

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### 2.1 Riview Hasil Penelitian – Peneliatian Terdahulu

Dalam Penelitian Anis Malina (2018) dengan penelitiannya yang berjudul “*Pengaruh Pendapatan Pegadaian dan Harga Emas terhadap Penyaluran Pembiayaan Rahn pada PT. Pegadaian Syariah di Indonesia periode 2010-2016*”. Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dengan jenis data sekunder. Sampel dalam penelitian ini adalah laporan keuangan pegadaian syariah di Indonesia periode 2010-2016. Hasil dari penelitian ini adalah variabel pendapatan pegadaian mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap pembiayaan *Rahn* menghasilkan  $t_{hitung}$  sebesar 3,491  $> t_{tabel}$  sebesar 2,44691 serta sig 0,025  $<$  0,05. Variabel harga emas berpengaruh positif dan signifikan terhadap pembiayaan *Rahn* menghasilkan  $t_{hitung}$  sebesar 2,229  $< t_{tabel}$  sebesar 2,44691 serta sig 0,0000  $<$  0,05. Secara simultan kedua variabel pendapatan pegadaian dan harga emas berpengaruh terhadap pembiayaan *Rahn*.

Widiarti dan Sunarti (2013) dalam penelitiannya tentang “*Pengaruh Pendapatan, Jumlah Nasabah, dan Tingkat Inflasi Terhadap Penyaluran Kredit pada Perum Pegadaian Cabang Batam Periode 2008-2012*”. Peneliti menggunakan data sekunder dari Badan Pusat Statistik Kota Batam dan data laporan bulanan Perum Pegadaian Cabang Batam tahun 2008-2012 dengan alat analisis berupa analisis regresi sederhana dan analisis regresi berganda. Hasil penelitian disimpulkan bahwa secara parsial pendapatan Perum Pegadaian Cabang Batam dan jumlah nasabah mempunyai pengaruh signifikan terhadap penyaluran kredit pada Perum Pegadaian Cabang Batam, sedangkan tingkat inflasi tidak berpengaruh signifikan terhadap penyaluran kredit Perum Pegadaian Cabang Batam. Namun secara simultan seluruh variabel bebas berpengaruh signifikan terhadap penyaluran kredit Perum Pegadaian Cabang Batam.

Rosalia (2017) dengan judul penelitiannya yaitu “*Pengaruh Jumlah Nasabah, Pendapatan Pegadaian Syariah, dan Inflasi Terhadap Penyaluran gadai syariah (Rahn) di PT Pegadaian Periode 2012-2016*”. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode dokumentasi dan studi pustaka. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah model regresi linier berganda. Hasil dalam penelitian ini berdasarkan uji(t) parsial yang di peroleh untuk variable jumlah nasabah memiliki pengaruh secara signifikan dengan arah konstanta negatif terhadap penyaluran gadai syariah, variable pendapatan pegadaian syariah memiliki pengaruh secara signifikan dengan arah konstanta positif terhadap penyaluran gadai syariah, sedangkan variable inflasi berpengaruh secara signifikan dengan arah konstanta negatif. Pengujian menggunakan Regresi Linier Berganda dari ketiga variable tersebut ada satu variable yang paling dominan berpengaruh terhadap penyaluran gadai syariah (*Rahn*) adalah inflasi dengan hasil signifikansi sebesar 0.0000 dan nilai koefisien sebesar 0.057376.

Dalam Penelitiannya M.Bahrul Ulum (2019) dengan penelitian yaitu “*Analisis Pengaruh Jumlah Nasabah, Tingkat Inflasi dan Profit Pegadaian Syariah Terhadap Jumlah Pembiayaan pada PT. Pegadaian (PERSERO) cabang syariah kota Palembang*”. Penelitian ini menggunakan data kuantitatif, analisis data dengan menggunakan software computer Eviews 7 dan model analisis yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda. Hasil yang diperoleh dari penelitian ini untuk variabel jumlah nasabah berpengaruh secara positif namun tidak signifikan terhadap jumlah pembiayaan pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah kota Palembang. Variabel inflasi berpengaruh secara positif dan tidak signifikan terhadap jumlah pembiayaan pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah kota Palembang dan variabel profit pegadaian syariah berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap jumlah pembiayaan pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah kota Palembang. Ketiga Variabel secara keseluruhan mempengaruhi jumlah pembiayaan pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Syariah kota Palembang sebesar 71,67%.

Ade Septevany Dewi (2016) dengan judul “*Pengaruh Jumlah Nasabah, Tingkat Suku Bunga, dan Inflasi Terhadap Penyaluran Kredit pada PT. Pegadaian Cabang Samarinda seberang kota Samarinda*”. Hasil dari penelitian ini adalah jumlah nasabah berpengaruh terhadap penyaluran kredit pada Pegadaian (Persero), pada variable tingkat suku bunga memiliki hasil tidak pengaruh signifikan terhadap penyaluran kredit Pegadaian (Persero) hasil ditolak, dan variable terakhir yaitu Inflasi hasilnya sama dengan variable tingkat suku bunga tidak berpengaruh signifikan terhadap penyaluran kredit Pegadaian (Persero) Cabang Samarinda.

Dziauddin sharif *et.al* (2013) yang berjudul “*The Improvement of Ar-Rahn (Islamic Pawn Broking) Enhanced Product in Islamic Banking System*”. Penelitian ini mengadopsi pendekatan analisis domain yang mengacu pada Spradley (Spradley 1979). Analisis dilakukan melalui identifikasi masalah utama atau “domain” dihasilkan dari pengamatan masalah. Dalam hal ini eksplorasi kemampuan *ar-rahn* untuk menjadi alternatif yang baik untuk produk pembiayaan yang ada akan diperiksa dan di wacanakan. Masalah utama dari potensi *ar-rahn* kemudian akan dikelompokkan lebih rinci untuk membangun taksonomi subkategori (subdomain). Akhir dari keseluruhan akan diketahui dan disimpulkan sebagai proses penjelajahan antar-hubungan antara berbagai domain, subdomain, dan detailnya dikaitkan. Diskusi peningkatan *ar-rahn* adalah salah satu upaya peningkatan produk yang ada, prosesnya bukan untuk menghilangkan produk yang sudah ada tetapi untuk menyoroti pilihan yang lebih luas bagi konsumen untuk terlibat mekanisme pembiayaan dari kontrak berbasis utang. Produk *ar-rahn* yang ada akan lebih baik ketika potensi itu dikembangkan sampai batas tertentu dan akhirnya menjadi produk alternatif yang baik dipasar keuangan.

Nik Hadiyan *et.al* (2017) penelitiannya yaitu “*Analysing ar-rahnu in the context of informal credit market theory Evidence from women micro-entrepreneurs in Malaysia*”. Penelitian ini bertujuan untuk menawarkan area wacana baru dengan menyelidiki faktor-faktor yang menentukan penggunaan produk keuangan non-bank syariah *ar-rahnu* (pegadaian Islami) di kalangan

perempuan pengusaha mikro di Malaysia dalam kerangka teori pasar kredit informal. Metode penelitian ini didasarkan pada data primer yang diperoleh dengan menggunakan kuesioner yang didistribusikan di tiga negara bagian di Malaysia: Kedah, Kelantan dan Terengganu. Penelitian ini secara sistematis mengatur faktor-faktor yang mempengaruhi wirausahawan mikro perempuan untuk menggunakan ar-rahnu sebagai media pembiayaan. Penerapan *ar-rahnu* dalam teori pasar kredit informal terdapat faktor-faktor penting dalam memengaruhi perempuan pengusaha mikro untuk memanfaatkan layanan ar-rahnu diantaranya kepatuhan Shar'ah, kepuasan pelanggan, jaminan, lokalitas dan biaya layanan. Layanan biaya dengan nilai faktor loading 0,27 telah menunjukkan hubungan yang kuat dalam penggunaan *ar-rahnu*.

