

**ANALISIS MINAT NASABAH DALAM MENGGUNAKAN PRODUK GADAI RAHN PADA PT. BANK SYARIAH INDONESIA KCP PANGKALAN BRANDAN****<sup>1</sup> Senja Nuansa Febryola, <sup>2</sup> Dian Yusri**<sup>1,2</sup> STAI-Jam'iyah Mahmudiyah, Langkat, Indonesia

Corresponding author.

E-mail addresses: [Senjanuansafebryola17@gmail.com](mailto:Senjanuansafebryola17@gmail.com)

---

**ABSTRACT**

*This study focuses on the discussion of procedures and realization, customer interest and customer perceptions of rahn pawn products at PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan. The research method used in this study is a descriptive qualitative research method with an empirical approach. Informants in this study were employees and customers using rahn pawn products at PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan. The results of the study explain that the process and realization of rahn pawn products at PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan is quite easy, that is, the customer fills out a customer financing request form, then the customer submits the mortgaged item to the pawn officer, then the appraiser determines the amount of financing to be received and the costs to be paid by the customer. Implementation of rahn pawn products at PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan uses three contracts, namely qardh contract, rahn contract and ijarah contract. Several factors that influence the high public interest, namely service factors, promotion factors, religious factors. Customers have a good perception of the existence of rahn pawn products because the procedures and realization are easy, the costs are low, the transactions are in line with Islamic law and it makes it easier for customers to get capital to develop their business.*

**Keywords:** *Interest, Perception, Rahn***ABSTRAK**

Penelitian ini memfokuskan pembahasan tentang prosedur dan realisasi, minat nasabah dan persepsi nasabah pada produk gadai *rahn* di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif dengan pendekatan empiris. Informan dalam penelitian ini adalah karyawan dan nasabah pengguna produk gadai *rahn* di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan. Hasil penelitian menjelaskan bahwa Proses dan realisasi produk gadai *rahn* di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan cukup mudah yaitu nasabah mengisi formulir permintaan pembiayaan nasabah, kemudian nasabah menyerahkan barang gadaian

kepada *officer* gadai, kemudian penaksir menentukan besarnya pembiayaan yang akan diterima dan biaya-biaya yang harus dibayar oleh nasabah. Pelaksanaan produk gadai *rahn* di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan menggunakan tiga akad yaitu akad *qardh*, akad *rahn* dan akad *ijarah*. Beberapa faktor yang mempengaruhi tingginya minat masyarakat yaitu faktor pelayanan, faktor promosi, faktor religius. Nasabah memiliki persepsi yang baik dengan adanya produk gadai *rahn* karena prosedur dan realisasinya mudah, biayanya ringan, transaksi sejalan dengan hukum Islam dan memudahkan nasabah mendapatkan modal untuk mengembangkan usahanya.

**Kata Kunci** : *Minat, Persepsi, Rahn*

---

## PENDAHULUAN

Kesuksesan global dari industri keuangan Islam telah menghasilkan seruan yang semakin besar untuk perubahan paradigma kontribusi sektor ini menuju pengentasan kemiskinan melalui berbagai produk yang ditawarkan secara unik (Hassan et al., 2021). Dimana terdapat lembaga keuangan bank syariah yang merupakan lembaga keuangan yang bertugas menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali ke masyarakat guna memenuhi kebutuhan dana bagi pihak yang membutuhkan, baik untuk kegiatan produktif maupun konsumtif (Harahap & Soemitra, 2022). Salah satu produk yang di tawarkan perbankan syariah berupa gadai.

Meskipun perusahaan umum pegadaian adalah satu-satunya badan usaha di Indonesia yang secara resmi mempunyai izin untuk melaksanakan kegiatan lembaga keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana ke masyarakat atas dasar hukum gadai. Namun perbankan juga mendapat tempat untuk melakukan hal yang serupa. Dimana produk gadai pada bank syariah diharapkan dapat memberikan pinjaman kepada masyarakat atas hukum gadai agar masyarakat tidak dirugikan oleh kegiatan lembaga keuangan informal yang cenderung memanfaatkan kebutuhan dana mendesak dari masyarakat (Pane, Sanusi Gazali, 2022).

Gadai-menggadai sudah merupakan kebiasaan sejak zaman dahulu kala dan sudah dikenal dalam adat kebiasaan. Gadai sendiri telah ada sejak zaman Rasulullah Saw. dan Rasulullah sendiri pun telah mempraktikkannya. Tidak hanya ketika zaman Rasulullah saja, tetapi gadai juga masih berlaku hingga sekarang. Terbukti dengan banyaknya lembaga-lembaga yang menaungi masalah dalam gadai itu sendiri, seperti Pegadaian dan sekarang muncul pula Pegadaian Syariah. Di dalam Islam, pegadaian itu tidak dilarang, namun harus sesuai dengan Syariat Islam, seperti tidak memungut bunga dalam praktik yang dijalankan (Surepno, 2018).

Di Indonesia yang sebagian masyarakatnya masih berada di garis kemiskinan kecenderungan memilih melakukan kegiatan pinjam meminjam kepada lembaga informal seperti misalnya rentenir (Hadiyan et al., 2016). Kecenderungan ini dilakukan karena mudahnya persyaratan yang harus dipenuhi, mudah di akses dan dapat dilakukan dengan waktu yang relatif singkat. Namun dibalik kemudahan tersebut, rentenir atau sejenisnya menekan masyarakat dengan tingginya bunga.

Islam adalah agama yang lengkap dan sempurna telah meletakkan kaidah-kaidah dasar dan aturan dalam semua sisi kehidupan manusia, baik dalam ibadah maupun muamalah (hubungan antara makhluk). Setiap orang membutuhkan interaksi dengan orang lain untuk saling menutupi kebutuhan dan tolong-menolong di antara mereka. Salah satu contoh kesehariannya di dalam kehidupan masyarakat kita terjadi berbagai macam

fenomena, mereka berusaha keras untuk memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga, tetapi hal ini tidak semudah yang dibayangkan untuk mencari kebutuhan ekonomi kadang menemui beragam kendala yang akhirnya terbersit untuk menggadaikan tanah yang mereka miliki seperti tanah garapan atau pertanian kepada orang lain dengan pembayaran sejumlah uang sebagai gantinya, hal ini adalah bentuk suatu kesederhanaan, kepraktisan, ekonomi dan bentuk kekeluargaan tanpa adanya aturan –aturan formal yang mempersulit mereka yang belum mengenal arti akan hukum positif (Muhammad Arfan Harahap, 2021).

