

**PENGARUH NILAI TAKSIRAN, BIAYA-BIAYA, PROMOSI, DAN
PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH MENGGUNAKAN
JASA PEMBIAYAAN GADAI EMAS SYARIAH (STUDI KASUS PADA PT.
BANK BNI SYARIAH CABANG KUSUMANEGARA, YOGYAKARTA)**



SKRIPSI

**DIAJUKAN KEPADA FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN SYARAT-SYARAT MEMPEROLEH
GELAR SARJANA STRATA SATU DALAM ILMU EKONOMI ISLAM**

OLEH:

**YALISMA DEWI
09390096**

PEMBIMBING:

- 1. SUNARSIH, SE., M. Si.**
- 2. JAUHAR FARADIS, SHI., MA.**

**PROGRAM STUDI KEUANGAN ISLAM
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2013**

ABSTRAK

Gadai merupakan jasa pembiayaan yang kini banyak digunakan masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya. Gadai emas menjadi salah satu produk jasa yang ditawarkan oleh perbankan syariah sebagai alternatif yang banyak diminati masyarakat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh nilai taksiran, biaya-biaya, promosi, dan pelayanan terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan gadai emas syariah. Obyek penelitian yang didapatkan oleh penyusun ialah PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Kusumanegara, Yogyakarta.

Penelitian ini merupakan studi dengan pendekatan kuantitatif yang bersifat deskriptif. Data primer diperoleh melalui pengumpulan data berupa kuesioner serta hasil wawancara langsung dari narasumber terkait. Adapun responden dalam penelitian ini yakni nasabah yang akan dan sudah menggunakan jasa pembiayaan Gadai Emas Syariah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Kusumanegara sebanyak 43 orang yang dipilih dengan menggunakan tehnik *purposive sampling* dan dianalisis menggunakan SPSS 19 dengan alat analisis Regresi Linier Berganda.

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 di PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Kusumanegara, Yogyakarta.

Kata Kunci: Gadai Emas Syariah, Nilai Taksiran, Biaya-biaya, Promosi, Pelayanan, Keputusan Nasabah



Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga

SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Hal : Skripsi
Saudari Yalisma Dewi
Lamp :-
Kepada
Yth. Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Di Yogyakarta.

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi Saudari:

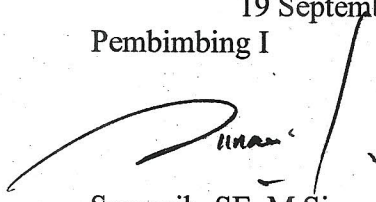
Nama : Yalisma Dewi
NIM : 09390096
Judul Skripsi : **Pengaruh Nilai Taksiran, Biaya-Biaya, Promosi, dan Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Studi Kasus pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Kusumanegara, Yogyakarta)**

Sudah dapat diajukan kepada Fakultas Syari'ah dan Hukum Program Studi Keuangan Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi Islam dalam bidang Keuangan Islam.

Dengan ini kami mengharapkan agar skripsi saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqosahkan. Untuk itu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 14 Zūlqadah 1434 H
19 September 2013 M
Pembimbing I


Sunarsih, SE, M.Si
NIP. 19740911 199903 2 001



Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga

SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Hal : Skripsi
Saudari Yalisma Dewi
Lamp :-
Kepada
Yth. Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Di Yogyakarta.

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi Saudari:

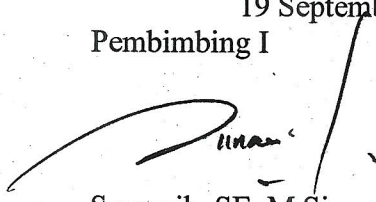
Nama : Yalisma Dewi
NIM : 09390096
Judul Skripsi : **Pengaruh Nilai Taksiran, Biaya-Biaya, Promosi, dan Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Studi Kasus pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Kusumanegara, Yogyakarta)**

Sudah dapat diajukan kepada Fakultas Syari'ah dan Hukum Program Studi Keuangan Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi Islam dalam bidang Keuangan Islam.

Dengan ini kami mengharapkan agar skripsi saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqosahkan. Untuk itu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 14 Zûlqadah 1434 H
19 September 2013 M
Pembimbing I


Sunarsih, SE, M.Si
NIP. 19740911 199903 2 001



Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga

SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Hal : Skripsi
Saudari Yalisma Dewi
Lamp : -
Kepada
Yth. Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Di Yogyakarta.

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi Saudari:

Nama : Yalisma Dewi
NIM : 09390096
Judul Skripsi : **Pengaruh Nilai Taksiran, Biaya-Biaya, Promosi, dan Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pembiayaan Gadaai Emas Syariah (Studi Kasus pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Kusumanegara, Yogyakarta)**

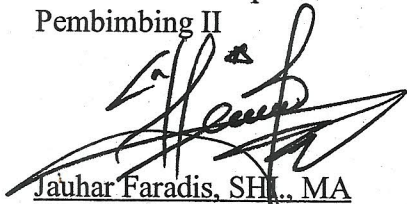
Sudah dapat diajukan kepada Fakultas Syari'ah dan Hukum Program Studi Keuangan Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi Islam dalam bidang Keuangan Islam.

Dengan ini kami mengharapkan agar skripsi saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqosahkan. Untuk itu kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 14 Zūlqadah 1434 H
19 September 2013 M

Pembimbing II


Jauhar Faradis, SH., MA
NIP. 19840523 201101 1 008

SURAT PERNYATAAN

Assalamu'alikum Wr. Wb.

Yang bertandatangan di bawah ini, saya:

Nama : Yalisma Dewi

NIM : 09390096

Fakultas-Prodi : Syari'ah dan Hukum – Keuangan Islam

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “PENGARUH NILAI TAKSIRAN, BIAYA-BIAYA, PROMOSI, DAN PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH MENGGUNAKAN JASA PEMBIAYAAN GADAI EMAS SYARIAH (STUDI KASUS PADA PT. BANK BNI SYARIAH CABANG KUSUMANEGARA, YOGYAKARTA)” adalah benar-benar merupakan hasil karya penulis sendiri, bukan duplikasi ataupun saduran dari karya orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam footnote atau daftar pustaka. Dan apabila di lain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggungjawab sepenuhnya ada pada penulis.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi, dan digunakan sebagaimana perlunya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 19 September 2013



Yalisma Dewi
NIM. 09390096



Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor : UIN.02/K.KUI-SKR/PP.009/394/2013

Skripsi/tugas akhir dengan judul :
Pengaruh Nilai Taksiran, Biaya-Biaya, Promosi, dan Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Jasa Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Studi Kasus pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Kusumanegara, Yogyakarta)
Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Yalisma Dewi
NIM : 09390096
Telah dimunaqasyahkan pada : 9 Oktober 2013
Nilai : A-

dan dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.

TIM MUNAQASYAH :

Ketua Sidang

Sunarsih, SE, M.Si

NIP. 19740911 199903 2 001

Penguji I

M. Ghofur Wibowo, SE., M. Sc.
NIP. 19800314 200312 1 003

Penguji II

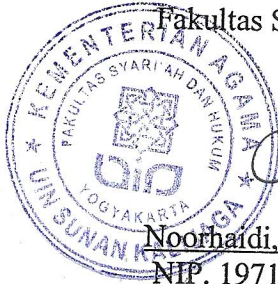
Drs. Yusuf Khoiruddin, SE., M. Si.
NIP. 19661119 199203 1 002

Yogyakarta, 28 Oktober 2013

Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga

Fakultas Syari'ah dan Hukum

DEKAN



Noorhaidi, MA, M. Phil., Ph.D
NIP. 19711207 199503 1 002

SISTEM TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 158/1987 dan 0543b/U/1987.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba'	b	be
ت	Ta'	t	te
ث	sa'	ś	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	j	je
ح	ha'	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha'	kh	ka dan ha
د	Dal	d	de
ذ	zal	ẓ	zet (dengan titik di atas)

ر	Ra'	r	er
ز	Zai	z	zet
س	Sin	s	es
ش	Syin	sy	es dan ye
ص	sad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ta'	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	za'	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	‘	koma terbalik di atas
غ	gain	g	ge
ف	fa	f	ef
ق	qaf	q	qi
ك	kaf	k	ka
ل	lam	l	el
م	mim	m	em

ن	nun	n	en
و	wawu	w	w
هـ	ha'	h	ha
ء	hamzah	`	apostrof
ي	ya	Y	Ye

B. Konsonan Rangkap karena *Syaddah* Ditulis Rangkap

متعددة	ditulis	<i>Muta'addidah</i>
عدة	ditulis	<i>'iddah</i>

C. *Ta' marbutah*

Semua *ta' marbutah* ditulis dengan *h*, baik berada pada akhir kata tunggal ataupun berada di tengah penggabungan kata (kata yang diikuti oleh kata sandang "al"). Ketentuan ini tidak diperlukan bagi kata-kata Arab yang sudah terserap dalam bahasa Indonesia, seperti shalat, zakat, dan sebagainya kecuali dikehendaki kata aslinya.

حكمة	Ditulis	<i>hikmah</i>
علة	ditulis	<i>'illah</i>
كرامة الأولياء	ditulis	<i>karamah al-auliya'</i>

D. Vokal Pendek dan Penerapannya

-----َ-----	Fathah	ditulis	<i>a</i>
-----ِ-----	Kasrah	ditulis	<i>i</i>
-----ُ-----	Dammah	ditulis	<i>u</i>

فَعَلَ	Fathah	ditulis	<i>fa'ala</i>
ذُكِرَ	Kasrah	ditulis	<i>zukira</i>
يَذْهَبُ	Dammah	ditulis	<i>yazhabu</i>

E. Vokal Panjang

1. fathah + alif جَاهِلِيَّة	Ditulis ditulis	<i>a</i> <i>jahiliyyah</i>
2. fathah + ya' mati تَنَسَّى	ditulis ditulis	<i>a</i> <i>tansa</i>
3. Kasrah + ya' mati كَرِيم	ditulis ditulis	<i>i</i> <i>karim</i>
4. Dammah + wawu mati فُرُوض	ditulis ditulis	<i>u</i> <i>furud</i>

F. Vokal Rangkap

1. fathah + ya' mati بَيْنَكُمْ	Ditulis ditulis	<i>ai</i> <i>bainakum</i>
2. fathah + wawu mati قَوْل	ditulis ditulis	<i>au</i> <i>qaul</i>

G. Vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata Dipisahkan dengan Apostrof

أَنْتُمْ	Ditulis	<i>a'antum</i>
أَعَدَّتْ	ditulis	<i>u'iddat</i>
لَنْ نَشْكُرْتُمْ	ditulis	<i>la'in syakartum</i>

H. Kata Sandang Alif + Lam

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah* maka ditulis dengan menggunakan huruf awal “al”

الْقُرْآنُ	Ditulis	<i>al-Qur'an</i>
الْقِيَاسُ	Ditulis	<i>al-Qiyas</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis sesuai dengan huruf pertama *Syamsiyyah* tersebut

السَّمَاءُ	Ditulis	<i>as-Sama'</i>
الشَّمْسُ	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

I. Penulisan Kata-kata dalam Rangkaian Kalimat

Ditulis menurut penulisannya

ذَوِي الْفُرُوضِ	ditulis	<i>zawi al-furud</i>
أَهْلُ السُّنَّةِ	ditulis	<i>ahl as-sunnah</i>

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan untuk:

ALLAH SWT.....

Ibunda dan Ayahanda tercinta,

Unang, Abang, dan Adikku tersayang serta kedua keponakanku,

Seseorang yang special dalam hidupku, dan

Sahabat, teman-teman baikku yang tak mampu aq sebutkan satu persatu

Dosen pembimbingku Ibu Sunarsih, Bapak Jauhar Faradis, dan Bapak Yazid Afandi serta dosen pengajarku Jurusan Keuangan Islam, UIN Sunan Kalijaga Jogjakarta,

Terimakasih atas ilmu, do'a, dukungan, dan motivasi yang kalian berikan sangat berarti bagiku sehingga terselesaikan kewajibanku ini...

Dan untuk Almamaterku yang setia menjadi tempatku menaungi ilmu selama 4 tahun ini...

MOTTO

Maka sesungguhnya beserta kesulitan itu ada kemudahan,
Sesungguhnya beserta kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila
kamu telah selesai (dari sesuatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-
sungguh (urusan) yang lain, dan hanya kepada Tuhanmulah engkau
berharap. [QS. Al-Insyirah (94): 5-8]

“Barang siapa yang menginginkan dunia maka hendaknya dengan
menggunakan ilmu, dan barang siapa yang menginginkan akhirat maka
hendaknya dengan menggunakan ilmu, dan barang siapa yang
menginginkan kedua-duanya maka hendaknya dengan menggunakan
ilmu”
(Imam Syafi’i)

Sukses tidak datang dari apa yang diberikan oleh orang lain,
melainkan datang dari keyakinan dan kerja keras diri sendiri....

(Yalisma Dewi)

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT penyusun panjatkan kehadiat-Nya yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, semoga keselamatan dan kesejahteraan senantiasa penyusun dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada junjungan nabi Muhammad SAW, keluarga beserta sahabat-sahabatnya yang telah memberikan pencerahan di muka bumi.

Pada kesempatan ini penyusun dengan ketulusan dan kerendahan hati ingin menyampaikan rasa terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dengan memberikan masukan dan kontribusi berarti dalam proses penelitian dan penyusunan sehingga karya ilmiah ini bisa terselesaikan dengan baik antara lain:

1. Bapak Prof. Dr. H. Musa Asy'arie, selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Kalijaga Yogyakarta;
2. Bapak Noorhaidi, MA., M. Phil. Ph. D selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta;
3. Bapak Dra. Hj. Widyarini, M.M., selaku Ketua Program Studi Keuangan Islam Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga;
4. Ibu Sunarsih, SE., M. Si, selaku Pembimbing I dan Bapak Jauhar Faradis, SHI., MA, selaku pembimbing II yang penuh kesabaran membagi ilmu, pengarahan, saran dan bimbingan sehingga terselesaikannya skripsi ini;

5. Bapak H. M. Yazid Afandi, M.Ag, selaku Pembimbing Akademik yang telah membimbing dan mengarahkan penyusun dalam masa perkuliahan;
6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Syari'ah dan Hukum jurusan Keuangan Islam, yang telah memberikan ilmu pengetahuan setulus hati selama masa perkuliahan;
7. Seluruh Staf dan karyawan khususnya di bagian Tata Usaha Prodi Keuangan Islam dan Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Sunan Kalijaga;
8. Orangtua tercinta, Ibunda terhebat Lismawati dan Ayahanda Samsir Ali yang selalu memberikan arahan, motivasi serta mendoakan kepada penyusun dalam menyelesaikan skripsi ini;
9. Kakakku Popi Nopita, Rudi Yulianto, Novia Rudi, adikku Vardila Syawala Dafitri, dan Ranang Mubyarto, serta keluarga besarku di Jogja maupun di Padang yang telah memberi semangat serta ketulusan doa selama ini;
10. Teman-teman seperjuangan program studi Keuangan Islam Angkatan 2009 kalian yang terhebat, Fiqi, Tari, Banin, Mita, Anin, dan semua teman yang tak bisa penyusun sebutkan satu persatu, kalian sudah seperti keluarga kedua bagi penyusun yang telah menemani di kala susah maupun senang dan selalu memberikan semangat dan kebahagiaan kepada penyusun;
11. Segenap karyawan PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Kusumanegara yang memberikan izin serta menerima kehadiran penyusun selama masa penelitian lapangan kurang lebih 1 bulan;

12. Teman-teman SMP Negeri 3 Yogyakarta, Anisa, Nanang, Arum, dan seluruh angkatan 2006 yang tidak dapat penyusun sebutkan satu per satu yang saling mendukung dan memberikan motivasi yang berarti bagi penyusun;
13. Teman-teman Man Yogyakarta 2, Choni. Arini, Farida, Sinta, Itoh, Ismi dan sahabat terbaik Alm. Sidik Suryono yang selalu baik hati dan saling mendoakan untuk kesuksesan kita semua;
14. Seluruh pihak yang tidak dapat penyusun sebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungan dan motivasi dalam penyelesaian skripsi ini.

