

**ANALISIS MEKANISME OPERASIONAL
PEGADAIAN UNIT LAYANAN SYARIAH DEWI SARTIKA JAKARTA**

Oleh : Sasli Rais¹

Abstract: Islamic mortgage practice which is related to *marhun (collateral)* is limited to only gold *marhun*; *marhun bih* (loan) performance is not to be the main concern since the important thing is the ability of customers to paid off their loan; it uses *qardhul hasan* (administrative) and *ijarah (deposit)* covenants; while for time limit for *marhun bih* (loan) and deposit rate payment there is a deviation tendency from its Islamic guidance; and confined auction process in Dewi Sartika Islamic Outlet Pawnshop of Jakarta.

Key Word: operational mechanism

A. Mukaddimah

Islam membawa pemahaman yang membentuk pandangan hidup tertentu dan garis hukum yang global. Karenanya, guna menjawab setiap masalah yang timbul, peran hukum Islam dalam konteks kekinian diperlukan. Kompleksitas masalah umat seiring dengan berkembangnya zaman, membuat hukum Islam harus menampakkan sifat elastisitas dan fleksibilitasnya guna memberi manfaat terbaik, dan dapat memberikan *kemaslahatan* kepada umat Islam khususnya dan manusia umumnya tanpa meninggalkan prinsip yang ditetapkan syariat Islam.ⁱ

Mendasarkan *kemaslahatan* itu, Islam mengajarkan kepada umatnya untuk hidup membantu, yang kaya membantu yang miskin. Bentuk saling membantu ini, dapat berupa pemberian tanpa ada pengembalian (berfungsi sosial), seperti *zakat*, *infaq*, dan *shadaqah* (ZIS) ataupun berupa pinjaman, yang harus dikembalikan kepada pemberi pinjaman, minimal mengembalikan pokok pinjamannya.

Berbicara mengenai pinjam-meminjam ini, Islam membolehkan baik melalui individu maupun lembaga keuangan. Salah satu lembaga itu, berupa lembaga keuangan syariah (LKS), Pegadain Pyariah. Salah satu produk LKS adalah ‘pembiayaan’, dalam hukum Islam kepentingan kreditur itu sangat diperhatikan, jangan sampai dirugikan. Karenanya, dibolehkan meminta ‘barang’ dari debitur sebagai jaminan utangnya. Dalam dunia finansial, barang jaminan ini biasa dikenal dengan objek koleteral atau barang gadai dalam Gadai Syariah.

Gadai sebagai salah satu kategori dari perjanjian utang-piutang, untuk suatu kepercayaan dari kreditur, maka debitur menggadaikan barangnya sebagai jaminan terhadap utangnya itu. Barang jaminan tetap milik penggadai, namun dikuasai penerima gadai. Praktik seperti ini telah ada sejak zaman Rasulullah Saw, dan pernah melakukannya pula. Seperti sabdanya :

“Nabi Saw pernah menggadaikan baju besinya kepada orang Yahudi untuk ditukar dengan gandum. Lalu orang Yahudi itu berkata : “Sungguh Muhammad ingin membawa lari hartaku”, Rasulullah Saw. kemudian menjawab: ”Bohong! Sesungguhnya Aku orang yang jujur di atas bumi ini dan di langit. Jika kamu berikan amanat kepadaku, pasti Aku tunaikan. Pergilah kalian dengan baju besiku menemuinya.”ⁱⁱ

Mengenai teknis Gadai Syariah, maka secara teknis mekanisme operasional dapat dilakukan lembaga tersendiri, seperti Pegadaian Syariah, baik sebagai lembaga gadai swasta maupun pemerintah. Hadirnya Pegadaian Syariah ini sebagai sebuah lembaga keuangan formal berbentuk unit dari Perum Pegadaian, bertugas menyalurkan pembiayaan dalam bentuk pemberian pinjaman kepada masyarakat membutuhkan berdasarkan hukum gadai

¹ Staf Pengajar STIE Pengembangan Bisnis dan Manajemen, dimuat di Jurnal Pengembangan Bisnis dan Manajemen, Jakarta. Vol. III, No. 05 - Oktober 2004.

syariah perlu mendapatkan sambutan positif. Dalam gadai syariah yang terpenting dapat memberikan *kemaslahatan* sesuai dengan harapan masyarakat dan menjauhkan diri dari praktik *riba'*, *qimar* (spekulasi), maupun *gharar* (ketidaktransparanan) yang berakibat adanya ketidakadilan dan kezaliman pada masyarakat dan nasabah.

Saat ini, Pegadaian Syariah sudah beroperasi selama dari 2 tahun. BMI berbentuk aliansi dan kerjasama (*musyarakah*) pembiayaan dengan Perum Pegadaian, di mana BMI sebagai penyandang dana, sedangkan Perum Pegadaian sebagai pelaksana operasionalnya.ⁱⁱⁱ Kondisi demikian dikarenakan belum adanya regulasi yang membolehkan, selain Perum Pegadaian membuka kantor gadai syariah. Secara jaringan, jumlah kantor Pegadaian syariah saat ini terdapat di 9 kantor wilayah dan 22 PULS, terutama di kota besar di Indonesia,^{iv} dan 15 *officer* gadai syariah. Ke-22 PULS itu, berbentuk aliansi sinergi antara BMI dan Perum Pegadaian, dan direncanakan akan dibuka lagi jaringan kantor 40 PULS, yang mengkonversi cabang konvensional ke gadai syariah di Indonesia. Artinya jumlah tersebut baru 2,9 % saja, apabila dibandingkan dengan total jaringan kantor Perum Pegadaian yang berjumlah 739 cabang, yang tersebar di seluruh Indonesia. Berdasarkan 22 PULS yang telah beroperasi setahun ini, laba kotor yang dihasilkan selama tahun 2003 sebesar Rp 3.5 miliar dan dana yang telah disalurkan untuk pembiayaan (*omzet*) sebesar Rp 40 miliar.^v

Dalam operasionalnya, sebenarnya LKS gadai syariah dapat digunakan sebagai fungsi sosial (bersifat konsumtif), yang sifatnya mendesak, di samping fungsi komersial (bersifat produktif).^{vi} Namun, implementasinya, ada indikasi gadai syariah masih didominasi sifatnya fungsi komersial-produktif, meskipun apabila mengkaji latar belakang skim gadai ini, baik secara implisit maupun eksplisit berpihak dan tertuju kepentingan fungsi sosial (kebutuhan sehari-hari).

Karena dasarnya Islam memandang bahwa manusia itu sebagai individu memiliki kebutuhan hidup asasi/primer, berupa pangan, sandang, dan papan yang membutuhkan pemenuhan yang tidak dapat ditunda lagi.^{vii} Sebagaimana dijelaskan dalam hadist diriwayatkan Bukhari, Ahmad Nasa'i dan Ibnu Majah :

"Dari Aisyah r.a. bahwa Rasulullah Saw. membeli makanan dari seorang Yahudi dan 'menjaminkan' kepadanya baju besi"

Demikian pula halnya dengan hadist yang diriwayatkan Bukhari, Ahmad Nasa'i dan Ibnu Majah, bahwasannya:

"Dari Anas r.a. berkata: 'Rasulullah 'menggadaikan' baju besinya kepada seorang Yahudi di Madinah dan mengambil darinya gandum untuk keluarga beliau".

Berdasarkan hadist di atas, maka fungsi sosial-konsumsi itu jelas tersirat dan tersurat, artinya gadai syariah dasarnya untuk kepentingan yang sifatnya mendesak, seperti keperluan hidup sehari-hari (konsumsi, pendidikan, dan kesehatan) yang sangat dibutuhkan masyarakat strata sosial ekonominya dalam golongan berpendapatan menengah-bawah dan bersifat mendesak, bukan yang sifatnya untuk usaha yang sifatnya komersial-produktif, yang *notabene* hal itu relatif untuk orang yang masuk golongan berpendapatan menengah ke atas.

Dalam mekanisme operasionalnya gadai syariah juga masih relatif ada kecenderungan berpihak kepentingan golongan berpendapatan menengah ke atas tersebut. Pegadaian Syariah sendiri masih mau menerima gadai, apabila barang jaminannya berupa emas dan sejenisnya, yang kemungkinan masyarakat golongan ekonomi bawah mampu memilikinya. Padahal dalam konsep ekonomi Islam, semua barang, baik itu bergerak maupun tidak bergerak yang memiliki 'nilai ekonomis' dapat dijadikan barang jaminan, ketika melakukan akad *rahn*.

Tidak seperti bank syariah, BPRS maupun BMT, maka keberadaan Pegadaian Syariah masih terbatas, sehingga apabila gadai syariah dalam operasionalnya masih melaksanakan dengan model seperti itu, maka sebenarnya gadai syariah seakan melenceng dari tujuan didirikannya Pegadaian sendiri yang berusaha mengeliminir keberadaan rentenir, pengijon, dan gadai ilegal, dimana kemampuan mereka membaca kebutuhan masyarakat ekonomi lemah untuk mendapatkan dana cepat dan tanpa jaminan, meskipun dikenakan biaya bunga terkadang diluar nalar pemikiran jernih, yang kemungkinan kesulitan pengembaliannya akan berjalan lancar, semua itu jauh dari prinsip syariah.

Oleh karena itu, mungkin kita tidak dapat menyalahkan masyarakat, apabila mereka kembali kepada rentenir, pengijon dan gadai ilegal tersebut. Apabila gadai syariah masih belum mampu meng-cover kepentingan masyarakat golongan sosial ekonomi yang berpendapatan rendah tersebut, dan tetap memberikan ketentuan hanya 'emas dan sejenisnya' yang masih diperbolehkan dijadikan barang gadai.

