

Tantangan dan Solusi Pengembangan Ar-Rahn BSI KC Gresik Kartini

Abstract

Raniah Tasya
Nugraha,¹ Lilik
Rahmawati.²

^{1,2} Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam, Universitas
Islam Negeri Sunan
Ampel Surabaya, email:
raniahtasya@gmail.com
lilikrahmawati@uinsby.
ac.id

Background. *The community needs a source of financing that is fast, easy, safe and in accordance with sharia. BSI opens sharia gold pawn services (rahn) with various internal and external challenges.*

Aim. *This study aims to examine the real challenges faced by BSI in the development of sharia gold pawning (rahn) and their solutions.*

Methods. *The researcher used a qualitative research design with a phenomenological study paradigm. The data were collected through unstructured interviews, documentation, and observation. Participants were selected purposively based on the emic perspective. The research data were analyzed using a phenomenological data analysis model.*

Results. *In rahn, there is no term "confiscation" by the recipient of the pawn or pawnee (murtahin) of the pawned gold (marhun), there is a rescheduling mechanism for the redemption of marhun, the gold owner who pawns the gold (rahin) has a great opportunity to maintain and preserve the value of the investment inherent in the gold. In the case of debt (marhun bih) being paid or marhun failing to redeem, rahin does not lose because it still receives the remaining proceeds from selling marhun after deducting the value of marhun bih. Unless the market price of gold falls at that time, rahin will not lose, even if the price of gold on the market goes up, because marhun is priced higher than the initial price of buying gold. As a solution, it is time for the promotion of rahn BSI to be oriented towards public education. Education will make the public realize that rahn is the best choice for pawning gold for Muslims who adhere to sharia principles in worship practices, sharia principles in business.*

Keywords: *debt, gold owner, gold pawning, pawnee, sharia*

PENGANTAR

Perbankan syariah mulai banyak diterapkan di Indonesia terutama setelah diberlakukannya Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998. Undang-undang menjelaskan secara rinci landasan hukum dan jenis usaha yang dapat dioperasikan dan dilaksanakan oleh bank syariah. Undang-undang juga mengarahkan bank konvensional untuk mengadopsi cabang Syariah atau bahkan mengubah diri sepenuhnya menjadi bank syariah. Peluang tersebut diapresiasi dengan antusias oleh pihak perbankan. Sejumlah bank mulai memberikan pelatihan perbankan Syariah pada karyawan. Bank ingin menjajaki pendirian divisi syariah. Bank lain juga berencana untuk sepenuhnya mengubah diri menjadi bank syariah. Bank Indonesia juga merespon trend perbankan syariah dengan melaksanakan program pelatihan perbankan syariah bagi para pejabatnya di semua sektor, terutama yang terkait langsung seperti Direktorat Penelitian dan Pengaturan Perbankan (DPNP), kredit, pengawasan, akuntansi, penelitian, dan moneter.¹

Pemerintah melalui Majelis Ulama Indonesia (MUI), pada tanggal 10 Februari 1999, mendirikan Dewan Syariah Nasional (DSN). DSN didirikan berdasarkan Kp-754/MUI/II/1999 dengan tugas: (a) mengembangkan nilai-nilai Islam dalam kegiatan ekonomi dan keuangan secara umum; (b) mengeluarkan fatwa tentang jenis kegiatan keuangan; (c) mengeluarkan fatwa tentang layanan keuangan syariah, dan; (d) mengawasi penerapan fatwa yang dikeluarkan. Seiring dengan

¹Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah: Dari teori ke praktik*. Jakarta, Gema Insani Press, 2001, p.18.

meningkatnya kebutuhan masyarakat, DSN menjadi salah satu faktor pendukung perkembangan perbankan syariah di Indonesia.

Masyarakat membutuhkan sumber pembiayaan yang cepat, mudah, aman dan sesuai syariah. Bank syariah berinovasi dengan mengembangkan jasa gadai emas syariah (*rahn*). Pengembangan dan prospek *akad rahn* secara empiris, tampaknya tidak mudah. Literatur telah mendokumentasikan bahwa *akad rahn* menghadapi berbagai tantangan. Studi Nuraeni *et al.*² menunjukkan bahwa kekhawatiran pada *rahn* terus muncul; *rahn* dianggap bukan aset produktif penghasil untung; bank syariah hanya mengambil untung dari upah pemeliharaan gadai yang dijaminakan oleh pelanggan; sementara itu bank-bank konvensional mengambil keuntungan dari gadai emas berdasar persentase jumlah pinjaman yang diberikan kepada nasabah. Jika bank syariah melayani gadai emas seperti praktik bank konvensional, maka prinsip syariah kemungkinan besar akan terabaikan. Hal ini karena perhitungan dan penetapan besaran jasa pemeliharaan barang agunan, diperhitungkan berdasar persentase jumlah pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah.