Abu bakar et.al ( 2018 ) dengan judul "*The Antecedents of Islamic Pawn Broking (Ar-Rahnu) In Kuala Terengganu*". Makalah ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor penting yang telah berkontribusi pada pegadaian Islam atau dikenal sebagai sistem *Ar-rahnu* yang menjadi salah satu pegadaian pionir dominan di Malaysia. Menyadari kebutuhan komunitas Muslim terhadap pialang gadai Islam, upaya telah diambil oleh otoritas tertentu dalam membuat pendekatan islam dalam pembiayaan kredit mikro lebih layak. Dengan demikian, dua variabel dipilih mengenai biaya layanan dan layanan pelanggan dalam penelitian ini. Menggunakan kuesioner sebagai instrumen penelitian, 150 sample telah didistribusikan melalui kepada pelanggan di *Ar-rahnu* MAIDAM Kuala Terengganu dan area lain di Kuala Terengganu. Analisis korelasi dilakukan untuk menguji hubungan antara biaya layanan dan layanan pelanggan terhadap *Ar-rahnu*. Uji signifikansi dua sisi adalah  $p = 0,000$  yang kurang dari tingkat signifikansi 0,01, yang menunjukkan bahwa hasil dari tes ini berpengaruh dan signifikan. Hasil penyelidikan menunjukkan bahwa dua variabel independen, biaya layanan dan layanan pelanggan menunjukkan hubungan positif antara variabel dependen. Analisis menunjukkan kedua variabel memiliki hubungan yang signifikan dengan layanan Ar-Rahnu. Hasil ini simetris dengan hipotesis yang dirumuskan berdasarkan penelitian sebelumnya dan berguna sebagai salah satu alat untuk memperkuat sistem pegadaian.

## 2.2 Landasan Teori

### 2.2.1 Pegadaian Syariah

#### 2.2.1.1 Definisi Pegadaian Syariah

Pengertian Gadai menurut Undang-undang Hukum Perdata Buku II Bab XX pasal 1150 adalah suatu hak yang diperoleh seorang berpiutang atas suatu barang bergerak, yang diserahkan kepadanya oleh seorang berutang atau oleh seorang lain atas namanya, dan yang memberikan kekuasaan kepada yang berpiutang itu untuk mengambil pelunasan dari barang tersebut secara didahulukan dari pada orang-orang berpiutang lainnya, dengan pengecualian biaya untuk melelang barang tersebut dan biaya yang telah dikeluarkan untuk menyelamatkannya setelah barang itu di gadaikan, biaya-biaya mana harus didahulukan.

Pengertian usaha gadai ialah suatu kegiatan menjaminkan barang-barang berharga kepada pihak tertentu, guna memperoleh sejumlah uang dan barang yang dijaminkan akan ditebus kembali sesuai dengan perjanjian dengan nasabah dengan lembaga gadai. Usaha gadai memiliki ciri-ciri diantaranya adanya barang berharga yang digadaikan, nilai jumlah pinjaman tergantung nilai barang yang digadaikan, dan barang yang digadaikan dapat ditebus kembali (Kasmir,2014:231).

Perusahaan umum pegadaian merupakan suatu badan usaha di Indonesia yang resmi memiliki izin untuk melaksanakan kegiatan lembaga keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana ke masyarakat atas dasar hukum gadai. Menurut Adiwarmanto Karim, Presiden Direktur Karim *Business Consulting* dalam pegadaian, obyek yang digadaikan biasanya terdiri dari emas dan perhiasan lainnya. Selain perhiasan, diterima pula kendaraan seperti mobil, motor dll”.

Berikut dijelaskan cara kerja pegadaian berbasis konvensional :

1. Nasabah yang membutuhkan uang dapat mendatangi tempat pegadaian dengan membawa barang yang akan di gadaikan.
2. Barang yang akan di gadaikan tersebut diserahkan kepada petugas.

3. Petugas akan melakukan penaksiran terhadap barang tersebut dan nilai taksirannya akan di berikan dalam bentuk uang.
4. Waktu gadai sesuai dengan kesepakatan biasanya selama 4 atau 6 bulan tetapi tidak lebih dari 1 tahun.

Dari sejumlah uang yang di berikan pegadaian membebaskan jasa uang atau dapat disebut sebagai bunga dan pada saat jatuh tempo mereka akan membayar kembali barang yang di gadaikan dan nasabah memperoleh kembali barang miliknya.

Sedangkan pengertian Pegadaian Syariah adalah pegadaian yang dalam menjalankan operasionalnya berpegang kepada prinsip-prinsip syariah. Pegadaian syariah hadir di Indonesia dalam bentuk kerja sama bank syariah dengan perum pegadaian yang membentuk unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) di beberapa kota di Indonesia. Pada dasarnya, produk-produk berbasis syariah memiliki karakteristik seperti tidak memungut bunga dalam berbagai bentuk karena riba, menetapkan uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas yang diperdagangkan, dan melakukan bisnis untuk memperoleh imbalan atas jasa dan/atau bagi hasil (Soemitra, 2014: 399).

Pegadaian syariah dapat juga diartikan dengan menahan suatu barang milik penjamin sebagai jaminan berupa barang atas harta yang memiliki nilai ekonomis atas sejumlah pinjaman yang diberikan. Pihak penjamin mendapat jaminan bisa mengambil seluruh ataupun sebagian piutangnya kembali.

Menurut Fatwa DSN-MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002 tanggal 26 Juni 2002 tentang *Rahn* yang menyatakan bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk *Rahn* diperbolehkan. Jadi dapat di definisikan bahwa pegadaian syariah adalah lembaga keuangan dengan menganut sistem gadai yang berlandaskan pada prinsip-prinsip nilai keislaman. Sedangkan dalam aspek kelembagaan tetap menginduk kepada Peraturan Pemerintah No.103 tahun 2000 (Soemitra, 2014: 401).

Secara harfiah “*rahn*” berasal dari kata benda bahasa Arab yang berasal dari kata “*rahana*”, yang berarti kekonstanan atau kontinuitas ataupun memegang atau mengikat. Secara teknis “*rahn*” yang juga diistilahkan sebagai agunan dan biaya gadai, merujuk pada pengambilan suatu harta sebagai jaminan pembayaran hutang, yakni harta yang diamankan dapat dimanfaatkan untuk membayar kembali utang tersebut sekiranya tidak ada pembayaran (ISRA, 2015:308).

Secara terminologi, *rahn* didefinisikan oleh ulama fiqih yaitu menjadikan materi/barang sebagai jaminan utang, yang dapat dijadikan sebagai pembayar utang apabila orang yang berutang tidak bisa mengembalikan utangnya (Fathoni, 2014:237).

Secara tegas *rahn* adalah memberikan suatu barang untuk ditahan atau dijadikan sebagai jaminan manakala salah sipeminjam tidak mampu mengembalikan pinjamannya sesuai dengan waktu yang disepakati dan juga sebagai pengikat kepercayaan antara keduanya, agar sipemberi pinjaman tidak ragu atas pengembalian barang yang di pinjamnya (Adrian,2011:16)

Dapat disimpulkan bahwa *rahn* adalah menahan harta salah satu milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang di terimanya. Secara sederhana maksud dari *rahn* merupakan semacam jaminan uang atau bisa juga di sebut gadai.

### 2.2.1.2 Dasar Hukum Gadai

Sumber-sumber hukum dalam islam mengenai transaksi gadai di atur dalam :

#### A. Al-Qur'an

Ayat Al-Qur'an yang dijadikan sebagai dasar hukum gadai adalah QS Al-Baqarah ayat 282 dan 283) .

