

BAB IV

**ANALISIS MANAJEMEN DAKWAH DALAM PELAKSANAAN
AKAD *RAHN* DALAM LAYANAN GADAI DI PEGADAIAN
SYARIAH CABANG KALIGARANG-SEMARANG**

A. Analisi Perspektif Manajemen Dakwah dalam Pelaksanaan Akad *Rahn* di Pegadaian Syariah Cabang Kaligarang-Semarang.

Dalam pengelolaannya, Pegadaian Syariah Cabang kaligarang-Semarang di samping melakukan aktivitas perbankan syariah juga melakukan kegiatan dakwah, yakni melalui lembaga baitul malnya. Dalam menjalankan aktivitas dakwahnya Pegadaian Syariah Cabang Kaligarang-Semarang lebih mengedepankan pembinaan dan pemberdayaan ekonomi masyarakat lemah. Dalam hal ini Pegadaian Syariah menyediakan produk *Qordul Hasan* yang merupakan produk pinjaman yang diberikan Pegadaian Syariah kepada masyarakat untuk meningkatkan ekonomi masyarakat.

Dilihat dari tahun berdirinya yaitu pada tahun 2003 pegadaian syariah adalah termasuk lembaga keuangan yang baru, sehingga masih banyak nasabah dari pegadaian syariah yang belum paham mengenai konsep akad *Rahn* dan produk-produk syariah yang ada di pegadaian syariah tersebut. Padahal dewasa ini ketertarikan masyarakat terhadap ekonomi syariah itu tinggi, bisa dilihat dari sangat berkembangnya lembaga-

lembaga keuangan syariah. Sehingga untuk menjembatani itu diperlukan langkah yang harus dilakukan oleh pihak pegadaian syariah untuk memberikan pemahaman terhadap nasabah mengenai produk-produk mereka yang berbasis syariah (non-riba). Sehingga penulis mengungkapkannya adanya empat aspek manajemen yang dilakukan oleh pegadaian syariah cabang Kaligarang-Semarang didalam memberikan pengertian tentang akad *Rahn* terhadap nasabah, empat aspek tersebut adalah sebagai berikut:

1. Perencanaan Dakwah

Menentukan tujuan-tujuan yang hendak dicapai selama suatu masa yang akan datang dan apa yang harus diperbuat agar dapat mencapai tujuan-tujuan ini (Terry dan Rue, 2000: 9). Dalam perencanaan terlebih yang harus diperhatikan adalah apa yang harus dilakukan dan siapa yang akan melakukannya. Jadi perencanaan disini berarti memilih sekumpulan kegiatan dan pemutusan selanjutnya apa yang harus dilakukan, kapan, bagaimana, dan oleh siapa.

- a). Perencanaan jangka panjang

Perencanaan produk merupakan unsur penting dan utama dari pemasaran, karena tanpa adanya produk maka pertukaran tidak akan terjadi. Perencanaan produk pegadaian syariah cabang

Kaligarang - Semarang yaitu meliputi produk spesifik yang dijual yaitu produk pembiayaan Ar-Rahn. Produk Ar-Rahn itu sendiri menawarkan manfaat total yang dapat diperoleh nasabah dengan melakukan pembiayaan Ar-Rahn di Pegadaian Syariah.

Kemudian dari pihak pegadaian dalam pelaksanaan akad rahn sebagai salah satu aktivitas dakwah melakukan pelatihan atau training terhadap karyawan supaya mampu menjelaskan produk pegadaian syariah atau mampu menjelaskan akad secara prinsip Islam yang bebas bunga.

b). Perencanaan jangka menengah

Perencanaan pada saluran distribusi Adanya perencanaan strategi pemasaran pada saluran distribusi adalah dengan tujuan untuk memperlancar dan mempermudah penyampaian produk pembiayaan dan jasa dari pihak pegadaian syariah kepada calon nasabah. Dalam hal ini pihak pegadaian syariah membutuhkan peranan perantara dalam pemasaran, perantara dibutuhkan karena tempat atau cabang pegadaian syariah dan lokasi para calon nasabah yang tersebar dimanamana, dan juga agar para calon nasabah mengetahui beragam produk pembiayaan yang ada di pegadaian syariah dan mengetahui dimana letak-letak cabangnya.