Padahal Perum Pegadaian sendiri, mengapa masih belum berkeinginan merubah statusnya dari Perum menjadi Persero, karena komitmennya yang masih tinggi terhadap kepentingan golongan ekonomi lemah tersebut, sebagai pangsa sasaran dari awal didirikan, dan tetap memperhatikan sebab mengapa suatu 'Pegadaian' didirikan, yang masih memberikan pinjaman kepada nasabahnya dalam jumlah Rp 20.000 dan menerima barang gadai lain di luar 'emas'.^{viii}

Meskipun Perum Pegadaian masih tetap menerapkan kebijakan seperti itu, namun masih memiliki risiko kredit macet atau *non performing loan* (NPL) kecil, hanya 1 %. Kecilnya kerugian di Pegadaian tersebut, dikarenakan dalam operasionalnya, Pegadaian memperoleh pendapat dari biaya administrasi dan jasa-jasa lain, seperti jasa taksiran barang (tidak hanya berupa emas), jasa penyimpanan barang, dan lainnya, serta pelelangan barang gadai, sehingga adanya barang jaminan ini sangat membantu mendapatkan kembali pinjaman tersebut.

B. Perumusan Masalah dan Tujuan Penelitian

Dalam perekonomian Indonesia, dikenal lembaga pembiayaan yang dapat digunakan alternatif sumber dana, yaitu gadai syariah. Gadai syariah sebagai lembaga pinjaman langsung dibawah Perum Pegadaian, dengan pengawasan Depkeu dan DSN-MUI, menyalurkan dananya atas dasar hukum gadai syariah, menerima jaminan barang bergerak. Persyaratan ringan, prosedur sederhana, dan pelayanan cepat sebagai cirinya gadai syariah.

Sesuai tujuan awal Pegadaian memberantas lintah darat, rentenir, praktek gadai gelap, yang memberatkan masyarakat kecil, sehingga pengguna jasa gadai syariah sebagian besar masyarakat yang memiliki sosial ekonomi kecil, biasanya digunakan sifatnya sosial-konsumtif. Namun, realitanya masih banyak dimanfaatkan masyarakat golongan menengah ke atas, yang bersifat komersial-produktif. Hal ini dilihat dari besarnya *marhun* berupa emas dan berlian yang hanya diterima gadai syariah, meskipun Islam memandang semua barang bergerak dan tidak bergerak yang memiliki nilai ekonomis dapat sebagai barang jaminan, dan Perum Pegadaian sendiri menetapkan barang yang boleh digadaikan banyak macamnya, seperti elektronik, alat rumahtangga, kendaraan, dan sebagainya.

Akad yang digunakan gadai syariah, masih menggunakan akad *qardhul hasan* dan *ijarah* untuk sebagian besar transaksi gadai, apakah kepentingan sosial-konsumtif maupun komersial, produktif. Meski sebenarnya akad bagi hasil, baik akad *rahn*, *mudharabah* maupun *ba'i muqayyadah* dapat digunakan alternatif transaksi *gadai syariah*, terutama apabila pemanfaatan digunakan sesuatu yang sifatnya produktif. Berdasarkan latarbelakang itu, maka rumusan permasalahan penelitian ini adalah bagaimana praktik syariah di Pegadaian Syariah.

Sedangkan penelitian ini bertujuan mengetahui praktik syariah, yang meliputi: *marhun*, pemanfaatan *marhun bih*, akad yang digunakan, perhitungan batas waktu pembayaran *marhun bih* dan tarif simpanan, dan proses pelelangan *marhun* di Pegadaian Syariah.

C. Metodologi Penelitian

Penelitian ini merupakan studi kasus, yaitu mempelajari secara intensif tentang latarbelakang keadaan sekarang dan interaksi lingkungan suatu unit sosial: individu, lembaga, atau pun masyarakat, yang hasilnya sebagai gambaran lengkap dan terorganisasi dengan baik mengenai unit tersebut.^{ix}

Metode diskriptif-kualitatif digunakan penelitian ini. Menurut Nawawi, diskriptif-kualitatif adalah prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan mendeskripsikan kondisi objek penelitian.^x Sedangkan menurut Nasir, dalam penelitian diskriptif-kualitatif ini, masalah dikenali dan mendapatkan membenaran terhadap keadaan

dan praktik yang sedang berlangsung, juga membuat klasifikasi fenomena dengan menetapkan standar atau norma tertentu.^{xi}

Lokasi penelitian di PULS Dewi Sartika Jakarta. Pengambilan lokasi ini didasarkan pertimbangan karena keberadaannya lebih awal ada di Indonesia, sehingga keinginan mendapatkan data *valid* dan *realibel* dapat terealisasi.

Sedangkan alat analisis menggunakan pendekatan *komparatif-diskriptif*, sehingga dapat dijelaskan kedudukan variabel yang akan dibandingkan penelitian ini,^{xii} yang bersifat *ex post facto*,^{xiii} artinya data dikumpulkan setelah semua kejadian telah selesai berlangsung, dengan cara membandingkan antara hasil telaah teori gadai konvensional dan teori syariah dengan praktik gadai syariah. Kemudian diadakan evaluasi hasil dari pelaksanaan praktik Pegadaian Syariah itu.

D. Kerangka Teori

Dalam sehari-hari, uang selalu dibutuhkan membayar berbagai keperluan. Masalahnya, terkadang kebutuhan yang ingin dibeli tidak dapat dicukupi dengan uang dimilikinya. Namun, keperluan sangat penting, maka harus dipenuhi dengan berbagai cara, seperti meminjam dari berbagai sumber dana yang ada.

Apabila jumlah kebutuhan dana itu cukup besar, maka dalam jangka pendek sulit dipenuhi, apalagi harus dipenuhi lewat bank. Namun, jika dana yang dibutuhkan relatif kecil, relatif tidak jadi masalah, karena banyak tersedia sumber dana murah dan cepat, mulai dari pinjam tetangga, tukang ijon, dan sebagainya.

Memang Allah Swt. menciptakan manusia kondisi seimbang dalam memberikan rizki-Nya, ada kecukupan (kaya) dan ada kekurangan (miskin). Penciptaan kondisi itu, diharapkan agar manusia memfungsikan dirinya sebagai makhluk sosial. Islam mengajarkan hidup saling menolong, jamin-menjamin dan tanggung-menanggung dalam bermasyarakat, ditegakkan nilai-nilai keadilan dan dihindarkan praktik penindasan dan pemerasan (berlaku dzalim).

Contoh ajaran Islam, hak milik berfungsi sosial. Hak milik individu tidak mutlak, tetapi terkait kewajiban bermasyarakat. Pemilik tidak bebas perlakukan harta miliknya. Dalam usaha mengembangkan harta, Islam melarang cara mengandung unsur penindasan, pemerasan orang lain, termasuk memberi pinjaman orang lain yang butuh, tetapi dibebani kewajiban tambahan dalam membayar kembali sebagai imbalan *value of time*, akan beratkan peminjam.

Karena itu, bagi pemilik barang berharga, kesulitan dana segera dipenuhi dengan cara menjual barang berharga itu, hingga jumlah uang yang diinginkan terpenuhi. Risikonya, barang yang dijual akan hilang dan sulit kembali. Agar kebutuhan dana dapat dipenuhi tanpa kehilangan barang berharga itu, peminjam menaruh barangnya sebagai jaminan sampai waktu tertentu dapat ditebus kembali setelah dilunasi pinjamannya, hal ini dinamakan '*lembaga gadai*'. Adanya gadai ini, masyarakat tidak perlu takut kehilangan barang berharganya dan jumlah uang diinginkan dapat disesuaikan dengan harga barang yang dijaminkan.

Pegadaian adalah lembaga yang unik, disatu pihak Pegadaian dapat memberikan pinjaman/pembiayaan pada siapapun yang butuh, sedang di pihak lain, Pegadaian tidak diperkenankan menghimpun dana masyarakat, seperti tabungan, giro, deposito, seperti bank. Demikian juga halnya *operasional Pegadaian Syariah*.

Masyarakat yang biasa berhubungan dengan Pegadaian disebut *nasabah*. Nasabah itu memiliki kondisi sosial ekonomi dengan *karakteristik* yang berbeda, yang berpengaruh terhadap kelancaran pembayaran pinjaman. Sebagaimana kesimpulan penelitian Kities tentang Profil Nasabah Pegadaian, bahwa nasabah yang memanfaatkan pinjaman untuk kebutuhan konsumsi rumah tangga (44%), yang berarti fungsi sosial gadai terpenuhi sangat dominan.^{xiv} Kesimpulan penelitian Mardiani di Perum Pegadaian Jawa Tengah tahun 1988-1992 bahwa barang jaminan memiliki jenis lebih banyak, barangnya bergerak dan memiliki nilai ekonomis,^{xv} serta kesimpulan penelitian Woeriyanto bahwa pengguna dana

gadai banyak digunakan golongan sosial ekonomi menengah kebawah dan Pegadaian memiliki kredit macet yang kecil (NPL), hanya 1%.^{xvi}

Guna mempelajari praktik syariah di Pegadaian Syariah, berdasar latarbelakang gadai syariah lebih bersifat fungsi sosial. Dengan perkembangan ekonomi saat ini, fungsi sosial itu tidak harus diganti jadi fungsi komersial. Karena kedua fungsi itu, dapat berjalan beriringan dalam operasionalnya, terpenting dapat memilah akad apa yang tepat digunakan untuk kedua fungsi tersebut.

Karena gadai syariah itu pinjaman atau pembiayaan, maka yang sesuai dengan konsep hutang piutang ini adalah akad *qardhul hasan* (bersifat administrasi) dan *ijarah* (biaya jasa simpanan) yang sifatnya sosial-konsumtif dan akad bagi hasil (PLS), akad *rahn*, *mudharabah* (*musyarakah*) dan *ba'i muqayyadah* yang sifatnya komersial produktif maupun konsumtif.