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَعْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا  
 عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ  
 لَا يَسْتِطِيعُ أَنْ يَمْلِكَ فَهِيَ عَلَيْهِ بِالْعَدْلِ وَابْتِغَاءَ وَجْهِ اللَّهِ وَأَنْ يَتَّقِيَ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ لَمْ يَكُنْ رَجُلَيْنِ فَرَجُلٍ وَامْرَأَتَيْنِ مِمَّنْ  
 تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْمَعُوا أَنْ تَكْتُبُوا صَغِيرًا  
 أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلٍ ذَٰلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ إِنْ تَرْتَابُوا إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ  
 فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارُ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِنْ تَفَلَّحُوا فَإِنَّهُ فُسُوقٌ بِكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ  
 وَيَعْلَمِ اللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ٢٨٢

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Apabila kamu melakukan utang piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Janganlah penulis menolak untuk menuliskannya sebagaimana Allah SWT telah mengajarkan kepadanya, maka hendaklah dia menuliskan. Dan hendaklah orang yang berutang itu mendiktekan, dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya, dan janganlah dia mengurangi sedikitpun dari padanya. Jika yang berutang itu orang yang kurang akalny atau lemah (keadaannya), atau tidak mampu mendiktekan sendiri, maka hendaklah walinya mendiktekannya dengan benar. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi laki-laki di antara kamu. Jika tidak ada (saksi) dua orang laki-laki, maka (boleh) seorang laki-laki dan dua orang perempuan di antara orang-orang yang kamu sukai dari para saksi (yang ada), agar jika seorang lupa maka yang seorang lagi mengingatkannya. Dan janganlah saksi-saksi itu menolak apabila dipanggil. Dan janganlah kamu bosan menuliskannya, untuk batas waktunya baik (utang itu) kecil maupun besar. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah, lebih dapat menguatkan kesaksian, dan lebih mendekatkan kamu kepada ketidakraguan, kecuali jika hal itu merupakan perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu jika kamu tidak menuliskannya. Dan ambillah saksi apabila kamu berjual beli, dan janganlah penulis dipersulit dan begitu juga saksi. Jika kamu lakukan (yang demikian),



maka sungguh, hal itu suatu kafasikan pada kamu. Dan bertakwalah kepada Allah, Allah memberikan pengajaran kepadamu, dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu. (QS. Al-Baqarah: 282).

وَأَنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ أَمُّ قَلْبٍ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ۚ ۲۸۳

Artinya : “Dan jika kamu dalam perjalanan sedang kamu tidak mendapatkan seorang penulis, maka hendaklah ada barang jaminan yang dipegang. Tetapi, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya. Dan janganlah kamu menyembunyikan kesaksian, karena barang siapa menyembunyikannya, sungguh, hatinya kotor (berdosa). Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.” (QS. Al-Baqarah: 283).

#### B. As-Sunnah

“Dari Aisyah Radhiyallahu’anha bahwasanya Rasulullah Shollallahu ‘Alaihi Wasallam pernah membeli makanan dari seorang Yahudi, kemudian beliau menggadaikan perisai perangnya. (HR. Bukhari ).

#### C. Ijma

Pada dasarnya para ulama’ telah bersepakat bahwa gadai itu diperbolehkan. Jumhur Ulama’ berpendapat bahwa gadai disyari’atkan pada waktu tidak bepergian maupun pada waktu bepergian. Berdasarkan Al-Qur’an dan Hadist diatas menunjukkan bahwa transaksi atau perjanjian gadai dibenarkan dalam Islam bahkan Rasulullah pernah melakukannya.

### 2.2.1.3 Rukun dan Syarat Sah Gadai Syariah

Transaksi gadai menurut syariah haruslah memenuhi rukun dan syarat tertentu (Soemitra,2014:402) .

A. Rukun gadai terdiri dari :

- Ijab dan Qabul (*sighot*).
- Adanya pihak yang berakad yaitu pihak yang menggadaikan(*rahin*).
- Yang menerima gadai (*murtahin* ).
- Adanya jaminan berupa barang atau harta (*marhun* ).
- Adanya Hutang (*marhun bih*).

B. Syarat sah gadai antara lain :

- *Rahin dan Murtahin*

Pihak-pihak yang melakukan perjanjian *rahn* harus mengikuti syarat-syarat berikut kemampuan, yakni berakal sehat, setiap orang yang sah melakukan jual beli sah melakukan gadai.

- *Sighat*

Sighat tidak boleh terkait dengan syarat-syarat tertentu dan juga dengan suatu waktu di masa akan datang. Dapat dilakukan dalam bentuk lisan ataupun tertulis asalkan didalamnya terdapat maksud adanya perjanjian gadai di antara para pihak.

- *Marhun bih* (Utang)

Syaratnya harus merupakan hak yang wajib diberikan atau diserahkan kepada pemiliknya, memungkinkan pemanfaatannya bila sesuatu yang menjadi utang itu tidak bisa dimanfaatkan maka tidak sah atau *rahn* tidak sah.

- *Marhun* (Barang)

Gadai akan dianggap sah jika memenuhi 3 syarat yaitu berupa barang karena utang tidak bisa digadaikan, penetapan kepemilikan penggadaian atas barang yang di gadaikan tidak terhalang dan barang yang digadaikan dapat dijual ketika telah tiba masa pelunasan hutang gadai.

#### **2.2.1.4 Tujuan dan Manfaat Pegadaian Syariah**

Perum Pegadaian dengan Bank Muamalat Indonesia pada tanggal 14 Mei 2002 melakukan bentuk kerjasama yang ditujukan untuk membangun sinergi atau potensi yang dimiliki bersama dalam mengembangkan pegadaian syariah. BMI dan Perum Pegadaian akan mengupayakan implementasi sosialisasi dan penyediaan sarana gadai syariah kepada masyarakat secara bersama-sama. Keberadaan Pegadaian Syariah ini, diharapkan mampu mengelola usahanya dengan cara lebih profesional tanpa meninggalkan ciri khusus dan misinya, yaitu penyaluran pinjaman atas dasar hukum gadai syariah dengan pasar sasaran yaitu masyarakat golongan sosial ekonomi lemah (kecil) dan dengan cara mudah, cepat, aman, dan hemat. Dan juga sesuai dengan motonya yaitu 'mengatasi masalah sesuai syariah'(pegadaian.co.id).

Tujuan dari usaha pegadaian pada prinsipnya menyediakan pelayanan bagi kemanfaatan masyarakat umum dan memperoleh keuntungan berdasarkan prinsip pengelolaan yang baik. Tujuan pegadaian menurut (Soemitra,2014:408) yaitu turut serta melaksanakan dan menunjang pelaksanaan kebijakan dan program pemerintah di bidang ekonomi dan pembangunan nasional melalui penyaluran/pembiayaan/pinjaman atas dasar hukum gadai, pencegahan praktek ijon dan pinjaman tidak wajar lainnya, pemanfaatan gadai bebas bunga pada gadai syariah memiliki efek pengaman sosial karena masyarakat yang butuh dana mendesak tidak lagi dijerat pinjaman atau pembiayaan berbasis bunga dan tujuan pegadaian dapat membantu orang-orang yang membutuhkan pinjaman dengan persyaratan yang mudah.

Adapun manfaat pegadaian syariah bagi nasabah tersedianya dana dengan prosedur yang relatif lebih sederhana dan dalam waktu yang lebih cepat dibandingkan dengan pembiayaan perbankan, penaksiran nilai suatu barang di dapat secara profesional serta fasilitas penitipan barang yang aman dan terpercaya.

### 2.2.1.5 Mekanisme Operasional Pegadaian Syariah

Pada dasarnya pegadaian syariah berjalan diatas dua akad transaksi syariah yaitu:

#### 1. Akad *Rahn*.

*Rahn* adalah menahan harta yang dimiliki peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Pegadaian menahan barang bergerak sebagai jaminan atas utang nasabah dengan akad ini. (Soemitra,2014:403).

#### 2. Akad *Ijarah*.

*Ijarah* yaitu akad pemindahan hak guna atas barang dan/atau jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barangnya sendiri. Pegadaian bisa saja menarik sewa atas penyimpanan barang bergerak milik nasabah yang telah melakukan akad (Soemitra,2014:404).

