

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Deskripsi Teori

##### 2.1.1 Teori Nilai Taksiran

###### 1. Pengertian Nilai Taksiran

Nilai taksiran adalah nilai atau harga perkiraan suatu barang jaminan yang ditentukan oleh petugas penaksir atas suatu barang jaminan yang diserahkan oleh nasabah kepada pihak pegadaian untuk menentukan penetapan jumlah uang pinjaman yang akan diserahkan kepada nasabah. Dalam penaksiran kegiatan yang dilakukan adalah perhitungan dan pengukuran terhadap barang jaminan yang diserahkan oleh nasabah.<sup>1</sup>

Dalam menaksir barang jaminan, pihak pegadaian syariah berprinsip menghindari hasil penaksiran yang dapat merugikan pihak pegadaian maupun pihak nasabah. Nilai taksiran yang diberikan merupakan dasar dari pencairan dana yang akan diberikan guna untuk meminimalisir atau menghindari resiko yang bisa terjadi dikemudian hari. Dikhawatirkan pada saat jatuh tempo terdapat nasabah tidak dapat melunasi pinjamannya maka pihak pegadaian syariah melakukan pelelangan atas barang jaminan nasabah untuk melunasi jumlah pinjamannya.

Lembaga keuangan memiliki persentase nilai taksiran tersendiri begitupun dengan lembaga pegadaian syariah. Setelah ditentukan besaran nilai dari emas tersebut, maka ditentukan nilai taksirannya. Jumlah nilai taksiran inilah yang akan menjadi batas tertinggi atau maksimal jumlah pembiayaan yang bisa diberikan oleh

---

<sup>1</sup>Endang, Analisis Penaksiran Nilai Barang Gadaai Emas dalam menentukan Jumlah Pinjaman Nasabah pada PT. Pegadaian (Persero) UPC Sekayu, *Jurnal ACSY Politeknik Sekayu*, Vol. VII, No. 2, 2018, h. 14.

nasabah. Nilai taksiran pada umumnya tidak boleh sama atau melebihi harga pasar dan tidak boleh terlalu rendah dari harga pasar, kecuali ketentuan pasar yang berlaku.

Di dalam emas mengenal istilah “kadar”. Kadar merupakan tingkat keaslian emas, atau jumlah kandungan kemurnian emas. Kadar emas dinyatakan dalam karat. Menurut Standar Nasional Indonesia (SNI) – No. : SNI 13-3487-2005 standar karat emas adalah sebagai berikut:<sup>2</sup>

- a. 24 K = 99,00 – 99,99%
- b. 23 K = 94,80 – 98,99%
- c. 22 K = 90,60 – 94,79%
- d. 21 K = 86,50 – 90,59%
- e. 20 K = 82,30 – 86,49%
- f. 19 K = 78,20 – 82,29%
- g. 18 K = 75,40 – 78,19%

Pada umumnya standar kadar karat pada perhiasan emas berkisar pada 18 K – 22 K. Hal ini dikarenakan agar perhiasan tidak mudah rusak, sebab pada emas dengan kadar yang tinggi tingkat kelenturannya juga tinggi.

Karat Emas (K)	Harga/gram(Rp)
18 K	Rp. 722.100,00
19 K	Rp. 758.350,00
20 K	Rp. 794.600,00
21 K	Rp. 830.850,00
22 K	Rp. 867.100,00
23 K	Rp. 903.350,00
24 K	Rp. 939.600,00

**Tabel 1. Daftar harga emas Desember 2020**

<sup>2</sup>Bobby Suryo Prakoso dan Gustap Dimas Sutanto, Penerapan Metode *Tree* dan *Nives Bayes* untuk menghitung Kadar Karat Emas, *Jurnal IKRA-ITH Informatika*, Vol. 3, No. 2, Juli 2019, h. 28.

## 2. Tujuan Penaksiran

Tujuan penaksiran yaitu untuk menilai dan menentukan berapa harga yang wajar atas barang jaminan yang diserahkan oleh nasabah yang menjadi penentu besarnya jumlah pinjaman yang diberikan.

## 3. Fungsi Penaksiran

Fungsi penaksiran adalah untuk menentukan batas jumlah pinjaman yang diberikan kepada nasabah sesuai dengan jaminan yang diberikan agar tidak melebihi harga pasar.

Sebagai salah satu fungsi dari kegiatan operasional tersebut maka fungsi penaksiran mencerminkan citra dan kualitas pelayanan yang dapat diberikan oleh pegadaian. Proses kerja tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Penaksir menentukan taksiran atas barang jaminan yang diserahkan oleh nasabah.
- b. Taksiran yang baik akan menghasilkan uang pinjaman yang baik pula.
- c. Uang pinjaman yang baik akan menghasilkan sewa modal yang optimal. Sebaliknya taksiran yang buruk (tinggi/rendah) akan menghasilkan uang pinjaman yang bermasalah.
- d. Taksiran tinggi akan menyebabkan terhambatnya perputaran modal kerja *cost of capital* yang tinggi karena perlu penanganan yang lebih lanjut atas kasus taksiran tinggi. Taksiran rendah akan membuat uang pinjaman rendah dan pemenuhan sewa modal yang rendah pula, disamping itu kepercayaan masyarakat kepada pegadaian akan semakin rendah karena barang mereka ditaksir rendah oleh penaksir.

