



Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Minat Masyarakat Untuk Melakukan Transaksi Gadai Pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur

Dwi Amelia Haliza¹, Makhsushi Zakiyah²

¹Akuntansi Syariah, Universitas Ibrahimy, Situbondo

²Ekonomi Syariah, Universitas Ibrahimy, Situbondo

¹dwiameliahaliza9@gmail.com, ²zakiyasusi@gmail.com

Info Artikel

Sejarah Artikel:

Diterima :

Disetujui :

Diterbitkan :

Kata Kunci:

*Minat Masyarakat,
Gadai Emas Syari'ah.*

ABSTRAK

PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur nasabah/calon nasabah dari kecamatan Aikmel tersebut berbau religius dan rata-rata yang paling diutamakan dan dicari yaitu Bank-bank yang berlandaskan syariah dan juga yang paling dicari-cari oleh masyarakatnya adalah proses yang cepat dan mudah apalagi dengan lokasi bank tersebut tempatnya cukup strategis jadi, mudah untuk dijangkau/ditemukan oleh kalangan masyarakat. Fokus dari penelitian ini adalah Apa saja faktor-faktor yang memengaruhi minat masyarakat untuk melakukan transaksi gadai pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur dan Bagaimana Peningkatan jumlah masyarakat untuk melakukan transaksi gadai pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan faktor-faktor yang memengaruhi minat masyarakat untuk melakukan transaksi gadai pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur dan untuk mendeskripsikan peningkatan jumlah masyarakat untuk melakukan transaksi gadai pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Data yang diperoleh melalui proses observasi, wawancara semi terstruktur dan dokumentasi. Kemudian data yang diperoleh diproses melalui tiga tahap yaitu, reduksi data, penyajian data, dan penarikan simpulan. Keabsahan data dilakukan dengan uji kredibilitas data dan triangulasi teori. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor-faktor yang memengaruhi minat masyarakat untuk melakukan transaksi gadai pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur nasabahnya harus mengikuti SOP yang berlaku pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur. Rata-rata faktor-faktor masyarakat kecamatan Aikmel untuk melakukan transaksi gadai syariah adalah kebutuhan ekonomi



masyarakat dan membutuhkan dana cepat untuk biaya anak sekolah, biaya hidup sehari-hari, dan modal usaha. Dan cara meningkatkan nasabah yang dilakukan oleh PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur dalam meningkatkan bisnis gadai emas adalah dengan cara : *Pertama* dengan cara menggunakan pemasaran produk, *Kedua* pemasaran harga, *Ketiga* tempat, dan *Keempat* dengan cara promosi.

ABSTRACT

Keywords :

*Minat Masyarakat,
Gadai Emas Syari'ah.*

PT. BPR Syariah Dinar Ashri Aikmel Branch Office, East Lombok Regency, customers/potential customers from Aikmel sub-district are religious in nature and on average the most preferred and sought after are banks that are based on sharia and also what is most sought after by the community is a fast and reliable process. It's easy, especially since the bank's location is quite strategic, so it's easy for the public to reach/find. The focus of this research is what factors influence people's interest in carrying out pawn transactions at PT. BPR Syariah Dinar Ashri Aikmel Branch Office, East Lombok Regency and How the number of people has increased to carry out pawn transactions at PT. BPR Syariah Dinar Ashri Aikmel Branch Office, East Lombok Regency. The aim of this research is to describe the factors that influence people's interest in carrying out pawn transactions at PT. BPR Syariah Dinar Ashri Aikmel Branch Office, East Lombok Regency and to describe the increase in the number of people carrying out pawn transactions at PT. BPR Syariah Dinar Ashri Aikmel Branch Office, East Lombok Regency. This type of research is field research using qualitative methods with a descriptive approach. Data obtained through the process of observation, semi-structured interviews and documentation. Then the data obtained is processed through three stages, namely, data reduction, data presentation, and drawing conclusions. Data validity was carried out by testing data credibility and theory triangulation. The results of this research show that the factors that influence people's interest in carrying out pawn transactions at PT. BPR Syariah Dinar Ashri Aikmel Branch Office, East Lombok Regency, its customers must follow the SOPs that apply to PT. BPR Syariah Dinar Ashri Aikmel Branch Office, East Lombok Regency. On average, the factors for the people of Aikmel sub-district to carry out sharia pawn transactions are the economic needs of the community and the need for fast funds for children's school fees, daily living costs and business capital. And how to increase customers carried out by PT. BPR Syariah Dinar Ashri Aikmel Branch Office, East Lombok Regency in increasing the gold pawn



business is by: Firstly by using product marketing, Second by price marketing, Third by place, and Fourth by means of promotion.



