

**PEMASARAN PRODUK LELANG JAMINAN DI PT PEGADAIAN
SYARIAH CABANG PALOPO (TINJAUAN HUKUM EKONOMI
SYARIAH)**

Skripsi

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Hukum (S.H)
Pada Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah
Institut Agama Islam Negeri Palopo*



Oleh :

INTAN MENTE

18 0303 0094

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO**

2022

**PEMASARAN PRODUK LELANG JAMINAN DI PT PEGADAIAN
SYARIAH CABANG PALOPO (TINJAUAN HUKUM EKONOMI
SYARIAH)**

Skripsi

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Hukum (S.H)
Pada Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah
Institut Agama Islam Negeri Palopo*



**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
2022**

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Intan Mente
NIM : 18 0303 0094
Fakultas : Syariah
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa:

1. Skripsi ini merupakan hasil karya saya sendiri, bukan plagiasi atau duplikasi dari tulisan/karya orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian dari skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan yang ditunjukkan sumbernya. Segala kekeliruan dan atau kesalahan yang ada di dalamnya adalah tanggungjawab saya.

Bilamana kemudian hari pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi administratif atas perbuatan tersebut dan gelar akademik yang saya peroleh karenanya dibatalkan.

Demikian pernyataan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 21 April 2022
Yang membuat pernyataan,





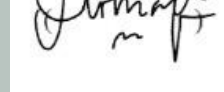

Intan Mente
NIM. 18 0303 0094

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi berjudul Pemasaran Produk Lelang Jaminan Di Pt Pegadaian Syariah Cabang Palopo (Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah) yang ditulis oleh Intan Mente NIM 18 0303 0094, mahasiswa Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Palopo, yang dimunaqasyahkan pada hari Kamis, tanggal 21 April 2022 telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan Tim Penguji, dan diterima sebagai syarat meraih gelar Sarjana Hukum (SH).

Palopo, 22 April 2022

TIM PENGUJI

- | | | |
|--|-------------------|---|
| 1. Dr. Mustaming, S.Ag., M.HI | Ketua Sidang | () |
| 2. Dr. Helmi Kamal, M.HI | Sekretaris Sidang | () |
| 3. Dr. Rahmawati, S.Ag., M.Ag | Penguji I | () |
| 4. Ulfa, S.Sos., M.Si | Penguji II | () |
| 5. Dr. H. A. Sukmawati Assaad, S.Ag., M.Pd | Pembimbing I | () |
| 6. Irma T, S.Kom., M.Kom | Pembimbing II | () |

Mengetahui

a.n Rektor IAIN Palopo
Dekan Fakultas Syariah

Ketua Program Studi
Hukum Ekonomi Syariah



Dr. Mustaming, S.Ag., M.HI
NIP. 19680507 199903 1 004

Muh. Darwis, S.Ag., M.Ag
NIP. 19701231 200901 1 049

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَلِمُرْسَلِينَ وَعَلَى آلِهِ
وَأَصْحَابِهِ أَجْمَعِينَ، اللَّهُمَّ صَلِّ عَلَى عَلِيٍّ مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ مُحَمَّدٍ.

Puji syukur atas kehadiran Allah Swt., atas rahmat dan hidayahnyalah sehingga penulis masih diberi nikmat iman dan nikmat kesehatan dalam menyelesaikan skripsi dengan judul “Pemasaran Produk Lelang Jaminan Di PT Pegadaian Syariah Cabang Palopo (Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah)” setelah melalui implementasi yang panjang.

Shalawat serta salam kita kirimkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW., kepada para keluarga, sahabat, dan pengikut-pengikutnya yang sudah memperjuangkan dan menyebarkan ajaran agama Islam sehingga membawa peradaban perkembangan Ilmu pengetahuan yang dirasakan hingga saat ini. Penulisan skripsi ini dapat terselesaikan berkat dukungan, dorongan, bimbingan, serta bantuan dari banyak pihak walaupun skripsi ini jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga dan penghargaan setinggi-tingginya, kepada Kedua Orang Tua penulis, Ayahanda tercinta Rahmanuddin, Ibu tercinta Tin, dan Saudara-saudara tercinta atas doa, dukungan, dan motivasi, serta rasa bahagia yang selalu memberikan semangat dalam hidup penulis. Dan juga ucapan terimakasih sebanyak-banyaknya kepada:

1. Prof. Dr. Abdul Pirol M.Ag. selaku Rektor IAIN Palopo, beserta Wakil Rektor I Dr. H. Muammar Arafat Yusmad, S.H., M.H, dan Wakil Rektor II Dr. Ahmad Syarief, M.M., serta Wakil Rektor III Dr. Muhaimin, MA.

2. Dr. Mustaming, S.Ag., M.Ag. selaku Dekan Fakultas Syariah IAIN Palopo, beserta Wakil Dekan I Dr. Helmi Kamal, M.HI dan Wakil Dekan II Dr. Abdain, S.Ag., M.HI serta Wakil Dekan III Dr. Rahmawati, S.Ag., M.Ag.
3. Muh. Darwis, S.Ag., M.Ag. selaku Ketua Prodi Hukum Ekonomi Syariah IAIN Palopo, dan Fitriani Jamaluddin, S.H., M.H. selaku Sekretaris Prodi yang membantu dan mengarahkan dalam penyelesaian skripsi.
4. Dr. Hj. Andi Sukmawati Assad, S.Ag., M.Pd, dan Irma T. S.Kom., M.Kom. Selaku Pembimbing I dan II yang telah memberikan bimbingan, masukan, dan mengarahkan dalam rangka penyelesaian skripsi penulis.
5. Dr. Rahmawati, S.Ag., M.Ag Dan Ulfa, S.Sos., M.Si. Selaku Penguji I dan II yang telah banyak memberi arahan untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Dr. Rahmawati, S.Ag., M.Ag selaku Dosen Penasehat Akademik penulis.
7. Seluruh Dosen dan Staf pegawai fakultas syariah IAIN Palopo yang telah mendidik penulis selama berada di IAIN Palopo dan memberikan bantuan dalam penyusunan skripsi penulis.
8. Madehang S.Ag., M.Pd. selaku Kepala Unit Perpustakaan, beserta Karyawan/i dalam ruang lingkup IAIN Palopo yang telah banyak membantu, khususnya dalam mengumpulkan literatur yang berkaitan dengan pembahasan skripsi ini.
9. Teman-teman seperjuangan Hukum Ekonomi Syariah Angkatan 2018 terkhususnya HES D, yang saling bahu membahu berjuang menyelesaikan studi.

10. Vera Yuniar, S.E yang selalu ada dan selalu memberikan dukungan kepada penulis.
11. Teman-teman PPL Kemenag Luwu Timur yang selalu memberi dukungan terkhusus Nur Anisa Irwan, S.H, Nur Ica Safitri, S.H, dan Mita, S.H.
12. Teman-teman dalam grup Astagfirullah, Dita, S.H, Hapsa Intan, S.H, Alni Rahmawati, S.H dan Fifi Triaudia Lutfi, S.H. Yang selalu saling memberikan motivasi dan memberikan masukan dari pencarian judul sampai sekarang supaya bisa mendapatkan gelar bersama-sama.
13. Pihak Pegadaian Syariah Cabang Palopo, yang ramah dan juga telah menerima saya melakukan penelitian di kantor, terkhusus kak Itwan Wancie yang telah membantu penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi.
14. Pihak-pihak yang turut membantu dan terlibat dalam penulisan skripsi ini yang tidak sempat penulis tuliskan satu per satu.

Semoga Allah membalas segala kebaikan dan keikhlasan pihak-pihak yang telah memberikan dukungan baik secara langsung maupun tidak langsung. Penulis mengharapkan agar tulisan ini dapat bermanfaat dan menjadi masukan bagi pihak-pihak yang terkait di dalamnya dan khususnya bagi penulis sendiri.

Palopo, April 2022

Peneliti



Intan Menté

Nim: 18 0303 0094

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB – LATIN DAN SINGKAT

A. Transliterasi Arab – Latin

Pedoman Transliterasi Arab Latin pada penulisan skripsi ini mengacu pada hasil keputusan bersama (SKB) Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. Nomor: 158 Tahun 1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

1. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ṣ	Ṣ	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	Ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	Ḍal	Ḍ	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan Ye
ص	Ṣad	Ṣ	Es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	Ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	Ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	Ḍẓ	Ḍẓ	Zet (dengan titik di bawah)
ع	‘Ain	‘	Apostrof terbalik
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qof	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	’	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apa pun. Jika ia terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (').

2. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong. Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf latin	Nama
آ	<i>Fathah</i>	A	A
إ	<i>Kasrah</i>	I	I
أ	<i>Dammah</i>	U	U

Vokal rangkap Bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf latin	Nama
آي	<i>Fathah dan ya</i>	Ai	A dan I
آو	<i>Fathah dan wau</i>	Au	A dan U

Contoh:

كَيْفَ: *kaifa*

هَوَّلَ: *hauila*

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
آ ... آ...	<i>Fathah dan Alif atau ya</i>	ā	A dengan garis di atas
آِ	<i>Kasrah dan ya</i>	ī	I dan garis di atas
آُ	<i>Dammah dan wau</i>	ū	U dan garis di atas

Garis datar di atas huruf *a*, *i*, dan *u* bisa juga diganti dengan garis lengkung seperti huruf *v* yang terbalik menjadi *â*, *î*, dan *û*. model ini sudah dibakukan dalam font semua sistem operasi.

Contoh :

مَات : mât

رَمِي : ramî

يَمُوتُ : yamûtu

4. *Ta marbūṭah*

Transliterasi untuk *ta marbūṭah* ada dua, yaitu: *ta marbūṭah* yang hidup atau mendapat harakat *Fathah*, *Kasrah* dan *Ḍammah* transliterasinya adalah [t]. Sedangkan *ta marbūṭah* yang mati atau mendapat harakat sukun transliterasinya adalah [h].

Kalau kata yang terakhir dengan *ta marbūṭah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbūṭah* itu ditransliterasi kandungan ha (h).

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *rauḍah al-atfāl*

الْمَدِينَةُ الْفَضْلَةُ : *al-madīnah al-fāḍilah*

الْحِكْمَةُ : *al-ḥikmah*

5. *Syaddah (Tasydîd)*

Syaddah atau *Tasydîd* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah *Tasydîd* (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan pengulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*.

Contoh :

رَبَّنَا : *rabbānā*

نَجَّيْنَا : *najjāīnā*

الْحَقُّ : *al-ḥaqq*

الْحَجُّ : *al-ḥajj*

نُعْمٌ : *nu'ima*

عَدُوٌّ : *'aduwwun*

Jika huruf *ع* ber-*tasydid* di akhir sebuah kata dan didahului oleh huruf kasrah, maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah* (i).

Contoh :

عَلِيٌّ : *'alī* (bukan *'aly* atau *'aliyy*)

عَرَبِيٌّ : *'arabi* (bukan *'arabiyy* atau *'araby*)

6. Kata sandang

Kata sandang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf *ال* (*alif lam ma'arifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang transliterasi seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiah* maupun huruf *qomariah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh :

الشَّمْسُ : *Al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

الزَّلْزَلَةُ : *Al-zalزالah* (*az-zalزالah*)

الفَلْسَفَةُ : *Al-falsafah*

الْبِلَادُ: *Al-bilādu*

7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf *hamzah* menjadi apostrof hanya berlaku bagi *hamzah* yang terletak di tengah dan di akhir kata. Namun bila *hamzah* terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa *alif*.

Contoh :

تَأْمُرُونَ: ta'murūna

النَّوْءُ: al-nau'

سَيِّئٌ: syai'un

أَمِرْتُ: umirtu

8. Penulisan Bahasa Arab yang Lazim digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata Istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari perbendaharaan Bahasa Indonesia, atau sudah sering ditulis dalam tulisan Bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata *Al-Qur'an* (dari *al-Qur'ān*), *sunnah*, *khusus* dan *umum*. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka mereka harus ditransliterasi secara utuh.

Contoh :

Fī Zilāl al-Qur'ān

Al-Sunnah qabl al-tadwīn

Al-'Ibārāt bi 'umūm al-lafz lā bi khusūṣ al-sabab

9. Lafz al-Jalālah (الله)

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti jar dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *muḍāf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf *hamzah*.

Contoh :

دِينُنَا اللهُ: *dīnullāh*

بِاِلهِ: *billāh*

Adapun *ta marbūṭah* di akhir kata yang disandarkan kepada *Lafz al-Jalālah* ditransliterasikan dengan huruf [t].

Contoh :

هُمُفِيْرُ رَحْمَةِ اللهِ *hum fi raḥmatillāh*

10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital (*All caps*) dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenai ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman Ejaan Bahasa Indonesia (EYD) yang berlaku. Huruf kapital misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama dalam permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (*al-*), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata tersebut

menggunakan huruf kapital (*Al-*). Ketentuan juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang *al-*, baik ketika ia ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan (CK, DP, CDK dan DR).

Contoh :

Wa mā Muḥammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wuḍi'a linnāsi lallaẓī bi Bakkata mubārakan

-Syahru Ramaḍān al-laẓī unzila fih al-Qur'ān

Naṣīr al-Dīn al-Ṭūsī

Abū Naṣr al-Farābī

Al-Gazālī

Al-munqiz min al-Ḍalāl

B. Daftar Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

Swt., = *Subhanahu Wa Ta'ala*

Saw., = *Sallallahu 'Alaihi Wasallam*

H = Hijrah

M = Masehi

SM = Sebelum Masehi

L = Lahir tahun (untuk orang yang masih hidup saja)

W = Wafat tahun

QS = *Qur'an, Surah*

HR = Hadits Riwayat

DAFTAR ISI

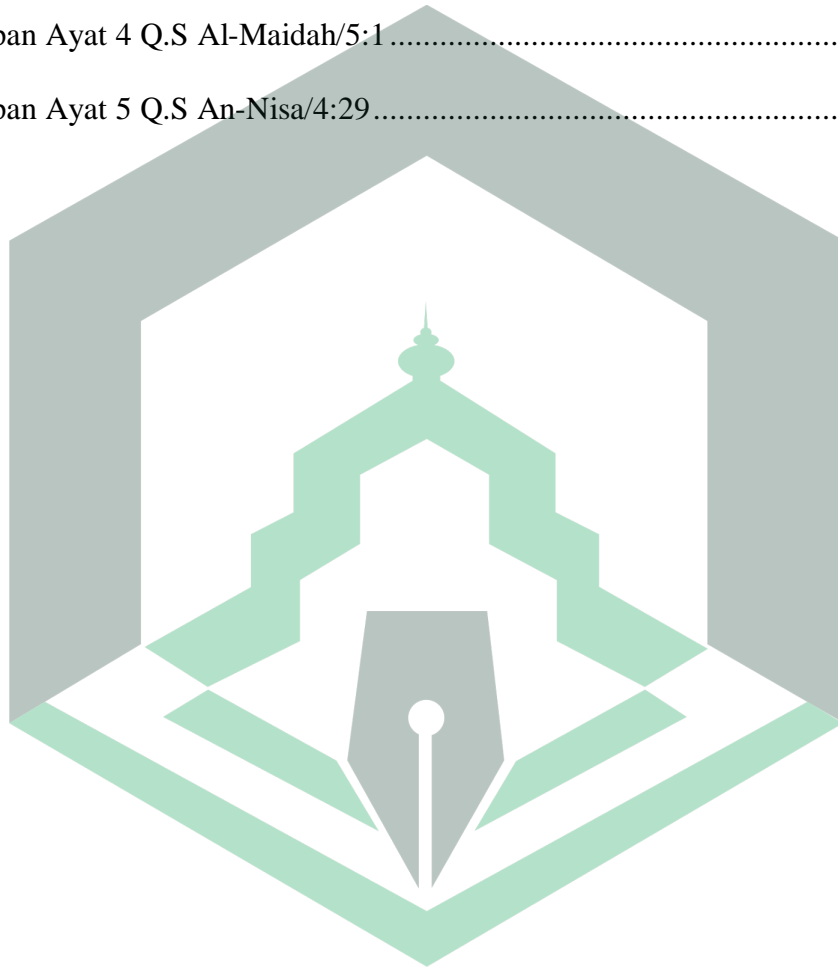
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
PRAKATA	v
PPEDOMAN TRANSLITER ARAB-LATIN DAN SINGKAT	viii
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR AYAT	xvii
DAFTAR HADITS	xviii
DAFTAR ISTILAH	xx
ABSTRAK	xxi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian.....	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA	7
A. Penelitian Terdahulu Yang Relevan.....	7
B. Kajian Teori	11
C. Kerangka Berpikir	27
BAB III METODE PENELITIAN	30
A. Jenis Dan Pendekatan Penelitian.....	30
B. Lokasi Penelitian	31
C. Definisi Istilah	31
D. Desain Penelitian.....	31
E. Sumber Data.....	32
F. Teknik Pengumpulan Data Instrumen Penelitian.....	34
G. Pemeriksaan Keabsahan	35
H. Teknik Pengelolaan dan Analisis Data.....	36
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	38

A. Gambaran Umum Pegadaian Syariah Cabang Palopo	38
B. Strategi Pemasaran Produk Lelang Jaminan Di PT Pegadaian Syariah Cabang Palopo	45
C. Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Pemasaran Produk Lelang Jaminan Di PT Pegadaian Syariah Cabang Palopo	58
BAB V KESIMPULAN.....	68
A. Kesimpulan	68
B. Saran	69
DAFTAR PUSTAKA	70



DAFTAR AYAT

Kutipan Ayat 1 Q.S Al-Maidah/5:2.....	1
Kutipan Ayat 2 Q.S Al-Baqarah/2:283	12
Kutipan Ayat 3 Q.S Asy-Syu'ara'/26:183	16
Kutipan Ayat 4 Q.S Al-Maidah/5:1	60
Kutipan Ayat 5 Q.S An-Nisa/4:29.....	63



DAFTAR HADITS

Hadits 1 Tentang Jual Beli Salam.....	25
Hadits 2 Tentang Menentukan Harga Dengan Takaran Tertentu.....	62
Hadits 3 Tentang Jual Beli Lelang.....	64



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Keputusan (SK)

Lampiran 2 Halaman Persetujuan Pembimbing

Lampiran 3 Berita Acara Ujian Seminar Proposal Skripsi

Lampiran 4 Halaman Pengesahan Proposal Skripsi

Lampiran 5 Surat Izin Penelitian

Lampiran 6 Daftar Pertanyaan Wawancara

Lampiran 7 Halaman Persetujuan Pembimbing

Lampiran 8 Nota Dinas Pembimbing

Lampiran 9 Berita Acara Ujian Seminar Hasil Penelitian

Lampiran 10 Halaman Persetujuan Tim Penguji

Lampiran 11 Nota Dinas Tim Penguji

Lampiran 12 Berita Acara Ujian Munaqasyah

Lampiran 13 Tim Verivikasi Naskah Skripsi Fakultas Syariah IAIN Palopo

Lampiran 14 Hasil Cek Plagiasi Skripsi

Lampiran 15 Dokumentasi Wawancara

Lampiran 16 Daftar Riwayat Hidup

DAFTAR ISTILAH



<i>Rahn</i>	: Gadai
<i>Rahin</i>	: Pemberi barang gadai
<i>Murtahin</i>	: Penerima barang gadai
<i>Marhun</i>	: Barang Gadai
<i>Wakalah</i>	: Pemasaran/Perwakilan
<i>Muzayyadah</i>	: Lelang
<i>Kafalah</i>	: Jaminan
Sewa Modal	: Bunga
Muamalah	: Jual beli
Nasabah	: Mitra yang dapat mengajukan tentang hal Keuangan
<i>Aqid</i>	: Pihak yang mengadakan lelang
<i>Ma'qud 'alaih</i>	: Objek yang akan dilelang
<i>Sighat</i>	: Akad pelelangan

ABSTRAK

Intan Mente, 2022. “Pemasaran Produk Lelang Jaminan Di PT Pegadaian Syariah Cabang Palopo (Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah”. Skripsi Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Negeri Palopo. Dibimbing oleh Hj. A. Sukmawati Assad dan Irma T.

Skripsi ini membahas tentang Pemasaran Produk Lelang Jaminan Di PT Pegadaian Syariah Cabang Palopo. Penelitian ini bertujuan: Guna mengetahui strategi pemasaran produk lelang yang dilakukan Pegadaian Syariah Cabang Palopo dan memahami Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Pemasaran Produk Lelang Jaminan yang dilakukan di Pegadaian Syariah Cabang Palopo.

Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Penelitian kualitatif yang digunakan bersifat penelitian lapangan (*field research*). Informasi penelitian yaitu karyawan dan nasabah Pegadaian Syariah Cabang Palopo, teknik pengumpulan data penelitian menggunakan beberapa metode yaitu: Observasi (pengamatan), *interview* (wawancara), dan dokumentasi untuk mencari data mengenai suatu hal, setelah mendapatkan data dengan sumber data lain seperti Buku, Jurnal, dan UU yang berkaitan dengan masalah yang diteliti. Setelah semua data terkumpul selanjutnya disusun menggunakan analisis kualitatif yang bersifat mendeskripsikan data sehingga ditarik kesimpulan untuk menjawab permasalahan penelitian ini.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: *Pertama*, strategi pemasaran produk lelang jaminan di Pegadaian Syariah Cabang Palopo menggunakan 4 cara yaitu, strategi produk, strategi harga, strategi promosi, dan strategi lokasi. *Kedua*, Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Pemasaran Produk Lelang Jaminan di PT Pegadaian Syariah Cabang Palopo dibolehkan sesuai dengan kaidah fiqih “Pada dasarnya semua bentuk muamalah (bisnis) boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya”.

Kata Kunci: Strategi, Pemasaran, Hukum Ekonomi Syariah

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Masyarakat dalam kehidupan sehari-hari tidak terlepas dari peran orang lain, yang mana manusia saling membutuhkan satu sama lain. Begitupun dengan masalah perekonomian, seringkali kebutuhan yang diinginkan seseorang tidak terpenuhi dikarenakan kondisi ekonomi yang dihadapi. Masyarakat dalam usaha memenuhi kebutuhan tersebut, salah satunya dengan melakukan pinjaman ke tetangga atau bahkan ke lembaga keuangan baik dari bank ataupun non bank.¹ Maka dari itu sebaik-baik manusia ialah yang saling tolong menolong dengan sesamanya, karena manusia adalah makhluk sosial yang tidak dapat hidup sendiri tanpa bantuan orang lain. Sebagaimana firman Allah SWT dalam QS Al-Maidah/5:2

وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Terjemahnya :

“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dalam taqwa dan janganlah tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran dan bertaqwalah kamu kepada Allah sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”.²

Pegadaian Syariah hadir di tengah-tengah masyarakat sebagai lembaga keuangan syariah non bank yang diharapkan mampu menyelesaikan segala bentuk

¹ Maulida, Analisis Pelaksanaan Lelang Barang Jaminan Gadai Pada PT Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Darusallam Ditinjau Dari Fatwa DSN No. 25/DSN_MUI/III/2002, UIN AR-RANIRY BANDA ACEH

² Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Bandung: Diponegoro, 2019), 193

masalah yang muncul dalam masyarakat tersebut terutama masalah perekonomian.³

Pegadaian Syariah Cabang Palopo terbentuk kurang lebih 12 tahun sejak tahun 2010, sudah memulai pengembangan prinsip, sistem administrasi, selain konvensional sudah mulai muncul namanya sistem syariah. Pegadaian merupakan salah satu lembaga keuangan non bank yang ikut dijalankan sistem administrasi yang berbasis syariah dan dianggap perlu untuk menyesuaikan dengan sistem administrasi syariah.