Setiap orang mempunyai skala minat dalam menentukan barang dan jasa menurut urutan pentingnya agar tercapai kepuasan maksimum. Minat atau selera adalah sebuah konsep yang digunakan dalam ilmu sosial, khususnya ekonomi. Minat juga diartikan sebagai pilihan suka atau tidak suka seseorang terhadap suatu produk, barang, atau jasa yang dikonsumsi. Dengan demikian teori minat dapat digunakan untuk menganalisis tingkat kepuasan bagi konsumen/nasabah. Minat yang dimiliki konsumen dalam hal ini khususnya pada produk gadai *rahn* yang tentunya berbeda-beda (N. P. Bahari, 2021).

Dapat dilihat bahwa skala minat dalam produk gadai tersebut baik konvensional maupun syariah berbeda, letak perbedaan utama antara keduanya yaitu dalam pembiayaan (Wahab, 2019). Pegadaian konvensional memberikan bunga sebagai pembiayaan atas manfaat barang yang digadaikan, sedangkan pegadaian syariah menggunakan pembiayaan dengan prinsip syariah, namun tetap memperoleh keuntungan yang telah diatur oleh Dewan Syariah Nasional, yang memberlakukan biaya pemeliharaan dari barang yang digadaikan. Biaya itu dihitung dari nilai barang, bukan dari jumlah pinjaman (R. Bahari, 2022).

Tujuan setiap perusahaan adalah memperoleh keuntungan yang maksimal dan mempertahankan atau bahkan berusaha meningkatkannya untuk jangka waktu lama (Fatalbari et al., 2021). Tujuan tersebut dapat direalisasi apabila promosi dapat dilaksanakan seperti yang direncanakan. Untuk mencapai tujuan tersebut PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan telah melakukan usaha agar produk dan jasanya digunakan oleh nasabah. Inovasi dalam pemasaran dapat mempengaruhi keberhasilan suatu perusahaan secara langsung melalui peningkatan penjualan, melalui terobosan dalam media periklanan, atau saluran pemasaran serta sarana promosi yang lainnya. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabah.

Kebanyakan masyarakat beranggapan bahwa beberapa lembaga keuangan syariah dan konvensional secara aplikasinya sama saja, hanya istilah-istilah yang digunakan saja yang berbeda (Rahmatillah & Hasanah, 2020). Konsep yang berdasarkan prinsip-prinsip syariah, beberapa keuntungan yaitu cepat, praktis dan menentramkan karena bersumber dana berasal dari sumber yang sesuai dengan syariah begitu pun dengan proses gadai yang diberlakukan (Nursaman, 2020). Perihal yang membuat penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut karena di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan cukup banyak nasabah yang menggunakan produk gadai yang ditawarkan di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan mengenai faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan nasabah untuk memilih jasa gadai pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan dan ingin mengetahui sejauh mana minat nasabah dalam menggunakan produk gadai *rahn*. Harapannya kedepannya masyarakat tidak akan ragu lagi menggunakan jasa pada lembaga yang berbasis syariah.

Pada tahun 2012, Bank Indonesia menerbitkan ketentuan untuk mencegah terjadinya praktik spekulasi dalam produk gadai *rahn*. Dalam peraturan Bank Indonesia

produk gadai Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah merupakan produk pelayanan jasa berdasarkan akad qardh. Akad *Qardh* adalah akad atau perjanjian penyaluran dana oleh Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah kepada nasabah sebagai utang -piutang dengan ketentuan bahwa nasabah wajib mengembalikan dana tersebut kepada Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah pada waktu yang ditentukan.

Kinerja individu dalam setiap aktivitas merupakan kunci kesuksesan suatu organisasi, oleh karena itu organisasi memerlukan sumber daya manusia yang memiliki keahlian yang unik untuk melakukan tugas atau mengambil keputusan sesuai dengan perannya dalam organisasi yang relevan dengan keahlian, pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki.

Dengan melihat penjabaran tersebut penulis tertarik untuk mengupas lebih jauh minat nasabah dalam menggunakan produk gadai *rahn* di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan setelah itu akan dikaji lebih jauh mengenai pandangan nasabah setelah menggunakan produk gadai *rahn* tersebut. Pentingnya penulis mengungkap masalah tersebut diharapkan mampu menjadi tolak ukur bagi lembaga perbankan sekaligus menjadi referensi baru untuk lembaga keuangan Bank Syariah dan sebagai media pengetahuan tambahan untuk pembaca maupun penulis sendiri.

Berdasarkan hal tersebut penulis melakukan penelitian dalam bentuk skripsi yang diberi judul: “Analisis Minat Nasabah Dalam Menggunakan Produk Gadai *Rahn* Pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan”.

## **METODOLOGI PENELITIAN**

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif yang berupa kata-kata atau bukan angka-angka dan walaupun ada angka-angka sifatnya sebagai penunjang. Sedangkan metode deskriptis analisis adalah penelitian yang menggambarkan data-data informasi berdasarkan fakta yang diperoleh di lapangan. Penelitian ini dilakukan pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan. Data dikumpulkan baik sekunder maupun primer dengan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Seluruh data dianalisis menggunakan teknik analisis reduksi data, Klasifikasi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan untuk dapat mendeskripsikan kondisi yang sebenarnya dari objek penelitian.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Gadai adalah suatu hak yang diperoleh seseorang yang berpiutang atas suatu barang yang bergerak yang diserahkan padanya oleh seseorang atau oleh orang lain atas namanya dan yang memberikan kekuasaan kepada orang berpiutang itu untuk mengambil pelunasan dari barang tersebut didahulukan dari pada orang-orang berpiutang lainnya; dengan pengecualian biaya untuk melelang barang tersebut dan biaya yang telah dikeluarkan untuk menyelamatkannya setelah barang itu digadaikan .

