



Implementasi Pembiayaan Gadai Emas di BMT. UGT. Sidogiri Cabang Kangean Sumenep

Makhshushi Zakiyah¹, Zainul Anwar², Maila³

^{1,2,3}Ekonomi Syariah, Universitas Ibrahimiy, Situbondo

¹zakiasusi@gmail.com ²ziananwarza@gmail.com ³maila@gmail.com

Info Artikel

Sejarah Artikel:

Diterima : 23-12-2022

Disetujui : 30-12-2022

Diterbitkan : 02-02-2023

Kata Kunci:

Pembiayaan, Gadai (Rahn), Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)

Keywords :

Financing, Pawn (rahn), Baitul Maal Wat Tamwil

ABSTRAK

Setiap lembaga keuangan syariah memiliki strategi pemasaran bervariasi untuk menarik minat masyarakat. Baik dari sisi produk maupun alur operasional yang diterapkan. Sebagai lembaga keuangan syariah yang tidak hanya berorientasi pada keuntungan semata, tetapi juga mengemban misi sosial untuk membantu pihak yang mengalami kesulitan. BMT UGT Sidogiri menyiapkan produk pembiayaan yang penerapannya cukup sederhana dalam penerapannya, yaitu Gadai Emas Syariah (GES). Sehingga produk banyak diminati oleh masyarakat Kangean. Hal inilah yang mendorong peneliti untuk mengetahui bagaimana penerapan produk pembiayaan GES tersebut.

Penelitian lapangan deskriptif kualitatif ini dilaksanakan di BMT. UGT. Sidogiri Cabang Kangean, dengan menggunakan data-data yang diperoleh dari sumber data primer dan sekunder. Setiap data lapangan dianalisis dengan metode deskriptif dan diuji tingkat keabsahannya dengan metode triangulasi (sumber) dan perpanjangan pengamatan.

Simpulan yang diperoleh bahwa implementasi pembiayaan Gadai Emas Syariah BMT. UGT. Sidogiri sudah sesuai dengan rukun dan syarat. Penerapannya mudah, sederhana, dan cepat, serta disertai dengan asuransi pembiayaan rahn. Pembiayaan disalurkan sebesar 85% dari harga jual taksiran emas agunan dan nasabah hanya dikenakan biaya ujroh penyimpanan barang jaminan.

ABSTRACT

Every Islamic financial institution has a varied marketing strategy to attract public interest. Both in terms of product and operational flow that is applied. As an Islamic financial institution that is not only profit-oriented, but also has a social mission to help those who are experiencing difficulties. BMT UGT Sidogiri prepares a financing product whose application is quite simple, namely the Sharia Gold Pawn (GES). So that the products are in great demand by the people of Kangean. This is what encourages researchers to find out how the GES financing product is implemented.

This qualitative descriptive field research was conducted at BMT. UGT. Sidogiri Kangean Branch, using data obtained from primary and secondary data sources. Each field data was analyzed using a descriptive method and tested for its level of validity using triangulation (source) and observation extension methods.

The conclusion obtained is that the implementation of BMT Sharia Gold Pawn financing. UGT. Sidogiri is in accordance with the terms and conditions. The application is easy, simple and fast, and is accompanied by rahn financing insurance.



©2022 Penulis. Diterbitkan oleh Program Studi Akuntansi Syariah, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Universitas Ibrahimiy, Indonesia. Akses aktikerl bersifat terbuka di bawah lisensi CC BY NC (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)

PENDAHULUAN

Lembaga keuangan syariah memiliki peran penting untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dalam bidang keuangan, dengan menyediakan jasa berdasarkan prinsip syariah. Dimana setiap produk yang ditawarkan lembaga keuangan syariah kepada masyarakat harus mematuhi prinsip syariah yang

diatur oleh Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI. Meningkatnya perkembangan perbankan syariah saat ini, menunjukkan perbankan syariah mampu melakukan pengembangan produk yang diminati dan sesuai kebutuhan masyarakat.¹ Perkembangan ini juga disebabkan adanya keyakinan masyarakat muslim bahwa bank konvensional mengandung unsur riba yang dilarang. Sehingga lebih tertarik untuk menginvestasi kekayaannya pada perbankan syariah. Mereka merasa lebih aman, nyaman dan terbebas dari perbuatan riba.²