Pegadaian Syariah dengan angsuran pembayaran yang murah menjadi salah satu hal yang membuat minat masyarakat Palopo tertarik melakukan pinjaman, pegadaian syariah mengambil keuntungan dari pemeliharaan barang jaminan nasabah atau biasa di katakan dengan sewa modal, jadi pegadaian syariah tidak membebankan nasabah dengan bunga atau pinjaman tetapi lebih kepada jasa atas penitipan barang.

Tabel 1.1
Data Jumlah Nasabah Yang Melakukan Pinjaman Pada Pegadaian Syariah Cabang Palopo

No	Tahun	Jumlah Nasabah
1	2018	202
2	2019	215
3	2020	180

(Sumber: Dokumentasi Pegadaian Syariah Cabang Palopo)

Dari jumlah data nasabah di atas terlihat peningkatan yang signifikan 2 tahun terakhir pada tahun 2018 dan 2019, kecuali pada tahun 2020 yang

³ Adrian Sutedi., “*Hukum Gadai Syariah*”, (Bandung: Alfabeta, 2011), 91

mengalami penurunan dengan selisih sebesar 35 nasabah. Hal itu terjadi di akibatkan karena pandemic Covid 19, pegadaian melakukan pembatasan pemberian peminjaman kepada nasabah, karena mengetahui sulitnya perekonomian masyarakat sehingga mengantisipasi terjadinya wanprestasi pada saat nasabah melakukan pinjaman.

Jaminan termasuk komponen penting yang sulit dihilangkan dalam suatu akad kredit. Lembaga pembiayaan penyedia fasilitas kredit, bank dan non bank tidak akan melayani pengajuan kredit tanpa ada jaminan. Minimal objek itu secara otomatis dijadikan jaminan kredit.⁴

Pegadaian Syariah Palopo mempunyai produk gadai dan non gadai, produk gadai meliputi: Emas, Laptop, Hp, Kamera, LCD. Produk non gadai meliputi: BPKB Motor, Sertifikat Tanah. Untuk jaminan tanah hanya tanah yang produktif yang bisa dijadikan jaminan pada pegadaian syariah seperti yang bisa menghasilkan sawah, empang, kebun.

Tabel 1.2
Data Jumlah Barang Jaminan Nasabah Yang di Lelang

No	Tahun	Jumlah Jaminan di Lelang
1	2018	55
2	2019	69
3	2020	90

(Sumber: Dokumentasi Pegadaian Syariah Cabang Palopo)

Data jumlah pelelangan nasabah tersebut terlihat peningkatan yang cukup signifikan setiap tahunnya, terutama pada tahun 2020 terjadi lonjakan saat

⁴ Supriadi Yosup Boni, *Fiqh Kredit Menuju Transaksi Syariah*, (Ausath Press, Makassar, Sulawesi Selatan, 2020), 338

terjadinya pandemic Covid 19. Di masa pandemic Covid 19 sangat berpengaruh pada pembayaran para nasabah sehingga meningkatkan kredit masalah yang berujung terjadinya pelelangan barang jaminan.

Banyaknya barang nasabah yang dilelang membuat pihak Pegadaian Syariah kesulitan dalam menjual produk lelangnya dan tentunya harus menyiapkan cara agar dapat melakukan penjualan ulang terhadap barang nasabah yang telah mereka lelang. Karena nasabah tidak akan selalu berdatangan untuk membeli barang yang telah dilelang oleh Pegadaian Syariah Cabang Palopo. Maka dari itu strategi pemasaran sangat diperlukan untuk memasarkan produk lelang yang ada di Pegadaian Syariah Cabang Palopo.⁵

Pegadaian Syariah Cabang Palopo tentunya dalam hal ini harus melakukan strategi pemasaran yang berlandaskan dengan hukum Islam, yang mana pemasaran syariah merupakan suatu usaha yang membuat pengarahannya mengenai penciptaan, penawaran, dan perubahan nilai dari penjual kepada pembelinya.

Dalam Islam pemasaran harus dilakukan dengan nilai-nilai Islam yaitu dengan beribadah kepada Allah SWT dan selalu berusaha. Karena jika kedua hal itu tidak dilakukan maka akan sia-sia semua usaha kita. Dan jika setiap hal yang diniatkan untuk kepentingan dan kesejahteraan bersama bukan untuk kepentingan diri sendiri. Dengan melakukan pemasaran ini dengan begitu kita juga melakukan

⁵ Wawancara dengan Itwan Wancie selaku Analisis Kredit, pada tanggal 17 Januari 2022, pukul 14:30

silaturahmi dikarenakan dalam pemasaran kita menemui banyak konsumen, jadi itu bisa juga dikatakan sebagai silaturahmi kita kepada para konsumen.⁶

Pentingnya pemasaran untuk mengatasi masalah dan keinginan masyarakat setempat untuk suatu produk atau jasa. Pemasaran menjadi semakin penting seiring dengan bertambahnya informasi yang didapatkan masyarakat. Pemasaran juga harus dimungkinkan untuk menghadapi pesaing yang berkembang setiap saat. Para pesaing juga semakin memaksa mengarahkan upaya periklanan untuk memamerkan produk mereka.

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk mengkaji bagaimana pemasaran produk lelang jaminan yang dilakukan PT Pegadaian Syariah Cabang Palopo dalam bentuk tugas akhir dengan judul: “*Pemasaran Produk Lelang Jaminan Di PT Pegadaian Syariah Cabang Palopo (Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah)*”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka, yang menjadi pokok rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi pemasaran produk lelang jaminan di PT Pegadaian Syariah Cabang Palopo?
2. Bagaimana Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap pemasaran produk lelang jaminan di PT Pegadaian Syariah Cabang Palopo?

⁶ Riska Agustin Andreani, “*Startegi Pemasaran Produk-Produk Gadai Syariah*”, (Jurnal Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin)

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka tujuan dari penelitian ini yaitu

:

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran produk lelang barang jaminan di PT Pegadaian Syariah Cabang Palopo?
2. Untuk mengetahui Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap pemasaran produk lelang barang jaminan di PT Pegadaian Syariah Cabang Palopo?

D. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Diharapkan hasil dari penelitian ini mampu memberikan manfaat ilmu pengetahuan dan memperluas wawasan terkait masalah pelelangan jaminan, serta dapat menjadi bahan referensi bagi peneliti yang akan melakukan pembahasan mengenai penelitian yang terkait pemasaran lelang jaminan.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan mampu menjadi sumbangsih pemikiran dan sebagai bahan acuan untuk menambah ilmu pengetahuan serta dapat memberikan wawasan kepada masyarakat terkait pemasaran lelang terutama bagi masyarakat yang sering melakukan pengambilan dana pada lembaga keuangan dengan memberikan jaminan sebagai salah satu syarat dalam pengajuan kredit.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu yang Relevan

Penelitian terdahulu sangat penting sebagai bahan pendukung dan dasar penyusunan penelitian ini, juga untuk mendukung temuan penelitian yang dianggap relevan dengan penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya, serta dapat membedakan penelitian dengan penelitian sebelumnya.

1. Penelitian yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah di Unit Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidempuan” penelitian yang diteliti oleh Novrida Azaniah Harahap (2021)⁷ dalam penelitiannya dimaksudkan untuk mengetahui strategi pemasaran serta tantangan dan hambatan pemasaran dalam upaya menarik minat nasabah pada Unit Pegadaian Syariah Alaman Bolak.

Penelitian ini memiliki perbedaan dengan yang penelitian dilakukan penulis, letak perbedaannya ialah penelitian ini lebih berfokus pada masalah strategi pemasaran tanpa menggunakan tinjauan apapun sedangkan penulis meneliti strategi pemasaran ditinjau dari Hukum Ekonomi Syariah.

2. Penelitian yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Pada Bank Mandiri KC Pasman Barat” penelitian ini diteliti oleh Laisa Widyawati (2020)⁸ penelitian ini menggunakan penelitian lapangan, dimana penulis memperoleh

⁷ Novrida Azaniah Harahap, *Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah di Unit Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidempuan*, (Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, 2021) etd.iain-padangsidempuan.ac.id/6934/1/1440100059.pdf

⁸ Laisa Widyawati, *Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Pada Bank Syariah Mandiri KC Pasaman Barat*, (Institut Agama Islam Negeri Batusangkar, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam) <https://repo.iainbatusangkar.ac.id/xmlui/handle/123456789/20111>

data-data tentang pemasaran produk gadai emas dari Bank Syariah Mandiri KC Pasaman Barat.

Penelitian ini memiliki kesamaan yaitu sama-sama ingin meneliti bagaimana strategi pemasaran produk gadai, namun juga memiliki perbedaan yaitu penelitian ini hanya meneliti khusus strategi pemasaran produk gadai emas saja sedangkan penulis meneliti tentang strategi pemasaran setiap produk gadai pada Pegadaian Syariah Cabang Palopo .

3. Penelitian yang berjudul “Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah (Ar-Rahn) Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di Pegadaian Syariah Arif Rahman Hakim Bandar Lampung” penelitian ini diteliti oleh Fazar Maulana (2019)⁹ dalam penelitiannya menggunakan penelitian lapangan yang diperoleh melalui teknik wawancara dari pendapat-pendapat pihak Pegadaian Syariah Arif Rahman Hakim, dengan menggunakan penelitian kualitatif juga memudahkan pemanfaatan data lapangan untuk verifikasi teori yang muncul di lapangan.

Penelitian ini sama-sama ingin meneliti tentang bagaimana strategi pemasaran produk gadai yang dilakukan pegadaian syariah. Dan juga penelitian ini memiliki perbedaan dengan yang penulis lakukan, dalam penelitian ini meneliti strategi pemasaran produk gadai dengan menggunakan perspektif Islam sedangkan penulis meneliti tentang pemasaran produk gadai dengan tinjauan Hukum Ekonomi Syariah.

⁹ Fazar Maulana, *Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah (Ar-Rahn) Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di Pegadaian Syariah Arif Rahman Hakim Bandar Lampung*, (Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, Fakultas Dakwah Dan Ilmu Komunikasi, 2019) repository.radenintan.ac.id/13884/2/skripsi%202.pdf

Tabel 1.3

No	Nama	Judul	Teori	Metode	Hasil
1.	Novrida Azaniah Harahap	Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah di Unit Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak Kota Padangsidempuan	1. Teori gadai syariah 2. Teori strategi pemasaran	Kualitatif	Strategi pemasaran yang digunakan oleh Pegadaian Syariah Alamanan Bolak dalam menarik minat nasabah menerapkan <i>marketing mix</i> , yaitu: <i>Product, Price, Place, Promotion, People, Process</i> , dan <i>Physical Evidence</i> .
2.	Laisa Widyawati	Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Pada Bank Mandiri KC Pasman Barat	1. Teori Bank syariah 2. Teori Strategi pemasar an bank 3. Teori Gadai	Kualitatif	Stretegi pemasaran produk gadai emas yang dilakukan Bank Syariah Mandiri KC Pasaman Barat dalam melakukan pemasaran produk gadai emasnya melakukan beberapa strategi pemasaran

					yaitu produk, harga, tempat, promosi, bukti fisik, dan juga proses.
3.	Fazar Maulana	Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah (Ar-Rahn) Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di Pegadaian Syariah Arif Rahman Hakim Bandar Lampung	1. Teori Strategi pemasaran	Kualitatif	Strategi pemasaran produk gadai syariah yang diterapkan Pegadaian Syariah Arif Rahman Hakim Bandar Lampung menerapkan strategi pemasaran langsung yaitu pemasaran secara langsung dan penyebaran brosur dan strategi pemasaran tidak langsung melalui media sosial <i>blog</i> dan <i>instagram</i> .

(Sumber: data primer yang di olah pada tanggal 7 april 2022)

B. Kajian Teori

1. Pegadaian Syariah

Pegadaian menurut kitab Undang-Undang Hukum Perdata Bab XX pasal 1150 “Gadai adalah suatu hak yang diperoleh kreditur atas suatu barang bergerak, yang diserahkan kepadanya oleh kreditur, atau oleh kuasanya, sebagai jaminan atas utangnya, dan yang memberi wewenang kepada kreditur untuk mengambil pelunasan piutangnya dan barang itu dengan mendahului kreditur-kreditur lain; dengan pengecualian biaya penjualan sebagai pelaksanaan putusan atas tuntutan mengenai pemilikan atau penguasaan, dan biaya penyelamatan barang itu, yang dikeluarkan setelah barang itu sebagai gadai dan yang harus didahulukan”.¹⁰

Dalam *fiqh* muamalah dikenal dengan kata pinjaman dengan jaminan yang disebut *ar-rahn*, yaitu menyimpan suatu barang sebagai tanggungan utang. *Ar-rahn* (gadai) menurut bahasa berarti *al-tsubut* dan *al-habs* yaitu penetapan dan penahanan. Dan ada pula yang menjelaskan bahwa *rahn* adalah terkurung atau terjerat, di samping itu *rahn* diartikan pula secara bahasa dengan tetap, kekal, dan jaminan.¹¹

Secara garis besar perbedaan peraturan dan mekanisme produk kredit pada Pegadaian Konvensional dan pembiayaan pada Pegadaian Syariah tidak jauh berbeda, namun apabila diamati lebih mendalam, peraturan produk kredit pada Pegadaian Konvensional dan Syariah terdapat suatu perbedaan. Dalam operasionalnya landasan hukum yang digunakan pada Pegadaian Konvensional adalah Undang-Undang Hukum Perdata Pasal 1150-1160, sedangkan pada

¹⁰ Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Bab XX Pasal 1150

¹¹ Adrian Sutedi, “*Hukum Gadai Syariah*”, (Bandung: Alfabeta, 2011), 14

Pegadaian Syariah adalah Fatwa Dewan Syariah MUI yang merujuk pada Al-Qur'an, As Sunnah, dan Ijma' Ulama. Dari perbedaan landasan hukum yang digunakan oleh kedua pegadaian tersebut, sehingga terdapat beberapa peraturan yang berbeda.¹²

Pegadaian Syariah ketika melaksanakan operasionalnya berpegang pada prinsip syariah. Pada dasarnya, produk-produk berbasis syariah memiliki karakteristik seperti, tidak memungut bunga dalam berbagai bentuk karena riba, menetapkan uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas yang diperdagangkan, dan melakukan bisnis untuk memperoleh imbalan atas jasa dan/atau bagi hasil.¹³

a. Dasar Hukum

Pegadaian dalam hal memberikan pinjaman kepada nasabahnya mengharuskan adanya jaminan, yang nantinya jaminan tersebut akan berpindah kepemilikan apabila nasabah tersebut tidak mampu membayar utangnya, sebagaimana firman Allah SWT dalam QS Al-Baqarah/ 2:283

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَيْنِ مَقْبُوضَةٌ إِنْ أَمِنَ بَعْضُكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكُنُوا الشَّاهِدَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ □

Terjemahnya:

“Jika kamu dalam perjalanan, sedangkan kamu tidak mendapatkan seorang pencatat, hendaklah ada barang jaminan yang dipegang. Akan tetapi, jika sebagian kamu memercayai sebagian yang lain, hendaklah

¹² Hadiana, “Analisis Peraturan Dan Mekanisme Produk Kredit Pada Pegadaian Konvensional Dan Syariah Tahun 2015”, (Jurnal Pendidikan Ekonomi, Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja, Vol. 5, No.1 Tahun 2015), <https://www.neliti.com/publications/5347/analisis-peraturan-dan-mekanisme-produk-kredit-pada-pegadaian-konvensional-dan-s>

¹³ Andri Soemitra, “Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah”, (Jakarta: Kencana, 2009), 388-389

yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya. Janganlah kamu menyembunyikan kesaksian karena siapa yang menyembunyikannya, sesungguhnya hatinya berdosa. Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”.¹⁴

b. Fatwa No: 25/DSN-MUI/III/2002

- 1) Hal-hal yang melandasi tentang hak dan kewajiban dari para *murtahin* (pemberi gadai) dan *rahin* (pemegang gadai). Dijelaskan bahwa *murtahin* memiliki hak untuk menahan *marhun* sampai *rahin* membayar semua utangnya.
- 2) Pemanfaatan *marhun* oleh kedua belah pihak. Pada prinsipnya *marhun* dan manfaatnya tetap menjadi milik *rahin*, *marhun* juga tidak boleh dimanfaatkan oleh *murtahin* kecuali atas ijin dari *rahin*.
- 3) Tentang pemeliharaan dan penyimpanan. Pemeliharaan dan penyimpanan *marhun* adalah keharusan *rahin*, namun dapat dipindah tangankan menjadi keharusan *murtahin* atas kesepakatan bersama.
- 4) Tentang pembebanan biaya, dalam menetapkan besarnya biaya pemeliharaan dan penyimpanan tidak boleh berlandaskan besarnya biaya peminjaman yang diajukan.
- 5) Tentang keputusan penjualan *marhun*, keputusan tersebut dilakukan apabila *rahin* tidak bisa membayar utangnya. Namun tidak boleh langsung dijual, *murtahin* harus memberikan peringatan terlebih dahulu jika sudah jatuh tempo. Apabila *rahin* tetap tidak bisa membayar utangnya, *murtahin* bisa menjual *marhun* sesuai dengan prinsip syariah yaitu dilakukan lelang syariah. Hasil dari lelang tersebut digunakan untuk melunasi utang *rahin*

¹⁴ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: Diponegoro, 2019), 98

apabila terdapat sisa maka menjadi hak *rahn* namun bila masih kurang maka *rahn* tetap berkewajiban untuk melunasi utangnya.¹⁵

c. Rukun Rahn dan Unsur-Unsurnya

Rahn mempunyai empat unsur, yaitu *rahn* (orang yang memberikan jaminan), *al-murtahin* (orang yang menerima), *al-marhun* (jaminan), dan *al-marhun nih* (utang).

Menurut ulama Hanafiyah, rukun *rahn* adalah ijab dan qabul atau *rahn* dan *al-murtahin*, seperti pada akad yang lain. Akan tetapi akad dalam rahn tidak akan sempurna sebelum adanya penyerahan barang.

Adapun menurut ulama selain Hanafiyah, rukun *rahn* adalah *shighat*, *aqid* (orang yang akad), *marhun*, dan *marhun bih*.¹⁶

d. Tujuan dan Manfaat Pegadaian

- 1) Turut mewujudkan dan menunjang pelaksanaan kebijaksanaan dan program pemerintah di bidang ekonomi dan pembangunan nasional pada umumnya melalui penyaluran uang pembiayaan/pinjaman atas dasar hukum gadai.
- 2) Pencegahan praktek ijon (belum jelas barangnya), pegadaian gelap (ilegal), dan pinjaman tidak wajar lainnya.
- 3) Pemanfaatan gadai yang bebas bunga pada gadai syariah memiliki efek jaring pengaman sosial karena masyarakat yang butuh dana mendesak tidak lagi dijerat pinjaman/pembiayaan berbasis bunga.

¹⁵ Khurin Fijria Nuzula, “*Tinjauan Implementasi Fatwa DSN NO.25/DSN-MUI/III/2002 Pada Pelaksanaan Penjualan Barang Gadai Yang Tidak Ditebus Di Bank Jatim Syariah*”, (Jurnal Skripsi, 29 Januari 2016), <https://e-journal.unair.ac.id/JESTT/article/download/3359/2404>

¹⁶ Rachmat Syafe’i, “*Fiqih Muamalah*”, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 162

- 4) Menolong orang-orang yang membutuhkan pinjaman dengan syarat mudah.

Manfaat Pegadaian:

- 1) Tersedianya dana dengan cara yang relatif lebih sederhana dan dalam waktu yang lebih cepat daripada pembiayaan/kredit perbankan.
- 2) Penghasilan yang bersumber dari sewa moda atau biaya penitipan yang dibayarkan oleh peminjaman dana.¹⁷

2. Pemasaran

Pemasaran dalam Fiqh Islam dikenal dengan *wakalah* yang berasal dari kata *wazan wakala-yakilu-waklan* yang berarti menyerahkan atau mewakili urusan sedangkan *wakalah* adalah pekerjaan wakil.¹⁸

Pemasaran syariah merupakan disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan nilai dari satu pemrakarsa kepada pemangku kepentingan, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan kontrak dan prinsip muamalah (bisnis) dalam Islam.¹⁹

Pemasaran adalah suatu kegiatan di mana seorang individu atau kelompok menciptakan, menyediakan, dan mempertukarkan produk yang berharga dengan pihak lain, atau melibatkan penyediaan produk atau jasa dari produsen (orang yang melakukan kegiatan produksi). Ini adalah proses mendapatkan apa yang

¹⁷ Andri Soemitra, “Bank dan Lembaga Keuangan Syariah”, (Jakarta: Kencana, 2009), 394-395

¹⁸ Sri Sudiarti, “Fiqh Muamalah”, (Medan: FEBI UIN-SU Press, 2018), 181

¹⁹ Fauzan, “Manajemen Pemasaran Syariah”, (Yogyakarta: CV. Bildung Nusantara, 2019),

Anda butuhkan dan inginkan. Kepada konsumen (mereka yang melakukan kegiatan konsumsi).²⁰

Menurut Philip Kotler dan Armstrong pemasaran adalah suatu proses sosial dan managerial yang membuat individu atau kelompok mendapat apa yang mereka butuhkan dan inginkan lewat penciptaan dan pertukaran timbal balik produk dan nilai dengan orang lain.²¹

Pemasaran terdiri dari strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) yang mendorong organisasi atau perusahaan memajukan untuk mentransfer nilai melalui pertukaran pelanggan. Kottler dan Armstrong berpendapat bahwa,

“Bauran pemasaran (*marketing mix*) merupakan seperangkat alat strategi pemasaran yang dapat dikendalikan yang digabungkan oleh perusahaan untuk mendapatkan jawaban yang diinginkan di pasar sasaran”.

Marketing mix terdiri dari empat komponen yang biasa disebut sebagai “empat P (4P)”, dengan kata lain *Product* (Produk) adalah campuran barang dan jasa yang diberikan perusahaan kepada pasar sarasannya, *Price* (Harga) adalah uang yang harus dibayar pelanggan untuk menerima suatu barang, *Place* (Tempat) berarti aktivitas bisnis yang membuat produk tersedia untuk pelanggan sasaran, dan *Promotion* (Promosi) berarti aktivitas yang menyampaikan manfaat produk serta mendorong pelanggan untuk melakukan pembeliannya²².