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

PENDAHULUAN

Umat Islam Indonesia telah lama mendambakan adanya bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah. Bank pada dasarnya adalah entitas yang melakukan penghimpunan dana dari masyarakat dalam bentuk pembiayaan atau dengan kata lain melaksanakan fungsi intermediasi keuangan. Dalam sistem perbankan di Indonesia ada dua macam sistem operasional perbankan, yaitu bank konvensional dan bank syariah. Sesuai UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah.¹ Data Bank Indonesia per Agustus 2020 menunjukkan bahwa perbankan syariah nasional telah tumbuh cepat, ketika pelakunya terdiri atas 3 Bank Umum Syariah (BUS) antara lain: 491 Bank Umum Syariah (BUS), 162 Unit Usaha Syariah (UUS) dan 174 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).²

Nusa Tenggara Barat (NTB) merupakan salah satu provinsi dengan penduduk muslim terbesar di Indonesia dan memiliki potensi yang besar untuk memajukan industri keuangan syariah. Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap halal merupakan salah satu faktor yang penting dalam meningkatkan pengembangan industri halal di Nusa Tenggara Barat. Termasuk didalamnya mengenai bank syariah. PT. BPR Syariah Dinar Ashri adalah Bank atau Lembaga Keuangan milik swasta yang berkedudukan di Nusa Tenggara Barat.

Dengan adanya PT. BPR Syariah Dinar Ashri ini dapat membatu masyarakat dan pemerintah dalam memajukan perekonomian dan mengatasi masalah sosial di Nusa Tenggara Barat. PT. BPR Syariah Dinar Ashri didirikan dengan akta pendiri yang dibuat didepan Notaris Fikry Said, SH Nomor 26 tanggal 15 April 2006. Dan telah mengalami beberapa kali perubahan dengan akta terakhir Nomor 22 tanggal 05 Februari 2021 yang dibuat di depan Notaris Syarif Adam Basweda, SH, dan telah mendapatkan pengesahan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia berdasarkan Surat Keputusan Nomor AHU-AH.01.03.0092435 Tahun 2021.

¹ M. Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah: Implementasi Teori Dan Praktek* (Surabaya: Cv. Penerbit Qiara Media, 2019), 23-24.

² Otoritas Jasa Keuangan (OJK), *Statistik Perbankan Syariah* (Departemen Perizinan dan Informasi Perbankan: Jakarta, 2020), 05.



PT. BPR Syariah Dinar Ashri beroperasi pertama kali pada tanggal 26 Juli 2006 dengan Ibu Pudji Nastiti Budijanti selaku direktur utama dan beralamat di Jalan Sriwijaya No.394 Blok X-XI Mataram, Nusa Tenggara Barat dimana kantor tersebut juga merupakan Kantor Pusat PT. BPR Syariah Dinar Ashri sampai sekarang. PT. BPR Syariah Dinar Ashri memiliki beberapa kantor cabang dan kantor kas yang terletak di wilayah Nusa Tenggara Barat. Berikut beberapa kantor cabang dan kantor kas tersebut : Kantor Cabang Aikmel, Kantor Cabang Keruak, Kantor Cabang Terara, Kantor Cabang Sumbawa, Kantor Cabang Bima, Kantor Kas Labuhan Lombok dan Kantor Kas Tanjung.

Begitu banyak lembaga keuangan baik bank maupun non bank yang bermunculan dan bergerak pada bidang yang sama, sehingga dapat saling memunculkan persaingan yang ketat, akan tetapi PT. BPR Syariah Dinar Ashri yang terletak di Desa Aikmel Kecamatan Aikmel Kabupaten Lombok Timur ini memiliki strategi tersendiri dalam memasarkan produknya untuk menghadapi persaingan tersebut, salah satunya adalah melalui strategi promosi dan dari mulut ke mulut. Karena berdasarkan hasil survey lokasi, kecamatan aikmel ini adalah sebuah desa dengan karakteristik masyarakatnya yang sering membaaur dan berkumpul membicarakan sesuatu, jadi menurut PT. BPR Syariah Dinar Ashri menggunakan strategi promosi dari mulut ke mulut lebih berpengaruh daripada strategi yang lainnya. Komunikasi dari mulut kemulut merupakan salah satu ciri khusus dari promosi gadai dalam bisnis jasa, calon nasabah seringkali memperhatikan dengan teliti penyerahan jasa dan kemudian menceritakan pengalamannya pada masyarakat-masyarakat lainnya.

Dalam upaya memperluas jangkauan, PT. BPR Syariah Dinar Ashri menyadari bahwa mayoritas masyarakat di Desa Aikmel adalah masyarakat awam yang kurang familiar dengan berbagai produk keuangan, seperti gadai-menggadai dan tabungan. Oleh karena itu, mereka menganggap strategi promosi yang berfokus pada interaksi langsung dengan masyarakat menjadi lebih penting dan berpengaruh dalam membangun pemahaman tentang layanan mereka, masyarakat Desa Aikmel Kecamatan Aikmel ini berbau religius juga, rata-rata yang dicari Bank yang berlabel syariah dan tingkat keagamaan yang kuat dan tinggi juga dapat mempengaruhi minat masyarakat untuk melakukan transaksi gadai syariah. Dengan banyaknya lembaga keuangan PT. BPR Syariah Dinar Ashri adalah lembaga keuangan yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah dan mempunyai kekuatan promosi yang khusus.³

Berdasarkan letak geografis, PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kecamatan Aikmel berlokasi pada titik pusat keramaian dekat dengan pasar dan jalan raya, sehingga fokus PT. BPR Syariah Dinar Ashri adalah menangani Usaha Mikro Kecil (UMK) maupun pedagang kecil yang berlokasi di Jl. Labuan Lombok, No., 394 Blok X-XI Labuan Lombok, Nusa Tenggara Barat (NTB), strategi promosi merupakan salah satu startegi alternatif yang digunakan oleh PT. BPR Syariah Dinar Ashri untuk mempengaruhi para masyarakat.

³ Hasil observasi awal pada, *PT. BPR Syariah Dinar Ashri, Kecamatan. Aikmel, Kabupaten. Lombok Timur*, 10 April 2022.



Dengan demikian, penulis merasa perlu untuk mengkaji lebih dalam latar belakang yang telah dikemukakan, maka peneliti merasa tertarik untuk mengamati secara mendalam tentang **“Analisis Faktor-Faktor yang Memengaruhi Minat Masyarakat untuk Melakukan Transaksi Gadai pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur”**.

KAJIAN TEORI

A. Minat

1. Pengertian Minat

Minat merupakan kesukaan kepada sesuatu.⁴ Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab mendefinisikan minat itu dapat diartikan suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian kepada orang dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat itu tersebut dengan disertai dengan perasaan senang.⁵ Sedangkan Menurut Andi Mappiare definisi minat adalah suatu perangkat mental yang terdiri dari suatu campuran dari perasaan, harapan, pendirian, prasangka, rasa takut atau kecenderungan-kecenderungan lain yang mengarahkan individu kepada suatu pilihan tertentu.⁶

Minat yang ada pada diri seseorang akan memberikan gambaran dalam aktivitas untuk mencapai suatu tujuan. Minat merupakan suatu keinginan yang dimiliki oleh seseorang secara sadar. Minat tersebut mendorong seseorang untuk memperoleh subjek khusus, aktifitas, pemahaman. Dan keterampilan untuk tujuan perhatian ataupun pencapaian yang diinginkan oleh seseorang tersebut. Minat juga berkaitan dengan perasaan seseorang tentang suka atau senang terhadap suatu objek atau aktivitas tersebut.

Berdasarkan beberapa pengertian diatas, dapat menunjukkan bahwa minat dalam penelitian adalah suatu kecenderungan dari dalam diri kita sendiri atau individu yang menyebabkan individu tersebut mempunyai sikap, berkeinginan serta ketekunan dan mempunyai dorongan terhadap objek tertentu tanpa ada yang menyuruh. Dan ada beberapa indikator-indikator minat menurut Ferdinand. Minat membeli dapat diidentifikasi melalui indikator-indikator sebagai berikut :⁷

- a. Minat transaksional, yaitu kecenderungan seseorang untuk membeli produk.

⁴ W.J.S. Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia, diolah kembali oleh Pusat Pengembangan dan Bahasa Departemen Pendidikan dan Kebudayaan*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1982), 769.

⁵ Abdul Rachman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar (Dalam Perspektif Islam)* (Jakarta: Prenada Media, 2004), 263.

⁶ Andi Mappiare, *Psikologi Orang Dewasa Bagi Penyesuaian Dan Pendidikan* (Surabaya: Usaha Offset Printing, 1994), 62.

⁷ Augusty Ferdinand, *Metode Penelitian Manajemen*. (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2006), 129.



- b. Minat refrensial, yaitu kecenderungan seseorang untuk mereferensikan produk kepada orang lain.
- c. Minat preferensial, yaitu minat yang menggambarkan perilaku seseorang yang memiliki preferensi utama pada produk tersebut. Preferensi ini hanya dapat diganti jika terjadi sesuatu dengan produk prefrensinya.
- d. Minat eksploratif, minat ini menggambarkan perilaku seseorang yang selalu mencari informasi mengenai produk yang diminatnya dan mencari informasi untuk mendukung sifat-sifat positif dari produk tersebut.

B. Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Minat

Faktor-faktor yang memengaruhi minat masyarakat untuk melakukan transaksi gadai adalah :

a. Lokasi

Fenomena global mengharuskan perbankan untuk melakukan *proactive strategic*. Salah satu cara untuk mengaktualisasikan *proactive strategic* yaitu dengan startegi penentuan lokasi usaha yang tepat, sebab keberhasilan dalam penentuan suatu usaha yang tepat akan meningkatkan operasionalisasi bisnis sehingga akan menekan biaya operasional. Lokasi usaha adalah tempat dan perusahaan melakukan kerja. Desain teori usaha secara sederhana berbunyi “*tempatkanlah pada titik geografis yang paling banyak memberikan kesempatan perusahaan di dalam usaha untuk mencapai tujuannya*”. Pendapat lain mengatakan bahwa lokasi usaha adalah tempat dimana perusahaan melakukan aktivitasnya.⁸