Perantara itu sendiri adalah para pegawai maupun staf pegadaian syariah yang mengetahui tentang produk-produk pembiayaan di pegadaian syariah, khususnya pembiayaan Ar-Rahn. Dan menambahkan UPC-UPC (Unit Pelayanan Cabang) pada setiap cabang. Perencanaan komunikasi pemasaran (promosi) Yang dimaksud dengan komunikasi pemasaran disini adalah aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi/ membujuk dan atau mengingatkan pasar sasaran atas adanya pegadaian syariah dengan berbagai produk pembiayaan yang ditawarkan agar para calon nasabah menerima, ikut serta melakukan dan loyal dengan produk yang ditawarkan pegadaian syariah. Promosi yang direncanakan pegadaian syariah dalam memasarkan produk pembiayaan Ar-Rahn yaitu meliputi periklanan, personal selling, promosi penjualan, direct marketing dan public relations. Pegadain syariah dalam mempromosikan produknya yaitu dengan mengedepankan faktor kejujuran dan menjauhi penipuan. Perencanaan strategi pemasaran berarti menemukan kesempatan-kesempatan menarik dan mengembangkan strategi pemasaran yang menguntungkan, dalam hal ini cabang pegadaian syariah mengeluarkan inovasi-inovasi baru seperti mendatangi

langsung individual yang telah memiliki usaha mikro, menawarkan bantuan modal dengan mengikuti pembiayaan Ar-rahn.

c). Perencanaan jangka pendek

Penetapan harga Yaitu menentukan harga atau nilai taksiran barang jaminan dari nasabah yang melakukan pembiayaan Ar-Rahn di pegadaian syariah. Bahwa semakin tingginya nilai atau jaminan barang yang diberikan semakin besar pula pihak pegadaian memberikan pinjaman kepada nasabahnya. Demikian pula sebaliknya, sesuai dengan permintaan nasabah dan besarnya nilai dari barang jaminan itu sendiri. Harga ditetapkan dari pusat (LITBANG). Direksi yang memutuskan, cabang hanya memberikan usul saja, harga ditetapkan berdasarkan biaya-biaya produk dan laba yang diharapkan. Harga yang ditawarkan pada sektor jasa sangat memiliki kompleksitas yang lebih ketimbang pada sektor jasa yang terlihat sederhana namun memiliki tingkat pertimbangan margin yang membutuhkan kematangan kebijakan yang tepat. Pada dasarnya harga akan sangat mempengaruhi persepsi dan permintaan oleh nasabah maupun pencapaian target dan penawaran oleh perusahaan, sehingga dalam menetapkan harga jual ada beberapa tujuan yang ingin dicapai antara

lain :

- 1). Mendapatkan laba maksimum
- 2). Pencapaian target pengembalian investasi
- 3). Mempertahan market share

Dalam perencanaan untuk menarik nasabah adalah dari pihak pegadaian melakukan beberapa cara pemasaran seperti aktif dalam mengikuti sebuah event guna memperkenalkan produk syariah kepada nasabah. Atau menyebarkan brosur produk pegadaian syariah. Kemudian untuk proses akad sendiri pegadaian syariah melakukan training terhadap karyawan tentang hukum-hukum syariah yang diterapkan di pegadaian syariah seperti *Rahn*. Hal ini sangat penting dilakukan karena pegadaian syariah sendiri tidak merekrut karyawan secara otonom. Pegadaian syariah menginduk kepada PERUM Pegadaian sehingga untuk hal ini pegadaian syariah juga mengikuti kebijakan dari pusat.