Diantara lembaga keuangan syariah yang berkembang di beberapa daerah yaitu BMT. BMT merupakan kependekan dari *Baitul Maal Wat Tamwil*. Secara harfiah, *Baitul Maal* berarti rumah dana dan *Baitut Tanwil* berarti rumah usaha. Kedua arti ini memiliki makna berbeda dan dampak yang berbeda pula. *Baitul Maal* merupakan lembaga sosial yang berdampak pada tidak adanya profit atau keuntungan material di dalamnya. Sedangkan Baitul Tanwil merupakan lembaga bisnis yang harus dijalankan sesuai prinsip bisnis, yakni efektif dan efisien.³

BMT merupakan lembaga intermediasi yang turut mendukung dan menunjang perekonomian rakyat, khususnya usaha-usaha kecil. Melayani masyarakat yang akan menabung dan menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan ekonomi dengan prinsip bagi hasil. Diantara produk pembiayaan yang ditawarkan oleh BMT yaitu melalui akad *Rahn*. Ar-Rahn adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Secara sederhana, rahn dapat disebut sebagai pinjaman dengan jaminan atau gadai.⁴

Produk gadai sendiri merupakan sarana konsumen meminjam uang, tetapi barang pribadinya diserahkan sebagai jaminan. Produk gadai merupakan salah satu alternatif pendanaan sangat efektif, karena tidak memerlukan persyaratan yang rumit, baik untuk kebutuhan produktif maupun secara konsumtif. Dari hasil studi pendahuluan, BMT UGT Sidogiri Cabang Kangean didirikan pada tanggal 14 Mei 2014 yang diresmikan oleh Bupati Sumenep Drs KH. A. Busyro Karim, M. Si. Saat ini, BMT UGT Sidogiri Cabang Kangean sudah mempunyai nasabah \pm 4.000 orang. Produk yang digunakan diantaranya dengan skema *Mudharabah*, *Musyarakah*, *Murabahah*, *Ba'i Bits Tsammanil Ajil dan Rahn*. Tetapi, produk yang paling populer digunakan masyarakat yaitu *rahn*, dalam bentuk Gadai Emas Syariah (GES).⁵

Produk Gadai Emas tidak hanya digunakan oleh lembaga keuangan syariah, lembaga bank konvensional juga menyediakan produk tersebut. Tentu masing-masing mempunyai strategi tersendiri untuk menarik minat masyarakat. Salah satu strategi yang digunakan BMT UGT Sidogiri Cabang Kangean yaitu semua karyawan selain kasir digerakkan untuk turba ke masyarakat melakukan sosialisasi tentang pembiayaan GES, baik langsung ke perorangan maupun melalui organisasi sosial keagamaan. Rahan merupakan salah satu alternatif untuk menjawab kegelisahan masyarakat Kangean yang khawatir dengan riba.

Hasil wawancara dengan Muh. Lutfi (karyawan BMT UGT Sidogiri Cabang Kangean), bahwa awalnya masyarakat banyak yang menggunakan BPKB dan Sertifikat untuk digadaikan. Tetapi setelah berjalan 3 bulan, banyak yang menggunakan GES (Gadai Emas Syariah). GES paling pesat dan banyak peminatnya. Selain berbasis syariah, juga tidak didasarkan pada sistem bunga. Praktiknya mudah dan cepat dalam pencairan pembiayaan, serta dicover dengan asuransi pembiayaan. Nasabah cukup membayar biaya *ujroh* terhadap pihak BMT sesuai dengan nilai dan jangka waktu penebusan yang disepakati oleh kedua pihak. Jadi GES di BMT UGT Sidogiri Cabang Kangean 99% digunakan sampai sekarang.⁶ Dari fakta ini, peneliti tertarik untuk mengetahui lebih mendalam terhadap implementasi Pembiayaan Gadai Emas Syariah di BMT UGT Sidogiri Cabang Kangean Sumenep.

¹ Ismail, *Manajemen Perbankan* (Surabaya: Kencana 2010), 102.

² Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah* (Jakarta: Alvabet, 2002), 8.

³ Muhammad Ridwan, *Sistem dan Prosedur Pendirian BMT* (Yogyakarta : Citra Media, 2006), 1.

⁴ Muhammad Syafii Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta : Gema Insani, 2001), 128.

⁵ Wawancara, di BMT UGT Sidogiri Cabang Kangean, 11 Desember 2019.

⁶ Muhammad Lutfi, *Wawancara* di BMT UGT Sidogiri Cabang Kangean, 11 Desember 2019.

