

## **Pemahaman Nasabah Terhadap *Take Over* Gadai Emas di Pegadaian ke Gadai Emas di Bank Syariah Mandiri**

**Sri Wulandari Hadri**

Institut Agama Islam Negeri Manado, Indonesia, Jl. Manguni Raya, Malendeng,

Kec. Tikala, Kota Manado, Sulawesi Utara 95000

Email: [wulan.hadri@iain-manado.ac.id](mailto:wulan.hadri@iain-manado.ac.id)

### **ABSTRAK**

Artikel ini membahas tentang pemahaman nasabah terhadap *take over* gadai emas dari pegadaian ke Bank Syariah Mandiri. Pokok permasalahan ini adalah melihat pandangan nasabah terhadap *take over* tersebut, apa penyebab nasabah melakukan *take over* gadai dari pegadaian ke Bank Syariah Mandiri. Emas dijadikan jaminan atas utang disimpan atau dalam penguasaan dan pemeliharaan bank dan atas pemeliharaan tersebut dikenakan biaya sewa atau disebut dengan *ujrah*. Penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif. Kejadian yang terjadi dilapangan merupakan fakta dan dalam penelitian ini dilakukan observasi, wawancara dan dokumentasi. Kemudian data yang dikumpulkan dikaji dan dianalisis sehingga mendapatkan kesimpulan yang konkret. Hasil penelitian adalah di Bank Syariah Mandiri terdapat prodiuk gadaiemas dan pembiayaannya dilakukan dengan akad *ijarah* atau biaya sewa. Gadaiemas di Bank Syariah Mandiri mempunyai mekanisme *take over* dimana nasabah yang dahulunya menggadaikan emasnya di Pegadaian bisa mengalihkan hutang gadainya di Bank Syariah Mandiri. Nasabah yang melakukan *take over* karena bunganya rendah daningin menggunakan prinsip syariah, selain itu nasabah merasa lebih aman dengan pelayanan yang ada di Bank Syariah Mandiri.

**Kata kunci:** gadai; nasabah, *take over*.

## PENDAHULUAN

Kehidupan manusia tidak terlepas dari segala aktivitas yang membutuhkan pembiayaan, baik yang bersifat pribadi, kelompok, organisasi dan kepentingan umum (Rahman, 2017). Hal ini terjadi karena biaya dan kebutuhan manusia setiap hari meningkat seiring dengan perkembangan kebutuhan ekonomi dan perkembangan globalisasi. Dalam kehidupan sehari-hari manusia tidak dapat lepas dari yang namanya kegiatan perikatan atau transaksi dengan seksama (Hayati, 2017). Di antara transaksi yang berlaku di Indonesia, terhitung paling populer yakni transaksi jual beli. Jual beli merupakan kegiatan transaksi dalam bidang bisnis untuk kebutuhan dan kelangsungan hidup manusia. Jual beli dapat didefinisikan sebagai pertukaran harta atas dasar saling suka rela atau memindahkan milik dengan ganti yang dapat dibenarkan (Muslich, 2022).

Seiring dengan perkembangan zaman, transaksi jual beli bukan lagi hanya terjadi antar individu dengan individu atau jual beli langsung antara penjual dan pembeli (Farid & Zahroh, 2015). Sekarang hadir lembaga keuangan yang membantu transaksi jual beli dengan berbagai desain akad dan penyelesaiannya. Salah satu lembaga yang menjadi rujukan masyarakat dalam melakukan jual beli adalah perbankan. Perbankan bertindak sebagai lembaga yang menjembatani masyarakat untuk membeli barang, baik penyelesaian jual beli tersebut secara tunai ataupun secara *kredit* (cicilan) (Supriyadi, 2018). Dalam hal ini perbankan syariah berperan sebagai salah satu lembaga keuangan yang menyuguhkan kebutuhan masyarakat dalam bertransaksi sebagaimana disebutkan sebelumnya (Faradila & Cahyati, 2013; Gayo, 2011).

Dewasa ini persaingan di dunia bisnis jasa seperti perbankan semakin ketat. Hal ini yang membuat jasa keuangan seperti perbankan harus memiliki strategi yang tepat untuk memenangkan persaingan. Salah satu strategi yang dimiliki perbankan adalah *Take Over* (Suharbi & Margono, 2022). *Take Over* adalah sebuah peralihan pinjaman antara satu pihak ke pihak lain atau bank secara resmi dan sah sesuai dengan ketentuan-ketentuan hukum yang berlaku termasuk dalam perbankan syariah (Nurasikin, 2021). Dalam perbankan syariah *take over* adalah salah satu bentuk pelayanan bank syariah dalam membantu masyarakat mengalihkan transaksi non syariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah berdasarkan sesuai permintaan nasabah (Saraswati & Hidayat, 2017). Tujuan dari strategi *take over* ini adalah untuk menarik nasabah yang memiliki *track record* yang baik dengan menawarkan kelebihan dari bank lain seperti fasilitas dan pelayanan yang lebih baik dan lebih menguntungkan nasabah. Dalam hal ini perbankan syariah menawarkan kelebihan tersendiri kepada masyarakat terutama dalam sisi idealism kesyariahan, sehingga penawaran pembiayaan *take over* oleh perbankan syariah ditawarkan kepada nasabah-nasabah yang sudah memiliki fasilitas kredit di bank-bank konvensional (Ummah, 2019).

Bank Syariah Mandiri sebagai salah satu bank syariah di Indonesia juga menerapkan prinsip yang sama di dalam menarik calon nasabahnya yaitu melalui cara peralihan pembiayaan atau *take over* pembiayaan dengan membujuk calon

nasabahnya yang menjai nasabah bank lain dengan predikat lancer dalam pembayaran pembiayaan untuk menjadi nasabah dari Bank syariah tersebut. Dengan demikian, terjadinya *take over* ini juga lebih condong kepada aspek bisnis, yaitu persaingan mencari nasabah (Rizaldy, 2015).

Dua dekade ini marak sekali pembiayaan jual beli di lembaga keuangan yang menggunakan akad atau perjanjian jual beli dengan cara *kredit* atau cicilan. Ketika jual beli tersebut dengan sistem cicilan, kemudian pihak nasabah belum bisa melunasi biaya jual beli itu, maka nasabah dapat menggunakan jasa *take over* (pengalihan hutang) di perbankan (Sulaiman, 2016). Apabila di suatu akad atau perjanjian pembiayaan jual beli di bank konvensional kemudian ingin berpindah atau mengalihkan hutangnya ke bank syariah agar tidak mempraktikkan riba, dapat juga mengajukan pengalihan hutang kepada bank syariah untuk bank konvensional.

Salah satu bentuk jasa pelayanan keuangan bank syariah adalah membantu masyarakat mengalihkan transaksi non syariah yang telah berjalan menjadi transaksi yang sesuai dengan syariah. Dengan demikian, yang dimaksud dengan pembiayaan berdasarkan *take over* di bank syariah adalah pembiayaan yang timbul sebagai akibat dari *take over* terhadap transaksi non syariah yang telah berjalan yang dilakukan oleh bank syariah atas permintaan nasabah (Fahmi et al., 2020).

Praktek gadai Syariah ini sangat strategis mengingat citra gadai memang telah berubah seiring meningkatnya biaya hidup pada masa sekarang. Gadai emas, bukan lagi dipandang tempatnya masyarakat kalangan bawah mencari dana apabila anaknya sakit atau butuh biaya sekolah (Rahmatullah, 2015). Gadai saat ini juga tempat para pengusaha mencari dan segar untuk kelancaran bisnisnya.

Gadai diistilahkan dengan *rahn* dan dapat juga dinamai *al-habsu*. Secara bahasa gadai atau *al-Rahn* dalam bahasa Arab adalah tetap dan lestari, seperti dinamai *al-Habsu*, artinya pertahanan (Sabiq, 1987). Dalam kamus bahasa Arab *al-Rahn* berasal dari kata *rahana – yarhanu – rahnan* yang berarti menggadaikan, merungguhkan (Mulazid, 2016). Di dalam kitab *Fathul Wahab*, Al-Imam Abu Zakariyya al-Ansori mendefinisikan *rahn* adalah menjadikan benda yang bersifat harta (benda) sebagai kepercayaan dari suatu utang yang dapat dibayarkan dari benda itu apabila utang tersebut tidak bisa dibayar (Al-Anshori, 2001). Sedangkan Nasrun Haroen, (2000) dalam bukunya yang berjudul *Fiqih Muamalah* menyebutkan bahwa Ulama mazhab Maliki mendefinisikan *rahn* dengan harta yang dijadikan pemiliknya sebagai jaminan utang yang bersifat mengikat. Maksud dari pengertian ini adalah barang yang dijadikan jaminan bukan hanya harta yang bersifat materi, tetapi juga harta yang bersifat tertentu (Kartika, 2016). Menurut mereka *marhun* tidak harus diserahkan secara actual, tetapi bisa juga penyerahannya secara hukum, seperti contohnya menggadaikan sawah, maka barang yang digadaikan tidak harus sawah akan tetapi hanya sertifikatnya saja.

Ayat al-Qur'an yang dapat dijadikan dasar hukum tentang kebolehan perjanjian gadai adalah QS. Al-Baqarah: 283,

﴿ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهٌ مَّقْبُوضَةٌ إِذَا أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكُنُوا الشَّاهِدَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فإِنَّهُ آتَمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ۝﴾

“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 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.”

Bank sebagai Lembaga intermediasi dalam pengelolaan dana, mempunyai posisi strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi. Satu dekade terakhir merupakan masa lahirnya bank-bank Syariah. Produk dan jasa perbankan Syariah mampu bersaing dengan produk dan jasa bank konvensional (Ismail, 2017). Kebutuhan masyarakat Indonesia yang dulunya hanya dipenuhi oleh perbankan Syariah di Indonesia yang tidak ditemukan di bank konvensional adalah gadai emas. Sebelumnya layanan gadai dapat ditemukan hanya di Perum Pegadaian, dengan motto “Menyelesaikan Masalah Tanpa Masalah”, pegadaian memberikan layanan Gadai bukan hanya dalam bentuk emas saja sebagai barang jaminan, dan barang elektronik lainnya dapat dijadikan sebagai agunan dan masih eksis di tengah masyarakat sampai saat ini.

Gadai emas syariah merupakan pegadaian atau penyerahan hak penguasa secara fisik atas harta/barang berharga (berupa emas) dari nasabah (*al-rahin*) kepada bank (*al-murtahin*) untuk dikelola dengan prinsip (*al-rahnu*) yaitu sebagai jaminan (*al-marhun*) atas pinjaman/ utang (*marhunbih*) yang diberikan kepada nasabah/peminjam tersebut. Sedangkan menurut Bank Syariah Mandiri, gadai emas adalah penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan berdasarkan prinsip *alrahnu* dengan emas sebagai jaminan atas pembiayaan yang diberikan. Emas yang dijadikan sebagai jaminan atas utang tersebut disimpan atau dalam penguasaan dan pemeliharaan bank, dan atas pemeliharaan tersebut dikenakan biaya sewa atau disebut dengan biaya ujah. Pada saat jatuh tempo, pihak nasabah wajib untuk melunasi utangnya, jika ia tidak dapat melunasinya maka barang gadaian tersebut akan dijual. Hasil penjualan bersih tersebut nantinya akan digunakan untuk melunasi utang dan biaya pemeliharaan yang terutang. Apabila terdapat selisih lebih antara hasil penjualan bersih dengan jumlah terutang, maka selisih tersebut akan diserahkan kepada nasabah. Namun jika terjadi kekurangan maka kekurangan tersebut wajib ditanggung oleh pihak yang berutang (Suryani, 2013). Meminjam uang dengan sistem gadai emas syariah bukan saja karena prosedurnya yang mudah dan cepat, tetapi biaya yang dibebankan lebih ringan.

Peningkatan jumlah *out standing* dan pendapatan *fee base* di bank Syariah Mandiri Cabang Bitung tentu dipengaruhi dari beberapa faktor, khususnya dalam nasabah yang *take over*, selain komunikasi bisnis dalam hal ini pengenalan produk gadai emas Bank Syariah Mandiri Cabang Bitung kepada masyarakat atau nasabah dan calon nasabah dalam bentuk promosi, pemahaman nasabah atau masyarakat

sebagai konsumen atau pengguna produk gadai emas Syariah sehingga bisa mengalihkan hutangnya ke gadai Bank Syariah Mandiri Cabang Bitung sehingga mempengaruhi peningkatan jumlah *out standing* dan pendapatan *fee base* tersebut. Seiring dengan peningkatan jumlah *out standing* pembiayaan gadai emas di Bank Syariah Mandiri Cabang Bitung, penulis ingin meneliti bagaimana pemahaman nasabah sehingga bisa melakukan *take over* menggadaikan emasnya di Bank Syariah Mandiri Cabang Bitung dan apakah pembiayaan gadai emas tersebut memenuhi kebutuhan nasabah dan memberikan kepuasan terhadap pemenuhan kebutuhan keuangan nasabah.

Hadirnya gadai emas Syariah di Bank Syariah Mandiri tentunya menjadi salah satu *competitor* Perum Pegadaian yang lebih dahulu melayani masyarakat yang membutuhkan modal dengan system gadai (Hasibuan, 2015). Bank Syariah Mandiri hadir dengan sistem gadai Syariah, yaitu menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan berdasarkan hukum gadai Syariah. Gadai emas memberikan kemaslahatan sesuai dengan yang diharapkan masyarakat yang terhindar dari praktik-praktik *riba*, maupun *garar* (ketidaktransparan) yang berakibat terjadi ketidakadilan dan kezaliman pada nasabah (Anugrah, 2019).