### **Prosedur dan Realisasi Produk Gadai *Rahn* Di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan**

Persyaratan yang harus dipenuhi oleh anggota masyarakat yang ingin melakukan produk gadai *rahn* pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan adalah sebagai berikut:

- a. Nasabah mendatangi Bank untuk minta fasilitas pinjaman dengan membawa barang yang akan diserahkan kepada Bank dengan membawa fotocopy KTP atau identitas lainnya yang masih berlaku (SIM, Paspor, dan lain-lain)
- b. Mengisi formulir permintaan gadai
- c. Menyerahkan barang jaminan yaitu berupa perhiasan emas maupun benda berharga lainnya seperti sertifikat tanah, BPKB mobil, dll kepada Bank, kemudian penaksir melakukan pemeriksaan, termasuk juga menaksir harga barang yang diberikan oleh nasabah sebagai jaminan hutang
- d. Kepemilikan barang merupakan milik pribadi;
- e. Setelah semua persyaratan terpenuhi, maka Bank dan nasabah akan melakukan akad gadai.
- f. Menandatangani akad gadai dan akad sewa dalam surat bukti produk gadai *rahn* PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan.
- g. Setelah akad dilakukan, Bank akan memberikan sejumlah dana yang diinginkan nasabah dan jumlahnya disesuaikan dengan nilai taksir barang (80% dari nilai jaminan)
- h. Jika nasabah melakukan pembiayaan diatas Rp 5.000.000,00 (lima juta rupiah) maka harus memiliki rekening PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan, jika belum memiliki maka harus membuka rekening terlebih dahulu.

Prosedur pemberian pinjaman dalam produk gadai *rahn* di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Nasabah mengisi formulir permintaan gadai
- b. Nasabah menyerahkan formulir permintaan gadai yang dilampiri dengan foto copy identitas seperti KTP
- c. Penaksir gadai menaksir dan meneliti kualitas barang yang diserahkan untuk menetapkan harganya. Berdasarkan hasil taksiran, maka ditetapkan hutang yang dapat diterima nasabah
- d. Besarnya pinjaman adalah sebesar maksimal 80% dari taksiran barang
- e. Apabila disepakati besarnya pinjaman, nasabah menandatangani akad dan menerima uang pinjaman;
- f. Perjanjian akad gadai.

Prosedur layanan jasa penitipan barang jaminan milik nasabah, dapat diuraikan sebagai berikut ini:

- a. Nasabah datang langsung ke Bank dengan membawa barang. Kemudian mengisi formulir permintaan jasa penitipan, dan melengkapinya dengan fotocopy KTP atau identitas lain yang masih berlaku atau surat kuasa apabila pemilik barang tidak dapat datang sendiri.
- b. Petugas menerima, memeriksa, dan menghitung nilai barang yang akan dititipkan.
- c. Nasabah membayar biaya administrasi

- d. Petugas menyimpan barang dengan baik, dan menyerahkan surat bukti penyimpanan barang kepada nasabah.

Prosedur penyimpanan barang jaminan yang dilakukan oleh pihak Bank adalah sebagai berikut:

- a. Penyimpanan barang jaminan dilakukan dual kontrol. *Officer* memeriksa barang jaminan
- b. Dilakukan pembungkusan kemudian pihak operasional mengecek kembali barang jaminan sebelum dimasukkan ke khsanah.

Pelunasan uang pinjaman dapat dilakukan dengan beberapa cara, antara lain:

- a. Nasabah membayar pokok pinjaman di kantor BSI, tempat nasabah telah melakukan transaksi;
- b. Bersamaan dengan pelunasan pokok pinjaman, barang jaminan yang dikuasai oleh Bank dikembalikan kepada nasabah sesuai dengan tarif yang telah ditetapkan;
- c. Pelunasan pinjaman dapat juga dilakukan dengan cara menjual barang jaminan jika nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya setelah jatuh tempo. Hasil penjualan (lelang) barang jaminan digunakan untuk melunasi dan membayar jasa penyimpanan serta biaya-biaya yang timbul atas penjualan (lelang) barang tersebut
- d. Apabila harga jual barang jaminan melebihi kewajiban nasabah maka sisanya dikembalikan kepada nasabah. Sebaliknya, jika jumlah penjualan barang ternyata tidak mencukupi pokok pinjaman dan membayar jasa penyimpanan maka kekurangannya tetap menjadi kewajiban nasabah untuk membayar atau melunasinya.

Jangka waktu produk gadai *rahn* di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan adalah 4 bulan sampai 3 tahun. Jika telah jatuh tempo sedangkan nasabah belum bisa melunasi pinjamannya maka Bank akan mengingatkan melalui sms, surat, telepon pada tanggal jatuh tempo. Jadi apabila telah terjadi jatuh tempo, Bank terlebih dahulu mengingatkan nasabah untuk melusai hutangnya. Jika telah lewat jangka waktu tersebut, maka akan diadakan lelang. Nasabah juga akan diberitahu tanggal akan dilakukannya lelang dan pada saat lelang berlangsung nasabah bisa hadir langsung untuk menyaksikan proses lelang. Selama barang gadaian dilelang, nasabah masih memiliki hak untuk menebus barang gadaian miliknya tersebut.

Terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan antara lain:

1. Kelebihan/kekurangan hasil penjualan
  - 1) Apabila hasil penjualan lebih tinggi daripada harga dasar penjualan, maka sisa kelebihannya akan dikredit ke rekening nasabah atau diberikan secara tunai kepada nasabah.
  - 2) Apabila hasil penjualan lebih rendah daripada harga dasar penjualan, maka Cabang tetap harus melakukan penagihan kepada nasabah yang bersangkutan terhadap sisa kekurangannya.
2. Sistem penjualan Sistem penjualan dilakukan dengan cara:

- 1) Memberi kesempatan nasabah untuk merekomendasi pembeli barang, atau, Bank mencari pembeli dan langsung bertransaksi tanpa melibatkan nasabah, dengan tetap memperhatikan kepentingan nasabah yakni menjual barang jaminan pada harga yang wajar.
- 2) Khusus untuk penemuan kasus barang palsu, maka barang jaminan dimaksud tidak boleh dijual dan harus dilaporkan ke Kantor Pusat untuk proses investigasi lebih lanjut.

### **Perjanjian Produk Gadai *Rahn* Pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan**

Dalam hukum Islam kontemporer digunakan istilah *iltizam* untuk menyebut perikatan dan istilah akad untuk menyebut perjanjian dan bahkan untuk menyebut kontrak. Pelaksanaan praktek produk gadai *rahn* di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan menggunakan tiga akad yaitu akad *qardh* artinya akad pemberian pinjaman dari Bank kepada nasabah yang disertai dengan penyerahan tugas agar Bank menjaga barang jaminan yang telah diserahkan oleh nasabah, akad *rahn* dimana akad ini digunakan sebagai akad dalam pemberian pembiayaan kepada nasabah yang memberikan jaminan barang berupa emas, dan akad *ijarah* digunakan pada biaya pemeliharaan dan penyimpanan barang gadai. Dengan akad *ijarah* dalam pemeliharaan atau penyimpanan barang gadai, maka Bank dapat memperoleh pendapatan yang sah dan halal. Bank akan mendapatkan upah atas jasa yang diberikan kepada penggadai atau bayaran atas jasa sewa yang diberikan kepada penggadai. Adapun mengenai besarnya biaya pemeliharaan dan penyimpanan barang pihak Bank menetapkan berdasarkan besarnya taksiran yang diberikan kepada nasabah.

### **Kelebihan Produk Produk Gadai *Rahn* di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan**

Produk gadai *rahn* BSI merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat.

- a. Manfaat:
  - 3) Proses cepat
  - 4) Proses mudah
  - 5) Jaminan keamanan
- b. Fasilitas:
  - 1) ATM
  - 2) Pencairan dana cepat
  - 3) Standar keamanan Bank

### **Hambatan-Hambatan Pelaksanaan Produk Gadai *Rahn* di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan**

Ada beberapa macam bentuk jaminan bermasalah, antara lain:

- a. Taksiran Rendah

Taksiran rendah adalah bila barang jaminan ditaksir kurang dari harga taksiran yang sebenarnya. Dengan kata lain, nilai karatase taksiran lebih rendah dari

karatase sebenarnya. Hal ini dapat disebabkan karena kesalahan teknis ataupun karena kompetensi yang belum memadai. Dampaknya, nasabah mendapatkan pembiayaan yang lebih rendah dari semestinya.

b. Taksiran Tinggi

Taksiran tinggi adalah bila barang jaminan ditaksir melebihi harga taksiran yang sebenarnya. Dengan kata lain, nilai karat taksiran lebih tinggi dari karat sebenarnya. Hal ini dapat disebabkan karena kesalahan teknis ataupun karena itikad buruk yang mengakibatkan kerugian Bank.

c. Barang Palsu

Barang palsu adalah barang tidak asli yang secara sengaja ataupun tidak sengaja diterima oleh Bank sebagai barang jaminan. Hal ini disebabkan karena kesalahan teknis ataupun karena itikad buruk yang dapat mengakibatkan kerugian Bank. Jika ditemukan barang palsu, maka Bank harus menahan barang tersebut untuk dilakukan proses investigasi lebih lanjut.

### **Hak dan Kewajiban Para Pihak dalam Pelaksanaan Produk Gadai *Rahn* di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan**

Pelaksanaan produk gadai *rahn* pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan terjadi karena kesepakatan kedua belah pihak antara Bank dengan nasabah. Hal tersebut dapat dilihat dari ditandatanganinya surat bukti produk gadai *rahn* sebagai bukti bahwa nasabah bersedia untuk mengikatkan diri dengan pihak Bank dalam hal menggadaikan emasnya. Para pihak yang membuat kontrak telah sepakat dan berkesesuaian dalam kemauan dan saling menyetujui kehendak masing-masing, yang dilahirkan tanpa ada paksaan, kekeliruan, dan penipuan. Akad gadai yang telah disepakati para pihak akan menimbulkan akibat hukum, yaitu hak-hak dan kewajiban yang harus dilaksanakan oleh kedua belah pihak. Dengan tidak memenuhi hak dan kewajiban oleh salah satu pihak akan menimbulkan kerugian pada pihak lainnya.

Adapun hak dan kewajiban para pihak yang terdapat pada Surat Bukti Produk Gadai *Rahn* PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan adalah sebagai berikut:

a. Hak Bank

- 1) Bank berhak memperoleh pembiayaan dari nasabah atas pinjaman/hutang yang diserahkan kepada nasabah.
- 2) Bank berhak menjual barang jaminan, apabila nasabah setelah jatuh tempo tidak dapat melunasi pinjamannya.
- 3) Bank berhak mendapat penggantian biaya penyimpanan, pemeliharaan dan penjagaan barang jaminan milik nasabah.
- 4) Bank berhak menahan barang jaminan sebelum pinjaman dilunasi oleh nasabah.

b. Kewajiban Bank

- 1) Bank wajib bertanggung jawab atas kerusakan/kehilangan barang jaminan milik nasabah atas kelalaiannya, dan mengganti kerugian kepada nasabah atas kerusakan/kehilangan tersebut
- 2) Bank berkewajiban untuk memberi tahu kepada nasabah sebelum dilakukannya penjualan barang jaminan.

- 3) Bank wajib mengembalikan sisa uang hasil penjualan barang jaminan setelah dilakukan pelunasan pinjaman nasabah.
- c. Hak Nasabah
- 1) Nasabah berhak mendapat barang jaminannya kembali setelah pelunasan pinjaman dilakukan.
  - 2) Nasabah berhak menuntut ganti kerugian atas kerusakan/kehilangan barang jaminan yang disebabkan oleh kelalaian Bank.
  - 3) Nasabah berhak mendapatkan sisa hasil penjualan barang jaminan setelah dikurangi biaya pelunasan hutang dan biaya-biaya lainnya.
- d. Kewajiban Nasabah
- 1) Nasabah berkewajiban melunasi kembali seluruh hutangnya kepada Bank dalam jangka waktu yang telah disepakati bersama, termasuk biaya-biaya lain yang telah ditentukan oleh Bank.
  - 2) Nasabah bertanggung jawab untuk melunasi kekurangan hutangnya apabila hasil penjualan barang jaminan tidak mencukupi untuk menutupi pembayaran hutang nasabah.
  - 3) Nasabah bersedia merelakan penjualan barang jaminannya, apabila nasabah tidak dapat melunasi hutangnya setelah jatuh tempo.

Bank dalam hal ini bertanggung jawab atas kerusakan/kehilangan barang jaminan milik nasabah, seperti yang tertera pada surat bukti produk gadai *rahn* yaitu, apabila barang jaminan milik nasabah yang mengalami kerusakan atau kehilangan karena tindak pidana pencurian, pihak Bank bertanggung jawab dan berkewajiban untuk mengganti kerugian yang timbul sebesar 100% (seratus persen) dari nilai taksiran.<sup>1</sup>

### **Minat Nasabah dalam Menggunakan Produk Gadai *Rahn* di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan**

Dalam Perbankan khususnya Perbankan Syariah tidak lepas dari yang namanya produk dimana produk merupakan barang atau jasa yang dapat diperjualbelikan. Bank selaku penghimpun dana juga sebagai penyalur dana, berperang penting dalam pertumbuhan ekonomi, Bank Syariah, khususnya PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan, yang di mana peneliti akan berfokus di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan.

Terkait minat nasabah terhadap produk gadai *rahn* yang ditawarkan PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan, ibu Tiara Ayu Zulvani menyampaikan:

“*Alhamdulillah*, sampai saat ini jumlah nasabah produk gadai di BSI KCP Brandan ini terus meningkat dari waktu ke waktu, hal ini menunjukkan semakin tingginya minat masyarakat dengan produk ini, namun yang paling banyak peminatnya adalah gadai emas karena pencairannya mudah, taksirannya tinggi serta pembayaran pelunasannya mudah dilakukan”.

Sejalan dengan hal tersebut Bapak Muksalmina selaku *GSS* PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan menyampaikan:

---

<sup>1</sup>Sudarto, *Micro Financing Analyst* PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan. Wawancara di Pangkalan Brandan 29 November 2022.

*“Sejauh ini minat masyarakat terhadap produk gadai yang kami tawarkan cukup baik, meski demikian kami terus berinovasi dan melakukan berbagai upaya agar produk gadai ini sesuai dengan kebutuhan masyarakat dan dapat dijangkau oleh seluruh lapisan masyarakat dengan melakukan promosi maupun dengan menyesuaikan jumlah pembiayaan maupun biaya gadai sesuai kebutuhan masyarakat”.*

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dapat penulis tarik kesimpulan bahwa minat nasabah terhadap produk gadai *rahn* yang ditawarkan cukup tinggi hal ini dibuktikan dengan terus meningkatnya jumlah nasabah produk gadai *rahn* di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan. Selain itu penulis juga melakukan wawancara kepada nasabah terkait minat dan beberapa faktor yang mendorong memilih produk gadai *rahn* di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan.

Ada beberapa faktor yang menjadi alasan nasabah untuk memilih jasa gadai di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan yaitu:

### **Faktor Pelayanan**

Pelayanan dalam suatu lembaga keuangan utamanya dalam dunia perbankan sangatlah penting dalam meningkatkan kualitas suatu bank karena seberapa bagus pun produk yang dihasilkan suatu bank, maka akan sia-sia jika tidak didukung dengan pelayanan yang baik pula.

Adapun yang termasuk dalam kategori pelayanan adalah bagaimana keramahan pelayanan *customer officer* dan juga kualitas produk yang ditawarkan. Selain itu, kecepatan waktu memprioritaskan nasabah dan kenyamanan ruang tempat transaksi termasuk juga menjadi pertimbangan nasabah, ketepatan pencatatan merupakan hal yang penting sebagai bukti administrasi dan transaksi kedua belah pihak dan itu diharuskan.

*“Menurut saya gadai syariah ini sudah sangat bagus, karena memudahkan nasabah untuk mendapatkan dana untuk memenuhi kebutuhan saya sehari-hari, pelayanan yang diberikan juga tidak memakan waktu yang lama karena saya sibuk menjalankan usaha saya”.*

Dalam pelayanan yang baik memungkinkan kesetiaan nasabah terhadap sebuah perusahaan, tujuan dan pelayanan adalah untuk mencapai pelayanan tertentu yang erat kaitannya bila dihubungkan dengan kepuasan nasabah. Bank Syariah merupakan salah satu untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan para nasabah terhadap suatu sistem maupun pelayanannya.

Pelayanan PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan mendapatkan respon yang sangat positif dari nasabah penulispun berhasil mendapatkan informasi dari beberapa nasabah yang mengambil jasa gadai di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan salah satu nasabah mengungkapkan pendapatnya mengenai tentang pelayanan yang diberikan PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan diantaranya Ibu Syamsiah:

*“Saya salah satu nasabah di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan sudah lama saya mengambil gadai di Bank Mandiri Syariah yang menggunakan produk gadai semenjak saya mengambil gadai di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan saya merasa tidak ada keganjalan yang bisa membuat saya berpindah ke bank yang lain, dikarenakan saya sangat nyaman mengambil gadai di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan selain faktor Syariahnya saya juga sangat nyaman dengan pelayanan yang diberikan para pegawai PT. Bank Syariah*

*Indonesia KCP Pangkalan Brandan, mulai dari Satpam, Costumer Service (CS), Teller maupun pegawai lainnya.”*

Pelayanan yang baik akan berdampak kepada perusahaan itu sendiri karena setiap nasabah tentu akan merasa senang dengan jika dilayanidengan baik. Pelayanan yang bagus akan memberikan dampak positif bagi nasabah sehingga apabila ada kebutuhan yang di inginkan oleh nasabah maka ia ke PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan untuk memenuhi kebutuhannya.

