

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Penelitian Terdahulu**

Dalam penelitian ini, penulis juga mengambil beberapa rujukan dari penelitian-penelitian sebelumnya.

##### **2.1.1 Rachmad Hidayat ( 2009 )**

Judul penelitian yang dilakukan oleh Racmad Hidayat adalah “Pengaruh Kualitas Layanan, Kualitas Produk dan Nilai Nasabah Terhadap Kepuasan dan Loyalitas Nasabah Bank Mandiri”. Secara garis besar masalah yang ingin diteliti oleh Racmad Hidayat disini adalah apakah ada pengaruh antara kualitas layanan, kualitas produk dan nilai nasabah terhadap kepuasan dan loyalitas nasabah.

Kepuasan nasabah terhadap layanan memiliki dua hal pokok yang saling berkaitan erat yaitu harapan nasabah terhadap kualitas layanan serta persepsi nasabah terhadap kualitas layanan. Rachmad mengungkapkan bahwa kepuasan nasabah harus disertai dengan loyalitas nasabah. Kepuasan nasabah menyangkut apa yang diungkapkan nasabah tentang persepsi dan harapannya terhadap layanan perbankan yang diperoleh dari bank. Sedangkan loyalitas berkaitan dengan apa yang dilakukan nasabah setelah berinteraksi dalam suatu proses layanan perbankan.

Penelitian ini termasuk penelitian eksplanatori yaitu suatu penelitian untuk mencari dan menjelaskan hubungan kausal antar variabel melalui pengujian

hipotesis ( Nazir, 1988:99 dalam Rachmad Hidayat ). Teknik pengambilan sampel menggunakan teknik *probability sampling* dengan teknik *systematic random sampling*. Menggunakan analisis *structural equation modeling* dalam menganalisis kuesionernya.

Kesimpulannya adalah terdapat pengaruh positif antara kualitas produk, kualitas layanan dan nilai bagi nasabah terhadap kepuasan nasabah. Kualitas layanan dan kualitas produk tidak berpengaruh positif terhadap loyalitas nasabah, namun akan berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas nasabah dengan diantarai oleh kepuasan nasabah dan yang terakhir bahwa nilai bagi nasabah serta kepuasan nasabah akan berpengaruh positif terhadap loyalitas nasabah.

Persamaannya dengan penelitian yang saat ini sedang dilakukan adalah bahwa persepsi sangatlah dipengaruhi oleh layanan dan kualitas produk yang ada dalam sebuah bank. Hal ini sebanding dengan penelitian kali ini dimana munculnya sebuah persepsi diakibatkan karena seorang nasabah mengalami sebuah situasi dan timbal balik dari sebuah peristiwa. Kaitannya dalam penelitian ini adalah praktek akad *Rahn* emas. Persepsi tersebut akan memunculkan sebuah harapan atau motivasi terhadap produk yang ada dalam sebuah bank.

Perbedaannya, Racmad Hidayat ingin mengetahui bagaimana pengaruh kualitas layanan dan produk terhadap loyalitas pelanggan. Sedangkan penelitian yang saat ini dilakukan lebih mengarah kepada bagaimana persepsi nasabah terhadap layanan dari suatu produk yang dipilihnya.

### 2.1.2 Wakhyudin dan Sasli Rais ( 2009 )

Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Wakhyudin dan Sasli Rais yang berjudul “ Pengembangan Pegadaian Syari’ah di Indonesia Dengan Analisis SWOT ”. Mereka melihat bahwa perkembangan pegadaian syari’ah di Inonesia telah menunjukkan kemajuan yang sangat cepat, namun bagaimana perkembangan tersebut tetap perlu terus dipantau. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah analisis kualitatif dengan menggunakan analisis SWOT ( *strength, weakness, opportunity, threat* ).

Kesimpulan dari penelitian yang dilakukan oleh Wakhyudin dan Sasli Rais adalah kekuatan dari Pegadaian Syari’ah merupakan organisasi yang saat ini memiliki jumlah anggota yang sangat besar, namun hal ini menjadi kelemahan bahwa dengan anggota yang besar menurunkan tingkat efektifitas koordinasi dan komunikasi antar anggota. Lalu peluangnya adalah konsumen atau calon nasabah masih cukup lebar, sedangkan tantangannya adanya masyarakat yang membuka ‘gadai’ swasta dengan memberikan kemudahan untuk semua jenis barang gadai sehingga keberadaannya terus berkembang meskipun masih illegal.

