

**GADAI EMAS SYARIAH  
DI BANK SYARIAH MANDIRI (BSM)-CABANG  
PURWOKERTO**



**LAPORAN TUGAS AKHIR**

**Diajukan Kepada Jurusan Syariah STAIN Purwokerto  
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya**

Oleh:  
**MIFTAKHUL AMIN**  
NIM. 072324009

**PROGRAM DIPLOMA III  
MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH  
JURUSAN SYARIAH  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)  
PURWOKERTO  
2010**

**GADAI EMAS SYARIAH  
DI BANK SYARIAH MANDIRI (BSM) CABANG  
PURWOKERTO**



**LAPORAN TUGAS AKHIR**

**Diajukan Kepada Jurusan Syariah STAIN Purwokerto  
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya**

**Oleh:  
MIFTAKHUL AMIN  
NIM. 072324009**

**PROGRAM DIPLOMA III  
MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH  
JURUSAN SYARIAH  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)  
PURWOKERTO  
2010**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Miftakhul Amin  
NIM : 072324009  
Jenjang : D III  
Jurusan : Syari'ah  
Prodi/ semester : DIII Manajemen Perbankan Syariah (MPS)

Menyatakan bahwa naskah Tugas Akhir (TA) ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk pada sumbernya.

Purwokerto, 26 Agustus 2010

  
METERAI  
TEMPEL  
TOL  
CDASDAAF222544931  
ENAM RIBU RUPIAH  
6000  
DJR

Miftakhul Amin  
NIM: 072324009



KEMENTERIAN AGAMA  
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI PURWOKERTO  
JURUSAN SYARI'AH

Alamat: Jl. Jend. A. Yani. No. 40A Purwokerto 53126  
Telp. 0281-635624, 628250 Fax. 0281-636553 [www.stainpurwokerto.ac.id](http://www.stainpurwokerto.ac.id)

Jurusan Syari'ah

REKOMENDASI UJIAN TUGAS AKHIR

*Assalamu 'laikum Wr. Wb*

Yang bertanda tangan dibawah ini, Dosen Pembimbing Tugas Akhir dari mahasiswa:

Nama : Miftakhul Amin  
NIM : 072324009  
Jurusan/Program/Semester : Syari'ah / DIII Manajemen Perbankan Syari'ah/ VI  
Angkatan Tahun : 2007  
Judul Tugas Akhir : Gadai Emas Syariah di Bank Syari'ah Mandiri (BSM) Cabang Purwokerto

Menerangkan bahwa Laporan Tugas Akhir mahasiswa tersebut telah siap untuk diujikan setelah yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan akademik yang telah ditetapkan.

Demikian Rekomendasi ini dibuat untuk menjadikan maklum dan mendapatkan penyelesaian sebagaimana mestinya.

*Wassalamu 'laikum Wr. Wb*

Dibuat di : Purwokerto  
Pada tanggal : 12 Agustus 2010

Mengetahui,

*ps.* Ketua Jurusan Syari'ah

Dosen Pembimbing

Dr. H. Suraji, M.Ag  
NIP. 19720402 199803 1 002

Ahmad Dahlan, M.S.I.  
NIM. 19731014 200312 1 002

**LEMBAR PENGESAHAN**

**GADAI EMAS SYARIAH  
DI BANK SYARIAH MANDIRI CABANG  
PURWOKERTO**

Penyusun : Miftakhul Amin

NIM : 072324009

Penguji I



Ahmad Dahlan, M.S.I  
NIP. 19731014 200312 1 002

Penguji II



M. Bachrul Ulum. S.H., M.H.,  
NIP. 19720906 200003 1 002

Pembimbing



Ahmad Dahlan, M.S.I  
NIP. 19731014 200312 1 002

Mengetahui

Ketua STAIN Purwokerto



Dr. A. Euthfi Hamidi, M.Ag.  
NIP. 19670815 199203 1 003

Ketua Program Studi



M. Bachrul Ulum. S.H., M.H.  
NIP. 19720906 200003 1 002

**MOTTO**

**“Sebaik-Baik Manusia Adalah Mereka Yang  
Berguna Bagi Orang lain “**

## PERSEMBAHAN

*Laporan Tugas Akhir ini penulis persembahkan kepada:*

1. *Ibunda Tercinta*
2. *Bapak Nur Sodik (Allokyarham)*
3. *Istri Tersayang*
4. *Keluarga dan sahabat-sahabatku*
5. *Nusa dan Bangsa tercinta*