Peminjam di gadai syariah biasanya untuk fungsi sosial-konsumtif ini bagi masyarakat ekonomi bawah, wajib dilunasi waktu jatuh tempo tanpa ada tambahan apapun yang disyaratkan (kembali pokok pinjaman). Peminjam hanya menanggung biaya nyata terjadi, seperti biaya administrasi (materai, akte notaris, dan lain-lain), biaya penyimpanan, dan sebagainya, serta dibayarkan dalam bentuk uang, bukan prosentase seperti akad *mudharabah* (*musyarakah*). Namun, peminjam waktu jatuh tempo tanpa ikatan syarat apapun boleh menambahkan secara sukarela pengembalian hutangnya. Sedangkan penggunaan akad bagi hasil, akad *rahn*, *mudharabah* (*musyarakah*) dan akad *ba'i muqayyadah* apabila digunakan untuk sifatnya produktif (membuka atau meningkatkan usaha nasabah).

Namun, bila peminjam memilih perjanjian *bagi hasil*, terlebih dahulu disepakati porsi bagi hasil, dimana posisi peminjam dana sebagai *mudharib* (pengelola pinjaman), hingga secara tidak langsung Pegadaian sebagai penyandang dana (*shahibul maal*) membantu kegiatan ekonomi dan usaha umat.

E. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Secara umum, analisis ini bukan mencari mekanisme operasional Pegadaian Syariah dalam kaca mata perspektif 'tidak dibolehkan (*haram*) maupun dibolehkan (*mubah*)'. Namun, lebih memperhatikan pada aspek manfaat positif (*maslahah mursalah*),^{xvii} demi kepentingan nasabah maupun aspek kepentingan '*lembaga*' Pegadaian sendiri, sehingga diharapkan lebih mudah menyesuaikan dengan kondisi perkembangan ekonomi Indonesia khususnya, dan ekonomi dunia pada umumnya, serta guna mensejajarkan dengan LKS maupun konvensional yang sudah ada terlebih dahulu dan sudah mengalami perkembangan yang pesat.

G.1 Hasil Penelitian

1. Barang Jaminan

Praktik Pegadaian Syariah, dalam hal *marhun* seperti pada '*marketing paper*' adalah barang bergerak, berupa (a) Emas dan berlian; (b) Mobil dan motor; (c) Barang elektronik dan alat rumah tangga. Namun, realisasinya hanya berupa *marhun* emas dan berlian saja yang dapat diterima seseorang jadi nasabah.^{xviii}

Sedangkan dalam Pegadaian konvensional, menurut Marzuki^{xix} pada dasarnya semua barang bergerak dapat dijadikan barang jaminan. Namun ada beberapa barang bergerak yang tidak dapat dijadikan barang jaminan dikarenakan:

(1) Keterbatasan tempat penyimpanan; (2) SDM Pegadaian; (3) Perlunya meminimalkan risiko atau peluang; dan (4) Memperhatikan UU yang berlaku.

Pendapat Marzuki itu sama dengan Dahlan, prinsipnya hanya barang bergerak saja dapat digunakan barang jaminan.^{xx} Sedang menurut Kasmir lebih umum, dengan menyebut barang berharga tertentu.^{xxi} Artinya dapat barang bergerak maupun barang tidak bergerak. Penentuan jaminan barang demikian, menurut Bahsan dikarenakan:

(1) Berdasarkan kebijakan tertulis dari direksi, sehingga pemohon gadai hanya dapat mengajukan jenis-jenis jaminan tertentu saja;
(2) Dikhawatirkan menimbulkan adanya kesulitan dikemudian hari;
(3) Kesulitan dalam penilaian, pengawasan, dan ketidakstabilan harganya pada saat dieksekusi (dilelang);

- (4) Memerlukan perawatan dan pemeliharaan yang khusus dan mahal;
- (5) Kemungkinan penurunan kualitas dan kuantitas secara mudah; dan
- (6) Prospek pelelangannya tidak baik, antara lain karena pembelinya terbatas.^{xxii}

Sedang dalam teori gadai syariah, menurut ulama Syafi'iyah, barang yang dapat dijadikan *marhun*, semua barang yang dapat dijualbelikan,^{xxiii} dengan syarat:

- (1) Barang yang mau dijadikan barang jaminan itu, berupa barang berwujud di depan mata, karena barang nyata itu dapat diserahkan secara langsung;
- (2) Barang yang mau dijadikan barang jaminan tersebut menjadi milik, karena sebelum tetap barang tersebut tidak dapat digadaikan; dan
- (3) Barang yang mau dijadikan *marhun* itu, harus berstatus piutang bagi *murtahin*.

Sedangkan Basyir menyebutkan semua jenis barang bergerak dan tidak bergerak dapat dijadikan sebagai barang jaminan, dengan syarat sebagai berikut;

- (1) Benda yang dijadikan *marhun* memiliki nilai ekonomis menurut *syara'*;
- (2) Benda yang dijadikan *marhun* itu berwujud pada waktu perjanjian terjadi; dan
- (3) Benda yang dijadikan *marhun* itu diserahkan seketika kepada *murtahin*.^{xxiv}

Sedangkan menurut para pakar fiqh, *marhun* harus memenuhi syarat:

- (1) Barang jaminan itu boleh dijual dan nilainya seimbang dengan hutangnya;
- (2) Barang jaminan itu bernilai harta dan boleh dimanfaatkan (halal);
- (3) Barang jaminan itu jelas dan tertentu;
- (4) Barang jaminan itu milik sah orang yang berhutang;
- (5) Barang jaminan itu tidak terkait dengan hak orang lain;
- (6) Barang jaminan itu harta yang utuh, tidak bertebaran dalam beberapa tempat;
- (7) Barang jaminan itu boleh diserahkan, baik materinya maupun manfaatnya.^{xxv}

2. Pemanfaatan Dana Pinjaman

Pemanfaatan *marhun bih* oleh nasabah Pegadaian Syariah pada dasarnya diadakan identifikasi saat calon nasabah mengajukan pinjaman (diberi selebar kertas agar diisi, digunakan apa pinjamannya), berupa keperluan perdagangan, pendidikan, pertanian, perumahan, kesehatan, dan industri, namun hal itu hanya sebatas identifikasi saja (untuk dilaporkan di Departemen Keuangan), dan tidak berpengaruh pada diterima atau tidaknya calon nasabah itu atau pun menentukan akad apa yang digunakan (*qardhul hasan*, *ijarah* atau skim bagi hasil). Jadi tidak sampai dikondisikan dengan realitas penggunaan *marhun bih* oleh nasabah di lapangan, sehingga hakikatnya Pegadaian Syariah tidak memperdulikan untuk apa nantinya dana *marhun bih* itu digunakan oleh *rahin*.

Demikian juga Pegadaian konvensional yang tidak mementingkan untuk apa uang pinjaman digunakan. terpenting setiap pinjaman harus dengan jaminan barang tertentu dan dapat mengembalikan pinjamannya,^{xxvi} hingga hakikatnya antara praktik Pegadaian Syariah dengan Pegadaian konvensional memiliki kesamaan, terutama dimanfaatkan untuk perdagangan (usaha modal), biaya pendidikan, kesehatan (biaya pengobatan), dan kebutuhan konsumsi sehari-hari.

Sedang dalam teori gadai syariah sendiri, tidak jelas dan ketat penggunaan *marhun bih* itu harus digunakan untuk apa, hanya saja mensyaratkan:

- (1) Dana pinjaman itu wajib dikembalikan kepada orang/lembaga yang memberikan dana pinjaman sebagai tempat berhutang;
- (2) Dana pinjaman itu boleh dilunasi dengan *marhun* itu setelah dilakukan penjualan/pelelangan;
- (3) Dana *marhun bih* itu jelas dan tertentu.^{xxvii}

3. Akad yang Digunakan

Praktik syariah di Pegadaian Syariah menggunakan akad yang hampir sama dengan akad Pegadaian konvensional yaitu akad *qardhul hasan* (bea administrasi, biaya surat hilang, biaya penjualan) dan akad *ijarah* (simpanan) untuk semua pemanfaatan dana pinjaman (*marhun bih*) nasabah, baik keperluan sifatnya sosial (kebutuhan hidup sehari-hari, pendidikan, dan kesehatan) maupun sifatnya produktif/penambahan modal (perdagangan, wiraswasta).

Demikian juga akad *kemaslahatan*, menurut az-Zarqa,^{xxviii} akad dalam Islam akan memberi ikatan secara hukum apabila akad itu telah memenuhi syarat, sesuai ketentuan *syara'*. Berdasar adanya akad yang akan mengikat secara hukum itu, menurut Muhammad, Pegadaian Syariah dapat gunakan akad yang sifatnya sosial, terutama yang digunakan dana *marhun bih* untuk sifatnya konsumtif yang mendesak dan relatif kecil keperluannya (akad *qardhul hasan* dan *ijarah*) dan akad yang sifatnya produktif guna membuka usaha atau mengembangkan usahanya, yang dari usaha ini nasabah dapat menghasilkan keuntungan dan dapat pula menghasilkan kerugian (akad *mudharabah*, *musyarakah*, *ba'i muqayyadh*, dan *rahn*).