Studi Saputra dan Mahalli³ menunjukkan bahwa *akad rahn* menghadapi tantangan internal. Cabang gadai emas syariah masih terbatas; karyawan rangkap tugas; tidak semua karyawan lembaga syariah memahami syariah; tenaga profesional masih minim; nasabah masih malu melakukan *akad rahn*; visi-misi lembaga syariah belum mandiri, dan; ruang simpan *marhun* (emas jaminan) masih terbatas. Tantangan lain muncul dari faktor eksternal: bank konvensional mulai masuk ke bisnis *rahn*; ancaman perampokan; *akad rahn* belum populer di mata masyarakat; *rahn* dikaitkan dengan fanatisme agama; rentenir terusik, dan; bunga (*riba*) sudah mengakar dan sulit dihilangkan. Al Arif⁴ juga menegaskan bahwa masyarakat kurang mengenal gadai emas di bank syariah.

Studi Kolistiawan⁵ menunjukkan tantangan pengembangan industri jasa keuangan syariah Indonesia. Diantaranya, *profitabilitas* dan *market share* industri keuangan syariah relatif rendah dibanding industri keuangan non-syariah; masyarakat rendah literasi keuangan syariah, dan ahli produk dan jasa keuangan yang mendukung inovasi pengembangan *akad rahn* masih terbatas.

Berbagai tantangan bank syariah yang telah didokumentasikan penelitian terdahulu, dapat disimpulkan bahwa popularitas gadai emas syariah (*rahn*) menjadi problem utama dalam konteks pengembangan produk syariah, dan mencerminkan promosi yang kurang sukses, jika tidak sepenuhnya gagal.

Isu popularitas konsisten dengan hasil pengamatan awal gadai emas di Bank Syariah Indonesia KC Gresik Kartini (BSI). Pengamatan awal selama sebulan pada September 2021 menunjukkan banyak masyarakat tidak mengetahui bahwa BSI mempunyai produk gadai emas dan masyarakat yang sudah mengetahui kurang tertarik. Fakta ini menuntut BSI untuk lebih memaksimalkan strategi promosi sebagai sumber informasi yang lengkap bagi masyarakat terkait kegiatan usaha perbankan syariah. Sosialisasi melalui kegiatan promosi yang kurang membuat masyarakat kurang memahami gadai emas. Di sisi lain, emas adalah salah satu jenis komoditi yang paling banyak diminati untuk investasi. Selain itu, emas juga digunakan sebagai standar keuangan atau ekonomi, cadangan devisa dan alat pembayaran utama di beberapa negara.⁶ Berdasarkan tantangan yang dihadapi, studi ini bertujuan untuk mengkaji tantangan yang sebenarnya dihadapi BSI dalam pengembangan *rahn* dan solusinya.

²Neni Nuraeni, Dewi Sulastri & Z. Zulbaidah, The concept and application of covenant in financing gold pawn by sharia banks in West Java. *Asy-Syari'ah*, 2020, 22(1), 127–146.

³Randi Saputra & Kasyful Mahalli, Analisis potensi dan kendala pengembangan pegadaian syariah di Kota Medan. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, 2015, 2, 4, 221–235.

⁴Mohammad Nur Rianto Al Arif, *Dasar-dasar pemasaran bank syariah*. Bandung, Alfabeta, 2021, p.247.

⁵Budi Kolistiawan, Tantangan lembaga keuangan syariah dalam menghadapi masyarakat ekonomi ASEAN. *Muqtasid, Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 2017, 8(1), 54–64. DOI: <http://dx.doi.org/10.18326/muqtasid.v8i1.54-64>.

⁶Yuliga Mahena, Muhammad Rusli, Edy Winarso, Prediksi harga emas dunia sebagai pendukung keputusan investasi saham emas menggunakan teknik data mining. *KalbiScientia, Jurnal Sain dan Teknologi*, 36–51. <http://research.kalbis.ac.id/Research/Files/Article/Full/LFO7P4HJ6D7O5X587IB41OUPG.pdf>

REVIEW LITERATUR

Ar-Rahn (Gadai emas syariah)

Secara etimologis *ar-Rahn* artinya tetap dan panjang, sedangkan *al-habsu* artinya penahanan suatu barang dengan hak sehingga dapat digunakan sebagai pembayaran barang. Dalam istilah Arab, *ikrar* diistilahkan dengan *rahn* dan bisa juga disebut *al-habs*. Menurut Sabiq, *Rahn* adalah membuat barang yang memiliki nilai harta menurut pandangan syara' sebagai hutang jaminan, agar pemberi pinjaman dapat mengambil sebagian (manfaat) barang jaminan. Pemahaman ini didasarkan pada praktek bahwa jika seseorang ingin berutang kepada orang lain, baik berupa barang pindahan maupun berupa ternak yang berada di bawah penguasaan penjamin sampai peminjam melunasi hutangnya.⁷

