

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sistem ekonomi Islam tidak terlepas dari seluruh sistem ajaran Islam secara integral dan komprehensif, sehingga prinsip-prinsip dasar ekonomi Islam mengacu pada saripati ajaran Islam. Kesesuaian sistem tersebut dengan fitrah manusia tidak ditinggalkan dan dengan keselarasan inilah tidak terjadi benturan-benturan dalam implementasinya. Kebebasan berekonomi terkendali menjadi ciri dan prinsip sistem ekonomi Islam, kebebasan memiliki unsur produksi dalam menjalankan roda perekonomian merupakan bagian penting dengan tidak merugikan kepentingan kolektif. Kepentingan individu dibuka lebar, tidak adanya batasan pendapatan bagi seseorang mendorong manusia untuk aktif berkarya dengan segala potensi yang dimilikinya, kecenderungan manusia untuk terus menerus memenuhi kebutuhan pribadinya yang tak terbatas di kendalikan dengan adanya kewajiban setiap individu terhadap masyarakatnya, keseimbangan antara kepentingan individu dan kolektif inilah menjadi pendorong bagi bergeraknya roda perekonomian tanpa merusak system sosial yang ada.

Untuk mewujudkan sistem keuangan yang adil dan efisien, maka setiap tipe dan lapisan masyarakat harus terwadahi keinginannya dalam berinvestasi dan berusaha, sesuai dengan kemampuan dan keinginan mereka. Sistem keuangan Islam harus memfasilitasi hal tersebut. Hal demikian sesuai dengan ajaran Islam yang memang diperuntukkan untuk sekalian alam. Institusi keuangan belum dikenal secara jelas dalam sejarah Islam.¹

Prinsip-prinsip pertukaran dan pinjam meminjam sudah ada dan banyak terjadi pada masa Rasulullah SAW bahkan sebelumnya. Kemajuan pembangunan ekonomi dan perdagangan telah mempengaruhi lahirnya institusi

¹ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Raja Grafindo, Jakarta, 2002, hal.2.

yang berperan dalam lalu lintas keuangan. Para pedagang dan pengusaha sudah tidak mungkin lagi mengurusinya sendiri.

Lembaga keuangan telah berperan sangat besar dalam pengembangan dan pertumbuhan masyarakat industri modern. Produksi berskala besar dengan kebutuhan investasi yang membutuhkan modal yang besar tidak mungkin dipenuhi tanpa bantuan lembaga keuangan. Lembaga keuangan merupakan tumpuan bagi para pengusaha untuk mendapatkan tambahan modalnya melalui mekanisme kredit dan menjadi tumpuan investasi melalui mekanisme *saving*, sehingga lembaga keuangan memiliki peranan yang besar dalam mendistribusikan sumber-sumber daya ekonomi di kalangan masyarakat.²

Lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang bergerak di bidang keuangan, menghimpun dana, menyalurkan dana atau kedua-duanya.³ Dengan demikian kegiatan yang dilakukan oleh lembaga keuangan selalu berkaitan dengan bidang keuangan, apakah kegiatannya hanya menyalurkan dana, hanya menghimpun dana atau kedua-duanya yaitu menghimpun dan menyalurkan dana.

Lembaga keuangan dibagi menjadi 2 kategori yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan bukan bank. Lembaga keuangan bank merupakan lembaga keuangan yang memberikan jasa keuangan paling lengkap dengan berbagai kegiatan antara lain menyalurkan dana atau memberikan kredit dan juga melakukan usaha menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan. Selain itu bank juga memberikan jasa-jasa keuangan untuk mendukung dan memperlancar lalu lintas uang melalui kegiatan pembayaran dan pengiriman uang. Adapun lembaga keuangan bukan bank lebih terfokus kepada salah satu bidang saja apakah penyaluran dana atau penghimpunan, walaupun ada juga lembaga pembiayaan yang melakukan keduanya.

Berdasarkan prinsip kerjanya, lembaga keuangan bank dibedakan dalam 2 macam yaitu bank yang berdasarkan prinsip konvensional dan bank yang

² Muhammad Ridwan, *Manajemen BMT*, UII Press, Yogyakarta, 2004, hal. 51.