Demikian juga Khan,^{xxix} gadai syariah sebagai konsep hutang piutang yang sesuai dengan syariah, karenanya bentuk yang lebih tepat adalah skim *qardhul hasan*, disebabkan kegunaannya keperluan sifatnya sosial. Dana pinjaman itu diberikan gadai syariah untuk tujuan kesejahteraan, seperti pendidikan, kesehatan, dan kebutuhan darurat lainnya, utama diberikan membantu meringankan beban ekonomi para kaum *dhuafa* atau orang yang berhak menerima *zakat (mustahiq)*.^{xxx} Dalam bentuk akad *qardhul hasan* ini, hutang yang terjadi wajib dilunasi pada waktu pinjamannya jatuh tempo tanpa ada tambahan apapun yang disyaratkan (kembali pokok). Peminjam hanya menanggung biaya yang secara nyata terjadi, seperti biaya administrasi, biaya penyimpanan dan dibayarkan dalam bentuk uang, bukan prosentase. Peminjam pada waktu pinjamannya jatuh tempo tanpa ikatan syarat apapun boleh menambahkan secara sukarela pengembalian hutangnya.^{xxxi} Di samping itu, *murtahin* juga dibolehkan mengenakan biaya administrasi kepada *rahn*.^{xxxii} *Murtahin/shahibul maal* harus berupaya memproduktifkan modalnya, dan bagi yang tidak mampu menjalankan usaha atau untuk tujuan sifatnya produktif, Islam menyediakan bisnis alternatif dengan sistem bagi hasil.^{xxxiii}

4. Batas Waktu Pinjaman dan Tarif Simpanan

Masing-masing pihak yang berakad, pihak penggadai dan pemberi gadai punya kebebasan tentukan syarat, seperti penentuan batas waktu pembayaran pinjaman dan tarif simpanan yang dalam akad *rahn* ini hanya mengikat salah satu pihak yang berakad,^{xxxiv} yaitu pihak nasabah. Demikian menurut jumhur ulama fiqh, termasuk ulama Hanabilah dan Malikiyah, selama tidak ada larangan al-Qur'an dan al-Hadist, sedang ulama Hanafiyah dan Syafi'iyah menambah syarat *itu 'tidak bertentangan dengan hakikat akad itu sendiri'*.^{xxxv}

Praktik gadai yang ada di Pegadaian Syariah dalam tetapkan batas waktu pembayaran pinjaman selama 4 bulan dan dapat diperpanjang lagi selama mampu dan mau bayar jasa biaya administrasi dan simpanan, atau perbaharui akad gadai. Sedang penerapan biaya tarif simpanan yang dilaksanakan gadai syariah seperti yang saat ini, dengan penetapan waktu per 10 hari, sehingga apabila nasabah mampu dalam waktu kurang 10 hari (misal 2 hari), maka tetap dihitung 10 hari (2 hari = 10 hari), dengan tarif Rp 90/Rp 10.000 dari nilai taksiran barang jaminan.

Dalam gadai konvensional, menurut Susilo, dkk.,^{xxxvi} Pegadaian menggunakan jasa titipan barang sebagai produk tersendiri, karena tarif biaya dalam Pegadaian konvensional bentuknya berupa sewa modal/pinjaman, berupa '*bunga*'. Nasabah harus membayarnya per 15 hari sekali, apabila lebih dari itu, maka dihitung 15 hari lagi (kelebihan 1 hari = 15 hari), yang berarti bungannya akan mengalami peningkatan, begitu seterusnya apabila nasabah mengalami keterlambatan.

Dalam teori gadai syariah, dalam penentuan tarif simpanan, sebenarnya belum ditemukan seberapa besar tarif yang tepat. Namun, menurut Yusuf, minimal bebas dari '*hal yang merusak dan menyalahi norma dan etika bisnis Islam*'.^{xxxvii} Viyolina, menjauhkan dari unsur yang mendatangkan hal yang bersifat negatif (kemadharatan).^{xxxviii} Muhammad, agar terhindar dari *kedhaliman* dan praktik *ketidakadilan* (tidak ada yang merasa dirugikan).^{xxxix}

Menurut az-Zuhaili, mensyaratkan *tidak termasuk kategori riba'*, termasuk kelebihan uang dengan menggunakan tenggang waktu. Sedang menurut Ridha, *mensyaratkan yang tidak diharamkan karena merugikan salah seorang tanpa sebab*, dikarenakan kecuali '*keterpaksaan*'. Sedang Afzalurrahman (1996) dalam Muhammad dan Solikhul Hadi, memberikan pedoman agar terhindar dari *riba'*, (1) Kelebihan dari pokok pinjaman; (2)

Kelebihan pembayaran sebagai imbalan tempo pembayaran; (3) Sejumlah tambahan yang syaratkan dalam transaksi.

5. Pelelangan Marhun

Dalam Pegadaian Syariah apabila *rahin* tidak mampu membayar setelah diperpanjang masa pembayaran *marhun bih*-nya dan tidak melakukan perpanjangan gadai lagi, atau pun saat jatuh tempo 4 bulan pertama *rahin* menyatakan tidak sanggup memperpanjang pembayaran *marhun bih* dan berkeinginan dilelang saja, maka *marhun bih* akan dilelang. Sebelum melaksanakan penjualan/pelelangan itu, pihak Pegadaian Syariah akan memberitahukan terlebih dahulu kepada nasabah, baik melalui kontak langsung (lewat telpon/HP) maupun tidak langsung (melalui surat).

Pelelangan secara tertutup dengan harga tertinggi, yang sebelumnya diberitahukan dulu harga dasarnya. Hal ini dilakukan mengurangi adanya unsur kerugian dengan ditetapkan minimal harga emas saat pelelangan, dengan *margin* 2% untuk pembeli. Apabila pelelangan tertutup, harga minimal yang ditetapkan Pegadaian Syariah tetap tidak laku dijual, pihak Pegadaian sendiri yang membeli agar hasilnya dapat digunakan menutupi hutang dan biaya lain dari nasabah.

Menurut Dahlan,^{xi} penjualan barang jaminan itu hak pemegang gadai, yaitu apabila nasabah pada waktu yang ditentukan tidak memenuhi kewajibannya sebagai yang berutang. Sedangkan hasil penjualan barang jaminan itu diambil sebagian melunasi hutang, dalam hal ini digunakan '*penjualan*'. Namun, Pegadaian berkewajiban beri tahu nasabah sebelum adakan jual barang gadai.

Sedangkan Susilo, Triandaru, dan Santoso^{xli} mengatakan hasil pelelangan itu digunakan melunasi seluruh kewajiban nasabah yang terdiri dari: pokok pinjaman, bunga, dan biaya lainnya dan sisanya dikembalikan kepadanya, dalam hal ini istilah digunakan '*pelelangan*'. Di samping itu, harus dilakukan hal-hal:

- (1) Pemilihan waktu yang tepat, agar tidak mengurangi hak nasabah, karena setelah nasabah tidak melunasi hutangnya pada saat jatuh tempo dan tidak melakukan perpanjangan;
- (2) Waktunya diumumkan 3 hari sebelum pelaksanaan pelelangan; dan
- (3) Pengambilan keputusan lelang adalah bagi mereka yang menawar paling tinggi (pelelangan secara terbuka).

Menurut Kasmir, bagi nasabah yang tidak dapat membayar pinjamannya, maka barang jaminannya akan dilelang secara resmi ke masyarakat luas, di mana hasil penjualan/pelelangan tersebut diberitahukan kepada nasabah dan seandainya uang hasil penjualan/pelelangan setelah dikurangi pinjaman dan biaya-biaya lainnya masih lebih, maka akan dikembalikan kepada nasabah.^{xlii}

Dalam teori gadai syariah, menurut *Jumhur Fukaha* bahwa *murtahin* dibolehkan '*menjual*' *marhun* tersebut, dengan syarat saat jatuh tempo pihak *rahin* tidak dapat atau tidak mampu melunasi kewajibannya. Sedang Al-Husaini^{xliiii}, berpendapat '*penjualan*' barang jaminan itu hak pemberi gadai saat ia menuntut haknya, dikarenakan *rahin* tidak mampu mengembalikan *marhun bih*-nya.

Basyir membolehkan hal itu, dengan '*menjual*' barang jaminan pada saat jatuh tempo, namun dengan syarat sebagai berikut:

- (1) Pemberi gadai harus mencari tahu keadaan nasabah atau mencari tahu penyebab nasabah belum melunasi hutangnya;
- (2) Nasabah diberikan kesempatan dapat memperpanjang tenggang waktu pembayarannya; dan
- (3) Apabila pemberi gadai benar-benar membutuhkan dana dan nasabah belum melunasi pinjamannya, maka pemberi gadai dibolehkan menjual barang gadai dan kelebihan uangnya dikembalikan kepada nasabah.

Sedangkan Suhendi, apabila pada waktu pembayaran yang ditentukan kepada nasabah belum melunasi *marhun bih*, maka hak *murtahin* '*menjual/melelang*' *marhun*, pembelinya boleh pemberi gadai atau yang lain, namun dengan harga umum berlaku waktu itu dari penjualan *marhun* tersebut. Hak *murtahin* hanya sebesar piutangnya, dengan akibat apabila

harga jual barang jaminan lebih dari jumlah hutang, maka sisanya harus dikembalikan pada nasabah (*rahin*), dan apabila harga penjualan barang jaminan kurang dari jumlah hutang, maka penggadai (*rahin*) masih menanggung pembayarannya.^{xliv}

G.2 Pembahasan Hasil Penelitian

1. Barang Jaminan

Sebenarnya Pegadaian mempunyai kebebasan menetapkan barang apa saja yang boleh dan tidak boleh dijadikan *marhun*, seperti Pegadaian konvensional maupun teori Pegadaian Syariah. Namun, kondisi saat ini (praktik), teridentifikasi tidak adanya kejujuran atau keterbukaan dari pihak Pegadaian Syariah dalam barang yang diterimanya. Hal ini dapat dilihat dari '*paper marketing* atau brosur' yang ada sudah jelas ditentukan barang apa saja yang diterima, yaitu Emas, berlian; Mobil, sepeda motor; dan Barang elektronik dan alat rumah tangga.