Persamaannya sama - sama membahas tentang perkembangan Pegadaian Syari’ah atau dalam perbankan syari’ah lebih dikenal sebagai *Rahn*. Sedangkan perbedaannya adalah penelitian yang dilakukan oleh Wakhyudin dan Sasli Rais lebih kepada perkembangan Pegadaian Syari’ah secara umum bukan dalam praktek di Perbankan Syari’ah, serta tidak membahas bagaimana persepsi dan motivasi nasabah terhadap pegadaian syari’ah.

### 2.1.3 Alida Palilati ( 2007 )

“ Pengaruh Nilai Pelanggan, Kepuasan Terhadap Loyalitas Nasabah Tabungan Perbankan Di Sulawesi Selatan ”. Dalam penelitian ini Alida Palilati ingin mengangkat masalah bagaimana nilai pelanggan yang terdiri dari : harga, produk, pelayanan, orang, citra perusahaan serta profesionalisme staf dan hadiah serta kepuasan pelanggan dapat mempengaruhi loyalitas nasabah.

Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kausal yang menjelaskan hubungan kausal antar variabel serta menentukan pola hubungan sebab akibat dari variabel independen ( Nilai : tingkat suku bunga, transaksi, pemindah bukuan, multiguna, kemudahan, kecepatan, profesionalisme, kenyamanan, informasi, hubungan, hadiah dan citra ) terhadap variabel dependennya ( Loyalitas : komitmen untuk beli produk perusahaan, memberikan rekomendasi kepada orang lain, menceritakan hal positif, kesediaan menerima bunga rendah ). Untuk teknik analisis data menggunakan indikator validitas model, antara lain RMSEA, GFI, AGFI, CFI.

Kesimpulan dari penelitian ini bahwa ternyata rata-rata tingkat kepuasan untuk nasabah berada di bawah harapan yang diinginkan oleh nasabah, namun ketidakpuasan itu masih berada dalam batas-batas toleransi. Serta faktor yang mempunyai pengaruh terbesar terhadap tingkat kepuasan adalah profesionalisme staff dalam melakukan tugasnya.

Persamaan antara penelitian yang dilakukan oleh Alida Palilati dengan penelitian kali ini yaitu meneliti bagaimana produk yang dimiliki oleh bank mampu memberikan persepsi positif dan motivasi untuk menggunakannya

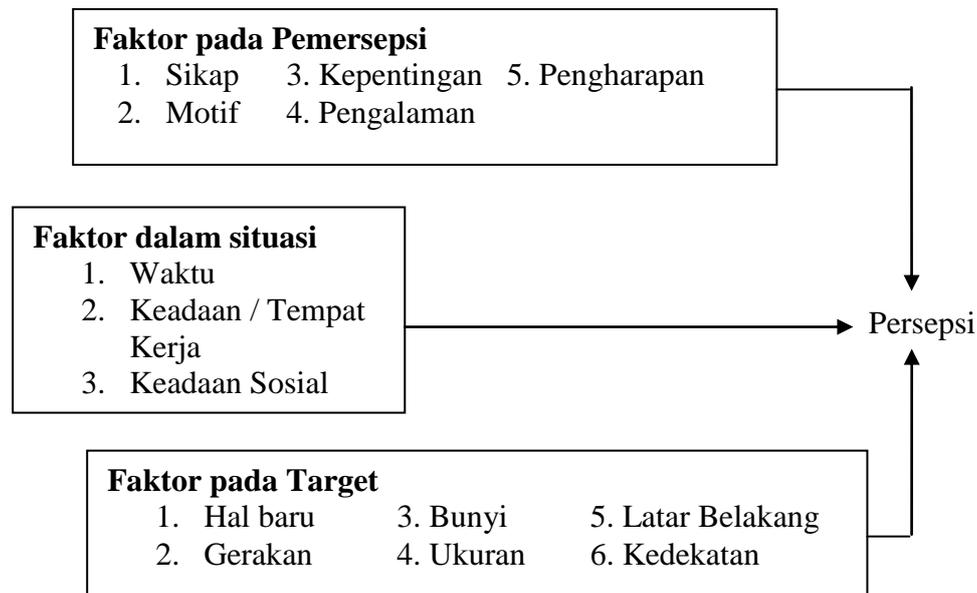
kembali. Sedangkan perbedaannya adalah tidak ada variabel independen dan dependen dalam penelitian kali ini. Hanya mengulas bagaimana persepsi dan motivasi nasabah terhadap salah satu produk yang ditawarkan oleh bank.

