

BAB I

PENDAHULUAN

A. LatarBelakang

Manusia merupakan makhluk sosial, yang artinya manusia tidak bisa hidup sendiri dalam memenuhi kebutuhan untuk mempertahankan hidupnya. Oleh sebab itu, sudah seharusnya manusia saling tolong menolong. Disadari atau tidak, dalam hidup bermasyarakat manusia selalu berhubungan satu dengan yang lainnya. Hal ini disebabkan karena pada suatu saat seseorang memiliki sesuatu yang dibutuhkan orang lain, sedangkan orang lain membutuhkan sesuatu yang dimiliki seseorang tersebut, sehingga terjadilah hubungan saling member dan menerima.

Dalam Al-Qur'an Allah berfirman:



Artinya: Dan tolong menolonglah kamu dalam kebajikan dan taqwa, dan janganlah tolong menolong dalam berbuat dosa dan kebajikan²

Untuk itu Allah memberi inspirasi kepada mereka untuk mengadakan penukaran dan semua yang kiranya bermanfaat dengan jalan jual beli dan semua cara penghitungan, sehingga hidup manusia dapat berdiri dengan lurus dan mekanisme hidup ini bekerja dengan baik dan produktif.

²Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Semarang : Karya Toha Putra, 2005)

Dengan berkembangnya teknologi telah mendorong masyarakat untuk mengadakan spesialisasi produksi. Dalam tingkatan ini orang tidak lagi memproduksi untuk dirinya sendiri, melainkan mereka memproduksi untuk pasar. Dalam hal ini muncul peranan jual beli atau perdagangan.³

Jual beli secara umum adalah suatu perjanjian, dengan perjanjian itu kedua belah pihak mengatakan dirinya untuk menyerahkan hak milik atas suatu barang dan pihak yang lain membayar harga yang telah dijanjikan. Perdagangan atau jual beli dapat dilakukan dengan langsung dan dapat pula dengan lelang. Cara jual beli dengan sistem lelang dalam fiqih disebut *Muzayyadah*.

Muzayyadah adalah salah satu jenis jual beli di mana penjual menawarkan barang dagangannya di tengah-tengah keramaian, lalu para pembeli saling menawar dengan harga yang lebih tinggi sampai pada harga yang paling tinggi dari salah satu pembeli, lalu terjadilah akad dan pembeli tersebut mengambil barang dari penjual.

Lelang masa kini tidak hanya terjadi pada lembaga informal saja, lembaga formal juga banyak yang melaksanakan proses lelang. Khususnya lembaga yang mempunyai produk gadai seperti pada Lembaga Keuangan yaitu Pegadaian Syariah.

³ A. M. Syaefuddin, *Islam untuk Disiplin Ilmu Ekonomi*, (Jakarta : Dirjen Lembaga Islam Depag RI, 1997), hlm. 93

Gadai (*rahn*) secara bahasa ialah tetap, kekal, jaminan. Sedangkan dalam pengertian istilah adalah menyandera sejumlah yang di serahkan sebagai jaminan secara hak, dan dapat diambil kembali sejumlah harta di maksud setelah di tebus.⁴

Dalam Pegadaian Syariah sistem lelang berlaku bagi nasabah, apabila nasabah tersebut tidak mampu membayar utangnya setelah jatuh tempo. Penjualan barang gadai setelah jatuh tempo adalah sah. Hal itu, sesuai dengan maksud dari pengertian hakikat gadai itu sendiri, yakni sebagai kepercayaan dari suatu utang untuk dipenuhi harganya, bila yang berutang tidak sanggup membayar utangnya dari orang yang berpiutang. Karena itu, barang gadai dapat dijual untuk membayar utang, dengan cara mewakilkan penjualannya kepada orang yang adil dan terpercaya.

Sistem serta kesesuaian pelaksanaannya dengan fatwa DSN No: 20/DSN-MUI/III/2002 bagian kedua butir 5b yang mengatur tentang penjualan *marhun*.