2. Pengorganisasian Dakwah

Zaini Muchtarom, mendefinisikan bahwa pengorganisasian dakwah sebagai rangkaian aktivitas dalam menyusun suatu kerangka yang menjadi wadah bagi segenap kegiatan usaha dakwah dengan jalan membagi dan mengelompokkan pekerjaan yang harus

dilaksanakan serta menetapkan dan menyusun jalinan hubungan kerja diantara satuan-satuan organisasi (Muchtaron,2004:32).(dasar dasar manajemen dakwah).

Dari pengertian tersebut untuk mencapai agar semua nasabah memahami tentang akad *Rahn* dan produk-produk syariah yang non-riba, kegiatan edukasi tersebut dilakukan oleh semua pihak pegadaian syariah. Semua pihak didalam satu organisasi mulai dari kepala cabang sampai ke bagian pengamanan diberi penjelasan dan *training* tentang akad *Rahn* dan produk-produk syariah (non-riba) terlebih dahulu. Sehingga semua pihak yang masuk dalam organisasi pegadaian syariah cabang Kaligarang-Semarang akan mampu untuk menjelaskan akad *Rahn* sekaligus memasarkan produk-produk pegadaian syariah. Salah satu contohnya adalah pembiayaan *Rahn*

3. Pengawasan Dakwah

Mengarahkan atau menyalurkan perilaku manusia ke arah tujuan-tujuan (Terry dan Rue, 2000: 10) Fungsi *actuating* merupakan bagian dari proses kelompok atau organisasi yang tidak dapat dipisahkan. Adapun istilah yang dapat dikelompokkan ke dalam fungsi ini adalah *directing commanding, leading dan coordinating*.

a). Fungsi pengawasan

Fungsi pengawasan merupakan fungsi pemimpin untuk senantiasa meneliti kemampuan pelaksanaan rencana. Dengan adanya pengawasan maka hambatan – hambatan dapat segera diketemukan, untuk dipecahkan sehingga semua kegiatan kembali berlangsung menurut rel yang telah ditetapkan dalam rencana .

b). Atasan memotivasi bawahan

1) Jelaskan peran karyawan terhadap perusahaan

Karyawan ingin mendapat pengakuan bahwa mereka berkontribusi terhadap pencapaian visi, misi, dan nilai perusahaan. Dengan demikian pimpinan cabang memberi penjelasan tentang ketiga hal tersebut dan peran penting karyawan dalam meraihnya. Pimpinan cabang juga membuat karyawan merasakan bahwa tujuan perusahaan adalah tujuan mereka. Dengan kata lain, visi, misi, dan nilai perusahaan adalah milik mereka sehingga mereka berusaha untuk turut serta mewujudkannya.

2) Apresiasi peningkatan kinerja sekecil apa pun

Pimpinan cabang pegadaian syariah cabang Kaligarang Semarang memperhatikan setiap peningkatan kinerja karyawannya. Sekecil apa pun hal positif atau peningkatan keterampilan yang telah diupayakan oleh karyawan. Pemberian apresiasi ini sangat penting untuk meningkatkan motivasi kerja mereka. Karena menurutnya jangan hanya menuntut karyawan meningkatkan keterampilan di bidangnya. Percuma saja jika meminta mereka belajar tetapi tidak ada yang memberi evaluasi terhadap implementasi dari hal yang telah dipelajari.

3) Membangun kepercayaan antara Anda dan karyawan

Kepercayaan adalah modal untuk hubungan kerja yang lebih baik. Bangun kepercayaan dengan mengutamakan kejujuran. Pimpinan cabang berusaha untuk tidak pernah

berbohong atau bergosip tentang karyawan yang kurang disukai kepada karyawan lain.

c). Atasan menjalin komunikasi

Untuk menjadikan komunikasi yang lebih efektif dengan para anggota tim yang melapor kepada pimpinan cabang pegadaian syariah Kaligarang Semarang, kmengambil sikap seperti :

- 1). Adil dan tidak pilih kasih.
- 2). Menghargai kinerja dan kerja keras bawahan.
- 3). Bersifat empati dan berusaha untuk memahami situasi-situasi dari pandangan-pandangan bawahan.
- 4). Sadar atas keadaan emosi bawahan.

Penggerakan dakwah merupakan inti dari kegiatan manajemen dakwah, karena dalam proses inilah semua aktivitas dakwah dilaksanakan, semua fungsi manajemen akan bersentuhan langsung dengan para pelaku dakwah. Disinilah pemimpin bertugas menggerakkan semua elemen organisasi untuk melakukan semua aktivitas-aktivitas dakwah yang telah direncanakan.

Dari pengertian diatas maka penulis memahami bahwa demi terwujudnya tujuan agar semua nasabah pegadaian syariah mengetahui akad

rahn dan produk-produk syariah, pegadaian syariah memberikan edukasi (dakwah) kepada nasabah melalui penjelasan dari karyawan pegadaian syariah.

Dalam hal ini karyawan pegadaian syariah adalah sebagai *da'I*. Agar seluruh karyawan memiliki kemampuan untuk menjelaskan produk syariah (non-riba) kepada nasabah, maka pihak pegadaian memberikan training tentang akad *rahn* dan produk-produk syariah sekaligus juga memberikan standar operasional pekerjaan (SOP) yang harus dilakukan oleh karyawan. SOP tersebut adalah sebagai rambu-rambu untuk karyawan dalam melakukan pekerjaannya. SOP tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Memberikan sapaan dan salam terhadap nasabah yang datang ke Pegadaian Syariah
 - b. Menanyakan keperluan
 - c. Menjelaskan produk yang diperlukan nasabah
 - d. Menerangkan persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah
 - e. Melakukan akad
4. Evaluasi Dakwah

Mengarahkan atau menyalurkan perilaku manusia kearah tujuan-tujuan (Terry dan Rue, 2000:

10) Fungsi *actuating* merupakan bagian dari proses kelompok atau organisasi yang tidak dapat dipisahkan. Adapun istilah yang dapat dikelompokkan ke dalam fungsi ini adalah *directing commanding, leading dan coordinating*. Penggerakan dakwah merupakan inti dari kegiatan manajemen dakwah, karena dalam proses inilah semua aktivitas dakwah dilaksanakan, semua fungsi manajemen akan bersentuhan langsung dengan para pelaku dakwah. Disinilah pemimpin bertugas menggerakkan semua elemen organisasi untuk melakukan semua aktivitas-aktivitas dakwah yang telah direncanakan.

Dari pengertian tersebut maka Pegadaian dalam melaksanakan SOP apabila ada karyawan yang tidak mematuhi SOP, maka dari kepala pimpinan cabang pegadaian syariah akan menegur karyawan tersebut. Jika sampai tiga kali karyawan tetap tidak mematuhi SOP maka karyawan tersebut akan di training kembali mengenai kedisiplinan dalam bekerja. Keberhasilan dari karyawan menjelaskan atau mengikuti SOP yang ada di pegadaian syariah bisa dilihat dari kenaikan jumlah nasabah dari tahun ke tahun.

B. Analisis SWOT Terhadap Faktor Pendukung Dan Faktor Penghambat Pelaksanaan Akad Rahn Di Pegadaian Syariah Cabang Kaligarang-Semarang Dalam Tinjauan Manajemen Dakwah

Hampir semua lembaga dalam pendekatannya banyak menggunakan kajian SWOT. Hal tersebut dilakukan oleh semua lembaga untuk mengkaji kekuatan dan kelemahannya pada lembaga tersebut, sebelum menentukan tujuan dan menggariskan tindakan pencapaian tujuan, yang merupakan konsekuensi logis yang perlu ditempuh perusahaan agar supaya lancar didalam operasionalnya. Proses penggunaan manajemen analisis SWOT menghendaki adanya suatu survei internal tentang Strengths (kekuatan) dan Weaknesses (klemahan) program, serta survei eksternal atas Opportunities (ancaman) dan Thterats (peluang/kesempatan).

1. Faktor Pendukung atau kekuatan (*Stenght*) Pelaksanaan Akad Rahn Di Pegadaian Syariah Cabang Kaligarang-Semarang
 - a). Dukungan mayoritas penduduk Indonesia yang beragama Islam.

Seperti halnya lembaga keuangan syariah

yang lain Perusahaan gadai syariah telah lama menjadi dambaan umat Islam di Semarang. Dukungan yang begitu kuat dari masyarakat agar terbentuknya pegadaian syariah sangat dipengaruhi oleh tingginya minat masyarakat tentang lembaga keuangan non riba dan juga kemudahan yang diberikan pihak pihak pegadaian syariah serta strategi promosi dari pegadaian syariah sendiri. Hal ini dapat dilihat dari setiap proses akad yang dilakukan di pegadaian syariah, pihak pegadaian syariah akan memberikan penjelasan tentang produk pegadaian syariah mereka dan tentang akad atau perjanjian dalam konsep syariah.

Masyarakat sangat menanggapi positif dengan adanya pegadaian syariah yang transaksinya sesuai dengan prinsip Islam. Hal ini berarti memberikan dampak positif terhadap masyarakat (khususnya Islam) karena mereka akan terhindar dari praktek bunga (riba). Dan riba itu sendiri dalam Islam tidak diperbolehkan.

- b). Dukungan dari lembaga keuangan Islam di seluruh dunia. Adanya pegadaian syariah yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam adalah sangat penting untuk menghindarkan umat Islam dari kemungkinan

terjerumus kepada yang haram.

c). Pelayanan prima terhadap nasabah.

Pegadaian Syariah Cabang Kaligarang Semarang selalu memberikan pelayanan prima kepada setiap nasabahnya serta selalu membina hubungan baik dengan nasabah. Dalam memberikan pelayanan kepada nasabah, Pegadaian Syariah Cabang Kaligarang Semarang menampilkan tampilan yang menarik, sopan-santun, ramah-tamah, adil dan cepat dengan etika yang baik sehingga nasabah puas dengan pelayanan yang diberikan.

d). Lokasi yang mudah dijangkau.

Letak Pegadaian Syariah Cabang Kaligarang Semarang yang berada di Jl Kaligarang No 30 Kelurahan Petompon Kec. Gajah mungkur, Semarang.

Dengan letak yang strategis ini, Pegadaian Syariah Cabang Kaligarang Semarang lebih efektif dan efisien dalam memasarkan produk-produknya, karena masyarakat bisa dengan mudah mengetahui keberadaan Pegadaian Syariah Cabang Kaligarang Semarang. Sehingga tidak menuntut kemungkinan masyarakat akan lebih mudah tertarik dan bergabung menjadi nasabahnya.

- e). Masyarakat mulai tertarik pada BMT yang sistem operasionalnya berbasis syariah.

Masyarakat mulai tertarik dengan lembaga keuangan syariah seperti pegadaian syariah ini karena masyarakat yakin bahwa suatu lembaga yang operasionalnya berbasis syar'i pasti akan lebih mendatangkan keamanan dan kenyamanan. Di tambah lagi tidak adanya unsur bunga pada transaksinya. Perhitungannya dengan cara bagi hasil dan landasan hukumnya yang berdasarkan kepada Al-Qur'an dan Sunnah Rasul sebagaimana hukum Islam.

- f). Pemberian pinjaman lunak *al-qardhul hassan* dan pinjaman *mudharabah* dengan sistem bagi hasil pada pegadaian syariah sangat sesuai dengan kebutuhan pembangunan.

Penyediaan pinjaman murah bebas bunga disebut *al-qardhul hassan* adalah jenis pinjaman lunak yang diperlukan masyarakat saat ini mengingat semakin tingginya tingkat bunga. Penyediaan pinjaman *mudharabah* mendorong terjalannya kebersamaan antara pegadaian dan nasabahnya dalam menghadapi risiko usaha dan

membagi keuntungan/kerugian secara adil. Pada pinjaman *mudharabah*, pegadaian syariah dengan sendirinya tidak akan membebani nasabahnya dengan biaya-biaya yang berada di luar jangkauannya. Nasabah hanya diwajibkan membagi hasil usahanya sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan sebelumnya. Bagi hasil kecil kalau keuntungan hasil usahanya kecil dan bagi hasil besar kalau hasil usahanya besar.

Investasi yang dilakukan nasabah pinjaman *mudharabah* tidak tergantung kepada tinggi rendahnya tingkat bunga karena tidak ada biaya uang (biaya bunga pinjaman) yang harus diperhitungkan. Pegadaian syariah bersifat mandiri dan tidak terpengaruh secara langsung oleh gejolak moneter baik dalam negeri maupun internasional karena kegiatan operasional bankini tidak menggunakan perangkat bunga.

2. Faktor Penghambat atau kelemahan (*Weakness*) Pelaksanaan Akad Rahn Di Pegadaian Syariah Cabang Kaligarang-Semarang
 - a). Berprasangka baik kepada semua nasabahnya dan berasumsi bahwa semua orang yang terlibat dalam

perjanjian bagi hasil adalah jujur dapat menjadi boomerang karena pegadaian syariah akan menjadi sasaran empuk bagi mereka yang beritikad tidak baik. Contoh: pinjaman *mudharabah* yang diberikan dengan sistem bagi hasil akan sangat bergantung kepada kejujuran dan itikan baik pada nasabahnya. Bisa saja terjadi nasabah melaporkan keadaan usaha yang tidak sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Misalnya suatu usaha yang untung dilaporkan rugi sehingga pegadaian tidak memperoleh bagian laba. Jadi dalam hal ini perlu adanya pengawasan dari pihak pegadaian syariah terhadap nasabah agar terhindar dari kecurangan yang mungkin saja dilakukan oleh pihak nasabah.

b). Tingkat persaingan tinggi.

Persaingan yang dihadapi Pegadaian Syariah Cabang Kaligarang-Semarang berasal dari sesama Pegadaian dan lembaga keuangan mikro lainnya maupun dengan bank umum yang memiliki unit usaha kecil atau cabang di daerah pedesaan. Maka dari itu pihak manajemen harus ekstra ketat dan lebih kreatif dalam memikat konsumen.

- c). Pengetahuan masyarakat masih minim tentang Pegadaian Syariah cabang Kaligarang-Semarang.

Pengetahuan masyarakat yang minim tentang Pegadaian Syariah adalah salah satu kendala yang besar. Hal ini diketahui ketika proses promosi ke masyarakat terutama pedagang pasar, masih terdapat masyarakat dan pedagang yang tidak mengetahui Pegadaian Syariah dengan transaksi sesuai syariat Islam dan produk-produknya, sehingga *marketer* harus bekerja keras menjelaskan secara detail tentang Pegadaian Syariah dan produk-produknya. Selain itu, masih banyak masyarakat yang menganggap sistem Pegadaian Syariah sama dengan Pegadaian Konvensional.

- d). Memerlukan perhitungan-perhitungan yang rumit terutama dalam menghitung biaya yang dibolehkan dan bagian laba nasabah yang kecil-kecil. Dengan demikian kemungkinan salah hitung setiap saat bisa terjadi sehingga diperlukan kecermatan yang lebih besar. Jadi untuk menghindari terjadinya kesalahan dalam perhitungan pegadaian syariah harus mempunyai pekerja atau karyawan yang kompeten dibidangnya. Dan juga harus selalu mengingatkan supaya lebih teliti agar terhindar dari kesalahan yang

dapat merugikan dari salah satu pihak, baik pihak pegadaian syariah ataupun dari pihak nasabah.

- e). Karena membawa misi bagi hasil yang adil, maka pegadaian syariah lebih banyak memerlukan tenaga-tenaga yang professional dan andal. Kekeliruan dalam menilai kelayakan proyek yang akan dibiayai dengan sistem bagi hasil mungkin akan membawa akibat yang lebih berat dari pada yang dihadapi dengan cara konvensional yang hasil pendapatannya sudah tetap dari bunga. Karena pendapatan dengan cara bagi hasil sangat bergantung dari hasil yang diperoleh dari proyek. Jadi apabila proyek mengalami kecurangan dalam melaporkan hasil usahanya maka berpengaruh juga terhadap bagi hasil. Untuk menghindari hal itu pegadaian syariah perlu berhati-hati dalam menilai kelayakan proyek yang akan dibiayai.
- f). Memerlukan adanya seperangkat peraturan dalam pelaksanaannya untuk pembinaan dan pengawasannya. Dalam pelaksanaan harus ada prosedur yang diikuti supaya pelaksanaan berjalan sesuai yang diharapkan atau sesuai dengan syariat Islam. Dalam hal ini juga memerlukan ketelitian dan kecermatan dalam mengawasi pelaksanaan supaya

tidak ada pihak yang dirugikan.

3. Peluang (*Opportunity*) Pelaksanaan Akad Rahn di Pegadaian Syariah Cabang Kaligarang-Semarang adalah :
 - a) Peluang atas pertimbangan kepercayaan agama

Peluang dari Pegadaian Syariah Bagaimana peluang dapat didirikannya pegadaian syariah dan kemungkinannya untuk tumbuh dan berkembang di Indonesia dapat dilihat dari pelbagai pertimbangan yang membentuk peluang-peluang dibawah ini :

Peluang karena pertimbangan kepercayaan agama Adalah merupakan hal yang nyata didalam masyarakat Indonesia khususnya yang beragama Islam, masih banyak yang menganggap bahwa menerima dan/atau membayar bunga adalah termasuk menghidup suburkan riba. Karena riba dalam agama Islam jelas-jelas dilarang maka masih banyak masyarakat Islam yang tidak mau memanfaatkan jasa pegadaian yang telah ada sekarang. Meningkatnya kesadaran beragama yang merupakan hasil pembangunan di sektor agama memperbanyak jumlah perorangan, yayasan-yayasan, pondok-pondok pesantren, sekolah-sekolah agama, masjid-masjid, baitul-mal, dan sebagainya yang belum memanfaatkan jasa pegadaian yang sudah ada. Sistem

pengenaan biaya uang / sewa modal dalam sistem pegadaian yang berlaku sekarang dikhawatirkan mengandung unsur-unsur yang tidak sejalan dengan syariah Islam, yaitu antara lain :

- Biaya ditetapkan dimuka secara pasti (fixed), dianggap mendahului takdir karena seolah-olah peminjam uang dipastikan akan memperoleh keuntungan sehingga mampu membayar pokok pinjaman dan bunganya pada waktu yang telah ditetapkan (lihat surat Luqman ayat 34).
- Biaya ditetapkan dalam bentuk prosentase (%) sehingga apabila dipadukan dengan unsur ketidakpastian yang dihadapi manusia, secara matematis dengan berjalannya waktu akan bisa menjadikan hutang berlipat ganda (lihat surat Al-Imran ayat 130).
- Memperdagangkan/menyewakan barang yang sama dan sejenis (misalnya rupiah dengan rupiah yang masih berlaku, dll) dengan memperoleh keuntungan/kelebihan kualitas dan kuantitas, hukumnya adalah riba (lihat terjemah Hadits Shahih Muslim oleh Ma'mur Daud, bab Riba no.1551 s/d 1567). Membayar hutang dengan lebih baik (yaitu diberikan tambahan) seperti

yang dicontohkan dalam Al-Hadits, harus ada dasar sukarela dan inisiatifnya harus datang dari yang punya hutang pada waktu jatuh tempo, bukan karena ditetapkan dimuka dan dalam jumlah yang pasti (fixed) (periksa terjemah Hadis Shahih Muslim oleh Ma'mur Daud, bab Riba no.1569 s/d 1572) Unsur-unsur yang dikhawatirkan tidak sejalan dengan syariat Islam tersebut diataslah yang ingin dihindari dalam mengelola pegadaian syariah.

