh produk konsinyasi emas. oleh karena itu, harus dikeathui apa saja potensi dan kendala yang dimiliki oleh produk konsinyasi emas di Pegadaian Syariah Cabang Babakan Surabaya, agar dapat diketahui solusi yang tepat yang harus dilakukan untuk menyelesaikan permasalahan ini.

Berdasarkan permasalahan diatas, topik ini menjadi sangat menarik untuk dibahas. Sehingga diperlukan penelitian yang lebih mendalam

mengenai masalah ini. Dengan demikian penulis ingin membahas lebih lanjut dalam bentuk skripsi dengan judul “Analisis Potensi Dan Kendala Dalam Pengembangan Konsinyasi Emas (Studi Kasus Pegadaian Syariah Cabang Babakan Surabaya)”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan di atas, maka dapat dirumuskan masalah penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana perkembangan konsinyasi emas dari awal 2015 sampai 2017?
2. Apa saja potensi dan kendala dalam pengembangan konsinyasi emas?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui perkembangan Konsinyasi Emas dari awal 2015 sampai 2017 di Pegadaian Syariah Cabang Babakan Surabaya.
2. Untuk mengetahui potensi dan kendala dalam pengembangan Konsinyasi Emas di Pegadaian Syariah Cabang Babakan Surabaya.

Sedangkan manfaat penelitian ini dapat diklasifikasikan dalam beberapa kategori, antara lain:

1.3.1 Bagi Peneliti

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi peneliti dalam hal pengetahuan dan pemahaman yang mendalam tentang analisis potensi dan kendala dalam pengembangan Konsinyasi Emas.

1.3.2 Bagi kalangan akademisi maupun praktisi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi kalangan akademisi ekonomi syariah, sehingga dapat dijadikan sebagai rujukan referensi oleh semua kalangan dan secara khusus oleh akademisi Fakultas Ilmu Keislaman yang didalamnya menaungi dua Program Studi yakni Ekonomi Syariah dan Hukum Bisnis Syariah dalam menunjang penelitian selanjutnya dan sebagai bahan perbandingan bagi penelitian yang lain.

1.3.3 Bagi lembaga atau instansi perbankan

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai sarana sumbangan pikiran serta acuan untuk menganalisis potensi dan kendala dalam pengembangan Konsinyasi Emas di Pegadaian Syariah.

1.4 Kajian Pustaka

Pada penelitian kali ini tentunya banyak peneliti yang sudah melakukan penelitian yang serupa, akan tetapi terdapat beberapa hal yang

membedakan antara penelitian yang penulis teliti dengan penelitian sebelumnya, di antaranya ialah sebagai berikut:

1. Skripsi yang ditulis oleh Rendi Saputra mahasiswa S1 Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara dengan judul *“Analisis Potensi Dan Kendala Dalam Pengembangan Pegadaian Syariah Di Kota Medan”*. Hasil dari penelitian tersebut menyatakan bahwa mempertimbangkan prosedur analisis SWOT, maka strategi perusahaan dengan mempertimbangkan analisa sebagai berikut: (1) Mengoptimalkan pelayanan yang ada untuk merangkul nasabah. (2) Meningkatkan sosialisasi pada masyarakat dan memperluas strategi pemasaran. (3) Menjaga hubungan baik dengan nasabah lama dan baru. (4) Meningkatkan sarana dan prasarana serta kemudahan prosedur dan persyaratan dalam transaksi. (5) Menjalin kerjasama dengan lembaga keuangan lain untuak melakukan promosi produk-produk baru. (6) Menempatkan kantor pegadaian syariah berada di lokasi yang ramai penduduk (lokasi strategi).⁸
2. Skripsi yang ditulis oleh Rizki Redhika mahasiswa S1 Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara dengan judul *“Analisis Potensi Dan Kendala Dalam Asuransi Syariah Di Kota Medan”*. Hasil dari penelitian tersebut menyatakan bahwa PT. Asuransi Takaful Cabang Medan berada pada kuadran 1. Strategi yang dapat diterapkan atau dimanfaatkan oleh PT. Asuransi Takaful Cabang

⁸ Randi Saputra, *Analisis Potensi Dan Kendala Pengembangan Pegadaian Syariah Di Kota Medan*, Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara, 2014.

Medan merupakan strategi SO. Strategi tersebut adalah mengoptimalkan keluasan jangkauan dengan dukungan kantor cabang dan agen, menambah dan menjaga kerjasama dengan industri perbankan syariah serta peningkatan fleksibilitas dalam mekanisme pengurusan klaim.⁹

3. Skripsi yang ditulis oleh Siti Musyarah mahasiswa S1 Muamalah Ekonomi Islam Fakultas syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta dengan judul “*Analisis SWOT terhadap Terhadap Produk Asuransi Unit Link (Studi Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga)*”. Hasil dari penelitian tersebut menyatakan bahwa produk takaful link berada pada posisi kuadran 1 (positif-positif) yang berarti keunggulan komperatif atau strategi progresif yaitu produk takaful link PT. Asuransi Takaful Keluarga memiliki begitu banyak kekuatan serta peluang yang cukup untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal.¹⁰

1.5 Sistematika Pembahasan

Urutan Sistematika pembahasan yang telah ditentukan oleh peneliti dalam penulisan skripsi yang berjudul “Analisis Potensi Dan Kendala Dalam Pengembangan Konsinyasi Emas (Studi Kasus Pegadaian Syariah

⁹ Rizki Redhika, *Analisis Potensi Dan Kendala Pengembangan Asuransi Syariah Di Kota Medan*, Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara, 2014.

¹⁰ Siti Musyarah, *Analisis SWOT terhadap Terhadap Produk Asuransi Unit Link (Studi Pada PT. Asuransi Takaful Keluarga)*, Fakultas syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2010.

Cabang Babakan Surabaya)” ini terbagi menjadi lima bab yang terdiri dari beberapa sub bab yang pada garis besarnya sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan

Berisi Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Dan Manfaat Penelitian, Kajian Pustaka, dan Sistematika Pembahasan Skripsi.

Bab II Landasan Teori

Berisi Tentang Teori Yang Menerangkan Tentang Pengertian Potensi, Pengertian Kendala, Pengertian Analisis SWOT, Pengertian Pegadaian Syariah, Dan Pengertian Konsinyasi Emas.

Bab III Metodelogi Penelitian

Berisi Tentang Metodelogi Penelitian Yang Meliputi Lokasi Penelitian, Jenis Penelitian, Data dan Sumber Data, Teknik Pengambilan Sampel, Teknik Pengumpulan Data, dan Teknik Analisis Data.

Bab IV Analisis Data Dan Hasil Penelitian

Dalam bab ini akan menguraikan tentang temuan lapangan terkait dengan Gambaran Umum Pegadaian Syariah, Analisis Konsinyasi Emas, Analisis Perkembangan Konsinyasi Emas, dan

Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal Produk Konsinyasi Emas dengan menggunakan Analisis SWOT.

Bab V

Penutup

Berisi tentang penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran.