

ANALISIS IMPLEMENTASI PRODUK GADAI EMAS DI BANK SYARIAH UNTUK KEBERLANGSUNGAN USAHA (STUDI PADA BSI KFO LIMBUNG)

Faqih Makarim¹, Ambo Asse², Sitti Fatimah³, Supriadi⁴, Nasrullah Bin Sapa⁵

Program Studi Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, Sulawesi Selatan

E-mail: *faqihmakarim528@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis implementasi produk gadai emas di bank syariah untuk keberlangsungan usaha (studi pada BSI KFO Limbung). Fokus penelitian mencakup tiga aspek utama: (1) Bagaimana implementasi gadai emas di KFO BSI, (2) Bagaimana faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi keberlangsungan usaha produk gadai emas di KFO BSI Limbung, (3) Bagaimana strategi yang dapat dilakukan oleh KFO BSI Limbung untuk meningkatkan margin keuntungan dari produk gadai emas dan menjaga keberlangsungan usaha tersebut. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam kepada pihak bank. Penelitian ini menganalisis implementasi dan keberlangsungan usaha produk gadai emas di BSI KFO Limbung berdasarkan wawancara dengan Kepala KFO dan teller. Hasil menunjukkan bahwa implementasi gadai emas mengikuti ketentuan pusat dengan akad *Rahn*, *Ijarah* (atau *Ujroh & Qardh*), serta pendekatan penagihan persuasif tanpa denda. Tingkat keuntungan produk gadai emas dinilai tinggi karena risiko rendah dan kemudahan eksekusi jaminan, berbeda dengan konsep keuntungan syariah yang berasal dari biaya pemeliharaan (*mu'nah*) dan administrasi. Faktor yang mempengaruhi keberlangsungan usaha meliputi kebutuhan dana masyarakat, kepemilikan emas, kepercayaan layanan, regulasi, serta dinamika harga emas yang naik 20-30% per tahun. Strategi peningkatan margin keuntungan mencakup inovasi produk, peningkatan layanan, pemasaran agresif, efisiensi biaya operasional, serta pemanfaatan tren harga emas dan kebijakan pemerintah. Keberhasilan usaha sangat bergantung pada integrasi efisiensi internal, dinamika pasar, dan kepatuhan syariah. Penelitian ini menyimpulkan bahwa keberhasilan usaha produk gadai emas di BSI KFO Limbung sangat bergantung pada integrasi antara efisiensi internal, pemanfaatan dinamika pasar, serta kepatuhan terhadap prinsip syariah.

Kata Kunci

Tingkat Keuntungan, Keberlangsungan Usaha, Gadai Emas, Bank Syariah, Penelitian Kualitatif

ABSTRACT

*This research aims to analyse the implementation of gold pawnbroking products at Islamic banks with a view to business sustainability (a study of BSI KFO Limbung). The research focuses on three main aspects: (1) How gold pawnbroking is implemented at BSI KFO, (2) What factors influence the business sustainability of the gold pawnbroking product at BSI KFO Limbung, (3) What strategies can be adopted by BSI KFO Limbung to increase profit margins from the gold pawnbroking product and ensure the sustainability of the business. This study employs a qualitative approach, utilising in-depth interviews with bank representatives as the data collection technique. It analyses the implementation and sustainability of the gold pawnbroking business at BSI KFO Limbung based on interviews with the KFO Manager and tellers. The results indicate that the implementation of the gold pawnbroking scheme adheres to head office regulations, utilising the *Rahn*, *Ijarah* (or *Ujroh & Qardh*) contracts, alongside a persuasive debt collection approach without penalties. The profit margin of the gold pawnbroking product is considered high due to low risk and the ease of enforcing the collateral, in contrast to the Sharia concept of profit, which derives from maintenance (*mu'nah*) and administrative costs. Factors influencing business sustainability include public demand for funds, gold ownership, trust in services, regulation, and gold price dynamics, which rise by 20–30 per cent per year. Strategies for increasing*

profit margins include product innovation, service improvements, aggressive marketing, operational cost efficiency, and capitalising on gold price trends and government policies. Business success is heavily dependent on the integration of internal efficiency, market dynamics and Sharia compliance. This study concludes that the success of the gold pawnbroking business at BSI KFO Limbung is heavily dependent on the integration of internal efficiency, the capitalisation on market dynamics, and adherence to Sharia principles.