- b) Adanya peluang ekonomi bagi berkembangnya pegadaian syariah.

Adanya peluang ekonomi dari berkembangnya pegadaian syariah Selama Pronas (dulu, Repelita) diperlukan pembiayaan pembangunan yang seluruhnya diperkirakan akan mencapai jumlah yang sangat besar. Dari jumlah tersebut diharapkan sebagian besar dapat disediakan dari tabungan dalam negeri dan dari dana luar negeri sebagai pelengkap saja. Dari tabungan dalam negeri diharapkan dapat dibentuk melalui tabungan pemerintah yang kemampuannya semakin kecil dibandingkan melalui tabungan masyarakat yang melalui sektor perbankan dan lembaga keuangan lainnya. Mengingat demikian

besarnya peranan yang diharapkan dari tabungan masyarakat melalui sektor perbankan maka perlu dicarikan berbagai jalan dan peluang untuk mengerahkan dana dari masyarakat. Pegadaian berfungsi mencairkan (dishoarding) simpanan-simpanan berupa perhiasan dan barang tidak produktif yang kemudian diinvestasikan melalui mekanisme pinjaman mudharabah. Adanya pegadaian syariah yang telah disesuaikan agar tidak menyimpang dari ketentuan yang berlaku akan memperkaya khasanah lembaga keuangan di Indonesia. Iklim baru ini akan menarik penanaman modal di sektor lembaga keuangan khususnya IDB dan pemodal dari negara-negara penghasil minyak di Timur Tengah. Konsep pegadaian syariah yang lebih mengutamakan kegiatan produksi dan perdagangan serta kebersamaan dalam hal investasi, menghadapi resiko usaha dan membagi hasil usaha, akan memberikan sumbangan yang besar kepada perekonomian Indonesia khususnya dalam menggiatkan investasi, penyediaan kesempatan kerja, dan pemerataan pendapatan.

Dari uraian diatas dapat diambil kesimpulan bahwa mengingat pegadaian syariah adalah sesuai

dengan prinsip-prinsip syariat Islam, maka perusahaan gadai dengan sistem ini akan mempunyai segmentasi dan pangsa pasar yang baik sekali di Indonesia. Dengan sedikit modifikasi dan disesuaikan dengan ketentuan umum yang berlaku, peluang untuk dapat dikembangkannya pegadaian syariah cukup besar.

4. Ancaman (*Threath*) gadai syariah adalah :
 - a) Dianggap adanya fanatisme agama.

Ancama dari Pegadaian Syariah Ancaman yang paling berbahaya ialah apabila keinginan akan adanya pegadaian syariah itu dianggap berkaitan dengan fanatisme agama. Akan ada pihak-pihak yang akan menghalangi berkembangnya pegadaian syariah ini semata-mata hanya karena tidak suka apabila umat Islam bangkit dari keterbelakangan ekonominya. Mereka tidak mau tahu bahwa pegadaian syariah itu jelas-jelas bermanfaat untuk semua orang tanpa pandang suku, agama, ras, dan adat istiadat. Isu primordial, eksklusivisme atau sara mungkin akan ilontarkan untuk mencegah berdirinya pegadaian syariah.

- b) Susahnya untuk menghilangkan mekanisme “bunga” yang sudah mengakar dan menguntungkan bagi sebagian kecil golongan umat Islam.

Ancaman berikutnya adalah dari mereka yang merasa terusik kenikmatannya mengeruk kekayaan rakyat Indonesia yang sebagian terbesar beragama Islam melalui sistem bunga yang sudah ada. Munculnya pegadaian syariah yang menuntut pemerataan pendapatan yang lebih adil akan dirasakan oleh mereka sebagai ancaman terhadap status quo yang telah dinikmati selama puluhan tahun. Isu tentang ketidakcocokan dengan sistem internasional berlaku di seluruh dunia mungkin akan dilontarkan untuk mencegah berkembangnya di tengah-tengah mereka pegadaiansyariah.