Menurut Kasmir lokasi bank adalah tempat dimana diperjual belikannya produk perbankan dan pusat pengendalian perbankan.⁹ Penentuan lokasi suatu cabang bank merupakan salah satu kebijakan yang sangat penting. Bank yang terletak dalam lokasi yang strategis sangat memudahkan masyarakat dalam berurusan dengan bank tersebut. Jarak dari rumah masyarakat ke bank syariah sangat variatif, dari hanya beberapa meter sampai dengan puluhan kilometer. Semakin dekat jarak tempuh rumah ke bank syariah akan memudahkan masyarakat dalam menjangkau bank syariah sehingga akan mendorong masyarakat untuk menggunakan bank syariah tersebut.

b. Reputasi

Reputasi bank diartikan sebagai suatu bangunan sosial yang mengayomi suatu hubungan, kepercayaan yang akhirnya akan menciptakan *brand image* bagi suatu perusahaan. Reputasi yang baik dan terpercaya merupakan sumber keunggulan bersaing suatu bank. Adanya reputasi yang baik dalam sebuah perusahaan bank akan

⁸ Moc. Darsyah Sinungan, *Manajemen Dana Bank* (Jakarta: Rineka Cipta, 1990), 76.

⁹ Kasmir. S.E., M.M., *Pemasaran Bank* (Jakarta: kencana, 2005), 163.



menimbulkan kepercayaan bagi nasabahnya. Suatu kepercayaan adalah pikiran deskriptif oleh seorang mengenai suatu hal tersebut. Dalam penelitiannya Gatot Febianto menyatakan reputasi adalah persepsi kualitas berkaitan dengan nama dan akan mempengaruhi konsumen serta menyediakan jaminan bila ada kendala-kendala kecil pada perusahaan tersebut.¹⁰

c. Fasilitas Pelayanan dan Promosi

Definisi pelayanan atau sistem administrasi ialah sebagai aktivitas yang diberikan untuk membantu, menyiapkan, dan mengurus baik itu berupa barang atau jasa dari satu pihak ke pihak lain. Fasilitas pelayanan pada bank syariah dapat berupa fasilitas fisik maupun pelayanan dari karyawannya. Fasilitas pelayanan yang nyaman serta memadai akan dapat menarik perhatian masyarakat dan membuat masyarakat nyaman dengan bank tersebut.

Upaya untuk memperkenalkan produk itu kepada konsumen merupakan awal dari kegiatan promosi. Promosi merupakan cara untuk memberikan penjelasan yang benar adanya kepada masyarakat. Secara definisi promosi merupakan kegiatan yang ditunjukkan untuk mempengaruhi konsumen atau nasabah agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan atau bank kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut. Promosi merupakan saran yang paling ampuh untuk menarik dan memperhatikan nasabah.¹¹ Promosi merupakan bagian dari pemasaran.

C. Gadai Syariah (*Rahn*)

1. Sejarah Gadai Syariah

Sejarah dunia usaha gadai pertama kali dilakukan di Italia, kemudian berkembang ke wilayah-wilayah Eropa seperti Inggris, Prancis dan Belanda. Oleh orang-orang Belanda, lewat pihak VOC, usaha pegadaian di bawa asuk ke Hindia Belanda.¹² Pegadaian di Indonesia dimulai pada zaman penjajahan Belanda, dimana ketika itu tugas gadai adalah membantu masyarakat untuk meminjamkan uang dengan jaminan gadai. Pada mulanya usaha ini dijalankan oleh pihak swasta, namun dalam perkembangan selanjutnya usaha gadai ini diambil alih oleh pemerintah Hindia Belanda pada waktu itu dengan status Dinas pegadaian.¹³

¹⁰ Gatot Febianto, *Pengaruh Lokasi, Tingkat Suku Bunga, dan Reputasi Terhadap Keputusan Untuk Menabung (Studi Pada Badan KeSwadyaan Masyarakat Sari Asih Kelurahan, Padang Sari Kota Semarang)*, (Semarang: Skripsi UNDIP Manajemen, 2006), 24.

¹¹ Kasmir, S.E., M.M., *Pemasaran Bank* (Jakarta: Kencana, 2005), 175.

¹² Indra Jernih, *Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah Cabang Bangkinang menurut Perspektif Ekonomi Islam*, 2007, 27.

¹³ Indra Jernih, *Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah Cabang Bangkinang menurut Perspektif Ekonomi Islam*, 2007, 27.



Perkembangan produk-produk berbasis Islam kian marak di Indonesia, tidak terkecuali seperti gadai. Perum gadai mengeluarkan produk berbasis Islam yang disebut dengan pegadaian Islam. Pada dasarnya, produk-produk berbasis Islam 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 bagi hasil. Pegadaian Islam juga dikenal dengan istilah *rahn*, dalam pengoperasiannya menggunakan metode bagi hasil (*Mudarabah*).