Hal itu terlihat, ketika ada calon nasabah membawa selain barang jaminan berupa 'emas dan berlian', Pegadaian menolaknya. Padahal dari penelitian, penulis dapatkan ada calon nasabah membawa *marhun* selain 'emas dan berlian' tersebut, seperti elektronik, motor, dan sertifikat. Melihat kondisi itu, dalam jangka panjang dikuatirkan Pegadaian Syariah dapat *image* negatif masyarakat, terutama masyarakat Islam sendiri. Padahal menurut Ahmad, Islam perintahkan semua transaksi bisnis dilakukan dengan jujur dan terus terang, tidak akan beri koridor dan ruang penipuan, bohong dan eksploitasi dalam segala bentuknya.^{xlv}

Apabila kondisi *image* negatif masyarakat itu berlanjut, tidak saja akan berpengaruh negatif Pegadaian Syariah sendiri, namun LKS lainnya, sehingga dimungkinkan LKS secara keseluruhan tidak lagi mendapatkan kepercayaan masyarakat, utamanya masyarakat Islam. Karena itu, alangkah lebih baik apabila '*paper marketing*' yang sudah ada itu diadakan perubahan guna meminimalisir adanya *multiplier* dan konsekuensi negatif masyarakat atau pemberian informasi yang transparan tentang barang jaminan yang dapat diterima untuk saat ini.

Karena itu, Pegadaian Syariah perlu memikirkan upaya menerima *marhun*, baik barang bergerak maupun tidak bergerak, terpenting *marhun* itu memiliki persyaratan seperti yang dipaparkan Basyir, ulama Syafi'iyah, dan para *fukaha* :

- (1) Barang jaminan itu berwujud dan utuh atau pun bagian dari harta itu sendiri, seperti sertifikat tanah, mobil, toko dan lainnya pada saat digadaikan dan menjadi milik sendiri penuh;
- (2) Barang jaminan itu diserahkan langsung saat transaksi gadai terjadi;
- (3) Barang jaminan itu bernilai ekonomis dan dapat diperjualbelikan untuk dijadikan pembayaran *marhun bih*;
- (4) Barang jaminan itu tidak terkait dengan hak milik orang lain, seperti juga apabila *marhun* itu milik pemerintah;
- (5) Barang jaminan itu seimbang dengan *marhun bih*;
- (6) Barang jaminan itu sebagai piutang bagi yang memberi *murtahin*;
- (7) Barang jaminan itu dapat dimanfaatkan *murtahin* dengan kesepakatan *rahin*.

2. Pemanfaatan Dana Pinjaman

Dengan perkembangan lembaga keuangan, baik konvensional maupun LKS, maka Pegadaian Syariah sudah saatnya melakukan seleksi yang ketat untuk apa dana *marhun bih* itu dimanfaatkan nasabah (seperti yang ada dalam kertas isian pada saat calon nasabah datang ke Pegadaian Syariah), yaitu berisi keperluan perdagangan, pendidikan, pertanian, perumahan, kesehatan, dan industri. Dalam hal ini, Pegadaian Syariah dapat memilah terhadap pemanfaatan dana *marhun bih* oleh nasabah. Apakah digunakan untuk yang sifatnya konsumtif, seperti biaya kesehatan, biaya makan sehari-hari, biaya sekolah/kuliah yang sifatnya mendesak dan bersifat penting atau kebutuhan yang sifatnya primer. Ataukah dipergunakan yang sifatnya produktif, seperti membuka ataupun menambah modal usaha. Hal ini menurut Syaltut dalam Z.A. Alawy dalam rangka membina ekonomi ummat, sehingga ekonomi muslim dapat terus hidup dan berkembang.^{xlvi}

Di samping itu, adanya seleksi ketat, maka akan dapat dieleminir adanya pemanfaatan dana tidak sesuai usulan pengajuannya, apalagi digunakan hal-hal yang dilarang syariah, seperti buat berjudi, beli minuman keras, narkoba, maupun usaha yang dilarang, seperti berjualan minuman keras.

3. Akad Yang Digunakan

Pemanfaatan *marhun bih* akan berpengaruh terhadap akad yang digunakan, terutama apabila nasabah itu sebagai kelompok masyarakat yang tingkat sosial ekonominya berada dalam kelompok bawah, yang selama ini sebagai nasabah dominan Pegadaian Syariah, tetap terlayani dengan cara sebagai berikut:

- (1) Memanfaatkan dana yang berasal dari sumber dana Pegadaian Syariah sendiri;
- (2) Memanfaatkan dana yang berasal dari sisa penjualan *marhun* di Pegadaian Syariah yang tidak diambil nasabah; dan
- (3) Memanfaatkan dana sosial yang diperoleh Pegadaian Syariah, baik melalui perorangan maupun lembaga, baik yang berasal dari LKS maupun lembaga konvensional, yang berasal dari bentuk ZIS, atau dari pendapatan non halal.

Sedang menghidupkan *skim bagi hasil* dapat diterapkan pada nasabah yang memanfaatkan dana *marhun bih* untuk kepentingan sifatnya produktif atau usaha mendapatkan *return*. Sumber dana skim bagi hasil ini, dapat dari dana intern Pegadaian maupun mengadakan sinergi dengan LKS lainnya, baik itu lembaga bank ataupun non bank syariah yang sepakat menerima skim bagi hasil sesuai dengan syariat Islam. Sedangkan bagi Pegadaian Syariah, dapat memanfaatkan patnernya, yaitu BMI dengan cara apabila skim yang ditawarkan adalah bagi hasil, maka pendanaannya BMI, seperti sistem bagi hasil yang diterapkan di BMI sendiri, sedangkan penanggung jawab operasionalnya adalah Pegadaian Syariah,.

Hal ini menurut Syaltut dalam Z.A. Alawy dalam rangka agar ekonomi muslim dapat terus hidup dan berkembang, melalui skim bagi hasil sebagai salah satu ciri khas ekonomi Islam,^{xlvii} dimana Pegadaian Syariah dapat menghidupkan skim bagi hasil dalam bentuk produk yang ditawarkan sebagai berikut :

- (a) *Akad rahn*, apabila *marhun* dapat dimanfaatkan *murtahin*, seperti sebuah ruko yang digadaikan dapat disewakan atau buat tempat usaha *murtahin* yang hasilnya nanti dapat dibagihasilkan dengan yang punya barang jaminan itu. Demikian juga dengan *marhun* lainnya seperti mobil, rumah dan sebagainya, yang tentu saja diperhitungan juga risiko yang mungkin akan ditanggung;
- (b) *Akad mudharabah*, apabila nasabah gunakan dana *marhun bih* untuk modal usaha, misal membuka 'counter pulsa', setelah dilakukan perhitungan matang, pihak *murtahin* dapat memberikan pinjaman kepada nasabah. Keuntungan dari hasil counter pulsa itu, setelah dilakukan perhitungan pendapatan dan dikurangi biaya yang nyata, maka dilakukan bagi hasil menurut kesepakatan awal. Sebaliknya apabila menderita kerugian, akan ditanggung bersama. Karena itu, pihak Pegadaian Syariah seharusnya melakukan studi kelayakan usaha secara detail dan teliti, sehingga kemungkinan risiko kerugian dapat dieliminir dan tetap menganut *prudential*, termasuk mencari nasabah jujur dan amanah. Bebas dari adanya *moral hazard*. Karena kunci keberhasilan *akad mudharabah* dengan bagi hasil ini sangat tergantung pada karakter nasabah ;
- (c) *Akad ba'i muqayyadah*, apabila nasabah menggunakan dana *marhun bih* untuk menambah modal usaha, misal membeli 'komputer' guna membuka rental internet dan pengetikan, maka *rahin* akan memberikan *fee* (pendapatan) kepada *murtahin* melalui *mark up* harga barang modal komputer tersebut dari harga dasar belinya. Akad *ba'i muqayyadah* ini hampir mirip dengan akad *murabahah*, yang biasa dilakukan bank. Hanya saja pada akad *ba'i muqayyadah* di gadai syariah, *marhun* apabila dapat dimanfaatkan *murtahin* dan *rahin* memberikan izin bagi *murtahin* untuk mengelolannya, hal ini dapat dijadikan sebagai media pendapatan Pegadaian Syariah. Karena itu, pihak *murtahin* seharusnya melakukan studi kelayakan usaha secara detail dan teliti, sehingga kemungkinan risiko kerugian itu dapat dieliminir dan tetap menganut *prudential*,

termasuk mencari nasabah jujur dan amanah. Karena kunci keberhasilan *akad ba'i muqayyadah* ini tergantung pada karakter nasabah; dan

- (d) *Akad musyarakah*, seperti kerjasama antara Pegadaian dengan BMI, dimana Pegadaian sebagai operasionalnya (*mudharib*), sedang BMI sebagai penyandang dana. Keuntungan dibagi bersama antara Pegadaian dengan BMI dengan bagi hasil 50% : 50%, cara pembayarannya dapat bulanan, triwulan, semester, tahunan, atau sampai akad berakhir. *Akad musyarakah* dapat dilanjutkan dengan pembaharuan lagi *akad musyarakah*-nya, mungkin *nisbah* dapat berubah, intinya sesuai dengan kesepakatan Pegadaian dan BMI.

Apabila hal ini dilaksanakan, tidak hanya akan memberikan keuntungan Pegadaian Syariah, namun akan lebih menguatkan LKS yang ada di Indonesia secara umumnya. Demikian juga, Pegadaian Syariah sebagai alternatif pembiayaan dapat dibuktikan untuk dimanfaatkan masyarakat umum, terutama masyarakat yang memiliki usaha-usaha kecil yang berprospek baik. Di samping itu, sebagai '*skim yang khas*' yang dimiliki LKS, skim bagi hasil akan merupakan skim yang sangat diminati masyarakat usaha kecil nantinya, apabila skim bagi hasil ini sudah memasyarakat dan LKS sendiri sudah sangat dipercaya oleh masyarakat, sehingga motto Pegadaian Syariah: "*Mengatasi Masalah Sesuai Syariah*" memang dapat dibuktikan, bukan hanya slogan semata-mata.