Akhirnya, penyusun hanya dapat mendoakan semoga Allah SWT membalas kebaikan mereka. Harapannya karya ini berguna bagi perkembangan ilmu pengetahuan khususnya kemajuan Ekonomi Islam. *Amin Ya Robbal 'Alamin.*

Yogyakarta, 14 Zulqadah 1434 H
19 September 2013 M

Yalisma Dewi
09390096

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	v
SURAT PENGESAHAN	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	xii
HALAMAN MOTTO	xiii
KATA PENGANTAR	xiv
DAFTAR ISI	xvii
DAFTAR TABEL	xx
DAFTAR GAMBAR	xxi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	8
D. Sistematika Pembahasan	9
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Telaah Pustaka	11
B. Landasan Teori.....	15
1. Teori Gadai Emas Syariah	15

2. Teori Pemasaran Jasa	19
3. Pemasaran Perspektif Syariah	24
4. Perilaku Konsumen	25
5. Teori Keputusan Nasabah	27
6. Nilai Taksiran	30
7. Biaya-biaya	32
8. Promosi	34
9. Pelayanan	36
C. Hipotesis	39
D. Kerangka Teori	43

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Model Penelitian	44
B. Waktu dan Tempat Penelitian	44
C. Populasi dan Sampel Penelitian	45
D. Deskripsi Variabel Penelitian	46
1. Variabel Independen	46
2. Variabel Dependen	47
E. Metode Pengumpulan Data	48
1. Kuesioner	48
2. Pengembangan Instrumen Penelitian	49
3. Sumber Data	51
F. Pengujian Instrumen Penelitian	51
1. Uji Validitas dan Reliabilitas	51

2. Uji Asumsi Klasik	53
3. Analisis Regresi Linier Berganda	56
4. Uji Hipotesis dan Analisis Data	57

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Statistik Deskriptif	60
B. Pengujian Instrumen Penelitian	67
1. Uji Validitas dan Uji Reliabilitas	67
C. Uji Asumsi Klasik	69
1. Uji Multikolinearitas	69
2. Uji Heteroskedastisitas	71
3. Uji Normalitas	72
D. Analisis Regresi Linier Berganda	72
E. Uji Hipotesis	74
1. Koefisien Determinasi (R^2)	74
2. Uji Statistik F (<i>simultan</i>)	75
3. Uji Statistik t (<i>partial</i>)	76
F. Pembahasan Hipotesis	79

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	91
B. Saran	92

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Komposisi Pembiayaan Akad <i>Qard</i>	3
Tabel 3.1. Bobot Nilai Jawaban Kuesioner	49
Tabel 3.2. Pengembangan Instrumen Penelitian	50
Tabel 4.1. Distribusi Jenis Kelamin	60
Tabel 4.2. Distribusi Usia	61
Tabel 4.3. Distribusi Pekerjaan	62
Tabel 4.4. Distribusi Pendapatan	63
Tabel 4.5. Distribusi Pengeluaran	64
Tabel 4.6. Distribusi Lama Menjadi Nasabah	65
Tabel 4.7. Distribusi Banyak Nasabah Menggunakan Produk	66
Tabel 4.8. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas	68
Tabel 4.9. Uji Multikolinieritas	70
Tabel 4.10. Analisis Korelasi dan Regresi Linier Berganda	73
Tabel 4.11. Uji Statistik t	77

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Skema Gadai Syariah (<i>Rahn</i>)	16
Gambar 2.2. Kerangka Teoritik	43



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Manusia memiliki kebutuhan yang harus dipenuhi baik berupa kebutuhan materi maupun non material. Sebagian besar masyarakat menggunakan jasa perusahaan *financial* dalam bidang jasa permodalan, pembiayaan, investasi, maupun tabungan. Salah satu alternatif yang ditawarkan bagi masyarakat untuk keluar dari masalah keuangan adalah dengan memanfaatkan jasa gadai.¹ Praktik gadai merupakan hal yang dianjurkan dalam Islam karena tujuan utama gadai ialah menolong pihak yang membutuhkan.

Gadai (*rahn*) merupakan penyerahan barang (*marhun*) kepada pihak pemberi hutang (*murtahin*) yang dilakukan oleh orang yang berhutang (*rahin*) sebagai jaminan atas hutang yang diterima.² Praktik gadai telah ada sejak zaman Rasulullah SAW dan beliau sendiri pernah melakukannya.³ Perbedaan antara gadai syariah (*rahn*) dengan gadai konvensional adalah dalam hal pengenaan bunga. Gadai syariah menetapkan uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditi yang diperdagangkan.

¹Nanik Nafiani, "Strategi Promosi Produk Gadai Syariah di Perusahaan Umum Pegadaian Syariah cabang Blauran Surabaya", *skripsi* Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Sunan Ampel Fakultas Dakwah, (2009), hlm.1-2.

²Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Logung Printika, 2009), hlm. 147.

³Muhammad Sholikul Hadi, *Pegadaian Syariah*, (Jakarta: Salemba Diniyah, 2002), hlm. 3.

Problematika Gadai Emas Syariah pada tahun 2011 berdampak pada pembiayaan akad *Qard* pada tahun 2012 dan awal 2013. Kasus ini bermula dari maraknya investasi berkebudan emas yang bersifat spekulatif. Bank dan nasabah mengubah akad transaksi dari gadai emas ke jual-beli emas atau *murabahah*. Sehingga kedua belah pihak menyepakati tenor pinjaman dan besaran angsuran.⁴ Kesalahan akad transaksi ini terjadi hampir di semua Bank Umum Syariah. Hal ini terjadi karena kurangnya pengawasan Bank Indonesia terhadap produk dan jasa yang baru dikelola oleh perbankan syariah.

Tahun 2012, Bank Indonesia menerbitkan ketentuan untuk mencegah terjadinya spekulasi dalam produk jasa pembiayaan gadai emas. Dalam Peraturan Bank Indonesia produk gadai Bank Syariah atau Unit Usaha Syariah merupakan produk pelayanan jasa berdasarkan akad *Qard*. Akad *Qard* adalah akad atau perjanjian penyaluran dana oleh Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah kepada nasabah sebagai utang-piutang dengan ketentuan bahwa nasabah wajib mengembalikan dana tersebut kepada Bank Syariah atau Unit Usaha Syariah pada waktu yang telah ditentukan.⁵

Gadai Emas Syariah diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn*. Akad pinjaman dengan menggadaikan

⁴Prayuda Mulya, *Gadai Emas Berbau Spekulasi Sangat Tidak Syariah*, <http://keuangan.kontan.co.id/xlm/gadai-emas-berbau-spekulasi-sangat-tidak-syariah>, akses 9 Februari 2013.

⁵Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 14/7/DPbS Tentang Produk *Qard* Beranggunan Emas Bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah.

barang sebagai jaminan hutang dalam bentuk *Rahn* diperbolehkan.⁶ Dalam Fatwa DSN No. 26/DSN-MUI/III/2002 tentang Gadai Emas diperbolehkan berdasarkan prinsip *Rahn* dengan ketentuan-ketentuan yang telah diatur di dalam Bank Syariah atau Unit Usaha Syariah.⁷ Ketentuan ini bertujuan untuk mencegah spekulasi dengan menetapkan batas maksimal pinjaman dan frekuensi perpanjangan pembiayaan gadai emas. Dampak dari dikeluarkannya ketentuan Bank Indonesia tersebut yakni tidak stabilnya perolehan dari pembiayaan dengan menggunakan *akad Qard*.

Tabel 1.1

Komposisi Pembiayaan Akad *Qard* pada Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah Tahun 2011-2013 (dalam Milyar Rupiah)⁸

	Tahun	Bulan	Komposisi	
	Pembiayaan Akad <i>Qard</i>	2011		12.937
2012		Maret	11.026	
		April	10.945	
		Mei	11.179	
		Juni	11.097	
		Juli	11.021	
		Agustus	10.803	
		September	10.949	
		Oktober	11.195	
		November	11.499	
		Desember	12.090	
		2013	Januari	11.986
			Februari	12.107
Maret	11.919			

Sumber: Statistik Perbankan Syariah Maret 2013

⁶Abdul Ghofur Ansori, *Gadai Syariah di Indonesia: Konsep, Implementasi, dan Institusionalisasi*. (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2006), hlm.113.

⁷Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI Nomor 26/DSN-MUI/III/2002 Tentang *Rahn Emas*.

⁸Direktorat Perbankan Syariah, “*Statistik Perbankan Syariah Maret 2013*”, hlm. 18.

Tabel 1.1 menunjukkan adanya penurunan komposisi pembiayaan *akad Qard* setelah ketentuan gadai emas syariah diperbaharui. Selama tahun 2012, juga terjadi perlambatan pertumbuhan pangsa pembiayaan konsumsi. Pembiayaan konsumsi tahun 2011 sebesar 30,09% mengalami perlambatan pertumbuhan pangsa pembiayaan konsumsi sebesar 28% menjadi 1,92% pada tahun 2012. Pencapaian ini disebabkan oleh upaya yang dilakukan Bank Indonesia maupun industri perbankan syariah terkait aturan pembiayaan gadai emas syariah di awal tahun 2012.⁹ Maka perlu ada dorongan untuk memulihkan kembali pertumbuhan pembiayaan konsumsi melalui jasa pembiayaan gadai emas pada perbankan syariah.

Dalam pemulihan pertumbuhan pembiayaan gadai emas syariah diperlukan strategi yang tepat. Strategi pemasaran jasa terdiri dari melakukan *diferensiasi* kompetitif, mengelola kualitas jasa dan mengelola produktivitas.¹⁰ Pemasaran jasa memiliki tujuh unsur penting, yakni *Product, Price, Promotion, Place, People, Process, dan Customer Service*.¹¹ Strategi pemasaran yang tepat mampu mendorong konsumen dalam memanfaatkan produk atau jasa yang ditawarkan.

Gadai emas syariah merupakan jenis jasa pembiayaan baru dari perbankan syariah yang sebelumnya sudah dirintis oleh Pegadaian. Awalnya masyarakat mengetahui tempat untuk menggadaikan emas miliknya di Pegadaian saja. Kini

⁹Direktorat Perbankan Syariah, “*Outlook Perbankan Syariah 2013*”, hlm. 6-7.

¹⁰Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 1997), hlm.143-145.

¹¹Rambat Lupiyoadi dan Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 70.

masyarakat mulai menggunakan gadai emas pada perbankan syariah. Masyarakat menduga nilai taksiran yang diberikan oleh bank syariah lebih tinggi dari jasa gadai emas lainnya.

Nilai taksiran yang tinggi mampu mendorong keputusan nasabah menggunakan jasa gadai emas. Nasabah akan merespon positif apabila nilai yang dihasilkan dari produk dan jasa mampu memenuhi manfaat bagi kebutuhannya.¹² Bank syariah harus mampu mengembangkan nilai tambah dari jasa gadai emas yang ditawarkan. Bank syariah harus memberikan perbedaan antara jasa gadai emas syariah dengan jasa gadai emas lainnya.

Jasa harus memiliki keunggulan terhadap harga disamping keunggulan produknya. Gadai emas syariah membebankan biaya jasa penyimpanan kepada nasabah yang ditentukan berdasarkan nilai taksirannya.¹³ Nasabah juga dikenakan biaya administrasi dan materai di awal akad.¹⁴ Jasa yang diperoleh nasabah sebanding dengan biaya yang dibebankan dapat mempengaruhi keputusan konsumen memilih jasa yang diinginkan.¹⁵

Promosi merupakan faktor penting bagi suatu perusahaan dalam memperkenalkan produk dan jasanya. Tujuan promosi adalah memberitahu dan mengkomunikasikan kepada masyarakat tentang keberadaan produk, kemanfaatan, keunggulan, atribut-atribut yang dimiliki, harga, dimana, dan cara

¹²Rambat Lupiyoadi dan Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa*, hlm. 70-71.

¹³Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI Nomor 25/DSN-MUI/III/2002 Tentang *Rahn*.

¹⁴Kamus Bisnis dan Bank, ”http://www.mediabpr.com/kamus-bisnis-bank/biaya_administrasi.aspx, akses 11 Februari 2013.

¹⁵Rambat Lupiyoadi dan Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa*, hlm.217-221.

memperolehnya. Promosi yang menarik dan menjanjikan mampu menarik minat nasabah untuk menggunakan suatu produk atau jasa.¹⁶ Bank harus memilih cara yang efektif dalam menyampaikan informasi kepada masyarakat tentang produk dan jasanya

Dalam pemasaran jasa, kualitas pelayanan menjadi suatu hal yang penting. Sifatnya yang tidak berwujud (*intangible*) memerlukan umpan balik untuk menilai kualitas dari pelayanan tersebut. Kualitas pelayanan adalah tingkat keunggulan yang diharapkan dan pengendalian atas tingkat keunggulan tersebut untuk memenuhi keinginan pelanggan.¹⁷ Keandalan sistem pelayanan menjadi penentu atas kepercayaan nasabah untuk memilih jasa.¹⁸

Jasa gadai emas syariah di PT. Bank BNI Syariah saat ini hanya menerima barang jaminan berupa emas saja. Pertimbangan ini disebabkan oleh kecilnya resiko yang akan terjadi yakni nilai taksir emas yang stabil bahkan cenderung naik dari tahun ke tahun. Emas juga tidak terkena dampak inflasi sehingga meminimalkan resiko dari pembiayaan. Jasa gadai emas syariah mulai menjadi pertimbangan bagi masyarakat dalam memperoleh pembiayaan jangka pendek.

Dari pertimbangan bauran pemasaran jasa di atas, maka penyusun berkeinginan meneliti faktor-faktor tersebut yang diduga mempengaruhi keputusan nasabah pengguna jasa pembiayaan gadai emas syariah. Sehingga penyusun akan melakukan penelitian dengan mengambil judul “PENGARUH

¹⁶Sentot Imam, *Manajemen Pemasaran Bank*, (Yogyakarta: Graha Ilmu 2010), hlm, 134.

¹⁷Fandy Tjiptono, *Perspektif Manajemen dan Pemasaran Kontemporer, Cet. Pertama*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2007), hlm. 59.

¹⁸Sentot Imam, *Manajemen Pemasaran*, hlm. 178.