Adapun dua hal pokok yang menjadi pedoman dalam menaksir barang jaminan yaitu peraturan yang berlaku di pegadaian syariah berupa rumus taksiran, patok taksiran dan lain sebagainya serta perkiraan nilai/harga dari suatu barang yang dijadikan barang agunan yang dinyatakan dalam satuan uang (rupiah). Nilai/barang sesuai dengan konsep ekonomi terbagi dua yaitu nilai intrinsik dan nilai nominal. Nilai intrinsik adalah nilai yang berdasarkan kepada nilai/perkiraan harga yang sesungguhnya dari materi yang ada di dalam barang tersebut. Sedangkan nilai nominal adalah nilai yang ditetapkan berdasarkan kepada satuan yang tertera pada barang tersebut berdasarkan pengesahan dari pemerintah yang dituangkan dalam suatu peraturan perundang-undangan.

#### 4. Teknik Penaksiran Emas

Terdapat teknik pengujian yang dilakukan oleh penaksir untuk mengetahui kadar suatu emas. Tujuannya untuk mengetahui suatu barang jaminan tersebut asli dan untuk mengetahui berapa kemurnian emasnya. Kemurnian suatu emas disebut juga kadar karatase, dalam bahasa sederhana disebut karat. Dalam pengujiannya menggunakan metode jarum uji emas dan metode berat jenis emas.

- a. Metode jarum uji (*Touchstone Testing*) adalah metode pengukuran kandungan emas (karat) dengan menggunakan jarum uji emas standar dan batu uji tertentu (*Touchstone*). Metode uji ini, metode uji tidak merusak. Barang yang diuji digoreskan pada batu uji dibandingkan hasil goresan jarum uji dengan karat yang setara dengan diberi asam tertentu. Warna pada bagian yang diuji dibandingkan dengan logam rujukan maka akan dapat diketahui karat emas tersebut.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup>Evi Yulianti Rufaida dan Surti Indriastuti, Kajian SNI Barang-barang Emas, *Jurnal Standardisasi*, Vol. 12 No. 1 Tahun 2010, h. 8.

- b. Metode berat jenis emas merupakan metode yang memakai hukum *Archimedes* yaitu mengukur berat jenis barang emas dan membandingkannya dengan berat jenis standar emas.<sup>4</sup>

### 2.1.2 Teori Keputusan Nasabah

#### 1. pengertian Keputusan Nasabah

Keputusan adalah suatu pengakhiran dari pada proses pemikiran tentang suatu masalah atau problem untuk menjawab pertanyaan apa yang harus diperbuat guna mengatsi masalah tersebut, dengan menjatuhkan pilihan pada satu alternatif.<sup>5</sup> Sedangkan nasabah, menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, adalah seorang yang berhubungan atau menjadi pelanggan bank (dalam hal keuangan).<sup>6</sup>

Keputusan nasabah adalah suatu hal yang diputuskan konsumen untuk memutuskan pilihan atas tindakan pembelian barang atau jasa. Atau keputusan setelah melalui beberapa proses yaitu pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, dan melakukan evaluasi alternative yang menyebabkan timbulnya keputusan.<sup>7</sup>

#### 2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan

Keputusan konsumen untuk menjadi nasabah dipengaruhi oleh beberapa faktor, di antaranya yaitu:<sup>8</sup>

<sup>4</sup>Siti Fatonah, Analisis Implementasi *Rahn, Qardh, dan Ijarah* pada Transaksi Gadai Emas Syariah PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Serang, *Jurnal BanqueSyar'i*, Vol. 3, No. 2, Tahun 2017, h. 257.

<sup>5</sup>Ghozali Maski, "Analisis Keputusan Nasabah Menabung: Pendekatan Komponen dan Model Logistik Studi Pada Bank Syariah Malang" (Skripsi Sarjana; Fakultas Ekonomi, Universitas Brawijaya: Malang, 2010), h. 46.

<sup>6</sup>Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 2002), h. 775.

<sup>7</sup>Budi Wahyono, *Pengertian Keputusan Pembelian Konsumen*, (Jakarta: PT. Raja Graindo Persada, 2012), h. 86.