## KATA PENGANTAR

*Alhamdulillahirobbil'alamin, Wassholaatu Wassalamu'ala asrofil Anbiyaa'i Wal Mursalin Wa 'Alaa Alihi Wa Ashaabihijama'in.*

Segala puja dan puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan segala nikmat, dan karunia-Nya kepada kita semua umat manusia.

Sholawat serta salam tidak lupa senantiasa terlimpahkan pada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW beserta keluarga, para sahabat, serta orang yang setia mengikuti ajarannya hingga akhir zaman nanti.

Dengan penuh rasa syukur, berkat rahmat, hidayah, inayah, serta barokah-Nya, sehingga penyusun dapat menyelesaikan laporan Tugas Akhir TA ini yang insyaAllah berjudul “Gadai Emas Syariah Di Bank Syariah Mandiri Purwokerto”.

Dalam penulisan laporan TA ini, tidak mungkin berjalan dengan baik dan benar, tanpa adanya bantuan dan bimbingan serta motivasi dari berbagai pihak. Penyusun menyampaikan rasa terimakasih kepada:

1. Dr. A. Luthfi Hamidi, M. Ag., Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto.
2. Drs. Rohmad, M.Pd., Pembantu 1 Ketua Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto.
3. Dr. H. Suraji, M.Ag., PGS Ketua Jurusan Syari'ah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto.
4. Ahmad Dahlan M.S.I, selaku Pembimbing Akademik Program Diploma III Manajemen Perbankan Syari'ah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto

5. M. Bachrul Ulum. S.H., M.H., Ketua Program Diploma III Manajemen Perbankan Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto
6. Pimpinan dan seluruh staff karyawan Bank Mandiri Syariah Purwokerto.
7. Semua Dosen dan karyawan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto.
8. Bapak/Ibu serta saudara-saudara kami yang tercinta yang telah membantu dari awal sampai akhir, baik secara materil maupun spiritual.
9. Sahabat-sahabat tercinta D III Manajemen Perbankan Syariah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto yang selalu memberikan motivasi selama kami belajar di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Purwokerto.
10. Semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian laporan Tugas Akhir ini yang tidak dapat kami sebutkan satu-persatu.

Tiada kata yang dapat kami sampaikan selain ucapan terimakasih, semoga amal baik semua pihak yang telah membantu kami, tercatat sebagai amal shaleh yang diridhoi Allah SWT, dan mudah-mudahan laporan Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi penyusun pada khususnya maupun pembaca pada umumnya. Amiiin.

Purwokerto 13 Juli 2010



Miftakhul Amin

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
PERNYATAAN KEASLIAN .....	ii
REKOMENDASI UJIAN TUGAS AKHIR .....	iii
HALAMAN JUDUL .....	iv
HALAMAN PENGESAHAN .....	v
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR LAMPIRAN .....	xi
DAFTAR DIAGRAM .....	xii
<b>BAB I</b> <b>PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Praktek Kerja .....	1
B. Maksud dan Tujuan .....	2
C. Lokasi dan Waktu Pelaksanaan .....	3
D. Metode Penulisan laporan .....	4
E. Sistematika Laporan Tugas Akhir .....	5
<b>BAB II</b> <b>GAMBARAN UMUM BANK SYARIAH MANDIRI</b>	
A. Sejarah Singkat Bank Syariah Mandiri .....	7
B. Visi dan Misi .....	9
C. Struktur Organisasi .....	11
D. Produk-Produk Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto	13
<b>BAB III</b> <b>ANALISIS DATA</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	26
B. Rumusan Masalah .....	29