Selain itu ada juga pembiayaan yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri kepada nasabahnya, yaitu seperti pembiayaan *take over*. Pembiayaan *take over* adalah pembiayaan dimana sebelumnya nasabah memiliki tanggungan kredit yang sedang berjalan di instansi lainnya seperti Pegadaian, tetapi dapat mengalihkan hutang dari Pegadaian ke Bank Syariah Mandiri. Dengan adanya pembiayaan *take over* (pengalihan hutang) nasabah dapat mengalihkan hutang dengan kesepakatan dan atas sepengetahuan dari masing-masing pihak, yaitu nasabah, Pegadaian, dan Bank Syariah Mandiri.

Bank Syariah Mandiri adalah salah satu bank Syariah terbesar di Indonesia. Saat ini di bank Syariah Mandiri Cabang Bitung, gadai emas merupakan produk pembiayaan andalan. Hal ini di tunjukkan dalam peningkatan jumlah nasabah, khususnya yang *take over*, *out standing* (saldo) dan *fee base* (pendapatan operasional non bunga) gadai emas mengalami peningkatan yang sangat pesat dalam beberapa tahun ini (Djirimu & Tombolotutu, 2021). Meminjam uang di gadai syariah bukan saja karena prosedurnya yang mudah dan cepat, tetapi biaya yang dibebankan lebih ringan dibandingkan dengan para pelepas uang atau tukang ijon. Hal ini dilakukan sesuai dengan salah satu tujuan dari gadai emas Bank Syariah Mandiri dalam memberikan pinjaman kepada masyarakat dengan motto Murah, cepat dan Aman.

## **METODE**

Penelitian yang digunakan adalah penelitian *field research* (penelitian lapangan) yang dimana ini merupakan penelitian yang dilakukan secara langsung di lapangan (Moleong, 2021), guna diadakannya penelitian sesuai dengan objek yang akan dibahas, dimana objek yang akan dibahas dalam penelitian ini yakni, dampak covid-19 terhadap pendapatan petani. Lokasi penelitian yang peneliti ambil

yakni berada di Kecamatan Lolak, Kabupaten Bolaang Mongondow. Dimana waktu penelitiannya dimulai sejak bulan Juli 2021 dari tahap peninjauan serta tahap pengumpulan data dari awal sampai dengan tersusunya laporan penelitian yang direncanakan selesai bulan September 2021.

Pendekatan Yuridis Empiris (Huda, 2022) merupakan pendekatan yang dilakukan dengan cara pengkajian dan pengolahan terhadap data primer yang dimaksudkan untuk memperoleh kejelasan maupun pemahaman dari permasalahan yang ada berdasarkan realita yang ada. Pendekatan yuridis empiris ini dilakukan dengan cara mengumpulkan informasi-informasi data primer yang diperoleh secara langsung di lapangan (Kristiani et al., 2020).

Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Data utama diambil dari wawancara kepada informan yaitu petani yang terkena dampak covid-19. Selanjutnya dilakukan analisis secara deskriptif melalui tahapan reduksi, penyajian dan penarikan kesimpulan (Gunawan, 2022).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pembahasan dalam penelitian ini menggunakan pengkodean untuk semua responden. Responden dalam penelitian ini menggunakan pengkodean NTOGEBSM (Nasabah Take Over Gadai Emas Bank Syariah Mandiri) yang terdiri dari NTOGEBSM1, NTOGEBSM2, NTOGEBSM3, NTOGEBSM4, NTOGEBSM5, NTOGEBSM7, NTOGEBSM8, NTOGEBSM9, NTOGEBSM10.

### **Deskripsi Data tentang Pemahaman Masyarakat Soal *Take Over***

NTOGEBSM1 adalah RH berumur 51 Tahun dimana pekerjaannya sebagai penjual emas. Dalam hal ini NTOGEBSM1 memahami *take over* adalah proses perpindahan kredit gadai emas dari Pegadaian ke Bank Syariah Mandiri. Berdasarkan pemahaman diatas, Nasabah juga sudah melakukan *take over* gadai emas dari Pegadaian ke Bank Syariah Mandiri sudah lebih dari 2 kali dalam periode 2 tahun.

NTOGEBSM2 adalah TK berumur 32 tahun. Bekerja sebagai Ibu Rumah Tangga. NTOGEBSM2 memahami *Take over* sebagai perpindahan hutang dari Pegadaian ke Bank Syariah Mandiri.