Dalam kegiatan pemasaran, setiap orang harus bebas dari eksploitasi (pemanfaatan untuk keuntungan sendiri) orang lain. Islam dengan tegas melarang

²⁰ Agustina Shinta, “*Manajemen Pemasaran*”, (Malang: Universitas Brawijaya Press, 2011), 2

²¹ Farida Yulianti dkk, “*Manajemen Pemasaran*”, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2019), 1

²² Anang Firmansyah, “*Komunikasi Pemasaran*”, (Pasuruan: CV. Penerbit Qiara Media, 2020), 5

umat Islam untuk menyakiti orang lain.²³ Sebagaimana firman Allah SWT dalam QS. Asy-Syu'ara'/26:183

وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ

Terjemahnya:

“Janganlah kamu merugikan manusia dengan mengurangi hak-haknya dan janganlah membuat kerusakan di bumi.”²⁴

Dalam pemasaran terdapat beberapa konsep inti pemasaran yang meliputi:

a. Kebutuhan, keinginan, dan permintaan

Keinginan didefinisikan dalam bentuk gadget sebagai cara untuk memenuhi keinginan mereka atau dengan kata lain, mimpi adalah mimpi yang memberikan keinginan yang tepat. Orang yang sedang tumbuh, mimpinya juga semakin luas, namun keterbatasan dana, waktu, tenaga dan tempat, sehingga kini tidak lagi semua mimpi diikuti melalui sarana kemampuan dan kemauan untuk membelinya. Preferensi diikuti melalui cara kemampuan dan kemauan untuk berbelanja sejauh itu yang dikenal sebagai permintaan produk.

Adanya berbagai kebutuhan, kemauan dan permintaan pasar, membuat produsen untuk mempelajari, melakukan riset pasar, mengamati perilaku konsumen, menyoroti keluhan dan ketidakpuasan yang dirasakan konsumen, mencari jawaban produk atau jasa apa yang saat ini disukai dan yang tidak disukai oleh konsumen.

b. Nilai, biaya, dan kepuasan

²³ Khozin Zaki, “*Manajemen Syariah*”, (Purwokerto: CV. Amerta Media, 2020), 44

²⁴ Kementerian Agama, *Al-Qur'an Al-Karim*, (Unit Percetakan Al-Qur'an: Bogor, 2018), h. 374.

Nilai ialah perbedaan antara keseluruhan nilai yang dirasakan pelanggan karena mempunyai serta memakai suatu produk dan keseluruhan biaya yang mengiringi produk tersebut. Nilai total antara lain nilai produk, jasa, personil pemasar, biaya waktu, biaya energi yang dikeluarkan, dan biaya psikis. Sesudah pemberian nilai, konsumen akan mempertimbangkan dan hasil pertimbangan ini akan menghasilkan kepuasan dan kesempatan untuk membeli kembali produk tersebut.

Kepuasan konsumen tergantung pada tanggapan kemampuan produk dalam memberikan nilai pasti terhadap harapan konsumen. Apabila kinerja atau prestasi sesuai atau bahkan melebihi harapan, maka konsumen akan merasa puas.

c. Pertukaran dan transaksi

Pertukaran merupakan tindakan untuk menghasilkan barang yang diinginkan dari seseorang dengan memberikan sesuatu sebagai imbalan. Pertukaran akan terjadi apabila kedua belah pihak dapat menyetujui syarat pertukaran, yang akan membuat mereka lebih baik daripada sebelum pertukaran.

Transaksi adalah perdagangan antara dua belah pihak atau lebih, yang paling sedikit melibatkan dua macam nilai, persetujuan mengenai kondisi, waktu dan tempat. Umumnya sistem hukum dipakai untuk memperkuat dan memaksa agar pihak yang melakukan transaksi mematuhi. Tanpa adanya hukum perjanjian, maka transaksi akan dilihat dengan kecurigaan yang menimbulkan kerugian bagi semua pihak.

d. Hubungan dan jaringan

Pemasaran hubungan adalah cara menciptakan hubungan berkepanjangan yang saling mempercayai dan saling menguntungkan dengan pelanggan, penyalur dan pemasok guna mempertahankan bisnis jangka panjang mereka.

Hasil pemasaran hubungan yang utama ialah peningkatan aset unik perusahaan yang disebut dengan jaringan pemasaran. Jaringan terdiri dari perusahaan dan semua pihak-pihak pembantu, konsumen, supplier, distributor, pengecer, agen iklan, ilmuwan dan pihak lain yang bersama-sama dengan perusahaan dalam mewujudkan hubungan bisnis yang saling menguntungkan.

e. Pasar

Pasar adalah wadah bertemunya penjual dan pembeli, terjadi transaksi, juga pertukaran produk (barang/jasa) yang bernilai antara dua belah pihak atau lebih. Sebutan pasar saat ini bukan lagi menunjuk pada suatu tempat secara fisik, tetapi lebih kepada gabungan pembeli dan penjual yang sedang melakukan transaksi atas produk tertentu.

f. Pemasar dan calon pembeli

Pemasar merupakan seseorang yang mengumpulkan satu atau lebih calon pembeli yang akan terlibat dalam pertukaran nilai. Calon pembeli ialah seseorang yang diidentifikasi oleh pemasar sebagai orang yang mungkin mau dan mampu terlibat dalam pertukaran tersebut.²⁵

3. Lelang

a. Pengertian Lelang

²⁵ Budi Rahayu Tanama Putri, “*Manajemen Pemasaran*”, (Denpasar: Fakultas Peternakan Universitas Udayana, 2017), 3-9

Lelang dalam muamalah dikenal dengan kata *muzayyadah*. Dalam Islam lelang atau *muzayyadah* diperbolehkan atau mubah, Ibnu Abdi Dar berkata dalam Subulussalam “Sesungguhnya tidak haram menjual barang kepada orang dengan adanya penambahan harga (lelang), dengan kesepakatan di antara semua pihak”.²⁶

Pengertian lelang sebagaimana dalam pasal 1 angka 17 Undang-Undang Nomor 19 Tahun 2000 tentang macam-macam penagihan pajak dengan surat paksa ditegaskan bahwa lelang adalah penjualan barang secara terbuka melalui penawaran nilai secara lisan maupun tertulis melalui berbagai upaya pengumpulan peminat atau pembeli yang diharapkan.

Polderman pun menjelaskan, *General Deals* merupakan sebuah alat untuk membuat kesepakatan atau organisasi yang paling menguntungkan bagi penjual dengan mengumpulkan peminat dengan syarat:

- 1) Penawaran harus selengkap.
- 2) Ada keinginan untuk mengikat diri.
- 3) Pihak lain (pembeli) yang akan membuat/menyelesaikan kesepakatan tidak dapat dipilih sebelumnya.

Menurut Roel, lelang adalah serangkaian peristiwa yang terjadi antara seseorang yang ingin menjual setidaknya satu barang, baik secara nyata atau melalui kekuatannya, memberikan kesempatan kepada orang-orang yang datang

²⁶ Benny Mochammad Fauzi A.P., Asep Ramdan Hidayat, Nanik Epriyanti, “*Tinjauan Fikih Muamalah Dalam Praktek Ba’I Al-Muzayyadah (Lelang) dalam E-Commerse*” (Prosiding Hukum Ekonomi Syariah, Vol 6, No. 2, Tahun 2020) <http://dx.doi.org/10.29313/syariah.v6i2.22143>

untuk mengajukan penawaran pembelian barang-barang yang diajukan hingga saat dimana kesempatan menghilang.²⁷

b. Dasar Hukum Lelang

Dalam jual beli diharuskannya berlaku jujur dan adil, dengan tidak melanggar ataupun merampas hak-hak orang lain secara tidak sah, sebagaimana firman Allah SWT dalam QS. An-Nisa'/4:29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۝ ٢٩

Terjemahnya:

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.²⁸

c. Syarat-syarat Lelang

Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi untuk melakukan pelelangan adalah sebagai berikut:

- 1) Bukti dari pemohon lelang penting untuk didasari bahwa penawar sebenarnya adalah orang yang memiliki hak istimewa untuk menjual produk yang diinginkan.
- 2) Bukti kepemilikan atas barang, penting untuk disadari bahwa penawar adalah orang yang memiliki opsi untuk barang yang dirujuk.
- 3) Keadaan fisik dari barang, penting untuk mengetahui kondisi sebenarnya dari produk yang akan di lelang. Untuk barang bergerak, harus

²⁷ Adwin Tista, “Perkembangan Sistem Lelang Di Indonesia”, (Jurnal Al ‘Adl, Vol.5, Nomor 10, Juli-Desember 2013), 47-48 <https://ojs.uniska-bjm.ac.id/index.php/aldli/article/view/194>

²⁸ Kementerian Agama, *Al-Qur’an Al-Karim*, (Unit Percetakan Al-Qur’an: Bogor, 2018), h. 83.

ditampilkan produk mana yang akan dilelang, sedangkan untuk barang tetap seperti tanah, pengesahannya harus ditunjukkan jika tanahnya sudah didaftarkan atau dicatat.²⁹

d. Macam-macam Lelang

Berdasarkan caranya lelang hanya ada 2 macam yaitu lelang turun dan lelang naik keduanya dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Lelang turun, merupakan penawaran yang pada awalnya membuka lelang dengan harga tinggi, kemudian semakin turun sampai akhirnya diberikan kepada calon pembeli dengan tawaran tertinggi yang disetujui penjual melalui juru lelang (auctioneer) sebagai kuasa penjual untuk melakukan lelang dan biasanya ditandai dengan ketukan.
- 2) Lelang naik, penawaran barang tertentu kepada penawar yang pada mulanya membuka lelang dengan harga rendah, kemudian semakin naik sampai akhirnya diberikan kepada calon pembeli dengan harga tertinggi, sebagaimana lelang ala Belanda (Dutch Auction) dan disebut dengan lelang naik.³⁰

4. Jaminan

a. Pengertian Jaminan

Jaminan dalam muamalah di artikan dengan *kafalah*, secara bahasa yang berarti *al-dhamam* (jaminan), *hamalah* (beban), dan *za'amah* (tanggungan).

Menurut istilah al-kafalah adalah sebagai berikut:

²⁹ Zumrotul Malikhah, *Konsep Lelang Dalam Perspektif Islam*, (Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Walisongo, Semarang 2012), 18-19 <http://eprints.walisongo.ac.id/id/eprintd/1330/>

³⁰ Adwin Tista, *Perkembangan Sistem Lelang Di Indonesia*, (Jurnal Hukum Al 'Adl, Vol. 5, Nomor. 10, Juli-Desember 2013), 11

<https://ojs.uniska-bjm.ac.id/index.php/aldli/article/view/194/187>

1) Menurut Mazhab Hanafi

“Menggabungkan *dzimmah* (tanggungans atau beban) kepada *dzimmah* yang lain dalam penagihan, dengan jiwa, utang, atau zat benda”. Maksudnya kata *dzimmah* berarti jaminan, tanggungans beban, dalam masalah utang piutang.

2) Menurut Mazhab Maliki

“Orang yang memiliki hak untuk membuat tanggungans pemberi beban serta bebannya sendiri yang disatukan, baik itu menanggung pekerjaan yang sama maupun pekerjaan yang berbeda”.

3) Menurut Mazhab Hambali

“*Iltizam* (menanggungans kewajiban orang lain) sesuatu yang diharuskan kepada orang lain serta permanennya benda tersebut yang dibebankan atau *iltizam* orang yang memiliki hak menghadirkan dua harta (pemiliknnya) kepada orang yang mempunyai hak”.

4) Menurut Mazhab Syafi’i

“Akad yang menetapkan *iltizam* hak yang pasti pada tanggungans (beban) yang lain atau mendatangkans zat benda yang dibebankan atau mendatangkans badan oleh orang yang berhak menghadirkannya”.³¹

Jaminan atau yang kebanyakan dikenal dengan sebutan agunan adalah harta benda milik debitur atau pihak ketiga yang diikat sebagai alat pembayar jika terjadi wanprestasi terhadap pihak ketiga.³²

³¹ Sri Sudiarti, “*Fiqh Muamalah Kontemporer*”, (Sumatera Utara: FEBI UIN-SU Press, Oktober 2018), 200-201

³² Zulkifly Rusby, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Pekanbaru Riau : Pusat Kajian Pendidikan Islam FAI UIR 2017), 16

Jaminan dan agunan pada mulanya merupakan dua istilah yang dapat saling dipertukarkan, jaminan secara sederhana diartikan sebagai tanggungan berdasarkan pinjaman yang diterima, sedangkan kata jaminan dalam perundang-undangan yang terdapat dalam pasal 1131 KUHPerdara dan penjelasan pasal 8 undang-undang perbankan, dalam pasal tersebut menyatakan bahwa jaminan erat hubungannya dengan utang dimana dalam perjanjian pinjam meminjam uang, pihak kreditur meminta harta kekayaan untuk pelunasan utang apabila setelah jangka waktu yang diperjanjikan ternyata debitur tidak melunasinya barang jaminan dipergunakan untuk melunasi utang dengan cara yang ditetapkan oleh peraturan yang berlaku, yaitu barang dijual secara lelang.³³

Menurut Subekti jaminan yang baik dapat dilihat dari:

- 1) Tidak melemahkan kemampuan pihak ketiga untuk menerima pembiayaan guna mengembangkan usahanya.
- 2) Memberikan keyakinan kepada bank untuk mengeluarkan pembiayaan dan mudah diuangkan apabila terjadi wanprestasi.³⁴

b. Dasar Hukum Jaminan

Jaminan tentunya sangat diperlukan dalam setiap melakukan peminjaman, hal ini agar si pemberi pinjaman mempunyai pegangan apabila si peminjam tidak lagi melakukan pembayaran atas piutangnya, sebagaimana firman Allah SWT dalam QS. Al-Baqarah: 2/283

³³ Putri Ayu Winasari, *Hukum Jaminan Indonesia*, (Surabaya : CV Jakad Media Publishing, 2020), 3

³⁴ Zulkifly Rusby, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Pekanbaru Riau: Pusat Kajian Pendidikan Islam FAI UIR 2017), 16

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً فَإِنْ أَتَى بَعْضُكُمْ مِنْ بَعْضٍ بِالَّذِي أَوْثِقَ اللَّهُ أَمَانَةً وَلِيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْفُرُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْفُرْ فَإِنَّهُ إِثْمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Terjemahnya :

“Jika kamu dalam perjalanan, sedangkan kamu tidak mendapatkan seorang pencatat, hendaklah ada barang jaminan yang dipegang. Akan tetapi, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah dia berkata kepada Allah, Tuhannya. Janganlah kamu menyembunyikan kesaksian karena siapa yang menyembunyikannya, sesungguhnya hatinya berdosa. Allah maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”.³⁵

حَدَّثَنَا مُعَلَّى بْنُ أَسَدٍ حَدَّثَنَا عَبْدُ الْوَاحِدِ حَدَّثَنَا الْأَعْمَشُ قَالَ ذَكَرْنَا عِنْدَ إِبْرَاهِيمَ الرَّهْنِ فِي السَّلَامِ فَقَالَ حَدَّثَنِي الْأَسْوَدُ عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اشْتَرَى طَعَامًا مِنْ يَهُودِيٍّ إِلَى أَجَلٍ وَرَهْنَهُ دِرْعًا مِنْ حَدِيدٍ. (رواه البخاري).

Artinya:

“Telah menceritakan kepada kami Mu'alla bin Asad telah menceritakan kepada kami 'Abdul Wahid telah menceritakan kepada kami Al A'masy berkata; Kami membicarakan tentang gadai dalam jual beli kredit (Salam) di hadapan Ibrahim maka dia berkata, telah menceritakan kepada saya Al Aswad dari 'Aisyah radiallahu 'anha bahwa Nabi shallallahu 'alaihi wasallam pernah membeli makanan dari orang Yahudi yang akan dibayar Beliau pada waktu tertentu di kemudian hari dan Beliau menjaminkannya (gadai) dengan baju besi.” (HR. Bukhari).³⁶

c. Macam-macam Jaminan

1) Pergolongan jaminan yang bersifat umum, yaitu:

a) Jaminan bersifat umum

Adalah jaminan yang diberikan untuk kepentingan semua kreditur, dan menyangkut semua harta benda milik debitur sebagaimana yang telah

³⁵ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung Diponegoro, 2014), 49

³⁶ Abu Abdullah Muhammad bin Ismail bin Ibrahim ibn Mughirah bin Bardizbah Al-Bukhari Al-ja'fi, *Shahih Bukhari*, Kitab. Al-Buyu', Juz 3, (Darul Fikri: Bairut-Libanon, 1981 M), h. 8.

diatur dalam pasal 1131 BW yaitu segala harta/hak kebendaan si berutang baik yang bergerak maupun yang tidak bergerak, baik yang sudah ada maupun yang baru akan ada dimasa mendatang, menjadi tanggungan untuk semua perikatan perorangan.

b) Jaminan yang bersifat khusus

Adalah jaminan yang diberikan dengan penetapan atau penyerahan atas suatu benda atau barang tertentu secara khusus, sebagai jaminan untuk melunasi utang atau kewajiban debitur baik secara kebendaan maupun perorangan.

2) Penggolongan jaminan berdasarkan objek dan bendanya

a) Jaminan dalam bentuk benda bergerak

Disebut benda bergerak, karena sifatnya yang bergerak dan dapat dialihkan atau dalam UU dinyatakan sebagai benda bergerak, jaminan dalam bentuk benda bergerak dikhususkan atas benda bergerak yang berwujud, pengikatnya dengan gadai, fidusia dan benda bergerak yang tidak berwujud yang pengikatnya dengan gadai, *cessie*, dan *account receivable*.

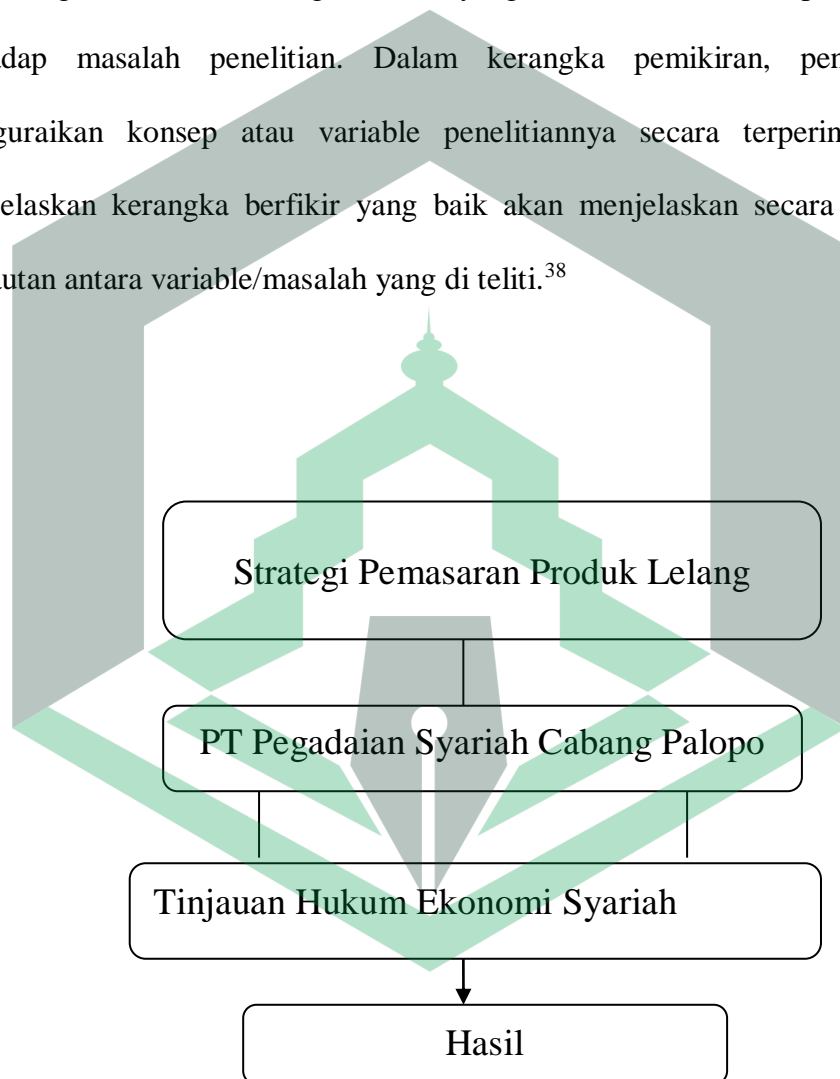
b) Jaminan dalam bentuk benda tidak bergerak

Adalah jaminan yang berdasarkan sifatnya tidak bergerak dan tidak dapat dipindah-pindahkan sebagaimana yang diatur dalam burgerlick wetbook

pengikat terhadap jaminan dalam bentuk benda bergerak berupa hak tanggungan (hipotek).³⁷

C. Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir merupakan konseptual bagaimana suatu teori berhubungan diantara berbagai faktor yang telah diidentifikasi paling penting terhadap masalah penelitian. Dalam kerangka pemikiran, peneliti harus menguraikan konsep atau variable penelitiannya secara terperinci, Sugono menjelaskan kerangka berfikir yang baik akan menjelaskan secara lebih kritis pertautan antara variable/masalah yang di teliti.³⁸



Gambar 2.1

³⁷ Mikail Ahmad, *Pelelangan Atas Benda Jaminan Gadai*, (Mahasiswa Fakultas Hukum, Universitas Airlangga (Unair) 2015), 16-18

³⁸ Juliansa Noor, *Metode Penelitian: Skripsi, Tesis, Dan Karya Ilmiah*, (Jakarta: Kencana, 2017), 3

Strategi pemasaran diperlukan dalam setiap melakukan penjualan produk apapun untuk memudahkan pihak-pihak yang akan melakukan penjualan atas barang dagangannya dalam hal ini Pegadaian Syariah, yang akan melakukan penjualan atas barang hasil lelang nasabah. Nantinya peneliti akan mengkaji tentang hal-hal yang berkaitan dengan strategi apa saja yang bisa dilakukan Pegadaian Syariah dalam melakukan pemasaran produk gadainya.

Pegadaian Syariah Cabang Palopo merupakan lembaga pembiayaan yang mengharuskan adanya barang jaminan sebagai salah satu syarat untuk melakukan pinjaman. Adapun barang yang dapat nasabah jadikan jaminan pada Pegadaian Syariah Cabang Palopo yaitu emas, barang elektronik (laptop, hp, kamera, dan LCD), BPKB motor/mobil, dan juga sertifikat tanah.

Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah sebagai perkumpulan peraturan yang berkaitan dengan praktik ekonomi manusia yang bersifat komersial dan tidak komersial, mengatur berbagai akad atau transaksi yang memperbolehkan manusia saling memiliki harta benda dan saling tukar menukar manfaat berdasarkan syariat Islam. Dalam kerangka pikir tersebut yang menjadi objek penelitian adalah Pegadaian Syariah, dimana, kemudian peneliti akan memaparkan hasil penelitian yang didapat sesuai dengan yang dilakukan pada objek penelitian yaitu pada Pegadaian Syariah Cabang Palopo.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

1. Jenis Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang diambil, maka penelitian ini mengambil langkah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif (*field research*) yaitu pengumpulan data primer dan merupakan suatu penelitian lapangan yang dilakukan terhadap objek pembahasan yang menitikberatkan pada kegiatan lapangan.³⁹ Metode penelitian ini yakni metode penelitian yang datanya berupa kata-kata baik secara tertulis ataupun lisan, catatan dan dokumen lainnya yang diperoleh dari informasi yang ditemui dilapangan atau lokasi penelitian.⁴⁰

2. Pendekatan

a. Pendekatan Normatif

Pendekatan normatif ini adalah pendekatan yang diartikan sebagai apa yang tertulis dalam peraturan perundang-undangan, pendekatan ini dilakukan dengan menggunakan sumber data sekunder untuk menganalisa norma-norma hukum atau peraturan perundang-undangan serta aturan-aturan lain yang bersumber dari Al-Qur'an dan Hadits yang mempunyai hubungan atau ketertarikan yang relevan dengan masalah yang diteliti.⁴¹

b. Pendekatan Yuridis

³⁹ A. Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kualitatif Dan Penelitian Gabungan*, (Jakarta: Predena Media, 2016), 43

⁴⁰ Mahi M. Hikmat, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011), 37

⁴¹ Jonaedi Efendi, dan Jony Ibrahim, *Metode Penelitian Hukum Normatif dan Empiris*, Cet. 2 (Depok: Kencana, 2018), 124

Pendekatan ini membantu peneliti dalam merumuskan pembahasan yang sedang diteliti yang menggunakan sumber-sumber hukum baik menggunakan hukum primer atau sekunder maupun hukum tertulis atau tidak tertulis yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang dilakukan di PT Pegadaian Syariah Cabang Palopo yang berada di Jl. Andi Tendriadjeng, Kelurahan. Ponjalae, Kecamatan. Wara Timur, Kota Palopo.

C. Desain Penelitian

Desain penelitian merupakan maps yang menjadi pedoman seorang peneliti dalam mengikuti dan mengarahkan dengan benar dan tepat sesuai dengan tujuan dari peneliti. Desain penelitian haruslah tepat, karena jika tidak maka peneliti akan kehilangan arah dan hasil penelitian tidak akan sesuai dengan tujuan peneliti.⁴²

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif yang menggunakan pendekatan penelitian normatif, dan yuridis dengan tujuan mengetahui Pemasaran Produk Lelang Jaminan di Pegadaian Syariah Cabang Palopo apakah sudah sesuai dengan aturan-aturan yang berlaku.

D. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini ada dua, yaitu data primer dan data sekunder.

1. Data primer

⁴² Jonathan Sarwono, Penelitian *Kuantitatif dan Kualitatif*, Edisi Pertama, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006), 79

Data primer merupakan data pokok yang diperoleh secara langsung oleh pihak yang terkait melalui prosedur wawancara (staff Pegadaian Syariah dan nasabah yang melakukan pembelian barang lelang di Pegadaian Syariah) dan observasi yang menitikberatkan pada kegiatan-kegiatan yang ada dilapangan, yaitu dengan mengadakan penelitian di Pegadaian Syariah. Data ini adalah data utama yang diperlukan dalam mencari dan mendapatkan informasi mengenai praktik lelang jaminan pada Pegadaian Syariah.

2. Data Sekunder

Data ini adalah data penunjang yang diperoleh secara tidak langsung sebagai landasan teori untuk mengambil data yang berkaitan dengan penulisan karya ilmiah ini baik berupa artikel, buku serta literatur-literatur lain baik yang terdapat pada internet maupun yang terdapat pada perpustakaan.

E. Teknik Pengumpulan Data Instrumen Penelitian

Pengumpulan data merupakan salah satu tahapan sangat penting dalam penelitian. Teknik pengumpulan data yang benar akan menghasilkan data yang memiliki kredibilitas tinggi. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu:

1. *Observasi*

Observasi adalah suatu metode pengumpulan data yang pada hakikatnya merupakan suatu kegiatan yang menggunakan panca indera, terutama mata untuk memperoleh informasi yang diperlukan untuk menjawab pertanyaan penelitian. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan observasi tidak terstruktur yang mana observasi ini merupakan pengamatan yang dilakukan tanpa panduan observasi,

sehingga ini memungkinkan peneliti mengembangkan pengamatannya berdasarkan kemajuan yang terjadi dilapangan.⁴³

2. *Interview* (wawancara)

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data tidak hanya ketika seorang peneliti ingin melakukan survei pendahuluan untuk menemukan suatu masalah yang perlu diteliti, tetapi juga ketika peneliti ingin mengetahui banyak hal dari responden yang lebih mendalam. Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang diperoleh dari tanya jawab langsung dengan informan yang berperan penting dalam bidang yang akan diteliti dan dikaji.⁴⁴

3. *Dokumentasi*

Dokumentasi adalah cara untuk pengumpulan data dari dokumen secara tertulis.⁴⁵ Yang berhubungan dengan pemasaran produk lelang jaminan disediakan oleh Pegadaian Syariah dalam bentuk arsip dan sejenisnya.

4. Studi Kepustakaan

Suatu metode pengumpulan data data dengan cara mencari, mengumpulkan, dan memeriksa buku-buku di perpustakaan dan sebagainya dengan tujuan memperoleh beberapa konsep yang berkaitan dengan masalah yang sedang dibahas.⁴⁶

F. Pemeriksaan Keabsahan Data

⁴³ Rizki Kawasati, *Teknik Pengumpulan Data Metode Kualitatif*, (Academia Edu, 2019) https://www.academia.edu/38325973/Teknik-_Pengumpulan_Data_Metode_Kualitatif.pdf

⁴⁴ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Komunikasi, Ekonomi, Dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2002), 138

⁴⁵ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: CV Alfabeta, 2005), 82

⁴⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif*, (Bandung: CV Alfabeta, 2013),

Keabsahan data adalah standar data dari hasil penelitian yang dipusatkan pada data yang didapatkan. Dimana yang diuji pada penelitian kualitatif adalah datanya melalui uji validasi dan rehabilitas. Sehingga, data yang didapatkan teruji ilmiah yakni sesuai antara hasil penelitian dengan apa yang sesungguhnya terjadi dilapangan.

Ada beberapa cara yang dapat dilakukan dalam pemeriksaan keabsahan data:⁴⁷

1. Perpanjangan keikutsertaan

Dalam hal ini peneliti memiliki waktu yang lebih lama untuk melakukan penelitian agar memperoleh keakraban dan kepercayaan lebih dari informan guna mendapatkan data yang lebih banyak.

2. Triangulasi

Yaitu penelitian melakukan sebuah pengecekan ulang terhadap data-data yang diperoleh dengan membandingkannya dengan berbagai sumber, metode dan teori, seperti mengajukan berbagai variasi pertanyaan saat wawancara, kemudian mengeceknya dengan berbagai sumber yang telah ada dari buku-buku dan sumber lainnya.

3. Bahan referensi yang cukup

Dengan adanya sumber pendukung data dari hasil penelitian, misalnya data yang didapat dari hasil wawancara perlu didukung dengan adanya rekaman wawancara dan dokumentasi foto.

G. Teknik Pengelolaan dan Analisis Data

⁴⁷ Muh. Fitrah dan Luthfiyah, *Metodologi Penelitian; Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas Dan Studi Kasus*, Edisi Pertama (Sukabumi: CV Jejak, 2017), 93-95

1. Teknik Pengelolaan Data

Teknik pengelolaan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

- a. *Editing* merupakan kegiatan pengeditan akan kebenaran dan ketetapan data. *Editing* adalah suatu kegiatan yang bertujuan memeriksa/meneliti kembali mengenai kelengkapan data yang sudah cukup dan dapat diproses lebih lanjut.⁴⁸
- b. *Organizing* yaitu menyusun data-data dari hasil editing, data yang dapat dipilih untuk diambil bagian yang diperlukan dalam penelitian ini.⁴⁹
- c. *Analizing*, yaitu dengan menganalisis data yang telah diperoleh dari penelitian guna memperoleh kesimpulan mengenai kebenaran fakta yang ditemukan, yang akhirnya merupakan sebuah jawaban dari rumusan masalah. Data yang telah diperiksa dan dipilih dianalisis untuk mendapatkan kesimpulan.⁵⁰

2. Analisis Data

Analisis data merupakan mengorganisasikan dan mengurutkan data dalam pola, kategori dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data.

- a. Reduksi data adalah proses menyeleksi, memfokuskan pada penyederhanaan, abstraksi dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan tertulis dilapangan. Proses ini berlangsung terus menerus selama penelitian berlangsung, bahkan sebelum data benar-benar dikumpulkan seperti yang

⁴⁸ Bondet Wrahatnala, "Pengelolaan Data Dalam Penelitian Sosial", Mei 13 2019, <http://www.sssbelajar.net/2012/11/pengolahan-data-kuantitatif.html?m=1>

⁴⁹ Andi Prastowo, *Metodologi Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan Penelitian*, (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2014), 210

⁵⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif dan R&D*, Cet. VII (Bandung: Alfabeta, 2008), 246

terlihat dari kerangka konseptual penelitian, masalah penelitian, dan pendekatan pengumpulan data yang dipilih oleh peneliti.

- b. Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberikan kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Format penyajian data kualitatif dapat berupa teks naratif berupa catatan lapangan, matriks, grafik, jaringan, dan diagram.⁵¹
- c. Penarikan kesimpulan merupakan tahap terakhir dalam rangkaian analisis data, menarik kesimpulan dan melakukan verifikasi kesimpulan-kesimpulan selama penelitian berlangsung. Pada tahap inilah temuan-temuan dari penelitian dikokohkan disertai dengan kandungan makna-makna yang dalam dan teruji kebenarannya.⁵²

H. Definisi Istilah

Untuk menghindari kesalahpahaman terhadap ruang lingkup pembahasan dalam penelitian ini, maka dipandang perlu menjelaskan maksud daripada beberapa kata yang dianggap sebagai kata kunci dalam penelitian yang berjudul Pemasaran Produk Lelang Jaminan di PT Pegadaian Syariah Cabang Palopo (Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah). Beberapa kata yang dimaksud adalah sebagai berikut:

1. Pegadaian Syariah

Pegadaian syariah merupakan lembaga keuangan alternatif bagi masyarakat guna menetapkan pilihan dalam pembiayaan di sektor riil.

⁵¹ Ahmad Rijali, *Analisis Data Kualitatif*, UIN Antasari Banjarmasin (Jurnal Alhadharah, Vol. 17, No. 33, Januari-Juni 2018), 93-94

<http://jurnal.uin-antasari.ac.id/index.php/alhadharah/article/viewFile/2374/1691>

⁵² Muri Yusuf, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, Dan Penelitian Gabungan*, Cett. IV, (Jakarta: Kencana, 2017), 172

2. Pemasaran

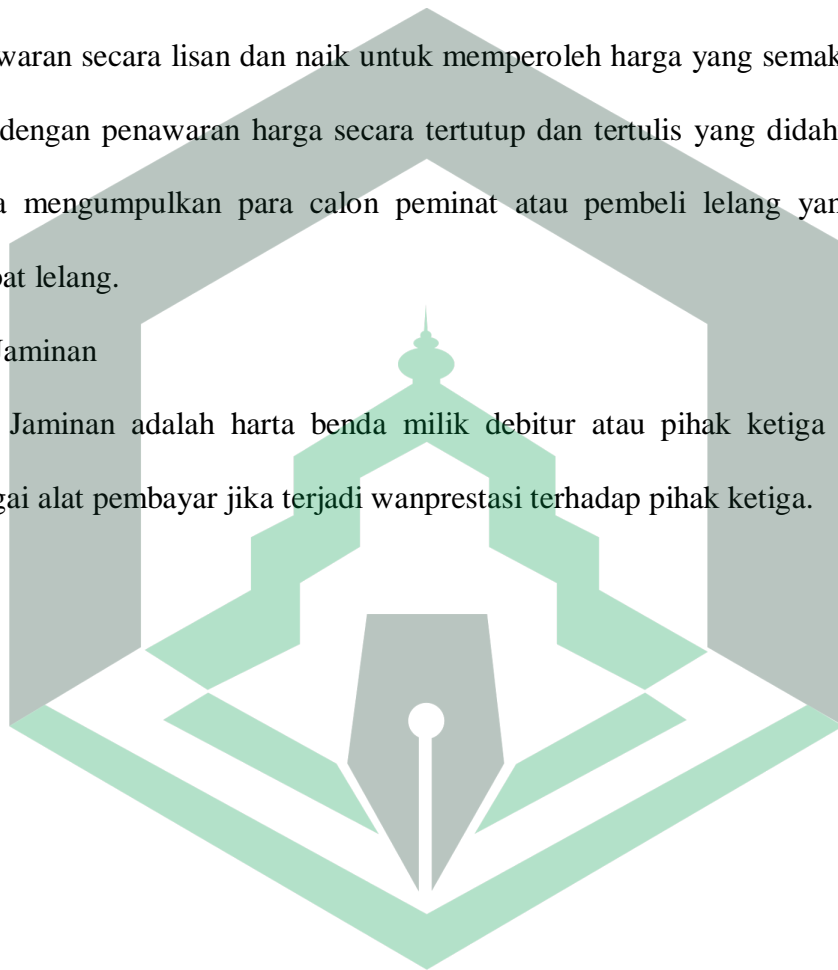
Pemasaran adalah satu kegiatan dalam perekonomian yang membantu dalam menciptakan nilai ekonomi.

3. Lelang

Lelang merupakan suatu perjanjian barang dimuka umum dengan penawaran secara lisan dan naik untuk memperoleh harga yang semakin menurun atau dengan penawaran harga secara tertutup dan tertulis yang didahului dengan usaha mengumpulkan para calon peminat atau pembeli lelang yang dipimpin pejabat lelang.

4. Jaminan

Jaminan adalah harta benda milik debitur atau pihak ketiga yang diikat sebagai alat pembayar jika terjadi wanprestasi terhadap pihak ketiga.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Pegadaian Syariah

Pegadaian sudah lama dikenal pada masa Kolonial Belanda, sejarah pegadaian dimulai pada saat didirikannya *Bank Van Leening* yang sebagian besar sahamnya dimiliki oleh VOC. Tujuan awal didirikan lembaga ini untuk digunakan berdagang, lalu di alih fungsikan untuk memberikan pinjaman dengan sistem gadai.

Pemerintah (Hindia-Belanda) mendirikan Pegadaian di wilayah Sukabumi pada tanggal 1 April 1901 atas saran dari *Wolf Van Westerrode* atas pengambilalihan dari tangan orang-orang China dengan alasan bahwa orang-orang tersebut telah melakukan malapraktik.⁵³

Seiring dengan perkembangan zaman pegadaian telah beberapa kali berubah status mulai sebagai Perusahaan Jawatan pada tahun 1905, Perusahaan Negara (PN) pada tahun 1961 berdasarkan peraturan pemerintah pengganti undang-undang (Perpu) no 19 tahun 1960 dan peraturan pemerintah (PP) no 178 tahun 1961, PERJAN pada tahun 1969 berdasarkan peraturan pemerintah no 7 tahun 1969, PERUM pada tahun 1990 berdasarkan peraturan pemerintah no 10 tahun 1960 yang diperbarui dengan peraturan pemerintah no 103 tahun 2000, PERSERO pada tahun 2012 berdasarkan peraturan pemerintah no 51 tahun 2011,

⁵³ Ade Sofyan Mulazid, *Kedudukan Sistem Pegadaian Syariah*, Cet. 1, (Jakarta: Kencana, 2016), 38-40

dan kemudian pada tahun 2021 berubah ke PERSEROAN TERBATAS berdasarkan peraturan pemerintah no 73 tahun 2021.⁵⁴

Konsep operasi Pegadaian Syariah mengacu pada sistem administrasi modern yaitu asas rasionalitas, efisiensi dan efektifitas yang diselaraskan dengan nilai Islam. Fungsi operasional pegadaian syariah dijalankan oleh kantor-kantor cabang pegadaian syariah/ Unit Layanan Gadaai Syariah (ULGS) sebagai satu unit organisasi dibawah binaan Divisi Usaha Lain Perum Pegadaian. Pengelolaan ULGS terpisah secara struktural dari usaha gadaai Konvensional. ULGS pertama kali berdiri pada Januari 2003 di Jakarta Cabang Dewi Santika, kemudian di Surabaya, Makassar, Semarang, Surakarta dan Yogyakarta hingga September 2003 dan di Aceh, empat kantor cabang pegadaian dikonversi menjadi pegadaian syariah.⁵⁵

Sementara Pegadaian Syariah kota Palopo terbentuk kurang lebih 12 tahun sejak tahun 2010, sudah mulai muncul namanya sistem syariah. Pegadaian adalah salah satu lembaga keuangan non bank yang terlibat dalam penyelenggaraan sistem administrasi syariah dan dianggap perlu untuk mematuhi sistem administrasi syariah.

Untuk Kanwil (kantor wilayah) VI Makassar Pegadaian Syariah ini merupakan cabang ke 12 dengan total 108 unit kerja syariah. Berdirinya

⁵⁴ Pegadaian, *Sejarah Pegadaian*, artikel di akses tanggal 27 januari 2021 <https://www.pegadaian.co.id/profil/sejarah-perusahaan>

⁵⁵ Suci Rahayu, *Sejarah Pegadaian Syariah di Indonesia*, (Bogor: 2009)

Pegadaian Syariah ini karena dipandang perlu untuk mengenalkan prinsip-prinsip syariah yang sudah banyak juga berkembang di lembaga lain.⁵⁶

1. Tujuan Berdirinya Pegadaian Syariah

Sebagai lembaga keuangan syariah non bank milik pemerintah bertujuan untuk menyediakan tempat badan usaha bagi orang-orang yang menginginkan prinsip-prinsip syariah bagi masyarakat muslim khususnya dan semua lapisan masyarakat non muslim pada umumnya untuk memenuhi kebutuhan umat akan jasa gadai yang sesuai syariat Islam.

Pegadaian syariah juga mendukung prinsip dasar berbisnis, yaitu kejujuran, keadilan dan nilai kepatuhan syariah.

2. Visi dan Misi

a. Visi

Sebagai solusi bisnis terpadu terutama berbasis gadai yang menjadi market leader dan mikro berbasis fidusia selalu menjadi yang terbaik untuk masyarakat menengah ke bawah.

b. Misi

- 1) Memberikan pembiayaan yang tercepat, termudah, aman, dan selalu memberikan pembinaan terhadap usaha golongan menengah kebawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.
- 2) Memastikan pemerataan pelayanan dan infrastruktur yang memberikan kemudahan dan kenyamanan diseluruh pegadaian dalam mempersiapkan

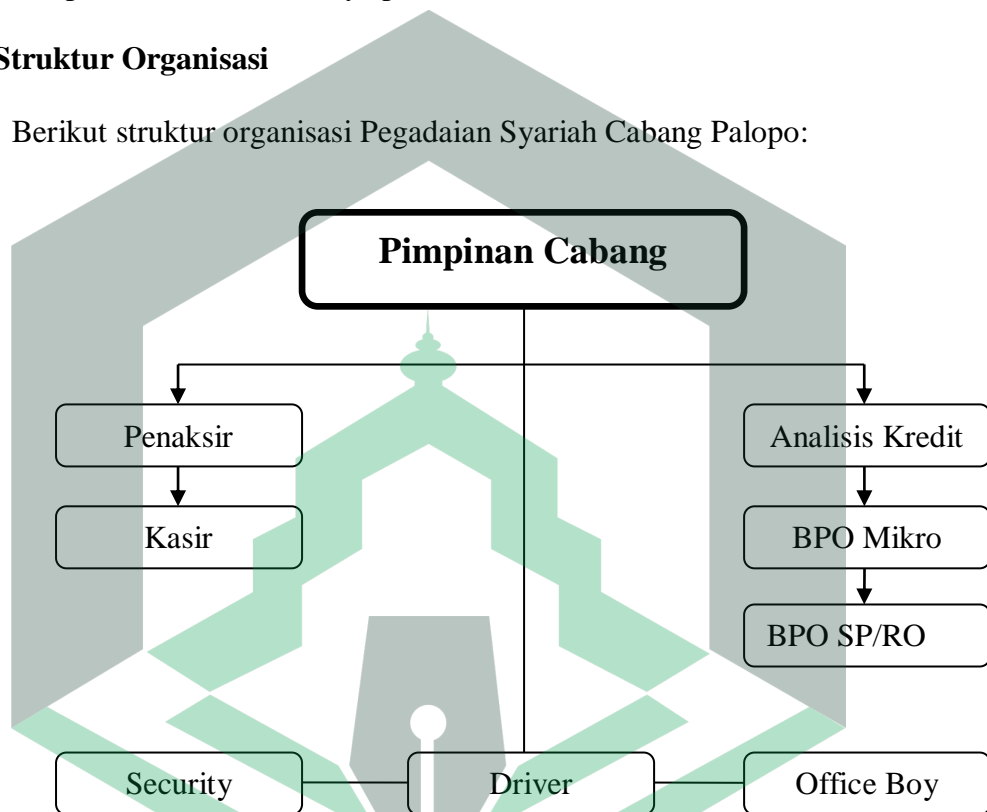
⁵⁶ Wawancara dengan Itwan Wancie, selaku Analisis Kredit, pada tanggal 17 Januari pukul 14:30

diri menjadi pemain regional dan tetap menjadi pilihan utama masyarakat.

- 3) Membantu pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah kebawah dan melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya perusahaan.