Perlu mendapatkan perhatian Pegadaian Syariah bahwa adanya pemasyarakatan skim bagi hasil ini, Pegadaian dapat memanfaatkan hal itu sebagai media pembinaan nasabahnya, melalui *customer empowerment program*, yang mungkin menjadi kendala dalam program ini adalah adanya kekurangan SDM yang dimiliki Pegadaian Syariah. Karena itu, mengantisipasinya, salah satunya memanfaatkan mahasiswa/masyarakat yang memiliki antusias terhadap program ini untuk diajak bersama melakukannya. Dengan adanya kerjasama ini, terdapat kemanfaatan ganda, bagi Pegadaian Syariah dapat menutupi SDM yang diperlukan dan bagi mahasiswa/masyarakat, hal ini dapat dijadikan media pembelajaran sebelum nantinya terjun di masyarakat. Sedangkan masalah fee yang harus diterimanya, dapat dilakukan musyawarah saling menguntungkan antara pihak Pegadaian Syariah, nasabah, dan mahasiswa/masyarakat sendiri.

4. Batas Pembayaran Marhun Bih dan Tarif Ijarah

Adanya pembatasan tarif simpanan, baik Pegadaian Syariah, teori Pegadaian konvensional, maupun teori gadai syariah tidak ada yang masalahkan selama hal itu disepakati kedua belah pihak, yaitu nasabah dan Pegadaian Syariah. Demikian juga dengan besarnya tarif *ijarah*, meskipun antara gadai syariah dengan teori gadai konvensional '*ada perberbedaan*' dalam penentuan besarnya tarif simpanan tersebut, sedangkan teori gadai syariah tidak menentukan besarnya tarif tersebut, yang penting sesuai dengan kewajaran dan biaya itu benar-benar terjadi.

- (1) Perbedaan penentuan tarif gadai konvensional berdasar bunga menurut besar '*pinjaman*', sedang gadai syariah berdasar biaya ijarah nilai '*marhun*';
- (2) Persamaannya, batas waktu pembayaran, apabila Pegadaian konvensional samakan waktu 1 hari=15 hari, Pegadaian Syariah samakan 1 hari=10 hari.

Karenanya menurut ulama Mazhab Syafi'i memberi syarat amat ketat, yaitu apabila orang menyewakan tempat untuk simpan barang selama 4 bulan dengan tarif Rp 90/Rp 10.000/10 hari, maka akad ini batal dikarenakan dalam akad yang semacam ini diperlukan pengulangan akad baru setiap per 10 harinya dengan sewa baru juga. Menurut ulama Mazhab Syafi'i ini, akad yang demikian itu menjadikan tenggang waktu menjadi tidak jelas, apakah waktunya 5, 10, 15 hari atau 4 bulan. Meskipun Jumhur Ulama mengatakan, bahwa akad yang demikian tetap sah dan bersifat mengikat, yang penting pihak yang berakad saling rela membayar biaya *ijarah* dan menerima Rp 90/ Rp 10.000 per 10 hari, karena kerelaan ini dianggap kesepakatan bersama sebagaimana *bay' al-mu'athah*, yaitu jual beli tanpa *ijab* dan *qabul*, tetap cukup dengan membayar uang dan mengambil barang yang dibeli.

Namun, yang harus mendapatkan perhatian dalam Pegadaian Syariah adalah mempersamakan antara waktu yang berbeda, misalnya waktu 1 hari sama dengan waktu 10 hari. Maka apabila dilihat dari pendapat di atas, secara tersirat adanya unsur *riba'* (tambahan yang didapat secara zalim)^{xlviii} di dalamnya, yaitu perbedaan waktu 10 hari.

Menurut Abu Saud, dalam Didin Hafidhuddin^{xlix} meskipun dalam Islam mengakui *profit motive* dan *freedom of enterprise*, namun dalam situasi dan kondisi demikian adalah mengandung adanya ketidakadilan dan merugikan salah satu pihak (nasabah) karena menerima hal itu secara terpaksa.

Karena itu, untuk menjaga ke-*maslahatan*-nya, mungkin lebih baik pihak Pegadaian Syariah mengkaji lagi penentuan dan kebijakan penentuan tarif simpanan dan batas waktunya tersebut, melalui opsi berikut :

- (1) Batas waktu biaya simpanan tetap 4 bulan (misal biaya simpanan yang harus dibayar Rp 400.000), namun apabila sebelum 4 bulan, misalnya 3 bulan sudah mampu mengembalikan, maka Pegadaian Syariah dapat mengambil suatu kebijakan menjadikan sisa pembayaran 1 bulan Rp 100.000 sebagai bonus bagi nasabah. Jadi yang dibayarkan nasabah Rp 300.000 saja;
- (2) Batas waktu biaya simpanan tetap 4 bulan (misal biaya simpanan yang harus dibayar Rp 400.000), namun perhitungan pembayarannya adalah 'harian', maka apabila perhitungannya 'harian', berarti 1 hari biaya pembayarannya Rp 3.333, maka apabila sebelum 4 bulan, misalnya 3 bulan sudah mampu mengembalikan *marhun bih*-nya, maka nasabah hanya membayar Rp 3.333 dikalikan 3 bulan (90 hari) saja atau Rp 300.000 saja.

Apalagi saat ini era teknologi, dimana dengan komputerisasi akuntansi keuangan, maka perhitungan batas waktu pengembalian dan besarnya tarif simpanan ini apabila digunakan dalam hitungan 'harian', bukan merupakan hal yang sulit, sehingga dengan keberadaan gadai syariah sebagai bagian dari 'media' terlaksananya *maqashid syariah* dapat terwujud.

5. Proses Pelelangan Marhun

Dalam akad *rahn*, pihak pemberi pinjaman (*murtahin*) berhak menguasai barang jaminan (*marhun*) sebagai jaminan hutang (*marhun bih*) dan penggadai (*rahin*) berkewajiban melunasi hutangnya. Dalam hal melunasi hutangnya ini, maka pihak *murtahin* dapat melakukan pelelangan apabila ada persyaratan:

- (1) Apabila pihak *rahin* tidak dapat melunasi *marhun bih*-nya; ataupun
- (2) Apabila pihak *rahin* merasa tidak mampu mengembalikan *marhun bih* dan meminta pihak Pegadaian Syariah (*murtahin*) melelang/menjualkan; ataupun
- (3) Apabila pihak *rahin* tidak berkeinginan memperpanjang gadainya;

Maka berdasarkan pendapat *fukaha-fukaha* itu, maka sebenarnya tidak ada larangan 'menjualkan/ melelangkan' barang jaminan. Jadi di sini istilah 'jual atau lelang' memiliki makna dan fungsi yang sama, karena yang terpenting adalah:

- (1) Hasil pelelangan itu akan dijadikan menutup *marhun bih*, biaya pelelangan, maupun biaya lainnya yang benar dikeluarkan dalam proses pelelangan;
- (2) Apabila ada kelebihan, pihak Pegadaian Syariah harus mengembalikannya kepada nasabah; dan
- (3) Apabila ada kekurangan, pihak nasabah harus memberikannya kepada Pegadaian Syariah.

Namun dalam proses pelelangan ini, pihak manajemen Pegadaian Syariah mengambil kebijakan melakukannya terbatas hanya pada 3-4 orang yang telah dipilih. Menurut manajemen karena pembeli-pembeli itu dianggap pembeli yang baik, sehingga dipilih turutserta dalam melakukan pelelangan yang dilakukan manajemen. Kebijakan manajemen seperti itu, karena manajemen memahami bahwa yang terpenting dengan 'penjualan *marhun*' itu, maka pinjaman nasabah dapat dilunasi melalui hasil penjualan itu, meski dengan cara penjualan terbatas.

Kebijakan demikian, meski secara syariah tidak dilarang, namun sebenarnya secara *maslahah mursalah* akan kurang menguntungkan pihak manajemen Pegadaian Syariah sendiri. Hal ini karena memungkinkan 'harga beli kurang optimal' oleh pembeli barang gadai yang dijual itu, karena keterbatasan pembeli. Menurut Hasan,¹ hal ini akan berbeda apabila pelelangan itu dilakukan melalui pelelangan 'terbuka', sehingga dengan banyaknya pembeli akan terjadi 'hukum permintaan dan penawaran' yang wajar, memungkinkan manajemen mendapatkan 'penawaran atau pembelian' di atas harga pasar, apabila dibandingkan dengan

proses pelelangan dilakukan secara ‘tertutup’. Apalagi dalam hal ini, manajemen telah memiliki batas minimal ‘mengeluarkan’ barang gadai itu kepada pihak pembeli, dan jika pembeli menawar dengan harga ‘minimal atau harga dasar jual’ yang telah ditetapkan manajemen, apabila tidak ada kesepakatan pembeli itu dengan harga yang telah ditentukan, manajemen sendiri yang akan membeli agar *marhun bih* dari nasabah dapat terbayarkan.

Pendapatan Pegadaian Syariah masih didominasi skim *ijarah* dan skim *qardhul hasan* (*fee*^{li}/biaya yang sifatnya administratif). Pendapatan lain, seperti jasa taksiran, galeri 24, dan jasa simpanan di luar *ijarah* secara langsung belum diusahakan. Hal ini karena pihak manajemen belum siap SDM-nya yang menangani kegiatan itu, di samping juga tidak adanya tempat kegiatan itu.