<sup>8</sup>Muhammad Aris Sulistyono, "Pengaruh Pengetahuan, Religiusitas, Promosi, dan Tingkat Pendapatan Konsumen Terhadap Keputusan Menejadi Nasabah Bank Syariah, (Studi pada PT. Bank

a. Faktor Budaya

Faktor budaya merupakan hal yang sangat penting dalam perilaku pembelian yang mana faktor budaya ini terdiri dari budaya dan kelas sosial. Budaya merupakan penentu keinginan dan perilaku yang paling dasar. Kelas sosial merupakan pembagian dalam masyarakat yang relatif homogen dan permanen, yang tersusun secara hirarkis dan para anggotanya menganut nilai, minat, dan perilaku yang serupa.

b. Faktor Sosial

Selain faktor budaya, perilaku seorang konsumen dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial seperti kelompok acuan, keluarga, serta peran dan status sosial. Kelompok acuan seseorang terdiri dari semua kelompok yang memiliki pengaruh langsung (tatap muka) atau tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang.

Selanjutnya, dari keluarga dimana keluarga merupakan organisasi pembelian konsumen yang paling penting dalam masyarakat, dan ia telah menjadi obyek penelitian yang luas. Dari orang tua seseorang mendapatkan orientasi atau agama, politik dan ekonomi, serta ambisi pribadi, harga diri dan juga cinta. Dengan adanya keyakinan tentang agama yang telah dianutnya, maka dengan sendirinya para konsumen akan mengetahui barang-barang apa yang layak dikonsumsi ataupun juga jasa-jasa layanan apa sajakah yang boleh digunakan. Terlebih lagi dengan nasabah Pegadaian Syariah. Dimana Pegadaian Syariah merupakan lembaga keuangan yang sistemnya erat dengan prinsip-prinsip dan norma islam.

c. Faktor Pribadi

Keputusan konsumen juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi. Karakteristik tersebut meliputi usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan, gaya hidup, keadaan ekonomi, serta kepribadian dan konsep diri konsumen. Orang membeli barang atau jasa yang berbeda sepanjang hidupnya.

Para pemasar ataupun juga pihak perusahaan harus bisa melihat potensi konsumen yang terlebih dilihat dari pekerjaan seseorang setiap harinya. Perusahaan juga dapat mengkhususkan produk untuk kelompok-kelompok profesi tertentu. Pilihan produk sangat dipengaruhi oleh keadaan ekonomi seseorang, penghasilan yang dapat dibelanjakan, tabungan dan aktiva, utang, kemampuan untuk meminjam dan sikap terhadap belanja atau menabung.

d. Faktor Psikologis

Pilihan pembelian seseorang dipengaruhi oleh empat faktor psikologi utama yaitu motivasi, persepsi, pembelajaran, serta keyakinan dan pendirian. Untuk motivasi, seseorang mempunyai banyak kebutuhan pada waktu tertentu. Beberapa kebutuhan bersifat biogenis. Kebutuhan tersebut muncul dari tekanan biologis seperti lapar, haus, dan tidak nyaman.

Selanjutnya persepsi yaitu seseorang yang telah termotivasi ia akan siap untuk bertindak. Bagaimana seseorang yang telah termotivasi bertindak akan dipengaruhi oleh persepsinya terhadap situasi tertentu. Persepsi sendiri adalah proses yang digunakan konsumen untuk memilih, mengorganisasi, dan menginterpretasi masukan-masukan informasi menciptakan gambaran dunia yang memiliki arti.

3. Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan adalah serangkaian aktivitas yang dilakukan oleh seseorang dalam usaha memecahkan permasalahan yang sedang dihadapi kemudian

menetapkan berbagai alternatif yang dianggap rasional dan sesuai dengan lingkungan organisasi. Jadi pengambilan keputusan berarti memilih dan menetapkan satu alternatif yang dianggap paling menguntungkan dari beberapa alternatif yang dihadapi. Alternatif yang ditetapkan adalah keputusan.<sup>9</sup> Menurut Hasibuan definisi pengambilan keputusan adalah suatu proses penentuan keputusan yang terbaik dari sejumlah alternatif untuk melakukan aktivitas-aktivitas pada masa yang akan datang.<sup>10</sup>

Dari definisi-definisi di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa “pengambilan keputusan adalah proses bagaimana menetapkan suatu keputusan yang terbaik, logis, rasional, dan ideal berdasarkan fakta, data, dan informasi dari sejumlah alternatif untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkan dengan resiko terkecil, efektif, dan efisien untuk dilaksanakan pada masa yang akan datang”.

Pemilihan dari berbagai alternative sesuai dengan kepentingan-kepentingan tertentu dengan menetapkan suatu pilihan yang dianggap paling menguntungkan. Proses pemeliharaan dan penilaian itu biasanya diawali dengan mengidentifikasi masalah utama yang mempengaruhi tujuan, menyusun, menganalisis, dan memilih berbagai alternatif tersebut dan mengambil keputusan yang dianggap paling baik. Langkah terakhir dari proses itu merupakan sistem evaluasi untuk menentukan efektifitas dari keputusan yang telah diambil.