### **Faktor Promosi**

Untuk menarik minat calon nasabah atau menjadi nasabah di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan yaitu dengan menggunakan promosi, yang dilakukan dengan tujuan memberikan informasi serta mendorong agar calon nasabah tertarik untuk menggunakan produk yang dipasarkan. Dengan adanya promosi, PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan berharap dapat meningkatkan jumlah nasabah yang sesuai dengan target yang telah ditetapkan agar tujuan PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan tercapai.

Adapun nasabah yang lain yang menggunakan produk gadai *rahn* mengatakan bahwa:

*“Saya mengetahui bahwa ternyata di BSI Brandan terdapat pembiayaan gadai melalui sosialisasi kemasyarakatan, dan saya sudah lama menggunakan jasa gadai ini, pelayanannya pun sangat cepat”.*

Peneliti dapat menyimpulkan bahwa promosi dalam suatu produk sangatlah penting dan yang telah direncanakan oleh PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan terhadap produk gadai syariah telah dijalankan dengan baik sehingga masyarakat mempercayakan dengan adanya jasa gadai syariah ini masyarakat sangat terbantu dalam melakukan transaksi gadai syariah dengan baik dan masyarakat sangat puas dengan proses pelayanan yang diberikan oleh karyawannya.

Kemudian hasil wawancara kepada salah satu narasumber Kartini beliau mengatakan bahwa:

*“Pertama kali saya mengetahui gadai syariah yang ada di BSI Brandan dari sosialisasi yang diadakan dan saya mendapat informasi juga dari tetangga saya yang sampai sekarang masih menggunakan jasa gadai yang ada di BSI Brandan dan saya mencoba datang kesana untuk mengggadai emas. Peneliti melihat bahwa promosi yang telah dilakukan oleh pegawai yang ada di BSI Brandan cukup berhasil Karena masyarakat telah mengetahui produk gadai syariah melalui sosialisasi, dan brousur jadi dapat dikatakan promosi dapat meningkatkan nasabahdalam memilih jasa gadai syariah”.*

Kemudian hasil wawancara kepada salah satu narasumber Ibu Ririn beliau mengatakan bahwa:

*“Saya menggunakan jasa gadai sudah cukup lama, saya mengetahui produk gadai yang ada di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan dari sosialisasi yang diadakan dan saya mendapat informasi juga dari teman Saya yang sampai sekarang masih menggunakan jasa gadai syariah, dan saya mencoba datang kesana untuk mengadaikan emas saya”.*

Dari hasil wawancara diatas, peneliti melihat bahwa di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan juga melakukan sosialisasi gunanya untuk memperkenalkan gadai syariah sejak dini, peneliti juga melihat keadaan masyarakat

mengenai hal-hal yang diinginkan dan terus menjaga kepercayaan nasabah agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan.

### **Faktor Religius**

Penerapan prinsip syariah dalam setiap produk perbankan syariah merupakan salah satu perbedaan mendasar di antara kedua bentuk perbankan tersebut. Beberapa produk perbankan syariah yang operasionalnya berdasarkan prinsip syariah sehingga faktor religiusitas mempengaruhi operasional Bank Syariah dengan perbedaan tersebut.

- a. Sistem operasional yang Islami
- b. Produk yang ditawarkan kepada nasabah yang sistem operasionalnya berdasarkan prinsip Syariah
- c. Jauh dari sistem Riba.

Berikut wawancara dengan Ibu Indawati nasabah PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan:

*“Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan adalah Bank Syariah yang menawarkan produk yang tidak merugikan nasabahnya yang paling menguntungkan untuk nasabah adalah menerapkan prinsip syariah dan menghindari riba, serta lebih mudah melakukan transaksi, saya termasuk nasabah yang memilih jasa gadai di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan sangat merasa puas dengan apa yang diberikan kepada saya baik itu pelayanan maupun sistem yang dijalankan juga sangat baik”.*

Pendapat lain di kemukakan oleh Ibu Faida Syarief:

*Saya mengenal BSI Pangkalan Brandan sebenarnya sudah lama tapi saya masih ragu untuk menggunakan gadai di BSI Pangkalan Brandan karena saya belum tau sistem yang di gunakan itu seperti apa, setelah ada saudara saya yang mengambil produk jasa gadai di BSI Pangkalan Brandan di situ saya bertanya-bertanya bagaimana sistem yang diterapkan di BSI Pangkalan Brandan apakah sesuai dengan syariah atau bagaimana, saudara saya menjawab iya disana sistem yang diterapkan bagus, pelayanannya juga bagus suasana banknya juga berbasis syariah di BSI Pangkalan Brandan juga terdapat produk gadai ini khusus untuk orang yang mau menggadaikan barang mereka”.*

Dari wawancara terhadap karyawan dan nasabah peneliti dapat menyimpulkan bahwa produk gadai *rahn* yang ditawarkan PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan cukup diminati masyarakat hal ini dilihat dengan jumlah nasabah yang terus meningkat dari waktu ke waktu, beberapa faktor yang mempengaruhi tingginya minat masyarakat yaitu faktor pelayanan, faktor promosi, faktor religius, selain itu, karena prosesnya juga tidak terlalu lama untuk mendapatkan dana pinjaman sehingga banyak masyarakat yang menggunakan produk *rahn*, tapi ini tidak terlepas dari strategi yang digunakan sehingga banyak nasabah yang mengetahui tentang produk *rahn*.

### **Persepsi Nasabah Tentang Produk Gadai *Rahn* di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan**

Dalam kebutuhan sehari-hari manusia akan selalu berhadapan dengan berbagai macam rangsangan (stimulus) baik yang menyangkut dirinya sebagai individu maupun berkaitan dengan hakekatnya sebagai makhluk sosial yang disebabkan adanya perbedaan pengalaman, pikiran dan harapan pada diri masing-masing dengan kata lain bahwa reaksi ini disebabkan karena adanya perbedaan persepsi bagi individu.