2. Pengertian Gadai Syariah

Istilah bahasa Arab, gadai diistilahkan dengan *rahn* dan dapat juga dinamakan *al-habsu*.¹⁴ Secara etimologis, arti *rahn* tetap dan lama, sedangkan *al-habsu* berarti penahanan suatu barang dengan hak sehingga dapat dijadikan sebagai pembayaran dari barang tersebut.¹⁵ Sedangkan menurut sabiq, *rahn* adalah menjadikan barang yang mempunyai nilai harta menurut pandangan syara' sebagai jaminan utang, hingga orang bersangkutan boleh mengambil hutang atau ia bisa mengambil sebagian manfaat barangnya.¹⁶

Ar-rahn adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan 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 dapat dijelaskan bahwa *rahn* adalah semacam jaminan utang atau gadai.¹⁷ Gadai adalah menjadikan suatu benda bernilai menurut pandangan syara' sebagai tanggungan utang, dengan adanya benda yang menjadi tanggungan seluruh atau sebagian utang dapat diterima.¹⁸

3. Akad Gadai (*Rahn*)

Gadai syariah pada dasarnya berjalan diatas dua akad transaksi yaitu :¹⁹

- a. Akad *rahn*. *Rahn* yang dimaksud adalah menahan harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diteimanya, pihak yang menahan memperoleh jaminan

¹⁴ Chairuman Pasaribu, dkk, *Hukum Perjanjian dalam Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 1996), 139.

¹⁵ Rachmat Syafe'I, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2000), 159.

¹⁶ Sayyid Sabiq, *Fiqh sunnah*, (Bandung: al-Maarif, 1978), 139.

¹⁷ Sayyid Sabiq, *Fiqh sunnah* (Cet. VIII: Beirut: Darul Kitab Al-Arabi, 1987), 169.

¹⁸ Ahmad Azhar Basyir, *Riba, Utang-Piutang, dan Gadai*, (Bandung: Al-Ma'arif, 1983), 50.

¹⁹ Nurul Huda dan Mohammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2010), 279.



untuk mengambil kembali seluruh sebagian piutangnya. Dengan akad ini pihak gadai menahan barang bergerak sebagai jaminan atas utang nasabah.

- b. Akad Ijarah. Adalah akad yang pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barangnya sendiri. Melalui akad ini dimungkinkan bagi perusahaan gadai untuk menarik sewa atas penyimpanan barang bergerak milik nasabah yang telah melakukan akad.

4. Manfaat Gadai Syariah

Adapun manfaat gadai syariah antara lain sebagai berikut :²⁰

- a. Bagi nasabah, tersedianya dana dengan prosedur yang relative lebih sederhana dan dalam waktu yang lebih cepat dibandingkan dengan pembiayaan atau kredit perbankan, selain itu juga nasabah mendapatkan manfaat penaksiran nilai suatu barang bergerak secara professional serta mendapatkan fasilitas penitipan barang bergerak yang mana dapat dipercaya.
- b. Bagi perusahaan, penghasilan yang bersumber dari sewa modal yang dibayarkan oleh pinjaman dana, penghasilan yang bersumber dari ongkos yang dibayarkan oleh nasabah memperoleh jasa tertentu.

METODE PENELITIAN

Penelitian kualitatif ini dilakukan pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur. yang beralamatkan di Jalan Labuan Lombok, Kecamatan Aikmel, Kabupaten Lombok Timur. Data penelitian yang diperoleh terdiri dari sumber data primer dan sumber data sekunder.

Dalam pengumpulan data menggunakan tiga metode yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Dalam menganalisis data menggunakan tiga tahap yaitu mereduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Sedangkan dalam menguji keabsahan datanya penelitian ini menggunakan teknik triangulasi dimana terdiri dari triangulasi sumber, waktu dan data.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur nasabah atau calon nasabah dari kecamatan Aikmel, desa aikmel harus mengikuti SOP yang berlaku pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur dan calon nasabah dari kecamatan Aikmel berbaur religius dan rata-rata yang dicari bank-bank yang berlabel syariah, juga prosesnya sangat cepat dan mudah apalagi dengan lokasi bank yang tempatnya sangat strategis jadi, mudah untuk dijangkau oleh kalangan masyarakat. Rata-rata faktor-faktor masyarakat kecamatan Aikmel untuk

²⁰ Andri Sumitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Grafindo Persada, 2002), 395.



melakukan transaksi gadai syariah adalah kebutuhan ekonomi masyarakat disana. Ada yang membutuhkan dana cepat untuk biaya anak sekolah, biaya hidup sehari-hari, dan modal usaha mereka. Dalam meningkatkan bisnis gadai emas adalah dengan cara : *Pertama* pemasaran produk, dengan cara mengenalkan dan meningkatkan produk yang banyak diminati oleh nasabah atau produk unggulan. *Kedua* harga, biaya yang ditawarkan murah dan menggunakan istilah biaya pemeliharaan. *Ketiga* tempat dengan cara memilih tempat yang strategis dapat dijangkau dengan cepat mudah dan baik menggunakan kendaraan pribadi maupun kendaraan umum. *Keempat* promosi, dengan cara menyebarkan brosur, memasang spanduk, menayangkan iklan di TV lokal, menyebarkan informasi dari teman ke teman, serta sosialisasi langsung pada masyarakat luas.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan bersama kepala Cabang, Marketing *Funding* dan Administrasi *Rahn* dari PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur.