Keywords

Profit Margins, Business Sustainability, Gold Pawnbroking, Islamic Banks, Qualitative Research

1. PENDAHULUAN

Kebutuhan masyarakat terhadap pembiayaan yang dapat memberikan kemudahan dan kecepatan dalam memperoleh dana terus berkembang seiring dengan beragamnya kebutuhan ekonomi masyarakat. Kebutuhan tersebut dapat berkaitan dengan kepentingan konsumtif maupun produktif, termasuk pemenuhan kebutuhan sehari-hari dan tambahan modal usaha. Dalam kondisi tersebut, lembaga keuangan syariah memiliki peran dalam menyediakan alternatif pembiayaan yang tidak hanya mudah diakses, tetapi juga dilaksanakan berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Salah satu produk yang dapat menjadi alternatif dalam memenuhi kebutuhan dana jangka pendek adalah gadai emas. Produk ini memungkinkan masyarakat memperoleh pembiayaan dengan menjadikan emas sebagai barang jaminan, sehingga proses memperoleh dana dapat dilakukan dengan relatif cepat dan sederhana. Fawza (2022) menjelaskan bahwa gadai emas dapat dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan dana jangka pendek, seperti biaya pendidikan, kebutuhan hari raya, maupun tambahan modal kerja.

Gadai emas memiliki daya tarik karena emas merupakan aset yang memiliki nilai ekonomis dan dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan. Nilai emas yang relatif tinggi dan kecenderungannya dalam mempertahankan nilai menjadikan emas, khususnya dalam bentuk perhiasan, cukup mudah dimanfaatkan oleh masyarakat sebagai sumber dana ketika menghadapi kebutuhan keuangan. Gunawan dan Atika (2023) menjelaskan bahwa emas memiliki nilai yang tinggi dan relatif stabil serta mudah dimiliki oleh masyarakat. Kondisi tersebut menjadikan gadai emas tidak hanya sebagai sarana memperoleh dana secara cepat, tetapi juga sebagai salah satu bentuk pembiayaan yang memiliki peluang untuk terus dikembangkan oleh lembaga keuangan syariah. Sabila (2023) menyatakan bahwa gadai emas dapat menjadi alternatif bagi masyarakat untuk memperoleh dana secara cepat, aman, dan mudah.

Dalam pelaksanaannya, gadai emas pada lembaga keuangan syariah menggunakan akad rahn, yaitu penyerahan barang bernilai sebagai jaminan atas kewajiban pembayaran utang. Rahn merupakan akad yang mengandung prinsip tolong-menolong karena memungkinkan pihak yang membutuhkan dana memperoleh pembiayaan dengan menyerahkan barang yang dimilikinya sebagai jaminan. Armen dan Hermawan (2022) menjelaskan bahwa rahn memiliki orientasi ta'awun atau saling membantu dalam pemenuhan kebutuhan pihak yang membutuhkan dana. Pada praktik perbankan syariah, gadai emas juga berkaitan dengan akad qardh sebagai dasar pemberian pinjaman dan akad ijarah sebagai dasar pengenaan biaya atas jasa penyimpanan atau pemeliharaan barang jaminan. Dengan demikian, mekanisme gadai emas syariah memiliki karakteristik yang berbeda dengan gadai konvensional karena pembiayaan tidak didasarkan pada bunga, melainkan menggunakan akad-akad yang memiliki fungsi masing-masing dalam transaksi.

Praktik gadai dalam transaksi utang-piutang juga memiliki landasan dalam Al-Qur'an, sebagaimana disebutkan dalam QS Al-Baqarah/2:283 yang menjelaskan mengenai penggunaan barang jaminan dalam transaksi utang-piutang ketika pencatatan tidak memungkinkan (Kementerian Agama RI, 2019). Ayat tersebut menunjukkan bahwa barang jaminan dapat digunakan untuk memberikan kepastian atas kewajiban pihak yang berutang. Ibn Katsir (1990) menjelaskan bahwa *rahn* merupakan bentuk jaminan yang dapat digunakan dalam transaksi utang-piutang dan menunjukkan adanya amanah antara pihak yang bertransaksi. Praktik tersebut juga diperkuat oleh hadis yang menjelaskan bahwa Rasulullah SAW pernah menggadaikan baju besinya kepada seorang Yahudi untuk memperoleh bahan makanan secara tidak tunai. Landasan tersebut menunjukkan bahwa praktik gadai memiliki dasar yang dibenarkan dalam syariat, selama pelaksanaannya tetap memperhatikan ketentuan dan prinsip muamalah Islam.

Penerapan gadai emas tersebut menjadi salah satu bentuk layanan yang dikembangkan oleh Bank Syariah Indonesia (BSI). Sebagai lembaga perbankan syariah, BSI menyediakan produk gadai emas untuk memberikan akses pembiayaan kepada masyarakat dengan menggunakan emas sebagai jaminan. Dalam mekanismenya, emas yang diserahkan nasabah terlebih dahulu dilakukan penaksiran untuk menentukan nilai pembiayaan, kemudian emas disimpan oleh bank selama masa pembiayaan dan dikembalikan setelah kewajiban nasabah diselesaikan. Produk gadai emas tersebut menggunakan kombinasi akad rahn, qardh, dan ijarah dalam pelaksanaannya (Rafiqi, 2022). Ketentuan mengenai rahn emas juga mengatur bahwa biaya yang berkaitan dengan pemeliharaan dan penyimpanan barang jaminan tidak didasarkan pada jumlah pinjaman, melainkan pada biaya yang diperlukan dalam pemeliharaan dan penyimpanan barang tersebut (DSN-MUI, 2002). Oleh karena itu, pemahaman yang tepat mengenai akad dan biaya dalam gadai emas menjadi bagian penting dalam menjaga kesesuaian produk dengan prinsip syariah.

