

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam sebagai satu cara hidup yang lengkap yang merangkumi segala aspek kehidupan, berbeda dengan agama-agama lain dari segi menangani masalah ekonomi yang merupakan suatu aspek dari sistem kehidupan yang menyeluruh. Islam mempunyai nilai yang berbeda dari segi menentukan kelakuan ekonomi, kegiatan ekonomi dalam Islam juga merupakan konteks penyerahan diri kepada Allah, apabila menjalankan hidup berekonomi.

Sistem keuangan dan Perbankan Syariah merupakan bagian dari konsep yang lebih tentang Ekonomi Islam, dimana tujuannya sebagaimana dianjurkan oleh para ulama adalah memberlakukan sistem nilai dan etika Islam kedalam lingkungan ekonomi. Karena dasar etika inilah, maka keuangan dan Perbankan Islam bagi kebanyakan Muslim adalah bukan sekedar sistem transaksi komersial.

Kemampuan lembaga keuangan Islam menarik Investor dengan sukses bukan hanya tergantung tingkat kemampuan lembaga itu menghasilkan keuangan, tetapi juga pada persepsi bahwa lembaga tersebut secara sungguh-sungguh memperhatikan batas-batas yang digariskan oleh Islam.

Bank Syariah adalah Bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Dengan kata lain, Bank Syariah adalah Bank yang kegiatan usahanya menghimpun dan menyalurkan dana serta kegiatan operasionalnya berdasarkan Syariat Islam. Salah satu Perbankan Syariah yaitu PT.Bank Syariah Mandiri, iBcabang Duri, penyaluran dana dalam Bank Islam yaitu jual beli, bagi hasil,

pembiayaan, dan investasi khusus. Adapun salah satu produk jasa yang ada di PT.Bank Syariah Mandiri cabang Duri yaitu, produk gadaiemas BSM.iB.

Pegadaian Syariah sebagai lembaga keuangan alternatif bagi masyarakat guna menetapkan pilihan dalam pembiayaan di sektor riil. Biasanya masyarakat yang berhubungan dengan Pegadaian adalah masyarakat menengah ke bawah yang membutuhkan pembiayaan jangka pendek dengan *margin* yang rendah.

Gadai emas atau disebut juga dengan *rahn* adalah menahan harta salah satu milik orang yang meminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Secara sederhana dapat dijelaskan bahwa *rahn* adalah semacam jaminan hutang atau gadai.

Produk gadai adalah produk yang memberikan fasilitas pembiayaan kepada Nasabah menggunakan prinsip *qardh* dengan jaminan berupa emas.Nasabah yang bersangkutan dengan pengikatan secara gadai. Barang atau harta dimaksud ditempatkan dalam penguasaan dan pemeliharaan Bank. Atas pemeliharaan tersebut, bank mengenakan biaya sewa atas dasar prinsip *ijarah*. Adapun barang yang boleh digadaikan yaitu emas merah atau emas kuning baik berupa perhiasan, lantakan maupun batangan (bukan emas putih).Harga dasar emas ditentukan dari kantor pusat, berdasarkan harga *buy back*.

Dilihat dari harga emas selama 5 tahun terakhir terus mengalami kenaikan, dimana pergerakan harga emas tersebut dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel I.1 Harga Emas Dari Tahun 2013 Sampai 2017

No	Tahun	Harga (Rp/Gram)
1	2013	Rp 525.000/gram
2	2014	Rp 533.000/gram
3	2015	Rp 553.000/gram
4	2016	Rp 545.000/gram
5	2017	Rp 598.000/gram

Sumber: PT Antam Tbk

Harga emas yang terus mengalami kenaikan dari tahun ke tahun pada tabel tersebut menandakan bahwa pembelian masyarakat terhadap emas terus mengalami peningkatan. Terbukti dari harga emas pada tahun 2013 sebesar Rp. 525.000 mengalami kenaikan lagi pada tahun 2014 Rp. 533.000, kemudian pada tahun 2015 harga emas juga mengalami kenaikan yaitu Rp. 553.000, pada tahun 2016 mengalami penurunan yaitu Rp. 545.000. pada tahun 2017 harga emas tetap naik menjadi Rp. 598.000. dari data diatas dapat disimpulkan bahwa masyarakat mulai memilih emas sebagai investasinya selain saham atau tanah.