1. Faktor-faktor yang memengaruhi minat masyarakat untuk melakukan transaksi gadai pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur

Produk gadai syariah adalah pembiayaan yang menguntungkan bagi nasabah dan juga bank. Salah satu faktor yang dimana nasabah memberikan jaminan emas yang diberikan kepada pihak bank tersebut. Akad yang digunakan dalam gadai syariah tersebut adalah akad qardh, rahn, dan ijarah. Produk pembiayaan gadai emas yang sering kali kita tahu digunakan oleh nasabah yang membutuhkan dana atau uang tunai untuk kebutuhan sehari-hari biaya sekolah anak, modal untuk usaha, dan macam-macam kebutuhan lainnya. Faktor-faktor tersebut memang sudah sering kali kita ketahui jadi pembiayaan gadai emas pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok timur sesuai dengan kebijakan dari perusahaan yaitu nasabah langsung datang ke tempat transaksi gadai/BPRS tersebut. Pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur yaitu dengan membawa KTP dan juga emas yang akan dijadikan sebuah jaminan, admin rahn langsung mengecek apakah nasabah tersebut nasabah lama atau nasabah baru, jika nasabah tersebut baru maka dibuatkan data diri terlebih dahulu yang langsung diisi oleh admin rahn. Jika nasabah tersebut merupakan nasabah lama, maka emas yang digunakan untuk jaminan diamati terlebih dahulu kualitasnya untuk menentukan besar pembiayaan yang akan diberikan kepada nasabah. Untuk kriteria emas yang akan dijadikan jaminan. Jika sudah ditentukan berapa jumlah yang akan diterima nasabah dan nasabah menyetujui maka dana tersebut langsung akan cair hari itu juga, hanya membutuhkan waktu kurang lebih 10 menit saja untuk menunggu. Dalam proses gadai emas ini sangat cepat dan mudah apalagi jika nasabah sudah mengerti bagaimana ketentuan transaksi gadai emas berlandaskan syariah tersebut, jika ada nasabah yang belum memahami ketentuan gadai tersebut maka akan dijelaskan terlebih dahulu oleh admin gadai atau rahn. Bank pasti memiliki faktor-faktor yang dapat memengaruhi minat masyarakat untuk melakukan transaksi gadai pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur dalam setiap transaksi yang dilakukan. PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur, dalam setiap transaksi pembiayaan pasti mempunyai prosedur tersendiri maka dari itu nasabah wajib mengikuti tahap-tahapan saat hendak melakukan transaksi



pembiayaan gadai syariah tersebut dan mengikuti SOP yang berlaku pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur .

Telah dijelaskan pada bab teori sebelumnya menjelaskan mengenai faktor-faktor yang dapat memengaruhi minat masyarakat tersebut adalah faktor lokasi adalah tempat dan perusahaan melakukan kerja, penentuan lokasi suatu cabang bank merupakan salah satu kebijakan yang sangat penting. Bank yang terletak dalam lokasi yang strategis sangat memudahk masyarakat dalam berurusan dengan bank tersebut, reputasi bank diartikan sebagai suatu bangunan sosial yang mengayomi suatu hubungan, kepercayaan yang akhirnya akan menciptakan *brand image* bagi suatu perusahaan, fasilitas pelayanan dan juga promosi adalah sistem administrasi yang diberikan untuk membantu, menyiapkan, dan mengurus baik itu berupa barang atau jasa dari satu pihak ke pihak lain dan promosi merupakan kegiatan yang ditunjukkan untuk mempengaruhi konsumen atau nasabah agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan atau bank kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut. Prosedur gadai tersebut tidak perlu waktu yang lama. Karena pada dasarnya produk gadai syariah merupakan produk gadai pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur dengan proses yang singkat dan mudah.

Berdasarkan hasil fakta dan teori yang telah peneliti paparkan diatas. Penjelasan tersebut menurut peneliti bahwa masyarakat didesa Aikmel kecamatan aikmel tersebut banyak yang berminat untuk menjadi nasabah pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur dikarenakan prosesnya yang sangat singkat dan mudah dikarenakan juga masyarakat sana mudah terpengaruh dengan omongan pada sekitarnya, kenapa saya bilang begitu dari hasil penelitian saya pribadi strategi yang digunakan oleh PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur ini cukup bagus, tidak hanya dengan media televisi, iklan, spanduk, brosur, teman ke teman dan juga dari mulut masyarakat ke masyarakat lainnya.

PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur benar-benar semangat dalam memasarkan produknya meskipun menggunakan promosi menggunakan spanduk sangat jarang untuk diminati namun dengan promosi menggunakan brosur dan langsung dijelaskan pada saat itu juga masyarakat atau calon nasabah langsung mempunyai ketertarikan minat dalam memilih produk-produk yang ada pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur. Tidak hanya produk gadai yang banyak diminati pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur namun tabungan haji dan umroh cukup banyak diminati oleh masyarakat sana. Keluhan nasabah yang pernah peneliti dengar tempatnya tidak terlalu luas, Jadi masyarakat yang datang melakukan transaksi gadai emas atau perhiasan banyak yang mengantri sampai diluar PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur.