NTOGEBSM3 adalah ML berumur 34 tahun. Bekerja sebagai Swasta. NTOGEBSM3 memahami dengan menjelaskan bagaimana proses *take over* tersebut, yaitu adalah dengan membawa surat gadai NTOGEBSM3 dari Pegadaian ke Bank Syariah Mandiri, setelah itu dari pihak bank akan melihat berapa besar angsuran NTOGEBSM3, lalu pihak bank akan memberi uang sebesar yang NTOGEBSM3 butuhkan untuk menebus emas tersebut. Dengan melakukan beberapa persyaratan. NTOGEBSM3 mengatakan bahwa kalau melakukan penebusan di pegadaian tidak bisa mengatakan kalau ingin melakukan proses *take*

*over* di Bank Syariah Mandiri, karena pihak Pegadaian tidak akan memproses penebusan emas tersebut. NTOGEBSM3 juga mengatakan disaat akan pergi melakukan penebusan ke Pegadaian akan ditemani salah satu pihak dari bank, untuk lebih memastikan dan tidak terjadi sesuatu yang tidak diinginkan. NTOGEBSM3 juga menjelaskan bahwa yang diketahui tentang *take over* adalah berpindah tempat hutang gadai emas dari Pegadaian ke Bank Syariah Mandiri.

NTOGEBSM4 adalah FM berumur 45 Tahun. Bekerja sebagai Wiraswasta. Pemahaman NTOGEBSM4 hampir mirip dengan NTOGEBSM3, yaitu NTOGEBSM4 mengatakan bahwa *take over* itu adalah melakukan perpindahan hutang gadai emas dari Pegadaian ke Bank Syariah Mandiri dengan membawa surat gadai dari Pegadaian, lalu dihitung oleh pihak bank berapa besar taksiran tebusan NTOGEBSM4, dengan melakukan beberapa persyaratan. NTOGEBSM4 menjelaskan setelah melakukan persyaratan dan mendapatkan uang dari tebusan dari pihak bank, NTOGEBSM4 ditemani pihak bank untuk menebus emasnya di Pegadaian. Pihak bank menunggu diluar, setelah melakukan penebusan emasnya NTOGEBSM4 kembali lagi ke Bank Syariah Mandiri dan melakukan proses gadai di Bank Syariah Mandiri, lalu NTOGEBSM4 mendapatkan surat baru dari Bank Syariah Mandiri. NTOGEBSM4 menjelaskan jangka waktu berapa bulan untuk menebusnya kembali, NTOGEBSM4 mengatakan jika melakukan gadai di Pegadaian dalam jangka waktu Oktober-Januari, dan melakukan *Take over* bulan November di Bank Syariah Mandiri. Maka akan ditambahkan jangka waktu lagi, menjadi dari November-Maret.

NTOGEBSM5 adalah NS berumur 24 tahun. Bekerja sebagai Wiraswasta. NTOGEBSM5 melakukan *take over* baru sekali, NTOGEBSM5 menjelaskan proses *take over* kurang lebih seperti NTOGEBSM3 dan NTOGEBSM4 yaitu dengan membawa surat, pihak bank akan mengecek berapa tebusan NTOGEBSM5, lalu mendapatkan uangnya dengan beberapa persyaratan, setelah itu pergi melakukan penebusan dengan seorang dari pihak bank dan kembali lagi ke Bank Syariah Mandiri untuk memindahkan gadai emas. NTOGEBSM5 mengatakan disaat melakukan *take over* gadai emas di Bank Syariah Mandiri pihak bank akan menghitung berapa biaya ujah yang akan dibayar oleh NTOGEBSM5.

NTOGEBSM6 adalah AM berumur 21 tahun. NTOGEBSM6 seorang mahasiswa di UNIMA. NTOGEBSM6 memahami *take over* sebagai pengalihan satu dari pihak satu ke pihak lainnya, NTOGEBSM6 menjelaskan contohnya bahwa seperti yang dia lakukan. NTOGEBSM6 baru pertama kali melakukan *take over*, NTOGEBSM6 menjelaskan *take over* yang dilakukannya adalah emas yang dulunya di gadaikan ke Pegadaian tapi sekarang pindah ke Bank Syariah Mandiri dengan melakukan syarat dan ketentuan yang telah Bank Syariah Mandiri atur dengan membawa surat pegadaian. NTOGEBSM6 menjelaskan bahwa cukup ribet jika tempat pegadaian jauh dari Bank Syariah Mandiri.

NTOGEBSM7 adalah SB berumur 46 tahun. Berkerja sebagai Ibu Rumah Tangga. NTOGEBSM7 memahami *take over* sebagai pindah gadai emas dari Pegadaian ke Bank Syariah Mandiri. NTOGEBSM7 juga mengatakan melakukan

*take over* harus melakukan beberapa syarat dan ketentuan yang telah diatur oleh pihak bank.

NTOGEBSM8 adalah YN berumur 55 tahun. Bekerja sebagai Ibu Rumah Tangga. NTOGEBSM8 memahami *take over* adalah pengalihan hutang atau memindahkan hutang gadai emas dari Pegadaian ke Bank Syariah Mandiri.