KAJIAN TEORI

A. Konsep Pembiayaan

Pembiayaan dapat diartikan dengan memperoleh barang dengan membayar cicilan atau angsuran, atau memperoleh pinjaman yang pembayarannya dilakukan di kemudian hari dengan cicilan sesuai dengan perjanjian. Pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh satu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun oleh lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.⁷

Pengertian lain pembiayaan, dalam UU Perbankan No. 10 tahun 1998, adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain, yang mewajibkan pihak yang dibiayai tertentu mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Berdasarkan UU No. 7 th. 1992, yang dimaksud dengan pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan atau yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain, yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan sejumlah harga, imbalan, atau pembagian hasil.⁸

Pembiayaan dapat dikelompokkan menjadi 2 bagian, yaitu pembiayaan produktif (untuk meningkatkan usaha) dan pembiayaan konsumtif (habis untuk memenuhi kebutuhan tertentu)⁹. Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro pembiayaan bertujuan untuk: (a) peningkatan ekonomi umat; (b) tersedianya dana bagi peningkatan usaha; (c) meningkatkan produktifitas; (d) membuka lapangan kerja baru; dan (e) terjadinya distribusi pendapatan.¹⁰

B. Ar-Rahn (Gadaai)

Ar-Rahn merupakan perjanjian penyerahan barang yang digunakan sebagai agunan untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan. Beberapa ulama mendefinisikan *rahn* sebagai harta yang oleh pemiliknya digunakan sebagai jaminan utang yang bersifat mengikat. *Rahn* juga diartikan sebagai jaminan terhadap utang yang mungkin dijadikan sebagai pembayar kepada pemberi utang, baik seluruhnya atau sebagian apabila pihak yang berutang tidak mampu melunasinya.¹¹

Rahn juga bisa disebut sebagai akad penyerahan barang atau harta (*marhun*) dari nasabah (*rahin*) kepada bank (*murtahin*) sebagai jaminan sebagian atau seluruh hutang.¹² Sedangkan menurut Hasbi Ash Shiddieqy, *rahn* adalah akad yang objeknya menahan harga terhadap sesuatu hak yang mungkin diperoleh bayarannya dengan sempurna darinya.¹³

Manfaat dari penerapan rahn antara lain: (1) Menjaga kemungkinan nasabah untuk lalai atau bermain-main dengan fasilitas pembiayaan yang diberikan bank; (2) Memberikan keamanan bagi semua penabung dan pemegang deposito bahwa dananya tidak akan hilang begitu saja jika nasabah peminjam ingkar janji karena ada suatu aset atau barang (*marhun*) yang dipegang oleh bank; (3) berguna untuk membantu pihak yang kesulitan dana¹⁴. Sedangkan resiko dari rahn, yaitu tak terbayarnya utang nasabah (*wanprestasi*); penurunan nilai aset yang ditahan atau rusak; dan resiko kesalahan penaksiran barang jaminan¹⁵.

⁷ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking* (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), hlm. 681

⁸ Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), 73

⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 160 .

¹⁰ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, 196.

¹¹ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta : Kencana Prenata media Group, 2014), 209.

¹² Zulkifli Sumarto, *Panduan Praktisi Perbankan Syariah* (Jakarta : Zikrul Hakim, 2003), 28.

¹³ Hasbi Ash-Shiddieqy, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Jakarta : Bulan Bintang, 1984), 86-87.

¹⁴ Jeni Susyanto, *Pengelolaan Lembaga Keuangan Syariah* (Malang : Empat Dua, 2016), 258-259.

¹⁵ Muhammad Syafiii Antoni, *Bank syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 131.

METODE PENELITIAN

Penelitian lapangan ini merupakan jenis penelitian kualitatif. Sumber data yang digunakan terdiri dari sumber primer dan sekunder. Data-data dihimpun dengan menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan dengan pimpinan cabang, manager pembiayaan, dan perwakilan nasabah. Data-data diolah dengan langkah-langkah: reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Sedangkan metode untuk menguji keabsahan data yaitu triangulasi (sumber) dan perpanjangan pengamatan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

BMT UGT Sidogiri Cabang Kangean memiliki banyak produk, baik produk tabungan dan pembiayaan. Salah satu produk BMT UGT Sidogiri Cabang Kangean mempunyai banyak peminat yaitu akad rahn (Gadai Emas Syariah).

Gadai Emas Syariah (GES) adalah produk yang penerapannya menggunakan akad *rahn*. BMT UGT Sidogiri Cabang Kangean mengimplementasikan GES dalam bentuk meminjamkan uang sebesar plafond pembiayaan. Pinjaman tersebut sebesar 85% dari taksiran harga jual emas yang dijadikan jaminan. Selanjutnya BMT menetapkan jasa penitipan dan pengamanan emas sebagai ujroh sebesar yang disepakati bersama. Produk GES ini juga dicover dengan Asuransi Pembiayaan GES. Dimana apabila nasabah tertimpa musibah, maka dapat mengajukan bantuan asuransi ke BMT.