Pengembangan produk gadai emas tidak terlepas dari kebutuhan BSI untuk mempertahankan keberlangsungan kegiatan usahanya. Keberlangsungan usaha menunjukkan kemampuan suatu usaha untuk mempertahankan kegiatan operasionalnya, melakukan pengembangan, serta menyesuaikan diri terhadap perubahan lingkungan usaha. Qari'ah Noor (2023) menjelaskan bahwa keberlangsungan usaha dapat dilihat melalui kemampuan melakukan inovasi, menjaga kesejahteraan pihak-pihak yang terlibat, serta menciptakan peluang pertumbuhan dan pengembangan usaha. Dalam konteks gadai emas, keberlangsungan usaha dapat berkaitan dengan kemampuan bank dalam mempertahankan penggunaan produk, memenuhi kebutuhan nasabah, menjaga kualitas pembiayaan, serta mengelola pendapatan dan biaya secara berkelanjutan. Dengan demikian, keberlangsungan produk gadai emas tidak hanya bergantung pada adanya kebutuhan masyarakat terhadap pembiayaan, tetapi juga pada kemampuan bank dalam memberikan pelayanan dan mengelola produk secara efektif.

Kondisi tersebut menjadi penting untuk dikaji pada BSI KFO Limbung, Kabupaten Gowa, yang melayani kebutuhan pembiayaan masyarakat melalui produk gadai emas. Berdasarkan fenomena penelitian, kebutuhan masyarakat terhadap pembiayaan dengan jaminan emas menunjukkan adanya peluang bagi pengembangan produk tersebut. Namun, dalam pelaksanaannya masih ditemukan persoalan yang berkaitan dengan pemahaman mengenai akad gadai emas. Terdapat perbedaan penyebutan akad dalam penjelasan pihak internal BSI KFO Limbung, di mana akad yang digunakan dijelaskan dengan istilah yang berbeda, seperti rahn, qardh, ujarah, maupun ijarah. Perbedaan tersebut menjadi hal yang perlu diperhatikan karena kejelasan akad merupakan bagian penting dalam transaksi syariah. Selain itu, sebagian nasabah juga belum sepenuhnya memahami bahwa biaya yang dibayarkan dalam gadai emas berkaitan dengan jasa penyimpanan atau pemeliharaan barang jaminan, sehingga masih terdapat anggapan bahwa mekanisme tersebut serupa dengan bunga pada pembiayaan konvensional.

Permasalahan tersebut menunjukkan bahwa keberlangsungan produk gadai emas juga dipengaruhi oleh kemampuan bank dalam membangun kepercayaan dan pemahaman masyarakat terhadap karakteristik pembiayaan syariah. Kepercayaan nasabah, kualitas pelayanan, literasi mengenai produk syariah, serta kemampuan bank dalam menjelaskan akad dan biaya secara transparan dapat memengaruhi penerimaan masyarakat terhadap produk gadai emas. Di samping faktor internal tersebut, terdapat pula faktor eksternal yang dapat memengaruhi pengembangan produk, salah satunya perubahan harga emas dan kondisi perekonomian. Perubahan harga emas dapat memengaruhi nilai taksiran barang jaminan dan jumlah pembiayaan yang dapat diperoleh nasabah, sedangkan kondisi ekonomi dapat memengaruhi kebutuhan masyarakat terhadap pembiayaan. Oleh karena itu, strategi pengembangan gadai emas perlu mempertimbangkan kondisi internal dan eksternal agar produk dapat tetap memenuhi kebutuhan masyarakat sekaligus memberikan kontribusi terhadap keberlangsungan kegiatan usaha bank.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian mengenai gadai emas pada BSI KFO Limbung penting dilakukan untuk memahami bagaimana pelaksanaan produk tersebut serta faktor-faktor yang berkaitan dengan keuntungan dan keberlangsungan usahanya. Kajian ini menjadi relevan karena gadai emas tidak hanya berkaitan dengan proses pemberian pembiayaan menggunakan emas sebagai jaminan, tetapi juga mencakup penerapan akad, pengelolaan biaya, pelayanan kepada nasabah, serta strategi bank dalam mempertahankan produk di tengah perubahan kebutuhan masyarakat dan kondisi ekonomi. Dengan demikian, penelitian ini diarahkan untuk menganalisis