C. Data dan Hasil Pengamatan .....	29
1. Pengertian Rahn .....	29
2. Dasar Hukum Rahn .....	30
3. Sarat Syah dan Rukun Rahn.....	32
4. Akad-akad Yang Digunakan Dalam Gadai Emas .....	34
D. Pembahasan .....	36
1. Gadai Emas Syariah Mandiri .....	36
2. Gadai Emas Syariah Sebagai Sarana Investasi .....	40
3. Maksud Dan Tujuan Gadai Dalam Teori Dan Praktek ...	44
 BAB IV	
PENUTUP	
A. Kesimpulan .....	47
B. Saran-saran .....	47
DAFTAR PUSTAKA .....	49
LAMPIRAN .....	50

## DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Edaran Pembiayaan BSM Tentang Gadai Emas Syariah No 6/001PEM tanggal 3 Maret 2004.
2. Artikel majalah “Investasi Gadai Emas Syariah”
3. Artikel majalah “Gadai Emas Syariah Untuk Bisnis”
4. Artikel majalah “Menanam Emas Di Kebun Kita”.
5. Artikel majalah “Akan Membuat Anda Semakin Kaya”.
6. Artikel majalah “Cara Berkebun Emas”
7. Artikel-artikel dari internet

## DAFTAR DIAGRAM

1. Diagram Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto..... 10

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. LATAR BELAKANG PRAKTEK KERJA

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi (*iptek*) yang begitu cepat dengan berbagai implikasinya menuntut dunia pendidikan, khususnya perguruan tinggi untuk membekali mahasiswa dengan ilmu teori dan praktek, agar mereka mempunyai kemampuan *skill* serta *profesionalisme* dalam bidangnya masing-masing. Hal ini perlu dilakukan agar *output* perguruan tinggi tersebut mampu beradaptasi dengan tuntutan masyarakat, sehingga dapat berkompetisi dalam dunia kerja.

Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto, khususnya Jurusan Syari'ah memiliki tanggung jawab untuk menerjemahkan ilmu-ilmu keislaman dan sosial pada tataran praktis. Hal ini mendorong Jurusan Syari'ah Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Purwokerto, membekali mahasiswanya dengan melakukan upaya yang *sistematis* dan *integrasi* melalui penguasaan ilmu secara teoritis-praktis. Hal ini bertujuan untuk memberikan kontribusi pemikiran serta mampu memberikan solusi terhadap permasalahan Hukum, Ekonomi, Sosial dan Kemasyarakatan.

Program Diploma Tiga Manajemen Perbankan Syari'ah (D III MPS) menitik beratkan pada sistem operasional dan produk-produk perbankan syari'ah. Mahasiswa Program D III MPS dituntut untuk menguasai manajemen operasional perbankan syariah, sehingga lulusan D III MPS mampu menjadi Ahli Madya (A.Md) yang profesional dan mumpuni di

lembaga perbankan syariah, pengelola Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah, Dewan Pengawas Syari'ah dan pengelola lembaga keuangan syariah.

Untuk mewujudkan hal tersebut, maka mahasiswa jurusan syariah akan dibekali mata kuliah Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) atau Praktek Kerja Lapangan (PKL).

## **B. MAKSUD DAN TUJUAN PRAKTEK**

### **1. Pengertian PPL/PKL**

PPL/PKL Jurusan Syari'ah merupakan bagian dari proses pendidikan yang berhubungan erat dengan pengembangan dan peningkatan kemampuan mahasiswa. Oleh karena itu, PPL/PKL menjadi bagian integral kurikulum lokal STAIN Purwokerto dan merupakan persyaratan wajib bagi setiap mahasiswa Jurusan Syari'ah untuk mengikutinya, sebagai syarat untuk menyelesaikan studinya. Hal ini bermakna, bahwa status PPL/PKL adalah sebagai kegiatan intrakurikuler mahasiswa Jurusan Syari'ah yang di praktekan ke dalam semester VIII (delapan) untuk program S1 dan semester VI (enam) untuk program diploma tiga, Dengan bobot kredit 3 (tiga) SKS.