## **2.2 Landasan Teori**

### **2.2.1 Persepsi**

Menurut Arfan Ikhsan Lubis dalam bukunya Akuntansi Keperilakuan, persepsi adalah bagaimana orang-orang melihat atau menginterpretasikan peristiwa, objek, serta manusia. Dan proses dimana seseorang memilih, berusaha dan menginterpretasikan rangsangan ke dalam suatu gambaran yang terpadu dan penuh arti. Persepsi merupakan objek atau hubungan yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan dimana di dalamnya terdapat faktor personal dan situasional. ( Arfan Ikhsan Lubis, 2004 : 93 )

Secara implisit, Robins ( 1996 ) dalam Arfan Ikhsan Lubis mengatakan bahwa persepsi suatu individu terhadap objek sangat mungkin memiliki perbedaan dengan persepsi individu lain terhadap objek yang sama. Arfan Ikhsan Lubis mencoba menggambarkan faktor-faktor yang memengaruhi persepsi.



Gambar 2.1

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi  
Sumber : Arfan Ikhsan Lubis 2004 hal. 92

Hal lain yang dapat mempengaruhi persepsi adalah rangsangan fisik dan kecenderungan individu. Rangsangan fisik meliputi perasaan seperti penglihatan ataupun emosi. Sedangkan kecenderungan individu meliputi alasan, kebutuhan, sikap, pelajaran masa lalu dan harapan. Lalu muncul adanya suatu pilihan untuk memilih suatu hal yang terdapat di lingkungan sekitar. Ini juga merupakan salah satu faktor yang muncul dari sekian banyak faktor yang memengaruhi persepsi individu.

Persepsi pada hakikatnya adalah proses kognitif yang dialami oleh setiap orang di dalam memahami informasi tentang lingkungannya, baik lewat penglihatan, pendengaran, penghayatan, perasaan dan penciuman. ( Miftah Thoha, 2009:141 ). Sedangkan Kamus Besar Bahasa Indonesia ( 1995 ) mendefinisikan

persepsi sebagai tanggapan ( penerimaan ) langsung dari sesuatu atau proses seseorang mengetahui beberapa hal melalui pancaindra.

Menurut Luthans dalam buku karya Miftah Thoha yang berjudul "Perilaku Organisasi Konsep Dasar dan Aplikasinya", menyebutkan bahwa proses persepsi meliputi suatu interaksi yang sulit dari kegiatan seleksi, penyusunan dan penafsiran. Walaupun persepsi sangat tergantung pada penginderaan data, proses kognitif mampu menyaring, menyederhanakan atau mengubah secara sempurna.

Faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan persepsi seseorang seperti yang dikutip dalam buku karya Mitfah Thoha antara lain:

#### 1. Psikologi

Keadaan psikologi sangat mempengaruhi persepsi tiap -tiap individu. Individu yang sedang dalam kondisi psikologi baik akan lebih mudah untuk memahami dan menangkap apa yang ada di sekitarnya. Sejelasa apapun kita mencoba untuk menjelaskan atau mengungkapkan sesuatu kepada individu yang sedang tidak dalam kondisi psikologi yang baik maka hal tersebut akan ditangkap setengah-setengah bahkan mungkin tidak berdampak apapun terhadap persepsi awal yang mereka miliki.

#### 2. Famili

Faktor yang kedua adalah famili atau faktor keluarga. Hal ini karena keluarga merupakan bagian terdekat dan sangat mempengaruhi bagi tiap-tiap individu. Dimisalkan dalam penelitian ini jika seorang ibu melakukan transaksi akad *Rahn* emas, lalu sang anak juga melakukan hal yang sama pada bank yang

sama. Maka kemungkinan besar bahwa persepsi yang dimiliki oleh sang ibu dan anak ini akan sama.

### 3. Kebudayaan

Kebudayaan dan lingkungan masyarakat juga merupakan faktor yang berpengaruh terhadap perbedaan sikap, nilai dan cara seseorang memandang dan memahami lingkungan sekitar. Dimana hal itu akan turut mempengaruhi persepsi mereka.

Persepsi yang dimiliki oleh tiap individu tidak serta merta muncul begitu saja. Ada beberapa proses yang dilalui, yang pertama adalah munculnya sebuah stimulus atau lebih dikenal sebagai sebuah situasi. Saat individu dihadapkan dalam sebuah situasi, hal inilah yang pertama kali merangsang penginderaan kita secara langsung. Baik berupa bentuk lingkungan sosiokultur maupun fisik secara menyeluruh.

Proses yang kedua adalah registrasi dan interpretasi. Registrasi yaitu dimana seluruh gejala yang kita alami atau kita lihat mulai mempengaruhi penginderaan kita. Kita dapat melihat ataupun mendengar informasi yang nantinya akan memunculkan sebuah persepsi. Interpretasi adalah hal yang penting, dimana saat seseorang mendapat informasi yang sama akan muncul interpretasi yang berbeda dari orang yang lainnya.