implementasi gadai emas pada BSI KFO Limbung, mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi keberlangsungan usaha, serta mengetahui strategi yang dapat dilakukan untuk meningkatkan keuntungan dan mempertahankan keberlangsungan produk gadai emas dengan tetap memperhatikan prinsip-prinsip syariah.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif untuk menganalisis implementasi produk gadai emas dan faktor-faktor yang memengaruhi keberlangsungan usaha pada BSI KFO Limbung. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian berfokus pada pemahaman secara mendalam terhadap praktik, kebijakan, serta pengalaman informan dalam pelaksanaan produk gadai emas. Penelitian dilaksanakan di BSI KFO Limbung yang berlokasi di Jl. Poros Sungguminasa-Takalar No. 31 Limbung, Kecamatan Bajeng, Kabupaten Gowa, Sulawesi Selatan. Pengumpulan informasi dilakukan melalui wawancara mendalam dengan informan yang dipilih secara purposive berdasarkan pengetahuan dan keterlibatannya dalam pelaksanaan produk gadai emas. Pemilihan informan secara purposive sesuai dengan karakteristik penelitian kualitatif yang menekankan pemilihan sumber informasi yang dapat memberikan pemahaman mendalam mengenai fenomena yang diteliti (Creswell, 2014).

Informan penelitian terdiri atas dua orang yang merupakan bagian dari BSI KFO Limbung, yaitu Gatot selaku Kepala KFO dan Irfan selaku Teller. Keduanya dipilih karena memiliki keterlibatan dan pengetahuan yang relevan mengenai prosedur pelayanan gadai emas, penerapan akad, penanganan pembiayaan, serta faktor dan strategi yang berkaitan dengan keberlangsungan produk gadai emas. Data primer diperoleh melalui wawancara semi-terstruktur dengan kedua informan, sedangkan data sekunder digunakan sebagai data pendukung yang bersumber dari literatur, dokumen, serta referensi yang berkaitan dengan gadai emas syariah, akad rahn, qardh, ijarah, dan keberlangsungan usaha. Wawancara semi-terstruktur memungkinkan peneliti memperoleh informasi yang terarah sekaligus memberikan ruang bagi informan untuk menjelaskan pengalaman dan pandangannya secara lebih mendalam.

Data dianalisis secara induktif melalui beberapa tahapan, yaitu menelaah hasil wawancara, melakukan transkripsi dan pengodean terhadap informasi yang relevan, mengelompokkan data berdasarkan tema penelitian, membandingkan informasi dari kedua informan, kemudian menginterpretasikan temuan dengan mengaitkannya pada konsep dan penelitian terdahulu. Analisis difokuskan pada tiga tema utama, yaitu implementasi produk gadai emas, faktor yang memengaruhi keberlangsungan produk gadai emas, serta strategi peningkatan keuntungan dan keberlangsungan usaha. Proses analisis dilakukan dengan tetap mempertahankan kedekatan antara hasil interpretasi dan informasi yang disampaikan informan sehingga temuan penelitian dapat menggambarkan kondisi empiris pada BSI KFO Limbung secara proporsional. Pendekatan analisis kualitatif semacam ini memungkinkan data yang diperoleh dari informan dikembangkan menjadi tema-tema yang relevan dengan fokus penelitian (Warsono, Astuti, & Ardiyansyah, 2022).

Keabsahan data dilakukan dengan membandingkan informasi yang diperoleh dari kedua informan untuk melihat kesesuaian maupun perbedaan pandangan mengenai implementasi dan keberlangsungan produk gadai emas. Perbandingan antarinforman digunakan untuk memperkuat interpretasi terhadap temuan, terutama pada aspek penerapan akad, sumber keuntungan, faktor yang memengaruhi permintaan, dan strategi pengembangan produk. Selanjutnya, hasil wawancara dibandingkan dengan konsep gadai emas syariah dan literatur yang relevan sebagai dasar dalam melakukan interpretasi dan pembahasan hasil penelitian.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Implementasi Produk Gadai Emas di BSI KFO Limbung

Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi produk gadai emas di BSI KFO Limbung dilaksanakan berdasarkan kebijakan dan prosedur yang ditetapkan oleh BSI secara terpusat. Berdasarkan keterangan Gatot selaku Kepala KFO, tidak terdapat ketentuan khusus yang berbeda di tingkat KFO Limbung, sehingga pelaksanaan produk mengikuti kebijakan yang berlaku secara nasional. Sementara itu, Irfan selaku teller menjelaskan aspek teknis pelaksanaan, yaitu nasabah

mengajukan pembiayaan dengan membawa emas sebagai barang jaminan, kemudian dilakukan pemeriksaan dan penaksiran terhadap emas sebelum akad dan pencairan pembiayaan. Emas yang dapat dijadikan jaminan berupa logam mulia maupun perhiasan dengan persyaratan tertentu, disertai dokumen identitas dan dokumen pendukung sesuai dengan besarnya pembiayaan. Temuan ini menunjukkan bahwa implementasi produk gadai emas berlangsung melalui dua aspek yang saling melengkapi, yaitu kepatuhan terhadap prosedur kelembagaan dan penerapan persyaratan teknis dalam pelayanan kepada nasabah.