PPL/PKL Jurusan Syari'ah merupakan penerapan suatu ilmu tertentu dalam bentuk latihan, praktek, maupun penelitian, sehingga dapat melatih mahasiswa sebagai calon sarjana yang dapat berkerja *interdisipliner* dan dapat menaggulangi permasalahan secara *pragmatis*.

## 2. Tujuan PPL/PKL

PPL/PKL adalah perpaduan kegiatan belajar kampus dan lapangan dalam satu kesatuan sistem, untuk mencapai tingkat keahlian profesional tertentu. PPL/PKL terutama ditunjukkan agar mahasiswa dapat:

- a. Memperdalam dan memperluas penguasaan pengetahuan profesional, dalam hal mahasiswa program DIII MPS untuk mendapatkan pengalaman secara nyata tentang manajemen perbankan syariah serta sistem operasional dan produk-produk perbankan syariah pada bank umum syariah
- b. Membimbing mahasiswa menjadi pribadi yang profesional.
- c. Melatih mahasiswa agar memiliki kepekaan dan ketajaman analisis terhadap permasalahan-permasalahan yang ada dalam kehidupan masyarakat, sehingga mampu memecahkan permasalahan yang dihadapi masyarakat secara proporsional dan profesional.

## C. LOKASI DAN WAKTU PELAKSANAAN PRAKTEK

Waktu pelaksanaan PKL/PPL ini dimulai pada tanggal 20 Februari 2010 sampai dengan 07 April 2010. Adapun ketentuan lokasi PPL/PKL Jurusan Syariah Tahun Akademik 2009/2010 Program DIII MPS di Bank Umum Syariah, khususnya Bank Syariah Mandiri BSM Cabang Purwokerto.

## D. METODE PENULISAN LAPORAN

### 1. Metode Penulisan laporan

Laporan ini disusun berdasarkan hasil paktek kerja dengan menggunakan pendekatan *Deskriptif Kualitatif*. Yaitu suatu metode yang digunakan untuk mendeskriptifkan atau menggambarkan secara umum sistem operasional objek paktek kerja berdasarkan data-data yang berhasil didapat sesuai kenyataan di lapangan.

### 2. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penulisan laporan tugas akhir ini penyusun menggunakan tiga metode pengumpulan data yaitu:

#### a. Metode Observasi

Observasi diartikan sebagai pengalaman dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian.<sup>1</sup>

Dalam observasi penelitian dilakukan dengan pengamatan langsung mengenai sistem operasional dan kegiatan-kegiatan yang dilakukan di Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto. Khususnya mengenai gadai emas syariah dengan mengamati kegiatan gadai emas syariah di BSM Cabang Purwokerto.

---

<sup>1</sup> Amirul Hadi, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Pustaka Setia, 2005), hlm. 129.

**b. Metode dokumentasi**

Metode dokumentasi adalah cara yang dilakukan dengan mencari data-data yang ada di BSM yang terkait dengan penulisan tugas akhir dan untuk mendukung hal tersebut diambil pula bahan-bahan dari dokumentasi lain yang berupa ayat-ayat Al-Quran, hadits, buku, surat kabar ataupun majalah yang berhubungan dengan tema laporan tugas akhir ini.

**c. Metode interview**

Interview atau wawancara merupakan alat pengumpulan informasi dengan cara mengajukan sejumlah pertanyaan secara lisan untuk dijawab secara lisan pula.<sup>2</sup> Atau metode pengumpulan data dengan Tanya-jawab sepihak yang dikerjakan secara sistematis dan berlandaskan kepada tujuan penelitian.

Dalam metode ini, penyusun telah melakukan interview dengan dua orang pegawai BSM yaitu:

- 1) Dian, Pelaksana Gadai Emas Syariah (PGS) di Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto.
- 2) Pipik Priakso, SDI, GA dan Akunting di Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto.