Mekanisme operasional pegadaian syariah melalui akad *rahn* nasabah menyerahkan barang bergerak dan kemudian pegadaian menyimpan dan merawatnya di tempat yang telah disediakan oleh pegadaian. Akibat yang timbul dari proses penyimpanan yaitu timbullah biaya-biaya yang meliputi nilai investasi tempat penyimpanan, biaya perawatan dan keseluruhan proses kegiatannya. Pegadaian syariah akan memperoleh keuntungan hanya dari bea sewa tempat yang dipungut bukan tambahan berupa bunga ataupun sewa modal yang di perhitungkan dari uang pinjaman.

Menurut Burhanuddin (2010:180), secara teknis implementasi akad *Rahn* dalam lembaga pegadaian adalah sebagai berikut:

1. Nasabah menjaminkan barangnya kepada pegadaian syariah untuk mendapatkan pembiayaan. Setelah itu pegadaian menaksir barang jaminan untuk dijadikan dasar dalam memberikan pembiayaan.
2. Pegadaian syariah dan nasabah bersama-sama menyepakati akad gadai. Akad ini meliputi jumlah pinjaman, biaya jasa simpan dan biaya

administrasi, dan jatuh tempo pengembalian pinjaman, yaitu 120 hari (4 bulan).

3. Pegadaian Syariah menerima biaya administrasi dan biaya jasa simpan oleh nasabah.
4. Nasabah menebus barang yang telah di gadaikan setelah jatuh tempo. Apabila pada saat jatuh tempo nasabah belum dapat mengembalikan uang pinjaman, dapat diperpanjang 1(satu) kali masa jatuh tempo, demikian seterusnya.
5. Apabila nasabah tidak dapat mengembalikan uang pinjaman dan tidak memperpanjang akad gadai, selanjutnya pegadaian melakukan kegiatan pelelangan untuk menjual barang tersebut dan mengambil pelunasan uang pinjaman oleh nasabah dari hasil penjualan barang gadai.

Dalam Annual Report PT. Pegadaian (2017: 175) disebutkan ada beberapa produk Pegadaian Syariah. Produk-produk tersebut antara lain:

1) Produk Gadai Syariah (*Ar-Rahn*)

Sistem gadai yang diberikan kepada konsumen semua golongan nasabah baik yang memiliki kebutuhan konsumtif maupun produktif. *Rahn* merupakan solusi terpercaya untuk mendapatkan pinjaman secara syariah, mudah cepat dan aman. Untuk mendapatkan kredit nasabah hanya perlu membawa identitas dan barang yang dijaminkan. Pinjaman diberikan mulai dari Rp 50.000,- dengan pengenaan biaya pemeliharaan (*mu'nah*) mulai dari 0,45% (dari taksiran) per 10 hari dengan jangka waktu kredit maksimum 120 hari dan dapat di perpanjang dengan cara mengangsur atau mengulang gadai, serta dapat dilunasi sewaktu-waktu dengan perhitungan *mu'nah* proposional selama masa pinjaman.

2) *Produk Bisnis Kredit Mikro Fidusia Syariah*

Layanan pemberian pinjaman yang di tujukan kepada pengusaha mikro kecil dalam rangka pengembangan usaha, dengan agunan berupa BPKB dengan perikatan jaminan skim fidusa (*rahn tasjily*). Pengembalian pinjaman dilakukan melalui angsuran tiap bulan dengan

jangka waktu 12 bulan sampai dengan 60 bulan yang dapat di lunasi sewaktu-waktu. Pada segmen bisnis ini di bagi 2 produk :

1. *Arrum* : pembiayaan syariah bagi mikro, kecil dan menengah untuk mendapatkan modal usaha dengan jaminan BPKB dan Emas. Tarif *mu'nah* 0,7% perbulan flat dari harga kendaraan atau taksiran barang jaminan. Jangka waktu pembiayaan 12, 18,24, dan 36 bulan dan bisa di lunasi sewaktu-waktu.
2. *Amanah* : Pemberian pinjaman atau kredit untuk pembelian atau kepemilikan kendaraan bermotor baru dan bekas pakai sesuai dengan prinsip syariah kepada karyawan dan pengusaha UMKM. Janga waktu pembiayaan 12, 18, 24, 36, 48 dan 60 bulan dan tarif *mu'nah* 0,8% perbulan *flat* dari harga kendaraan.

Kedudukan suatu barang gadai merupakan amanah yang dipercayakan pemilik barang kepada pihak penggadaian. *Murtahin* hanya berhak menahan barang gadai saja, tetapi tidak berhak menggunakan ataupun memanfaatkan hasilnya. Apabila barang gadai rusak atau hilang yang disebabkan oleh kelalaian *murtahin*, maka *murtahin* harus menanggung resiko dengan memperbaiki kerusakan atau mengganti kehilangannya.

Biaya pemeliharaan barang gadai menjadi tanggungan nasabah dengan alasan bahwa barang tersebut berasal dari nasabah dan tetap merupakan miliknya. Besanya tarif didasarkan pada pengeluaran yang disesuaikan dengan kebutuhan. Jenis barang yang dapat digadaikan sebagai jaminan adalah semua jenis barang bergerak dan tak bergerak yang memenuhi syarat, yaitu: benda bernilai menurut hukum syara', benda berwujud pada waktu perjanjian terjadi, benda diserahkan seketika kepada *murtahin* .

Para ulama sepakat, bahwa hak *murtahin* untuk menerima pembayaran utang lebih didahulukan dari pada hak para kreditur atas utang lepas. Apabila sudah jatuh tempo sesuai dengan waktu yang di tentukan, *rahin* belum juga membayar kembali utangnya, maka *rahin*

dapat dipaksa untuk menjual barang gadaianya dan kemudian digunakan untuk melunasi utangnya. Jika setelah diperintah hakim, *rahin* tidak mau membayar utangnya dan tidak mau menjual barang gadaianya, maka hakim dapat memutuskan untuk menjual barang tersebut guna melunasi utang-utangnya.

Dasar Hukum *Rahn* berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional MUI Nomor 25 Tahun 2002 “Bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk *Rahn* di perbolehkan dengan ketentuan sbb:

- a. *Murtahin* (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan *marhun* (barang) sampai hutang *rahin* (yang menyerahkan barang) dilunasi.
- b. *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.
- c. Pemeliharaan dan penyimpanan *marhun* pada dasarnya menjadi kewajiban *rahin*, namun dapat dilakukan juga oleh *murtahin*, sedangkan biaya dan pemeliharaan penyimpanan tetap menjadi kewajiban *rahin*.
- d. Besar biaya pemeliharaan dan penyimpanan *marhun* tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman.
- e. Penjualan (*marhun*). Pertama, apabila jatuh tempo, *murtahin* harus memperingati *rahin* untuk segera melunasi hutangnya. Kedua, apabila *rahin* tetap tidak dapat melunasi hutangnya, maka *marhun* dijual paksa atau dieksekusi melalui lelang sesuai syari’ah. Ketiga, hasil penjualan *marhun* digunakan untuk melunasi hutang, biaya pemeliharaan dan penyimpanan yang belum dibayar serta biaya penjualan. Keempat, kelebihan hasil penjualan menjadi milik *rahin* dan kekurangannya menjadi kewajiban *rahin*.