Dari perspektif akad, hasil wawancara menunjukkan adanya perbedaan dalam penyebutan akad oleh kedua informan. Gatot menyebutkan akad qardh, ujarah, dan rahn, sedangkan Irfan lebih menekankan akad rahn dan ijarah. Meskipun terdapat perbedaan istilah yang digunakan, penjelasan keduanya menunjukkan fungsi yang relatif sama dalam praktik, yaitu qardh berkaitan dengan penyaluran dana, rahn berkaitan dengan emas yang dijadikan jaminan, sedangkan ujarah atau ijarah berkaitan dengan biaya atas jasa penyimpanan dan pemeliharaan barang jaminan. Perbedaan penyebutan tersebut menjadi temuan penting karena menunjukkan perlunya standarisasi pemahaman dan komunikasi internal agar informasi mengenai akad dapat disampaikan secara seragam kepada nasabah.

Temuan tersebut sejalan dengan penelitian Harahap dan Atika (2024) yang menemukan bahwa pelaksanaan gadai emas pada BSI menggunakan akad rahn, qardh, dan ijarah dengan penerapan biaya ujarah kepada nasabah. Penelitian tersebut juga menunjukkan bahwa pelaksanaan gadai emas mencakup aspek akad, agunan, biaya pemeliharaan, hingga berakhirnya akad dan dikaitkan dengan prinsip syariah. Secara normatif, Fatwa DSN-MUI Nomor 26/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn Emas menetapkan bahwa gadai emas diperbolehkan berdasarkan prinsip rahn, sedangkan biaya penyimpanan dan pemeliharaan menjadi tanggungan rahin dan dilakukan berdasarkan akad ijarah. Dengan demikian, temuan di BSI KFO Limbung memperlihatkan kesesuaian konseptual antara praktik yang dijelaskan informan dengan struktur akad gadai emas syariah. Namun, perbedaan istilah yang ditemukan tetap perlu diperhatikan karena pemahaman akad yang jelas merupakan bagian penting dari transparansi pelayanan kepada nasabah.

Aspek lain yang ditemukan dalam implementasi gadai emas adalah mekanisme penyelesaian ketika nasabah belum melunasi pembiayaan pada saat jatuh tempo. Berdasarkan hasil wawancara, jangka waktu pembiayaan gadai emas adalah empat bulan. Apabila nasabah belum dapat melakukan pelunasan, bank tidak langsung melakukan tindakan penjualan terhadap barang jaminan, tetapi terlebih dahulu melakukan komunikasi melalui pengingat, baik melalui pesan maupun telepon. Nasabah masih dapat memperoleh alternatif penyelesaian sesuai dengan kondisi pembiayaannya, seperti perpanjangan atau penyelesaian melalui mekanisme yang tersedia. Apabila kewajiban tetap tidak diselesaikan, emas dapat dijual sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Pola tersebut menunjukkan bahwa pelaksanaan gadai emas di BSI KFO Limbung tidak hanya berorientasi pada pengamanan pembiayaan, tetapi juga menggunakan pendekatan persuasif dalam menangani keterlambatan. Praktik ini mencerminkan adanya upaya menjaga hubungan dengan nasabah sekaligus mengendalikan risiko pembiayaan. Oleh karena itu, keberadaan barang jaminan tidak semata-mata diposisikan sebagai instrumen untuk memperoleh kembali dana bank, tetapi juga sebagai mekanisme perlindungan bagi kedua belah pihak. Temuan ini memperkuat pandangan bahwa rahn pada dasarnya merupakan mekanisme penjaminan utang yang harus dilaksanakan sesuai prinsip dan ketentuan syariah. Fatwa DSN-MUI Nomor 25/DSN-MUI/III/2002 sendiri menempatkan rahn sebagai bentuk penahanan barang sebagai jaminan atas utang.

3.2 Faktor yang Memengaruhi Keberlangsungan Produk Gadai Emas

Keberlangsungan produk gadai emas di BSI KFO Limbung dipengaruhi oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Berdasarkan hasil wawancara, faktor internal yang berperan meliputi kebutuhan masyarakat terhadap pembiayaan, ketersediaan emas yang dapat dijadikan jaminan, tingkat kepercayaan terhadap keamanan penyimpanan emas, dukungan regulasi, serta pemahaman masyarakat mengenai produk gadai emas syariah. Faktor-faktor tersebut berkaitan langsung dengan kemampuan bank dalam mempertahankan permintaan terhadap produk dan

memberikan pelayanan yang mudah, aman, dan sesuai dengan prinsip syariah.

Kebutuhan masyarakat terhadap dana yang dapat diperoleh secara relatif cepat menjadi salah satu faktor penting dalam keberlangsungan produk. Gadai emas memberikan alternatif pembiayaan dengan memanfaatkan aset yang telah dimiliki masyarakat sebagai jaminan. Dalam kondisi tertentu, masyarakat tidak perlu melepaskan kepemilikan emas secara permanen untuk memperoleh dana, karena emas dapat dikembalikan setelah kewajiban pembiayaan diselesaikan. Kondisi tersebut menjadikan karakteristik emas sebagai barang jaminan memiliki peran penting dalam menarik minat masyarakat terhadap produk gadai emas.