2. Peningkatan jumlah masyarakat untuk menggadai pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur

Dalam meningkatkan bisnis gadai emas syariah pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur menawarkan produknya dengan cara promosi, promosi merupakan sasaran yang ampuh untuk menarik minat para calon



nasabah dan mempertahankan para nasabah secara definisi promosi adalah kegiatan yang ditunjukkan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan. Dan tujuan informasi juga bagus agar mudah menginformasikan kepada nasabah atau calon nasabah tentang produk yang dimiliki oleh PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur.

PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur peningkatan jumlah masyarakat melakukan transaksi gadai memang sangat dibutuhkan diperusahaan mana saja di PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur salah satu produk yang banyak diminati adalah gadai emas. Terbukti dari awal dibentuknya PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur sampai saat ini sedikit demi sedikit mengalami jumlah kenaikan nasabah yang cukup baik. Peningkatan jumlah nasabah dari tahun ke tahun mengalami jumlah peningkatan nasabah yang cukup banyak, tahun 2022 PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel mengalami peningkatan cukup baik perbulannya jumlah peningkatan yang didapatkan sebesar Rp.4.000.000.000.00,- (Empat Milyar Rupiah) jika dikalkulasikan dalam 1 tahun maka mendapatkan Rp.48.000.000.000.00,- (Empat Puluh Delapan Milyar Rupiah), walaupun ditahun 2023 dari pihak BPR Syariah belum tahu maksimalnya berapa karena belum melakukan pembukuan pada akhir tahun. Peningkatan jumlah nasabah ini tidak luput dari kerja keras semua staff pemasaran PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur, pegawai, serta kebaikan dan keramahan yang diberikan oleh karyawan PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur kepada setiap nasabahnya.

Dengan promosi masyarakat akan lebih mengenal secara baik produk yang ditawarkan kepada masyarakat serta semakin tinggi minat nasabah untuk mengetahui dan menggunakan produk gadai tersebut. Dengan label dan kemasan yang menarik akan memberikan ketertarikan akan produk yang ditawarkan. Sementara promosi yang dilakukan oleh PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur bertujuan untuk memberikan informasi semua produk yang ditawarkan dan berusaha menarik minat calon nasabah yang baru. Dalam memasarkan produk, ada tim yang memasarkan yaitu disebut *marketing* gadai dan tim yang bekerja dalam PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur yang menangani penjualan produk gadai syariah tersebut. Tanpa adanya promosi jangan harap nasabah akan mengenal PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur.

Pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur bekerja keras dalam memasarkan produknya karena nasabah tidak akan datang sendiri tanpa ada sesuatu yang menarik perhatian, hingga berminat untuk membeli dan menggunakan produk tersebut. Dari produk gadai syariah tersebut akan diketahui seberapa besar minat nasabah untuk menggunakan produk tersebut dan seberapa besar pula kepuasan nasabah menggunakan produk itu sendiri dalam kehidupannya, sementara pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur produk yang banyak diminati nasabah adalah produk gadai emas.



Telah dijelaskan pada bab teori sebelumnya yang menjelaskan mengenai peningkatan jumlah masyarakat melakukan transaksi gadai pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur adalah salah satunya faktor fasilitas pelayanan. Fasilitas pelayanan yaitu aktivitas yang diberikan untuk membantu, menyiapkan, dan mengurus baik itu berupa barang atau jasa dari satu pihak ke pihak lain. Fasilitas pelayanan berupa fasilitas fisik maupun pelayanan dari karyawan-karyawan lainnya. Fasilitas pelayanan yang nyaman serta memadai dan dapat menarik perhatian masyarakat dan membantu masyarakat merasa nyaman dengan bank tersebut, apalagi dengan promosinya untuk memperkenalkan produk itu kepada konsumen merupakan awal dari kegiatan promosi. Promosi merupakan cara untuk memberikan penjelasan yang benar adanya kepada masyarakat, secara definisi promosi adalah kegiatan yang ditunjukkan untuk mempengaruhi konsumen atau nasabah agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan atau bank tersebut.

Berdasarkan hasil fakta dan teori yang telah peneliti paparkan diatas. Penjelasan tersebut menunjukkan bahwa dengan biaya yang relatif murah dapat menarik minat nasabah untuk bergabung pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur menjadi nasabah. Peningkatan jumlah masyarakat melakukan transaksi gadai pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur ini cukup meningkat disetiap harinya. Dalam menghadapi persaingan yang ketat dan tuntutan konsumen yang semakin kritis, maka perlu ditanya lagi seberapa jauh gadai syariah mengelola usahanya secara profesional, tanpa meninggalkan ciri khusus dan misinya. Oleh karena itu, untuk mewujudkan bisnis pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur yang professional diperlukan penyusunan peningkatan yang bertujuan untuk keberlangsungan bisnis pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur.