3. Struktur Organisasi

Berikut struktur organisasi Pegadaian Syariah Cabang Palopo:



Gambar 4.1

Struktur Organisasi diatas mempunyai tugas dan tanggung jawab masing-masing yang harus dijalankan. Berikut pembagian tugas berdasarkan struktur organisasi Pegadaian Syariah Cabang Palopo:

- a. Pimpinan Cabang (Recky Rendy Derozari S.E)

Sebagai pimpinan cabang pelaksanaan teknis yang berhubungan langsung dengan masyarakat, pimpinan cabang mengkoordinir kegiatan pelayanan

peminjaman berdasarkan prinsip atau akad rahn (gadai syariah), ijarah (sewa tempat) untuk penyimpanan barang.

b. Penaksir (Dian Ristika)

Bertugas untuk memperkirakan harga barang jaminan untuk menentukan kualitas dan nilai barang sesuai dengan perkiraan yang berlaku untuk menetapkan taksiran dan uang pinjaman yang wajar serta citra dari pegadaian syariah.

c. Kasir (Kartika)

Bertugas untuk melakukan penerimaan, pembayaran dan pembelian sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk operasional pada kantor cabang pegadaian syariah.

d. Analisis Kredit (Itwan Wancie)

Bertugas untuk melakukan penagihan kepada nasabah dengan cara datang langsung ke nasabah yang telah jatuh tempo dalam pembayaran sewa modal di pegadaian syariah.

e. BPO Mikro (Adriansyah)

Bertugas untuk mencari nasabah untuk menggunakan jasa pelayanan yang disediakan oleh pihak pegadaian dan melakukan survey kepada nasabah yang ingin melakukan gadai barang jaminan seperti tanah, dan BPKB Motor/Mobil.

f. BPO SP/RO

Yang bertugas untuk menagih pembayaran nasabah yang telah jatuh tempo pembayarannya namun belum melakukan pembayaran.

g. Security (Yusuf, Tio, Zul, dan Zamad)

Bertugas untuk menyelenggarakan keamanan dan ketertiban di lingkungan tempat kerja yang meliputi aspek fisik, personel, informasi dan pengamanan teknis lainnya.

h. Driver (Amri)

Bertugas sebagai sopir untuk mengantarkan para pegawai di pegadaian syariah yang melakukan aktivitas diluar kantor berkaitan dengan urusan pegadaian syariah.

i. Office Boy/ OB (Ari Purnomo)

Bertugas untuk membersihkan dan merapikan meja, kursi, computer, dan perlengkapan lainnya. Tugas utama OB adalah memberikan rasa nyaman kepada para karyawan.⁵⁷

Pegadaian Syariah Cabang Palopo menawarkan berbagai macam produk dan pelayanan jasa keuangan, setiap lembaga keuangan berupaya menyesuaikan pengembangan produk yang ada dengan kebutuhan masyarakat saat ini, begitu juga dengan lembaga pegadaian syariah kota Palopo yang telah mengembangkan produk-produknya sebagai berikut:

a. Produk Pembiayaan

1) Pembicayaan *Ar-Rahn* (Gadai)

Pembiayaan *Ar-Rahn* dari pegadaian syariah adalah solusi tepat kebutuhan dana cepat yang sesuai dengan prinsip syariah, jaminan berupa perhiasan, elektronik, dan kendaraan bermotor.

⁵⁷ Wawancara dengan Itwan Wancie selaku Analisis Kredit, pada tanggal 17 Januari pukul 14:30

2) *Arrum* Emas

Yaitu pemberian pinjaman kepada para pengusaha mikro kecil (dalam rangka pengembangan usaha dengan sistem gadai). *Arrum Emas* merupakan solusi terpercaya untuk mendapatkan fasilitas kredit yang cepat, mudah dan agunan berupa emas.

3) *MULIA* (Murabahah Logam Mulia untuk Investasi Abadi)

Yaitu pelayanan penjualan emas batangan pada masyarakat secara tunai maupun angsuran dengan jangka waktu tertentu, *MULIA* merupakan produk syariah yang diluncurkan pada tahun 2008 dan cukup mendapat respon yang baik dari pelanggan.

4) Tabungan Emas

Layanan pembelian dan penjualan emas dengan fasilitas titipan dengan harga terjangkau. Layanan ini memberikan kemudahan kepada masyarakat untuk berinvestasi emas.

5) Pegadaian *AMANA*H

Pembiayaan *AMANA*H dari pegadaian syariah adalah pembiayaan prinsip syariah kepada para pegawai negeri sipil dan karyawan swasta untuk memiliki motor atau mobil dengan cara angsuran.

6) Pegadaian *ARRUM* BPKB (*Ar-Rahn* Usaha Mikro)

Pinjaman ini berdasarkan prinsip syariah bagi pengusaha mikro dan kecil untuk keperluan pengembangan usaha melalui sistem pengembalian angsuran, jaminan ini berupa BPKB motor sehingga fisik kendaraan tetap berada ditangan nasabah untuk kebutuhan operasional usaha.

7) *Pegadaian Arrum Haji*

Pemberian pinjaman guna pendaftaran haji dengan jaminan emas dan bukti setoran awal biaya perjalanan ibadah haji.

8) *Rahn Tasjiliy* (Tanah)

Pemberian pinjaman dengan jaminan sertifikat tanah. Tanah yang akan dijadikan jaminan harus bersifat produktif, maksudnya tanah seperti persawahan, perkebunan.

b. Produk Non Biaya

1) *Pegadaian MPO (Multi Payment Online)*

Merupakan salah satu bisnis usaha lain yang bekerja sama dengan pihak koperasi Nusantara untuk melayani kebutuhan masyarakat dengan menerima pembayaran listrik, telepon, air, dan lain-lain dikantor dan unitnya.

B. Strategi Pemasaran Produk Lelang Jaminan Di PT Pegadaian Syariah Cabang Palopo

Gadai merupakan hak yang didapat oleh orang yang berpiutang atas suatu barang yang bergerak yang diberikan dari orang yang berpiutang sebagai jaminan utangnya dan barang tersebut dapat dijual oleh yang berpiutang apabila yang berutang tidak bisa lagi melunasi kewajibannya pada saat jatuh tempo.⁵⁸

“Wawancara dengan Itwan Wancie selaku analisis kredit tentang apakah di Pegadaian Syariah ada nasabah yang beragama non muslim yang melakukan gadai, dan Itwan Wancie mengiyakan hal tersebut. Bahwa di Pegadaian

⁵⁸ Adrian Sutedi., *Hukum Gadai Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2011)

Syariah Cabang Palopo kira-kira yang menjadi nasabah muslim 80% dan nasabah non muslim sebanyak 20%”.

Jadi, dapat diketahui bahwa di Pegadaian Syariah tidak hanya menerima orang-orang yang beragama muslim tetapi juga memberikan kesempatan kepada orang-orang yang beragama non muslim dalam melakukan pinjaman di Pegadaian Syariah.

Pegadaian Syariah dalam hal ini mempunyai produk Gadai dan Non Gadai atau barang-barang yang bisa dijadikan jaminan bagi nasabah pada Pegadaian Syariah. Produk gadai meliputi emas, barang elektronik seperti laptop, kamera, dan LCD, dan produk non gadai meliputi BPKB motor/mobil dan sertifikat tanah.

Perbedaan produk gadai dengan produk non gadai ialah produk gadai tidak mempunyai ikatan khusus maksudnya dalam melakukan pelelangan terhadap produk gadai barang tersebut bisa langsung dipindah tangankan dari nasabah ke pihak pegadaian dan produk gadai hanya dilelang di kantor Pegadaian saja.

Sedangkan produk non gadai memiliki ikatan khusus maksudnya produk non gadai mempunyai surat kuasa atas benda tersebut, BPKB motor/mobil (Fidusia) dan Sertifikat Tanah (SKHMT/Surat Kuasa Membebankan Hak Tanggungan), apabila dikemudian hari terjadi pelelangan atas produk non gadai ini maka surat kuasa yang semula atas nama nasabah dialihkan kuasanya ke pihak Pegadaian Syariah dan pelelangan produk non gadai dilakukan di KPKNL karena seperti yang dijelaskan bahwa produk non gadai mempunyai surat kuasa yang membuat produk tersebut diserahkan ke KPKNL untuk dilelang.⁵⁹

⁵⁹ Wawancara dengan Itwan Wancie selaku Analisis Kredit, pada tanggal 9 Februari 2022, Pukul 17:05

Jatuh tempo batas akhir dimana nasabah harus menebus barang jaminannya, tanggal jatuh tempo itu dihitung 120 hari/4 bulan dari tanggal kredit. Apabila nasabah dikemudian hari tidak sanggup untuk melakukan pembayaran angsurannya maka ia harus merelakan barang jaminannya untuk dilelang. Namun barang hasil lelang tidak serta merta langsung terjual pada saat lelang terjadi, atau bisa dikatakan memerlukan waktu untuk mendapatkan calon pembeli barang lelang tersebut.

Pegadaian Syariah dalam hal ini untuk menangani masalah seperti ini diharapkan melakukan strategi atas barang yang telah mereka lelang agar mudah dalam penjualannya.

Menurut Itwan Wancie selaku analisis kredit bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah Cabang Palopo menggunakan 4 variabel bauran pemasaran diantaranya:

Tabel 1.4

NO	STRATEGI PEMASARAN	ALASAN	KET
1.	Produk	Dapat memberikan kemudahan-kemudahan bagi nasabah seperti dapat melakukan kredit atas produk lelang dan tentunya memberikan pelayanan yang terbaik kepada setiap nasabah	Staff Pegadaian

		yang datang di kantor Pegadaian Syariah.	
2.	Harga	Penentuan harga disesuaikan dengan harga taksiran awal barang tersebut sehingga harga yang ada di Pegadaian Syariah tidak mahal dan ini dapat membuat masyarakat tertarik akan produk lelang yang disediakan.	Staff Pegadaian
3.	Lokasi	Penentuan lokasi tentunya harus pada tempat-tempat yang strategis yang dapat memudahkan nasabah dalam mencari lokasi Pegadaian Syariah.	Staff Pegadaian
4.	Promosi	Dalam melakukan pemasaran tentunya harus melakukan	Staff Pegadaian

		<p>promosi agar dapat memudahkan dalam penjualan produk lelang yang ada, entah itu promosi melalui media sosial maupun promosi secara langsung kepada nasabah yang datang di kantor Pegadaian Syariah</p>	
--	--	---	--

(Sumber: data primer yang diolah pada 9 Februari 2022)

1. Strategi Produk

Strategi produk yang dilakukan oleh pegadaian syariah cabang Palopo adalah dengan cara sebagai berikut:

a. Menciptakan hal-hal yang sesuai dengan keinginan nasabah

Produk gadai yang sering dilelang pada pegadaian adalah emas. Hal ini dikarenakan oleh nasabah yang sudah tidak lagi melakukan pembayaran atas pinjamannya, entah itu disengaja ataupun nasabah sudah tidak menyanggupi atas pembayaran angsurannya karena sudah tidak punya uang lagi.

“Pegadaian Syariah Cabang Palopo dalam melakukan pemasaran produk lelangnya memberi kemudahan kepada calon pembeli produk lelang dengan cara calon pembeli bisa melakukan kredit atas barang yang diinginkannya”.

Peneliti dapat melihat bahwa yang dikatakan menciptakan hal-hal yang disukai nasabah ialah dengan memberikan kesempatan kepada nasabah

mendapatkan produk lelang dengan cara kredit. Cara ini tidak jarang disukai oleh masyarakat setempat, memiliki barang yang diinginkan walaupun belum mempunyai uang.

Pembelian barang lelang pada Pegadaian Syariah dapat dilakukan dengan cara cash (bayar secara langsung) dan juga bisa dilakukan dengan cara kredit. Jika ingin melakukan kredit maka bisa dilakukan dengan dua cara yaitu, apakah nantinya pembayaran diproses dalam waktu 4 bulan atau melakukan pembayaran setiap bulannya, hal tersebut sesuai kemauan dari calon pembeli untuk memilih pembayaran mana yang akan dipilihnya, setelah itu barang yang akan dikredit tersebut dapat diambil apabila calon pembeli sudah melunasi angsuran kreditnya.⁶⁰

Pembelian barang lelang dengan kredit nasabah harus melakukan pembayaran muka diawal, dan setiap barang beda-beda pembayaran mukanya, hal ini dilakukan untuk menjaga agar tidak ada yang melakukan kecurangan, seperti nasabah telah diberikan kepercayaan dan telah disimpan barang yang akan dibeli tetapi setelah waktu pembayaran nasabah tersebut tidak kunjung datang, dan ini merugikan pegadaian tentunya karena barangnya sudah disimpan khusus untuk nasabah tersebut tetapi mereka melakukan ingkar janji.

b. Pemberian layanan dan jasa kepada nasabah dengan baik

Dalam strategi pemasaran produk yang harus dilakukan untuk mengembangkan suatu produk adalah salah satunya membuat kemasan. Kemasan

⁶⁰ Wawancara dengan Itwan Wancie selaku Analisis Kredit, pada tanggal 9 Februari 2022, pukul 17:05

merupakan pembungkus suatu produk, dalam hal ini kemasan lebih kepada pemberian layanan atau jasa kepada para nasabah.

Pegadaian Syariah Cabang Palopo memberikan layanan yang cepat dan mudah, seperti yang dikatakan R. Dwi Utami Astuti:

“pada saat ingin melakukan pembelian produk lelang, calon pembeli hanya perlu mendatangi loket bagian lelang dan minta informasi barang lelang apa saja yang tersedia, setelah mendapatkan barangnya selanjutnya melakukan transaksi. Dan jika ingin melakukan kredit barang hasil lelang syaratnya cukup membawa foto copy KTP, nama Ibu Kandung, nomor hp dan barang kita akan diproses”.⁶¹

Kemudahan yang diberikan Pegadaian Syariah tersebut membuat nasabah tidak kesusahan jika ingin melakukan kredit, dengan cara mudah tanpa berbelit-belit dan tidak memakan waktu yang terlalu lama dalam masa pengkreditan.

2. Strategi harga

Strategi harga yang diterapkan Pegadaian Syariah Cabang Palopo yaitu:

- a. Harga yang ditetapkan untuk produk lelang di Pegadaian Syariah tidak menetapkan harga terlalu dibawah harga taksiran dan juga tidak terlalu diatas harga taksiran yang telah ditentukan pegadaian syariah. Maksudnya adalah harga untuk produk lelang akan disesuaikan dengan harga taksiran awal barang tersebut.

Nilai taksiran produk lelang untuk emas, sertifikat tanah dan juga BPKB tidak semuanya ditentukan oleh pihak pegadaian seperti yang dikatakan Dian Ristika:

“harga dari barang lelang seperti emas ditentukan sendiri oleh pihak pegadaian yaitu oleh penaksir dan tidak mengikuti HPS (Harga Pasar

⁶¹ Wawancara dengan R. Dwi Utami Astuti selaku BPO RO, pada tanggal 9 Februari 2022, pukul 16:40

Setempat) yang mana harga pada pegadaian syariah dengan harga yang ada dipasaran kira-kira memiliki selisih harga kurang lebih Rp. 20.000, dapat dilihat bahwa harga barang lelang yang ada pada pegadaian syariah cabang Palopo lebih murah. Sedangkan penaksiran untuk barang lelang seperti sertifikat tanah dan juga BPKB itu dilakukan di kantor KPKNL ”.⁶²

Perbedaan tempat penaksiran harga dari emas, sertifikat tanah dan BPKB itu karena sertifikat tanah dan BPKB mempunyai surat kepemilikan yang harus dipindah tangankan saat barang jaminan nasabah akan di lelang yang mana hal itu perlu melibatkan pihak KPKNL dalam hal pelelangan tidak seperti emas yang tidak mempunyai surat kepemilikan sehingga emas bisa di lelang di Pegadaian Syariah saja.

Wawancara dengan nasabah yang membeli produk lelang di Pegadaian yaitu Sarnila mengatakan:

“Saya sudah beberapa kali membeli barang lelang di Pegadaian untuk investasi saya saja dan alasan saya membeli di Pegadaian karena produknya murah di dibandingkan di pasaran, tapi emas di pasar dan Pegadaian ini memang beda karena menurut saya emas di pasar itu baru sedangkan yang di Pegadaian bekas dari pemilik sebelumnya.”⁶³

Wawancara dengan nasabah yang membeli produk lelang di Pegadaian yaitu ibu Sapanna mengatakan:

“Saya mengetahui Pegadaian Syariah karena sering melewatinya, saya sudah pernah melakukan pembelian barang lelang yaitu gelang 3 gr di Pegadaian Syariah, harga dari produk lelangnya menurut saya murah karena mungkin ini akibat dari adanya cacat sedikit pada bagian mutiaranya, hal ini saya ketahui saat staff di Pegadaian Syariah yang menjelaskan kepada saya. Dan jika staff Pegadaian tersebut tidak memberitahu saya mungkin saya tidak akan mengetahuinya karena saya jika membeli sesuatu tidak terlalu memerhatikan barang tersebut”.⁶⁴

⁶² Wawancara dengan Dian Ristika selaku Penaksir, pada tanggal 9 Februari 2022, Pukul 16:45

⁶³ Wawancara dengan nasabah Sarnila, pada tanggal 11 Februari 2022, Pukul 16:56

⁶⁴ Wawancara dengan nasabah Sapanna, pada tanggal 7 April 2022, Pukul 14:00

Dari kedua penjelasan nasabah diatas menunjukkan bahwa memang benar harga dari produk lelang di Pegadaian Syariah memang murah dari harga pasaran dan hal ini di karenakan beberapa hal seperti produk lelangnya ada yang cacat atau rusak dan juga karena produk lelangnya ada yang sudah lama dipakai oleh pemilik yang dahulunya sehingga mengurangi kadar emasnya.

- b. Memberikan kemudahan kepada calon pembeli yang ingin melakukan kredit barang hasil lelang dalam hal biaya administrasi, dimana biaya administrasi (pemeliharaan barang) yang dibebankan kepada nasabah terjangkau dan tidak memberatkan, kurang lebih hanya 1% dari harga asli barang yang disimpan di pegadaian dan biaya ini hanya berlaku 1x selama masa pinjaman.⁶⁵

Biaya pemeliharaan yang murah membuat para nasabah menyukai melakukan pinjaman di Pegadaian Syariah dibanding di tempat lain yang biaya pemeliharaan barang jaminan mahal dan juga adanya bunga simpanan atau bunga kredit.

3. Strategi lokasi

Lokasi perusahaan yang strategis dapat membantu dan mempermudah dalam hal pemasaran produk sebab pada umumnya lokasi strategis merupakan lokasi yang sering dilalui dan disinggahi banyak orang, maka para konsumen atau nasabah akan lebih mudah mengenal sekaligus berinteraksi dengan perusahaan tersebut.

⁶⁵ Wawancara dengan Itwan Wancie selaku Analisis Kredit, pada tanggal 9 Februari 2022, Pukul 17:05

Itwan Wancie mengatakan bahwa pemilihan lokasi yang strategis pada Pegadaian Syariah Cabang Palopo merupakan salah satu strategi pemilihan lokasi. Lokasi ini dikatakan strategis karena beberapa alasan yaitu:

- a. Tingkat kepadatan penduduk disekitar pegadaian syariah, lokasi Pegadaian Syariah Cabang Palopo berada ditengah-tengah pemukiman penduduk dan banyaknya rumah-rumah disekitaran lokasi tersebut, sehingga masyarakat yang berada dekat dengan lokasi tersebut akan lebih mudah menjangkau lokasi Pegadaian Syariah Cabang Palopo. Terlebih lagi pada tanggal 31 Januari 2022 kemarin Pegadaian Syariah Cabang Palopo berpindah alamat dari Jl. Andi Tadda Ruko ke Jl. Tendri Ajeng, hal ini dikarenakan kantor cabang yang dulu terlalu sempit beda dibanding dengan kantor yang sekarang, kantor yang sudah luas, dan sudah ada parkir khusus untuk nasabah yang sudah tidak kecil lagi tidak seperti pada kantor cabang yang berada didekat Pasar Andi Tadda yang lahan parkirnya sangat sempit sehingga banyak nasabah yang parkir depan toko orang-orang yang dekat dengan pegadaian.
- b. Tingkat keramaian lalu lalang kendaraan yang melewati pegadaian syariah, dimana banyaknya kendaraan yang melewati lokasi pegadaian syariah maka semakin banyak pula orang yang mengetahui keberadaan Pegadaian Syariah Cabang Palopo, yang dimana kita ketahui pegadaian syariah ini merupakan cabang pegadaian syariah satu-satunya yang ada di kota Palopo.
- c. Banyaknya jenis usaha yang berada disekitar lokasi Pegadaian Syariah Cabang Palopo, dimana pegadaian syariah yang berada dekat jenis-jenis

usaha, semakin banyak jenis usaha dilokasi tersebut maka orang-orang yang datang ke lokasi tersebut juga akan ramai.

4. Strategi promosi

Strategi promosi yang dilakukan pegadaian syariah cabang Palopo dalam memasarkan produk lelang yaitu:

a. Melalui periklanan

Strategi promosi yang banyak digunakan oleh pengusaha atau perusahaan saat ini ialah dengan melalui media online atau media sosial.

Menurut R. Dwi Utami Astuti selaku BPO RO (*Marketing*) Pegadaian Syariah cabang Palopo dalam hal ini juga tidak ketinggalan dengan menggunakan media sosial sebagai tempat untuk memasarkan produk gadai atau produk lelang mereka. Dengan melakukan promosi pada media sosial seperti WhatsApp, Facebook (dapat dilihat pada akun Facebook R Dwi Utami Astuti), membuat nasabah atau calon pembeli lebih mudah dalam mendapatkan informasi yang disebarkan oleh pegadaian syariah dikarenakan di zaman sekarang masyarakat sudah banyak yang menggunakan handphone android.⁶⁶

⁶⁶ Wawancara dengan R. Dwi Utami Astuti selaku BPO RO, pada tanggal 9 Februari 2022, Pukul 16:40



Penggunaan media sosial di zaman sekarang sudah semakin banyak dikenal oleh masyarakat, dan juga di zaman sekarang kebanyakan orang-orang yang memasarkan produk jualannya pada media sosial, tentunya orang-orang yang membeli juga banyak. Dengan adanya persaingan yang semakin kuat mengharuskan para penjual untuk semakin memikirkan cara bagaimana agar produk yang ingin dipasarkan akan disukai oleh pembeli. Begitupun dengan pihak Pegadaian dalam memasarkan produk lelangnya tentu lebih harus memperindah promosi yang dilakukan salah satunya dengan membuat pamphlet semenarik mungkin.

b. Melalui penjualan pribadi

Karyawan ataupun staf Pegadaian Syariah Cabang Palopo juga melakukan promosi secara langsung kepada nasabah, seperti pada saat nasabah datang ke pegadaian dan pada saat itu juga karyawan akan memberitahukan tentang produk

lelang yang tersedia, hal ini dapat menarik perhatian para nasabah terhadap produk lelang dan memungkinkan ada nasabah yang tertarik dengan produk lelang yang ada pada pegadaian syariah.

Saat melakukan penelitian di Pegadaian Syariah Cabang Palopo, peneliti melihat barang hasil lelang yang dipajang di etalase yang berisi emas berupa Cincin sebanyak 9 buah, Gelang sebanyak 8 buah, dan Kalung sebanyak 9 buah. R. Dwi Utami Astuti menjelaskan sedikit tentang barang yang dipajang pada etalase tersebut,

“pada emas yang dipajang sudah diberi tanda dan berat dengan berupa kode seperti untuk emas 22 karat maka kodenya (16 K) sedangkan emas 23 karat kodenya (20 K) dan juga memberitahukan kepada nasabah tentang kekurangan yang ada pada produk lelang (jika ada kekurangannya)”.

Tabel 1.5

No	Nama Barang	Karat	Kode	Harga/gr
1.	Emas	22	16k	Rp. 750.000
2.	Emas	23	20k	Rp. 800.000

(Sumber: data primer yang diolah pada 9 Februari 2022)

Pemberian kode tentunya menjadi salah satu cara dari Pegadaian Syariah untuk mempermudah pihak pegadaian jika ada masyarakat yang berminat untuk membeli emas yang telah dilelang dan untuk memberitahukan kekurangan dari barang lelang memang harus dilakukan setiap penjual agar tidak menimbulkan unsur penipuan dan tentunya ini telah memenuhi prinsip syariah yang harus melakukan penjualan dengan berkata jujur.