Yang terakhir adalah umpan balik, yaitu bagaimana seseorang memberikan respon terhadap yang lainnya yang terkait dengan situasi yang sedang mereka alami. Umpan balik akan memunculkan persepsi yang berbeda

kepada masing-masing orang. Ada respon negatif maupun positif, dan hal ini tergantung pada bagaimana cara pendalaman, motivasi dan kepribadian seseorang.

Ada berbagai faktor dari luar yang memengaruhi proses seleksi persepsi. Jika dihubungkan dengan judul penelitian ini beberapa faktornya yaitu : intensitas, keberlawanan, pengulangan dan gerakan. Intensitas dan pengulangan sebenarnya hampir sama, dicontohkan bahwa seorang nasabah sudah sering melakukan transaksi akad *Rahn* emas di BPRS Bhakti Sumekar. Ia jauh lebih mengerti dan memiliki persepsi yang lebih banyak dan mendalam dibandingkan dengan nasabah lain yang tidak seaktif dirinya.

Faktor lainnya adalah keberlawanan, hal ini sama halnya dengan umpan balik. Nasabah akan mengerti apa yang akan terjadi selanjutnya dengan situasi yang sudah sering mereka hadapi. Yang terakhir adalah gerakan atau *moving*. Nasabah akan memiliki persepsi yang lebih terhadap pihak bank yang selalu cekatan, *care*, tanggap terhadap mereka dibandingkan dengan bank yang mengabaikan keberadaan mereka.

### **2.2.2 Motivasi**

Motivasi menurut Arfan Ikhsan Lubis adalah proses yang dimulai dengan definisi fisiologis atau psikologis yang menggerakkan perilaku atau dorongan yang ditujukan untuk tujuan intensif. Sedangkan menurut Richard L. Daft motivasi merujuk pada kekuatan internal dan eksternal seseorang yang membangkitkan antusiasme dan perlawanan untuk melakukan serangkaian tindakan tertentu.

Perilaku seseorang menurut Fred Luthans merupakan interaksi dari suatu lingkaran yang di dalamnya terdapat motivasi dan tujuan. Unsur-unsur yang terdapat di dalamnya terdiri dari kebutuhan, dorongan dan tujuan. Nasabah yang melakukan transaksi gadai pasti didasari oleh kebutuhan - kebutuhan yang dimana akan berbeda di setiap nasabahnya. Adapun motivasi ini bergantung pada motivasi yang muncul dari dalam diri pribadi itu sendiri. Sehingga nantinya akan muncul dorongan yang menyebabkan mengapa seorang nasabah berusaha untuk memenuhi kebutuhannya.

Beberapa teori motivasi yang coba untuk penulis ungkapkan disini antara lain :

### **1. Teori kebutuhan**

Teori ini lebih dikenal dengan teori Maslow. Maslow mencoba mengungkapkan ada 5 tipe kebutuhan yang biasanya mendasari motivasi manusia.

**Kebutuhan fisiologis**, merupakan kebutuhan fisik manusia paling dasar. Bisa disebut dengan kebutuhan primer, misalnya kebutuhan akan makan, minum, tempat tinggal dan lainnya.

**Kebutuhan keamanan**, merupakan kebutuhan manusia akan rasa aman, terlindungi dari ancaman dan bahaya.

**Kebutuhan sosial / kepemilikan**, merupakan kebutuhan akan rasa cinta dan kasih sayang serta penerimaan dari lingkungan dan orang-orang sekitar.

**Kebutuhan penghargaan,** merupakan kebutuhan manusia untuk mendapatkan sebuah apresiasi, prestasi, pengakuan ataupun perhatian dari pihak luar.

**Kebutuhan aktualisasi diri,** merupakan tingkat kebutuhan tertinggi. Dimana seseorang akan mengembangkan potensi yang ada dalam diri mereka secara maksimal.

## 2. Teori dua faktor

Teori ini dipopulerkan oleh Herzberg, menurut Herzberg ada dua faktor yang memberikan kontribusi terhadap perilaku seseorang. Faktornya antara lain higiene dan motivator. Faktor higiene, merupakan faktor-faktor yang menyebabkan hadirnya kepuasan atau ketidakpuasan. Faktor yang kedua adalah motivator, jika kondisi atau faktor tersebut tidak ada maka akan menyebabkan terjadinya ketidakpuasan.

## 3. Teori ERG

Clayton Alderfer menganggap bahwa kebutuhan manusia tersusun dalam beberapa hierarki.