Sebelum dilaksanakan pembiayaan GES, nasabah terlebih dahulu harus memenuhi prosedur dan persyaratan yang ditentukan pihak BMT. Tahapannya cukup sederhana, nasabah cukup membawa KTP dan emas yang akan dijadikan agunan, lalu mengajukan pembiayaan GES. Setelah jaminan dicek keaslian dan kadar beratnya, selanjutnya BMT akan menyampaikan ketentuan dan syarat pinjaman yang diberlakukan pihak BMT. Jika nasabah setuju dengan ketentuan dan syaratnya, maka BMT akan memberikan pinjaman yang dibutuhkan nasabah. Jadi produk GES ini dirasakan oleh masyarakat sangat membantu untuk memenuhi keperluan mendesak, lebih aman, dan tidak ada bunga, dan jangka waktu lebih lama.

Dari hasil wawancara dan observasi langsung yang dilakukan peneliti, bahwa penerapan GES ini sudah sesuai dengan rukun dan syarat rahn. Hal ini dapat dilihat dari adanya rahin (nasabah), murtahin (BMT), marhun bih (pembiayaan), dan marhun (barang jaminan). Produk Gadai emas syariah sangat banyak peminatnya, karena prosesnya tidak sulit. Nasabah cukup membawa dua persyaratan, yaitu KTP dan jaminan.

Dalam setiap pembiayaan, tidak menutup kemungkinan terdapat nasabah yang bermasalah atau tidak dapat melunasi. Untuk penyelesaian nasabah bermasalah, pihak BMT mempunyai cara tersendiri dalam menyelesaikan masalah tersebut. Apabila ada nasabah yang bermasalah atau macet, sudah masuk jatuh tempo (4 bulan), maka pihak BMT akan memberikan mengingatkan cara menelepon. Jika nasabah tetap belum bisa melunasi, BMT memberikan masa tenggang tambahan selama 30 hari. Masa tenggang yang diberikan BMT tersebut dimaksudkan agar nasabah mempunyai kesempatan untuk memiliki kembali barang jaminannya dan tidak merasa dikecewakan. Akan tetapi, setelah melewati waktu tambahan tersebut, maka nasabah akan memberikan hak wanprestasi kepada BMT, yaitu untuk menjual Agunan Emas dan hasil penjualan menjadi hak nasabah setelah dikurangi biaya pinjaman dan biaya ujroh untuk BMT.

Selama pinjaman belum dilunasi, maka beban biaya penjagaan titipan emas terus dihitung. Berkaitan *ujroh* penjagaan barang titipan emas, sifatnya selama barang masih ada di BMT sampai barang diambil oleh nasabah, walaupun pinjamannya sudah dilunasi. Terkait dengan biaya penitipan emas nasabah, biaya ujroh dihitung 120 hari, biaya per harinya yaitu nilai plafond pembiayaan x 10% dibagi 120 hari. Misal nilai plafond emas yang diterima Rp.900.000 per gram, maka biaya *ujroh* per bulannya sekitar Rp22.500,- (atau Rp750,- per hari).

KESIMPULAN

Dari hasil observasi, wawancara, dan analisis dokumen, dapat disimpulkan bahwa penerapan gadai emas di BMT UGT Sidogiri dengan nama Gadai Emas Syariah (GES) telah memenuhi rukun dan syarat sesuai prinsip syariah. Pembiayaan diberikan sebesar 85% dari harga taksiran emas agunan dan nasabah hanya dikenakan ujroh atas penyimpanan barang jaminannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Hasbi Ash-Shiddieqy, Pengantar Fiqh Muamalah (Jakarta : Bulan Bintang, 1984)
Ismail, Manajemen Perbankan (Surabaya: Kencana 2010)
Jeni Susyanto, Pengelolaan Lembaga Keuangan Syariah (Malang : Empat Dua, 2016)
Kasmir, Manajemen Perbankan (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002)
Muhammad Ridwan, Sistem dan Prosedur Pendirian BMT (Yogyakarta : Citra Media, 2006)
Muhammad Syafii Antonio, Bank Syariah dari Teori ke Praktik (Jakarta : Gema Insani, 2001)
Zainul Arifin, Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah (Jakarta: Alvabet, 2002)
Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, Islamic Banking (Jakarta: Bumi Aksara, 2010)
Zulkifli Sumarto, Panduan Praktisi Perbankan Syariah (Jakarta : Zikrul Hakim, 2003)