Secara umum perbandingan gadai syariah dengan gadai konvensional dapat dilihat pada table berikut :

**Tabel 2.1**

**Perbedaan Pegadaian Konvensional dan Syariah**

| No | Pegadaian Syariah   | Pegadaian Konvensional  |
|----|---|---|
| 1  | Biaya administrasi menurut ketentuan berdasarkan golongan barang  | Biaya administrasi berdasarkan persentase golongan barang                                       |
| 2  | Jasa simpanan dihitung berdasarkan konstanta x taksiran   | Sewa modal hitung dengan presentase x Uang Pinjaman   |
| 3  | Apabila lama pengembalian pinjaman lebih dari akad tidak dilunasi, barang gadai akan dijual kepada masyarakat | Apabila lama pengembalian pinjaman lebih dari pinjaman barang gadai di lelang kepada masyarakat |
| 4  | Maksimal Jangka Waktu 3bulan  | Maksimal Jangka Waktu 4bulan  |
| 5  | Uang kelebihan = Hasil Penjualan – (uang pinjaman + jasa penitipan + biaya penjualan)                         | Uang kelebihan = Hasil Lelang – (uang pinjaman + biaya sewa + biaya lelang)                     |
| 6  | Kelebihan uang hasil dari penjualan tidak diambil oleh nasabah akan diserahkan kepada lembaga ZIS             | Kelebihan hasil lelang tidak diambil oleh nasabah akan menjadi milik pegadaian                  |

### 2.2.2 Penyaluran Pembiayaan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, kata pembiayaan berasal dari kata dasar biaya yang artinya uang yang dikeluarkan untuk mengadakan atau melakukan sesuatu. Sedangkan kata pembiayaan adalah segala sesuatu yang berhubungan dengan biaya. Pembiayaan juga dapat diartikan dengan penyediaan dana atau tagihan (Wangsawidjaja, 2012:78). Pembiayaan atau biasa disebut financing, yaitu pendanaan yang diberikan suatu pihak kepada pihak yang lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun perusahaan.



Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. (Chorida,2010).

Menurut Rivai dan Arifin (2010: 681) pembiayaan juga dapat diartikan pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung rencana investasi yang dilakukan sendiri ataupun lembaga. Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah berdasarkan ketentuan Bank Indonesia pada Pasal 1 Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu dengan imbalan atau bagi hasil.

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 31/POJK.05/2014 tentang Penyelenggaraan Usaha Pembiayaan Syariah dirilis dalam rangka memenuhi prinsip-prinsip syariah Islam, termasuk fatwa-fatwa yang ditetapkan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia.

Terdapat 2 tujuan dalam pembiayaan, pertama secara mikro tujuannya adalah dalam peningkatan ekonomi tersedianya dana bagi peningkatan usaha, meningkatkan produktifitas, membuka lapangan kerja baru, dan terjadi distribusi pendapatan. Kedua, secara makro tujuannya adalah upaya memaksimalkan laba, upaya meminimalkan resiko, pendayagunaan sumber ekonomi, penyaluran kelebihan dana (Permata, 2014: 35).

Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua yaitu Pembiayaan produktif dan konsumtif,

- a. Pembiayaan Produktif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi. Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua yaitu:

1. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi serta untuk keperluan perdagangan.
  2. Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (capital goods) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.
- b. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Menurut OJK dalam penyaluran dana perlu dilakukan prinsip kehati-hatian antara lain dengan penyebaran portofolio penyaluran dana yang diberikan agar risiko penyaluran dana tersebut tidak terpusat pada nasabah penerima fasilitas atau sekelompok nasabah penerima fasilitas tertentu. Batas Maksimum Penyaluran Dana (BMPD) adalah persentase maksimum realisasi penyaluran dana terhadap modal Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) yang mencakup pembiayaan dan penempatan dana BPRS di bank lain, BPRS wajib memperhatikan prinsip kehati-hatian dan prinsip syariah dalam membuat akad pembiayaan antara BPRS dengan nasabah penerima fasilitas. Penyaluran dana kepada seluruh pihak terkait ditetapkan paling tinggi 10% dari modal BPRS.

Faktor-faktor yang harus di pertimbangkan dalam penyaluran pembiayaan, berdasarkan prinsip 5 C yaitu :

1. *Character*

Merupakan penilaian kepribadian tentang si calon pelanggan, penilaian digunakan untuk mengetahui sejauh mana kemauan calon pelanggan untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan. Pemberian suatu kredit di dasari azas kepercayaan, karakter merupakan faktor yang cukup dominan karena walaupun debitur memiliki kemampuan tetapi apabila dia tidak memiliki tanggung jawab

dan sudah tidak ada niat baik tentu akan membawa kesulitan bagi pemberi kredit di kemudian hari.

2. *Capacity*

Penilaian kepada calon-calon nasabah mengenai kemampuan melunasi kewajiban-kewajibannya dari kegiatan usaha yang dilakukannya yang dibiayai dari pembiayaan atas pinjaman tersebut.

3. *Capital*

Penilaian kepada calon nasabah mengenai kondisi kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan yang dikelolanya. Hal ini menjadi dasar ukuran apakah layak diberikan pembiayaan dan berapa besar plafon yang diberikan.

4. *Collateral*

Jaminan yang mungkin bisa disita apabila calon debitur benar-benar tidak bisa memenuhi kewajibannya.

5. *Condition of Economy*

Pembiayaan yang diberikan juga perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi yang dikaitkan dengan prospek usaha calon debitur.

Dalam memberikan pembiayaan juga perlu menerapkan fungsi pengawasan secara menyeluruh, dengan menggunakan tiga prinsip utama, yaitu:

1. Prinsip pencegahan dini (*early warning system*) yaitu tindakan preventif terhadap kemungkinan terjadinya hal-hal yang dapat merugikan bank dalam hal pembiayaan atau terjadinya praktek-praktek pembiayaan yang tidak sehat;
2. Prinsip pengawasan melekat (*built in control*), dimana para pejabat pembiayaan melakukan supervisi sehari-hari untuk memastikan bahwa kegiatan pembiayaan telah berjalan sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan dalam pembiayaan;
3. Prinsip pemeriksaan internal (*internal audit*) merupakan upaya lanjutan dalam pengawasan pembiayaan, yang bertujuan untuk memastikan bahwa pembiayaan dilakukan dengan benar sesuai dengan kebijakan

pembiayaan serta dapat memenuhi prinsip-prinsip pembiayaan yang sehat.(Arifin, 2009: 257-259)

### **2.2.3. Pendapatan Pegadaian**

Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh suatu perusahaan dari suatu aktivitas yang dilakukannya, dan kebanyakan aktivitas tersebut adalah aktivitas penjualan produk dan atau penjualan jasa kepada konsumen.

Kata pendapatan dalam dunia bisnis bukanlah hal yang asing. Bagi investor, pendapatan tidak terlalu penting jika dibandingkan dengan keuntungan, yang merupakan jumlah uang yang akan diterima setelah dikurangi dengan pengeluaran.

Pendapatan adalah arus masuk kas bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus kas masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang berasal dari kontribusi penanam modal (PSAK No.23 paragraf 7). Menurut Standar Akutansi Keuangan (2010:23:1), Pendapatan artinya penghasilan yang timbul dari suatu aktivitas perusahaan yang dikenal dengan sebutan penjualan penghasilan jasa(*fee*), bunga, deviden, royalti dan sewa .

Definisi pendapatan menurut Kieso, Weygandt, dan Warfield yang di terjemahkan oleh Sali E (2011: 955) adalah arus kas masuk aktiva atau peningkatan lainnya dalam aktiva entitas dan/atau penyelesaian kewajiban (atau kombinasi dari keduanya), yang ditimbulkan oleh pengirim, penyerahan ataupun produksi barang, pemberian jasa, atau kegiatan menghasilkan laba lainnya yang merupakan bagian dari operasi utama atau operasional sentral perusahaan yang berkelanjutan selama satu periode.

Pendapatan adalah arus masuk atau penyelesaian (atau kombinasi keduanya) dari pengiriman atau produksi barang, memberikan jasa atau melakukan aktivitas lain yang merupakan aktivitas utama atau aktivitas centra yang sedang berlangsung. (Skousen, Stice dan Stice ,2010:161)

Pendapatan atau dapat disebut juga dengan income dari seorang warga masyarakat adalah hasil penjualannya dari faktor-faktor produksi yang dimilikinya pada sektor produksi. Sektor produksi tersebut digunakan sebagai input proses produksi dengan harga yang berlaku di pasar. Harga faktor produksi di pasar di tentukan oleh tarik menarik antara penawaran dan permintaan. (Jaya,120)

Dari uraian diatas dapat disimpulkan arti dari pendapatan ialah sebagai peningkatan jumlah aktiva atau penurunan kewajiban suatu organisasi sebagai akibat dari penjualan barang atau jasa kepada pihak lain daam periode akuntansi tertentu.