NILAI TAKSIRAN, BIAYA-BIAYA, PROMOSI, DAN PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN NASABAH MENGGUNAKAN JASA PEMBIAYAAN GADAI EMAS SYARIAH (STUDI KASUS PADA PT. BANK BNI SYARIAH CABANG KUSUMANEGARA, YOGYAKARTA)”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan pokok masalah sebagai berikut:

1. Apakah nilai taksiran berpengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan Gadai Emas Syariah di PT. Bank BNI Syariah di Yogyakarta?
2. Apakah biaya-biaya berpengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan Gadai Emas Syariah di PT. Bank BNI Syariah di Yogyakarta?
3. Apakah promosi berpengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan Gadai Emas Syariah di PT. Bank BNI Syariah di Yogyakarta?
4. Apakah pelayanan berpengaruh terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan Gadai Emas Syariah di PT. Bank BNI Syariah di Yogyakarta?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Berdasarkan pokok masalah yang disusun rumuskan di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah:

1. Menjelaskan pengaruh nilai taksiran terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan Gadai Emas Syariah di PT. Bank BNI Syariah di Yogyakarta.
2. Menjelaskan pengaruh biaya-biaya terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan Gadai Emas Syariah di PT. Bank BNI Syariah di Yogyakarta.
3. Menjelaskan pengaruh promosi terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan Gadai Emas Syariah di PT. Bank BNI Syariah di Yogyakarta.
4. Menjelaskan pengaruh pelayanan terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan Gadai Emas Syariah di PT. Bank BNI Syariah di Yogyakarta.

Sehingga, sesuai dengan tujuan penelitian yang akan disusun lakukan, kegunaan yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

1. Bagi penyusun

Penelitian ini merupakan pelatihan intelektual (*intellectual exercise*) yang diharapkan dapat mempertajam daya pikir ilmiah serta meningkatkan kompetensi keilmuan dalam disiplin ilmu yang penyusun geluti.

2. Bagi akademisi

Penelitian ini dapat memberikan kontribusi pemikiran bagi perkembangan ilmu ekonomi, khususnya bagi jurusan Keuangan Islam sebagai pengetahuan dan rujukan penelitian selanjutnya serta menambah wawasan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan Gadai Emas Syariah.

3. Bagi praktisi

Penelitian ini dapat sebagai referensi bagi industri terkait dalam merumuskan strategi yang tepat sehingga diperoleh kinerja yang lebih baik dimasa yang akan datang.

D. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan penelitian ini terbagi menjadi 5 bab. Adapun masing-masing bab akan dijelaskan secara singkat sebagai berikut:

Bab 1 Pendahuluan

Dalam bab ini berisi penjelasan mengenai latar belakang masalah penyusun melakukan penelitian terhadap gadai emas syariah. Dan berisi rumusan masalah, tujuan dan manfaat dari penelitian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah pengguna jasa pembiayaan gadai emas syariah. Di akhir bab terdapat sistematika pembahasan yang berisi sistematika isi dari keseluruhan penelitian.

Bab II Landasan Teori

Bab ini terdapat tiga bagian yaitu *pertama*, telaah pustaka yang berisi uraian telaah dari penelitian dan pengkajian yang telah dilakukan

oleh peneliti terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini. *Kedua*, berisi uraian telaah literatur, referensi, jurnal, artikel, dan lain-lain, yang berkaitan dengan landasan teori penelitian. *Ketiga*, kerangka pemikiran berisi kesimpulan dari telaah literatur dan penyusunan rumusan asumsi atau hipotesis penelitian.

BAB III Metode Penelitian

Bab ini menguraikan tentang metode pengkajian masalah, data penelitian yang berisi antara lain variabel penelitian, karakteristik data, populasi dan sampel, disertai penjelasan tentang prosedur pengumpulan data dan analisis data yang mendukung hipotesis penelitian ini.

BAB IV Hasil dan Pembahasan

Dalam bab ini dibahas secara lebih mendalam tentang uraian penelitian yang berisi hasil dari analisis data yang dilakukan penyusun serta pembahasan hasil dan interpretasi yang diperoleh dari penelitian.

BAB V Penutup

Bab ini merupakan penutup dari penulisan penelitian dan berisi tentang kesimpulan dari pembahasan untuk menguraikan jawaban dari rumusan masalah dan saran-saran yang dapat diberikan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data menggunakan alat analisis regresi linear berganda dengan 43 data yang diperoleh dari kuesioner nasabah jasa pembiayaan gadai emas syariah di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Kusumanegara Yogyakarta, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Nilai taksiran secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan gadai emas. Dengan demikian hipotesis pertama (H_{a1}) yang menyatakan “Nilai taksiran berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan gadai emas syariah di PT. Bank BNI Syariah cabang Kusumanegara Yogyakarta” diterima.
2. Biaya-biaya secara parsial tidak berpengaruh secara signifikan terhadap terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan gadai emas. Dengan demikian hipotesis kedua (H_{a2}) yang menyatakan “Biaya-biaya berpengaruh negatif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan gadai emas syariah di PT. Bank BNI Syariah cabang Kusumanegara Yogyakarta” ditolak.
3. Promosi secara parsial tidak berpengaruh secara signifikan terhadap terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan gadai emas. Dengan demikian hipotesis ketiga (H_{a3}) yang menyatakan “Promosi

berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan gadai emas syariah di PT. Bank BNI Syariah cabang Kusumanegara Yogyakarta” ditolak.

4. Pelayanan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan gadai emas. Dengan demikian hipotesis keempat (H_{a4}) yang menyatakan “Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa pembiayaan gadai emas syariah di PT. Bank BNI Syariah cabang Kusumanegara Yogyakarta” diterima.

B. Saran

1. Untuk peneliti selanjutnya, faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah jasa gadai emas syariah masih terbatas, sehingga penelitian selanjutnya diharapkan bisa menggunakan variabel yang lebih varian lagi. Seperti faktor prosedur, lingkungan, ekonomi, maupun sosial dari masyarakat.
2. Harapannya, perbankan syariah yang memiliki jasa pembiayaan gadai emas syariah memberikan keringanan terhadap biaya jasa penyimpanan emas maupun biaya administrasi.
3. Diharapkan PT Bank BNI Syariah mampu meningkatkan promosi terhadap keseluruhan dari produk serta jasa yang dimiliki agar masyarakat lebih banyak pengetahuan tentang perbankan syariah.
4. Diharapkan bank mampu mempertahankan pelayanan dan fasilitas yang diberikan kepada nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an

Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Jakarta: PT. Sygma Exa Grafika, 2012.

Buku

Afandi, Yazid *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Logung Printika, 2009.

Ali, Zainuddin, *Hukum Gadai Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2008.

Ansori, Abdul Ghofur, *Gadai Syariah di Indonesia: Konsep, Implementasi, dan Institusionalisasi*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2006.

Asri, Marwab, *Marketing*, Yogyakarta: UPP – AMP YKPN, 1991.

Buchari dan Donni, *Manajemen Bisnis Syariah*, Bandung: Alfabeta, 2009.

Budi, Purbayu dan Ashari, *Analisis dengan Microsoft Excel & SPSS*, Yogyakarta: Andy Offset, 2005.

Charles, Lamb dkk, *Pemasaran*, Jakarta: Salemba Emban Patria, 2001.

Ferdinand, *Metode Penelitian Manajemen: Pedoman Penelitian untuk Penulisan Skripsi, Tesis, dan Desertasi*. Semarang: BP UNDIP, 2006.

Ghozali, Imam *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2005.

_____, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19*, Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2011.

Hadi, Muhammad Sholikul, *Pegadaian Syariah*, Jakarta: Salemba Diniyah, 2002.

Hadi, Samsul dan Widayarini, *Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Ekonisia, 2009.

Imam, Sentot, *Manajemen Pemasaran Bank*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.

Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo, *Metodologi Penelitian Bisnis: Untuk Akuntansi dan Manajemen*, Yogyakarta: BPFE, 2011.

Kelinger, *Asas-asas Penelitian Behaviour*, Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 1993.

- Komputer, Wahana, *Pengelolaan Data Statistik dengan SPSS 16.0*, Jakarta: Penerbit Salemba Infotek, 2009.
- Kotler, Philip, *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian*, alih bahasa Jasa Wasana, Jakarta: Erlangga, 1992.
- _____, *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian*, alih bahasa Jasa Wasana, Jakarta: Erlangga, 1992.
- _____, *Manajemen Pemasaran*, Jilid. 1, Jakarta: Erlangga, 1999.
- _____, dan Gary Amstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Jakarta: Erlangga, 2001.
- _____, dan Kevin Keller, *Manajemen Pemasaran*, alih bahasa Benyamin Molan, Jakarta: PT. Indeks, 2007.
- Lupiyoadi, Rambat dan A. Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa*, (Jakarta: Salemba, 2008),
- _____, *Manajemen Pemasaran Jasa*, Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- Pasaribu, Chaeruddin, *Hukum Perjanjian dalam Islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 1994.
- Qardawi, Yusuf Al-, *Norma Dan Etika Ekonomi Islam*, alih bahasa Zainal Arifin dan Dahlia Husin, Jakarta: Gema Insani Press, 1997.
- Rais, Sasli *Pegadaian Syariah*, Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia, 2005.
- Sarwono, Jonathan, *Analisis Data Penelitian Menggunakan SPSS*, Yogyakarta: Andi Offset, 2006.
- Schiff, Leon dan Leslie Lazar Kanuk, *Perilaku Konsumen*, Jakarta: PT. Indeks, 2008.
- Soeratmo dan Lincoln Arsyad, *Metodologi Penelitian untuk Ekonomi dan Bisnis*, Yogyakarta: Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2003.
- Stanton, *Prinsip Pemasaran*, alih bahasa Yohaner Lamarto, Ed.7, Jakarta: Penerbit Erlangga, 1984.
- Sudarno, *Marketing in Practice*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.
- Sudarsono, Heri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta: Ekonesia, 2008.
- Sugiono, *Metodologi Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2001.

- Sumarwan, Ujang, *Perilaku Konsumen: Teori dan Penerapan dalam Pemasaran*, Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia, 2011.
- Sutisna, *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran*, Bandung: PT. Remaja Roskarya, 2003.
- Swasta, Basu dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta: Liberty, 1995.
- Tahzeh, Ahmad, *Pengantar Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Teras, 2009.
- Tjiptono, Fandy, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: Penerbit Andi, 1997.
- _____, *Perspektif Manajemen dan Pemasaran Kontemporer*, Ed. 1, Cet. 1, Yogyakarta: Andi Offset, 2007.
- Umar, Husein, *Metode Riset*, Jakarta: Ghalia Indah, 2003.
- Yazid, *Pemasaran Jasa Konsep dan Implementasi*, Yogyakarta: Penerbit Ekonisia, 2008.

Karya Ilmiah

- Auditasari, Anisa, “Konsep dan Aplikasi Gadai Syariah (Rahn); Studi Kasus pada Bank Jabar Banten Syariah Cabang Bandung dan BNI Syariah Cabang Jakarta Selatan”, *Skripsi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah*, (2011).
- Damanhur dan Leni Darwina, “Pengaruh Jumlah Taksiran dan Uang Pinjaman terhadap Laba Bersih pada Perum Pegadaian Syariah Kota Lhokseumawe” *Jurnal Aplikasi Manajemen*, Vol. 9:2, (2011).
- Ghozali, Triana Agus, “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Jasa Asuransi Takaful Dana Pendidikan (FULNADI) Study Kasus pada Nasabah PT. Asuransi Takaful Keluarga Cabang Yogyakarta”, *Skripsi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga*, (2010)
- Guffon, Hamzah, “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Produk Qard dengan Gadai Emas di PT. Bank Sumut Syariah Cabang Medan”, *Skripsi Universitas Sumatera Utara*, (2011).
- Hidayat, Irfan, “Analisis Minat Beli Produk Gadai Emas Syariah Bank BPDDIY Syariah Ditinjau dari Pengetahuan Terhadap Produk dan Prinsip Operasional Gadai Emas Syariah,” *Skripsi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga*, (2012).

- Jumadi, Wahyu “Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran Jasa terhadap Kepuasan Konsumen dalam Memilih Produk Jasa PT. Pegadaian Persero Cabang Belopa”, *Skripsi Universitas Hasanuddin*, (2012).
- Kamal, Safwan, “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Menggunakan Dana Talangan Haji dari Bank Muamalat (Studi Kasus Pada Jama’ah Haji KBIH Ar-Rau dan Yogyakarta)”, *Skripsi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga*, (2012).
- Nafiani, Nanik, “Strategi Promosi Produk Gadai Syariah di Perusahaan Umum Pegadaian Syariah cabang Blauran Surabaya”, *Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Sunan Ampel*, (2009).
- Nia, Aprilia, “Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga, dan Promosi terhadap Kepuasan Pelanggan Dyriana Bakery dan Cafe Pandanaran Semarang,” *Skripsi Universitas Diponegoro*, (2013).
- Purba, Siti Mariani, “Analisis Faktor Produk Harga, Promosi, Dan Pelayanan Yang Mempengaruhi Nasabah Untuk Menggunakan Jasa PT. Asuransi Cigna Wilayah Medan”, *Skripsi Universitas Sumatera Utara*, (2009).
- Ramadhani, Nur Amaliah, “Analisis Perlakuan Akuntansi Pembiayaan Gadai Syariah PT. Bank BNI Syariah, TBK, Cabang Makassar,” *Skripsi Universitas Hasanuddin*, (2012).
- Rohman, Anisfatkhur, “Tingkat Kepuasan Nasabah Menggadaikan Barang di Pegadaian Syariah Cabang Kusumanegara”, *Skripsi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga*, (2006).
- Sholichah, Dwi Nur, “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Pegadaian Syariah Cabang Kusumanegara Yogyakarta”, *Skripsi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga*, (2005).
- Sujoko, “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pemakaian Jasa Warnet di Kota Jember”, *Jurnal Manajemen Pemasaran*, Vol. 2:1, (2007).
- Ulihuna, Ahmad, “Pengaruh Pelayanan dan Citra Pegadaian Syariah Terhadap Keputusan Nasabah dalam Menggunakan Jasa Layanan Gadai Pada Layanan Gadai Pada Pegadaian Syariah Cabang Majapahit Semarang”, *Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Walisongo*, (2010).
- Yendra, “Kehandalan Layanan Jasa Gadai terhadap Kepuasan Nasabah pada Perum Pegadaian Kantor Cabang Jayapura”, *Artikel UNIYAP*, Jayapura, (2007).
- Yuniati, Septiana Purna “Pengaruh *Image*, Persepsi Kualitas Pelayanan, dan Harapan Terhadap Loyalitas dengan Variabel Mediasi Kepuasan Nasabah

(Studi Kasus Pada Pegadaian Syariah Kusumanegara Yogyakarta”. *Skripsi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga*, (2012).

Lain-lain

Direktorat Perbankan Syariah, *Outlook Perbankan Syariah 2013* (Jakarta: Bank Indonesia, 2013)

Direktorat Perbankan Syariah, *Statistik Perbankan Syariah Maret 2013*, (Jakarta: Bank Indonesia, 2013),

Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI Nomor 25/DSN-MUI/III/2002 Tentang *Rahn*

Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI Nomor. 26/DSN-MUI/III/2002, Tentang *Rahn Emas*.