- a. Apabila jatuh tempo, *murtahin* harus memperingatkan *rahn* untuk segera melunasi utangnya.
- b. Apabila *rahn* tetap tidak melunasi utangnya, maka *marhun* dijual paksa/di eksekusi.

⁴Zainuddin Ali, *Hukum Gadai Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), hlm. 2

Jual paksa/dieksekusi dalam perjanjian antara pihak pegadaian dan nasabah ialah dilakukan penjualan secara lelang.

- c. Hasil penjualan *marhun* digunakan untuk melunasi utang, biaya pemeliharaan dan penyimpanan yang belum dibayar serta biaya penjualan.
- d. Kelebihan hasil penjualan menjadi milik *rahin* dan kekurangan menjadi kewajiban *rahin*.

Lelang dapat berupa penawaran barang tertentu kepada penawar yang pada mulanya membuka lelang pada harga rendah, kemudian semakin naik sampai akhirnya di berikan kepada calon pembeli dengan harga tertinggi, sebagaimana lelang ala belanda (dutch auction) dan di sebut lelang naik yang biasa dilakukan pegadaian konvensional. Lelang juga dapat berupa penawaran barang, yang pada mulanya membuka lelang pada harga tinggi, kemudian semakin turun sampai akhirnya diberikan kepada calon pembeli dengan penawaran tertinggi yang disepakati penjual, dan biasanya ditandai dengan ketukan disebut (lelang turun) yang selanjutnya dijadikan pola lelang di pegadaian syariah. Harga penawaran pertama disebut harga penawaran lelang (HPL), bisa berupa harga pasar pusat (HPP), harga pasar daerah (HPD) dan harga pasar setempat dengan memperhitungkan kualitas atau kondisi barang, daya tarik serta animo pembeli pada marhun lelang tersebut pada saat lelang.⁵

Menurut Bapak Syafrizal (salah seorang nasabah di Pegadaian Syariah Cabang H.R. Soebrantas Pekanbaru), lelang merupakan penjualan barang didepan keramaian

⁵Adrian Sutedi, *Hukum Gadai Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2011), hal. 138

untuk kemudian ditawarkan kepada beberapa penawar yang menawar dari harga terendah sampai harga tertinggi untuk kemudian dijual kepada penawar dengan harga tertinggi.⁶ Pegadaian syariah menerapkan sistem lelang turun, lelang turun merupakan penawaran barang yang pada mulanya membuka lelang dengan harga tinggi, kemudian semakin turun sampai akhirnya diberikan kepada calon pembeli dengan tawaran tertinggi yang di sepakati penjual.⁷

Pelelangan barang gadai (*marhun*) di Pegadaian Syariah Cabang H.R.Soebrantas Panam. Pada praktiknya menerapkan sistem penjualan. Barang gadai (*marhun*) yang telah jatuh tempo dan tidak ditebus nasabah (*rahin*) oleh pihak pegadaian (*murtahin*) akan di jual, meskipun dalam pelaksanaannya menggunakan sistem jual, namun dalam pengarsipannya tetap merupakan pelelangan. Hal ini diterapkan karna disuatu sisi pegadaian ingin menerapkan syariat Islam secara keseluruhan.⁸

Dari penjelasan di atas terdapat tiga sumber berbeda yang mendefinisikan tentang praktek lelang di pegadaian syariah. Tentu perbedaan persepsi tersebut di latar belakang terhadap perbedaan pengalaman tentang suatu objek peristiwa ataupun hubungan-hubungan yang diperoleh seseorang, kemudian disimpulkan dan di tafsirkan. Proses persepsi ini akan berlangsung selama manusia mengenal lingkungan, setiap kali kita berinteraksi dengan lingkungan akan memberi respon atau

⁶ Syafrizal (nasabah pegadaian syariah H.R. Soebrantas), wawancara, pekanbaru, 3 juni 2014

⁷ *Ibid*

⁸ Indri Kurniadi, 2011, UIN SUSKA

reaksi baik berupa tingkah laku, pendapat, sikap, atau ide menurut intervensi masing-masing individu, dengan demikian persepsi atau tanggapan yang diberikan masing-masing individu tidaklah sama, walau dilakukan pada saat yang bersamaan.