³ Kasmir, *Op. Cit.*, hal.3.

berdasarkan prinsip syari'ah.⁴ Perbedaan pokok dari kedua jenis ini adalah dalam hal penentuan harga. Bank konvensional dalam menentukan harga selalu didasarkan kepada bunga, sedangkan untuk bank syari'ah berdasarkan kepada konsep Islam yaitu kerjasama dalam skim bagi hasil, baik untung maupun rugi.⁵

Pengertian prinsip syari'ah dalam kegiatan usaha perbankan telah dirumuskan dalam pasal 1 point 12 Undang Undang Nomor 21 tahun 2008 sebagai berikut: "Prinsip Syariah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah".⁶

Lembaga keuangan syari'ah yang berbentuk bank terdiri dari Bank Syari'ah dan Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah (BPRS). Sedangkan lembaga keuangan syari'ah yang bukan bank meliputi Takaful (asuransi), Ijarah (leasing), Rahn (pegadaian), Reksadana syari'ah, Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) Syari'ah, dan Baitul Maal wa Tamwil atau BMT.⁷ Lembaga keuangan non bank, Pegadaian Syariah merupakan salah satu unit layanan syariah yang dilaksanakan oleh perusahaan Umum (Perum) Pegadaian di samping unit layanan konvensional.⁸ Produk pegadaian syari'ah diantaranya adalah:

1. Gadai Syari'ah (Ar-Rahn)
2. Arrum (Ar Rahn untuk usaha mikro atau kecil)
3. Mulia (Murabahah Logam Mulia untuk investasi abadi)

Salah satu pegadaian yang cukup berkembang yaitu Pegadaian Syariah. Pegadaian Syariah ini berdiri pada tanggal 8 Oktober 2008 sekaligus peresmian dan pengoperasiannya. Dalam usianya yang hampir tiga tahun, per-desember 2010 nasabahnya meningkat. Peningkatan tersebut tergambar sebagai berikut:

⁴ *Ibid.*, hal.4.

⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek*, Gema Insani Press, Jakarta, 2001, hal. 7.

⁶ Undang-undang Perbankan Syari'ah, (Pustaka Yustisia, Yogyakarta, 2009), hal. 9.

⁷ *Ibid.*, hal.5.

⁸ Muhammad Syafi'i Antonio, *Op. Cit.*, hal. 8.

Tabel 1.1
Daftar Jumlah Nasabah dan Pembiayaan
Pegadaian Syariah

No.	Tahun	Jumlah Nasabah	P (%)	Jumlah Pembiayaan	P(%)
1	2008	61 orang	100%	Rp. 355.550.000	100%
2	2009	365 orang	598,36%	Rp. 5.071.254.000	1426,31%
3	2010	482 orang	132,05%	Rp. 10.294.121.000	202,99%

Berdasarkan tabel diatas, menunjukkan bahwa jumlah nasabah tahun 2008 berjumlah 61 orang atau 100%, tahun 2009 meningkat menjadi 365 orang atau 598,36%, dan tahun 2010 482 orang atau 132,05%, Artinya terjadi peningkatan jumlah nasabah di Pegadaian Syariah yang menggambarkan pemasaran produk pegadaian syari'ah meningkat.

Keberhasilan ini tampaknya tidak lepas dari kemampuan pendekatan sosial dan pelayanan para karyawannya. Kemampuan pendekatan sosial berguna dalam perintisan dan pengembangan komunitas nasabah pembiayaan, supaya nasabah ingin melakukan kerjasama dan kemitraan untuk saling menguatkan usahanya. Dalam hal ini Pegadaian berperan sebagai fasilitator. Sedangkan kemampuan pelayanan menjadi penting untuk memberikan rekomendasi atas usulan bisnis nasabah, sehingga pembiayaan Pegadaian Syariah betul-betul mampu meningkatkan pendapatan nasabahnya. Dan juga mampu untuk mengatasi masalah nasabahnya.

Tumbuhnya Pegadaian yang sedemikian pesat tentunya menimbulkan persaingan yang semakin ketat dengan lembaga keuangan lainnya. Hal demikian mengharuskan manajemen melakukan strategi khusus bagaimana mampu mempertahankan kondisinya agar dapat bertahan dengan baik atau dapat menjaga keberlangsungan hidupnya (*survive*), mampu memenangkan persaingan dengan berbagai kebijakan dalam pemasarannya. Yang paling utama adalah bagaimana manajemen Pegadaian Syariah terus melakukan upaya memberikan kepuasan bahkan mempertahankan nasabahnya dengan berbagai upaya karena persaingan yang semakin ketat antara lembaga keuangan dan

berakibat berpindahnya nasabah ke lembaga keuangan lain, yang lebih menguntungkan dan pelayanan yang memuaskan.

