

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan lembaga keuangan syari'ah di Indonesia tergolong pesat, hal tersebut didukung dengan adanya keyakinan masyarakat bahwa lembaga keuangan *konvensional* mengandung *riba*, dan keinginan masyarakat muslim terhindar dari unsur *riba* yang di larang oleh Agama.¹ Oleh karena itu, dalam rangka mewujudkan kebutuhan dan keinginan masyarakat untuk terhindar dari unsur *riba* lembaga keuangan baik bank maupun non bank dewasa ini mulai berupaya untuk membangun lembaga keuangan dengan berdasarkan pada teori ekonomi Islam. Salah satu lembaga keuangan non bank yang berperan mewujudkan kebutuhan dan keinginan masyarakat dalam pertumbuhan ekonomi adalah PT. Pegadaian.

PT. Pegadaian merupakan salah satu lembaga keuangan non bank yang resmi memiliki izin dari negara untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan lembaga keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana pada masyarakat dengan hukum gadai.² Akan tetapi konsep PT. Pegadaian sebagai lembaga keuangan dalam transaksinya masih menggunakan sistem bunga yang sangat dilarang oleh agama Islam. Hal ini dikarenakan nasabah yang menggadaikan barang selain mengembalikan uang pinjaman juga memberikan sejumlah sewa modal (bunga). Untuk itu, PT. Pegadaian mendirikan cabang Pegadaian Syariah

¹ Zainal Arifin, Dasar-Dasar Manajeme Bank Syari'ah, (Jakarta: Alvabet, 2002),hal.8

² Heri Sudarsono, Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah, (Yogyakarta: Ekonisia, 2003), hal. 153

untuk menghindari unsur riba. Hadir nya Pegadaian Syariah untuk menanggapi kebutuhan masyarakat yang ingin terhindar dari *riba*, dan selain itu juga di dorong oleh pertumbuhan lembaga keuangan syariah yang menunjukkan perkembangan yang pesat.³

Lembaga Pegadaian Syari'ah merupakan lembaga keuangan yang memberikan fasilitas pinjam meminjam dengan akad *rahn* dan *ijarah*. *Rahn* adalah salah satu sistem berbasis syariah yang digunakan sebagai solusi untuk memenuhi kebutuhan dana bagi masyarakat dengan menahan salah satu harta milik peminjam dana sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Sedangkan *ijarah* adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barangnya sendiri.⁴

Dalam syari'at Islam gadai (*rahn*) diperbolehkan, berdasarkan salah satu firman Allah Swt sebagai berikut:

❖ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَيْنِ مَقْبُوضَةً ۖ فَإِنْ أَثِمْنَ بَعْضُكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ

الَّذِي آوْتُمْنَ أَمْنَتَهُ ۗ وَلِيَتَّقِيَ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ

قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴿٢٢٨﴾

³ Faridatn Saadah, Skripsi: Strategi Pemasaran Produk Pegadaian Syariah, (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2008)

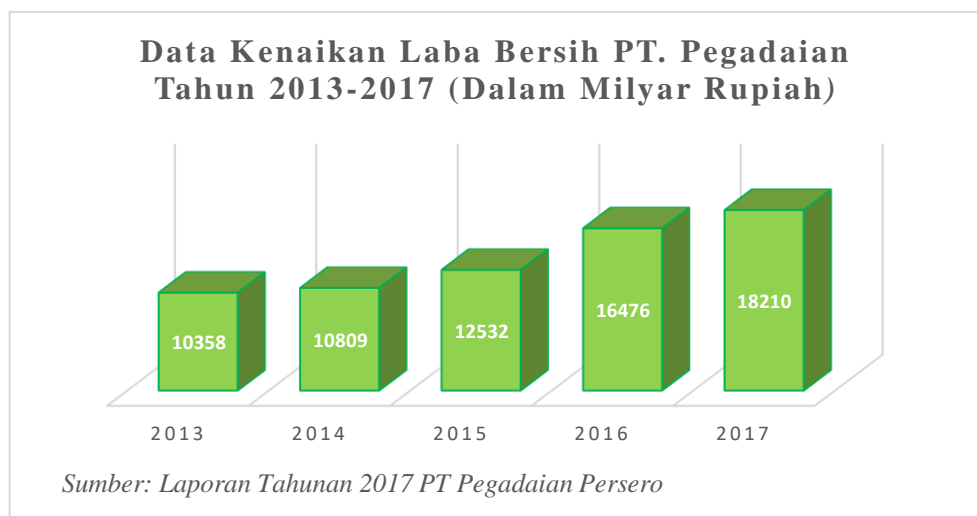
⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik (Jakarta: Grema Insani Press, 2001) hlm. 128.

“jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang), akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.” (Q.S. Al Baqarah: 283)

Namun sebagai lembaga keuangan yang bergerak di bidang penyaluran dana pinjaman bagi masyarakat, Lembaga Pegadaian Syari'ah memiliki banyak kompetitor baik bank, maupun pemain individu, serta retail seperti toko emas yang dapat ditemukan di berbagai lokasi, sehingga akan *memfluktuasi market share* Pegadaian Syari'ah, dan mempengaruhi *omset* Pegadaian Syari'ah. Selain itu, pengetahuan masyarakat yang belum sempurna akan Pegadaian Syari'ah, menjadikan Pegadaian Syari'ah belum begitu diminati oleh masyarakat. Anggapan masyarakat bahwa Lembaga Pegadaian syari'ah hanya melayani transaksi gadai saja membuat masyarakat lebih tertarik pada lembaga Bank, sehingga citra Pegadaian di masyarakat akan hilang. Oleh sebab itu, Pegadaian Syari'ah melakukan berbagai inovasi dan pengembangan produk serta layanan guna meningkatkan *market share* sehingga mampu menarik nasabah lebih banyak lagi.

Market share dapat diartikan sebagai bagian pasar yang dikuasai oleh suatu perusahaan atau *persentase* penjualan terhadap suatu perusahaan terhadap total penjualan para pesaing terbesarnya pada waktu dan tempat tertentu.⁵ Oleh karena itu, dengan semakin tingginya kompetisi, maka dibutuhkan sebuah strategi yang dapat meningkatkan *market share* Pegadaian Syari'ah. Dalam hal ini Pegadaian Syari'ah perlu melakukan pengembangan pada layanan yang lebih efektif dan menambah inovasi-inovasi produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Gambar 1. Laba Bersih PT. Pegadaian



Gambar diatas merupakan grafik laporan laba bersih dari PT. Pegdaian secara keseluruhan, sedangkan Pegadaian Syari'ah sendiri memiliki persentase sepertujuh dari total keseluruhan laba PT. Pegadaian berdasarkan *annual report* PT. Pegadaian tahun 2017. Dengan demikian Pegadaian *konvensional* memang masih mendominasi dibandingkan

⁵ William J. Stevenson, 2001, Manajemen Operasi, Jakarta: salemba empat

dengan Pegadaian Syari'ah, hal ini dikarenakan jumlah cabang dan unit Pegadaian Syariah yang masih terbatas jika di bandingkan dengan Pegadaian *konvensional*, sehingga berpengaruh pada Peningkatan *market share* Pegadaian Syari'ah, selain itu pemahaman masyarakat yang beranggapan bahwa Pegadaian *konvensional* dan Pegadaian Syari'ah adalah sama, juga menjadi faktor yang mempengaruhi peningkatan *market share* Pegadaian Syari'ah. Maka Pegadaian Syari'ah harus dapat membuat sebuah strategi untuk meningkatkan *market share*. Dewasa ini Pegadaian Syari'ah mulai memaksimalkan kinerjanya, hal itu di buktikan dengan bertambahnya Cabang Pegadaian Syari'ah dan Unit Pegadaian Syari'ah, serta diperluas lagi dengan agen-agen Pegadaian. Salah satu unit Pegadaian Syariah adalah Unit Pegadaian Syari'ah Mlati yang beralamat di jalan magelang, Sleman, Yogyakarta. Unit Pegadaian Syari'ah Mlati berinduk pada Cabang Pegadaian Syari'ah Kusumanegara, Unit Pegadaian Syari'ah Mlati didirikan guna menjawab keinginan dan kebutuhan masyarakat untuk bertransaksi piutang, atau jasa sewa beli, yang aman dengan sistem syariah dan terhindar dari praktik *riba*. Unit Pegadaian Syari'ah Mlati didirikan pada tahun 2004, pada awalnya merupakan cabang di daerah Yogyakarta selain Cabang Pegadaian Syari'ah Kusumanegara. Namun, pada tahun 2014 berdasarkan kebijakan kantor wilayah Semarang Cabang Pegadaian Syariah Mlati di rubah menjadi Unit Pegadaian Syari'ah Mlati.⁶