Berdasarkan kajian di atas dapat disimpulkan bahwa *Rahn* merupakan harta milik yang digunakan untuk bertransaksi yang barangnya akan ditahan atau sebagai jaminan atas pinjaman yang sudah diterima dan yang nantinya akan digunakan untuk melunasi barang tersebut. *Ar-Rahn* atau gadai emas dikatakan sebagai suatu kegiatan menjaminkan emas kepada pihak tertentu atau bank syariah, untuk mendapatkan sejumlah uang, dimana barang yang dijaminkan akan ditebus kembali sesuai dengan perjanjian antara nasabah dengan lembaga gadai (bank syariah).

Rukun dan syarat Ar-Rahn

Setiap akad harus memenuhi rukun dan syarat sah yang sudah ditetapkan oleh para ulama fiqih. Meskipun masih terdapat perbedaan mengenai hal ini, namun secara umum syarat sah dan rukun dalam menjalankan produk gadai adalah rukun gadai, syarat sah gadai, *marhun*, dan *marhun bih*.⁸

Rukun gadai terdiri dari: *shigat*, yaitu ucapan berupa *ijab* dan *qabul*; orang yang berakad, yaitu orang yang menggadaikan (*rahin*) dan orang yang menerima gadai (*murtahin*); harta atau barang yang dijadikan jaminan (*marhun*), dan; utang (*marhun bih*).

Rukun syarat sah gadai, terdiri dari: Pertama, syarat *shigat*, yaitu *shigat* tidak boleh terikat dengan syarat tertentu di masa sekarang atau yang akan datang. Misalnya, *rahin* mensyaratkan jika tenggang waktu *marhun bih* habis dan *marhun bih* belum terbayar, maka *rahn* bisa diperpanjang satu bulan. Kecuali jika syarat tersebut mendukung kelancaran *akad*, maka diperbolehkan seperti pihak *murtahin* meminta agar *akad* disaksikan oleh dua orang. Kedua, orang yang berakad, *rahin* dan *marhun* harus pandai dalam melakukan tindakan hukum, *baligh* dan berakal sehat, serta mampu melakukan *akad*. Menurut ulama *Hanafiyah*, bahkan anak kecil yang *mumayyiz* dapat melakukan akad, sebab ia dapat membedakan yang baik dan yang buruk.

Rukun *marhun bih* terdiri dari: harus hak yang wajib dikembalikan kepada *murtahin*; harus barang yang bisa dimanfaatkan, jika tidak bisa dimanfaatkan, maka hukumnya tidak sah, dan; barang dapat dihitung jumlahnya.

Rukun *marhun* terdiri dari: harus berupa harta yang bisa dijual dan nilainya seimbang dengan *marhun bih*; *marhun* harus bernilai dan bisa dimanfaatkan; harus jelas dan spesifik; *marhun* secara sah dimiliki oleh *rahin*, dan merupakan harta yang utuh, tidak bertebaran dalam beberapa tempat.

Dasar hukum Ar-Rahn

Gadai adalah suatu benda yang dapat digunakan sebagai jaminan dalam suatu hutang, untuk dipenuhi dari harganya, jika yang berhutang tidak sanggup membayar hutangnya. Islam memperbolehkan praktek *rahn* sepanjang cara dan sistem operasional yang berlaku sesuai dengan Al-Qur'an yang tidak memperbolehkan adanya unsur paksaan dan memberatkan nasabah dalam transaksi *rahn*. Dasar hukum *rahn* dalam Islam adalah QS Al-Baqarah ayat 282:

Artinya: hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu

⁷Ahmad Maulidizen, Implementation of rahn in sharia gold financing at modern Islamic financial institutions (Case study in Bank BRI Syariah Branch of Pekanbaru). *Hukum Islam*, 2018, 18(1), 40–57.