Selain faktor kebutuhan pembiayaan, kepercayaan terhadap keamanan penyimpanan barang jaminan juga menjadi faktor yang mendukung keberlangsungan produk. Emas memiliki nilai ekonomi yang relatif tinggi sehingga nasabah membutuhkan jaminan bahwa barang yang diserahkan kepada bank akan dikelola dan disimpan secara aman. Oleh sebab itu, kualitas pelayanan, keamanan, dan kemampuan pegawai dalam memberikan penjelasan mengenai prosedur maupun akad menjadi bagian penting dalam mempertahankan kepercayaan nasabah. Hal ini menunjukkan bahwa keberlangsungan produk gadai emas tidak hanya ditentukan oleh aspek finansial, tetapi juga oleh kualitas hubungan antara bank dan nasabah.

Dari sisi eksternal, dinamika harga emas dan kondisi ekonomi global menjadi faktor yang turut memengaruhi permintaan terhadap produk gadai emas. Berdasarkan keterangan Irfan, peningkatan nilai emas dapat meningkatkan nilai barang yang dijadikan agunan dan pada akhirnya memengaruhi kemampuan pembiayaan yang dapat diperoleh nasabah. Dalam kondisi ekonomi yang tidak pasti, emas juga dipandang sebagai aset yang memiliki daya tarik tersendiri sehingga perubahan kondisi pasar dapat memengaruhi perilaku masyarakat dalam membeli, menyimpan, maupun menggadaikan emas. Dengan demikian, perubahan harga emas menjadi salah satu faktor pasar yang perlu diperhatikan oleh bank dalam mempertahankan keberlangsungan produk.

Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa tingkat keuntungan produk gadai emas oleh informan dipandang cukup baik. Gatot mengaitkan kondisi tersebut dengan karakteristik emas sebagai agunan yang relatif mudah dinilai dan memiliki nilai ekonomi, sehingga risiko pembiayaan dapat dikelola dengan lebih baik. Sementara itu, Irfan menekankan bahwa keuntungan dalam produk gadai emas syariah tidak berasal dari bunga pinjaman, melainkan dari pendapatan yang berkaitan dengan jasa pemeliharaan atau penyimpanan serta biaya administrasi sesuai ketentuan produk. Perbedaan penekanan tersebut memperlihatkan bahwa penilaian terhadap keuntungan produk gadai emas dapat dilihat dari dua sisi, yaitu risiko pembiayaan dan sumber pendapatan yang diperoleh bank.

Dalam konteks penelitian ini, pernyataan mengenai keuntungan yang relatif tinggi perlu dipahami sebagai penilaian informan, bukan sebagai hasil pengukuran tingkat profitabilitas secara kuantitatif. Hal ini penting karena penelitian tidak menyajikan perhitungan margin keuntungan atau rasio profitabilitas secara khusus. Oleh karena itu, temuan yang lebih tepat adalah bahwa karakteristik emas sebagai agunan, kemudahan proses, dan adanya pendapatan dari jasa terkait gadai dipandang informan sebagai faktor yang mendukung keberlangsungan produk.

Temuan tersebut sejalan dengan penelitian Harahap dan Atika (2024) yang menunjukkan bahwa pelaksanaan gadai emas BSI menggunakan struktur rahn, qardh, dan ijarah, dengan biaya ujarah sebagai bagian dari mekanisme produk. Secara normatif, Fatwa DSN-MUI Nomor 26/DSN-MUI/III/2002 juga membedakan biaya penyimpanan dan pemeliharaan marhun dari pokok pembiayaan dengan menempatkannya dalam akad ijarah. Dengan demikian, sumber pendapatan dari jasa yang terkait dengan penyimpanan dan pemeliharaan barang jaminan menjadi aspek yang relevan dalam membahas keberlangsungan produk gadai emas, selama pelaksanaannya tetap mengikuti ketentuan syariah.

3.3 Strategi Peningkatan Keuntungan dan Keberlangsungan Produk Gadai Emas

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi keberlangsungan produk gadai emas di BSI KFO Limbung dapat diarahkan pada peningkatan kualitas pelayanan, perluasan pasar, efisiensi operasional, inovasi produk, serta pemanfaatan perkembangan kondisi pasar. Gatot menekankan pentingnya strategi yang bersifat jangka panjang dan berorientasi pada hubungan dengan

nasabah, antara lain melalui inovasi produk, program loyalitas, peningkatan kualitas pelayanan, pelatihan pegawai, pemasaran yang lebih terarah, pemantauan perilaku konsumen, dan kerja sama dengan pihak ketiga. Strategi tersebut menunjukkan bahwa keberlangsungan produk tidak cukup hanya mengandalkan karakteristik emas sebagai agunan, tetapi membutuhkan kemampuan bank dalam mempertahankan dan memperluas basis nasabah.