Nasabah adalah orang yang akan senantiasa menilai kinerja pegadaian dengan objektif, karna merekalah yang akan menilai setiap pelayanan yang didapat. Namun mereka juga mempunyai persepsi sendiri tentang pelelangan yang ada di pegadaian syariah. Dan persepsi mereka haruslah sesuai dengan Fatwa DSN No : 20/DSN-MUI/III/2002 yang mengatur masalah eksekusi *marhun* akan menjadi acuan bagi pegadaian untuk meningkatkan kinerjanya.

Melihat masalah di atas, maka penulis mencoba menganalisis secara lebih mendalam bagaimana persepsi nasabah serta pemahamannya tentang pelaksanaan lelang di pegadaian syariah, untuk itu penulis tertarik mengangkat sebuah judul yaitu **“PELAKSANAAN LELANG *MARHUN* DI PT PEGADAIAN SYARIAH CABANG HR. SOEBRANTAS PEKANBARU ”**.

B. Batasan Masalah

Mengingat banyaknya masalah yang diteliti serta keterbatasan waktu, dana, dan tenaga yang tersedia, penulis membatasi masalah ini hanya pada persepsi nasabah terhadap pelaksanaan lelang di pelelangan barang pegadaian syariah.

C. Rumusan masalah

1. Bagaimana pelaksanaan lelang *Marhun* di Pegadaian Syariah Cabang H.R. Soebrantas Pekanbaru?
2. Bagaimana persepsi nasabah terhadap proses lelang *Marhun* di Pegadaian Syariah Cabang H.R. Soebrantas Pekanbaru?
3. Bagaimana tinjauan ekonomi islam mengenai pelaksanaan lelang tersebut?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan penelitian

Setiap kegiatan yang dilakukan oleh manusia dengan sebuah perencanaan kerja sudah dapat dipastikan memiliki tujuan sebagai cita-cita kegiatan tersebut, termasuk dalam penelitian karya ilmiah.

- a. Untuk mengetahui pelaksanaan lelang benda jaminan di Pegadaian Syariah Cabang H.R. Soebrantas Pekanbaru.
- b. Untuk mengetahui persepsi nasabah terhadap proses lelang di Pegadaian Syariah Cabang H.R. Soebrantas Pekanbaru.
- c. Untuk mengetahui tinjauan ekonomi islam mengenai pelaksanaan lelang tersebut.

2. Manfaat penelitian

a. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah khazanah pengetahuan yang dimiliki oleh peneliti, serta bermanfaat untuk pengalaman penulis di dunia kerja.

b. Bagi Objek

Hasil penelitian ini bagi objek penelitian diharapkan dapat meningkatkan kinerja serta teknis pelaksanaan lelang yang dilakukan.

c. Bagi Pihak Akademik

Hasil penelitian diharapkan dapat digunakan sebagai bahan perbandingan untuk menambah pengetahuan khususnya bagi pihak-pihak yang tertarik pada masalah yang dibahas untuk diteliti lebih lanjut. Dan untuk menambah informasi yang bermanfaat bagi pembaca yang berkepentingan dan sebagai salah satu sumber referensi bagi pembaca dalam mengatasi permasalahan yang sama.

E. Metode Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di Pegadaian Syariah Cabang H.R. Soebrantas Pekanbaru. Alasan penulis mengambil lokasi ini adalah karena Pegadaian Syariah cabang H.R. Soebrantas Pekanbaru memiliki mekanisme

pelelangan sesuai seperti yang di gambarkan dalam latar belakang dan data yang mudah di dapat oleh peneliti.

2. Subjek dan Objek penelitian

Yang menjadi subjek penelitian disini ialah nasabah dan karyawan Pegadaian Syariah Cabang H.R. Soebrantas Pekanbaru. Sedangkan yang menjadi objeknya adalah persepsi nasabah terhadap pelaksanaan lelang benda jaminan di pegadaian tersebut.