*Existence needs.* Merupakan kebutuhan akan kesejahteraan fisik.

*Relatedness needs.* Merupakan kebutuhan akan hubungan sosial antar sesama.

*Growth needs.* Kebutuhan akan perkembangan potensi manusia dan keinginan untuk berkompetensi.

## 4. Teori kebutuhan yang didapat

Ada tiga jenis kebutuhan seperti yang diungkapkan oleh McClelland. Ketiga jenis kebutuhan inilah yang mendorong dan memotivasi seseorang. Yaitu :

kebutuhan akan pencapaian atau prestasi, kebutuhan akan afiliasi, kebutuhan akan kekuasaan.

#### **5. Teori X dan Y**

Ditemukan oleh Douglas McGregor, menyimpulkan manusia memiliki dasar negatif yang diberi tanda X dan dasar positif yang diberi tanda Y. Ia menyimpulkan bahwa pandangan seseorang mengenai kodrat manusia didasarkan pada pengelompokan pengandaian - pengandaian tertentu.

#### **6. Teori keadilan**

Sebenarnya teori keadilan ini juga bisa mengarah kepada persepsi seseorang. J. Stacy Adams mengungkapkan bahwa ketidakadilan yang mereka terima dari sebuah keadaan, atau ketidakadilan yang mereka terima dari perilaku seseorang di sekitarnya akan memunculkan persepsi dan motivasi yang berlainan.

#### **7. Teori harapan**

Tidak hanya lingkungan ataupun perilaku orang disekitar yang memengaruhi motivasi. Namun harapan - harapan dan ekspektasi yang muncul dari dalam diri seseorang akan memunculkan motivasi untuk melakukan suatu hal yang sesuai dengan harapannya.

Motivasi nasabah dalam menggunakan *Rahn* emas ini terdiri dari berbagai macam alasan. Diatas telah diutarakan berbagai macam teori - teori dasar terkait dengan motivasi yang mempengaruhi perilaku manusia. Adapun apa saja motivasi nasabah tersebut nantinya akan dijelaskan dan diutarakan lebih lanjut dalam bab pembahasan.

### 2.2.3 Definisi, asas, fungsi bank syari'ah

Pasal 1 undang - undang No. 21 tahun 2008 menyebutkan bahwa bank adalah badan usaha yang menghimpun dana masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk - bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Berdasarkan pasal 2 undang - undang No. 21 tahun 2008 disebutkan bahwa perbankan syari'ah dalam melakukan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syari'ah, demokrasi ekonomi dan prinsip kehati - hatian.

Bank syari'ah adalah bank yang menjalankan seluruh kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syari'ah dan berpegang pada hukum Islam. Bank syari'ah terbagi atas Bank Umum Syari'ah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS). BPRS adalah bank syari'ah yang melaksanakan kegiatan usahanya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Baik BUS maupun BPRS sama-sama bertujuan untuk menunjang pembangunan nasional yang adil, memiliki asas kebersamaan dan pemerataan kesejahteraan masyarakat luas.

Adapun fungsi bank syari'ah menurut pasal 4 undang - undang No. 21 tahun 2008 yaitu menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat. Tujuan tersebut dibagi menjadi 4 fungsi utama, yaitu :

#### 1. Fungsi manajer investasi

Maksud dari fungsi ini bahwa pihak bank merupakan pihak yang memiliki dana, dimana dana tersebut nantinya akan disalurkan kepada pihak yang membutuhkan dana. Sehingga penghimpunan dana ini akan menghasilkan

keuntungan yang nanti akan dibagi hasilkan antara pihak bank dan nasabah. Fungsi ini dapat terlihat dalam sistem mudharabah.

## 2. Fungsi investor

Bank syari'ah bertindak sebagai investor yang menginvestasikan dananya kepada pihak yang produktif yang tentu saja memiliki resiko yang minim serta tidak melanggar aturan syari'ah. Beberapa contoh investasi yang sesuai dengan syari'ah, diantaranya : akad jual beli ( murabahah, salam, istishna' ), akad investasi ( mudharabah, musyarakah ), akad sewa - menyewa ( ijarah, ijarah muntahiya bittamlik ).

## 3. Fungsi sosial

Fungsi sosial ini berkaitan dengan bagaimana peranan bank syari'ah sebagai lembaga keuangan yang berpedoman dengan aturan - aturan syari'ah turut memperhatikan lingkungan sekitar. Dalam Islam dikenal adanya zakat, infak, sadaqah dan wakaf ( ZISWAF ) yang wajib diberikan kepada kaum - kaum yang membutuhkan. Disini bank menjadi lembaga yang menghimpun dana ZISWAF yang berasal dari karyawan bank, masyarakat dan investor untuk kemudian disalurkan.