---

<sup>2</sup> *Ibid*, hlm. 135.

## **E. SISTEMATIKA PENULISAN LAPORAN TUGAS AKHIR**

Untuk mempermudah dalam memahami hasil analisis dalam laporan ini maka kami membuat sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab pertama merupakan bab pendahuluan yang berisi tentang alasan mengapa penulisan laporan ini dilakukan oleh penulis, latar belakang praktek kerja, maksud dan tujuan praktek kerja dan metode penulisan laporan.

Bab kedua membahas mengenai gambaran umum lokasi PKL/PPL (BUS/BPRS), menginformasikan secara detail mengenai bidang usaha, visi misi instansi dan struktur organisasi.

Bab ketiga membahas analisis data-data hasil pengamatan selama praktek kerja lapangan (PKL) dan pembahasan laporan.

Bab keempat meliputi kesimpulan dan saran-saran, dan kata penutup.

## BAB II

### GAMBARAN UMUM BANK SYARIAH MANDIRI (BSM)

#### A. SEJARAH SINGKAT BANK SYARIAH MANDIRI (BSM)

Kehadiran Bank Syariah Mandiri (BSM) Sejak Tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah paska krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter, yang disusul dengan krisis multi dimensi termasuk panggung politik nasional, telah banyak menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha.

Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan menstrukturisasi dan merekapitulasi sebagian bank-bank Indonesia.

Pemerintah melakukan penggabungan (*merger*) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama P.T. Bank Mandiri (persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan P.T. Bank Mandiri (persero) sebagai pemilik mayoritas baru BSM.

Sebagai tindak lanjut dari keputusan *merger*, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk tim pengembangan perbankan syariah.

pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah dikelompok perusahaan Bank Mandiri, serta respon atas diberlakukannya UU No. 10 Tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*Dual Banking System*).

Salah satu bank konvensional, P.T. Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) P.T. Bank Dagang Negara dan P.T. Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berupaya keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya *merger* dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.<sup>1</sup>

Tim pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan undang-undang tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan *konversi* P.T. Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah.<sup>2</sup>

Oleh karenanya, tim pengembangan perbankan syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha Bank Susila Bakti (BSB) berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris Sutjipto, SH, No. 23 Tanggal 8 September 1999.

Perubahan kegiatan Bank Susila Bakti (BSB) menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI

---

<sup>1</sup> Laporan Tahunan BSM Tahun 2008, hlm. 5.

<sup>2</sup> *Ibid.*

No. 1/24/KEP. GBI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui surat keputusan Deputy Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/KEP. DGS/1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi P.T. Bank Syariah Mandiri.

Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, P.T. Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin, Tanggal 25 Rajab 1420 H atau bertepatan dengan Tanggal 1 November 1999.

Bank ini hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani yang melandasi kegiatan operasioanalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya diperbankan Indonesia.<sup>3</sup>

Adapun Bank Syariah Mandiri kantor cabang Purwokerto diresmikan pada tanggal 26 Oktober 2006.<sup>4</sup>

## **B. VISI DAN MISI**

Visi dan Misi BSM Cabang Purwokerto mengikuti pada visi dan misi BSM kantor pusat sebagai berikut:

1. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri (BSM) adalah sebagai berikut:

**a. Visi**

Menjadi Bank Syariah terpercaya pilihan mitra usaha.

---

<sup>3</sup> *Ibid.*

<sup>4</sup> Hasil interview dengan Pipik Priakso, SDI, GA dan Akunting, di BSM cabang Purwokerto ada tanggal 22 Febuari 2010.