⁸Muhammad Firdaus, *Fatwa-fatwa ekonomi syariah kontemporer*. Jakarta, Renaisan, 2005, p.24.

menuliskannya dengan benar. dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). jika tidak ada dua orang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa maka yang seorang mengingatkannya. janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil. dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli. dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. dan bertakwalah kepada Allah. Allah mengajarmu. dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu.⁹

METODE PENELITIAN

Peneliti menggunakan desain penelitian kualitatif, membuat gambaran kompleks, meneliti kata-kata, laporan terinci dari pandangan partisipan, dan melakukan studi pada situasi yang alami.¹⁰ Teori dalam penelitian kualitatif diartikan sebagai paradigma,¹¹ atau disebut juga sebagai lensa penelitian.¹² Peneliti menggunakan paradigma studi fenomenologis, yaitu deskripsi tentang apa arti sebuah pengalaman bagi seseorang, atau bagi sekelompok kecil orang, yang menjalani pengalaman yang sama, dan mampu menceritakan kembali kisah pengalamannya.¹³ Peneliti mengumpulkan data dengan metode wawancara tidak terstruktur, dokumentasi, dan observasi. Peneliti mengambil sampel wawancara secara *purposive* dari partisipan yang dapat memahami fenomena yang diteliti¹⁴ karena tahu kelompok yang akan ditangani, dan cukup memilih beberapa orang diantara anggota kelompok untuk diwawancarai.¹⁵ Peneliti menggunakan perspektif *emic* (perspektif orang dalam) dengan terlibat langsung, berkolaborasi, dan berinteraksi dengan partisipan penelitian.¹⁶ Perspektif *emic* menuntun peneliti untuk melibatkan partisipan yang berada dalam lingkungan yang dipelajari, yaitu BSI KC Gresik Kartini dan partisipan yang faham akan data dan informasi yang dibutuhkan peneliti. Partisipan yang dipilih adalah *Branch Manager*, *Customer Service Supervisor* dan *Pawning Officer*, dan beberapa orang nasabah *rahn* BSI. Peneliti menjaga tingkat kepercayaan penelitian fenomenologi sebagai fungsi dari empat faktor,¹⁷ yaitu kredibilitas, transferabilitas, keterandalan, dan konfirmabilitas. Data-data hasil penelitian dianalisis dengan delapan tahap model analisis data fenomenologis dari Moustakas,¹⁸ yaitu: Horisontalisasi (mendaftar semua ekspresi yang relevan); Reduksi pengalaman konstituen yang tidak berubah; Pengelompokan tematik untuk membuat tema

⁹Departemen Agama, R. I, *Al-Qur'an dan terjemahnya*. Bandung, Diponegoro, 2005, p.43.

¹⁰John W. Creswell, *Qualitative inquiry & research design choosing among five approaches*. 2nd Edition. USA, Sage Publications Inc, 2007.

¹¹Robert C. Bogdan., & Steven J. Taylor, *Pengantar metode penelitian kuantitatif suatu pendekatan fenomenologis terhadap ilmu-ilmu sosial*. Surabaya, Usaha Nasional, 2002.

¹²Kathy Charmaz, *Constructing grounded theory: A practical guide through qualitative data analysis* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA, Sage, 2014.

¹³Clark Moustakas, *Phenomenological research methods*. Thousand Oaks, CA, Sage Publications, 1994.

¹⁴John W. Creswell. *Ibid*.

¹⁵Steven R. Terrel, *Writing a proposal for your dissertation guidelines and examples*. NY, The Guilford Press, 2016.

¹⁶*Ibid*.

¹⁷Deborah J. Cohen., & Benjamin F. Crabtree, *Qualitative research guidelines project*. <http://www.qualres.org/HomeEval-3664.html>, 2006; Lincoln, Yvonna. S., & Guba, Egon. G, *Naturalistic inquiry*. Newbury Park, CA, Sage, 1985.

¹⁸Clark Moustakas. *Ibid*.

inti; Perbandingan beberapa sumber data untuk memvalidasi konstituen yang tidak berubah; Membangun deskripsi tekstur individu partisipan; Konstruksi deskripsi struktural individu; Mensintesis tekstur dan struktur menjadi ekspresi, dan; Konstruksi deskripsi struktural komposit (gabungan).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pengembangan *Ar-Rahn* di BSI

Hasil penelitian menunjukkan BSI mengembangkan *rahn* dalam dua cara, yaitu *rahn* sebagai produk tersendiri dan *rahn* sebagai produk pelengkap. BSI menjadikan *rahn* sebagai produk tersendiri karena dipromosikan sebagai alternatif bagi masyarakat selain gadai di bank konvensional atau pegadaian. BSI menjadikan *rahn* sebagai produk pelengkap karena dalam praktik dilengkapi dengan akad tambahan (jaminan/*collateral*) untuk produk pembiayaan *mudharabah* dan *murabahah*.

Dokumen-dokumen yang bisa diperoleh dan dipelajari menunjukkan bahwa, sesuai akad, BSI sebagai *murtahin*, akan menahan *marhun* apabila *rahin* belum melunasi *marhun bih*. Apabila *rahin* belum bisa melunasi *marhun bih*, sedangkan *marhun bih* sudah jatuh tempo, BSI dan *rahin* membuat kesepakatan ulang, biasanya berupa perpanjangan waktu pelunasan *marhun bih* atau penebusan *marhun*. Apabila *rahin* belum juga mampu melunasi *marhun bih* sesuai jadwal pelunasan, maka BSI akan menjual *marhun* untuk melunasi *marhun bih*. Kelebihan hasil penjualan *marhun* setelah dipotong senilai jumlah *marhun bih*, maka BSI akan mengembalikan sisa hasil penjualan kepada *rahin*.