Beberapa proses pengambilan keputusan untuk menggunakan produk dan jasa yang dilakukan perilaku nasabah yaitu:<sup>11</sup>

---

<sup>9</sup>Siswanto, *Pengantar Manajemen* (Cet. 10; Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2014), h. 171-172.

<sup>10</sup>Melayu Hasibuan, *Manajemen Dasar, Pengertian, dan Masalah* (Cet. VI; Jakarta: Bumi Aksara, 2007), h. 54-55.

<sup>11</sup> Nur Amalia Sholehah, “*Analisis Keputusan Nasabah dalam Pemilihan Produk Pembiayaan Griya BSM (Studi pada Bank Syariah Mandiri KC Kedaton Bandar Lampung)*” (Skripsi

- a. Menganalisis kebutuhan dan keinginan pengambilan keputusan oleh nasabah untuk menggunakan suatu produk/jasa ini diawali oleh adanya kesadaran atas pemenuhan kebutuhan dan keinginan.
- b. Pencarian informasi dari tahap ini konsumen melakukan pencarian informasi tentang keberadaan produk atau jasa yang diinginkan. Proses pencarian ini dilakukan dengan mengumpulkan semua informasi yang berhubungan dengan produk atau jasa yang diinginkan. Dan berbagai informasi yang diperoleh nasabah melakukan seleksi atas alternatif-alternaitf yang tersedia.
- c. Penilaian dan seleksi terhadap alternatif pada proses seleksi inilah yang disebut sebagai tahap evaluasi informasi. Dengan menggunakan berbagai kriteria yang ada dalam benak nasabah, setelah satu produk yang dipilih untuk digunakan.
- d. Keputusan untuk menggunakan produk atau jasa, nasabah yang mempunyai keterlibatan tinggi terhadap produk atau jasa yang diinginkan proses pengambilan keputusan nasabah akan mempertimbangkan berbagai hal, diantaranya mengenai harga dan tingkat kebutuhan.
- e. Perilaku setelah memutuskan penggunaan produk atau jasa, dengan digunakannya produk atau jasa tertentu, proses evaluasi pasca penggunaan produk atau jasa. Proses evaluasi ini akan menentukan apakah nasabah merasa puas atau tidak atas penggunaannya. Seandainya nasabah merasa puas, maka kemungkinan untuk menggunakannya kembali pada masa depan akan terjadi,

sementara jika nasabah tidak puas atas petusan menggunakan produk atau jasanya, maka akan mencari kembali berbagai informasi produk dan jasa.

#### 4. Faktor Penolong Pengambilan Keputusan

Adapun faktor-faktor penolong dalam pengambilan keputusan sebagai berikut:<sup>12</sup>

- a. Harus diperhatikan emosi dan aturan-aturan, baik yang *tangibles* maupun *intangibles*.
- b. Setiap keputusan harus mendorong tercapainya tujuan.
- c. Setiap keputusan tidak selalu memuaskan semua pihak.
- d. Hanya ada satu pilihan yang paling memuaskan atau terbaik.
- e. Pengambilan keputusan adalah mental action dan harus ditransfer ke dalam *physical actioni*.

#### 2.1.3 Teori Gadai Syariah

Teori tentang pegadaian syariah di dalam penelitian ini membahas pengertian pegadaian syariah, landasan hukum pegadaian syariah yang berlandaskan dari dalil Al-Qur'an, ijma' ulama dan fatwa DSN MUI.

##### 1. Pengertian Gadai Syariah

Gadai dalam bahasa Arab disebut *rahn*. *Rahn* dalam bahasa *atsubuutu wa dawamu* artinya tetap dan kekal, atau *al-hasbu wu luzumu* artinya pengekangan dan keharusan yang juga berarti jaminan.<sup>13</sup>

<sup>12</sup>Melayu Hasibuan, *Manajemen Dasar, Pengertian, dan Masalah* (Cet. IV; Jakarta: Bumi Aksara, 2007), h. 61.

<sup>13</sup>Abdul Rahman Ghazali, Ghufron Ihsan, dan Sapiudin Shidiq, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Kencana, 2010), h. 265.