Persoalan bagaimana cara melakukan pemenuhan kebutuhan hidup selalu dihadapi oleh setiap manusia sejak zaman dahulu kala. Kita mengenal pada zaman prasejarah manusia memenuhi kebutuhan hidup dengan berburu dan meramu serat hidup berpindah pindah, dengan berjalannya waktu manusia mulai menggunakan pikirannya untuk hidup menetap dan bercocok tanam. Dari perilaku manusia tersebut kita dapat mengetahui bahwa manusia akan selalu berusaha memenuhi

kebutuhan hidupnya hingga akhirnya kita mengenal prinsip ekonomi yang mempunyai arti bahwa ”manusia akan berusaha mendapatkan sesuatu hal secara maksimal dengan pengorbana tertentu.”

Dari keterangan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa manusia akan selalu dihadapkan pada persoalan kebutuhan hidup, baik itu kebutuhan sekunder, primer, maupun tersier. Pemenuhan kebutuhan hidup selalu dikaitkan pada persoalan pengorbanan atau yang dikenal dengan biaya yang akan dikeluarkan untuk mendapatkan sesuatu yang dibutuhkan. Dari usaha tersebut tentu akan kita ketahui perilaku manusia saat dihadapkan pada persoalan kebutuhan hidupnya. Pada saat ini, suatu usaha manusia didalam memenuhi kebutuhannya dikenal istilah perilaku konsumen.

Bagaimana perilaku konsumen didalam memenuhi kebutuhannya dan keinginannya (*want and need*) bila dihadapkan pada suatu produk tertentu? Ini merupakan suatu pertanyaan yang harus dijawab oleh seorang produsen yang menghasilkan produk yang ditujukan pada konsumen, baik konsumen individual maupun konsumen industrial karena pada saat ini produsen dihadapkan pada suatu persaingan yang sangat ketat, baik persaingan sempurna (*perfect competitor*) maupun persaingan tidak sempurna (*imperfect competitor*).

Mamahami perilaku konsumen dan mengenal pelanggan adalah merupakan tugas penting bagi para produsen, untuk itu pihak produsen atau perusahaan yang menghasilkan dan menjual produk yang ditujukan pada konsumen harus memiliki strategi yang jitu. Untuk itu, perusahaan harus memahami konsep perilaku konsumen agar konsumen dapat memenuhi kebutuhan

dan keinginannya dengan melakukan transaksi pembelian dan merasakan kepuasan terhadap produk yang ditawarkan sehingga konsumen menjadi pelanggan tunggal (loyal).

Konsumen selalu dihadapkan pada persoalan biaya atau pengorbanan yang akan dikeluarkan dan seberapa penting produk yang dibutuhkan dan diinginkan. Oleh karena itu, konsumen akan dihadapkan pada persoalan motivasi atau pendorong. Motivasi konsumen adalah keadaan didalam pribadi seseorang yang mendorong keinginan individu untuk melakukan kegiatan guna mencapai suatu tujuan. Dengan adanya motivasi pada diri seseorang akan menunjukkan perilaku yang diarahkan pada suatu yang tujuan untuk mencapai sasaran kepuasan. Jadi motivasi adalah proses untuk mempengaruhi seseorang agar melakukan sesuatu yang kita inginkan. Berikut data yang menunjukkan adanya pergerakan kenaikan pembiayaan gadai emas syariah dan jumlah nasabah di Bank Syariah Mandiri periode 2015 hingga 2017

Tabel I.2 Jumlah Pembiayaan Nasabah Gadai Emas

Tahun	Pembiayaan Rahn	Jumlah Nasabah
2015	7.750.214.321,14	1.400 orang
2016	7.786.824.181,90	1.476 orang
2017	8.260.908.463,39	1.510 orang

Sumber: Bank Syariah Mandiri Cabang Duri

Dari data yang diperoleh tersebut terlihat bahwa pembiayaan gadai emas di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri semakin lama semakin menaik dan berpengaruh juga pada jumlah nasabahnya yang semakin lama semakin naik.