NTOGEBSM9 adalah NA berumur 52 Tahun, bekerja sebagai Pegawai Negeri Sipil. NTOGEBSM9 memahami bahwa *take over* adalah berpindah hutang dari Pegadaian ke Bank Syariah Mandiri, dengan syarat-syarat dan ketentuan yang telah di tentukan.

NTOGEBSM10 adalah TB berumur 52 tahun. Bekerja sebagai Ibu Rumah Tangga. NTOGEBSM10 memahami *take over* sebagai pindah berhutang gadai emas dari Pegadaian ke Bank Syariah Mandiri dengan emas NTOGEBSM10 ditebus pakai uang dari Bank Syariah Mandiri dengan waktu yang bertambah.

Pada proses penelitian penulis yang dilakukan selama 2 bulan, dengan melakukan pendekatan sosial dengan wawancara penulis menemukan bahwa nasabah yang melakukan *take over* telah paham dengan apa itu *take over*, bahkan ada beberapa nasabah yang sudah berapa kali melakukan *take over*. Akan tetapi saat *take over* ada beberapa nasabah yang hanya memahami arti dari *take over* yaitu pengalihan hutang atau melakukan perpindahan kredit gadai emas dari pegadaian ke BSM, tapi tidak memahami secara keseluruhan.

### **Faktor Penyebab Nasabah Melakukukan *Take Over***

NTOGEBSM1 adalah RH berumur 51 Tahun dimana pekerjaanya sebagai penjual emas. NTOGEBSM1 melakukan *take over* disebabkan karena ingin menggunakan prinsip syariah, dan NTOGEBSM1 mengatakan bahwa NTOGEBSM1 melakukan *take over* dikarenakan juga bunga yang diterapkan di Bank Syariah Mandiri lebih rendah, NTOGEBSM1 juga mengatakan pelayanan di Bank Syariah Mandiri sangat memuaskan.

NTOGEBSM2 adalah TK berumur 32 tahun, NTOGEBSM2 bekerja sebagai Ibu Rumah Tangga. NTOGEBSM2 melakukan *take over* disebabkan karena bunga di Bank Syariah Mandiri lebih rendah dan NTOGEBSM2 ingin menggunakan prinsip syariah.

NTOGEBSM3 adalah ML berumur 34 tahun, NTOGEBSM3 bekerja sebagai Swasta. NTOGEBSM3 melakukan *take over* disebabkan karena bunga di Bank Syariah Mandiri sangat rendah dan NTOGEBSM3 mengatakan pelayanan di Bank Syariah Mandiri sangat baik.

NTOGEBSM4 adalah FM berumur 45 tahun, NTOGEBSM4 bekerja sebagai Wiraswasta. NTOGEBSM4 melakukan *take over* disebabkan karena bunga

di Pegadaian lebih tinggi daripada di Bank Syariah Mandiri, NTOGEBSM4 juga mengatakan pelayanan di Bank Syariah Mandiri memuaskan dan cepat.

NTOGEBSM5 adalah NS berumur 24 tahun, NTOGEBSM5 bekerja sebagai Wiraswasta. NTOGEBSM5 melakukan *take over* disebabkan karena bunga di Bank Syariah Mandiri lebih rendah dibandingkan di Pegadaian, NTOGEBSM5 juga mengatakan pelayanan di Bank Syariah Mandiri tidak menunggu lama.

NTOGEBSM6 adalah AM berumur 21 tahun, NTOGEBSM6 seorang Mahasiswa. NTOGEBSM6 melakukan *take over* disebabkan karena disuruh ibunya.

NTOGEBSM7 adalah SB berumur 46 tahun, NTOGEBSM7 bekerja sebagai Ibu Rumah Tangga. NTOGEBSM7 melakukan *take over* disebabkan karena bunga di Pegadaian lebih tinggi dan NTOGEBSM7 mengatakan sedangkan di Bank Syariah Mandiri bunganya sangat rendah.

NTOGEBSM8 adalah YN berumur 55 tahun, NTOGEBSM8 bekerja sebagai Ibu Rumah Tangga. NTOGEBSM8 melakukan *take over* disebabkan karena bunga di Bank Syariah Mandiri lebih rendah daripada di Pegadaian.

NTOGEBSM9 adalah NA berumur 52 tahun, bekerja sebagai Pegawai Negeri Sipil. NTOGEBSM9 melakukan *take over* disebabkan karena saran dari teman arisannya yang pada waktu itu tebusan pegadaianya akan jatuh tempo dan NTOGEBSM9 belum mempunyai uang untuk menebus emas yang NTOGEBSM9 gadaikan, lalu disarankan untuk *take over* ke gadai Bank Syariah Mandiri. NTOGEBSM9 juga mengatakan bunga di Bank Syariah Mandiri lebih rendah dan pelayanannya sangat memuaskan.