Gadai Syariah adalah menjadikan harta benda sebagai barang jaminan utang agar utangnya itu dilunasi (dikembalikan) atau dibayarkan harganya jika tidak dapat mengembalikannya sesuai dengan ketentuan syara'.<sup>14</sup>

Menurut Syafi'i Antonio menegaskan bahwa Gadai Syariah (rahn) adalah menahan salah satu milik nasabah (Rahin) sebagai barang jaminan (Marhun) atas utang/pinjaman (Marhun Bih) yang diterimanya. Marhun tersebut nilai ekonomis. Dengan demikian pihak yang menahan atau menerima gadai (Murtahin) memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya.<sup>15</sup>

Menurut Kitab Undang-undang Hukum Perdata Pasal 1150, gadai adalah suatu hak yang diperoleh seorang yang berpiutang atas suatu barang bergerak yang diserahkan oleh orang yang berutang atau orang lain atas namanya. Pihak yang berutang memberikan kekuasaan kepada orang yang pihak yang berpiutang, untuk menggunakan dalam hal ini melelang barang jaminan pihak yang berutang jika pihak yang berutang tidak dapat melunasi kewajibannya pada saat jatuh tempo.<sup>16</sup>

Secara umum pengertian usaha gadai adalah kegiatan menjaminkan barang-barang berharganya kepada pihak atau lembaga tertentu untuk memperoleh sejumlah uang dan barang yang dijamin akan ditebus kembali sesuai dengan perjanjian antara nasabah dengan lembaga gadai.<sup>17</sup>

---

<sup>14</sup>Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia* (Jakarta: Kencana, 2015), h. 171.

<sup>15</sup>Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Perss, 2001), h. 128.

<sup>16</sup>Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Cet. 2; Jakarta: Kencana, 2010), h. 386.

<sup>17</sup>Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT Raja Grifindo Persada, 2008) h. 262.

Pegadaian syariah merupakan salah satu badan usaha di Indonesia yang yang berlandaskan prinsip-prinsip syariah yang secara resmi dan memiliki izin untuk melaksanakan kegiatan lembaga keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana ke masyarakat atas dasar hukum gadai. Dengan usaha gadai masyarakat tidak perlu takut kehilangan barang-barang berharganya dan jumlah uang yang diinginkan dapat disesuaikan dengan harga barang yang dijamin.

## 2. Landasan Hukum Gadai Syariah

Hukum gadai adalah jaizatau boleh. Berdasarkan dalam Al-Qur'an, Hadist, ijma'dan Fatwa DSN MUI. Adapun landasannya adalah sebagai berikut.

### a. Dalil al-Qur'an

﴿ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةٌ ۖ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ ۗ وَلِيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ۝۲۸ ﴾

Terjemah:

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. dan Barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.”<sup>18</sup>

<sup>18</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Semarang: PT. Karya Toha Sutra, 1996), h.

## b. Hadist

Adapun dasar dari sunnah atau hadis antara lain:

## 1) Hadis Anas:

عَنْ أَنَسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : لَقَدْ رَهَنَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ دِرْعًا لَهُ بِالْمَدِينَةِ عِنْدَ يَهُودِيٍّ ، وَأَخَذَ مِنْهُ شَعِيرًا لِأَهْلِهِ

Terjemah:

“Dari Anas ia berkata: Rasulullah SAW. menggadaikan baju perang kepada seorang Yahudi di Madinah, dan dari orang Yahudi itu beliau mengambil *syar'ir* (jagung) untuk keluarganya. (HR. Ahmad, Al-Bukhari, Nasa'i, dan Ibnu Majah).<sup>19</sup>

## 2) Hadis Abi Hurairah:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الرَّهْنُ يُرْكَبُ بِنَفَقَتِهِ إِذَا كَانَ مَرهُونًا وَلَبَنُ الدَّرِّ يُشْرَبُ بِنَفَقَتِهِ إِذَا كَانَ مَرهُونًا وَعَلَى الَّذِي يَرْكَبُ وَيَشْرَبُ النَّفَقَةُ

Terjemah:

“Dari Abi Hurairah, ia berkata bersabda Rasulullah SAW. binatang tunggangan boleh ditunggangi lantaran memberi nafkahnya apabila ia tergadai dan susunya boleh diminum lantaran memberi nafkahnya apabila ia tergadai dan wajib orang yang menunggang dan yang meminum memberi nafkah.” (H.R. Bukhari).<sup>20</sup>

## c. Ijma'

Para ulama sepakat mengenai kebolehan hukum *rahn*. Hal dimaksud, didasarkan pada kisah Rasulullah SAW yang menggadaikan baju besinya untuk mendapatkan makanan dari orang yahudi. Para ulama juga mengambil indikasi dari

<sup>19</sup> Muhammad bin Ali Asy-Syaukani, *Nayl Al-Authar*, Juz 5, Dar Al-Fikr, h. 351.

<sup>20</sup> Achmad Sunarto, *Shahih Bukhari* (Semarang: CV. Asy Syifa', 1993), h. 539-540.

contoh tersebut, ketika beliau beralih dari yang biasanya bertransaksi kepada para sahabat yang kaya kepada seorang Yahudi, bahwa hal itu tidak lebih sebagai sikap Nabi yang tidak mau memberatkan para sahabat. Mereka biasanya enggan mengambil ganti ataupun harga yang diberikan oleh Nabi. Ulama berpendapat bahwa *rahn* tidak saja disyaratkan pada waktu tidak bepergian. Transaksi gadai tidak hanya dilakukan pada masa perjalanan, akan tetapi dapat dilakukan juga pada masa tidak bepergian.<sup>21</sup>

d. Fatwa DSN MUI

Fatwa DSN-MUI mengenai *rahn* adalah Fatwa DSN-MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *rahn*. Fatwa ini memberikan ketentuan sebagai berikut:<sup>22</sup>

**Pertama:** Hukum

- 1) 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.