Dokumen-dokumen persyaratan *rahn* yang bisa diperoleh dan dipelajari menunjukkan bahwa status emas yang digadaikan adalah jelas dengan surat-surat yang ada pada *rahin*. Hal ini mempermudah pekejaan juru taksir, kemungkinan kecil juru taksir salah taksir terhadap nilai emas yang digadaikan. BSI selaku *murtahin* hanya mengambil keuntungan dari persentase nilai emas yang digadaikan. BSI juga tidak semena-mena melakukan penyitaan *marhun bih*. Apabila terjadi *marhun bih* gagal bayar atau *marhun* gagal tebus, BSI akan melakukan penjadwalan ulang melalui akad ulang bersama *rahin*. Apabila *rahin* masih juga belum mampu, maka sesuai akad, BSI akan menjual *marhun* kepada pihak ketiga, yaitu toko emas asal emas dibeli, atau membeli sendiri *marhun* dengan nilai yang sudah ditaksir oleh juru taksir. Nilai *marhun* yang ditaksir, sudah tentu lebih tinggi dari nilai *marhun bih*. Harga jual *marhun* oleh karena itu sudah pasti lebih tinggi dari nilai *marhun bih*. BSI menentukan harga jual *marhun* sesuai dengan harga emas di pasaran pada waktu itu. Setelah *marhun* terjual, BSI mengembalikan sisa hasil jual kepada *rahin*.

Dokumen-dokumen yang bisa diperoleh dan dipelajari tentang penerapan hukum syariah dalam *rahn* juga menunjukkan bahwa sebenarnya tidak ada istilah “penyitaan” terhadap *marhun*, yang ada hanyalah pelaksanaan kewajiban *rahin* untuk menebus *marhun* melalui kewenangan *murtahin*. Hal ini sama saja dengan praktik di luar *rahn*, yaitu pemilik emas menjual emas, mengembalikan, atau menjual kembali emasnya ke toko dimana emas dibeli. Toko emas juga membeli emas dengan harga pasaran yang berlaku pada saat itu setelah dipotong harga atau nilai pembuatan perhiasan emas, apabila memang emas berupa perhiasan.

Analisis dokumen selanjutnya juga memperlihatkan bahwa posisi *murtahin* di dalam *rahn* sebenarnya menggantikan posisi toko emas. Perbedaannya terletak pada kemungkinan *rahin* untuk mempertahankan nilai investasi yang melekat di dalam emas dalam rentang waktu penebusan kembali *marhun*. Apabila *rahin* mampu menebus *marhun* sesuai jangka waktu yang telah ditentukan dalam akad, maka nilai investasi emas atau perhiasan emas dapat lebih dilestarikan. Apabila *marhun* gagal tebus, *rahin* juga tidak kehilangan nilai investasi, karena emas dibeli oleh *murtahin* dengan harga yang pantas, yaitu harga emas yang berlaku pada saat itu. *Rahin* tidak mengalami kerugian karena masih menerima sisa hasil jual *marhun* setelah dipotong nilai *marhun bih*. Kecuali harga pasaran emas pada waktu itu turun, *rahin* tidak akan rugi, bahkan tetap untung jika harga emas di pasaran naik, karena *marhun* dihargai lebih tinggi dari harga awal pembelian emas.

Penerapan hukum syariah dalam *rahn* sangat berbeda dengan praktik gadai emas bank konvensional maupun pegadaian. *Rahn* adil bagi *murtahin* dan adil bagi *rahin*. Adil adalah kelebihan

rahn, dan seharusnya menjadi keunggulan kompetitif yang mendorong masyarakat untuk menggadaikan emas di BSI. *Rahn* atau gadai emas syariah seharusnya bukan menjadi alternatif. *Rahn* sudah seharusnya menjadi pilihan utama gadai emas bagi umat Islam yang memegang teguh prinsip syariah dalam praktik ibadah, prinsip syariah dalam bisnis.