**b. Misi**

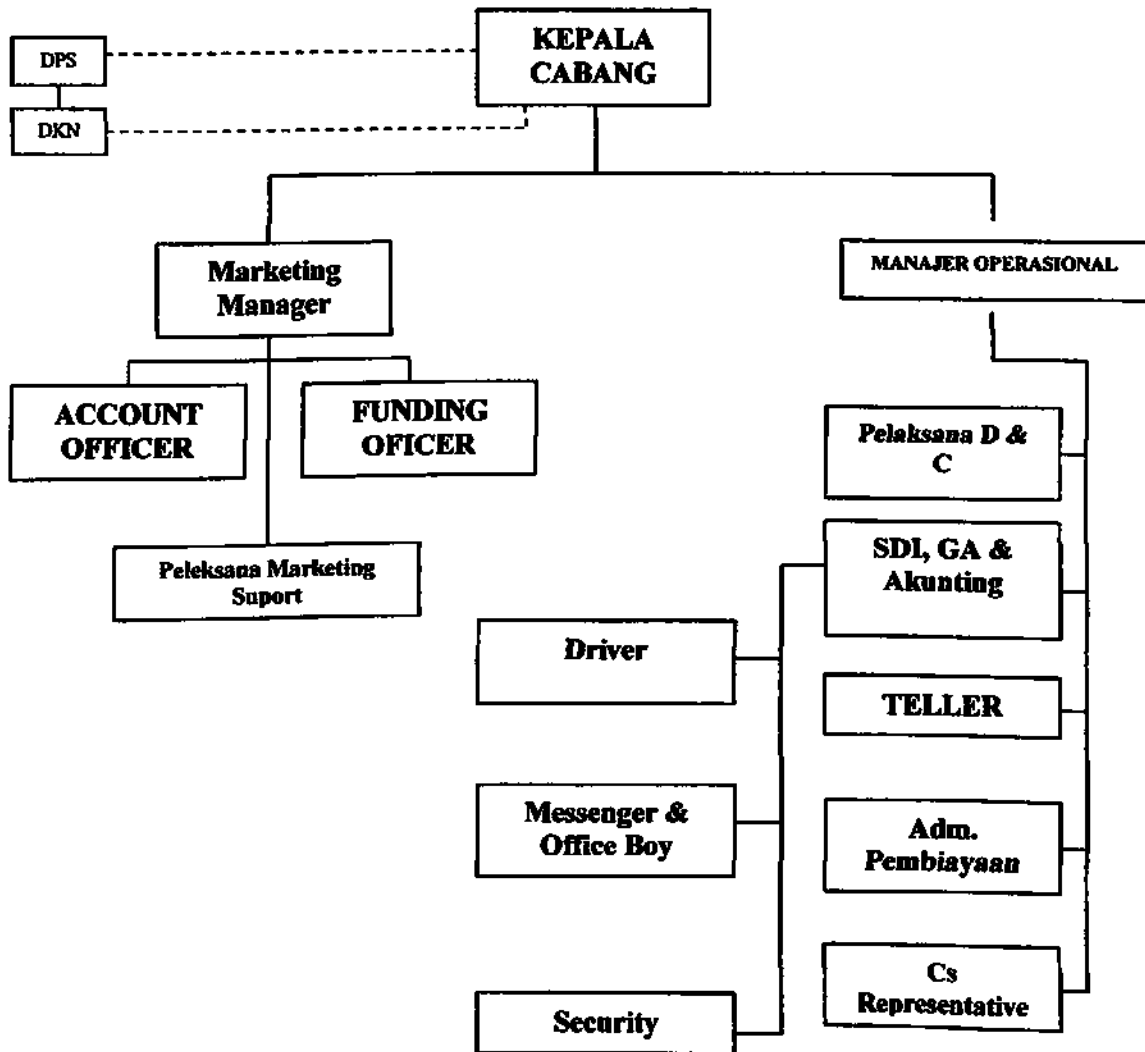
- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan.
- b. Mengutamakan penghimpunan dana konsumen dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM.
- c. Merekrut dan mengembangkan pegawai profesional dalam lingkungan kerja yang sehat.
- d. Mengembangkan nilai-nilai *universal*.
- e. Menyelenggarakan operasional bank sesuai standar perbankan yang sehat.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Laporan Tahunan BSM Tahun 2008, hlm. 4.