Kamus Bisnis dan Bank, Biaya administrasi, http://www.mediabpr.com/kamus-bisnis-bank/biaya_administrasi.aspx, akses 11 Februari 2013.

Mulya, Prayuda, Gadai Emas berbau Spekulasi sangat tidak Syariah, <http://keuangan.kontan.co.id/xlm/gadai-emas-berbau-spekulasi-sangat-tidak-syariah>, akses 9 Februari 2013.

Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 14/7/DPbS Perihal Produk *Qardl* Beranggunan Emas Bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah.

Wawancara dengan Adit, Customer Service *Rahn* PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Kusumanegara Yogyakarta tanggal 30 Mei 2013.

LAMPIRAN 1

ANGKET KEPUTUSAN NASABAH TERHADAP GADAI EMAS SYARIAH PADA BNI SYARIAH DI YOGYAKARTA

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Dengan hormat,

Disela-sela kesibukan Bapak/Ibu pada saat ini, saya Yalisma Dewi yang merupakan mahasiswi Program Study Keuangan Islam di Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta ini memohon pengorbanan waktu Bapak/Ibu untuk mengisi angket yang berisi butir-butir pertanyaan serta pernyataan. Angket ini digunakan untuk mengumpulkan data guna menyusun tugas akhir skripsi yang berjudul “**Pengaruh Nilai Taksiran, Biaya-biaya, Promosi, dan Pelayanan terhadap Keputusan Nasabah Menggunakan Layanan Gadai Emas Syariah (Study Kasus Pada BNI Syariah di Yogyakarta)**” sebagai syarat untuk menyelesaikan studi akhir saya.

Jawaban yang Bapak/Ibu berikan tidak akan dinilai benar atau salah. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati dimohon Bapak/Ibu memberikan jawaban sesuai dengan keadaan yang sesungguhnya. Semua jawaban dan identitas Bapak/Ibu dijamin kerahasiaannya.

Atas kesediaan Bapak/Ibu untuk mengisi angket ini, Saya ucapkan terimakasih. Semoga kebaikan Bapak/Ibu mendapatkan balasan yang setimpal dari Allah SWT.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Yogyakarta, Mei 2013
Hormat Saya,

Yalisma Dewi

I. Karakteristik Responden

Isilah dan lingkari jawaban yang menurut Saudara adalah sesuai dengan kenyataannya.

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
 - a. Laki-laki
 - b. Perempuan
3. Usia Saudara saat ini:
 - a. <16 tahun
 - b. 16 – 25 tahun
 - c. 26 – 35 tahun
 - d. 36 – 45 tahun
 - e. >45 tahun
4. Pendidikan terakhir Saudara:
 - a. SD/ sederajat
 - b. SMP/ sederajat
 - c. SMU/ sederajat
 - d. D3
 - e. S1/S2/S3
5. Pekerjaan Saudara saat ini:
 - a. Pelajar/ Mahasiswa
 - b. Pegawai Negeri
 - c. Wiraswasta
 - d. Karyawan Swasta
 - e. Lain-lain, sebutkan.....
6. Pendapatan Saudara dari profesi Saudara setiap bulan:
 - a. < 1.000.000
 - b. 1.000.000 s.d 2.499.999
 - c. 2.500.000 s.d 4.999.999
 - d. > 5.000.000
7. Rata-rata pengeluaran untuk kebutuhan Saudara setiap bulan :
 - a. < 1.000.000
 - b. 1.000.000 s.d 2.499.999
 - c. 2.500.000 s.d 4.999.999
 - d. >5.000.000
8. Sudah berapa lama Saudara menjadi nasabah di BNI Syariah:
 - a. <1 tahun
 - b. 1 – 2 tahun
 - c. 3 – 4 tahun
 - d. >4 tahun
9. Berapa kali Saudara menggunakan jasa layanan gadai emas syariah di BNI Syariah:
 - a. 1 kali
 - b. 2 kali
 - c. 3 kali
 - d. \geq 4 kali
10. Bagaimana persepsi Saudara mengenai Jasa layanan Gadai Emas Syariah di BNI Syariah:
 - a. Memuaskan
 - b. Tidak memuaskan

II. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah

Menggunakan Jasa Gadai Emas Syariah

Angket ini berisi pernyataan yang menggambarkan pendapat maupun kesan dari Bapak/Ibu/Saudara. Saudara diminta untuk memberikan jawaban berdasarkan persepsi (kenyataan) yang Saudara miliki terhadap beberapa faktor yang mempengaruhi keputusan Saudara menggunakan jasa Gadai Emas Syariah di BNI Syariah.

Berikan tanda centang (√) pada kolom yang telah disediakan sesuai dengan persepsi Bapak/Ibu/Saudara.

Keterangan:

SS : Sangat Setuju

S : Setuju

N : Netral/Ragu-ragu

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

Contoh:

No.	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
1.	Jasa layanan Gadai Emas Syariah di BNI Syariah cepat dan murah		√			
2.	Prosedur pencairan dana cepat dan mudah	√				

A. Faktor Nilai Taksiran (X1)

No.	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
1.	Pada saat nilai taksiran emas <i>tinggi</i> , saya menggadaikan emas di BNI Syariah					
2.	Nilai taksiran yang <i>tidak terlalu rendah</i> dari standar harga pembelian emas yang berlaku saat ini, mendorong saya menggadaikan emas di BNI Syariah					
3.	Saya tertarik dengan jasa gadai emas syariah karena BNI Syariah memberikan nilai taksiran yang <i>lebih tinggi</i> dari jasa gadai emas syariah lainnya					
4.	Saya tertarik dengan jasa gadai emas syariah karena Bank memberikan jumlah pembiayaan yang <i>lebih tinggi</i> dari jasa gadai emas syariah lainnya					
5.	Jumlah pembiayaan yang diberikan sesuai dengan ketentuan BNI Syariah					

B. Faktor Biaya-Biaya (X2)

No.	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
1.	Saya memilih jasa gadai emas syariah karena biaya administrasi yang dikenakan kepada nasabah <i>relatif ringan</i> dan <i>terjangkau</i> dari jasa gadai emas syariah yang lain					
2.	Biaya administrasi yang dikenakan di awal akad <i>tidak</i> membebankan saya untuk menggunakan jasa gadai emas syariah					
3.	Saya memilih jasa gadai emas syariah karena biaya jasa penyimpanan yang dikenakan kepada nasabah <i>relatif ringan</i> dan <i>terjangkau</i> dari jasa gadai emas syariah yang lain					
4.	Biaya jasa penyimpanan/ujroh yang dikenakan oleh BNI Syariah sesuai dengan nilai taksiran emas (<i>Marhun</i>) <i>tidak</i> memberatkan saya dalam menggunakan jasa gadai emas syariah					

C. Faktor Promosi (X3)

No.	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
1.	Informasi dari brosur gadai emas syariah BNI Syariah yang menarik dan mudah dipahami mempengaruhi saya untuk menggadaikan emas di jasa gadai emas syariah BNI Syariah					
2.	Informasi melalui website BNI Syariah mengenai Gadai Emas Syariah yang jelas dan terkini mempengaruhi saya untuk menggadaikan emas di jasa gadai emas syariah BNI Syariah					
3.	Informasi yang diberikan oleh nasabah BNI Syariah lain mengenai gadai emas syariah mempengaruhi saya memilih jasa gadai emas syariah BNI Syariah					
4.	Informasi yang diberikan oleh pegawai bank mengenai Gadai Emas Syariah mempengaruhi saya menggunakan jasa gadai emas syariah di BNI Syariah					

D. Faktor Pelayanan (X4)

No.	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
1.	Saya menggunakan jasa gadai emas syariah karena Customer Service berpenampilan sopan dan rapi pada saat melayani nasabah					
2.	Saya menggunakan jasa gadai emas syariah karena Customer Service selalu memberikan penjelasan mengenai Gadai Emas Syariah dengan jelas, akurat dan dapat diandalkan					
3.	Saya menggunakan jasa gadai emas syariah karena Customer Service cepat tanggap dalam memahami kebutuhan nasabah dan melaksanakan prosedur penggunaan Jasa Gadai Emas Syariah					
4.	Fasilitas yang diberikan kepada pengguna jasa gadai emas syariah di BNI Syariah sangat memadai					
5.	Saya menggunakan jasa gadai emas syariah karena Prosedur pengajuan pembiayaan di BNI Syariah mudah, cepat, dan aman					

E. Variabel Keputusan Nasabah (Y)

No.	Pernyataan	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)
1.	Nilai Taksiran yang diberikan oleh bank kepada nasabah mendorong saya menggunakan jasa Gadai Emas Syariah di BNI Syariah					
2.	Biaya-biaya jasa gadai emas syariah yang dikenakan oleh bank terhadap nasabah mendorong saya menggunakan jasa Gadai Emas Syariah di BNI Syariah					
3.	Promosi yang jelas dan sesuai dengan kenyataan mendorong saya menggunakan jasa Gadai Emas Syariah di BNI Syariah					
4.	Pelayanan serta fasilitas yang tersedia mendorong saya menggunakan jasa Gadai Emas Syariah di BNI Syariah					

LAMPIRAN 2. Data Responden

No.	Jenis Kelamin	Usia	Pendidikan Terakhir	Pekerjaan	Pendapatan	Pengeluaran	Lama menjadi nasabah	Banyak menggunakan jasa gadai	Persepsi Nasabah
1	Perempuan	36-45 tahun	SMP	Wiraswasta	1juta-2juta	1juta-2juta	1-2 tahun	1 kali	Memuaskan
2	Perempuan	26-35 tahun	S1/S2/S3	Karyawan Swasta	2,5juta-5juta	1juta-2juta	1-2 tahun	1 kali	Memuaskan
3	Laki-laki	>45 tahun	S1/S2/S3	Wiraswasta	>5juta	>5juta	1-2 tahun	>4 kali	Memuaskan
4	Laki-laki	36-45 tahun	S1/S2/S3	Karyawan Swasta	>5juta	>5juta	<1 tahun	1 kali	Memuaskan
5	Perempuan	16-25 tahun	S1/S2/S3	Karyawan Swasta	1juta-2juta	1juta-2juta	3-4 tahun	3 kali	Memuaskan
6	Laki-laki	26-35 tahun	D3	Wiraswasta	>5juta	>5juta	<1 tahun	2 kali	Memuaskan
7	Perempuan	26-35 tahun	S1/S2/S3	Wiraswasta	2,5juta-5juta	2,5juta-5juta	1-2 tahun	2 kali	Memuaskan
8	Laki-laki	36-45 tahun	S1/S2/S3	Wiraswasta	>5juta	>5juta	1-2 tahun	>4 kali	Memuaskan
9	Perempuan	>45 tahun	S1/S2/S3	PNS	>5juta	2,5juta-5juta	<1 tahun	1 kali	Memuaskan
10	Laki-laki	36-45 tahun	S1/S2/S3	Karyawan Swasta	>5juta	>5juta	>4 tahun	>4 kali	Memuaskan
11	Laki-laki	26-35 tahun	S1/S2/S3	Wiraswasta	>5juta	>5juta	1-2 tahun	3 kali	Memuaskan
12	Laki-laki	26-35 tahun	S1/S2/S3	Karyawan Swasta	>5juta	>5juta	1-2 tahun	2 kali	Memuaskan
13	Laki-laki	36-45 tahun	S1/S2/S3	Karyawan Swasta	>5juta	>5juta	1-2 tahun	3 kali	Memuaskan
14	Perempuan	16-25 tahun	SMU	Wiraswasta	1juta-2juta	1juta-2juta	1-2 tahun	2 kali	Memuaskan
15	Laki-laki	36-45 tahun	S1/S2/S3	Wiraswasta	2,5juta-5juta	2,5juta-5juta	1-2 tahun	1 kali	Memuaskan
16	Perempuan	16-25 tahun	S1/S2/S3	Karyawan Swasta	2,5juta-5juta	2,5juta-5juta	1-2 tahun	2 kali	Memuaskan
17	Laki-laki	16-25 tahun	S1/S2/S3	BUMN	>5juta	2,5juta-5juta	1-2 tahun	1 kali	Memuaskan
18	Perempuan	26-35 tahun	S1/S2/S3	Karyawan Swasta	2,5juta-5juta	2,5juta-5juta	1-2 tahun	1 kali	Memuaskan
19	Perempuan	26-35 tahun	SMU	Wiraswasta	2,5juta-5juta	2,5juta-5juta	1-2 tahun	1 kali	Memuaskan
20	Perempuan	16-25 tahun	S1/S2/S3	Wiraswasta	1juta-2juta	1juta-2juta	<1 tahun	1 kali	Memuaskan
21	Perempuan	26-35 tahun	D3	Wiraswasta	2,5juta-5juta	<1juta	<1 tahun	1 kali	Memuaskan
22	Laki-laki	>45 tahun	S1/S2/S3	Wiraswasta	>5juta	>5juta	1-2 tahun	2 kali	Memuaskan

23	Perempuan	36-45 tahun	S1/S2/S3	PNS	2,5juta-5juta	2,5juta-5juta	>4 tahun	>4 kali	Memuaskan
24	Laki-laki	26-35 tahun	S1/S2/S3	Karyawan Swasta	>5juta	>5juta	3-4 tahun	2 kali	Memuaskan
25	Perempuan	36-45 tahun	D3	PNS	>5juta	2,5juta-5juta	>4 tahun	>4 kali	Memuaskan
26	Perempuan	26-35 tahun	SMU	PNS	1juta-2juta	1juta-2juta	3-4 tahun	2 kali	Memuaskan
27	Laki-laki	36-45 tahun	D3	Karyawan Swasta	>5juta	2,5juta-5juta	3-4 tahun	3 kali	Memuaskan
28	Perempuan	16-25 tahun	SMU	Pelajar/Mahasiswa	1juta-2juta	1juta-2juta	<1 tahun	1 kali	Memuaskan
29	Laki-laki	36-45 tahun	S1/S2/S3	Wiraswasta	>5juta	>5juta	3-4 tahun	3 kali	Memuaskan
30	Perempuan	16-25 tahun	S1/S2/S3	Wiraswasta	>5juta	>5juta	3-4 tahun	2 kali	Memuaskan
31	Laki-laki	36-45 tahun	S1/S2/S3	Wiraswasta	2,5juta-5juta	2,5juta-5juta	1-2 tahun	1 kali	Memuaskan
32	Laki-laki	36-45 tahun	S1/S2/S3	Karyawan Swasta	>5juta	2,5juta-5juta	<1 tahun	1 kali	Memuaskan
33	Laki-laki	26-35 tahun	S1/S2/S3	Wiraswasta	>5juta	>5juta	1-2 tahun	2 kali	Memuaskan
34	Perempuan	26-35 tahun	SMU	Wiraswasta	2,5juta-5juta	2,5juta-5juta	1-2 tahun	1 kali	Memuaskan
35	Laki-laki	16-25 tahun	S1/S2/S3	Karyawan Swasta	>5juta	>5juta	1-2 tahun	2 kali	Memuaskan
36	Perempuan	26-35 tahun	SMU	Karyawan Swasta	2,5juta-5juta	2,5juta-5juta	1-2 tahun	2 kali	Memuaskan
37	Perempuan	26-35 tahun	SMU	Karyawan Swasta	>5juta	>5juta	<1 tahun	1 kali	Memuaskan
38	Perempuan	16-25 tahun	SMU	Wiraswasta	2,5juta-5juta	2,5juta-5juta	1-2 tahun	1 kali	Memuaskan
39	Perempuan	26-35 tahun	SMU	Wiraswasta	2,5juta-5juta	2,5juta-5juta	<1 tahun	2 kali	Memuaskan
40	Perempuan	16-25 tahun	SMU	Wiraswasta	1juta-2juta	1juta-2juta	1-2 tahun	2 kali	Memuaskan
41	Laki-laki	>45 tahun	S1/S2/S3	Karyawan Swasta	>5juta	2,5juta-5juta	>4 tahun	2 kali	Memuaskan
42	Laki-laki	36-45 tahun	S1/S2/S3	Karyawan Swasta	>5juta	>5juta	3-4 tahun	3 kali	Memuaskan
43	Perempuan	36-45 tahun	S1/S2/S3	PNS	2,5juta-5juta	2,5juta-5juta	>4 tahun	3 kali	Memuaskan