Peningkatan kualitas sumber daya manusia menjadi bagian penting dari strategi tersebut. Pegawai yang memahami prosedur, karakteristik produk, dan akad yang digunakan akan lebih mampu memberikan pelayanan yang informatif kepada nasabah. Hal ini menjadi semakin penting karena penelitian menemukan adanya perbedaan penyebutan akad antara informan. Standardisasi pemahaman internal mengenai rahn, qardh, dan ijarah atau ujarah dapat membantu mengurangi potensi kesalahpahaman dalam menjelaskan produk. Dengan demikian, pengembangan kompetensi pegawai tidak hanya berkaitan dengan peningkatan kualitas layanan, tetapi juga mendukung transparansi dan kepercayaan nasabah.

Dari sisi pemasaran, hasil wawancara menunjukkan perlunya memperluas jangkauan promosi dengan memanfaatkan media digital dan pendekatan pemasaran yang lebih terarah. Strategi digital marketing dapat digunakan untuk memberikan informasi mengenai persyaratan, mekanisme, manfaat, serta karakteristik biaya produk gadai emas secara lebih mudah dipahami masyarakat. Edukasi tersebut juga penting untuk membedakan biaya jasa penyimpanan atau pemeliharaan dalam gadai emas syariah dari bunga dalam pembiayaan konvensional. Dengan meningkatnya pemahaman masyarakat, bank tidak hanya berpotensi memperoleh nasabah baru, tetapi juga dapat membangun kepercayaan yang mendukung penggunaan produk secara berkelanjutan.

Sementara itu, Irfan lebih menekankan strategi yang berhubungan dengan optimalisasi volume transaksi dan efisiensi internal. Peningkatan jumlah nasabah dan transaksi dapat memperluas basis pendapatan produk, sedangkan efisiensi biaya penyimpanan dan pemeliharaan dapat membantu menjaga efektivitas operasional. Strategi tersebut perlu dilakukan dengan tetap memperhatikan pengelolaan risiko dan ketentuan syariah. Pemantauan terhadap perkembangan harga emas juga penting karena perubahan nilai emas berkaitan dengan nilai agunan dan perilaku masyarakat dalam menggunakan produk gadai emas.

Berdasarkan kedua perspektif informan, strategi keberlangsungan produk gadai emas dapat dipahami sebagai kombinasi antara pendekatan eksternal dan internal. Pendekatan eksternal mencakup pemasaran, pengembangan hubungan dengan nasabah, inovasi, kerja sama, dan pemantauan perubahan perilaku pasar. Sementara itu, pendekatan internal meliputi peningkatan kompetensi pegawai, efisiensi operasional, optimalisasi volume transaksi, dan pengelolaan risiko. Kedua pendekatan tersebut saling melengkapi karena peningkatan jumlah nasabah tanpa efisiensi dapat meningkatkan beban operasional, sedangkan efisiensi tanpa pengembangan pasar dapat membatasi pertumbuhan produk.

Secara keseluruhan, hasil penelitian memperlihatkan bahwa keberlangsungan produk gadai emas di BSI KFO Limbung tidak hanya ditentukan oleh kemampuan produk dalam menghasilkan pendapatan, tetapi juga oleh kualitas implementasi, kepercayaan nasabah, kemampuan mengelola risiko, kondisi pasar emas, dan strategi pengembangan layanan. Temuan utama yang perlu mendapat perhatian adalah adanya perbedaan pemahaman istilah akad di antara informan yang secara substantif mengarah pada struktur produk yang sama. Oleh karena itu, standardisasi komunikasi mengenai akad, penguatan edukasi kepada nasabah, peningkatan kualitas pelayanan, optimalisasi pemasaran digital, serta efisiensi operasional menjadi langkah yang dapat mendukung keberlangsungan produk gadai emas. Pada saat yang sama, seluruh strategi tersebut perlu tetap ditempatkan dalam kerangka kepatuhan terhadap prinsip syariah agar peningkatan kinerja produk tidak menggeser karakteristik dasar gadai emas sebagai produk pembiayaan syariah.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai implementasi produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Fungsional Operasional (KFO) Limbung, dapat disimpulkan bahwa implementasi gadai emas di BSI KFO Limbung berjalan sesuai dengan ketentuan BSI pusat