Satu isu yang menjadikan pengembangan *rahn* BSI kurang kompetitif adalah nilai taksir. Nilai taksir emas oleh juru taksir BSI pada umumnya lebih rendah dari nilai taksir juru taksir emas bank konvensional atau juru taksir emas pegadaian. Gadai emas di bank konvensional ataupun di pegadaian memiliki tingkat spekulasi yang lebih tinggi, sedangkan *rahn* di BSI memiliki tingkat kehati-hatian yang tinggi agar tidak menyalahi syariat, jadi unsur spekulasi sengaja dihilangkan demi memenuhi syariat. Tetapi perbedaan nilai taksir sebagai pertimbangan nasabah, tampaknya tidak berlaku umum. Beda taksir tampaknya menjadi sesuatu yang khas, unik dan tidak berlaku di lembaga gadai yang lain. Keunikan ini bahkan berpotensi untuk meningkatkan daya saing. Analisis ini didasarkan pada sampel transkrip hasil wawancara dengan nasabah *rahn* BSI. Transkrip memunculkan tema-tema “nilai gadai emas lebih kecil,” “perbedaan nilai gadai tidak besar,” “memperoleh dana sesuai kebutuhan,” inisiatif memperoleh nilai gadai yang lebih kecil.”

“... nilai gadai emas yang saya dapat dari BSI lebih kecil dibanding nilai gadai di pegadaian... tetapi meski lebih kecil, perbedaan nilai gadainya juga tidak terlalu besar... karena tujuan kami gadai emas di BSI adalah mendapat dana sesuai kebutuhan... kadang kami juga yang berinisiatif untuk memperoleh nilai gadai yang lebih kecil... untuk apa banyak-banyak nanti malah memberatkan waktu menebusnya”

Tantangan pengembangan *Ar-Rahn* di BSI

Hasil penelitian menunjukkan penerapan prinsip syariah dalam *rahn* di BSI menghadapi beberapa tantangan yang dapat dipetakan dalam problem permodalan, peraturan, Sumber Daya Manusia (SDM), popularitas, dan kendala pelayanan.

Problem permodalan muncul dari beberapa faktor; Pertama, keyakinan investor pada prospek masa depan bank syariah masih rendah. Investor masih ragu dan khawatir dana investasi akan hilang; Kedua, investor berpraktik bisnis berbasis perhitungan keduniawian yang kuat. Investor masih berat hati menempatkan sebagian dana pada bank syariah sebagai modal investasi; Ketiga, kemungkinan Bank Indonesia masih relatif cukup tinggi untuk mengeluarkan ketentuan permodalan baru. Ketentuan baru tanpa prediksi bisa muncul setiap waktu. Investor menjadi khawatir dan enggan berinvestasi di bank syariah. Analisis ini didasarkan pada hasil wawancara yang memunculkan tema-tema “enggan,” “kurang menguntungkan,” “kurang jelas,” “rawan bubar,” “tidak jelas.”

“... calon nasabah umumnya masih enggan menabung di bank syariah... merasa kurang menguntungkan menyimpan dana di BSI... masih ada anggapan bank syariah kurang jelas eksistensinya... didirikan oleh bank konvensional sebagai induknya... sering merger... rawan bubar... tidak jelas pihak penjamin dana nasabah...”

Problem peraturan, peraturan perbankan yang berlaku belum sepenuhnya mengatur operasional bank syariah. Operasional bank syariah dan bank konvensional, meski ada sejumlah perbedaan, masih tumpang tindih. Ketentuan-ketentuan perbankan yang berlaku masih butuh penyesuaian untuk memenuhi ketentuan syariah agar bank syariah bisa beroperasi secara efisien. Misal, bank konvensional dan pegadaian tidak mensyaratkan *akad ijab* dan *qobul* dalam gadai emas. Di sisi lain, praktik *rahn* di bank syariah mensyaratkan *akad ijab* dan *qobul* dan tidak sepihak atau berat sebelah, melainkan menganut prinsip syariah yang jujur, adil, dan saling menguntungkan. Sementara itu proses gadai emas antara bank syariah, bank konvensional, dan pegadaian hampir sama. Hasil wawancara menjadi dasar interpretasi tersebut. Sampel transkrip hasil wawancara memunculkan tema-tema “sama saja,” “bank dominan.”

“... bank syariah... apa beda? ... secara prosedur hampir sama... hanya beda ada *ijab* dan *qobul*... selain itu semua sama... bunga istilahnya diganti ‘keuntungan’... bunga atau keuntungan kan sama saja... sama pihak bank yang menentukan... tinggal nasabah mau menerima atau tidak... kan nasabah gak ada nilai tawar... ini posisi kan masih sepihak... sama sajalah... bank dominan, di bank syariah kan ada pernyataan menerima... dan itu diucapkan... kalau di bank lain kan tidak diucapkan... tidak dinyatakan... asal nasabah menabung... menyimpan dana... lha itu kan sama saja dengan menerima”

Problem SDM, pengembangan SDM di perbankan syariah sangat dibutuhkan. Keberhasilan pengembangan bank syariah pada tingkat mikro sangat ditentukan oleh kualitas manajemen, tingkat pengetahuan dan keterampilan pengelola bank. SDM perbankan syariah selain mensyaratkan pengetahuan yang luas di bidang perbankan, sekaligus juga mensyaratkan pemahaman implementasi prinsip-prinsip syariah dalam praktik perbankan dengan komitmen yang kuat dan konsisten dalam penerapannya.