## 4. Fungsi jasa keuangan

Fungsi ini tidak jauh berbeda dengan fungsi bank konvensional pada umumnya. Contohnya *letter of credit*, kliring, inkaso, transfer dan lainnya. Namun yang perlu diperhatikan dalam memperlakukakannya harus tetap sesuai dengan prinsip syari'ah.

### 2.2.4 Jenis-jenis akad

Akad atau sering kita kenal dengan kontrak ataupun perjanjian erat kaitannya dengan kesepakatan atau perjanjian saat kita melakukan berbagai transaksi di bank, baik bank konvensional maupun bank syariah. Dalam praktek perbankan syariah dikenal dua jenis akad yaitu :

1. **Tabarru'**, dalam akad ini hanya dimaksudkan untuk menolong sesama tanpa mengharapkan adanya laba. Sehingga semata - mata hanya mengharap ridha Allah SWT. Namun pihak bank dalam hal ini BPRS Bhakti Sumekar boleh meminta biaya administrasi guna menutup biaya - biaya yang memang seharusnya menjadi tanggungan nasabah. Contoh dari akad ini adalah :

#### **Hibah**

Pemilikan sesuatu pada masa hidup tanpa meminta ganti. Ada beberapa syarat sahnya suatu hibah : sang pemberi hibah sudah dipastikan bisa dan mampu dalam mengelola keuangannya, barang yang dihibahkan jelas wujudnya serta sah menjadi barang yang dihibahkan jika sudah berada di tangan sang penerima.

#### **Ibra**

Menurut susunan kata berarti melepaskan, mengikhlaskan dan menjauhkan dari sesuatu. Namun beberapa madzab dari ahli fikih menyebutkan bahwa ibra ini adalah pengguguran piutang.

#### **Wakalah**

Artinya memberikan kekuasaan pada orang lain dalam menyelesaikan urusannya. Jika dicontohkan dalam praktek bank, yaitu nasabah mempercayai

bank sebagai pihak perantara bagi mereka untuk tempat pembayaran listrik, telepon dan sejenisnya.

### ***Kafalah***

Pemberian jaminan dari satu pihak kepada pihak lain dimana pemberi jaminan bertanggung jawab atas pembayaran utang yang menjadi hak penerima jaminan. Artinya mengalihkan tanggung jawab seseorang kepada pihak lain yang menjadi penjaminnya.

### ***Hawalah***

Perpindahan hak atau kewajiban yang dilakukan oleh seseorang yang sudah tidak sanggup menanggung hutangnya. Dimana ia akan melakukan pengalihan kepada pihak lain yang sanggup membayarnya.

### ***Rahn***

Menahan sejumlah harta sebagai jaminan untuk mendapatkan pinjaman yang diinginkannya, namun barang tersebut dapat diambil kembali setelah terpenuhinya pinjaman pada pihak bank. Untuk lebih jelasnya akan dijelaskan pada pembahasan berikutnya.

### ***Qard al qardul hasan***

Dalam akad ini, pihak bank bertindak sebagai kreditor yang memberi pinjaman pada nasabah. Yang nantinya nasabah diwajibkan untuk mengembalikan pinjaman tersebut dalam jumlah yang sama dengan pinjaman yang mereka ajukan. *Qard al qardul hasan* ini lebih kepada kewajiban semata.

### ***Wadi'ah ( Trustee Depository )***

Menitipkan barang atau harta pada pihak lain. Pihak yang menerima titipan harus bertanggung jawab atas barang yang dititipkan kepadanya.

2. ***Tijari atau tijarah***, berbeda dengan akad *tabarru'* yang tidak berorientasi pada laba. Akad *tijari* ini memperbolehkan seluruh pihak yang melakukan akad ini untuk memperoleh keuntungan. Ada berbagai macam contoh dari akad ini yaitu :

#### ***Murabahah***

Merupakan akad jual beli antara bank selaku penyedia barang dengan nasabah yang memesan barang. Dalam jual beli ini pihak bank memperoleh keuntungan yang telah disepakatai dengan nasabah. Selain itu *murabahah* juga merupakan jasa pembiayaan oleh bank melalui transaksi jual beli kepada nasabah dengan sistem mencicil.

#### ***Mudharabah***

Perjanjian antara pihak penyedia dan dengan pihak pengelola dana. Keuntungan dari akad *mudharabah* akan dibagi hasilkan antara pihak pemilik dana dengan pihak pengelola dana. *Mudharabah* dibagi menjadi dua, *mudharabah muthlaqah* artinya tidak ada batasan ( jenis usaha, waktu, cakupan bisnis ) dalam melakukan kerja sama antara kedua belah pihak. Lalu yang kedua *mudharabah muqayyadah* yang merupakan kebalikan dari *mudharabah muthlaqah*.