NTOGEBSM10 adalah TB berumur 52 tahun, NTOGEBSM10 bekerja sebagai Ibu Rumah Tangga. NTOGEBSM10 melakukan *take over* disebabkan karena bunga di Bank Syariah Mandiri sangat rendah dibandingkan di Pegadaian.

Berdasarkan hasil penelitian, peneliti mendapatkan beberapa alasan-alasan nasabah yang *take over*. Beberapa alasan nasabah melakukan *take over* yaitu alasan karena ingin menggunakan prinsip syariah ada 2 nasabah, dan alasan bunga yang lebih rendah di Bank Syariah Mandiri ada 9 nasabah, dan alasan pelayanan yang baik, cepat dan memuaskan ada 5 nasabah, dan saran dari seorang teman ada 1 nasabah, dan disuruh ibunya ada 1 nasabah.

Nasabah-nasabah yang melakukan *take over* terbilang cukup banyak. Dampak yang dialami oleh nasabah pasca melakukan *take over* ialah baik karena banyak nasabah yang merasakan puas dengan pelayanan Bank Syariah Mandiri Bitung serta lebih menjamin kenyamanan dikarenakan adanya prinsip syariah dalam pengelolaan produk gadai emas, dan bunga yang ditetapkan sangat rendah, sehingga lebih menjamin adanya kepuasan nasabah dalam melakukan transaksi terlebih *take over* gadai emas.

## KESIMPULAN

Sebagian besar nasabah yang melakukan *Take Over* gadai emas dari pegadaian ke Bank Syariah Mandiri adalah rata-rata sudah memahami apa yang dimaksud dengan *Take Over* gadai emas tersebut. Disamping itu juga, terdapat banyak nasabah yang sudah sering melakukan *Take Over* gadai emas sehingga hal tersebutlah memicu munculnya paham nasabah akan *Take Over* tersebut, karena secara tidak langsung nasabah melakukan interaksi dengan pihak dalam instansi gadai sehingga nasabah tersebut paham dengan *take over* gadai emas dari suatu instansi ke instansi yang lainnya yang juga terdapat produk gadai emas. Ada beberapa nasabah yang baru pertama kali melakukan *Take Over* gadai emas juga sudah memahami apa itu *Take Over* melalui interaksi dengan beberapa nasabah yang juga melakukan *Take Over* gadai emas tersebut, sehingga nasabah tersebut yakin dengan kebijakan yang dilakukan dalam hal *Take Over* gadai emas ke Bank Syariah Mandiri.

Nasabah yang melakukan *Take Over* gadai emas terbilang cukup banyak di daerah tersebut. Sehingga dalam proses penelitian yang dilakukan secara langsung di lapangan bahwa, sebagian besar nasabah melakukan *Take Over* gadai emas dari pegadaian ke Bank Syariah Mandiri itu dikarenakan penetapan bunga yang terlalu tinggi dari pegadaian sehingga meresahkan nasabah dalam melakukan transaksi gadai. Ada juga dikarenakan, ingin pada bentuk transaksi yang berkonsep syariah sehingga barang yang digadaikan dapat diproses sesuai dengan Syariat Agama.

Setelah melakukan *Take Over* gadai emas, ada beberapa dampak positif yang didapati oleh para nasabah yang melakukan *Take Over* gadai emas. Antara lain, setoran yang tidak membebani karena penetapan bunga yang tidak begitu besar sehingga memudahkan para nasabah untuk melakukan transaksi terus menerus. Juga dampak yang dirasakan oleh para nasabah setelah melakukan *Take Over* adalah pelayanan yang baik dari para petugas di Bank Syariah Mandiri, sehingga memudahkan nasabah untuk menanyakan hal-hal yang patut dipertanyakan untuk kelancaran transaksi gadai emas para nasabah.

## REFERENSI

- Al-Anshori, A. Z. (2001). *Fathul Wahab*. Darul Fikr.
- Anugrah, M. (2019). *Motivasi Nasabah Terhadap Pembiayaan Gadai Emas Pada PT. Bank Syariah Mandiri KC Padang Sidempuan*. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
- Djirimu, M. A., & Tombolotutu, A. D. (2021). *Catatan Kritis Atas Kinerja Pembangunan Ekonomi Provinsi Sulawesi Tengah Periode 2009-2019*. deepublish.