Analisis tantangan SDM tersebut didasarkan pada hasil wawancara yang memunculkan tema-tema yang cukup kompleks, diantaranya “pengetahuan dan keterampilan lebih,” “akad dilaksanakan berdasar syariat Islam,” “pengetahuan dan keterampilan harus dobel,” “memiliki pengetahuan dan keterampilan perbankan secara umum,” “multi perspektif,” “syariah Islam dan non syariah,” “adap dalam pelayanan.” Hal ini dapat dilihat sampel transkrip hasil wawancara:

“... masalah SDM ini... di bank syariah masih menjadi tantangan ke depan... SDM harus memiliki pengetahuan dan keterampilan lebih... karena akad dilaksanakan berdasar syariat Islam, maka sudah tentu SDM harus Muslim untuk sahnya sebuah akad... dan tentu nasabah juga harus Muslim untuk sahnya sebuah akad... bank syariah kan segmen-nya nasabah Muslim... bank syariah kan dalam operasinya juga menerapkan prinsip-prinsip bank konvensional... nah SDM bank syariah juga harus memiliki pengetahuan dan keterampilan perbankan secara umum... pengetahuan dan keterampilan harus dobel... manajemen juga harus menerapkan prinsip-prinsip operasional pelayanan yang sifatnya multi perspektif, yaitu syariah Islam dan non syariah... SDM syariah harus berpengakuan dan terampil agar bisa menuntun nasabah yang tidak berpengalaman dalam pelayanan akad... SDM harus juga bisa melayani nasabah yang berpengalaman dengan memberi jawaban, tanggapan dan adab dalam tutur kata, sikap dan perilaku dalam pelayanan...”

Problem popularitas, distribusi informasi yang lengkap tentang kegiatan usaha perbankan syariah kepada masyarakat luas belum maksimal. Kegiatan sosialisasi hanya dilakukan perbankan syariah sebagai pelaksana operasional bank. BSI membutuhkan dukungan umat Islam secara perorangan, kelompok maupun instansi. BSI membutuhkan dukungan alim ulama, pemerintahan, cendekiawan, dan lain-lain yang mempunyai kemampuan dan akses yang besar dalam penyebarluasan informasi pada masyarakat luas.

Distribusi informasi, sosialisasi, dan promosi yang masih rendah membuat *rahn* di BSI kurang dikenal dan tidak populer di mata masyarakat. Hasil wawancara menjadi acuan analisis problem popularitas. Sampel transkrip hasil wawancara memunculkan tema-tema “belum begitu mengenal,” “baru beroperasi,” “banyak yang belum tahu,” “belum tahu,” “promosi BSI masih belum maksimal,” “terbatas dari kantor untuk nasabah yang datang,” “melibatkan berbagai pemangku kepentingan,” “kerjasama secara kelembagaan,” “menjangkau site-site umat Islam,” “popularitas BSI harus dimulai dari site-site umat Islam.”

“... masyarakat luas belum begitu mengenal kegiatan bank syariah... masih menganggap tidak banyak berbeda dengan bank-bank lainnya... terlebih BSI KC Gresik Kartini baru beroperasi awal 2021... masyarakat juga banyak yang belum tahu... apalagi gadai emas BSI masyarakat juga belum tahu... sementara itu promosi BSI masih belum maksimal menjangkau masyarakat luas... brosur dan leaflet masih dominan dalam promosi, penyebaran juga masih terbatas dari kantor untuk nasabah yang datang... tantangan ini harus dihadapi dengan melibatkan berbagai pemangku kepentingan, kerjasama secara kelembagaan dengan lembaga-lembaga lain seperti NU, Muhammadiyah, komunitas pondok pesantren dan dukungan ulama dan tokoh masyarakat... BSI harus menjangkau site-site umat Islam karena umat Islam adalah nasabah utama BSI... popularitas BSI harus dimulai dari site-site umat Islam..”

Problem pelayanan, pelayanan perbankan tidak lepas dari problem persaingan, baik dari sisi *rate* atau *margin* yang diberikan maupun pelayanan. Hasil wawancara memunculkan tema-tema “gencar berpromosi,” “lembaga bisnis baru,” “aktor baru,” “kalah start.” Hal ini dapat dilihat sampel transkrip hasil wawancara:

“... Bank konvensional dan pegadaian sudah dikenal luas oleh masyarakat... berlomba meningkatkan pelayanan gadai emas kepada nasabah dan calon nasabah, dengan gencar berpromosi. BSI sebagai lembaga bisnis baru dan aktor baru dalam bisnis gadai emas, tampak kalah start. Posisi BSI jelas mengejar ketertinggalan dibanding bank konvensional dan pegadaian sebagai pesaing utama. BSI membutuhkan terobosan-terobosan baru dalam pelayanan, khususnya dalam pelayanan *rahn*...”