## B. STRUKTUR ORGANISASI

Struktur organisasi BSM Cabang Purwokerto sebagaimana gambar berikut:



**Diagram. I**

**Struktur Organisasi BSM Cabang Purwokerto**

Sedangkan susunan pegawai pada struktur organisasi BSM Cabang

Purwokerto adalah sebagai berikut:

Kepala Cabang	: Kiagus M. Tohir
Manajer Operasional	: Agus Irianto
Manajer Marketing	: Sukma Dwie Priardi
Account Officer	: Nur Afifah
Pelaksanaan Marketing Suport	: Ratih Damayanti
	: Ragil Pamungkas
	: Wintarto Santo Pratomo
Customer Service Representative	: Andriyani
	: Yanuar Bimantara
Administrasi pembiayaan	: Wijaya Wisnu Murti
Teller	: Rossy Yuliana Daniati
	: Rosmalina Aryasti .N
SDI, GA dan Akunting	: Pipik Priakso
	: Isro Purnomo
Pelaksana D&C Security	: Yusuf Dahri Setiadi
	: Hamzah
	: Saryono
	: Wawan Hermawan
	: W. Hartanto J.C
Messenger and Office Boy	: Endi Susanto
	: Sobri Datuk Intan
Driver	: Hendra Silvia Dawis
	: Wawan Setiawan
	: Kuswanto

### **C. PRODUK BANK SYARIAH MANDIRI CABANG PURWOKERTO**

Produk Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto di bagi menjadi tiga jenis yaitu produk penghimpunan dana, produk pembiayaan, dan produk jasa.<sup>6</sup>

#### **1. Produk Peghimpunan Dana**

Produk penghimpunan dana pada BSM Cabang Purwokerto adalah sebagai berikut:

---

<sup>6</sup> Laporan Tahunan BSM Tahun 2008, hlm. 79.

a. **Tabungan BSM**

Adalah tabungan dalam mata uang rupiah dengan akad *Mudharabah Mutlaqah* yang penarikanya berdasarkan syarat-syarat tertentu yang disepakati.

b. **Tabungan Berencana BSM**

Adalah tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian bagi penabung maupun ahli waris untuk memperoleh dananya sesuai target pada waktu yang diinginkan, dengan perlindungan asuransi gratis.

c. **Tabungan Simpatik BSM**

Adalah tabungan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip *wadiah*, yang penarikanya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat tertentu yang di sepakati.

d. **Tabungan Maburr BSM**

Adalah tabungan yang bertujuan untuk membantu masyarakat untuk merencanakan ibadah haji dan umroh.

e. **Tabungan BSM Investa Cendekia.**

Adalah tabungan berjangka yang di peruntukan bagi masyarakat dalam melakukan perencanaan keuangan, khususnya perencanaan dana bagi putra/putri. <sup>6</sup>

f. **Tabungan BSM Dollar**

Adalah tabungan dalam mata uang dollar yang penarikan dan

---

<sup>6</sup> Laporan Tahunan BSM Tahun 2008, hlm. 79-84.

setorannya dapat di lakukan setiap saat/sesuai ketentuan BSM dengan menggunakan slip penarikan.

g. Deposito BSM

Adalah produk investasi berjangka yang penarikannya hanya dapat di lakukan setelah jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan.

h. Deposito BSM Valas

Adalah produk investasi berjangka yang penarikannya hanya dapat di lakukan setelah jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan dalam bentuk valuta asing

i. Giro BSM

Adalah simpanan yang penarikannya dapat di lakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, atau alat perintah bayar lainnya dengan prinsip *wadiah Yad Adh-Dhamanah*.

j. Giro BSM Valas

Adalah simpanan dalam mata uang dollar Amerika yang penarikannya dapat di lakukan setiap saat dengan prinsip *Wadiah Yad Adh-Dhamanah*.