Sedangkan skim bagi hasil^{lii} sampai saat ini belum dapat terlaksana. Kondisi itu karena berdasarkan hasil penelitian dengan pihak manajemen, baik itu di tingkat cabang, di tingkat wilayah, maupun pusat Perum Pegadaian (divisi syariah), dikarenakan adanya keterbatasan-keterbatasan antara lain:

- (1) SDM Pegadaian masih kurang mengerti gadai sekaligus mengerti syariah;
- (2) Belum ada fatwa dari Dewan Syariah Nasional (DSN), sehingga pihak manajemen belum berani melakukan inovasi baru untuk memasarkan produk dengan skim baru, seperti skim bagi hasil ini;
- (3) Kurangnya gudang/tempat tidak ada/kecil yang dimiliki Pegadaian Syariah, hingga masih terbatas menerima *marhun* yang tidak butuh ‘lokasi/tempat’ luas, yang ini biasanya dalam bentuk perhiasan (*marhun* kantong), seperti yang selama ini sudah dioperasikan, emas, berlian, intan maupun perak;
- (4) Adanya pemberian otonomi diberikan kantor Pusat “divisi syariah” pada cabang Pegadaian Syariah sebagai kebijakan per lokal dalam mengambil kebijakan termasuk membuat produk baru sebagai bagian dari pendapatannya.

Namun jangka panjang, skim bagi hasil baik (*profit loss sharing*) itu seharusnya mendapatkan perhatian manajemen Pegadaian Syariah, karena bagaimana pun skim bagi hasil ini, baik *akad mudharabah*, *musyarakah*, *ba’i muqayyadah*, maupun *rahn* sebagai ciri khas skim pembiayaan LKS, sehingga apabila hal ini tidak ada dalam LKS, maka ruh dari LKS itu sendiri akan hilang, yang berarti seperti Pegadaian konvensional lainnya.

F. Kesimpulan, Saran, dan Rekomendasi

Kesimpulan penelitian ini, bahwa masih ada indikasi praktik syariah dalam hal perhitungan waktu batas pembayaran pinjaman dan tarif simpanan yang belum sesuai syariah. Sedang praktik gadai syariah lain, seperti *marhun* terbatas pada emas; penggunaan *marhun bih* yang tidak diteliti, apakah keperluan konsumtif atau produktif atau kegiatan lain di luar syariah; akad yang digunakan terbatas pada akad *qardhul hasan* (biaya administrasi) dan *ijarah* (jasa simpanan); dan proses pelelangan *marhun* yang terbatas; agar diperhatikan kembali guna kemaslahatan nasabah dan Pegadaian Syariah sendiri.

Berdasarkan kesimpulan ini, maka penulis dapat memberikan saran-saran:

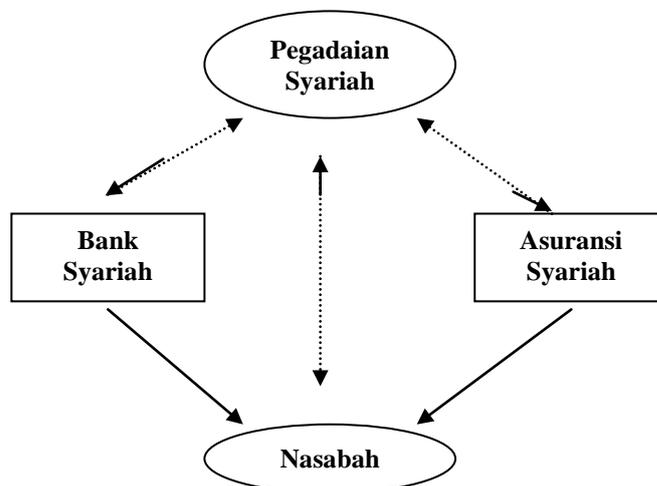
- (1) Pegadaian Syariah perlu mengambil konsumen tertentu dalam pemberian pembiayaan agar dapat bersaing dengan LKS yang sudah dulu berkembang, seperti bank syariah yang memang berkompeten dalam pembiayaan. Dengan memiliki pasar khusus, diharapkan Pegadaian Syariah dapat mengelola usahanya secara profesional dan tidak bertentangan dengan prinsip syariah;
- (2) Dalam upayanya terus berkembang dan eksis, serta mendapatkan *revenue* lebih tinggi, maka Pegadaian Syariah harus tetap memperhatikan rambu syariah. Karenanya, keberadaan Dewan Pengawas Syariah sangat diperlukan secara langsung berada di Pegadaian syariah ini sehingga tidak saja akan memberikan *warning*, *guide line* tentang produk yang mau dikeluarkan Pegadaian Syariah. Namun juga akan memberikan keefektifan dan keefisienan dalam mekanisme operasinalisasi Pegadaian Syariah sendiri;
- (3) Hasil Pegadaian Syariah, saat ini masih didominasi *skim ijarah* dan *skim qardhul hasan*. Hal ini tidak berbeda dengan yang didapatkan Pegadaian konvensional, bahkan masih lebih baik, karena Pegadaian konvensional sudah mengembangkan produknya, seperti

galeri 24; produk tersendiri *ijarah*, seperti penitipan mobil, perhiasan, surat berharga; dan jasa taksiran. Namun, karena Pegadaian konvensional masih memosisikan sebagai pihak pasif dalam hal ini, karena tidak terlibat dengan aktivitas bisnis nasabah. Karenanya, mestinya Pegadaian Syariah memanfaatkan peluang yang dimiliki yang selama ini belum dimiliki Pegadaian konvensional, yaitu sistem bagi hasil (ciri khas LKS), baik *skim mudharabah*, *ba'i muqayyadah*, *rahn*, maupun *musyarakah* dengan tidak meninggalkan *skim* yang sudah ada, yaitu *skim ijarah* dan *qardhul hasan*. Artinya dengan *skim* bagi hasil ini, maka mengharuskan Pegadaian Syariah terlibat dalam menelaah usaha produktif yang ditekuni nasabah, juga digunakan sebagai media pembinaan usaha dan pembinaan mental (etika berbisnis secara Islam). Hal ini terutama untuk pengusaha kecil, seperti pemilik warung, perajin, konveksi di kios-kios pasar yang memiliki prospek. Karena berbisnis dalam Islam tidak hanya bersifat '*keuntungan materi*', namun juga harus diniati bagian dari ibadah '*keuntungan non materi*'.

Dengan alternatif cara pembiayaannya:

- (a) Skim bagi hasil, sumber dananya dapat berasal dari Pegadaian Syariah sendiri, namun dapat juga adakan sinergi dengan LKS lainnya, seperti bank dan asuransi. Dimana dalam sinergi ini, apabila Pegadaian Syariah tidak sanggup biayainya, maka bank syariah dapat menjadi *shahibul maal* (penyadang dana), sedang operasionalnya Pegadaian Syariah (terutama SDM yang berkompeten dengan *skim* bagi hasil ini), apabila perlu dapat belajar dari bank syariah yang berpengalaman dalam *skim* pembiayaan bagi hasil ini. Guna menjamin keamanan dan kelancaran dana yang dikeluarkan, maka Pegadaian Syariah dapat meminta asuransi syariah tertentu menjadi penjaminnya (gambar 1).
- (b) *Skim qardhul hasan* dan *ijarah* tetap dipertahankan dengan sumber dananya berasal dari *return* Pegadaian Syariah yang disisihkan, sisa hasil jual *marhun* yang tidak diambil dan dana yang diberikan perorangan/lembaga dalam bentuk ZIS, terutama dari ZIS perusahaan dan karyawan Pegadaian sendiri.

Gambar 1.
Sinergi Lembaga Keuangan Syariah
dalam Skim Bagi Hasil di Pegadaian Syariah



Berdasarkan penelitian ini, maka penulis merekomendasikan untuk ditindaklanjuti, yaitu adanya ketidakjelasan dan masih belum mampunya manajemen Pegadaian Syariah dalam melakukan mekanisme operasionalnya sesuai syariah secara optimal, salah satunya belum adanya '*fatwa khusus*' tentang gadai syariah, dimana saat ini masih mengikuti peraturan perbankan syariah. Karenanya, dimungkinkan dengan adanya fatwa ini diharapkan manajemen Pegadaian Syariah tidak perlu ragu lagi dalam mengambil suatu kebijakan dimasa yang akan datang, sehingga antara Pegadaian Syariah dan nasabah saling menguntungkan dan terhindar dari hal-hal yang dilarang syariah.

Kekurangan SDM dalam melakukan operasionalnya menyebabkan hal ini jadi salah satu penghambat akad bagi hasil sebagai ‘ciri khas’ sistem LKS. Karenanya, pihak Pegadaian Syariah dapat melaksanakannya dengan menjalin kerjasama dengan mahasiswa maupun organisasi yang berkompeten dengan pemberdayaan pengusaha kecil. Hal ini akan memberikan manfaat ganda. Pertama, bagi *mahasiswa* akan dijadikan media ‘*pembelajaran*’ sebelum nantinya terjun dalam dunia kerja nantinya. Kedua, bagi *organisasi sosial-ekonomi* akan dapat dijadikan media implementasi program kerja dan bidang yang memang ditekuninya untuk membantu negara dalam meningkatkan dan memberdayakan kegiatan ekonomi kecil (*empowerman*). Ketiga, bagi *Pegadaian Syariah* sebagai media ‘*pembelajaran*’ untuk membantu memberdayakan nasabahnya pada saatnya nanti, ketika mahasiswa maupun organisasi sosial-ekonomi itu sudah lepas dari kerjasama, disamping mengatasi kelangkaan SDM untuk jangka pendek dan menengah. Semua itu untuk membangun masyarakat madani diridhoi Allah SWT.