LAMPIRAN 3. Data Kuesioner

No.	Nilai Taksiran (X1)					Biaya-biaya (X2)				Promosi (X3)				Pelayanan (X4)					Keputusan Nasabah (Y)			
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	X4.5	Y1	Y2	Y3	Y4
1	2	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4
2	3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	4	4	4	5	5	5	4	4	3	3	3	4
3	4	4	4	4	4	2	3	3	3	3	3	3	3	5	5	5	4	4	3	3	4	4
4	2	2	2	2	4	3	3	3	3	4	3	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4
5	3	4	3	3	4	4	3	4	3	4	2	4	4	3	4	4	4	3	3	3	4	4
6	4	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5
7	3	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	4
8	4	4	4	4	4	4	4	3	3	2	2	3	3	5	4	4	4	3	4	3	4	4
9	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	2	3	5	4	5	5	4	4	4	4	4
10	4	4	3	3	4	4	4	2	3	2	2	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4
11	4	4	2	2	4	2	3	2	3	4	4	4	4	4	4	5	4	3	4	3	4	4
12	4	4	2	2	4	4	4	4	4	2	2	4	4	5	4	5	5	4	4	4	4	4
13	3	2	2	3	4	3	4	4	4	2	2	3	3	4	4	4	3	3	3	3	4	4
14	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	3	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4
15	2	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4
16	3	4	3	3	4	3	4	3	4	2	2	3	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4
17	4	3	3	3	4	2	3	2	3	2	2	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4
18	3	3	2	2	4	3	4	3	3	2	2	2	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4
19	2	2	2	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4
20	2	2	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4
21	3	3	3	3	4	4	4	4	4	2	2	2	4	5	5	5	4	4	4	3	3	3
22	3	4	4	4	4	3	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4	4
23	2	3	3	4	4	4	3	3	3	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4

24	4	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	3	4	4
25	2	2	2	2	3	4	3	4	4	2	3	3	4	5	5	5	4	4	3	3	3	3
26	3	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	3	4
27	4	4	3	3	4	3	4	4	4	2	2	3	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4
28	4	4	2	2	3	2	3	3	4	2	2	4	4	5	5	5	4	4	4	3	4	4
29	4	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	3	3	3	4
30	4	4	2	3	3	2	3	2	3	2	2	5	4	5	4	4	5	4	4	3	4	4
31	3	3	4	4	4	2	2	3	2	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3
32	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3
33	2	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4
34	3	2	4	4	4	3	2	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3
35	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3
36	4	3	4	4	4	4	3	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4
37	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	4	3	3	4
38	2	2	2	3	4	3	4	3	3	3	3	3	4	4	4	5	5	4	2	2	3	4
39	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	4	4	3	3	3
40	4	3	4	4	4	4	3	2	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	4	3	3	4
41	2	2	4	3	4	3	4	2	3	3	3	4	4	4	4	5	5	4	4	3	4	4
42	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2	2	2	3	3	3	4	4	2	2	3	3
43	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	4	4	3	3	3	3

LAMPIRAN 4. Uji Validitas dan Reliabilitas

1. Nilai Taksiran (X1)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,735	,737	5

Correlations

		NT1	NT2	NT3	NT4	NT5	TOTNT
NT1	Pearson Correlation	1	,762**	,269	,119	,266	,736**
	Sig. (2-tailed)		,000	,082	,447	,085	,000
	N	43	43	43	43	43	43
NT2	Pearson Correlation	,762**	1	,309	,125	,251	,747**
	Sig. (2-tailed)	,000		,044	,424	,105	,000
	N	43	43	43	43	43	43
NT3	Pearson Correlation	,269	,309	1	,804**	,352	,778**
	Sig. (2-tailed)	,082	,044		,000	,021	,000
	N	43	43	43	43	43	43
NT4	Pearson Correlation	,119	,125	,804**	1	,333	,656**
	Sig. (2-tailed)	,447	,424	,000		,029	,000
	N	43	43	43	43	43	43
NT5	Pearson Correlation	,266	,251	,352	,333	1	,552**
	Sig. (2-tailed)	,085	,105	,021	,029		,000
	N	43	43	43	43	43	43
TOTNT	Pearson Correlation	,736**	,747**	,778**	,656**	,552**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	43	43	43	43	43	43

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

2. Biaya-biaya (X2)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,774	,786	4

Correlations

		BB1	BB2	BB3	BB4	TOTBB
BB1	Pearson Correlation	1	,446**	,304*	,340*	,699**
	Sig. (2-tailed)		,003	,047	,026	,000
	N	43	43	43	43	43
BB2	Pearson Correlation	,446**	1	,446**	,719**	,826**
	Sig. (2-tailed)	,003		,003	,000	,000
	N	43	43	43	43	43
BB3	Pearson Correlation	,304*	,446**	1	,615**	,756**
	Sig. (2-tailed)	,047	,003		,000	,000
	N	43	43	43	43	43
BB4	Pearson Correlation	,340*	,719**	,615**	1	,836**
	Sig. (2-tailed)	,026	,000	,000		,000
	N	43	43	43	43	43
TOTBB	Pearson Correlation	,699**	,826**	,756**	,836**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	
	N	43	43	43	43	43

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

3. Promosi (X3)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,839	,840	4

Correlations

		PR1	PR2	PR3	PR4	TOTPR
PR1	Pearson Correlation	1	,859**	,500**	,476**	,881**

	Sig. (2-tailed)		,000	,001	,001	,000
	N	43	43	43	43	43
PR2	Pearson Correlation	,859**	1	,424**	,431**	,846**
	Sig. (2-tailed)	,000		,005	,004	,000
	N	43	43	43	43	43
PR3	Pearson Correlation	,500**	,424**	1	,719**	,789**
	Sig. (2-tailed)	,001	,005		,000	,000
	N	43	43	43	43	43
PR4	Pearson Correlation	,476**	,431**	,719**	1	,769**
	Sig. (2-tailed)	,001	,004	,000		,000
	N	43	43	43	43	43
TOTPR	Pearson Correlation	,881**	,846**	,789**	,769**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	
	N	43	43	43	43	43

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

4. Pelayanan (X4)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,853	,855	5

Correlations

		PL1	PL2	PL3	PL4	PL5	TOTPL
PL1	Pearson Correlation	1	,736**	,743**	,492**	,419**	,875**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,001	,005	,000
	N	43	43	43	43	43	43
PL2	Pearson Correlation	,736**	1	,868**	,273	,413**	,835**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,077	,006	,000
	N	43	43	43	43	43	43
PL3	Pearson Correlation	,743**	,868**	1	,441**	,430**	,889**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,003	,004	,000
	N	43	43	43	43	43	43
PL4	Pearson Correlation	,492**	,273	,441**	1	,594**	,698**

	Sig. (2-tailed)	,001	,077	,003		,000	,000
	N	43	43	43	43	43	43
PL5	Pearson Correlation	,419**	,413**	,430**	,594**	1	,672**
	Sig. (2-tailed)	,005	,006	,004	,000		,000
	N	43	43	43	43	43	43
TOTPL	Pearson Correlation	,875**	,835**	,889**	,698**	,672**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	43	43	43	43	43	43

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

5. Keputusan Nasabah (Y)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
,755	,754	4

Correlations

		KN1	KN2	KN3	KN4	TOTKN
KN1	Pearson Correlation	1	,516**	,539**	,438**	,844**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,003	,000
	N	43	43	43	43	43
KN2	Pearson Correlation	,516**	1	,384*	,172	,694**
	Sig. (2-tailed)	,000		,011	,270	,000
	N	43	43	43	43	43
KN3	Pearson Correlation	,539**	,384*	1	,553**	,808**
	Sig. (2-tailed)	,000	,011		,000	,000
	N	43	43	43	43	43
KN4	Pearson Correlation	,438**	,172	,553**	1	,685**
	Sig. (2-tailed)	,003	,270	,000		,000
	N	43	43	43	43	43
TOTKN	Pearson Correlation	,844**	,694**	,808**	,685**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	
	N	43	43	43	43	43

Correlations

		KN1	KN2	KN3	KN4	TOTKN
KN1	Pearson Correlation	1	,516**	,539**	,438**	,844**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,003	,000
	N	43	43	43	43	43
KN2	Pearson Correlation	,516**	1	,384*	,172	,694**
	Sig. (2-tailed)	,000		,011	,270	,000
	N	43	43	43	43	43
KN3	Pearson Correlation	,539**	,384*	1	,553**	,808**
	Sig. (2-tailed)	,000	,011		,000	,000
	N	43	43	43	43	43
KN4	Pearson Correlation	,438**	,172	,553**	1	,685**
	Sig. (2-tailed)	,003	,270	,000		,000
	N	43	43	43	43	43
TOTKN	Pearson Correlation	,844**	,694**	,808**	,685**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	
	N	43	43	43	43	43

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).



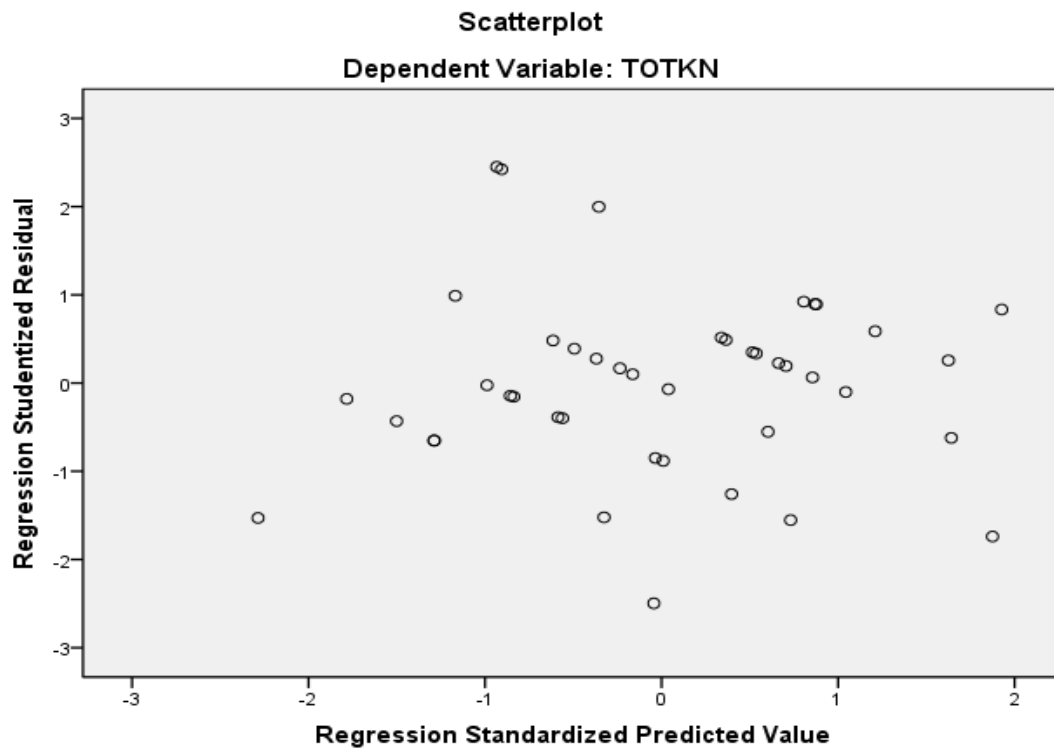
LAMPIRAN 5. Uji Asumsi Klasik

Uji Multikolinieritas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	3,526	2,133		1,653	,107		
TOTNT	,247	,079	,391	3,127	,003	,962	1,039
TOTBB	-,009	,096	-,012	-,095	,925	,900	1,111
TOTPR	,071	,078	,113	,905	,371	,970	1,031
TOTPL	,294	,076	,489	3,883	,000	,948	1,055

a. Dependent Variable: TOTKN

Uji Heteroskedastisitas



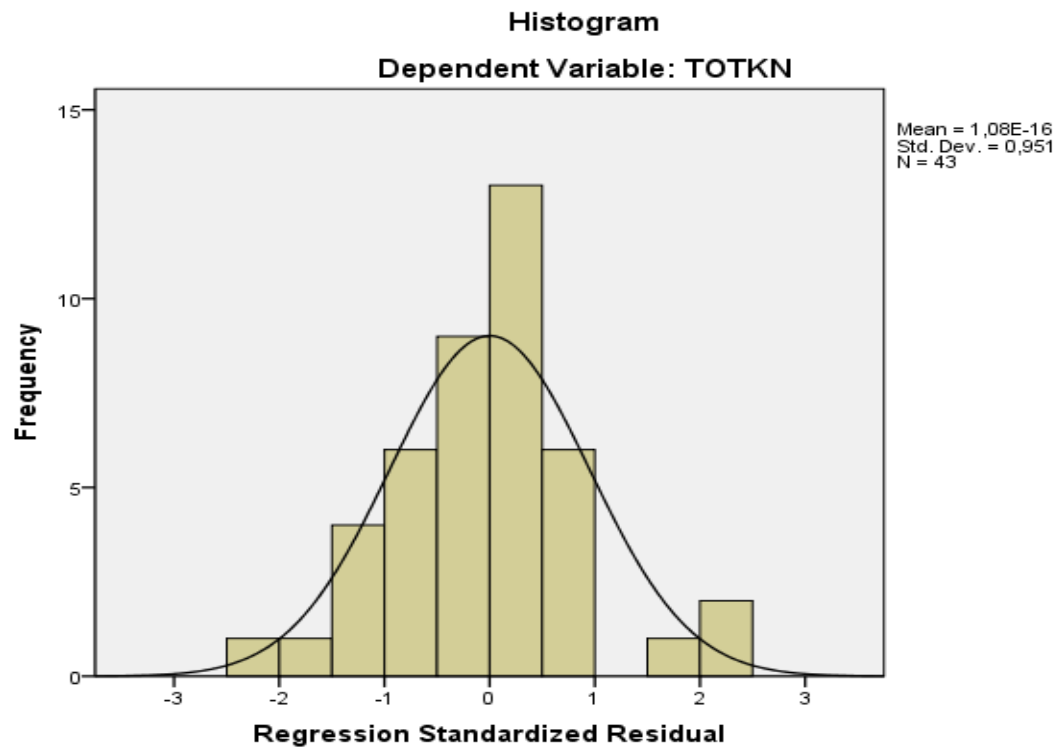
Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		43
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	1,18991279
Most Extreme Differences	Absolute	,096
	Positive	,096
	Negative	-,082
Kolmogorov-Smirnov Z		,632
Asymp. Sig. (2-tailed)		,819

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.