<sup>21</sup>Maman Surahman dan Panji Adam, Penerapan Prinsip Syariah pada Akad *Rahn* di Lembaga Pegadaian Syariah, *Jurnal Law and Justice* Vol. 2 No. 2 Oktober 2017, h. 139.

<sup>22</sup>Sutan Remi Sjahdeini, *Perbankan Syariah; Produk-produk dan Aspek Hukumnya* (Jakarta: Kencana, 2014), h. 365-366.

- 3) Pemeliharaan dan penyimpanan *Marhun* pada dasarnya menjadi kewajiban *Rahin*, namun dapat dilakukan juga oleh *Murtahin*, sedangkan biaya 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 hutangnya.
  - b) Apabila *Rahin* tetap tidak melunasi hutangnya, maka *Marhun* dijual paksa/dieksekusi melalui lelang sesuai syariah.
  - c) Hasil penjualan *Marhun* digunakan untuk melunasi hutang, biaya pemeliharaan, dan penyimpanan yang belum dibayar serta biaya penjualan.
  - d) Kelebihan hasil penjualan 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 Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.
- 2) Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.

Sedangkan untuk gadai emas syariah, menurut Fatwa DSN-MUI No. 26/DSN-MUI/III/2002 gadai emas harus memnuhi ketentuan sebagai berikut:<sup>23</sup>

- 1) *Rahn* emas dibolehkan berdasarkan prinsip *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.

Dalam pengoperasiannya, pegadaian syariah diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah yang bertujuan agar tidak terjadi pelanggaran hukum terkait pelaksanaannya. Dewan Pengawas Syariah didalamnya terdiri dari pakar yang ahli dan memiliki pengetahuan dibidang perekonomian syariah.

## 2.2 Penelitian Tinjauan Terdahulu

Tinjauan hasil penelitian pada intinya dilakukan untuk mendapatkan gambaran tentang hubungan topik yang akan diteliti dengan penelitian sejenis yang pernah dilakukan oleh peneliti sebelumnya. Sehingga penelusuran referensi yang telah penulis lakukan, ada beberapa peneliti yang terkait dengan masalah yang akan diteliti, sebagai berikut:

Rizka Ayunda Putri, (Skripsi S1, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta 2019), dengan judul penelitiannya “Pengaruh Nilai Taksiran, *Ujrah*, Lokasi, Promosi, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri KCP Pos Yogyakarta).

---

<sup>23</sup>Mardani, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, h. 171.

Pada penelitian tersebut bersifat studi kausal yang bertujuan untuk mengetahui apakah satu variabel dapat mempengaruhi variabel lain. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa nilai taksiran, ujarah, promosi, dan kualitas pelayanan berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan gadai emas syariah di Bank Syariah Mandiri Kcp Pos Yogyakarta. Sedangkan lokasi tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan gadai emas syariah di Bank Syariah Mandiri Kcp Pos Yogyakarta.<sup>24</sup>

Dalam penelitian pertama diatas, memiliki persamaan dan perbedaan, adapun persamaannya yaitu sama-sama meneliti Pengaruh Nilai Taksiran Terhadap Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Gadai Emas. Dan adapun perbedaannya yaitu pada penelitian diatas Variabel Nilai Taksiran yang diteliti yaitu di Lembaga Perbankan. Sedangkan penelitian saya berfokus di Pegadaian Syariah.

Eke Puspita Sari, (Skripsi S1, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu, 2019), dengan judul penelitiannya “Keputusan Nasabah Dalam Melakukan Gadai Emas di PT. Pegadaian (Persero) Syariah Kantor Cabang Manna Kabupaten Bengkulu Selatan Dalam Perspektif Ekonomi Islam”. penelitian tersebut bertujuan untuk mengetahui alasan nasabah melakukan gadai emas di PT. Pegadaian (Persero) Syariah Kantor Cabang Manna Kabupaten Bengkulu Selatan, untuk mengetahui alasan nasabah dalam melakukan gadai emas di PT. Pegadaian (Persero) Syariah Kantor Cabang Manna Kabupaten Bengkulu Selatan dalam perspektif

---

<sup>24</sup>Rizka Ayunda Putri, *Pengaruh Nilai Taksiran, Ujarah, Lokasi, Promosi, dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Nasabah dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Gadai Emas Syariah* (Skripsi Sarjana: Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2019), h. xxii.