Namun hasil observasi awal di lapangan menunjukkan bahwa nasabah kurang memahami dan memiliki pengetahuan yang kurang mengenai produk Ar Rum, sehingga nasabah lebih memilih menggunakan jasa pegadaian konvensional yang biasa nasabah gunakan. Padahal jika di lihat lebih lanjut produk Ar Rum Pegadaian Syariah memiliki kelebihan jika dibanding dengan produk pegadaian konvensional. Kelebihan tersebut antara lain tidak adanya denda berjalan bagi nasabah yang terlambat membayar bagi hasil setiap bulannya. Adanya permasalahan tersebut menjadikan peneliti tertarik meneliti mengenai pelaksanaan strategi pemasaran Ar Rum Pegadaian Syariah.

Berdasarkan latar belakang di atas, penelitian ini mengambil judul **“Analisis Strategi Pemasaran Produk Ar Rum pada Pegadaian Syariah Jepara dalam Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus pada Pegadaian Syariah Jepara)”**.

B. Fokus Penelitian

Dalam mempertajam penelitian, peneliti kualitatif menetapkan fokus penentuan fokus lebih diarahkan pada tingkat kebaruan informasi yang akan diperoleh dari situasi sosial (lapangan).⁹ Maka yang dijadikan fokus dalam penelitian ini adalah:

1. Obyek penelitian ini strategi pemasaran produk ar rum pada Pegadaian Syariah Jepara dalam perspektif ekonomi syariah.
2. Subyek penelitian ini manajemen, karyawan dan nasabah pegadaian syariah Kabupaten Jepara.

C. Rumusan Masalah

Dari hasil pemaparan latar belakang diatas, maka bisa diambil rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Alfabeta, Bandung, 2008, hal. 377.

1. Bagaimana pelaksanaan strategi pemasaran produk Ar Rum pada pegadaian Syariah Jepara?
2. Bagaimana strategi pemasaran produk Ar Rum pada pegadaian Syariah Jepara menurut perspektif Ekonomi Syariah?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pelaksanaan strategi pemasaran produk Ar Rum pada pegadaian Syariah Jepara.
2. Untuk mengetahui strategi pemasaran produk Ar Rum pada pegadaian Syariah Jepara menurut perspektif Ekonomi Syariah.

E. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini adalah diharapkan :

1. Secara Teoritis

Dapat menambah kontribusi keilmuan tentang Pegadaian Syariah.
Dapat menambah pengetahuan tentang Pegadaian Syariah dan strategi pemasarannya.

2. Secara Praktis

Dapat mengetahui strategi pemasaran yang baik dan tepat guna serta tidak bertentangan dengan nilai syariah berdasarkan teori-teori yang ada juga dapat menjadi bahan evaluasi serta masukan untuk lebih memajukan lagi industri gadai syariah tersebut. Dapat menambah pengetahuan tentang produk gadai syariah dan mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan skripsi atau penelitian ini dimaksudkan untuk mendapatkan gambaran serta garis-garis besar dari masing-masing bagian atau yang saling berhubungan, sehingga nantinya akan diperoleh penelitian

yang sistematis dan ilmiah. Berikut adalah sistematika penulisan skripsi yang akan penulis susun :

Bab pertama ini terdiri dari latar belakang masalah yang menguraikan alasan dan motivasi penelitian, selanjutnya pokok masalah sebagai inti masalah, kemudian dilanjutkan dengan tujuan dan kegunaan penelitian untuk mengetahui urgensi penelitian.

Bab kedua berisi tentang landasan teori yang mencakup telaah pustaka yang diperlukan untuk memaparkan penelitian sejenis yang pernah dilakukan untuk mengetahui posisi dari penelitian ini. Dilanjutkan dengan kerangka teori yang membahas tentang teori yang digunakan dalam penelitian ini dan yang terakhir hipotesis sebagai hasil kesimpulan sementara.

Bab ketiga berisi mengenai metodologi penelitian yang meliputi populasi dan penentuan sampel penelitian, sumber data dan teknik pengumpulan data, definisi dan pengukuran variabel penelitian, model empiris, dan metode analisis data.

Bab keempat, berisi tentang pembahasan hasil penelitian. Pada bab ini penyusun memfokuskan pada hasil uji empiris terhadap data yang dikumpulkan dan pengolahan data yang telah dilakukan, serta membahas uji regresi, uji asumsi klasik dan pembuktian hipotesis berdasarkan informasi yang diperoleh.

Bab kelima, sebagai akhir pembahasan dalam skripsi ini, disampaikan kesimpulan dan keterbatasan dari hasil penelitian. Dilanjutkan dengan saran-saran.