Berikut ini adalah karakteristik dari pendapatan (Amalia,2010) :

1. Sumber pendapatan

Jumlah rupiah perusahaan bertambah melalui berbagai cara tetapi tidak semua cara tersebut mencermikan pendapatan. Tambahan jumlah rupiah aktiva perusahaan dapat berasal dari transaksi modal, laba dari penjualan aktiva yang bukan barang dagangan seperti aktiva tetap, surat berharga, ataupun penjualan anak atau cabang perusahaan, hadiah, sumbangan atau penemuan, revaluasi aktiva tetap, dan penjualan produk perusahaan. Berdasarkan transaksi di atas, hanya transaksi atas penjualan produk yang dapat dianggap sebagai sumber utama pendapatan walaupun laba atau rugi mungkin timbul dalam hubungannya dengan penjualan aktiva selain produk utama perusahaan.

2. Produk dan kegiatan utama perusahaan

Produk perusahaan dapat berupa barang ataupun dalam bentuk jasa. Perusahaan tertentu mungkin menghasilkan berbagai macam produk atau baik berupa barang atau jasa atau keduanya yang sangat berlainan jenis maupun arti pentingnya bagi perusahaan.

3. Jumlah rupiah pendapatan dan proses penandingan

Pendapatan merupakan jumlah rupiah dari harga jual per satuan kali kuantitas terjual. Perusahaan umumnya akan mengharapkan terjadinya

laba yaitu jumlah rupiah pendapatan lebih besar dari jumlah biaya yang dibebankan. Laba atau rugi baru akan diketahui setelah pendapatan dan beban dibandingkan, setelah biaya yang dibebankan secara layak dibandingkan dengan pendapatan maka timbul jumlah rupiah laba ataupun pendapatan netto.

Sumber-sumber pendapatan dapat dikelompokkan menjadi dua sumber pendapatan yaitu (Widiarti dan Sinarti, 2013: 2):

1. Pendapatan operasional, yaitu pendapatan yang berasal dari aktivitas utama perusahaan sesuai dengan jenis usahanya yang berlangsung secara berulang-ulang dan berkesinambungan tiap periode.
2. Pendapatan bukan operasional, yaitu pendapatan yang berasal dari transaksi penjualan yang tidak berulang-ulang dan insidental, yang secara tidak langsung berhubungan dengan aktivitas perusahaan misalnya penjualan aktiva tetap perusahaan kepada pihak lain.

Tujuan dari semua perjuangan pada balasannya adalah untuk mendapatkan pendapatan yang bisa meningkatkan nilai perusahaan. Ikatan Akuntan Indonesia dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 23 menjelaskan kapan suatu pendapatan diakui ialah sebagai berikut:

- a. Pendapatan dari transaksi penjual produk diakui pada ketika tanggal penjualan, biasanya merupakan tanggal penyerahan produk kepada pelanggan.
- b. Pendapatan atas jasa yang diberikan oleh perusahaan jasa diakui pada ketika jasa tersebut telah dilakukan sanggup dibentuk fakturnya.
- c. Imbalan yang diperoleh atas penggunaan aktiva sumber-sumber ekonomi perusahaan oleh pihak lain, seperti” pendapatan bunga, dan royalti diakui sejalan dengan berlakunya waktu atau pada ketika dipakai aktiva yang bersangkutan.

- d. Pendapatan dari penjualan aktiva diluar barang dagangan menyerupai penjualan aktiva tetap atau surat berharga diakui pada ketika tanggal penjualan.

Pendapatan harus diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima. Pada umumnya imbalan tersebut berbentuk kas atau setara kas. Bila arus masuk dari kas atau setara kas ditangguhkan, nilai wajar dari imbalan tersebut mungkin kurang dari jumlah nominal dari kas yang diterima atau yang dapat diterima.

Pendapatan PT. Pegadaian yaitu pendapatan yang di peroleh dari segala aktivitas usaha seperti pendapatan sewa modal, pendapatan administrasi dan pendapatan usaha lainnya dalam periode waktu tertentu.

Pendapatan yang didapatkan oleh PT. Pegadaian tersebut dikelola dan dimanfaatkan untuk segala aktivitas dan juga di dimanfaatkan untuk berbagai penyaluran kredit. Untuk itu perusahaan berupaya untuk meningkatkan fasilitas dan pelayanan yang baik agar pendapatan yang di terima meningkat. Pendapatan yang besar tentunya akan membantu perusahaan untuk tetap eksis atau bertahan dalam mengembangkan usahanya dan akan semakin banyak pula pembiayaan yang akan di salurkan kepada nasabahnya.

#### **2.2.4. Jumlah Nasabah**

Nasabah menurut kamus bahasa Indonesia adalah orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan dalam hal ini keuangan. Pengertian nasabah dalam Undang – Undang RI Nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah, nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank syariah atau Unit Usaha Syariah. Seperti halnya bank, jumlah nasabah yang dimaksudkan adalah banyaknya pihak yang menggunakan jasa pegadaian khususnya pegadaian syariah untuk mendapatkan kredit, dimana semua lapisan masyarakat dapat memanfaatkan jasa tersebut. Namun misi dari pegadaian syariah itu sendiri yaitu memprioritaskan

ekonomi lemah baik yang memiliki penghasilan tetap maupun yang tidak tetap. (Rachmawati, 2019: 157)

Usaha yang bergerak di bidang jasa, pelayanan kepada konsumen memegang peranan penting. Kualitas pelayanan harus selalu dijaga dan ditingkatkan untuk meningkatkan kepuasan konsumen. Perbankan yang bergerak di bidang jasa harus bisa memberikan pelayanan yang memuaskan nasabahnya, sehingga nasabah akan meningkatkan loyalitasnya pada perbankan. Peranan manajemen dituntut untuk bisa meningkatkan kualitas pelayanan bagi nasabah.

Menurut Buttle secara umum terdapat dua pendekatan dalam menentukan dan mengukur kesetiaan nasabah yaitu :

1. Atas dasar perilaku (*behaviour*). Hal ini diukur dari perilaku membeli nasabah, apakah masih aktif membeli.
2. Sikap (*attitude*) hal ini diukur dari komponen sikap antara lain keyakinan (*beliefs*), perasaan (*feelings*), dan keinginan untuk membeli (*purchasing intension*).
3. Loyalitas pelanggan terdiri dari 3 tahap sebagai berikut : *The courtship*, pada tahap ini hubungan yang terjalin antar perusahaan dengan pelanggan sebatas transaksi, pelanggan masih memepertimbangkan produk, jasa dan harga, apabila penawaran produk jasa dan harga yang diberikan pesaing lebih baik, maka mereka akan pindah. *The relationship*, dalam tahap ini tercipta hubungan yang erat antar perusahaan dan pelanggan. Loyalitas yang terbentuk tidak lagi didasarkan pada pertimbangan produk, jasa dan harga. Walaupun tidak ada jaminan pelanggan tidak akan melihat pesaing selain itu pada tahap ini, terjadi hubungan yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak. Dan *the marriage*, pada tahap ini hubungan jangka panjang telah tercipta dari keduanya tidak dapat dipisahkan. Loyalitas tercipta akibat adanya kesenangan dan ketergantungan pelanggan pada perusahaan.



Terciptanya kepuasan nasabah dapat memberikan beberapa manfaat diantaranya: terjadinya hubungan yang harmonis antara konsumen dengan perusahaan, terjadinya hubungan yang harmonis antara konsumen dengan perusahaan, terjadinya suatu bentuk isu public yang positif dari mulut ke mulut dan terjadinya pembelian ulang.