Terlihat jelas dari data bahwa sudah mulai banyak masyarakat yang berinvestasi menggunakan emas sehingga ketika butuh dana baik dalam keadaan ekonomi, pendapatan dan lainnya dalam waktu yang cepat dan margin yang rendah maka produk gadai emas merupakan jalan satu-satunya. Tapi semua ini terkait dengan perilaku konsumen itu sendiri. Dengan mengetahui perilaku konsumen tersebut maka akan dapat mempermudah suatu perusahaan dalam memasarkan produk. Terbentuknya perilaku konsumen dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya sosial, budaya, ekonomi, dan psikologis.

Sistem pegadaian khususnya di Indonesia ada dua, yaitu pegadaian syariah dan pegadaian konvensional.

Sistem pegadaian konvensional dan pegadaian syariah dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel I.3 Pegadaian emas konvensional

Golongan	Uang Pinjaman		Tarif Modal Sewa		Lama
	Min	Max	Emas	Non Emas	
A	50	500	0.750% x UP	0.750% x UP	1 s/d 120
B1	500.001	1.000.000	1.150% x UP	1.150% x UP	1 s/d 120
B2	1.000.001	2.500.000	1.150% x UP	1.150% x UP	1 s/d 120
B3	2.500.001	5.000.000	1.150% x UP	1.150% x UP	1 s/d 120
C1	5.000.001	10.000.000	1.150% x UP	1.150% x UP	1 s/d 120
C2	10.000.001	15.000.000	1.150% x UP	1.150% x UP	1 s/d 120
C3	15.000.001	20.000.000	1.150% x UP	1.150% x UP	1 s/d 120
D	20.000.001	1.000.000.000	1.000% x UP	1.150% x UP	1 s/d 120

Sumber : *PanduanBank.com*

Berdasarkan tabel diatas, bisa diambil kesimpulan bahwa besar bunga pinjaman tergantung jumlah pinjamana. begitu juga dengan jangka waktu yang

diberikan, sebab perhitungan bunga pinjaman dihitung setiap 15 hari dan akan naik dihari ke16 dan seterusnya dengan maksimal selama 4 bulan. Jikapun belum melunasinya, nasabah bisa memperpanjang masa gadai emas di pegadaian dengan membayar biaya sewa modal. Selanjutnya masa pinjaman di berlakukan dengan tanggal jatuh tempo. Jika melewati jatuh tempo belum sanggup melunasi pinjaman, barang jaminan akan dilelang kepada siapapun dalam jangka waktu tertentu. Selain itu ada juga biaya administrasi dibayar diawal. Besar biaya administrasi bisa dilihat dibawah ini:

- 550.000 –Rp. 1.000.000 = Rp. 8000
- 1.050.000 –Rp. 2.500.000 = Rp. 15.000
- 2.550.000 –Rp. 5.000.000 = Rp. 25.000
- 5.100.000 –Rp. 10.000.000 = Rp. 40.000
- Dst

Tabel I.4 Pegadaian emas syariah

Golongan	Marhun Bih		Tarif Ijarah		Lama
	Min	Max	Emas	Non Emas	
A	50	500	0.0450% x Tafsiran	0.0450% x Tafsiran	1 s/d 120
B1	500.001	1.000.000	0.860% x Tafsiran	0.860% x Tafsiran	1 s/d 120
B2	1.000.001	2.500.000	0.860% x Tafsiran	0.860% x Tafsiran	1 s/d 120
B3	2.500.001	5.000.000	0.860% x Tafsiran	0.860% x Tafsiran	1 s/d 120
C1	5.000.001	10.000.000	0.860% x Tafsiran	0.860% x Tafsiran	1 s/d 120
C2	10.000.001	15.000.000	0.860% x Tafsiran	0.860% x Tafsiran	1 s/d 120