KESIMPULAN

Masyarakat membutuhkan sumber pembiayaan yang cepat, mudah, aman dan sesuai syariah. BSI membuka jasa gadai emas syariah (*rahn*) dengan berbagai tantangan internal dan eksternal. Keunggulan *rahn* BSI secara empiris justru terletak dari perbedaannya dibanding jasa gadai emas dari lembaga lain. Perbedaan dianggap sebagai sumber kelemahan. Anggapan tentang kelemahan *rahn* BSI bila dikaji secara mendalam justru menunjukkan kekuatan daya saingnya.

Di dalam *rahn*, tidak ada istilah “penyitaan” terhadap *marhun*, ada mekanisme penjadwalan ulang penebusan *marhun*, *rahin* berpeluang besar untuk mempertahankan dan melestarikan nilai investasi yang melekat di dalam emas. Dalam kasus gagal tebus, *rahin* tidak rugi karena masih menerima sisa hasil jual *marhun* setelah dipotong nilai *marhun bih*. Kecuali harga pasaran emas pada waktu itu turun, *rahin* tidak akan rugi, bahkan tetap untung jika harga emas di pasaran naik, karena *marhun* dihargai lebih tinggi dari dari harga awal pembelian emas.

Sebagai solusi, inovasi pengembangan *rahn* BSI sudah saatnya diorientasikan pada promosi ke arah edukasi masyarakat. Edukasi akan membuat masyarakat menyadari bahwa *rahn* adalah pilihan terbaik gadai emas bagi umat Islam yang memegang teguh prinsip syariah dalam praktik ibadah, prinsip syariah dalam bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Arif, Mohammad Nur Rianto. (2021). *Dasar-dasar pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. (2001). *Bank Syariah: dari teori ke praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Bogdan, Robert C., & Taylor, Steven J. (2002). *Pengantar metode penelitian kuantitatif suatu pendekatan fenomenologis terhadap ilmu-ilmu sosial*. Surabaya: Usaha Nasional.
- Charmaz, Kathy. (2014). *Constructing grounded theory: A practical guide through qualitative data analysis* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Cohen, Deborah J., & Crabtree, Benjamin F. (2006). Qualitative research guidelines project. <http://www.qualres.org/HomeEval-3664.html>
- Creswell, John W. (2007). *Qualitative inquiry & research design choosing among five approaches*. 2nd Edition. USA: Sage Publications Inc.
- Departemen Agama, R. I. (2005). *Al-Qur'an dan terjemahnya*. Bandung: Diponegoro.
- Firdaus, Muhammad. (2005). *Fatwa-fatwa ekonomi syariah kontemporer*. Jakarta: Renaisan.
- Kolistiawan, Budi. (2017). Tantangan lembaga keuangan syariah dalam menghadapi masyarakat ekonomi ASEAN. *Muqtasid, Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 8(1), 54–64. DOI: <http://dx.doi.org/10.18326/muqtasid.v8i1.54-64>.
- Lincoln, Yvonna. S., & Guba, Egon. G. (1985). *Naturalistic inquiry*. Newbury Park, CA: Sage.
- Mahena, Yuliga., Rusli, Muhammad., & Winarso, Edy, Prediksi Harga Emas Dunia Sebagai Pendukung Keputusan Investasi Saham Emas Menggunakan Teknik Data Mining, *KalbiScientia, Jurnal Sain dan Teknologi*, 36–51. <http://research.kalbis.ac.id/Research/Files/Article/Full/LFO7P4HJ6D7O5X587IB41OUPG.pdf>
- Maulidizen, Ahmad. (2018). Implementation of *rahn* in sharia gold financing at modern Islamic financial institutions (case study in Bank BRI Syariah Branch of Pekanbaru). *Hukum Islam*, 18(1), 40–57.
- Moustakas, Clark. (1994). *Phenomenological research methods*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Nuraeni, Neni., Sulastri, Dewi., & Z. Zulbaidah. (2020). The concept and application of covenant in financing gold pawn by sharia banks in West Java. *Asy-Syari'ah*, 22(1), 127–146.
- Saputra, Randi & Mahalli, Kasyful. (2015). Analisis potensi dan kendala pengembangan pegadaian syariah di Kota Medan. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, 2, 4, 221–235.
- Terrel, Steven R. (2016). *Writing a proposal for your dissertation guidelines and examples*. NY: The Guilford Press.