Jadi kesimpulannya, Pegadaian Syariah Cabang Palopo memiliki 4 strategi pemasaran yaitu strategi produk, strategi harga, strategi lokasi, dan strategi

promosi, yang membantu pihak Pegadaian Syariah Cabang Palopo dalam memasarkan produk lelangnya.

C. Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Pemasaran Produk Lelang Jaminan Nasabah di PT Pegadaian Syariah Cabang Palopo

Pada umumnya pemasaran itu diperbolehkan, asal dalam pemasaran tidak bertentangan dengan prinsip/kaidah fiqih/ekonomi Islam,

الأصل في العقود والمعاملات الصحة حتى يقوم دليل على البطلان والتحریم.

Artinya:

“Hukum asal dalam berbagai perjanjian dan muamalat adalah sah sampai adanya dalil yang menunjukkan kebatilan dan keharamannya”.⁶⁷

Adapun rukun dan syarat pemasaran (*wakalah*) sebagai berikut:

1. Rukun *Wakalah* terdiri atas:
 - a. Wakil,
 - b. Muwakkil,
 - c. Akad.
2. Syarat *Wakalah* yaitu:
 - a. Orang yang menjadi penerima kuasa harus cakap hukum
 - b. Orang yang belum cakap hukum tidak berhak mengangkat penerima kuasa
 - c. Seorang anak yang telah cakap melakukan perbuatan hukum yang berada dalam pengampuan, tidak bisa mengangkat penerima kuasa untuk melakukan perbuatan yang merugikannya

⁶⁷ Ibnu Qayyim Al-Juziyah, I'laamul Muwaaqi'in, Juz 1, h. 344.

- d. Seorang anak yang telah cakap hukum yang berada dalam pengampuan, boleh mengangkat penerima kuasa untuk melakukan perbuatan yang menguntungkannya.
- e. Seorang anak yang telah cakap hukum yang berada dalam pengampuan, boleh mengangkat penerima kuasa untuk melakukan perbuatan yang mungkin untung dan mungkin rugi dengan seizing walinya.⁶⁸

Pemasaran produk lelang dengan penentuan produk, harga, promosi, dalam pemasaran Islam:

Tabel 1.6

NO	STRATEGI PEMASARAN ISLAM	TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH	SUMBER HUKUM
1.	Produk	1. Produk yang dijual harus halal baik dzat maupun prosesnya	1. Undang-Undang Nomor 7 tahun 1996 tentang Pangan Pasal 2 2. Al-Qur'an surah Al-Maidah: 5/1
2.	Harga	Seorang pedagang dan juga produsen muslim tidak diperbolehkan	HR. Muslim tentang penentuan harga dengan

⁶⁸ Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, Bab XVII, Pasal 452 dan Pasal 457 tentang Wakalah

		semaunya dalam menentukan atau menetapkan harga di pasar	takaran tertentu
3.	Promosi	Dalam melakukan promosi tidak boleh melakukan unsur gharar atau melakukan penipuan barang yang dipromosikan.	Al-Qur'an surah An-Nisa: 4/29

(Sumber: data primer yang diolah pada 9 Februari 2022)

1. Produk menurut pandangan Islam

Kebijakan pengembangan ekonomi Islam berarti bahwa perhatian terhadap kawasan ekonomi adalah bagian dari kebijakan Syariah, yang berarti dalam hal perlindungan dan pengembangan sumber daya ekonomi, peningkatan kapasitas produksi melalui pengembangan seni dan metode. Menjadi penting untuk mencapai kesejahteraan finansial masyarakat, memenuhi kebutuhan dasar dan memerangi kemiskinan.⁶⁹

Undang-Undang Nomor 7 tahun 1996 tentang Pangan Pasal 2 yang menyebutkan “Bahwa pembangunan pangan diselenggarakan untuk memenuhi kebutuhan dasar manusia yang memberikan manfaat secara adil dan merata berdasarkan kemandirian dan tidak bertentangan dengan keyakinan masyarakat”.

⁶⁹ A. Sukmawati Assaad, *Hukum Islam Dan Pemberdayaan Ekonomi Umat*, (Jurnal Muamalah, Vol. IV, No. 1, April 2014), 2

<https://ejournal.iainpalopo.ac.id/index.php/muamalah/article/download/647/496>

Ketentuan ini memberikan landasan bahwa bagi konsumen memiliki hak konstitusional untuk memperoleh perlindungan hukum terhadap pangan dan produk lainnya sesuai dengan keyakinan agamanya. Bagi konsumen yang beragama Islam pangan yang sesuai dengan keyakinan agamanya berarti jaminan kehalalan pangan dan jaminan terpelihara dari produk yang haram menjadi suatu keharusan.⁷⁰ Sebagaimana firman Allah SWT dalam QS AL-Maidah: 5/1

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَى عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

Terjemahnya :

“Wahai orang-orang yang beriman, penuhilah janji-janji, Dihalalkan bagimu hewan ternak, kecuali yang akan disebutkan kepadamu (keharamannya) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang berihram (haji atau umrah). Sesungguhnya Allah menetapkan hukum sesuai dengan yang Dia kehendaki”.⁷¹

Syarat yang harus dipenuhi dalam melakukan penjualan produk, yaitu:

- a. Produk yang dijual harus halal baik wujud maupun prosesnya.
- b. Produk harus diberikan kepada pembeli dengan akad yang jelas, karena penjualan produk tidak benar atau tidak sah apabila tidak disampaikan dengan jelas (agar tidak terjadi penipuan).
- c. Produk ataupun jasa yang dijual harus memiliki manfaat bagi pembeli.
- d. Produk yang dijual perlu diketahui dengan jelas baik dari segi ukuran, bentuk, sifatnya.

⁷⁰ Dhika Amalia Kurniawan, Muhammad Zaenal Abidin, “*Pengantar Pemasaran Islam*”, (Ponorogo: Lembaga Penerbit Universitas Darussalam Gontor), 102

⁷¹ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: Diponegoro, 2014), 106

- e. Produk yang dijual tidak boleh mubadzir, yang konsepnya melanggar aturan syariah atau jauh dari nilai-nilai Islam.
 - f. Melakukan penjualan barang yang jelas asal usulnya.
2. Harga menurut pandangan Islam

Seorang pedagang dan juga produsen muslim tidak diperbolehkan semauanya dalam menentukan atau menetapkan harga di pasar, harga dapat ditentukan dari harga pokok produksi ditambah dengan keuntungan yang seharusnya, karena dalam Islam dilarang seorang muslim mengambil keuntungan yang besar sehingga memberatkan konsumennya dengan harga tersebut.

Hadits Rasulullah

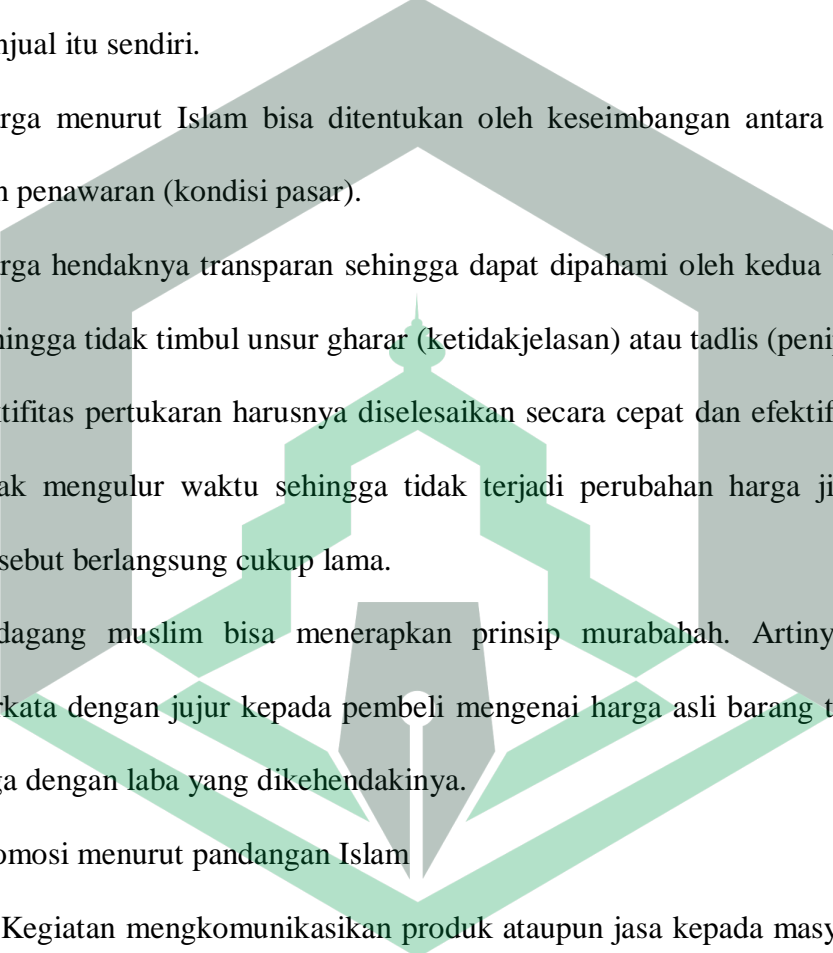
حَدَّثَنَا يَحْيَى بْنُ يَحْيَى وَعَمْرُو النَّاقِدُ وَاللَّفْظُ لِيَحْيَى قَالَ عَمْرُو حَدَّثَنَا وَقَالَ يَحْيَى أَخْبَرَنَا سُفْيَانُ بْنُ عُيَيْنَةَ عَنْ ابْنِ أَبِي نَجِيحٍ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ كَثِيرٍ عَنْ أَبِي الْمُنْهَالِ عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ قَالَ قَدِمَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْمَدِينَةَ وَهُمْ يُسَلِّفُونَ فِي الثَّمَارِ السَّنَةَ وَالسَّنَتَيْنِ فَقَالَ مَنْ أَسْلَفَ فِي تَمْرٍ فَلْيُسَلِّفْ فِي كَيْلٍ مَعْلُومٍ وَوَزْنٍ مَعْلُومٍ إِلَى أَجَلٍ مَعْلُومٍ. (رواه مسلم).

Artinya:

“Telah menceritakan kepada kami Yahya bin Yahya dan Amru An Naqid dan ini adalah lafadz Yahya, Amru berkata; telah menceritakan kepada kami, dan Yahya berkata; telah mengabarkan kepada kami Sufyan bin Uyainah dari Ibnu Abu Najih dari Abdullah bin Katsir dari Abu Al Minhal dari Ibnu Abbas dia berkata, "Ketika Nabi shallallahu 'alaihi wasallam tiba di Madinah, penduduk Madinah menjual buah-buahan dengan pembayaran di muka, sedangkan buah-buahan yang dijualnya dijanjikan mereka dalam tempo setahun atau dua tahun kemudian. Maka Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Siapa yang menjual kurma dengan berjanji, hendaklah dengan takaran tertentu, timbangan tertentu dan jangka waktu tertentu." (HR. Muslim).⁷²

Sehingga pada aktifitas perdagangan terdapat ketentuan-ketentuan tentang penetapan harga, antara lain yaitu:

⁷² Abu Husain Muslim bin Hajjaj Al-Qusyairi An-Naisaburi, *Shahih Muslim*, Kitab. Al-Musaaqah, Juz. 2, No. 1604, (Beirut-Libanon: Darul Fikri, 1993 M), h. 51-52.

- 
- a. Dilarang menimbun barang untuk menaikkan/melambungkan harga dengan tujuan mendapatkan laba yang lebih.
 - b. Tidak boleh mengambil keuntungan yang berlebihan dengan menetapkan harga yang terlalu tinggi.
 - c. Menetapkan harga dengan tidak mendzolimi pihak pembeli maupun pihak penjual itu sendiri.
 - d. Harga menurut Islam bisa ditentukan oleh keseimbangan antara permintaan dan penawaran (kondisi pasar).
 - e. Harga hendaknya transparan sehingga dapat dipahami oleh kedua belah pihak sehingga tidak timbul unsur gharar (ketidakjelasan) atau tadlis (penipuan).
 - f. Aktifitas pertukaran harusnya diselesaikan secara cepat dan efektifitas dengan tidak mengulur waktu sehingga tidak terjadi perubahan harga jika aktifitas tersebut berlangsung cukup lama.
 - g. Pedagang muslim bisa menerapkan prinsip murabahah. Artinya ia dapat berkata dengan jujur kepada pembeli mengenai harga asli barang tersebut dan juga dengan laba yang dikehendaknya.
3. Promosi menurut pandangan Islam

Kegiatan mengkomunikasikan produk ataupun jasa kepada masyarakat agar lebih dikenal, diperhatikan, dibeli dan dikonsumsi oleh masyarakat adalah hal yang biasa dilakukan oleh seorang pebisnis untuk mendongkrak penjualannya. Namun dalam melakukan promosi tidak boleh melakukan unsur gharar atau melakukan penipuan barang yang dipromosikan. Sebagaimana Firman Allah SWT dalam QS. An-Nisa'/4:29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Terjemahnya:

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”⁷³

Pandangan Islam tentang promosi yang seharusnya dilakukan oleh umat muslim, yaitu:

- a. Promosi harus dilakukan dengan jujur dan tetap.
- b. Menghindari promosi penjualan yang mengandung unsur menyesatkan.
- c. Promosi yang dilakukan sebaiknya adalah promosi yang wajar dan beretika.⁷⁴

Pelelangan benda jaminan gadai (*marhun*) di Pegadaian Syariah pada umumnya menerapkan sistem penjualan. *Marhun* yang sudah jatuh tempo dan tidak dapat ditebus *rahin* oleh pihak *murtahin* (pegadaian syariah) akan dijual. Adapun maksud dari penjualan *marhun* tersebut ialah sebagai salah satu bentuk usaha pengembalian uang pinjaman beserta jasa simpan yang tidak dapat dilunasi sampai batas waktu yang telah ditentukan. Tetapi biasanya sebelum batas waktu habis, *murtahin* memberikan pemberitahuan kepada *rahin* dan pemberitahuan ini paling lambat dilakukan 5 hari sebelum tanggal penjualan.⁷⁵

Jual beli dengan bentuk lelang dalam hukum Islam ialah boleh (mubah), didalam kitab subulus salam disebutkan Ibnu Abdi Dar berkata sesungguhnya tidak haram menjual barang kepada orang dengan adanya penambahan harga

⁷³ Kementerian Agama, *Al-Qur'an Al-Karim*, (Unit Percetakan Al-Qur'an: Bogor, 2018), 83

⁷⁴ Dhika Amalia Kurniawan, Muhammad Zaenal Abidin, “*Pengantar Pemasaran Islam*”, (Ponorogo: Lembaga Penerbit Universitas Darussalam Gontor), 105-110

⁷⁵ Adrian Sutedi, *Hukum Gadai Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2011), 204

dengan kesepakatan diantara semua pihak, dalil bolehnya lelang. Praktik lelang dalam bentuknya yang sederhana pernah dikerjakan oleh Nabi SAW, ketika dijumpai oleh seorang sahabat dari kalangan Anshar meminta sedekah kepadanya, dalam kitab Sunan, Imam Tarmidzi meriwayatkan hadits dari anas Bin *Malik Radhiallahu* ' Anhu, berkata:

حَدَّثَنَا هِشَامُ بْنُ عَمَّارٍ حَدَّثَنَا عِيسَى بْنُ يُونُسَ حَدَّثَنَا الْأَخْضَرُ بْنُ عَجْلَانَ حَدَّثَنَا أَبُو بَكْرِ الْحَنْفِيُّ عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ أَنَّ رَجُلًا مِنَ الْأَنْصَارِ جَاءَ إِلَى النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَسْأَلُهُ فَقَالَ لَكَ فِي بَيْتِكَ شَيْءٌ قَالَ بَلَى جَلَسْتُ نَلْبَسُ بَعْضَهُ وَنَبْسُطُ بَعْضَهُ وَقَدْخُ نَشْرَبُ فِيهِ الْمَاءَ قَالَ انْتَبِهِي بِهِمَا قَالَ فَأَتَاهُ بِهِمَا فَأَخَذَهُمَا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بِيَدِهِ ثُمَّ قَالَ مَنْ يَشْتَرِي هَذَيْنِ فَقَالَ رَجُلٌ أَنَا أَخَذَهُمَا بِدِرْهَمٍ قَالَ مَنْ يَزِيدُ عَلَيَّ بِدْرَهَمٍ مَرَّتَيْنِ أَوْ ثَلَاثًا قَالَ رَجُلٌ أَنَا أَخَذَهُمَا بِدِرْهَمَيْنِ فَأَعْطَاهُمَا إِيَّاهُ وَأَخَذَ الدِّرْهَمَيْنِ فَأَعْطَاهُمَا الْأَنْصَارِيَّ. (رواه ابن ماجة).

Artinya:

“Telah menceritakan kepada kami Hisyam bin Ammar berkata, telah menceritakan kepada kami Isa bin Yunus berkata, telah menceritakan kepada kami Al Akhdlar bin Ajlan berkata, telah menceritakan kepada kami Abu Bakar Al Hanafi dari Anas bin Malik berkata, "Seorang lelaki Anshar datang kepada Nabi shallallahu 'alaihi wasallam dan meminta kepada Beliau. Maka beliau pun bertanya kepadanya: "Apakah di rumahmu ada sesuatu?" Ia menjawab, "Ya. Sebuah alas pelana yang sebagian kami pakai dan sebagian lagi kami bentangkan, serta sebuah gelas yang kami gunakan untuk minum air." Beliau bersabda: "Berikanlah keduanya itu untukku." Anas berkata, "Orang itu lantas membawa keduanya hingga Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam mengambilnya dengan tangannya, kemudian bersabda: "Siapa yang mau membeli dua barang ini?" Seorang laki-laki berkata, "Saya mau membelinya dengan satu dirham!" Beliau bertanya lagi: "Siapa yang mau menambahnya?" Beliau ulangi pertanyaan itu dua atau tiga kali. Lalu seorang laki-laki berkata, "Saya akan membelinya dengan dua dirham." Lalu Beliau memberikan barang tersebut kepadanya, kemudian meminta uang pembayarannya seraya memberikannya kepada sahabat Anshar tadi.” (HR. Ibnu Majah).⁷⁶

Adapun rukun dan syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam jual beli menurut hukum Islam:

⁷⁶ Abu Abdullah Muhammad bin Yazid Al-Qazwiiniy, *Sunan IbnuMajah*, Kitab. At-Tijaaraat, Juz 2, No. 2198, (DarulFikri: Beirut-Libanon, 1981 M), h. 740.

1. Rukun Pelelangan yang disepakati para Ulama yaitu:

- a. *Aqid* (Pihak yang mengadakan lelang)
- b. *Ma'qud 'alaih* (Objek yang akan dilelang)
- c. *Sighat* (Akad pelelangan)

2. Syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam pelelangan yaitu:

- a. Syarat *Aqid* (Orang yang mengadakan lelang)

Penjual dan pembeli harus cakap dalam hal melakukan tukar menukar benda lelang.

- b. *Ma'qud 'alaih* (Objek yang akan dilelang)

Objek yang akan dilelang dalam hal ini harus sesuai syarat seperti barang yang harus bernilai menurut ketentuan hukum syara', barangnya harus ada saat pelelangan, dan barang yang sudah dilelang harus segera diberikan kepada pembeli yang berhak mendapatkan barang lelang.

- c. *Sighat*

Bukti hak keistimewaan dan tanggungan kewajiban atas barang yang akan dilelang, dan objek yang menjadi tanggungan utang dapat dilelang apabila pembayaran atas utang itu sudah tiba masanya.⁷⁷

Jika dilihat dari Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah di atas bahwa dalam pemasaran yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah Cabang Palopo telah sesuai dengan yang diajarkan Islam dapat dilihat pada rukun, syarat jual beli lelang dan juga pemasaran menurut Islam. Tetapi dalam terjadinya lelang yang diakibatkan oleh nasabah yang tidak melakukan pembayaran tidak diperbolehkan dalam Islam

⁷⁷ Miftahul Huda, *Konsep Harga Lelang Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Kantor Pegadaian Iringmulyo 15 A Kota Metro)*, (Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, 2019), 20-21

karena tidak memenuhi kewajibannya pada Pegadaian Syariah dan melanggar janji. Karena sebelum melakukan pinjaman pada Pegadaian Syariah nasabah sudah sepakat untuk mengembalikan pinjamannya tepat waktu sesuai yang telah disepakatinya. Jika hal ini sering terjadi pada pihak Pegadaian Syariah membuat pihak Pegadaian Syariah kesusahan dalam melakukan pemasaran karena barang hasil lelang nasabah tidak serta-merta langsung akan terjual.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Pegadaian Syariah Cabang Palopo dalam melakukan pemasaran produk hasil lelangnya menggunakan 4 strategi yang diantaranya strategi produk, harga, lokasi, dan promosi. Dimana dalam strategi produk pihak pegadaian memberikan layanan yang terbaik kepada nasabah. Strategi harga yang diterapkan Pegadaian Syariah yaitu menetapkan harga sesuai harga taksiran awal barang tersebut dan harga yang relative murah pada Pegadaian Syariah. Lalu untuk strategi lokasi pihak Pegadaian memilih lokasi yang strategis, lokasi yang dekat dengan pemukiman warga dan sering dilalui oleh masyarakat. Dan strategi promosi yang menggunakan promosi melalui media sosial dan juga melalui penjualan pribadi yang dilakukan di kantor Pegadaian Syariah.
2. Menurut Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Pemasaran Produk Lelang Jaminan di Pegadaian Syariah Cabang Palopo telah sesuai dengan yang diajarkan Islam dapat dilihat bahwa pihak Pegadaian Syariah dalam melakukan taksiran harga sesuai dengan taksiran awal dari barang yang di lelang dan juga pihak Pegadaian Syariah selalu mengatakan apabila ada kerusakan dari barang lelang yang mereka jual. Tetapi dalam terjadinya lelang yang diakibatkan oleh nasabah yang tidak melakukan pembayaran tidak diperbolehkan dalam Islam karena tidak memenuhi kewajibannya pada Pegadaian Syariah dan melanggar janji.