Perum Pegadaian khususnya pegadaian syariah berusaha sebanyak mungkin menarik nasabah dengan cara peningkatan kualitas pelayanan, memperbesar dana, memperluas pemberian kredit, dan jasa-jasa lainnya (Widiarti dan Sinarti, 2013: 2). Sasaran dan kinerja terhadap jumlah nasabah menjadi peran penting PT. Pegadaian Syariah dan selalu diungkapkan dari tahun ke tahun Laporan Tahunan. Secara garis besar bahwa sasaran kerja peningkatan jumlah nasabah dapat dihasilkan melalui *Distribution Channel* dan *Digital Services*.

### **2.2.5 Tingkat Inflasi**

Pengertian inflasi adalah proses kenaikan harga barang-barang secara umum dan terus menerus yang disebabkan oleh turunnya nilai uang pada suatu periode tertentu. (Mashudi,2017:265)

Inflasi adalah keadaan dimana terjadi kelebihan permintaan terhadap barang dan jasa secara keseluruhan (Gunawan,2014:136). Pengertian inflasi menurut Judisseno (2012:16) inflasi adalah merupakan salah satu peristiwa moneter yang menunjukkan suatu kecenderungan akan naiknya harga barang-barang secara umum, yang berarti terjadinya penurunan nilai uang. Pengertian inflasi menurut seorang ekonom yang menyebutkan bahwa inflasi adalah suatu proses kenaikan harga-harga yang berlaku dalam dalam suatu perekonomian. Inflasi juga dapat diartikan meningkatnya harga-harga secara umum dan terus menerus. Kenaikan harga dari satu atau dua barang saja tidak dapat disebut inflasi kecuali bila kenaikan itu meluas (atau mengakibatkan kenaikan harga) pada barang lainnya. Kebalikan dari inflasi disebut deflasi. Indikator yang sering digunakan untuk mengukur tingkat inflasi adalah Indeks Harga Konsumen (IHK). Perubahan IHK dari waktu ke waktu menunjukkan

pergerakan harga dari paket barang dan jasa yang dikonsumsi oleh masyarakat (Bank Indonesia).

Inflasi juga dapat diartikan proses kenaikan harga barang-barang secara umum dan terus menerus disebabkan oleh turunnya nilai uang pada suatu periode tertentu (Mashudiet al 2017:265). Ini tidak berarti bahwa harga-harga berbagai macam barang itu naik dengan presentase yang sama, mungkin dapat terjadi kenaikan tersebut tidaklah bersamaan yang penting terjadinya kenaikan harga umum barang secara terus menerus selama suatu periode tertentu.

Inflasi merupakan kecenderungan dari harga – harga yang secara umum naik dan berlangsung terus menerus. Kenaikan yang dimaksudkan merupakan kenaikan secara meluas (berbagai sektor). Tingkat Inflasi yaitu untuk menggambarkan perubahan-perubahan mengenai harga-harga yang berlaku dari satu periode ke periode lainnya. Dengan kata lain, terlalu banyak uang yang memburu barang yang terlalu sedikit. Inflasi biasanya menunjuk pada harga-harga konsumen, tapi bisa juga menggunakan harga-harga lain (harga perdagangan besar, upah, harga, asset dan sebagainya).

Berikut ini dijelaskan macam-macam inflasi yaitu (Mustofaet al, 2010):

1. *Policy induced*, disebabkan oleh kebijakan ekspansi moneter yang juga bisa merefleksikan defisit anggaran yang berlebihan dan cara pembiayaan;
2. *Cost-pull inflation*, disebabkan oleh kenaikan biaya-biaya yang bisa terjadi walaupun pada saat tingkat pengangguran tinggi dan tingkat penggunaan kapasitas produksi rendah; keadaan yang terjadi apabila uang yang beredar tetap, tetapi jumlah penawaran berkurang karena biaya produksi naik.
3. *Demand-pull inflation*, disebabkan oleh permintaan agregat yang berlebihan yang mendorong kenaikan tingkat harga umum; suatu

keadaan apabila jumlah uang yang beredar bertambah besar tanpa diimbangi oleh arus pendapatan barang dan jasa.

4. *Inertial inflation*, cenderung berlanjut pada tingkat yang sama sampai kejadian ekonomi yang menyebabkan berubah. Jika terus bertahan, dan tingkat ini diantisipasi dalam bentuk kontrak finansial dan upah, kenaikan inflasi akan terus berlanjut.

Macam penggolongan inflasi berdasarkan laju inflasi yang dibagi menjadi 3 kategori yaitu :

A. Inflasi Menyerap (*Creeping Inflation*)

Ditandai dengan laju inflasi rendah (kurang dari 10% per tahun). Kenaikan harga berjalan secara lambat dengan presentase kecil serta dalam jangka waktu yang sama.

B. Inflasi Menengah atau Ganas (*Galloping Inflation*)

Ditandai dengan kenaikan harga yang cukup besar dan berjalan dalam waktu yang relatif pendek serta mempunyai sifat akselerasi (antara 10 % sampai 50% per tahun). Sebagai konsekuensinya masyarakat hanya memegang sejumlah uang yang minimum yang hanya diperlukan untuk transaksi harian saja.

C. Inflasi Tinggi (*Hyper Inflation*)

Merupakan inflasi yang paling parah akibat harga-harga naik 5 atau 6 kali, masyarakat tidak mempunyai keinginan untuk menyimpan uang. Biasanya keadaan ini timbul apabila pemerintah mengalami defisit anggaran belanja dan di tandai dengan laju inflasi diatas 50% pertahun.

Mc Eachern (2010:136), menyebutkan dampak atau akibat yang ditimbulkan dari inflasi dalam suatu perekonomian adalah sebagai berikut:

1. Dampak yang pertama yaitu inflasi dapat mendorong terjadinya retribusi pendapatan diantara anggota masyarakat yang berpengaruh terhadap kesejahteraan ekonomi, sebab redistribusi pendapatan yang terjadi akan menyebabkan pendapatan riil satu orang meningkat, tetapi pendapatan orang lainnya jatuh.

2. Inflasi dapat menyebabkan penurunan di dalam efisiensi ekonomi, karena inflasi dapat mengalahkan sumber daya dari investasi yang produktif ke investasi yang tidak produktif sehingga mengurangi kapasitas ekonomi produktif.
3. Inflasi dapat menyebabkan perubahan-perubahan di dalam output dan kesempatan kerja, dengan cara lebih langsung dengan motivasi perusahaan memproduksi dan membuat orang untuk bekerja lebih kurang dari yang dilakukan.
4. Inflasi dapat menyebabkan lingkungan yang tidak stabil bagi keputusan ekonomi. Jika konsumen memperkirakan tingkat inflasi akan naik di masa yang akan datang maka mendorong mereka untuk membeli barang-barang atau jasa secara besar-besaran.

Cara mengatasi inflasi dapat dilakukan melalui beberapa kebijakan antara lain (Mashudi et al, 2017:272-273) :

a. Kebijakan Moneter

Dapat dilakukan dengan menaikkan cadangan minimum bank-bank komersial. Jika cadangan minimum bank komersial dinaikkan menjadi berkelanjutan maka kemampuan bank komersial untuk menyalurkan kredit/pembiayaan kepada masyarakat menjadi berkurang sehingga jumlah uang yang beredar menjadi lebih kecil yang pada akhirnya dapat menekan laju inflasi. Menaikkan tingkat bunga, jika tingkat bunga dinaikkan maka permintaan kredit di satu sisi akan turun dan keinginan masyarakat untuk menempatkan uangnya di lembaga keuangan bank akan naik sehingga jumlah uang yang beredar akan naik dan tingkat inflasi bisa diturunkan. Bank sentral dapat menjual surat-surat berharga melalui operasi pasar terbuka, jika bank sentral menjual surat-surat berharga maka jumlah uang yang ada di tangan masyarakat akan berkurang dan berganti menjadi surat-surat berharga, permintaan masyarakat terhadap barang dan jasa akan turun sehingga inflasi akan bisa ditekan.

b. Kebijakan Fiskal

Menyangkut pengaturan tentang pengeluaran pemerintah dan perpajakan yang secara langsung dapat mempengaruhi harga, kebijakan fiskal yang berupa pengurangan pengeluaran pemerintah serta kenaikan pajak. Kebijakan fiskal yang surplus yaitu pengeluaran pemerintah lebih kecil dari penerimaannya akan dapat mengurangi permintaan total sehingga inflasi dapat ditekan.

c. Kebijakan yang berkaitan dengan output

Kenaikan jumlah output dapat dicapai dengan kebijakan penurunan bea masuk sehingga impor harga cenderung meningkat dan menurunkan harga, dengan demikian kenaikan output dapat memperkecil laju inflasi.

d. Kebijakan penentuan harga (indexing)

Kebijakan ini dilakukan dengan *ceilling* harga serta berdasarkan pada indeks harga tertentu untuk gaji atau upah.