Persepsi seseorang dapat dari pengalaman yang telah diperolehnya baik yang dilakukan sendiri maupun dari kesan orang lain. Persepsi adalah tanggapan (penerimaan) langsung dari sesuatu, serapan dan proses seseorang mengetahui beberapa hal melalui panca inderanya. Persepsi bersifat individual yaitu persepsi dapat ditemukan karena perasaan, pengalaman-pengalaman maupun kemampuan-kemampuan berfikir individu tidak sama, maka dalam mempersepsi sesuatu stimulus, maka hasil persepsi mungkin akan berbeda dengan antara individu satu dengan individu yang lain.

Terkait persepsi nasabah tentang produk gadai *rahn* di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan dapat digambarkan dari hasil wawancara sebagai berikut.

Persepsi dari nasabah terhadap produk gadai *rahn* yaitu ibu Sari mengatakan bahwa:

*“Di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan saya menggunakan gadai emas karna biaya yang ringan di bandingkan dengan pegadaian konvensional dan itu membuat saya sering bertransaksi gadai di sini. Selain itu suasana di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan sangat aman dan tenang”.*

Dari wawancara ibu Sari diatas mengenai biaya yang ringan menjadi suatu kelebihan dari produk gadai *rahn* itu sendiri. Karena biaya yang dibebankan kepada nasabah tidak memberatkan dan diartikan sebagai biaya rendah dan nasabah tidak keberatan dengan itu. Hal ini merupakan salah satu alasan nasabah tetap loyal melakukan transaksi gadai yang ada di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan.

Berikut wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap nasabah mengenai faktor yang mempengaruhi minat mereka terhadap produk gadai *rahn* yaitu: Ibu Rahma mengatakan bahwa:

*“Faktor yang mempengaruhi saya berminat untuk gadai emas yaitu dari segi pandangan yang dimana biaya yang rendah atau ringan itu tidak membebankan saya untuk menggunakan produk gadai syariah (rahn) selain itu saya merasa nyaman mengadai di bank syariah karena biaya beban yang diberikan tidak terlalu berat untuk saya”.*

Dari segi pandangan atau persepsi merupakan penilaian langsung terhadap sesuatu yang dipandang sesuai dengan apa yang dilihat dengan menetapkannya sebagai pilihan. Seperti yang dikatakan ibu Rahma bahwa beban biaya yang murah dapat mempengaruhi nasabah memilih jasa gadai karena tidak memberatkan bagi nasabah dibandingkan pegadaian yang lain.

Nasabah yang lain (Hj. Herlina) “Hj. Herlina menyatakan:

*“Kehadiran PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan saya rasa sangat bagus untuk dibidang ekonomi, menawarkan berbagai macam produk termasuk produk BSI Simpatik yang mana bisa menabung dan berfungsi juga sebagai pegadaian barang, apa lagi sistem yang dijalankan berdasarkan prinsip syariah, menghindari riba, dan lebih mudah melakukan transaksi serta aman dan menghemat waktu dan pembarannya lebih rendah”.*

Peneliti menyimpulkan dari beberapa hasil wawancara diatas bahwa kehadiran PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan sangat membantu bagi masyarakat apalagi sistem yang diterapkan berdasarkan prinsip syariah, dan masyarakat telah mengenal produk gadai ini melalui brousur maupun sosialisai langsung dari karyawan kehadiran produk *rahn* ini sangat membantu masyarakat dalam meningkatkan perekonomiannya.

“Sri Rani, (pengusaha swasta) menyatakan:

*“Keberadaan PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan, sangat membantu berlangsungnya perekonomian usaha saya, dan saya rasa sudah memenuhi harapan umat Islam karena sistem bagi hasilnya yang mana memenuhi prinsip syariah, pegawai yang ada di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan sangat ramah dan prosedur yang dijalankan PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan terbilang sangat mudah. Pesan saya semoga PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan dapat menjalankan usahanya dan dapat berkembang”.*

Dapat disimpulkan bahwa produk *rahn* yang ada di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan dapat membantu para pengusaha-pengusaha kecil dan golongan menengah kebawah dalam menjalankan usahanya. Sehingga pembiayaan ini sangat cocok bagi orang yang mempunyai usaha-usaha kecil seperti pedagang yang ingin mencukupi kehidupan sehari-harinya. Kemudian dari hasil usahanya itu mampu menjadikan tambahan dari keuangan yang diperoleh dari hasil jualannya sehingga sedikit demi sedikit usaha yang dijalankan dapat berjalan lancar tanpa ada kendala. Mengenai persepsi ada beberapa pandangan yang dinilai nasabah terhadap obyek tertentu dalam hal ini produk gadai *rahn*.

Adapun persepsi lain dari nasabah terhadap produk gadai *rahn* yaitu Hapsah selaku nasabah di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan menyatakan bahwa:

*“Kehadiran PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan sangat membantu bagi saya karna menyediakan pembiayaan yang dapat membantu saya dalam mengembangkan usaha dan sistem angsuran yang diberikan tidak memberatkan, apalagi dalam produk gadainya, dapat memudahkan bagi saya untuk memperoleh modal apabila saya kekurangan dana untuk usaha saya”.*

Pembiayaan merupakan pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi atau usaha yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh pihak lain. Pembiayaan yang dimaksud yaitu gadai emas dengan menggadaikan emas, merupakan cara mudah dalam memperoleh dana untuk membantu mengembangkan usaha yang sedang berjalan. Para nasabah juga diberikan informasi yang diperlukan tentang fasilitas pelayanan dengan cara lengkap dan tidak ada yang disembunyikan.