ekonomi Islam. hasil penelitiannya dapat disimpulkan bahwa alasan yang dilakukan oleh nasabah dalam melakukan gadai emas didasari karena kebutuhan akan uang, proses dalam melakukan gadai emas yang tidak sulit serta emas yang digadaikan boleh emas perhiasan, tidak mesti emas yang tidak sulit serta emas yang digadaikan boleh emas perhiasan tidak mesti emas batangan seperti di Bank Syariah.<sup>25</sup>

Dalam penelitian kedua di atas, memiliki persamaan dan perbedaan, adapun persamannya yaitu sama-sama meneliti keputusan nasabah dalam menggadaikan emasnya di Pegadaian Syariah. Dan adapun perbedaannya yaitu pada penelitian yang akan saya teliti berfokus pada pengaruh nilai taksiran terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan gadai emas. Sedangkan penelitian di atas hanya berfokus pada alasan nasabah menggadaikan emasnya tanpa adanya pengaruh nilai taksiran.

Semawati dengan judul penelitiannya “Urgensi Nilai Taksiran terhadap Motivasi Nasabah dalam Transaksi Gadai Emas” penelitian tersebut bertujuan untuk mengetahui apakah nilai taksiran berperan penting dalam memotivasi nasabah pada transaksi gadai emas di lembaga gadai tertentu. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa nilai taksiran emas berperan penting dalam memotivasi nasabah untuk menggadaikan emas di lembaga gadai karena nilai taksiran menjadi acuan bagi nasabah dalam memperoleh pinjaman.<sup>26</sup>

Dalam penelitian ketiga di atas, memiliki persamaan dan perbedaan, adapun persamannya yaitu memiliki variabel yang sama membahas tentang nilai taksiran.

---

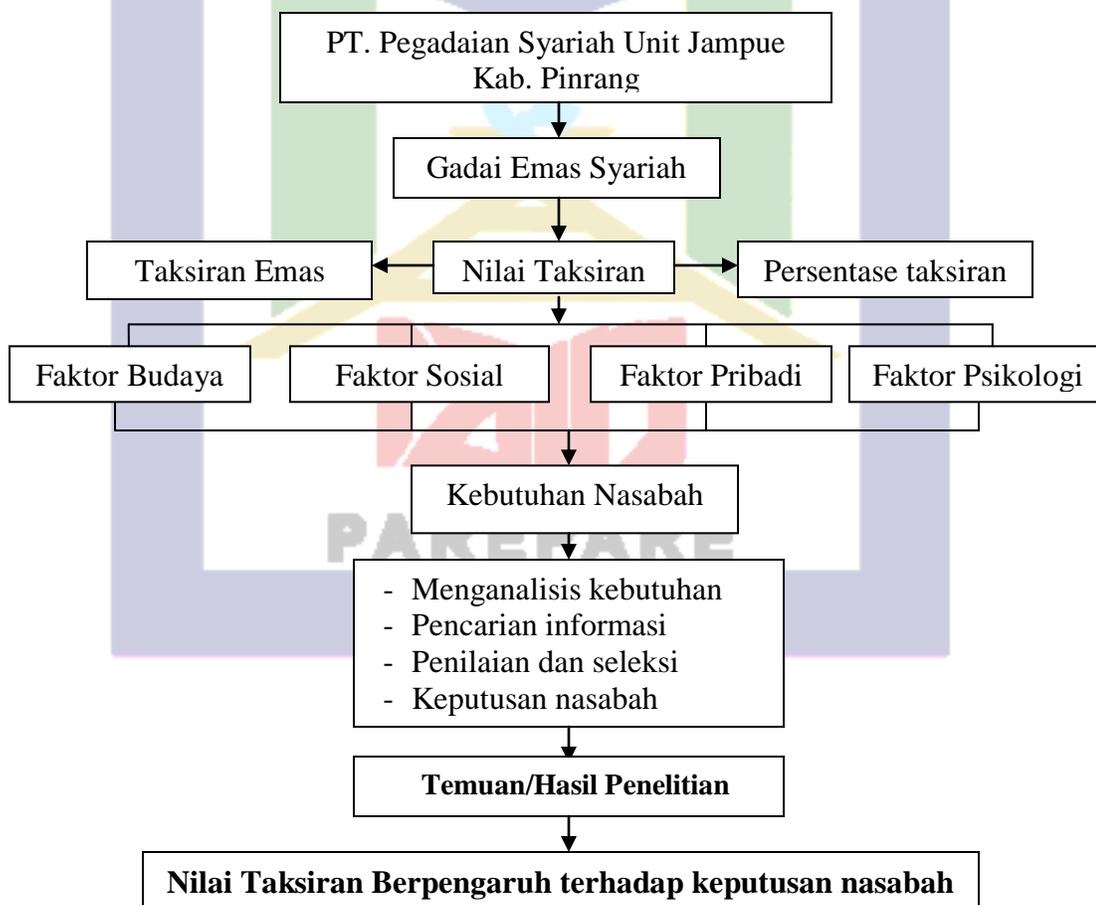
<sup>25</sup>Eke Puspita Sari, *Keputusan Nasabah dalam Melakukan Gadai Emas di PT. Pegadaian (Persero) Syariah Kantor Cabang Manna Kab. Bengkulu Selatan Dalam Perspektif Ekonomi Islam* (Skripsi Sarjana: Program Studi Ekonomi Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Bengkulu, 2019), h. v.