B. Saran

1. Pegadaian Syariah Cabang Palopo harus lebih selektif dalam memberikan pinjaman kepada calon nasabah agar tidak lagi menemukan masalah seperti nasabah melakukan kredit macet sehingga Pegadaian dalam hal ini tidak banyak melakukan pelelangan atas barang jaminan nasabah yang mana hal ini juga mengakibatkan karyawan Pegadaian Syariah harus ekstra memikirkan strategi pemasaran untuk memasarkan produk lelang nasabah yang telah dilelang karena produk lelang memerlukan waktu dalam pemasarannya.
2. Pegadaian Syariah Cabang Palopo harus meningkatkan lagi strategi promosinya sebab strategi promosi ini memiliki peran penting dari keempat strategi yang dimiliki Pegadaian Syariah Cabang Palopo. Dalam hal ini Pegadaian Syariah Cabang Palopo dapat melakukan pembuatan pamflet semenarik mungkin untuk menarik minat masyarakat agar bisa terpicat oleh isi pamflet yang dibuat dan juga bisa membuat akun khusus untuk pemasaran produk lelang seperti pembuatan akun pada Facebook. Sehingga cara ini dapat mengundang minat masyarakat untuk melihat produk-produk lelang apa saja yang tersedia pada Pegadaian Syariah Cabang Palopo tanpa harus mengunjungi kantor Pegadaian.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Agama, Kementerian., *Al-Qur'an Al-Karim*, Bogor: Unit Percetakan Al-Qur'an, 2018
- Ahmad, Mikail., *Pelelangan Atas Benda Jaminan Gadai*, Mahasiswa Fakultas Hukum, Universitas Airlangga (Unair), 2015
- Al-Juziyah ., Ibnu Qayyim, *I'laamul Muwaaqi'in*, Juz 1
- Boni, Supriadi Yosup., *Fiqih Kredit Menuju Transaksi Syariah*, Makassar: Ausath Press, 2020
- Bungin, Burhan., *Metodologi Penelitian Kuantitatif Komunikasi, Ekonomi, Dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya*, Jakarta: PT Raja Grafindo, 2002
- Efendi, Jonaedi, dan Jony Ibrahim., *Metode Penelitian Hukum Normatif dan Empiris*, Cet. 2, Depok: Kencana, 2018
- Fauzan, *Manajemen Pemasaran Syariah*, Yogyakarta: CV. Bildung Nusantara, 2019
- Firmansyah, Anang., *Komunikasi Pemasaran*, Pasuruan: CV. Penerbit Qiara Media, 2020
- Hikmat, Mahi M., *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2011
- Kurniawan, Dhika Amalia., *Pengantar Pemasaran Islam*, Ponegoro: Lembaga Penerbit Universitas Darussalam Gontor
- Luthfiyah, Muh Fitrah., *Metode Penelitian; Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas Dan Studi Kasus*, Sukabumi: CV Jejak, 2017
- Muhammad, Abu Abdullah bin Yazid Al-Qazwiiniy, *Sunan Ibnu Majah*, Kitab At-Tijaaraat, Juz 2, No. 2198, Darul Fikri: Beirut-Libanon, 1981 M
- Muslim, Abu Husain Muslim bin Hajjaj Al-Qusyairi An-Naisaburi., *Shahih Muslim*, Kitab. Al-Musaaqah, Juz 2, No. 1604, Beirut-Libanon: Darul Fikri, 1993 M
- Muwaaqi'in, I'laamul, Juz 1

- Mulazid, Ade Sofyan, *Kedudukan Sistem Pegadaian Syariah*, Jakarta: Kencana, 2016
- Noor, Juliansa., *Metode Penelitian: Skripsi, Tesis, Dan Karya Ilmiah*, Jakarta: Kencana, 2017
- Prastowo, Andi., *Metodologi Penelitian Kualitatif Dalam Perspektif Rancangan Penelitian*, Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2014
- Putri, Budi Rahayu Tanama., *Manajemen Pemasaran*, Denpasar: Fakultas Peternakan Universitas Udayana, 2017
- Rahayu, Suci., *Sejarah Pegadaian Syariah Di Indonesia*, Bogor, 2009
- Rusby, Zulkifly., *Manajemen Perbankan Syariah*, Pekanbaru Riau: Pusat Kajian Pendidikan Islam FAI UIR, 2017
- Sarwono, Jonathan., *Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006
- Shinta, Agustina., *Manajemen Pemasaran*, Malang: Universitas Brawijaya Press, 2011
- Soemitra, Andri., *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2009
- Sudiarti, Sri., *Fiqh Muamalah*, Medan: FEBI UIN-SU Press, 2018
- Sugiyono., *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: CV Alfabeta, 2008
- Sugiyono., *Metode Penelitian Kualitatif dan R&D*, Cet. VII, Bandung: Alfabeta, 2013
- Sugiyono., *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif*, Bandung: CV Alfabeta, 2013
- Syafe'i, Rachmat., *Fiqh Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2001
- Winasari, Puttri Ayu., *Hukum Jaminan Indonesia*, Surabaya: CV Jakad Media Publishing, 2020
- Yulianti, Farida dkk., *Manajemen Pemasaran*, Yogyakarta: CV Budi Utama, 2019
- Yusuf, A Muri., *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif Dan Penelitian Gabungan*, Jakarta: Predena Media, 2016
- Yusuf, A Muri., *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, Dan Penelitian Gabungan*, Cet. IV, Jakarta: Kencana, 2017

Zaki, Khozin., *Manajemen Syariah*, Purwokerto: CV Amerta Media, 2020
Undang-Undang

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, Bab XX Pasal 1150

Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, Pasal 470 tentang Pemberian Kuasa Untuk Pembelian

Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, Bab XVII, Pasal 452 dan Pasal 457 tentang Wakalah

Jurnal

Adwin Tista, “*Perkembangan Sistem Lelang Di Indonesia*”, Jurnal Al ‘Adl, Vol.5, Nomor. 10, Juli-Desember 2013
<https://ojs.uniska-bjm.ac.id/index.php/alldi/article/view/194>

Ahmad Rijali, “*Analisis Data Kualitatif*”, Jurnal Alhadhara, Vol. 17, No. 33, Januari-Juli 2018
<http://jurnal.uin-antasari.ac.id/index.php/alhadharah/article/viewFile/2374/1691>

A. Sukmawati Assaad, *Hukum Islam Dan Pemberdayaan Ekonomi Umat*, Jurnal Muamalah, Vol. IV, No. 1, April 2014
<https://ejournal.iainpalopo.ac.id/index.php/muamalah/article/download/647/496>

Benny Mochammad Fauzi A. P., Asep Ramdan Hidayat, Nanik Epriyanti, “*Tinjauan Fikih Muamalah dalam Praktek Ba’i Al-Muzayyadah (Lelang) dalam E-Commerce*”, Prosiding Hukum Ekonomi Syariah, Vol. 6, Nomor. 2, Tahun 2020
<http://dx.doi.org/10.29313/syariah.v6i2.22143>

Bondet Wrahatnala, “*Pengelolaan Data Dalam Penelitian Sosial*”, 13 Mei 2019
<http://www.sssbelajar.net/2012/11/pengolahan-data-kuantitatif.html?m=1>

Hadiana, “*Analisis Peraturan Dan Mekanisme Produk Kredit Pada Pegadaian Konvensional Dan Syariah Tahun 2015*”, Jurnal Pendidikan Ekonomi, Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja, Vol. 5, No.1 Tahun 2015
<https://www.neliti.com/publications/5347/analisis-peraturan-dan-mekanisme-produk-kredit-pada-pegadaian-konvensional-dan-s>

Khurin Fijria Nuzula, “*Tinjauan Implementasi Fatwa DSN NO.25/DSN-MUI/III/2002 Pada Pelaksanaan Penjualan Barang Gadai Yang Tidak Ditebus Di Bank Jatim Syariah*”, Jurnal Skripsi, 29 Januari 2016,
<https://e-journal.unair.ac.id/JESTT/article/download/3359/2404>

Riska Agustin Andreani, “*Startegi Pemasaran Produk-Produk Gadai Syariah*”, Jurnal Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin

Rizki Kawasati, “*Teknik Pengumpulan Data Metode Kualitatif*”, Academia Edu, 2019
https://www.academia.edu/38325973/Teknik_Pengumpulan_Data_Metode_Kualitatif.pdf

Skripsi

Fazar Maulana, “*Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah (Ar-Rahn) Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di Pegadaian Syariah Arif Rahman Hakim Bandar Lampung*”, (Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, Fakultas Dakwah Dan Ilmu Komunikasi, 2019)

Laisa Widyawati, “*Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Pada Bank Syariah Mandiri KC Pasaman Barat*”, (Institut Agama Islam Negeri Batusangkar, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam)

Maulida, “*Analisis Pelaksanaan Lelang Barang Jaminan Gadai Pada PT Pegadaian Unit Pelayanan Syariah Darussalam Ditinjau Dari Fatwa DSN_MUI/III/2002*”, (UIN Ar-Raniry Banda Aceh)

Miftahul Huda, “*Konsep Harga Lelang Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Kantor Pegadaian Iringmulyo 15 A Kota Metro)*”, (Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, 2019)

Novita Azaniah Harahap, “*Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah di Unitt Pegadaian Syariah Cabang Alaman Balok Kota Padangsidempuan*”, (Institut Agama Islam Negeri Batusangkar, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam)

Zumrotul Malikhah, “*Konsep Lelang Dalam Perspektif Islam*”, (Fakultas Syariah, Institut Agama Islam Walisongo, Semarang 2012)

Website

Pegadaian, *Sejarah Pegadaian*, 27 Januari 2021
<https://www.pegadaian.co.id/profil/sejarah-perusahaan>

Wawancara

Wawancara dengan Itwan Wancie selaku Analisi Kredit

Wawancara dengan R. Dwi Utami Astuti selaku BPO RO

Wawancara dengan Dian Ristika selaku Penaksir

Wawancara dengan Sarnila selaku Nasabah

Wawancara dengan Sapanna selaku Nasabah





IAIN PALOPO

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS SYARIAH INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
NOMOR 169 TAHUN 2021

TENTANG

PENGANGKATAN TIM DOSEN PEMBIMBING DAN PENGUJI SEMINAR PROPOSAL, SEMINAR HASIL
DAN UJIAN MUNAQASYAH MAHASISWA FAKULTAS SYARIAH IAIN PALOPO TAHUN 2021

ATAS RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA
DEKAN FAKULTAS SYARIAH INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO,

- Menimbang : a. bahwa demi kelancaran proses pengujian seminar proposal, seminar hasil dan ujian munaqasyah bagi mahasiswa Program S1, maka dipandang perlu dibentuk Tim Dosen Pembimbing dan Penguji Seminar Proposal, Seminar Hasil dan Ujian Munaqasyah;
- b. bahwa untuk menjamin terlaksananya tugas Tim Dosen Pembimbing dan Penguji Seminar Proposal, Seminar Hasil dan Ujian Munaqasyah sebagaimana dimaksud dalam butir a di atas, maka perlu ditetapkan melalui Surat Keputusan Dekan.
- Mengingat : 1. Undang-Undang RI Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-Undang RI Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
3. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
4. Peraturan Presiden RI Nomor 141 Tahun 2014 tentang Perubahan STAIN Palopo Menjadi IAIN Palopo;
5. Peraturan Menteri Agama RI Nomor 5 Tahun 2015 tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Palopo.

MEMUTUSKAN :

- Menetapkan : KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS SYARIAH IAIN PALOPO TENTANG PENGANGKATAN TIM DOSEN PEMBIMBING DAN PENGUJI SEMINAR PROPOSAL, SEMINAR HASIL DAN UJIAN MUNAQASYAH MAHASISWA PROGRAM STRATA SATU (S1) INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
- KESATU : Mengangkat mereka yang tersebut namanya pada lampiran Surat Keputusan ini sebagaimana yang tersebut pada alinea pertama huruf (a) di atas;
- KEDUA : Tugas Tim Dosen Pembimbing dan Penguji Seminar Proposal, Seminar Hasil dan Ujian Munaqasyah adalah : mengoreksi, mengarahkan, menilai/mengevaluasi dan menguji kompetensi dan kemampuan mahasiswa berdasarkan skripsi yang diajukan serta memberi dan menyampaikan hasil keputusan atas pelaksanaan ujian skripsi mahasiswa berdasarkan pertimbangan tingkat penguasaan dan kualitas penulisan karya ilmiah dalam bentuk skripsi;
- KETIGA : Segala biaya yang timbul sebagai akibat ditetapkannya Surat Keputusan ini dibebankan kepada DIPA IAIN Palopo Tahun 2021;
- KEEMPAT : Surat Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkannya dan berakhir setelah kegiatan pengujian munaqasyah selesai, dan akan diadakan perbaikan seperlunya jika terdapat kekeliruan di dalamnya;
- KELIMA : Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Palopo
Pada Tanggal : 19 Agustus 2021



DEKAN,

DR. MUSTAMING, S.AG., M.HI
NIP. 19680507 199903 1 004

LAMPIRAN : SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS SYARIAH IAIN PALOPO
NOMOR : 169 TAHUN 2021
TENTANG : PENGANGKATAN TIM DOSEN PEMBIMBING DAN PENGUJI SEMINAR PROPOSAL,
SEMINAR HASIL DAN UJIAN MUNAQASYAH MAHASISWAINSTITUT AGAMA ISLAM
NEGERI PALOPO

- I. Nama Mahasiswa : Intan Mente
NIM : 18 0303 0094
Fakultas : Syariah
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah
- II. Judul Skripsi : Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap Sistem Lelang
Jaminan di PNM ULAM Mangkutana.
- III. Tim Dosen Penguji :
1. Ketua Sidang : Dr. Mustaming, S.Ag., M.HI.
 2. Sekretaris Sidang : Dr. Helmi Kamal, M.HI.
 3. Penguji I : Dr. Rahmawati, S.Ag., M.Ag.
 4. Penguji II : Ulfa, S.Sos, M.Si.
 5. Pembimbing I / Penguji : Dr. Hj. A.Sukmawati Assaad, S.Ag., M.Pd.
 6. Pembimbing II / Penguji : Irma T, S.Kom., M.Kom.

Palopo, 19 Agustus 2021



DR. MUSTAMING, S.AG., M.HI
19680507 199903 1 004



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
FAKULTAS SYARIAH

Jl. Agatis Kel. Balandai Kec. Bara Kota Palopo 91914 Telp (0471)-3207276
Email: fakultassyariah@iainpalopo.ac.id - Website : www.syariah.iainpalopo.ac.id

BERITA ACARA

Pada hari ini Senin tanggal tiga puluh satu bulan Januari tahun dua ribu dua puluh dua telah dilaksanakan Seminar Proposal mahasiswa sebagai berikut :

Nama : Intan Mente
NIM : 18 0303 0034
Fakultas : Syariah
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Pemasaran Produk Lelang Jaminan di PT. Pegadaian Syariah Cabang Palopo (Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah)

Dengan Pembimbing/Pengarah:

1. Nama : Dr. Hj. A. Sukmawati Assaad, S.Ag., M.Pd.
(Pembimbing I)
2. Nama : Irma T, S.Kom., M.Kom.
(Pembimbing II)

Dengan hasil Seminar Proposal:

- Proposal ditolak dan seminar ulang
- Proposal diterima tanpa perbaikan
- Proposal diterima dengan perbaikan
- Proposal tambahan tanpa seminar ulang

Demikian Berita Acara ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 31 Januari 2022

Pembimbing I

Dr. Hj. A. Sukmawati Assaad, S.Ag., M.Pd
NIP 19720502 200112 2 002

Pembimbing II

Irma T, S.Kom., M.Kom
NIP 19791208 200912 2 003

Mengetahui,
Ketua Prodi HES

Muh. Darwis, S.Ag., M.Ag
NIP 19701231 200901 1 049



HALAMAN PENGESAHAN PROPOSAL SKRIPSI

Proposal penelitian skripsi berjudul Pemasaran Produk Lelang Jaminan Di Pt Pegadaian Syariah Cabang Palopo (Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah) yang diajukan oleh Intan Mente NIM 18 0303 0094, telah diseminarkan pada hari Senin tanggal 31 Januari 2022 dan telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan penguji, dinyatakan diterima untuk proses selanjutnya.

Pembimbing I

Pembimbing II



Dr. H. A. Sukmawati Assaad, S.Ag., M.Pd
Tanggal: 28 Maret 2022



Irma T. S.Kom., M.Kom
Tanggal: 21 Maret 2022

Mengetahui
a.n Dekan Fakultas Syariah
Wakil Dekan I Bidang Akademik dan Kejuruan



Dr. Helmi Kamal, M.HI
NIP. 19700307 199703 2 001



PEMERINTAH KOTA PALOPO
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

Alamat : Jl. K.H.M. Hasyim No.5 Kota Palopo - Sulawesi Selatan Telpn : (0471) 326048

ASLI

IZIN PENELITIAN
NOMOR : 150/IP/DPMPTSP/II/2022

DASAR HUKUM :

1. Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2019 tentang Sistem Nasional Ilmu Pengetahuan dan Teknologi;
2. Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja;
3. Peraturan Mendagri Nomor 3 Tahun 28 tentang Penerbitan Surat Keterangan Penelitian;
4. Peraturan Walikota Palopo Nomor 23 Tahun 2016 tentang Penyederhanaan Perizinan dan Non Perizinan di Kota Palopo;
5. Peraturan Walikota Palopo Nomor 34 Tahun 2019 tentang Pendelegasian Kewenangan Penyelenggaraan Perizinan dan Nonperizinan Yang Menjadi Urusan Pemerintah Kota Palopo dan Kewenangan Perizinan dan Nonperizinan Yang Menjadi Urusan Pemerintah Yang Diberikan Pelimpahan Wewenang Walikota Palopo Kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.

MEMBERIKAN IZIN KEPADA

Nama : INTAN MENTE
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Balandai Kota Palopo
Pekerjaan : Pelajar/Mahasiswa
NIM : 1803030094

Maksud dan Tujuan mengadakan penelitian dalam rangka penulisan Skripsi dengan Judul :

PEMASARAN PRODUK LELANG JAMINAN DI PT PEGADAIAN SYARIAH CABANG PALOPO (TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH)

Lokasi Penelitian : PT. PEGADAIAN SYARIAH CABANG PALOPO
Lamanya Penelitian : 25 Februari 2022 s.d. 25 Maret 2022

DENGAN KETENTUAN SEBAGAI BERIKUT :

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan penelitian kiranya melapor pada **Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo**.
2. Menaati semua peraturan perundang-undangan yang berlaku, serta menghormati Adat Istiadat setempat.
3. Penelitian tidak menyimpang dari maksud izin yang diberikan.
4. Menyerahkan 1 (satu) exemplar foto copy hasil penelitian kepada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Palopo.
5. Surat Izin Penelitian ini dinyatakan tidak berlaku, bilamana pemegang izin ternyata tidak menaati ketentuan-ketentuan tersebut di atas.

Demikian Surat Izin Penelitian ini diterbitkan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Kota Palopo
Pada tanggal : 01 Maret 2022
plh. Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP

MUH. IHSAN ASHARUDDIN, S.STP, M.Si
Pangkat : Pembina Tk.I
NIP : 19780611 199612 1 001

Tembusan :

1. Kepala Badan Kesbang Prov. Sul-Sel;
2. Walikota Palopo
3. Dardim 1403 SWG
4. Kapolres Palopo
5. Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Kota Palopo
6. Kepala Ebadar. Kesbang Kota Palopo
7. Instansi terkait tempat dilaksanakan penelitian

DAFTAR PERTANYAAN

1. Daftar pertanyaan untuk Staff Pegadaian Syariah Cabang Palopo
 - a. Kapan Pegadaian Syariah Cabang Palopo didirikan?
 - b. Produk apa saja yang terdapat pada Pegadaian Syariah Cabang Palopo?
 - c. Produk apa yang paling diminati?
 - d. Pada Pegadaian Syariah Cabang Palopo apakah semua jenis agunan atau barang dapat dijadikan sebagai jaminan?
 - e. Berapa jumlah nasabah yang melakukan pinjaman 3 tahun terakhir di Pegadaian Syariah Cabang Palopo?
 - f. Berapa jumlah barang jaminan yang telah dilelang 3 tahun terakhir di Pegadaian Syariah Cabang Palopo?
 - g. Barang jaminan apa saja yang paling sering dilelang di Pegadaian Syariah Cabang Palopo?
 - h. Bagaimana strategi Produk yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah Cabang Palopo?
 - i. Bagaimana strategi Harga yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah Cabang Palopo?
 - j. Bagaimana strategi Lokasi yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah Cabang Palopo?
 - k. Bagaimana strategi Promosi yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah Cabang Palopo?
2. Daftar pertanyaan untuk nasabah
 - a. Bagaimana pendapat anda tentang Pegadaian Syariah Cabang Palopo?

- b. Bagaimana anda tau tentang Pegadaian Syariah Cabang Palopo?
- c. Produk lelang apa saja yang anda sudah miliki dari Pegadaian Syariah Cabang Palopo?
- d. Bagaimana bentuk pelayanan di Pegadaian Syariah Cabang Palopo?
- e. Apa yang membuat anda tertarik sehingga melakukan pembelian produk lelang di Pegadaian Syariah Cabang Palopo?



KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : ITWAN WANUE

Jabatan : Analis Kredit

Menerangkan bahwa:

Nama : Intan Menté

Nim : 18 0303 0094

Dari Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo, Fakultas Syariah, Program Studi Hukum Ekonomi Syariah telah melakukan kegiatan penelitian berupa wawancara, dalam rangka penyelesaian skripsi dengan judul "*Pemasaran Produk Lelang Jaminan Di Pegadaian Syariah Cabang Palopo (Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah)*"

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan benar, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 09 Februari 2022


ITWAN WANUE

KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : R. DWI UTAMI ASTUTI

Jabatan : BPO . RO

Menerangkan bahwa:

Nama : Intan Menté

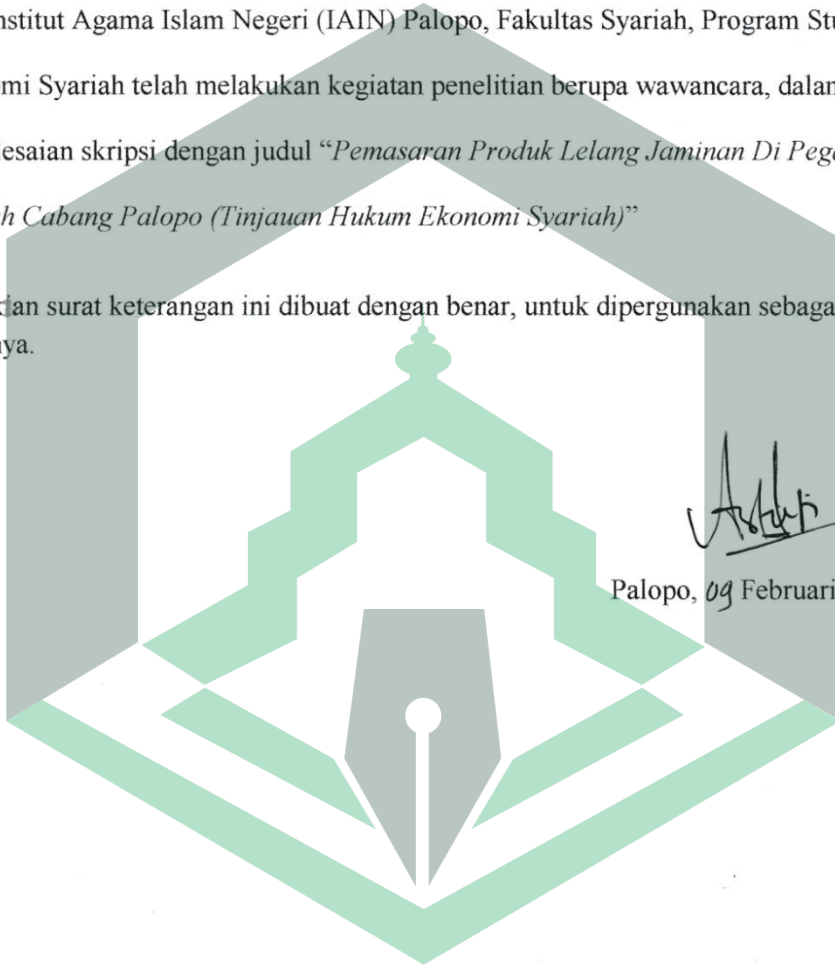
Nim : 18 0303 0094

Dari Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo, Fakultas Syariah, Program Studi Hukum Ekonomi Syariah telah melakukan kegiatan penelitian berupa wawancara, dalam rangka penyelesaian skripsi dengan judul "*Pemasaran Produk Lelang Jaminan Di Pegadaian Syariah Cabang Palopo (Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah)*"

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan benar, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.