Dari penjelasan diatas, menunjukkan bahwa dari pemasaran yang diterapkan untuk peningkatan transaksi gadai syariah, salah satu pemasaran yang paling unggul yaitu promosi. Karena apabila promosinya dilakukan secara giat dan rutin serta dikemas menjadi lebih menarik, masyarakat akan tertarik untuk mengenal produk yang ditawarkan. Sedangkan jika produknya bagus namun promosinya kurang menarik maka masyarakat enggan untuk ingin mengenal produk tersebut. Promosi yang bagus otomatis akan memberikan keuntungan tersendiri dan akan menambah jumlah nasabah karena mampu menarik perhatian para masyarakat-masyarakat diluar sana.

SIMPULAN

1. Analisis faktor-faktor yang memengaruhi minat masyarakat untuk melakukan transaksi gadai pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur nasabah atau calon nasabah dari kecamatan Aikmel, desa aikmel harus mengikuti SOP yang berlaku pada PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur dan calon nasabah dari kecamatan Aikmel berbau religius dan rata-rata yang dicari bank-bank yang berlabel syariah, juga prosesnya sangat cepat



dan mudah apalagi dengan lokasi bank yang tempatnya sangat strategis jadi, mudah untuk dijangkau oleh kalangan masyarakat. Rata-rata faktor-faktor masyarakat kecamatan Aikmel untuk melakukan transaksi gadai syariah adalah kebutuhan ekonomi masyarakat disana. Ada yang membutuhkan dana cepat untuk biaya anak sekolah, biaya hidup sehari-hari, dan modal usaha mereka.

2. Peningkatan yang dilakukan oleh PT. BPR Syariah Dinar Ashri Kantor Cabang Aikmel Kabupaten Lombok Timur dalam meningkatkan bisnis gadai emas adalah dengan cara : *Pertama* pemasaran produk, dengan cara mengenalkan dan meningkatkan produk yang banyak diminati oleh nasabah atau produk unggulan. *Kedua* harga, biaya yang ditawarkan murah dan menggunakan istilah biaya pemeliharaan. *Ketiga* tempat dengan cara memilih tempat yang strategis dapat dijangkau dengan cepat mudah dan baik menggunakan kendaraan pribadi maupun kendaraan umum. *Keempat* promosi, dengan cara menyebarkan brosur, memasang spanduk, menayangkan iklan di TV lokal, menyebarkan informasi dari teman ke teman, serta sosialisasi langsung pada masyarakat luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Firmansyah M. Anang, *Manajemen Bank Syariah: Implementasi Teori Dan Praktek*. Surabaya: Cv. Penerbit Qiara Media, 2019.
- Otoritas Jasa Keuangan OJK, *Statistik Perbankan Syariah*. Departemen Perizinan dan Informasi Perbankan: Jakarta, 2020.
- Hasil observasi awal pada, *PT. BPR Syariah Dinar Ashri, Kecamatan. Aikmel, Kabupaten. Lombok Timur*, 10 April 2022.
- Poerwadarminta W.J.S, *Kamus Umum Bahasa Indonesia, diolah kembali oleh Pusat Pengembangan dan Bahasa Departemen Pendidikan dan Kebudayaan*, Jakarta: Balai Pustaka, 1982
- Basyir Azhar Ahmad, *Riba, Utang-Piutang, dan Gadai*, Bandung: Al-Ma'arif, 1983.
- Febianto Gatot, *Pengaruh Lokasi, Tingkat Suku Bunga, dan Reputasi Terhadap Keputusan Untuk Menabung, Studi Pada Badan KeSwadyaan Masyarakat Sari Asih Kelurahan, Padang Sari Kota Semarang*, Semarang: Skripsi UNDIP Manajemen, 2006
- Ferdinand Augusty, *Metode Penelitian Manajemen*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2006.
- Huda Nurul dan Heykal Mohammad, *Lembaga Keuangan Islam* .Jakarta: Prenadamedia Group, 2010.



Jernih Indra, *Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah Cabang Bangkinang menurut Perspektif Ekonomi Islam*, 2007.

_____, *Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah Cabang Bangkinang menurut Perspektif Ekonomi Islam*, 2007.

Kasmir, S.E., M.M., *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana, 2005.

_____, *Pemasaran Bank*. Jakarta: kencana, 2005.

Mappiare Andi, *Psikologi Orang Dewasa Bagi Penyesuaian Dan Pendidikan*. Surabaya: Usaha Offset Printing, 1994.

Pasaribu Chairuman, dkk, *Hukum Perjanjian dalam Islam*, Jakarta: Sinar Grafika, 1996.

Sabiq Sayyid, *Fiqh sunnah*, Cet. VIII: Beirut: Darul Kitab Al-Arabi, 1987.

_____, *Fiqh sunnah*, Bandung: al-Maarif, 1978.

Shaleh Rachman Abdul dan Wahab Abdul Muhib, *Psikologi Suatu Pengantar. Dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Prenada Media, 2004.

Sinungan Moc. Darsyah, *Manajemen Dana Bank*. Jakarta: Rineka Cipta, 1990.

Sumitra Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Grafindo Persada, 2002.

Syafe'I Rachmat, *Fiqh Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2000.