LITERATUR :

- ⁱ Muhammad dan Sholikhul Hadi, *Pegadaian Syariah: Suatu Alternatif Konstruksi Sistem Pegadaian Nasional*, Edisi 1, Salemba Diniyah, Jakarta: 2003, hlm. 2.
- ⁱⁱ Sabiq, Sayyid, *Fiqh Sunnah*, Jilid 12, Al Ma’arif, Bandung: 1996, hlm. 139.
- ⁱⁱⁱ Sasli Rais, *Membangun Gadai Syariah yang Berpihak Ekonomi Lemah*, Artikel, belum dipublikasikan, Jakarta: Nopember 2003.
- ^{iv} Berdasarkan data yang diperoleh darii Bagian Divisi Syariah Perum Pegadaian Pusat Jakarta.
- ^v Republika, Kamis, 08 Januari 2004.
- ^{vi} Muhammad Akram Khan, *Economic Teaching of Prophet Muhammad: A Select Anthology of Hadith Literature on Economics*, diterjemahkan Team Bank Muamalat, Jakarta: 1996, hlm. 179-184.
- ^{vii} Abdurrahman Maliki, *As-Siyasatu al-Iqtishadiyah al-Mutsala*, diterjemahkan Ibnu Sholah, Cetakan Pertama, Al-Izzah, Bangil: 2001, hlm. vi.
- ^{viii} Kompas, 11 Oktober 2003.
- ^{ix} Abuddin Nata, *Metodologi Studi Islam*, Cetakan Kedelapan, PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta: 2003, hlm. 127.
- ^x Hadari Nawawi, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, Gajah Mada University Press, Yogyakarta: 1990, hlm. 63
- ^{xi} Moh. Nazir, *Metode Penelitian*, Cetakan 3, Ghalia Indonesia, Jakarta: 1988, hlm. 64-65.
- ^{xii} Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Cetakan 4, Alfabeta, Bandung: 2002, hlm. 11.
- ^{xiii} Moh. Nazir, Op. cit, hlm. 69
- ^{xiv} Roos Kities Andadari, *Profil Nasabah Pegadaian*, UPKM, Satyawacana, Salatiga: 1993. hlm. 45.
- ^{xv} Iin Endang Mardiani, *Analisis Faktor Penentu Perkembangan Pegadaian di Jawa Tengah*, Tesis Program Pascasarjana Universitas Indonesia, Jakarta:1994, hlm. vii.
- ^{xvi} Woeriyanto, *Financial Analysis and its Relationship to the Performance of Perum Pegadaian*, Thesis Institute of Management, IEU, Jakarta: 1993, dalam Iin Endang Mardiani, *Analisis Faktor Penentu Perkembangan Pegadaian di Jawa Tengah*, Tesis Program Pascasarjana Universitas Indonesia, Jakarta:1994, hlm. 46.
- ^{xvii} Mahmud Syaltut berpendapat bahwa, oleh karena realisasi *masalah* melalui konsensus itu adalah tujuan dari *ijma*’, maka *masalah* harus disesuaikan dengan ‘*perubahan waktu dan tempat*’. Oleh karena itu, *mujtahid* yang terlibat dalam mencetuskan suatu *ijma*’ harus mampu mempertimbangkan perubahan keadaan, sehingga terbuka kemungkinan bagi mereka untuk meninjau kembali *ijma*’ yang sebelumnya telah ditetapkan, apabila ini dianggap sebagai satu-satunya jalan untuk mewujudkan *kemaslahatan*, dalam Zainal

-
- Abidin Alawy, *Ijtihad Kontemporer dan Reformasi Hukum Islam dalam Perspektif Mahmud Syaltut*, Cetakan ke-1, Yayasan Haji Abdullah Amin, Jakarta: 2003, hlm. 221. Sedangkan Ali Ahmad al-Salus, *masalah* yang dimaksud adalah *masalah mu'tabarah*, yaitu kemaslahatan yang direkomendasikan *syari'at* untuk dikerjakan maupun *masalah mursalah*, yaitu kemaslahatan, di mana tidak terdapat teks-teks yang mendukung untuk dilaksanakan, dan tidak ada pula teks-teks yang melarang, namun kemaslahatan itu terlihat dari semangat *maqashid syari'ah*. Lihat Efendi, Rustam, *Produksi dalam Islam*, Cetakan Ke-1, Magistra Insania Press bekerjasama dengan MSI UII, Yogyakarta: 2003, hlm. 13.
- ^{xviii} Brosur Pegadaian Unit Layanan Syariah, 2004. Namun, saat buku ini akan dibukukan, LKS Pegadian Syariah telah memberikan 'label' bahwa untuk sementara hanya barang jaminan berupa emas dan berlian yang dapat diterima untuk menjadi nasabah.
- ^{xix} Marzuki, *Manajemen Lembaga Keuangan*, CV. Intermedia, Jakarta: 1995, hlm. 360.
- ^{xx} Dahlan Siamat, *Manajemen Lembaga Keuangan*, Edisi 2, Cetakan 2, Lembaga Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta: 2001, hlm, 503.
- ^{xxi} Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi 6, Cetakan 6, PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta: 2002, hlm. 250.
- ^{xxii} M. Bahsan, *Penilaian Jaminan Kredit Perbankan Indonesia*, Rejeki Agung, Jakarta: 2002, hlm. 15-16.
- ^{xxiii} Imam Taqiyudin. *Kafayatul Akhyar fii Halli ghayati al-Ikhtisar*, Alih Bahasa Achmad Zaidun dan A. Ma'ruf Asrori, Jilid 2, PT. Bina Ilmu, Surabaya: 1997, hlm. 59.
- ^{xxiv} A. A. Basyir, *Hukum Islam Tentang Riba, Utang-Piutang Gadai*, Al-Ma'arif, Bandung: 1983, hlm 52.
- ^{xxv} Nasrun Haroen, *Fiqh Mumalah*, Cetakan 1, PT. Gaya Media Pratama, Jakarta: 2000, hlm. 255.
- ^{xxvi} Kasmir, *Op. cit.* hlm. 252.
- ^{xxvii} Nasrun Haroen, *Op. cit.* hlm. 255.
- ^{xxviii} Mustafa Ahmad az-Zarqa dalam Nasrun Haroen, *Fiqh Mumalah*, Cetakan 1, PT. Gaya Media Pratama, Jakarta: 2000, hlm. 98.
- ^{xxix} Muhammad Akram Khan, *Op. cit.* hlm. 181-183.
- ^{xxx} Dahlan Siamat, *Op. cit.* hlm. 202.
- ^{xxxi} Muhammad, *Op. cit.* hlm 5.
- ^{xxxii} Markum Sumitro,, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait: BMI dan Takaful di Indonesia*, Edisi 1, Cetakan 3, PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta: 2002, hlm. 39.
- ^{xxxiii} Rustam Efendi, *Op. cit.* hlm. 64.
- ^{xxxiv} Nasroen Harun, *Op. cit.* hlm. 106.
- ^{xxxv} *Ibid*, hlm, 105.
- ^{xxxvi} Susilo, Triandaru, dan Santoso, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Cetakan Pertama, Salemba Empat, Jakarta: 2000, hlm. 181.
- ^{xxxvii} Muhammad Yusuf, *Pegadaian Konvensional dalam Perspektif Hukum Islam*, Skripsi, Sekolah Tinggi Ilmu Syari'ah (STIS), Yogyakarta: 2000, hlm. 64.
- ^{xxxviii} Viyolina, *Sistem Bunga dalam Gadai, Ditinjau dari Hukum Islam*, Skripsi, Sekolah Tinggi Ilmu Syari'ah (STIS), Yogyakarta: 2000, hlm. 65.
- ^{xxxix} Muhammad dan Sholikhul Hadi, *Op. cit.* hlm. 86.
- ^{xl} Abdul Aziz Dahlan, *Op. cit.* 2000, hlm 383.
- ^{xli} Susiolo, Triandaru, dan Santoso, *Op. cit.* hlm, 181.

-
- ^{xlii} Kasmir, Op. cit. hlm. 253.
- ^{xliii} Muhammad dan Solikhul Hadi, Op. cit, hlm. 51.
- ^{xliv} Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah: Membahas Ekonomi Islam*, Cetakan 1, PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta: 2002, hlm. 110.
- ^{xlv} Mustaq Ahmad, Op. cit. hlm. 103. Namun saat ini, Pegadaian Syariah sudah memberikan 'label' tambahan sebagai informasi buat calon nasabah bahwa untuk sementara hanya barang jaminan berupa emas dan berlian aja yang dapat diterima oleh Lembaga Pegadaian Syariah. Sedangkan ditempat lain Pegadaian Syariah belum penulis dapatkan informasinya.
- ^{xlvi} Zainal Abidin Alawy, Op. cit, hlm. 211.
- ^{xlvii} Ibid, hlm. 211.
- ^{xlviii} Adiwarmarman A. Karim, Dasar-Dasar Ekonomi Islam, *Jurnal Dirosah Islamiyah*, Volume 1, Nomor 2 tahun 2003, hlm. 13.
- ^{lix} Didin Hafidhuddin, Dasar-Dasar Ekonomi Islam, *Jurnal Dirosah Islamiyah*, Volume 1, Nomor 2 tahun 2003. hlm. 18-19.
- ^l M. Ali Hasan, Berbagai Macam Transaksi dalam Islam, Cetakan Pertama, PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta: 2003. hal. 254.
- ^{li} *Fee* yang dimaksud adalah insentif/bonus, yaitu pembayaran yang diterima, baik di depan atau di belakang dan atau di antara keduanya, atas jasa tertentu yang diberikan sesuai dengan perjanjian/kontrak.
- ^{lii} Baik bagi hasil menurut model *profit sharing*, yaitu prinsip bagi untung hasil usaha di antara para pihak (mitra/*shahibul maal*) dalam suatu bentuk usaha kerjasama yang dihitung dari pendapatan setelah dikurangi biaya operasional pengelolaan usaha nasabah (*mudharib*) maupun model *revenue sharing*, yaitu prinsip bagi hasil di antara para pihak (mitra/*shahibul maal*) dalam suatu bentuk usaha kerjasama yang dihitung dari total pendapatan operasional pengelolaan dana (nasabah/*mudharib*) dalam Sasli Rais, Penerapan Model Ganda Sistem Bagi Hasil, *Majalah Ekonomi Syariah EKABA USAKTI*, Volume 2, No. 5 Tahun 2003.