C3	15.000.001	20.000.000	0.860% x Tafsiran	0.860% x Tafsiran	1 s/d 120
D	20.000.001	1.000.000.000	0.760% x Tafsiran	0.760% x Tafsiran	1 s/d 120

Sumber : *PanduanBank.com*

Sistem gadai syariah tidak menerapkan bunga pinjaman. Jasa penitipan barang jaminan sudah meliputi biaya penggantian kehilangan, asuransi, gudang penyimpanan, dan pemeliharaan. Besarnya pinjaman dan biaya penitipan berdasarkan taksiran emas yang digadaikan. Perhitungan tarif penitipan dihitung per 10 hari dalam masa pinjaman atau sampai 4 bulan. Jadi setiap 10 hari maka tarif akan bertambah. Jika suatu saat nanti nasabah belum bisa melunasi, nasabah bisa memperpanjang dengan tarif sewanya. Tidak seperti gadai emas di pegadaian konvensional yang barang jaminan akan dilelang dalam jangka waktu tertentu. Dalam sistem gadai emas syariah tidak ada biaya administrasi.

Setelah mengetahui jenis sistem, bunga, tarif, jangka waktu dan proses gadai emas di pegadaian konvensional. Konsumen/nasabah lebih memilih pembiayaan gadai emas syariah. Karena pembiayaan gadai emas di bank syariah tidak dikenakan biaya administrasi, jasa tarif lebih murah dan tidak ada resiko kehilangan jaminan. Dan dilihat juga pada tabel I. 2 pembiayaan gadai emas BSM jumlah nasabah terus meningkat dari tahun ke tahun, itu menandakan bahwa konsumen mulai memilih pembiayaan gadai emas syariah sebagai investasi.

Mengingat perilaku/sikap konsumen sangat berpengaruh pada pembiayaan maka ini sangat perlu diperhatikan, sebab apabila sikap/perilaku baik terhadap produk pembiayaan gadai emas ini maka volume pembiayaannya juga

akan meningkat, dan apabila perilaku konsumen kurang baik maka otomatis jumlah pembiayaannya juga akan menurun. Dengan meningkatnya pembiayaan tersebut maka perilaku konsumen terhadap produk tersebut cukup baik. Maka sehubungan ini, penulis tertarik dengan memilih judul : *"Analisis Perilaku Konsumen Dalam Memilih Produk Pembiayaan Gadai Emas Syariah Di PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Duri"*.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan diatas dapat diambil perumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimanakah perilaku konsumen dalam memilih pembiayaan produk gadai emas Bank Syariah Mandiri.

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui dan menganalisis perilaku konsumen dalam memilih produk pembiayaan gadai emas Bank Syariah Mandiri.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini yaitu sebagai berikut ::

- a. Manfaat teoritis

- 1) Menambah khasanah keilmuan peneliti tentang pengetahuan Pembiayaan Gadai Emas Syariah.
- 2) Memberikan pemahaman bagi pihak akademisi untuk melakukan kajian lebih mendalam tentang Pembiayaan Gadai Emas Syariah Pada Bank Mandiri Syariah Cabang Duri.

b. Manfaat akademis

- 1) Bagi pengembangan ilmu pengetahuan, dapat memberikan suatu karya peneliti baru yang dapat mendukung dalam pengembangan system informasi.
- 2) Bagi peneliti dapat menambah wawasan dengan mengaplikasikan ilmu yang telah diperoleh secara teori dilapangan.
- 3) Bagi peneliti lain dapat dijadikan sebagai acuan terhadap pengembangan ataupun pembuatan dalam penelitian yang sama.

c. Manfaat praktis

Hasil dari laporan penelitian ini, diharapkan dapat memberikan masukan dan saran yang bermanfaat, sebagai bahan pertimbangan dalam pelaksanaan dan pengimplementasian Strategi Pembiayaan Gadai Emas Syariah.