tanpa adanya aturan khusus di tingkat kantor cabang. Prosedur meliputi pembukaan rekening, penaksiran emas, dan pelaksanaan akad, dengan persyaratan berupa fisik emas minimal 16 karat, KTP, serta NPWP untuk pinjaman di atas Rp50 juta. Akad yang digunakan meliputi *rahn*, *ijarah/ujrah*, dan *qardh*, dengan pembiayaan sebesar 95% untuk emas batangan dan 80% untuk perhiasan. Jangka waktu pembiayaan adalah empat bulan tanpa denda, dengan pendekatan penagihan yang dilakukan secara persuasif dan komunikatif. Faktor yang memengaruhi keberlangsungan produk terdiri atas faktor internal dan eksternal. Faktor internal meliputi kebutuhan masyarakat, kepemilikan emas, layanan yang terpercaya, regulasi, dan literasi, sedangkan faktor eksternal meliputi kenaikan harga emas, kondisi ekonomi global dengan emas sebagai *safe haven*, serta kebijakan PPh 22. Tingkat keuntungan dinilai tergolong tinggi karena risiko relatif rendah, jarang terjadi gagal bayar, dan kemudahan dalam eksekusi jaminan, sementara tingginya permintaan nasabah dipengaruhi oleh faktor demografis dan kemudahan layanan. Strategi yang diterapkan mencakup inovasi produk, program loyalitas, pelatihan karyawan, pemasaran, dan kolaborasi dengan pihak ketiga dalam jangka panjang, serta optimalisasi volume transaksi, efisiensi biaya operasional, dan pemanfaatan tren harga emas dalam jangka pendek hingga menengah. Dengan demikian, kunci keberhasilan produk gadai emas terletak pada integrasi efisiensi internal, dinamika pasar, kebijakan pemerintah, *digital marketing*, dan prinsip syariah. Produk gadai emas BSI KFO Limbung dinilai menguntungkan, berisiko rendah, dan berkelanjutan melalui strategi yang mengintegrasikan efisiensi internal dan pemanfaatan dinamika pasar dengan tetap berlandaskan prinsip syariah.

Penelitian ini memperkuat teori bahwa produk gadai emas pada bank syariah merupakan implementasi nyata dari *multi-akad* (*rahn*, *qardh*, dan *ijarah*) yang menjadi salah satu karakteristik transaksi keuangan syariah, sekaligus menunjukkan bahwa prinsip syariah dapat diterapkan dalam produk perbankan modern dengan tetap memberikan manfaat ekonomi. Penelitian ini juga menegaskan bahwa keberlangsungan usaha (*business sustainability*) dalam konteks perbankan syariah tidak hanya ditentukan oleh aspek profitabilitas, tetapi juga oleh kepatuhan terhadap prinsip syariah, kepercayaan publik, dan responsivitas terhadap dinamika pasar, terutama perubahan harga emas dan kebijakan pemerintah. Temuan mengenai perbedaan terminologi akad di internal BSI KFO Limbung memberikan kontribusi bagi pengembangan pemahaman mengenai pentingnya komunikasi internal dalam lembaga keuangan syariah, khususnya melalui standardisasi informasi untuk menjaga konsistensi penyampaian informasi dan menghindari kesalahpahaman.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an Al-Karim. Terjemahan Kementerian Agama Republik Indonesia. 2019. Al-Qur'an dan Terjemahnya. Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, Kementerian Agama RI.
- Armen, R.E., & Hermawan, A. (2022). Implementasi gadai emas di Bank Syariah Indonesia dalam perspektif hukum Islam: Studi kasus di BSI Kantor Cabang Pembantu Kuningan. *Al Mashalih: Journal of Islamic Law*, 3(1), 27–48.
- Creswell, J.W. (2014). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (4th ed.). SAGE Publications.
- Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia. (2002). Fatwa No. 25/DSN-MUI/III/2002 tentang rahn. Jakarta: Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia.
- Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia. (2002). Fatwa No. 26/DSN-MUI/III/2002 tentang rahn emas. Jakarta: Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia.
- Fawza, R. (2022). Perspektif hukum Islam tentang produk gadai emas pada perbankan syari'ah. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah: AICONOMIA*, 1(1), 18–30. <https://doi.org/10.32939/acm.v1i1.1698>
- Gunawan, D., & Atika, A. (2023). Implementasi prosedur pembiayaan gadai emas pada Bank Syariah Indonesia KCP Medan Setia Budi. *Economic Reviews Journal*, 3(1), 33–44. <https://doi.org/10.56709/mrj.v3i1.107>
- Harahap, A.H., & Atika, A. (2024). Analisis implementasi gadai emas pada Bank Syariah Indonesia ditinjau dari *shariah compliance*. *Journal of Business, Finance, and Economics*, 5(2), 253–266. <https://doi.org/10.32585/jbfe.v5i2.5726>

Ibn Katsir. (1990). *Tafsir Ibnu Katsir Juz 3*.

Qari'ah Noor, D.W. (2023). Analisis keberlangsungan usaha dan pengelolaan keuangan berdasarkan economic entity concept pada usaha mikro, kecil, dan menengah. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*, 12(5).

Rafiqi, I. (2022). Competitive advantage gadai emas syariah pada masa transisi COVID-19 di Bank Syariah Indonesia KCP Sumenep Trunojoyo 1. *Assyarikah: Journal of Islamic Economic Business*, 3(2), 179–190. <https://doi.org/10.28944/assyarikah.v3i2.831>

Sabila, S. (2023). Mekanisme pembiayaan produk gadai emas pada PT Bank Syariah Indonesia KCP Cikupa, 3(5), 1207–1219.

Warsono, H., Astuti, R.S., & Ardiyansyah. (2022). *Metode pengolahan data kualitatif menggunakan Atlas.ti*. Program Studi Doktor Administrasi Publik FISIP-UNDIP.