LAMPIRAN 6. Analisis Regresi Linier Berganda (IBM Spss 19)

Uji Koefisien R²

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,654 ^a	,428	,367	1,251

a. Predictors: (Constant), TOTPL, TOTPR, TOTNT, TOTBB

b. Dependent Variable: TOTKN

Uji Statistik F (*simultan*)

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	44,439	4	11,110	7,099	,000 ^a
	Residual	59,467	38	1,565		
	Total	103,907	42			

a. Predictors: (Constant), TOTPL, TOTPR, TOTNT, TOTBB

b. Dependent Variable: TOTKN

Uji Statistik t (*partial*)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	3,526	2,133		1,653	,107		
	TOTNT	,247	,079	,391	3,127	,003	,962	1,039
	TOTBB	-,009	,096	-,012	-,095	,925	,900	1,111
	TOTPR	,071	,078	,113	,905	,371	,970	1,031
	TOTPL	,294	,076	,489	3,883	,000	,948	1,055

a. Dependent Variable: TOTKN

TABEL 15 : TABEL t dan r product moment dengan signifikansi 5%

df	Tabel t one tail	Tabel t two tail	Tabel r one tail	Tabel r two tail
1	6.3138	12.7062	0.9877	0.9969
2	2.9200	4.3027	0.9000	0.9500
3	2.3534	3.1824	0.8054	0.8783
4	2.1318	2.7764	0.7293	0.8114
5	2.0150	2.5706	0.6694	0.7545
6	1.9432	2.4469	0.6215	0.7067
7	1.8946	2.3646	0.5822	0.6664
8	1.8595	2.3060	0.5494	0.6319
9	1.8331	2.2622	0.5214	0.6021
10	1.8125	2.2281	0.4973	0.5760
11	1.7959	2.2010	0.4762	0.5529
12	1.7823	2.1788	0.4575	0.5324
13	1.7709	2.1604	0.4409	0.5140
14	1.7613	2.1448	0.4259	0.4973
15	1.7531	2.1314	0.4124	0.4821
16	1.7459	2.1199	0.4000	0.4683
17	1.7396	2.1098	0.3887	0.4555
18	1.7341	2.1009	0.3783	0.4438
19	1.7291	2.0930	0.3687	0.4329
20	1.7247	2.0860	0.3598	0.4227
21	1.7207	2.0796	0.3515	0.4132
22	1.7171	2.0739	0.3438	0.4044
23	1.7139	2.0687	0.3365	0.3961
24	1.7109	2.0639	0.3297	0.3882
25	1.7081	2.0595	0.3233	0.3809
26	1.7056	2.0555	0.3172	0.3739
27	1.7033	2.0518	0.3115	0.3673
28	1.7011	2.0484	0.3061	0.3610
29	1.6991	2.0452	0.3009	0.3550
30	1.6973	2.0423	0.2960	0.3494
31	1.6955	2.0395	0.2913	0.3440
32	1.6939	2.0369	0.2869	0.3388
33	1.6924	2.0345	0.2826	0.3338
34	1.6909	2.0322	0.2785	0.3291
35	1.6896	2.0301	0.2746	0.3246
36	1.6883	2.0281	0.2709	0.3202
37	1.6871	2.0262	0.2673	0.3160
38	1.6860	2.0244	0.2638	0.3120
39	1.6849	2.0227	0.2605	0.3081
40	1.6839	2.0211	0.2573	0.3044
41	1.6829	2.0195	0.2542	0.3008
42	1.6820	2.0181	0.2512	0.2973
43	1.6811	2.0167	0.2483	0.2940
44	1.6802	2.0154	0.2455	0.2907
45	1.6794	2.0141	0.2429	0.2876
46	1.6787	2.0129	0.2403	0.2845
47	1.6779	2.0117	0.2377	0.2816
48	1.6772	2.0106	0.2353	0.2787
49	1.6766	2.0096	0.2329	0.2759
50	1.6759	2.0086	0.2306	0.2732
51	1.6753	2.0076	0.2284	0.2706
52	1.6747	2.0066	0.2262	0.2681
53	1.6741	2.0057	0.2241	0.2656
54	1.6736	2.0049	0.2221	0.2632
55	1.6730	2.0040	0.2201	0.2609
56	1.6725	2.0032	0.2181	0.2586
57	1.6720	2.0025	0.2162	0.2564
58	1.6716	2.0017	0.2144	0.2542
59	1.6711	2.0010	0.2126	0.2521
60	1.6706	2.0003	0.2108	0.2500
61	1.6702	1.9996	0.2091	0.2480
62	1.6698	1.9990	0.2075	0.2461
63	1.6694	1.9983	0.2058	0.2441
64	1.6690	1.9977	0.2042	0.2423
65	1.6686	1.9971	0.2027	0.2404
66	1.6683	1.9966	0.2012	0.2387
67	1.6679	1.9960	0.1997	0.2369
68	1.6676	1.9955	0.1982	0.2352
69	1.6672	1.9949	0.1968	0.2335
70	1.6669	1.9944	0.1954	0.2319
71	1.6666	1.9939	0.1940	0.2303
72	1.6663	1.9935	0.1927	0.2287
73	1.6660	1.9930	0.1914	0.2272

43-2
= 41.

LAMPIRAN 8. TERJEMAHAN AL- QURAN

No.	HLM	FN	TERJEMAHAN
1	17	13	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 bertakwa 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 (2): 283)
2	31	44	Barang siapa membawa kebaikan, maka dia memperoleh (balasan) yang lebih baik daripadanya, sedang mereka merasa aman dari kejutan-kejutan (yang dahsyat) pada hari itu. (QS. An Naml (27) : 89)
3	32	45	Telah menceritakan kepada kami [Abu Kuraib], telah menceritakan kepada kami [Waki'] dari ['Ali bin Ṣalih] dari [Salamah bin Kuhail] dari [Abu Salamah] dari [Abu Hurairah] ia berkata: Rasulullah shallahu'alaihi wasallam mencari pinjaman seekor unta 1 tahun, lalu beliau memberinya seekor (berumur) satu tahun lebih baik dari untanya. Beliau bersabda: "Sebaik-baik kailian adalah yang membayar (hutang atau pinjaman)." (HR. Tirmiẓi: No.1237)
4	33	51	Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa (4): 29)
5	33	53	Telah menceritakan kepada kami [Muhammad bin Muqatil] telah mengabarkan kepada kami ['Abdullah]

telah mengabarkan kepada kami [Zakariya'] dari [Asy-Sya'biy] dari [Abu Hurairah radliallahu 'anhu] berkata: Rasulullah shalallahu 'alaihi wasallam bersabda: "(Hewan) boleh dikendarai jika digadaikan dengan pembayaran tertentu, susu hewan juga boleh diminum bila digadaikan dengan pembayaran tertentu, dan berterhadap orang yang mengendarai dan meminum susunya wajib membayar". (HR. Bukhari: No. 2329)

6 35 59 Dan janganlah kamu mengatakan terhadap apa yang disebut-sebut oleh lidahmu secara dusta "ini halal dan ini haram," mengadakan kebohongan terhadap Allah. Sesungguhnya orang yang mengada-ada terhadap Allah tidak akan beruntung. (QS. An-Nahl (16) : 116)

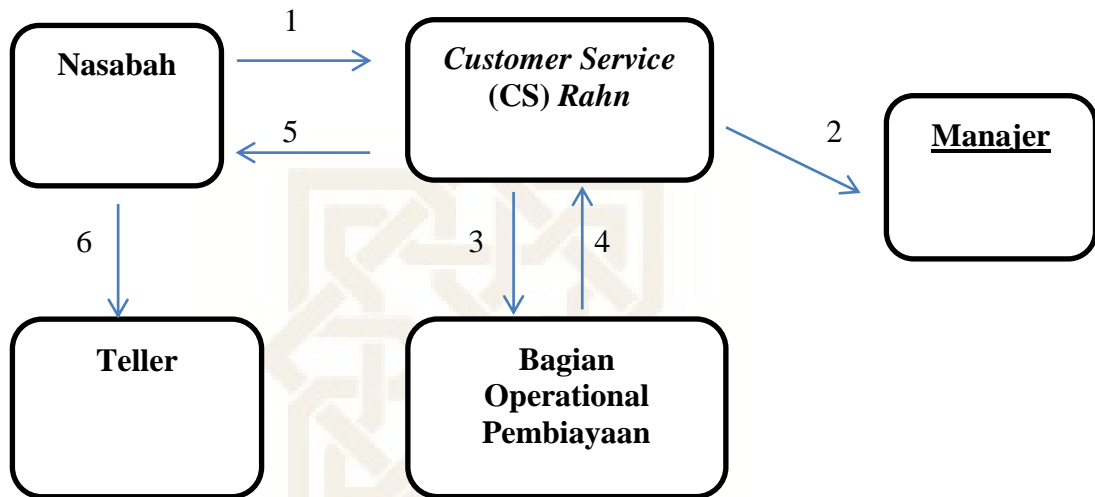
7 36 62 Maka berkat rahmat Allah engkau (Muhammad) berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya engkau bersikap keras dan berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekitarmu. (QS. Ali Imran (3) : 159)



LAMPIRAN 9. Wawancara¹

1. Bagaimana mekanisme dan prosedur pencairan dana pada jasa gadai emas syariah di PT Bank BNI Syariah kantor cabang Kusumanegara Yogyakarta?

Jawaban:



Keterangan

1. Nasabah menyatakan pengajuan gadai emas, membuka rekening tabungan iB Hasanah. Nasabah menyerahkan emas berserta sertifikat yang hendak digadai kepada CS Rahn. Nasabah mengisi formulir dan menandatangani akad pengajuan gadai kemudian diserahkan kembali kepada CS Rahn.
2. Customer service (CS) Rahn, menerima dan menaksir emas dari nasabah, memberitahukan akad, prosedur pembiayaan Gadai Emas iB Hasanah, beserta besaran pinjaman yang akan diterima. CS Rahn menaksir kembali emas dan membuat perhitungan gadai.
3. CS memberitahukan perhitungan nilai taksiran emas yang hendak digadai dan besaran pinjaman kepada manajer. Manajer meneliti kembali

¹Adit, *Wawancara* dengan Customer Service Rahn Bank BNI Syariah Kantor Cabang Kusumanegara, Yogyakarta pada 29 Juni 2013

perhitungan pembiayaan yang akan diberikan dan emas yang hendak digadaikan.

4. CS meneruskan prosedur pemcairan dana pinjaman kepada Bagian Operational Pembiayaan (BOP). BOP mencairkan dana pinjaman gadai dan memasukkan kedalam rekening nasabah.
 5. CS memberitahukan kepada nasabah bahwa transaksi gadai sudah berhasil dengan menunjukkan dana pinjaman telah masuk ke dalam rekening nasabah, kemudian memberikan Sertifikat Gadai Emas iB Hasanah, dan mempersilahkan nasabah mencairkan dana di teller.
 6. Nasabah mecairkan dana di teller.
2. Fasilitas yang diberikan kepada nasabah gadai?

Jawaban:

- a. Dana Pembiayaan
 - b. Sertifikat Gadai Emas iB Hasanah
 - c. Akad pembiayaan Gadai Emas iB Hasanah
 - d. Tempat penyimpanan *marhun*
 - e. Asuransi
3. Bagaimana biaya-biaya dikenakan kepada nasabah?
- a. Biaya administrasi dan materai
Biaya adminitrasi sebesar Rp 10.000,00 dan materai Rp 6.000,00 dikenakan kepada nasabah di awal akad. Biaya ini diambil langsung dengan memotong dari dana pinjaman yang telah diterima nasabah.
 - b. Biaya jasa penyimpanan *marhun*
Biaya jasa/*ujroh* sebesar 1,6% dari nilai taksiran *marhun*, dan dihitung secara harian. Biaya *ujroh* dikenakan pada saat pelunasan ditambahkan dengan dana pinjaman.
 - c. Biaya tutup buku
Biaya tutup buku sebesar Rp 15.000,00 dikenakan pada saat pelunasan bersama dengan dana pinjaman dan biaya *ujroh*.

4. Pendapatan gadai masuk dalam laporan keuangan pada jurnal apa ?

Jawaban:

- a. Pembiayaan yang diberikan masuk dalam piutang *Qard*.
- b. *Ujroh*/biaya jasa penyimpanan dan biaya administrasi masuk ke piutang Ijarah.

5. Siapa yang menentukan besaran nilai taksiran, biaya-biaya?

Jawaban:

PT Bank BNI Syariah Pusat.

6. Apa saja yang menjadi syarat wajib bagi nasabah gadai ?

Jawaban:

- a. Memiliki rekening tabungan di PT Bank BNI Syariah,
- b. Memiliki *marhun* berupa emas batangan bersertifikat kepemilikan pribadi

7. Bagaimana solusi apabila nasabah tidak sanggup melunasi pinjamannya?

Jawaban:

Nasabah diberikan 2x perpanjangan akad gadai. Kemudian apabila pada akad kedua nasabah belum sanggup membayar, 1 minggu setelah tanggal jatuh tempo pelunasan bank memberikan informasi atau peringatan kepada nasabah. Apabila nasabah hendak menjual *marhun* untuk melunasi pinjamannya, maka bank memfasilitasi untuk penjualan *marhun* kemudian hasil penjualan dibayarkan untuk melunasi hutang nasabah. Sisa dari hasil penjualan *marhun* diberikan kembali kepada nasabah melalui rekening. Apabila hasil penjualan kurang memenuhi pelunasab pinjaman, maka kekurangannya dibebankan kepada nasabah.