- Fahmi, A. S. R., Firdaus, M. I., Retnowati, M. S., Sa, Z., & others. (2020). Implementasi Fatwa Dsn-Mui No: 77/Dsn-Mui/V/2010 Terhadap Akad Murabahah Pada Produk Cicil Emas Di Bank Syariah Mandiri. *Al-Mizan: Jurnal Hukum Dan Ekonomi Islam*, 4(2), 1–12.
- Faradila, A., & Cahyati, A. D. (2013). Analisis manajemen laba pada perbankan syariah. *Jrak: Jurnal Riset Akuntansi Dan Komputerisasi Akuntansi*, 4(1), 57–74.
- Farid, M., & Zahroh, A. (2015). Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam dalam Perdagangan Sapi di Pasar Hewan Pasirian. *IQTISHODUNA: Jurnal Ekonomi Islam*, 4(2), 13–30.
- Gayo, A. A. (2011). Laporan Akhir Penelitian Hukum Tentang Kedudukan Fatwa MUI Dalam Upaya Mendorong Pelaksanaan Ekonomi Syariah. *Badan Pembinaan Hukum Nasional Kementerian Hukum Dan HAM Republik Indonesia*.
- Gunawan, I. (2022). *Metode Penelitian Kualitatif: teori dan praktik*. Bumi Aksara.
- Haroen, N. (2000). *Fiqh Muamalah*. Gaya Media Pratama.
- Hasibuan, H. (2015). *Strategi pemasaran produk gadai syariah dalam menarik minat nasabah pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Alaman Bolak*. IAIN Padangsidempuan.
- Hayati, S. (2017). *Manajemen Resiko untuk Bank Perkreditan Rakyat dan Lembaga Keuangan Mikro*. Penerbit Andi.
- Huda, M. C. (2022). *Metode Penelitian Hukum (Pendekatan Yuridis Sosiologis)*. IAIN Salatiga.
- Ismail, M. B. A. (2017). *Perbankan Syariah*. Kencana.
- Kartika, R. F. (2016). Jaminan Dalam Pembiayaan Syariah (Kafalah Dan Rahn). *Kordinat: Jurnal Komunikasi Antar Perguruan Tinggi Agama Islam*, 15(2), 229–252.
- Kristiani, R., Kadir, J., & Putra, E. (2020). Penegakan Hukum Terhadap Pelaku Usaha Yang Melakukan Pemalsuan Beras. *Jurnal De Facto*, 6(2).
- Moleong, L. J. (2021). *Metodologi penelitian kualitatif*. PT Remaja Rosdakarya.
- Mulazid, A. S. (2016). *Kedudukan Sistem Pegadaian Syariah*. Prenada Media.
- Muslich, H. A. W. (2022). *Fiqh muamalat*. Amzah.
- Nurasikin, A. (2021). Tinjauan Hukum Ekonomi Syari'ah: Take Over Pembiayaan Mikro Bank Syari'ah. *Iqtisad: Reconstruction of Justice and Welfare for Indonesia*, 8(2), 187–206.
- Rahman, M. (2017). *Ilmu administrasi*. Sah Media.
- Rahmatullah, I. (2015). *Aset Hak Kekayaan Intelektual Sebagai Jaminan dalam Perbankan*. Deepublish.

- Rizaldy, M. (2015). Pelaksanaan Take Over Pembiayaan Di Pt. Bank Syariah Mandiri Cabang Medan. *Premise Law Journal*, 12, 14129.
- Sabiq, S. (1987). *Fiqhi Sunnah*. Al-Ma'rif.
- Saraswati, D., & Hidayat, S. (2017). Implementasi Hybrid Contract Pada Take Over Pembiayaan Hunian Syariah Dari Bank Konvensional Ke Bank Syariah Dalam Perspektif Hukum Islam. *Jurnal Jurisprudence*, 7(1), 80–86.
- Suharbi, M. A., & Margono, H. (2022). Kebutuhan transformasi bank digital Indonesia di era revolusi industri 4.0. *Fair Value: Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan*, 4(10), 4749–4759.
- Sulaiman, S. (2016). Penyimpangan Akad Murabahah Pada Perbankan Syariah di Indonesia. *Iqtishodia: Jurnal Ekonomi Syariah*, 1(2), 1–16.
- Supriyadi, S. (2018). Desain Penyelesaian Kredit Macet Dalam Pembiayaan Murobahah Di BMT Bina Ummat Sejahtera. *TAWAZUN: Journal of Sharia Economic Law*, 1(1), 98–115.
- Suryani, N. (2013). Penerapan Akad Musyarakah dalam pembiayaan pada bank muamalat cabang Pontianak. *Jurnal Hukum Prodi Ilmu Hukum Fakultas Hukum Untan (Jurnal Mahasiswa S1 Fakultas Hukum) Universitas Tanjungpura*, 1(3).
- Ummah, S. (2019). *Analisis hukum Islam terhadap praktik Take Over di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Baitul Maal wa Tamwil Bina Ummat Sejahtera Kantor Cabang Utama Tuban*. UIN Sunan Ampel Surabaya.