<sup>26</sup>Semawati, Urgensi Nilai Taksiran terhadap Motivasi Nasabah dalam Transaksi Gadai Emas, *Jurnal Ilmiah Al Tsarwah*, Vol. II, No. 2, 2019, h. 207.

Adapun perbedaannya yaitu pada penelitian yang akan saya teliti berfokus pada pengaruh nilai taksiran terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan gadai emas. Sedangkan penelitian di atas berfokus pada motivasi nasabah untuk menggadaikan emasnya.

### 2.3 Kerangka Pikir

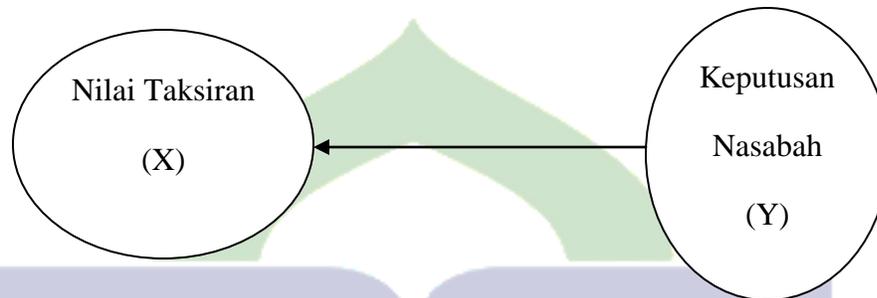
Untuk lebih memudahkan pembaca memahami penelitian ini, maka penelitian membuat bagan kerangka pikir sesuai dengan judul “Pengaruh Nilai Taksiran terhadap Keputusan Nasabah memilih Pembiayaan Gadai Emas di Pegadaian Syariah Unit Jampue Kab. Pinrang” sebagai berikut:



Gambar 1. Skema Kerangka Pikir

## 2.4 Kerangka Konseptual

Adapun bentuk skema kerangka konseptual berdasarkan variabel penelitian adalah sebagai berikut:



**Gambar 2. Skema Kerangka Konseptual**

Berdasarkan skema tersebut dapat diprediksi bahwa faktor keputusan nasabah yaitu Nilai Taksiran (X) berpengaruh atau tidak berpengaruh terhadap Keputusan Nasabah (Y) memilih pembiayaan gadai emas di Pegadaian Syariah Unit Jampue Kab. Pinrang.

## 2.5 Hipotesis

Hipotesis tidak lain adalah jawaban sementara yang digunakan penulis dalam penelitian yang sebenarnya harus diuji kembali. Hipotesa ini bisa saja benar dan bisa saja salah, hipotesa ini akan diuji oleh penulis sendiri sehingga didapat suatu kesimpulan apakah hipotesa tersebut diterima atau ditolak. Dalam penelitian ini, hipotesa yang diajukan dan akan diuji adalah sebagai berikut:

- 2.5.1  $H_0$  = Nilai taksiran tidak berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan gadai emas di Pegadaian Syariah Unit Jampue Kab. Pinrang.

$H_a$  = Nilai taksiran berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pembiayaan gadai emas di Pegadaian Syariah Unit Jampue Kab. Pinrang.

## 2.6 Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional adalah variabel penelitian dimaksudkan untuk memahami arti setiap variabel penelitian sebelum dilakukan analisis, instrumen serta sumber pengukuran berasal dari mana.<sup>27</sup>

### 2.6.1 Nilai Taksiran (Variabel X)

Nilai taksiran adalah nilai atau harga perkiraan suatu barang jaminan yang ditentukan oleh petugas penaksir atas suatu barang jaminan yang diserahkan oleh nasabah kepada pihak pegadaian untuk menentukan penetapan jumlah uang pinjaman yang akan diserahkan kepada nasabah. Dalam penaksiran kegiatan yang dilakukan adalah perhitungan dan pengukuran terhadap barang jaminan yang diserahkan oleh nasabah.

### 2.6.2 Keputusan Nasabah (Variabel Y)

Keputusan nasabah adalah suatu hal yang diputuskan konsumen untuk memutuskan pilihan atas tindakan pembelian barang atau jasa. Atau keputusan setelah melalui beberapa proses yaitu pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, dan melakukan evaluasi alternative yang menyebabkan timbulnya keputusan.

---

<sup>27</sup>Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi* (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), h. 77.