LAMPIRAN 10. Perhitungan Gadai Emas Syariah iB Hasanah

Nasabah ingin menggadaikan Logam Mulia 24 K

10 Gr ✓

Harga Taksiran per Gr BNI Syariah = Rp 454,250 per Gr ✓
 Berat = 10 Gr
 Taksiran BNI Syariah = Rp 4,542,500

Qardh/pinjaman dari BNI Syariah = Rp 4,542,500 x 80% = Rp 3,634,000 ✓

Biaya yang dibayar dimuka

a. Biaya Administrasi = Rp 10,000 ✓ Harga/Gr saat ini (tergantung nilai taksirannya)
 b. Biaya Materai = Rp 6,000 ✓

Biaya yang dibayar saat penebusan/jatuh tempo/perpanjangan (akad per 4 bulan) ✓ Harga/Gr saat ini

- Ujroh/fee pemeliharaan dihitung secara harian sbb:

Rate Normal = 1,6%/30 hari
 Ujroh = 0,053% x Rp 4,542,500 x 120 hari
 = Rp 290,720 ✓

Ujroh harian = Rp 2,423 per hari 2423 x hari sampai pelunasan

- Biaya tutup rekening pembiayaan = Rp 15,000

- Qardh / pinjaman dari BNI Syariah	= Rp. 3.634.000,-
(-) Biaya administrasi	= 10.000,-
(-) Biaya materai	= 6.000,-
	<hr/>
- Pembiayaan yang diberikan	Rp 3.618.000,-
(+) Biaya Sewa /ujroh	= 290.720,-
(+) Biaya Tutup Buku	= 15.000,-
	<hr/>
- Total yang harus dibayar pada saat jatuh tempo	= Rp 3.923.000,-

LAMPIRAN 11. Akad Pembiayaan Gadai Emas Syariah iB Hasanah



BISMILLAHIRAHMANNIRRAHIM

AKAD PEMBIAYAAN GADAI EMAS NO. YGS//RAHN/

Yang bertanda tangan dibawah ini :

- I. PT. Bank BNI Syariah, dalam hal ini diwakili oleh sebagaimana tertera pada akhir akad ini, selanjutnya disebut BANK
- II. Pemberi gadai adalah orang yang nama atau identitas lengkapnya sebagaimana tertera pada akhir akad ini, selanjutnya disebut NASABAH

BANK dan NASABAH selanjutnya disebut Para Pihak, Para Pihak sepakat untuk membuat dan melaksanakan Akad Pembiayaan Gadai Emas (selanjutnya disebut Akad) dengan persyaratan dan ketentuan sebagai berikut :

1. BANK dengan ini menyalurkan pembiayaan (Qord) kepada NASABAH sejumlah sebagaimana tertera dalam Surat Bukti Gadai Emas dan NASABAH mengakui telah berhutang kepada BANK sejumlah sebagaimana tertera dalam Surat Bukti Gadai Emas.
2. Penggunaan Dana Pembiayaan (Qord) harus sesuai dengan prinsip syariah.
3. Tanggal; dan jangka waktu Akad sebagaimana tertera dalam Surat Bukti Gadai Emas.
4. NASABAH wajib melunasi seluruh jumlah pembiayaan/ hutangnya sebagaimana dimaksud Pasal 1 Akad ini serta kewajiban - kewajiban lainnya yang timbul berdasarkan Akad ini pada saat tanggal jatuh tempo sebagaimana tertera dalam Surat Bukti Gadai Emas
5. Guna menjamin pelunasan pembiayaan (Qord), NASABAH dengan ini mengikatkan diri untuk menyerahkan barang jaminan dengan prinsip Rahn (Gadai) kepada BANK sebagaimana tertera dalam Surat Bukti Gadai Emas.
6. NASABAH setuju untuk menyimpan barang jaminan pada Pasal 5 Akad ini pada tempat penyimpanan yang dimiliki BANK dengan ketentuan NASABAH membayar biaya (ujrah) pemeliharaan dan penyimpanan senilai yang tertera dalam Surat Bukti Gadai Emas, yang berlaku sejak Akad ini ditandatangani dan dipungut pada saat jatuh tempo pembiayaan.
7. Dalam hal tanggal jatuh tempo pelunasan pembiayaan (Qord), pembayaran biaya pemeliharaan dan penyimpanan pada Pasal 1 dan Pasal 6 Akad ini bertepatan dengan bukan hari kerja BANK, maka NASABAH wajib melunasi pembiayaan, biaya pemeliharaan dan penyimpanan pada satu hari kerja sebelum BANK tidak beroperasi.
8. Pada saat jatuh tempo pembiayaan, NASABAH dapat diberikan tenggang waktu pelunasan pembiayaan selama 14 (empat belas) hari kalender sejak tanggal jatuh tempo pembiayaan, dan selama tenggang waktu tersebut NASABAH dikenakan biaya (ujrah) pemeliharaan dan penyimpanan barang jaminan perhari yang dipungut pada saat pelunasan pembiayaan/ hutang.
9. NASABAH dengan ini menyatakan bahwa :
 - Barang jaminan yang diserahkan benar - benar milik NASABAH, tidak ada pihak lain yang ikut memiliki/ mempunyai hak berupa apapun, tidak dijadikan jaminan dengan cara bagaimanapun kepada pihak lain, tidak tersangkut dalam perkara maupun sengketa serta bebas dari sitaan
 - Menjamin, bahwa barang jaminan tersebut adalah benar dan asli, apabila dikemudian hari ternyata barang jaminan tidak asli/ palsu, bersedia menanggung segala risiko dan mengganti seluruh kerugian yang timbul karenanya
 - Membebaskan dan melindungi BANK dari segala risiko yang timbul karena tuntutan dan atau gugatan Pihak Ketiga dan atau ahli waris sehubungan dengan barang jaminan tersebut
10. Dalam hal pelunasan pembiayaan dilakukan melalui rekening NASABAH yang terdapat pada BANK, maka dengan ini NASABAH memberi kuasa kepada BANK yang tidak dapat ditarik kembali dan tidak akan berakhir karena sebab apapun, termasuk sebab yang ditentukan dalam Pasal 1813 KUHPerdara untuk mendebet sejumlah uang guna melunasi pembiayaan dan biaya pemeliharaan dan penyimpanan yang timbul dari akad ini.
11. Apabila NASABAH tidak melunasi seluruh pembiayaan/ hutangnya dan biaya pemeliharaan dan penyimpanan kepada BANK pada saat jatuh tempo sampai dengan masa tenggang, maka NASABAH dengan ini menyetujui dan memberi kuasa dengan hak substitusi kepada BANK, kuasa mana merupakan bagian penting dan tidak terpisahkan dari Akad ini, dan oleh karenanya kuasa ini tidak akan berakhir karena sebab - sebab apapun termasuk tetapi tidak terbatas pada sebab - sebab yang ditentukan dalam Pasal 1813 KUHPerdara untuk :
 - a. Mencairkan /menjual/menyuruh menjual/memindahkan/menyerahkan barang jaminan tersebut baik dihadapan umum maupun dibawah tangan serta dengan cara lain dengan harga yang pantas menurut BANK dan uang hasil penjualan barang jaminan tersebut digunakan untuk membayar/melunasi pembiayaan/ hutang, biaya pemeliharaan, penyimpanan dan biaya - biaya lain yang terhutang oleh NASABAH kepada BANK.
 - b. Menyalurkan kelebihan hasil penjualan barang jaminan sebagai Zakat Infaq Shadaqah yang pelaksanaannya diserahkan kepada BANK dalam hal NASABAH tidak mengambil kelebihan hasil penjualan barang jaminan dalam jangka waktu 1 (satu) tahun sejak dilaksanakannya penjualan.
12. Dalam hal hasil penjualan barang jaminan tidak mencukupi untuk melunasi pembiayaan biaya pemeliharaan dan penyimpanan NASABAH, maka NASABAH wajib membayar sisa kewajibannya kepada BANK sejumlah kekurangannya.
13. Pelunasan pembiayaan/hutang, biaya pemeliharaan dan penyimpanan oleh NASABAH atau kuasanya dilakukan bersamaan dengan pengambilan barang jaminan oleh NASABAH/kuasanya, dengan ketentuan apabila NASABAH tidak mengambil Barang Jaminan bersamaan dengan pelunasan pembiayaan, biaya pemeliharaan dan penyimpanan maka Bank tidak bertanggung jawab terhadap Barang Jaminan dan segala risiko yang terjadi atas barang jaminan tersebut.
14. Jika barang jaminan hilang bukan karena keadaan memaksa (Force Majeure) dengan ketentuan bahwa keadaan memaksa adalah tidak terbatas pada bencana alam, perang, pemogokan, sabotase, dan huru hara, maka NASABAH akan mendapat penggantian dari BANK maksimal sebesar taksiran nilai barang jaminan dimaksud dalam Akad ini.
15. Segala perselisihan yang timbul dari Akad ini yang berkaitan dengan hak dan kewajiban yang timbul dari Akad ini dilaksanakan secara musyawarah mufakat, apabila penyelesaiannya perselisihan secara musyawarah mufakat tidak berhasil maka penyelesaian perselisihan dilaksanakan melalui Pengadilan Agama di wilayah Kantor Cabang BANK berdomisili.
16. Segala biaya yang timbul dari Akad ini menjadi beban NASABAH

BANK

NASABAH

Materai



BNI IB Gadaai Emas

SURAT BUKTI GADAI EMAS

SLIP PENGAMBILAN

Kantor Cabang :

SYARIAH YOGYAKARTA

Nama Nasabah

Dewita

Nama Nasabah

Alamat Domisili /
Kode Pos

Glagah UH 4/277 RT/RW:007/002 Warungboto Umbulharjo Yogyakarta

Alamat

Nomor KTP/SIM

3471135009580002

Nama or KTP/SIM

Pekerjaan

PNS

Pekerjaan

Tujuan Penggunaan

pendidikan

Tujuan

Tanggal Lelang/jual

Nilai Taksiran

Nilai Taksiran

Rp. 4,542,500

Nilai Leksuzan

Rincian Barang Jaminan

(1 (satu) LM Antam dlm 24 K 10 gr Mo. GXR 069)=10 gr

Uang
 Barang Jaminan

Nomor Akad
Nama or
YGS/025/RAHN/2013
YGS /...../ RAHN /.....

Tanggal Akad
Tanggal
3/06/2013

Tanggal Jatuh Tempo
Tanggal
1/10/2013

Jumlah Pembayaran
Pembayaran
Rp. 3,634,000

Biaya Pemeliharaan
Uraian
Rp. 2,423

Biaya Administrasi
Admin
Rp. 10,000

Biaya Tutup Rekg
Tutup rekg
Rp. 15,000

Biaya Lain-lain
By lain2
Rp. 6,000

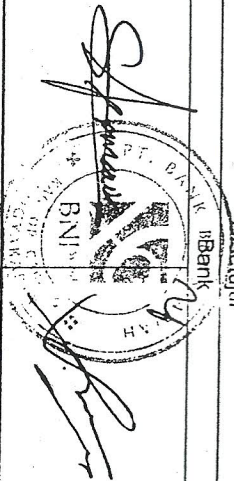
Tanda Tangan Nasabah

Disetujui

IBank

Ketentuan Gadaai :

1. Jangka waktu pembiayaan dan penyimpanan maksimum Hari dan dapat diperpanjang dengan membuat akad baru
2. Menanti ketentuan-ketentuan akad seperti yang tercantum dibalik Surat bukti Gadaai Emas ini.
3. Surat Bukti Gadaai Emas ini dipakai sebagai tanda terima uang dan tanda terima penyimpanan barang oleh Nasabah



Signature

Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu" (QS. Al-Maidah 5 : 1)

Bismillaahirrahmaanirrahim

Kantor Cabang/Tip: KOP AMBARUKMO YOGYAKARTA

No. KTP/Paspor: 34711360095600002

Nama lengkap: DEWITA

Alamat: DSN TAKAN LOR RT/RW 001004 PABELAN SEMARANG

Kode Pos: _____

Telp. _____

Rincian Barang Jaminan:

SATU LOGAM MULIA DT24K BERAT 10GRAM KODE GXR 069.
SERTIFIKAT ANTAM TANPA KUITANSI TOKO.



RIDWAN PANCA PUTRA

Terbilang: _____

NASABAH

DEWITA

PENAKSIR

TRULUTAMI

SURAT BUKTI
GADAI EMAS BSM

Nomor: LD1325979403

Tanggal: 16 SEPTEMBER 2013

Tanggal jatuh tempo: 16 JANUARI 2014

Tanggal jual barang jaminan: 19 JANUARI 2014

Nilai teksiran (Rp): 4,180,000.00

Biaya administrasi (Rp): (25,000.00)

Biaya pemeliharaan (Rp): 163,920.00

Pembayaran (Rp): 3,762,000.00

GADAI BARU

KETUPAT EMAS

Periode Juli s.d September 2013

Nomor: 167R0584

Tanggal: 16 SEPTEMBER 2013

Tanggal jual barang jaminan: 19 JANUARI 2014

Nilai teksiran (Rp): 4,180,000.00

Pembayaran (Rp): 3,762,000.00

TIGA JUTA TUJUH RATUS ENAM PULUH DUA RIBU RUPIAH

Ketentuan Pembayaran:

Dengan menandatangani Surat Bukti Gadai Emas ini maka kedua belah pihak sepakat dan setuju untuk tunduk dan mematuhi syarat dan ketentuan-ketentuan akad seperti yang tercantum di balik Surat Bukti Gadai Emas ini berikut perubahan/penambahan/pembaharuannya.

SERTIFIKAT GADAI SYARIAH

Gadai IB

Cabang
Telepon

NO SGS : 051000125

No. Aplikasi :

051A1D8770

SLIP PENGAMBILAN

Jaminan

Akad Baru

No. SGS :

No. Aplikasi :

Bulan & Gol. Pinjaman :

Tanggal Akad :

Tanggal Jatuh Tempo :

Nilai Takhsiran :

Nilai Pinjaman :

Tanda Terhina :

No. Register :

0342708

Nama :
No. KTP :
Alamat Domisili :
Telepon :

HP :
Keterangan Jaminan :

KETENTUAN GADAI

1. Jangka waktu gadai dan pinjaman maksimum Hari dan dapat diperpanjang dengan membuat akad kembali.
2. Menanti ketentuan - ketentuan akad seperti yang tercantum di balik Sertifikat Gadai Syariah ini.
3. Sertifikat Gadai Syariah ini digunakan sebagai tanda terhina uang oleh nasabah.

TANDA TANGAN NASABAH

AMMAN LATIFAH DODID

PEMAKSIR

PEJABAT BANK

No. Takhsiran	04307677	12 FEB 2013 14:1
Nilai Pinjaman	5.500.000,00	
Biaya Sewa/Le Har	04.350,00	
Biaya Administrasi	0,00	
Biaya Lainnya		
Kode Transaksi		

04307677 12 FEB 2013 14:1
GADAI
TELLER KCP BANTUL SUDIRMAN



PERMOHONAN GADAI EMAS SYARIAH

Bismillahirrahmanirrahim

" 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) " Q.S. Al-Baqarah : 283

KANTOR CABANG SYARIAH YOGYAKARTA

Jenis Permohonan *)

Nama Nasabah :
Nama Ibu Kandung :
Alamat :
Kode Pos : Telepon
KTP / SIM : No. :

Baru

Perpanjangan

Pekerjaan *)

PNS/Karyawan Swasta

TNI/Polri

Wiraswasta/Pengusaha

Mahasiswa

Profesi (Dokter, Notaris, dll)

Lain-lain :

Modal Kerja

Pendidikan

Pengobatan

Konsumsi

Talangan

Lain-lain :

Barang yang digadaikan (Marhun) :

Permohonan Pembiayaan : Rp.