Palopo, 09 Februari 2022



KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dian Rishka

Jabatan : Peneliti

Menerangkan bahwa:

Nama : Intan Menté

Nim : 18 0303 0094

Dari Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo, Fakultas Syariah, Program Studi Hukum Ekonomi Syariah telah melakukan kegiatan penelitian berupa wawancara, dalam rangka penyelesaian skripsi dengan judul "*Pemasaran Produk Lelang Jaminan Di Pegadaian Syariah Cabang Palopo (Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah)*"

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan benar, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 09 Februari 2022



DIAN

KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Sarnila

Jabatan : Nasabah

Menerangkan bahwa:

Nama : Intan Menté

Nim : 18 0303 0094

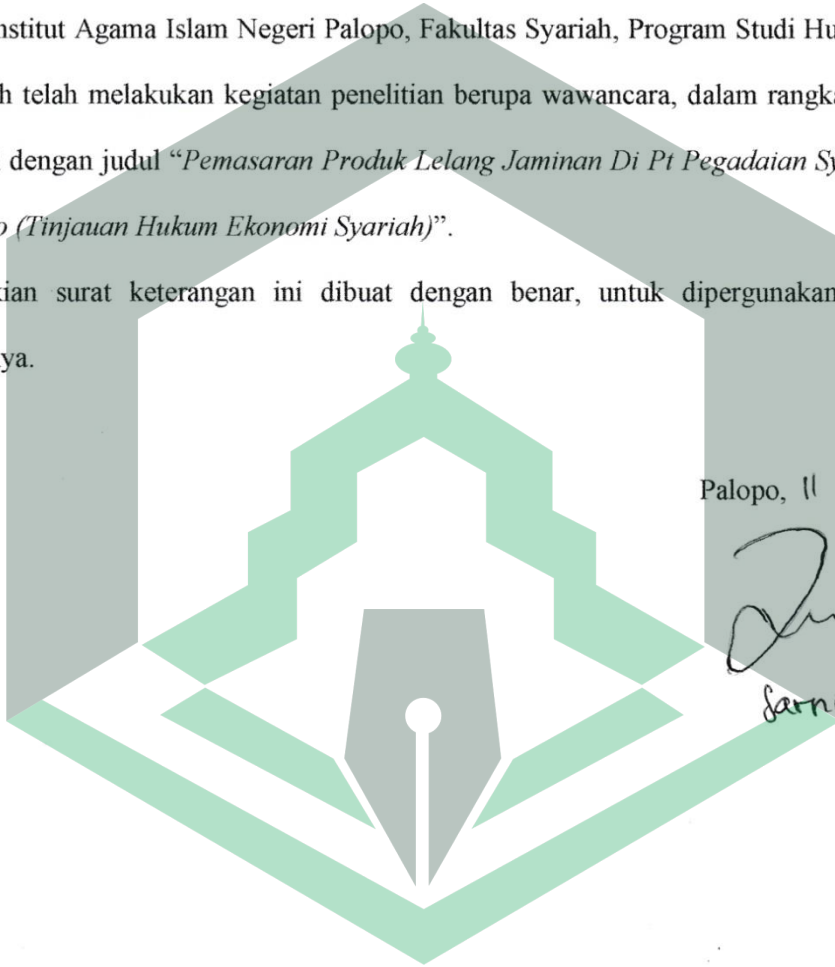
Dari Institut Agama Islam Negeri Palopo, Fakultas Syariah, Program Studi Hukum Ekonomi Syariah telah melakukan kegiatan penelitian berupa wawancara, dalam rangka penyelesaian skripsi dengan judul "*Pemasaran Produk Lelang Jaminan Di Pt Pegadaian Syariah Cabang Palopo (Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah)*".

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan benar, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 11 Februari 2022



Sarnila



KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Sapanna

Jabatan : Masabab

Menerangkan bahwa:

Nama : Intan Menté

Nim : 18 0303 0094

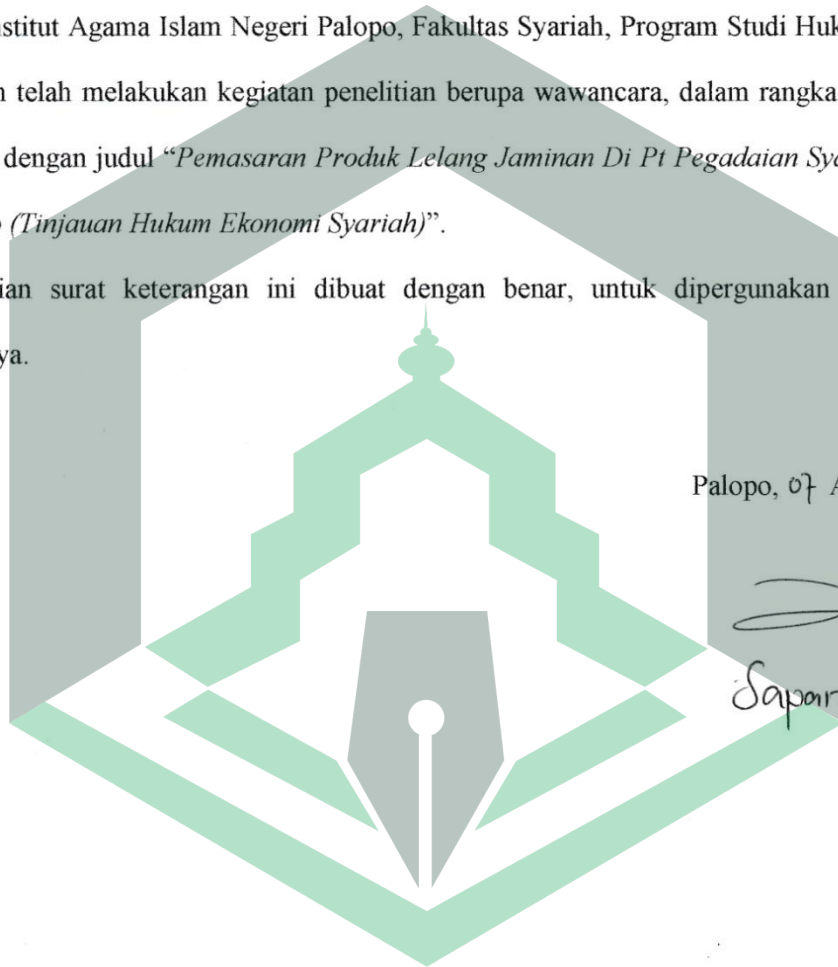
Dari Institut Agama Islam Negeri Palopo, Fakultas Syariah, Program Studi Hukum Ekonomi Syariah telah melakukan kegiatan penelitian berupa wawancara, dalam rangka penyelesaian skripsi dengan judul "*Pemasaran Produk Lelang Jaminan Di Pt Pegadaian Syariah Cabang Palopo (Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah)*".

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan benar, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 07 April 2022



Sapanna



HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

Setelah menelaah dengan seksama penelitian skripsi berjudul: Pemasaran Produk Lelang Jaminan Di PT Pegadaian Syariah Cabang Palopo (Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah)

Yang ditulis oleh

Nama : Intan Menté
NIM : 18 0303 0094
Fakultas : Syariah
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa penelitian skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak untuk diajukan pada ujian/seminar hasil penelitian.

Demikian persetujuan ini dibuat untuk proses selanjutnya.

Pembimbing I

Pembimbing II



Dr. H. A. Sukmawati Assaad, S.Ag., M.Pd



Irma T, S.Kom., M.Kom

Tanggal: 24 Maret 2022

Tanggal: 17 Maret 2022

Dr. H. A. Sukmawati Assaad, S.Ag., M.Pd
Irma T, S.Kom., M.Kom

NOTA DINAS PEMBIMBING

Lamp : -
Hal : Skripsi an. Intan Mente

Yth. Dekan Fakultas Syariah
Di-

Palopo
Assalamu'alaikum wr. wb

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap naskah skripsi mahasiswa di bawah ini:

Nama : Intan Mente
NIM : 18 0303 0094
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Pemasaran Produk Lelang Jaminan Di PT Pegadaian Syariah
Cabang Palopo (Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah)

Menyatakan bahwa skripsi tersebut sudah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak diajukan untuk diujikan pada ujian/seminar hasil penelitian.

Wassalamu'alaikum wr. wb

Pembimbing I



Dr. H. A. Sukmawati Assaad, S.Ag., M.Pd
Tanggal: 05 April 2022

Pembimbing II



Irma T, S.Kom., M.Kom
Tanggal: 05 April 2022



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
FAKULTAS SYARIAH
PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH**

Jl. Agatis Kel. Balandai Kec. Bara Kota Palopo 91914 Telp (0471)-3207276
Email: fakultassyariah@iainpalopo.ac.id - Website : www.syariah.iainpalopo.ac.id

BERITA ACARA

Pada hari ini Selasa tanggal 05 April 2022 telah dilaksanakan Seminar Hasil Skripsi atas:

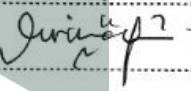
Nama : Intan Menté
NIM : 18 0303 0094
Fakultas : Syariah
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Pemasaran Produk Lelang Jaminan di PT Pegadaian Syariah Cabang Palopo (Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah).

Dengan Penguji dan Pembimbing :

Penguji I : Dr. Rahmawati, S.Ag., M.Ag. ()

Penguji II : Ulfa, S.Sos., M.Si. ()


Pembimbing I : Dr. Hj. A. Sukmawati Assaad, S.Ag., M.Pd. ()

Pembimbing II : Irma T, S.Kom., M.Kom. ()

Demikian berita acara ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 05 April 2022
Ketua Program Studi,





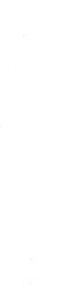




Muh. Darwis, S.Ag., M.Ag
NIP 19701231 200901 1 049

HALAMAN PERSETUJUAN TIM PENGUJI

Skripsi berjudul Pemasaran Produk Lelang Jaminan Di PT Pegadaian Syariah Cabang Palopo (Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah) yang ditulis oleh Intan Mente NIM 18 0303 0094, mahasiswa Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Palopo, yang telah diujikan dalam seminar hasil penelitian pada hari Selasa, tanggal 05 April 2022 telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan Tim Penguji, dan dinyatakan layak untuk diajukan pada sidang ujian *munaqasyah*.

TIM PENGUJI

1. Dr. Mustaming, S.Ag., M.HI
Ketua Sidang
()
tanggal: 13 April 2022
2. Dr. Helmi Kamal, M.HI
Sekretaris Sidang
()
tanggal: 13 April 2022
3. Dr. Rahmawati, S.Ag., M.Ag
Penguji I
()
tanggal: 13 April 2022
4. Ulfa, S.Sos., M.Si
Penguji II
()
tanggal: 14 April 2022
5. Dr. H. A. Sukmawati Assaad, S.Ag., M.Pd
Pembimbing I/Penguji
()
tanggal: 13 April 2022
6. Irma T, S.Kom., M.Kom
Pembimbing II/Penguji
()
tanggal: 13 April 2022

Dr. Rahmawati, S.Ag., M.Ag
Ulfa, S.Sos., M.Si
Dr. H. A. Sukmawati Assaad, S.Ag., M.Pd
Irma T, S.Kom., M.Kom

NOTA DINAS TIM PENGUJI

Lamp :-
Hal : Skripsi an. Intan Mente

Yth. Dekan Fakultas Syariah
Di-

Palopo
Assalamu'alaikum wr.wb


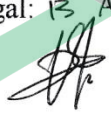
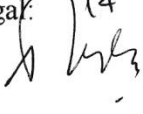
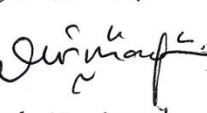
Setelah menelaah naskah perbaikan berdasarkan seminar hasil penelitian terdahulu, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap naskah skripsi mahasiswa di bawah ini:

Nama : Intan Mente
NIM : 18 0303 0094
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Pemasaran Produk Lelang Jaminan Di Pt Pegadaian Syariah
Cabang Palopo (Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah)

Maka naskah skripsi tersebut dinyatakan sudah memenuhi syarat-syarat akademik dan layak diajukan pada ujian munaqasyah.

Demikian disampaikan untuk proses selanjutnya.

Wassalamu'alaikum wr.wb

1. Dr. Rahmawati, S.Ag., M.Ag ()
Penguji I tanggal: 13 April 2022
2. Ulfa, S.Sos., M.Si ()
Penguji II tanggal: 14 April 2022
3. Dr. H. A. Sukmawati Assaad, S.Ag., M.Pd ()
Pembimbing I tanggal: 13 April 2022
4. Irma T, S.Kom., M.Kom ()
Pembimbing II tanggal: 13 April 2022



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALOPO
FAKULTAS SYARIAH
PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH**



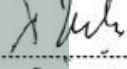
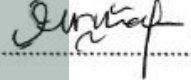
Jl. Agatis Kel. Balandai Kec. Bara Kota Palopo 91914 Telp (0471)-3207276
Email: fakultassyariah@iainpalopo.ac.id - Website : www.syariah.iainpalopo.ac.id

BERITA ACARA

Pada hari ini Kamis tanggal 21 April 2022 telah dilaksanakan Ujian Munaqasyah atas:


Nama : Intan Menté
NIM : 18 0303 0094
Fakultas : Syariah
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Pemasaran Produk Lelang Jaminan di PT Pegadaian Syariah Cabang Palopo (Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah).

Dengan Penguji dan Pembimbing :

Penguji I	: Dr. Rahmawati, S.Ag., M.Ag.	()
Penguji II	: Ulfa, S.Sos., M.Si.	()
Pembimbing I	: Dr. Hj. A. Sukmawati Assaad, S.Ag., M.Pd.	()
Pembimbing II	: Irma T, S.Kom., M.Kom.	()

Demikian berita acara ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Palopo, 21 April 2022
Ketua Program Studi,


Muh. Darwis, S.Ag., M.Ag
NIP 19701231 200901 1 049

BERITA ACARA UJIAN MUNAQASYAH

Pada Hari ini Tanggal 21 April 2022 telah diadakan Ujian Munaqasyah, **Intan Mente**, **NIM 18 0303 0094** dengan **Judul Skripsi** "Pemasaran Produk Lelang Jaminan di PT Pegadaian Syariah Cabang Palopo (Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah)."

Dinyatakan telah **LULUS UJIAN** dengan **NILAI ...97.....** masa Studi Selama **3 Tahun 7 Bulan 18 Hari**, merupakan lulusan Prodi HES **Ke- 91** dan berhak menyandang gelar **Sarjana Hukum**, dengan **IPK**

<input checked="" type="checkbox"/>	3.62	(Nilai Skrip A+ (Nilai Ujian 95-100))
<input type="checkbox"/>	3.61	(Nilai Skrip A (Nilai Ujian 90-94))
<input type="checkbox"/>	3.61	(Nilai Skrip A- (Nilai Ujian 85-89))
<input type="checkbox"/>	3.60	(Nilai Skrip B+ (Nilai Ujian 80-84))
<input type="checkbox"/>	3.60	(Nilai Skrip B (Nilai Ujian 75-79))

Predikat

<input checked="" type="checkbox"/>	Dengan Pujian	(IPK 3.5-4.00)
<input type="checkbox"/>	Sangat Memuaskan	(IPK 3.01-3.49)
<input type="checkbox"/>	Memuaskan	(IPK 2,76-3,00)
<input type="checkbox"/>	Cukup	(IPK , ≤ 2,75)

Pimpinan Sidang,


Muh. Darwis, S.Ag., M.Ag
NIP 19701231 200901 1 049

**TIM VERIVIKASI NASKAH SKRIPSI
FAKULTAS SYARIAH IAIN PALOPO**

NOTA DINAS

Lamp : -
Hal : Skripsi an. Intan Mente

Yth. Dekan Fakultas Syariah
Di-

Palopo

Assalamu'alaikum wr.wb.

Setelah melakukan bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan terhadap naskah skripsi mahasiswa di bawah ini:

Nama : Intan Mente
NIM : 18 0303 0094
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Pemasaran Produk Lelang Jaminan Di Pt Pegadaian Syariah
Cabang Palopo (Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah)

Menyatakan bahwa penulisan naskah skripsi tersebut

1. Telah memenuhi ketentuan sebagaimana dalam Buku Pedoman Penulisan Skripsi, Tesis dan Artikel Ilmiah yang berlaku pada Fakultas Syariah IAIN Palopo
2. Telah sesuai dengan kaidah tata bahasa sebagaimana diatur dalam Pedoman Umum Ejaan Bahasa Indonesia.

Demikian disampaikan untuk proses selanjutnya.

Wassalamu'alaikum wr.wb.

Tim Verivikasi

1. Muh. Darwis, S.Ag., M.Ag

()

Tanggal: 25 April 2022

2. Fitriani Jamaluddin, S.H., M.H

()

Tanggal: 11 Mei 2022

Skripsi intan

ORIGINALITY REPORT

18%

SIMILARITY INDEX

18%

INTERNET SOURCES

4%

PUBLICATIONS

11%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

repository.iainpalopo.ac.id

Internet Source

13%

2

core.ac.uk

Internet Source

3%

3

manajemenreview.blogspot.com

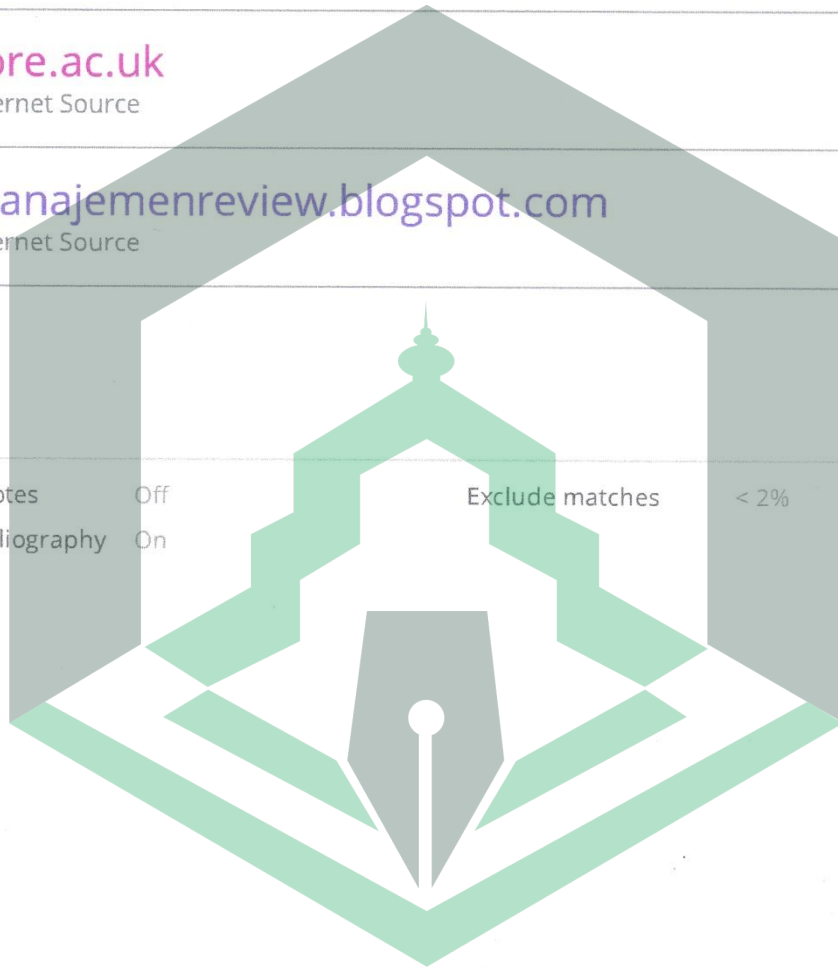
Internet Source

2%

Exclude quotes Off

Exclude bibliography On

Exclude matches < 2%



DOKUMENTASI WAWANCARA

- A. Wawancara dengan Itwan Wancie Selaku Analisis Kredit di Pegadaian Syariah Cabang Palopo pada tanggal 17 Januari dan 9 Februari 2022.



B. Wawancara dengan R. Dwi Utami Astuti Selaku BPO RO di Pegadaian Syariah Cabang Palopo pada tanggal 9 Februari 2022



C. Wawancara dengan Dian Ristika Selaku Penaksir di Pegadaian Syariah
Cabang Palopo pada tanggal 9 Februari 2022



D. Wawancara dengan Sarnila Selaku Nasabah di Pegadaian Syariah Cabang Palopo pada tanggal 11 Februari 2022



E. Wawancara dengan Sapanna Selaku Nasabah di Pegadaian Syariah Cabang Palopo pada tanggal 7 April 2022



F. Dokumentasi dengan barang lelang di Pegadaian Syariah Cabang Palopo



RIWAYAT HIDUP



Intan Mente, lahir di Kalatiri pada tanggal 03 Mei 2000. Penulis merupakan anak pertama dari lima bersaudara dari pasangan seorang ayah bernama Rahmanuddin dan ibu Tin. Saat ini, penulis bertempat tinggal Jl Bakau, Balandai Kota Palopo. Pendidikan penulis yaitu SDN 112 Lemo, SMPN 03 Burau, dan SMAN 07 Luwu Timur tamat pada tahun 2012, 2015, dan 2018. Pada saat sebagai siswi di SMAN 07 Luwu Timur penulis pernah mengikuti organisasi Marching Band. Setelah lulus SMA pada tahun 2018 penulis melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo pada Fakultas Syariah, Prodi Hukum Ekonomi Syariah. Pada masa perkuliahan, penulis turut aktif dalam Himpunan Mahasiswa Program Studi Hukum Ekonomi Syariah dibidang Humas. Pada akhirnya penulis membuat tugas akhir skripsi untuk menyelesaikan pendidikan S1 dengan judul skripsi, **“Pemasaran Produk Lelang Jaminan Di PT Pegadaian Syariah Cabang Palopo(Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah”**.

Contact Person: intanmente01@gmail.com