3. Populasi dan Sampel

Adapun populasi dalam penelitian ini berjumlah 84 orang, terdiri dari 5 orang karyawan pegadaian dan 79 orang nasabah Pegadaian Syariah Cabang Panam Pekanbaru. Sedangkan sampel dari pihak pegadaian diambil 1 orang karyawan yang dapat mewakili, Teknik pengambilan sampel yaitu *purposive sampling*. *Purposive Sampling* adalah teknik pengumpulan sampel dengan pertimbangan tertentu.⁹ Sedangkan sampel sebesar 35%, sehingga ditemukan ukuran sampel berjumlah 26 orang.

⁹ Prof. Dr. Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi*, (Bandung:Alfabeta, cetakan ke-4, 2013), hlm. 126

4. Jenis dan Sumber Data

- a. Data Primer, adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber asli.¹⁰ yaitu data yang langsung diperoleh dari nasabah yang bertransaksi di pelelangan tersebut sesuai dengan jumlah yang telah ditetapkan.
- b. Data Sekunder, yaitu data-data yang di peroleh dari dokumen-dokumen, arsip-arsip, dan literature lain yang berkaitan dengan pembahasan yang di teliti.

5. Teknik Pengumpulan Data

- a. Observasi, yaitu penulis melakukan pengamatan langsung di lapangan pada pelelangan barang di Pegadaian Syariah Cabang H.R. Soebrantas Pekanbaru.¹¹
- b. Wawancara, pencarian data dengan teknik ini dilakukan dengan cara Tanya jawab secara lisan dan bertatap muka langsung antara seseorang atau beberapa orang pewawancara dengan seseorang atau beberapa orang yang diwawancarai.¹² Yaitu penulis mengajukan pertanyaan-pertanyaan langsung kepada pegawai yang berwenang dibidang pelelangan pada Pegadaian Syariah Cabang H.R. Soebrantas Pekanbaru.

¹⁰ Dr. Muhammad, M.Ag, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2008), hlm. 103

¹¹ Husein Umar, *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2009),h. 51.

¹²*Ibid*, hlm.151

- c. Angket, yaitu data yang diperoleh dari pertanyaan tertulis yang diajukan kepada responden yang telah ditentukan¹³

6. Metode Analisis Data

Metode yang di gunakan dalam menganalisa data adalah metode kualitatif dan kuantitatif. Analisa data kualitatif yaitu setelah data terkumpul, data tersebut dikualifikasikan kedalam kategori-kategori atas dasar persamaan dari jenis data tersebut kemudian data tersebut dihubungkan sehingga memperoleh suatu gambaran yang utuh tentang masalah yang diteliti.

Sedangkan analisa kuantitatif adalah data-data yang terhimpun melalui angket akan disusun melalui bentuk table-tabel frekuensi atau persentase, diperbandingkan sehingga diperoleh pemahaman yang luas dari table-tabel tersebut.

7. Teknik Penulisan

- a. Induktif, yaitu dengan mengumpulkan data-data yang bersifat khusus dan selanjutnya di uraikan kepada hal-hal yang bersifat umum.¹⁴
- b. Deskriptif analisis, yaitu dengan menggambarkan secara tepat dan benar masalah yang dibahas sesuai dengan data-data yang diperoleh, kemudian dianalisa dengan menarik kesimpulan.¹⁵

¹³ Sugiyono, *Metode Penelitian Administrasi*, (Bandung: CV Alfabeta,2001),Edisi Sembilan Belas, h.162.

¹⁴ M. Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2001), h. 26.

¹⁵ Adapun kejadian-kejadian khas adalah hal yang dinyatakan sebagai fakta, tetapi dalam wujud hasil pengukuran hal itu disebut data, lihat *Koentjaraningrat, Metode-Metode Penelitian Masyarakat*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 1991).h. 9.