### ***Ijarah***

Akad sewa menyewa, terdapat unsur penting dalam pembiayaan *ijarah* yakni adanya manfaat pada barang atau jasa yang disewakan serta adanya nilai yang disepakati dalam akad ini.

### ***Ijarah muntahiya bittamlik***

Transaksi dalam akad ini merupakan perpaduan antara akad jual beli dengan akad sewa-menyewa yang diakhiri dengan kepemilikan barang ditangan penyewa.

### ***Salam, Ba'i***

*Salam* adalah akad atau penjualan sesuatu yang disepakati dalam tempo yang ditangguhkan namun pembayarannya disegerakan. Sedangkan *Ba'i* adalah pembiayaan yang berkaitan dengan jual beli barang dimana pembayaran dilakukan di awal atas dasar keuntungan.

### ***Istishna***

Akad jual beli dimana barang dipesan terlebih dahulu dengan kriteria yang jelas. Pembayaran atas jual beli ini bisa dilakukan di awal, tengah atau akhir saat barang yang dipesan sudah diterima oleh pembeli.

### ***Musyarakah***

Akad kerja sama antara dua pihak atau lebih dimana mereka sama - sama memiliki kontribusi dana yang nantinya digunakan untuk kegiatan usaha. Keuntungan maupun kerugian akan menjadi tanggungan bersama sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

***Sharf***

Akad ini merupakan akad jual beli antar mata uang, biasanya secara umum bisa dilihat di bank - bank devisa maupun *money changer*.

***Muzara'ah***

Akad kerja sama terkait dengan pengelolaan tanah pertanian antara pemilik lahan dengan penggarap lahan. Pemilik lahan memperbolehkan penggarap untuk menanamkan dan mengelola lahannya dengan imbalan berupa persentase dari hasil panen.

***Mukhabarah***

Sama dengan akad *muzara'ah* namun perbedaannya adalah bahwa dalam *mukhabarah* ini benih berasal dari sang penggarap, sedangkan pada *muzara'ah* benihnya berasal dari si pemilik lahan.

**Barter**

Istilah ini sudah sering kita dengar, sejak jaman dahulu sebelum munculnya uang kita melakukan jual beli dengan cara barter ini. Barter adalah pemberian secara sukarela atas barang atau jasa yang nantinya akan ditukarkan dengan barang atau jasa yang sifatnya berlainan.

**2.2.5 Rahn emas**

*Rahn* yaitu menahan barang sebagai jaminan atas utang atau pinjaman, dalam pembahasan kali ini barang yang menjadi jaminan adalah emas. Akad *Rahn* bertujuan agar pemberi pinjaman lebih memercayai pihak yang berutang. Pemeliharaan dan penyimpanan barang gadai hakekatnya adalah kewajiban pihak yang menggadaikan ( *rahin* atau nasabah ), namun dapat juga dilakukan oleh

pihak yang menerima barang gadai ( *murtahin* atau bank ) dan biayanya ditanggung *rahin*. Untuk barang gadai berupa emas, tidak ada biaya pemeliharaan hanya ada biaya penyimpanan.

Pada saat jatuh tempo, pihak nasabah wajib untuk melunasi utangnya, jika ia tidak dapat melunasinya maka barang gadaian tersebut akan dijual. Hasil penjualan bersih tersebut nantinya akan digunakan untuk melunasi utang dan biaya pemeliharaan yang terutang. Apabila terdapat selisih lebih antara hasil penjualan bersih dengan jumlah terutang, maka selisih tersebut akan diserahkan kepada nasabah. Namun jika terjadi kekurangan maka kekurangan tersebut wajib ditanggung oleh pihak yang berutang.

Ada beberapa faktor mengapa emas dipilih menjadi barang jaminan. Yang pertama karena banyak masyarakat menggunakan emas sebagai alat lindung nilai, maksudnya adalah jika seseorang memiliki pendapatan maka mereka cenderung untuk menginvestasikannya dalam bentuk emas. Oleh karena itu mengapa emas layak dijadikan jaminan barang gadai? Yaitu karena emas lebih terjamin dibanding aset lainnya, dalam hal ini kaitannya dengan keaslian emas yang mudah diketahui.