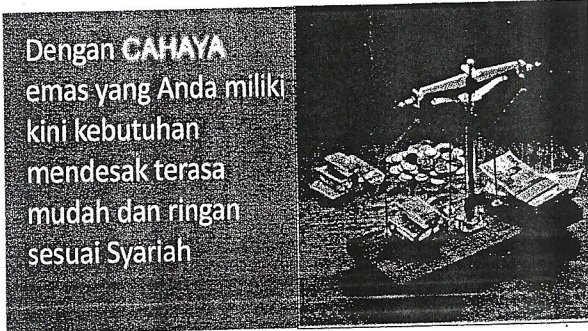
Mohon dikreditkan ke rekening Bank BNI Kantor Cabang No.
atas nama

Yogyakarta,

Nama & Tandatanganan yang menggadaikan (Rahin)

*) Harap diberi tanda X didalam kotak yang sesuai

LAMPIRAN 14. Brosur Gadai Emas Syariah iB Hasanah



Gadai Emas iB Hasanah, atau disebut juga pembiayaan Rahn merupakan penyertaan penjaminan/hak penguasaan secara fisik atas barang berharga berupa emas (lantakan dan atau perhiasan beserta aksesoris nya) kepada bank sebagai jaminan atas pembiayaan (qard) yang diterima Gadai Emas iB Hasanah dapat dimanfaatkan bagi Anda yang membutuhkan dana jangka pendek dan keperluan mendesak, misalnya menjelang tahun ajaran baru, hari raya, kebutuhan modal jangka pendek dan sebagainya.

Keunggulan

- Mudah, Persyaratan yang mudah dan proses menggadai yang sangat sederhana dan tidak berbelit-belit.
- Murah, tarif dihitung secara harian.
- Berkah, dikelola secara syariah.

Fasilitas

- Barang agunan aman karena diasuransikan.
- Diberikan fasilitas Kartu ATM yang dapat ditarik tunai di seluruh jaringan BNI sehingga sangat memudahkan Anda, di samping lebih aman karena pembiayaan nasabah langsung masuk rekening Tabungan iB Hasanah.

Persyaratan

- Membuka/memiliki rekening Tabungan iB Hasanah.
- Memiliki bukti identitas diri yang jelas dan masih berlaku.
- Menyerahkan barang gadai berupa emas perhiasan atau lantakan.
- Jangka waktu menggadai 3 bulan dan dapat diperpanjang/ diperbaharui secara terus menerus.
- Biaya pemeliharaan dan perawatan di hitung secara harian dan dipungut di belakang saat pelunasan.
- Pembiayaan gadai diberikan sebesar 97% dari nilai taksiran emas lantakan dan 80% dari nilai emas perhiasan.
- Minimum qardh/pembiayaan yang diberikan Rp. 1 juta

Simulasi Perhitungan:

Nasabah menggadai emas batangan/logam mulia 10 gram. Harga taksiran emas per gram Rp. 400.000,- maka nilai taksiran barang adalah $10 \times \text{Rp. } 400.000, = \text{Rp. } 4 \text{ Juta}$.

Nilai pembiayaan/qardh maksimal:

$$= 97\% \times \text{Rp. } 4 \text{ Juta} = \text{Rp. } 3.880.000,-$$

Biaya pemeliharaan dan perawatan per hari Rp. 2.134,- untuk pecahan 10 gr, Misalkan nasabah melunasi di hari ke-10, maka biaya pelunasan adalah: $= 10 \times 2.134 + \text{Rp. } 3.880.000$
 $= 3.901.340$

(belum termasuk discount pelunasan)

↓
Pelunasan sb/m. Jaithtmp



مجلس الشريعة الإسلامية
الاندونيسي

DEWAN SYARIAH NASIONAL MUI

National Sharia Board - Indonesian Council of Ulama

Sekretariat : Masjid Istiqlal Kamar 12 Taman Wijaya Kusuma, Jakarta Pusat 10710

Telp. (021) 3450932 Fax. (021) 3440889

FATWA
DEWAN SYARIAH NASIONAL
Nomor: 25/DSN-MUI/III/2002

Tentang

RAHN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dewan Syariah Nasional setelah,

- Menimbang :
- bahwa salah satu bentuk jasa pelayanan keuangan yang menjadi kebutuhan masyarakat adalah pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang;
 - bahwa lembaga keuangan syari'ah (LKS) perlu merespon kebutuhan masyarakat tersebut dalam berbagai produknya;
 - bahwa agar cara tersebut dilakukan sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah, Dewan Syariah Nasional memandang perlu menetapkan fatwa untuk dijadikan pedoman tentang *Rahn*, yaitu menahan barang sebagai jaminan atas utang.

Mengingat :

- Firman Allah, QS. Al-Baqarah [2]: 283:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ ...

“Dan apabila kamu dalam perjalanan sedang kamu tidak memperoleh seorang juru tulis maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang ...”.

- Hadis Nabi riwayat al-Bukhari dan Muslim dari ‘Aisyah r.a., ia berkata:

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اشْتَرَى طَعَامًا مِنْ يَهُودِيٍّ إِلَى أَجَلٍ وَرَهْنَهُ دِرْعًا مِنْ حَدِيدٍ.

“Sesungguhnya Rasulullah s.a.w. pernah membeli makanan dengan berutang dari seorang Yahudi, dan Nabi menggadaikan sebuah baju besi kepadanya.”

- Hadits Nabi riwayat al-Syafi'i, al-Daraquthni dan Ibnu Majah dari Abu Hurairah, Nabi s.a.w. bersabda:

لَا يَغْلَقُ الرَّهْنُ مِنْ صَاحِبِهِ الَّذِي رَهْنَهُ، لَهُ غَنْمُهُ وَعَلَيْهِ غُرْمُهُ.

"Tidak terlepas kepemilikan barang gadai dari pemilik yang menggadaikannya. Ia memperoleh manfaat dan menanggung resikonya."

4. Hadits Nabi riwayat Jama'ah, kecuali Muslim dan al-Nasa'i, Nabi s.a.w. bersabda:

الظَّهْرُ يُرَكَبُ بِنَفَقَتِهِ إِذَا كَانَ مَرَهُوْتًا، وَلَكِنْ الدَّرُّ يُشْرَبُ
بِنَفَقَتِهِ إِذَا كَانَ مَرَهُوْتًا، وَعَلَى الَّذِي يَرَكَبُ وَيَشْرَبُ النَّفَقَةَ.

"Tunggangan (kendaraan) yang digadaikan boleh dinaiki dengan menanggung biayanya dan binatang ternak yang digadaikan dapat diperah susunya dengan menanggung biayanya. Orang yang menggunakan kendaraan dan memerah susu tersebut wajib menanggung biaya perawatan dan pemeliharaan."

5. Ijma:

Para ulama sepakat membolehkan akad Rahn (al-Zuhaili, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, 1985, V: 181).

6. Kaidah Fiqih:

الأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى
تَحْرِيمِهَا.

Pada dasarnya segala bentuk muamalat boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.

- Memperhatikan : 1. Pendapat Ulama tentang Rahn antar lain:

وَأَمَّا الْإِجْمَاعُ فَأَجْمَعَ الْمُسْلِمُونَ عَلَى جَوَازِ الرَّهْنِ فِي الْجُمْلَةِ
(المغني لابن قدامة، ج ٤ ، ص ٣٦٧)

Mengenai dalil ijma' ummat Islam sepakat (ijma') bahwa secara garis besar akad rahn (gadai/penjaminan utang) diperbolehkan

لِلرَّاهِنِ كُلُّ انْتِفَاعٍ بِالرَّهْنِ لَا يَتَرْتَبُ عَلَيْهِ نَقْصُ الْمَرَهُونِ
(مغني المحتاج للشريبي، ج ٢ ص ١٣١)

Pemberi gadai boleh memanfaatkan barang gadai secara penuh sepanjang tidak mengakibatkan berkurangnya (nilai) barang gadai tersebut.

يَرَى الْجُمْهُورُ غَيْرَ الْحَنَابِلَةِ أَنَّهُ لَيْسَ لِلْمُرْتَهِنِ أَنْ يَنْتَفِعَ
بِشَيْءٍ مِنَ الرَّهْنِ

Mayoritas Ulama selain mazhab Hanbali berpendapat bahwa penerima gadai tidak boleh memanfaatkan barang gadai sama sekali .

2. Pendapat peserta Rapat Pleno Dewan Syari'ah Nasional pada hari Kamis, 14 Muharram 1423 H./ 28 Maret 2002 dan hari Rabu, 15 Rabi'ul Akhir 1423 H. / 26 Juni 2002

MEMUTUSKAN

- Menetapkan : **FATWA TENTANG RAHN**
- Pertama* : **Hukum**
Bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk *Rahn* dibolehkan dengan ketentuan sebagai berikut.
- Kedua* : **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.
 5. *Penjualan Marhun*
 - a. Apabila jatuh tempo, *Murtahin* harus memperingatkan *Rahin* untuk segera melunasi utangnya.
 - b. Apabila *Rahin* tetap tidak dapat melunasi utangnya, maka *Marhun* dijual paksa/dieksekusi melalui lelang sesuai syariah.
 - c. Hasil penjualan *Marhun* digunakan untuk melunasi utang, biaya pemeliharaan dan *penyimpanan* yang belum dibayar serta biaya penjualan
 - d. Kelebihan hasil penjualan menjadi milik *Rahin* dan kekurangannya menjadi kewajiban *Rahin*.
- Ketiga* : **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.

Ditetapkan di : Jakarta

Pada Tanggal : 15 Rabi'ul Akhir 1423 H
26 Juni 2002 M

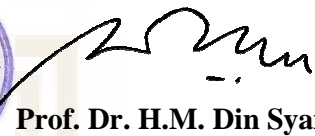
**DEWAN SYARI'AH NASIONAL
MAJELIS ULAMA INDONESIA**

Ketua,


K.H.M.A. Sahal Mahfudh

Sekretaris,




Prof. Dr. H.M. Din Syamsuddin



FATWA
DEWAN SYARIAH NASIONAL
Nomor: 26/DSN-MUI/III/2002

Tentang

RAHN EMAS

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dewan Syariah Nasional setelah,

- Menimbang :
- bahwa salah satu bentuk jasa pelayanan yang menjadi kebutuhan masyarakat adalah Rahn, yaitu menahan barang sebagai jaminan atas utang;
 - bahwa bank syariah perlu merespon kebutuhan masyarakat tersebut dalam berbagai produknya;
 - bahwa masyarakat pada umumnya telah lazim menjadikan emas sebagai barang berharga yang disimpan dan menjadikannya objek rahn sebagai jaminan utang untuk mendapatkan pinjaman uang;
 - bahwa agar cara tersebut dilakukan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, Dewan Syariah Nasional memandang perlu menetapkan fatwa tentang hal itu untuk dijadikan pedoman.

Mengingat :

1. Firman Allah, QS. al-Baqarah [2]: 283:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ...

Dan apabila kamu dalam perjalanan sedang kamu tidak memperoleh seorang juru tulis maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang....

2. Hadis Nabi riwayat al-Bukhari dan Muslim dari 'A'isyah r.a., ia berkata:

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اشْتَرَى طَعَامًا مِنْ يَهُودِيٍّ إِلَى أَجَلٍ وَرَهْنَهُ دِرْعًا مِنْ حَدِيدٍ.

Sesungguhnya Rasulullah s.a.w pernah membeli makanan dengan berutang dari seorang Yahudi, dan Nabi menggadaikan sebuah baju besi kepadanya.

3. Hadis Nabi riwayat al-Syafi'i, al-Daraquthni dan Ibnu Majah dari Abu Hurairah, Nabi s.a.w. bersabda:

لَا يَغْلِقُ الرَّهْنُ مِنْ صَاحِبِهِ الَّذِي رَهْنَهُ، لَهُ غُئْمُهُ وَعَلَيْهِ

عُرْمَهُ.

"Tidak terlepas kepemilikan barang gadai dari pemilik yang menggadaikannya. Ia memperoleh manfaat dan menanggung resikonya."

4. Hadits Nabi riwayat Jama'ah, kecuali Muslim dan al-Nasa'i, Nabi s.a.w. bersabda:

أَظْهَرَ يُرَكَبُ بِنَفَقَتِهِ إِذَا كَانَ مَرَهُونًا، وَلَكِنْ الدَّرُّ يُشْرَبُ
بِنَفَقَتِهِ إِذَا كَانَ مَرَهُونًا، وَعَلَى الَّذِي يَرَكَبُ وَيَشْرَبُ
التَّفَقَّةَ.

"Tanggung (kendaraan) yang digadaikan boleh dinaiki dengan menanggung biayanya dan binatang ternak yang digadaikan dapat diperah susunya dengan menanggung biayanya. Bagi yang menggunakan kendaraan dan pemerah susu wajib menyediakan biaya perawatan dan pemeliharaan."

5. Ijma' :

Para ulama sepakat membolehkan akad Rahn (al-Zuhaili, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, 1985, V: 181).

6. Kaidah Fiqh:

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى
تَحْرِيمِهَا.

Pada dasarnya segala bentuk muamalat boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.

- Memperhatikan : 1. Surat dari Bank Syariah Mandiri No 3/305/DPM Tanggal 23 Oktober 2001 Tentang Permohonan Fatwa atas Produk Gadai Emas.
2. Hasil Rapat Pleno Dewan Syariah Nasional pada hari Kamis, 14 Muharram 1423 H/28 Maret 2002 M.

MEMUTUSKAN

Menetapkan : **FATWA TENTANG RAHN EMAS**

- Pertama : 1. Rahn Emas dibolehkan berdasarkan prinsip Rahn (lihat Fatwa DSN nomor: 25/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn).
2. Ongkos dan biaya penyimpanan barang (*marhun*) ditanggung oleh penggadai (*rahin*).

3. Ongkos sebagaimana dimaksud ayat 2 besarnya didasarkan pada pengeluaran yang nyata-nyata diperlukan.
4. Biaya penyimpanan barang (*marhun*) dilakukan berdasarkan akad Ijarah.


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

Ditetapkan di : Jakarta

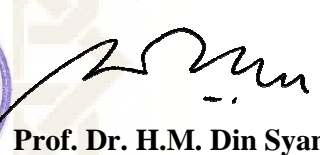
Tanggal : 14 Muharram 1423 H
28 Maret 2002 M

**DEWAN SYARIAH NASIONAL
MAJELIS ULAMA INDONESIA**

Ketua,


K.H.M.A. Sahal Mahfudh

Sekretaris,


Prof. Dr. H.M. Din Syamsuddin





Curriculum Vitae

1. Identitas Pribadi

Nama : Yalisma Dewi
Tempat, Tanggal Lahir : Gunungkidul, 15 Mei 1991
Jenis Kelamin : Perempuan
Status : Belum Menikah
Agama : Islam
Kegemaran : Traveling
Alamat Domisili : Tejkusuman NG II/405, RT.21, RW. 04, Ngampilan,
Yogyakarta
HP/e-mail : 085729303096/yalismadewi@gmail.com
Pengalaman Organisasi : OSIS
: Pramuka
: Forum Studi Ekonomi Islam

2. Riwayat Pendidikan:

2009 – sekarang : Fakultas Syari'ah dan Hukum Jurusan Keuangan Islam UIN
Sunan Kalijaga Yogyakarta
2006 – 2009 : MAN Yogyakarta II, Jurusan IPA, Yogyakarta
2003 – 2006 : SMP Negeri 3 Yogyakarta
1997 – 2003 : SD Keputran VII, Yogyakarta