⁶ wawancara dengan pengelola unit Pegadaian Syariah Mlati, Ibu Nurul laili

Sama halnya dengan Pegadaian Syari'ah lain, Unit Pegadaian Syari'ah Mlati ini juga memiliki banyak kompetitor. Baik kompetitor dari bank, pemain individu, retail emas, hingga rentenir. Hal tersebut mendorong Unit Pegadaian Syari'ah Mlati harus mengoptimalkan strategi untuk meningkatkan *market share* dan menekan perkembangan para kompetitor. Berdasarkan observasi yang dilakukan peneliti, faktor yang mempengaruhi tingkat *market share* Unit Pegadaian Syari'ah Mlati adalah kompetitor seperti Bank Syari'ah Mandiri KC Kentungan, Condongcatur karena memiliki produk yang sama yaitu produk gadai emas, selain itu bank-bank lain dengan produk KUR juga menjadi kompetitor bagi Unit Pegadaian Syari'ah Mlati dalam hal *market share*, serta lembaga-lembaga keuangan lain yang beralamat di daerah sleman yang menyediakan jasa pinjaman pada masyarakat.

Berdasarkan latar belakang diatas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang strategi Pegadaian Syari'ah Unit Mlati dalam meningkatkan *market share* dengan judul “STRATEGI PEGADAIAN SYARIAH DALAM MENINGKATKAN MARKET SHARE” studi kasus Unit Pegadaian Syari'ah Mlati Yogyakarta.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas, terdapat beberapa masalah yang perlu di garis bawahi dan diidentifikasi oleh peneliti, diantaranya adalah kompetisi di industri gadai syariah yang semakin sengit, karena adanya bank yang menawarkan produk gadai, dan

pesaing lainnya seperti pegadaian umum dan retail emas. Sehingga Pegadaian Syari'ah harus melakukan *inovasi* dalam menciptakan sebuah strategi untuk meningkatkan *market share* untuk menekan perkembangan usaha para pesaing.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dan penjelasan yang di paparkan di atas, maka perlu diadakan penelitian dengan rumusan masalah, bagaimana strategi yang di terapkan Pegadian Syari'ah dalam meningkatkan *market share*?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai oleh peneliti dalam penelitian ini sesuai dengan rumusan masalah yang telah dituliskan di atas, yaitu mengetahui bagaimana strategi yang di terapkan Pegadian Syari'ah dalam meningkatkan *market share*.

E. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritik

- a. Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan bagi pembaca mengenai Pegadaian syariah.
- b. Diharapkan penelitian ini dapat di jadikan referensi evaluasi bagi lembaga untuk lebih mengoptimalkan lagi strategi bisnisnya dalam rangka meningkat kan *market share*.

2. Manfaat praktik

a. Bagi Lembaga

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi untuk menambah produk dan layanan yang lebih baik lagi.

b. Bagi Institusi

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam ilmu pengetahuan khususnya di bidang market share pada lembaga keuangan, dan selanjutnya sebagai perbandingan untuk penelitian sejenis berikutnya.