Transaksi yang dilakukan PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan sangatlah cekatan dalam melayani nasabah untuk menyaksikan transaksi, para nasabah juga mampu memenuhi jumlah setoran awal yang telah ditetapkan oleh pihak PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan. Para nasabah juga berpendapat bahwa tingkat pembiayaan sangatlah menguntungkan, pihak PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan akan memberikan bonus khusus kepada nasabah apabila nasabah telah menyelesaikan ansurannya sebelum jatuh tempo yang telah ditetapkan dan memberikan perpanjangan waktu setiap bulan oleh pihak PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan dan yang menjadi dasar minat masyarakat beralih ke PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan karena tidak menggunakan sistem bunga/riba melainkan sistem yang berprinsip syariah. Walaupun sebagian masyarakat belum mengenal seperti apa bank syariah itu. Islam mendorong praktek bagi hasil serta mengharamkan riba keduanya sama-sama memberi keuntungan bagi pemilik dana namun keduanya mempunyai perbedaan yang sangat nyata

Berdasarkan hasil wawancara kepada beberapa narasumber yakni nasabah produk gadai *rahn* yang ditawarkan PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan dapat

ditarik kesimpulan bahwa secara umum nasabah memiliki persepsi yang baik dengan adanya produk gadai *rahn* karena prosedur dan realisasinya mudah, biayanya ringan, transaksi sejalan dengan hukum Islam dan memudahkan nasabah mendapatkan modal untuk mengembangkan usahanya.

## KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Proses dan realisasi produk gadai *rahn* di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan cukup mudah yaitu nasabah mengisi formulir permintaan pembiayaan nasabah, kemudian nasabah menyerahkan barang gadaian kepada *officer* gadai, kemudian penaksir menentukan besarnya pembiayaan yang akan diterima dan biaya-biaya yang harus dibayar oleh nasabah. Pelaksanaan produk gadai *rahn* di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan menggunakan tiga akad yaitu akad *qardh* artinya akad pemberian pinjaman dari Bank kepada nasabah yang disertai dengan penyerahan tugas agar Bank menjaga barang jaminan yang telah diserahkan oleh nasabah, akad *rahn* dimana akad ini digunakan sebagai akad dalam pemberian pembiayaan kepada nasabah yang memberikan jaminan barang berupa emas, dan akad *ijarah* digunakan pada biaya pemeliharaan dan penyimpanan barang gadai berupa emas. Dengan akad *ijarah* dalam pemeliharaan atau penyimpanan barang gadai, maka Bank dapat memperoleh pendapatan yang sah dan halal. Bank akan mendapatkan upah atas jasa yang diberikan kepada penggadai atau bayaran atas jasa sewa yang diberikan kepada penggadai.
2. Produk gadai *rahn* yang ditawarkan PT. Bank Syariah Indonesia KCP Pangkalan Brandan cukup diminati masyarakat hal ini dilihat dengan jumlah nasabah yang terus meningkat dari waktu ke waktu, beberapa faktor yang mempengaruhi tingginya minat masyarakat yaitu faktor pelayanan, faktor promosi, faktor religius.
3. Nasabah memiliki persepsi yang baik dengan adanya produk gadai *rahn* karena prosedur dan realisasinya mudah, biayanya ringan, transaksi sejalan dengan hukum Islam dan memudahkan nasabah mendapatkan modal untuk mengembangkan usahanya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bahari, N. P. (2021). ANALISA MANFAAT PEMBIAYAAN GADAI EMAS SYARIAH: STUDI KASUS BANK SYARIAH MANDIRI-TOMANG RAYA. *Jurnal REKSA: Rekayasa Keuangan, Syariah, Dan Audit*, 08(01), 25–36. <https://doi.org/https://doi.org/10.12928/j.reksa.v8i1.3698>
- Bahari, R. (2022). Studi Komparatif Antara Gadai Konvensional Dan Gadai Syariah (Rahn). *Mu'amalah Jurnal Hukum Ekonomi Syari'ah*, 2(1), 53–80. <https://e-journal.metrouniv.ac.id/index.php/muamalah/article/view/5102>

- Fatalbari, R., Nawawi, M. K., & Sutisna, S. (2021). Dampak Covid-19 Terhadap Minat Nasabah Pada Produk Gadai Emas Syariah (Rahn) di BPRS Amanah Ummah. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 4(2), 224–233. <https://doi.org/10.47467/elmal.v4i2.621>
- Hadiyan, N., Azman, N., & Kassim, S. (2016). Role of Ar-Rahnu as Micro-Credit Instrument in Achieving Financial Self-Sufficiency among Women. *Intellectual Discourse*, 4878, 365–385.
- Harahap, M. A., & Soemitra, A. (2022). Studi Literatur Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 4(4), 1186–1198. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v4i4.889>
- Hassan, M. K., Alshater, M. M., Hasan, R., & Bhuiyan, A. B. (2021). Islamic microfinance: A bibliometric review. *Global Finance Journal*, 49(October 2020), 100651. <https://doi.org/10.1016/j.gfj.2021.100651>
- Muhammad Arfan Harahap. (2021). *Lembaga Keuangan Nonbank (LKNB)*. Insan Cendekia Mandiri. <https://www.ptonline.com/articles/how-to-get-better-mfi-results>
- Nursaman, N. (2020). Pengaruh Tarif Ijarah Gadai Syariah Terhadap Mashlahah (kepuasan) Nasabah Gadai Emas Bank Rakyat Indonesia Syariah Cabang Serang. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 6(3), 609. <https://doi.org/10.29040/jiei.v6i3.1414>
- Pane, Sanusi Gazali, and A. S. (2022). Studi Literatur Gadai Syariah Dan Rantai Pasok Pembiayaan Mikro. *JEpa*, 7(2), 302–311. <https://journal.pancabudi.ac.id/index.php/jepa/article/view/4305#>
- Rahmatillah, N., & Hasanah, U. (2020). Strategi Pemasaran Produk-Produk Gadai Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Ditinjau Dari Perspektif Islam. *Jurnal Ekonomi Syariah Darussalam*, 1(1), 16. <https://doi.org/10.30739/jesdar.v1i1.630>
- Surepno, S. (2018). Studi Implementasi Akad Rahn (Gadai Syariah) Pada Lembaga Keuangan Syariah. *TAWAZUN: Journal of Sharia Economic Law*, 1(2), 174. <https://doi.org/10.21043/tawazun.v1i2.5090>
- Wahab, A. (2019). Keputusan Nasabah Dalam Memilih Pembiayaan Atau Gadai Syariah. *Jurnal Studi Keislaman*, 5, 164. <https://doi.org/https://doi.org/10.5281/wahanaislamika.v5i1.46>