Faktor kedua ialah karena dari sisi keamanan emas lebih mudah untuk disimpan daripada aset lain yang lebih besar seperti mobil dan sebagainya. Selanjutnya ialah karena emas lebih likuid yang berarti mudah dicairkan dalam bentuk uang dalam waktu yang relatif lebih singkat dibandingkan dengan aset lain. Terakhir, yang tidak kalah penting juga ialah karena adanya apresiasi terhadap

nilai emas dari waktu ke waktu. Nilai emas tiap tahun naik secara signifikan baik terhadap rupiah maupun terhadap dolar.

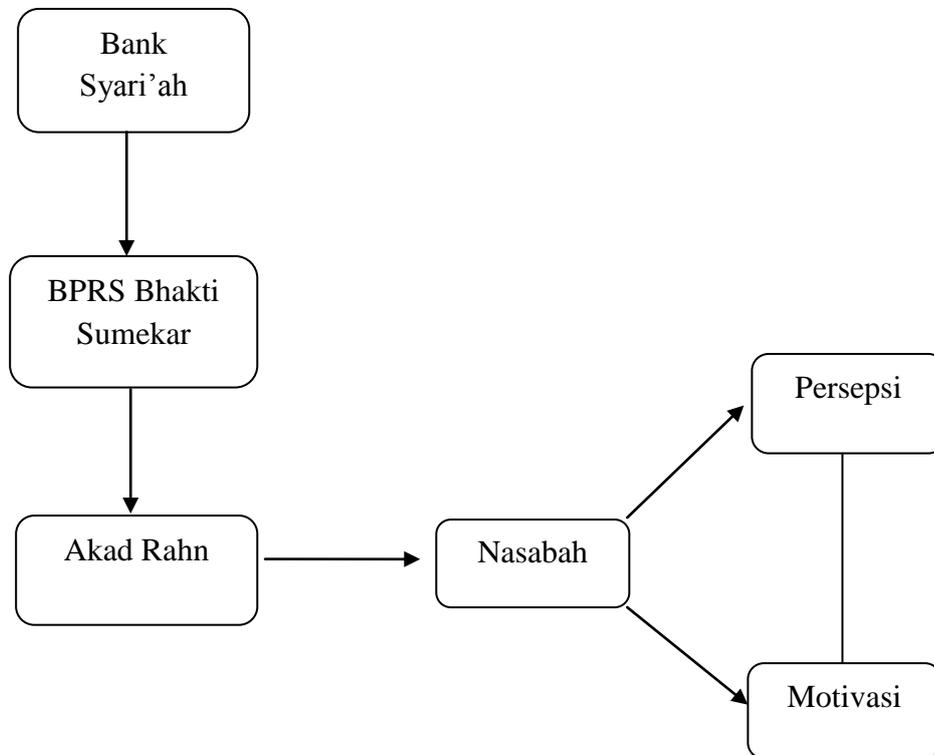
Adapun dasar hukum *Rahn* yaitu :

- 1 . Al - Baqarah ayat 283 “ Jika kamu dalam perjalanan ( dan bermuamalah tidak secara tunai ), sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang oleh yang berpiutang ”
- 2 . Hadits riwayat Bukhari dan Muslim “ Sesungguhnya Rasulullah s.a.w. pernah membelimakanan dengan berutang dari seorang Yahudi, dan Nabi menggadaikan sebuah baju besi kepadanya ”
- 3 .Hadits riwayat Al - Syafi’i al - Daraquthni dan Ibnu Majah " Tidak terlepas kepemilikan barang gadai dari pemilik yang menggadaikannya.Ia memperoleh manfaat dan menanggung resikonya. "
- 4 HR. Jamaah kecuali Muslim dan Al Nasa’i :

Tanggungan ( kendaraan ) yang digadaikan boleh dinaiki dengan menanggung biayanya dan binatang ternak yang digadaikan dapat diperah susunya dengan menanggung biayanya. Orang yang menggunakan kendaraan dan pemerah susu tersebut wajib menanggung biaya perawatan dan pemeliharaan

5. Fatwa DSN MUI No: 25/DSN-MUI/III/2002, tentang *rahn*
6. Fatwa DSN MUI No: 26/DSN-MUI/III/2002, tentang *rahn* emas

### 2.3 Kerangka Pemikiran



Gambar 2.2  
Kerangka Pemikiran

### 2.4 Proposisi

1. Para nasabah memiliki persepsi positif yang berbeda - beda sesuai dengan timbal balik yang mereka terima dari pihak BPRS Bhakti Sumekar terkait dengan transaksi akad *Rahn* emas yang mereka lakukan.
2. Berbagai motivasi positif muncul akibat adanya dorongan secara internal maupun eksternal pada nasabah saat melakukan akad *Rahn* emas di BPRS Bhakti Sumekar.