## 2.3 Hubungan Antar Variabel Penelitian

### 2.3.1 Hubungan Pendapatan Pegadaian Terhadap Penyaluran Pembiayaan Rahn

Menurut Standar Akuntansi Keuangan (2009) Nomor 23, pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Pendapatan pegadaian dihasilkan dari beberapa jenis pendapatan yaitu pendapatan administrasi, barang yang dilelang, jasa taksiran, jasa titipan, pendapatan usaha, dan lain sebagainya.

Pendapatan pegadaian mempunyai pengaruh positif terhadap pembiayaan penyaluran pembiayaan *rahn*. Hal tersebut mengindikasikan jika nilai pendapatan pegadaian meningkat, maka nilai penyaluran gadai syariah (*rahn*) akan mengalami peningkatan, begitu pun sebaliknya (Rosalia:2017). Oleh sebab itu, dapat dikatakan bahwa pendapatan

pegadaian memiliki pengaruh terhadap penyaluran pembiayaan *rahn* yang disalurkan.

H1: Pendapatan pegadaian berpengaruh terhadap penyaluran pembiayaan *rahn* pada PT. Pegadaian syariah di Indonesia periode tahun 2011-2017.

### **2.3.2 Hubungan Jumlah Nasabah Terhadap Penyaluran Pembiayaan Rahn**

Jumlah nasabah adalah sejumlah pihak yang menggunakan jasa dari PT. Pegadaian Syariah. Pihak pegadaian selalu berupaya membuat inovasi-inovasi yang lebih kreatif untuk menarik minat nasabah dan membangun kepercayaan agar jumlah nasabah selalu meningkat. Nasabah /konsumen sangat dibutuhkan oleh PT. Pegadaian Syariah dalam rangka memperoleh pendapatan dan juga dalam penyaluran kreditnya. Jumlah nasabah yang dimaksudkan adalah jumlah dari nasabah yang melakukan pembiayaan *rahn* pada PT. Pegadaian Syariah.

Hasil dari penelitian yang dilakukan oleh Ade Septiani Dewi (2016) bahwa variable jumlah nasabah memiliki pengaruh yang signifikan terhadap penyaluran pembiayaan *rahn* pada PT. Pegadaian (persero) di Cabang Samarinda kota Samarinda. Maka dapat dikatakan bahwa jumlah nasabah memiliki pengaruh terhadap penyaluran kredit gadai *rahn*. Naiknya jumlah nasabah yang maka penyaluran pembiayaan *rahn* akan meningkat.

H2: Jumlah Nasabah berpengaruh terhadap penyaluran pembiayaan *Rahn* pada PT. Pegadaian Syariah di Indonesia tahun 2011-2017.

### **2.3.3 Hubungan Tingkat Inflasi Terhadap Penyaluran Pembiayaan Rahn**

Inflasi merupakan gejala ekonomi makro yang memiliki dampak terhadap daya beli masyarakat. Semakin tinggi inflasi maka daya beli masyarakat akan menurun karena naiknya harga-harga produk kebutuhan. Inflasi mempengaruhi besarnya penyaluran kredit. Apabila inflasi tinggi maka tingkat bunga riil akan menurun, ini akan mengakibatkan naiknya jumlah penyaluran kredit yang diakibatkan turunnya tingkat bunga riil.

Pengaruh perubahan inflasi pada penyaluran kredit terjadi tidak secara langsung akan tetapi melalui tingkat bunga riil terlebih dahulu. (Aziz, 2013: 11)

Inflasi yang sangat tinggi akan menyebabkan ketidakstabilan perekonomian, pertumbuhan ekonomi yang lambat, dan pengangguran yang semakin meningkat. Hal tersebut akan semakin menurunkan kepercayaan para investor untuk menanamkan investasinya di Indonesia, sehingga perbankan mengalami kesulitan dalam menyalurkan kredit. Banyaknya nilai uang (kertas) yang beredar menyebabkan terjadinya kemerosotan nilai uang, sehingga suku bunga (BI) mengalami peningkatan. Peningkatan ini mempengaruhi suku bunga kredit Perum Pegadaian mengalami peningkatan, sehingga menyebabkan daya minat masyarakat untuk memilih penyaluran kredit Perum Pegadaian dalam masa tertentu mengalami penurunan terutama untuk nasabah dari golongan menengah ke atas yang tidak terdesak akan kebutuhan dana.

Hubungan antara inflasi dan penyaluran gadai syariah (*Rahn*) yaitu jika nilai inflasi meningkat, harga-harga pokok pun meningkat sehingga daya beli konsumen akan menurun sehingga penyaluran pembiayaan *rahn* pun akan meningkat. Maka inflasi memiliki pengaruh terhadap penyaluran pembiayaan *rahn*.

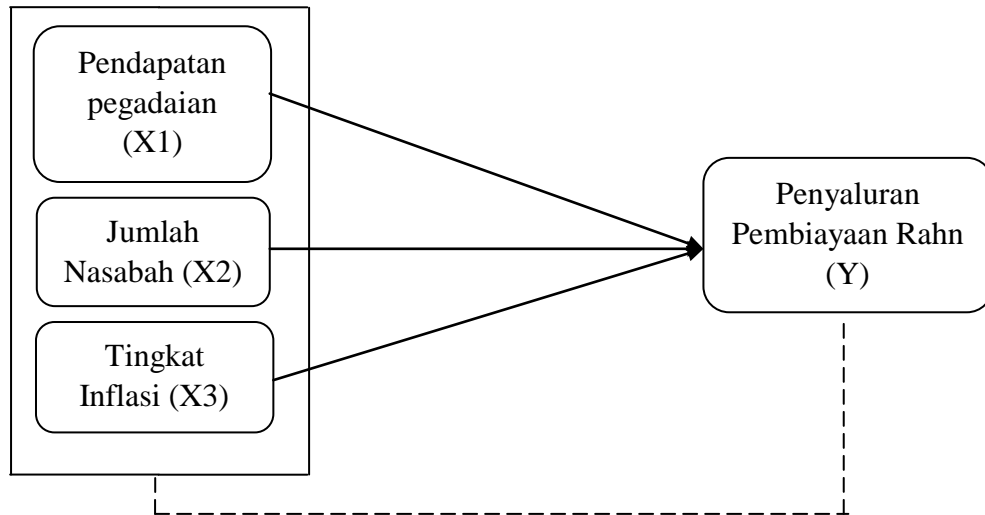
H<sub>3</sub>: Tingkat inflasi berpengaruh terhadap penyaluran pembiayaan *rahn* pada PT. Pegadaian Syariah di Indonesia periode tahun 2011-2017.

## 2.4 Kerangka Konseptual Penelitian

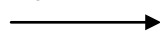
Kerangka konseptual dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut :

**Gambar 2.1**

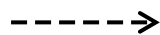
### **Kerangka Konseptual Penelitian**



Keterangan:



Pengaruh parsial Pendapatan Pegadaian (X1), Jumlah Nasabah (X2), dan Tingkat Inflasi (X3) Terhadap Penyaluran Pembiayaan Rahn (Y)



Pengaruh simultan (bersama-sama) Pendapatan Pegadaian (X1), Jumlah Nasabah (X2), dan Tingkat Inflasi (X3) Terhadap Penyaluran Pembiayaan Rahn (Y)