k. Giro BSM Singapore Dollar

Adalah simpanan dalam mata uang dollar Singapore yang penarikannya dapat di lakukan setiap saat dengan prinsip *Wadiah Yad Adh-Dhamanah*.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> *Ibid.*

l. Giro BSM Euro

Adalah simpanan dalam mata uang euro yang penarikannya dapat di lakukan setiap saat dengan prinsip *Wadiah Yad Adh-Dhamanah*.

m. Obligasi Bank Syariah Mandiri

Adalah surat berharga jangka panjang berdasar prinsip syariah yang mewajibkan emiten (BSM) untuk membayar pendapatan bagi hasil/kupon dan membayar kembali dana obligasi syariah pada saat jatuh tempo.

n. Tabungan Perusahaan

Tabungan yang hanya berfungsi untuk menampung kelebihan dana rekening giro yang di miliki institusi/perusahaan berbadan hukum dengan menggunakan fasilitas *autosave*.<sup>8</sup>

## 2. Produk Pembiayaan

Produk pembiayaan pada BSM Cabang Purwokerto adalah sebagai berikut:

a. Pembiayaan Mudharabah BSM

Pembiayaan dimana seluruh modal kerja yang di butuhkan nasabah di tanggung oleh bank. keuntungan yang diperoleh dibagi sesuai dengan nisbah yang di sepakati.

---

<sup>8</sup> *Ibid.*

b. Pembiayaan Musyarokah BSM

Pembiayaan khusus untuk modal kerja, dimana dana dari bank merupakan bagian dari modal usaha nasabah dan keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati.

c. Pembiayaan Murabahah BSM

Pembiayaan berdasarkan akad jual beli antara bank dengan nasabah. Bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati. Dapat dipergunakan untuk keperluan usaha (investasi, modal kerja) dan pembiayaan *consumer*.

d. Pembiayaan Talangan Haji BSM

Adalah pinjaman dana talangan dari bank kepada nasabah khusus untuk menutupi kekurangan dana untuk memperoleh kursi/*seat* haji dan pada saat pelunasan BPIH.<sup>9</sup>

e. Pembiayaan Istisna BSM

Adalah pembiayaan jangka pendek, menengah dan panjang yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan pengadaan barang (Objek Istisna), dimana masa angsuran melebihi periode pengadaan barang (*Goods In Process Financing*) dan bank mengakui pendapatan yang menjadi haknya pada periode angsuran, baik pada saat penyerahan berdasarkan prosentase penyerahan barang, maupun setelah barang telah selesai dikerjakan.

---

<sup>9</sup> *Ibid.*

f. Pembiayaan Dengan Skema IMBT (*Ijroh Muntahiyah Bittamlik*)

Adalah fasilitas pembiayaan dengan skema sewa atas suatu kerjasama dengan bank objek sewa antara bank dan nasabah dalam periode yang ditentukan dan diakhiri dengan kepemilikan barang ditangan nasabah.

g. Pembiayaan Mudharabah Muqayyadah (*Of Balance Sheet*)

Adalah peyaluran dana *mudharabah muqayyadah* dimana bank bertindak sebagai agen (*Chaneling Agen*), sehingga bank tidak menanggung resiko.

h. BSM Customer Network Financing

Adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan kepada nasabah (agen, dealer dan sebagainya) untuk pembelian persediaan/*inventory* barang dari rekanan (ATPM, produsen/distributor, dan sebagainya) yang menjalin kerjasama dengan bank.

i. Pembiayaan Resi Gudang BSM

Adalah pembiayaan transaksi komersial dari suatu komoditas/produk yang diperdagangkan secara luas dengan jaminan utama berupa komoditas/produk yang dibiayai dan berada dalam suatu tempat atau gudang yang terkontrol secara *independent*.<sup>10</sup>

j. PKPA

Adalah pembiayaan kepada koperasi karyawan untuk para anggota (PKPA) adalah penyaluran pembiayaan kepada koperasi

---

<sup>10</sup> *Ibid.*

karyawan untuk pemenuhan kebutuhan *consumer* para anggota (*kolektif*) yang mengajukan pembiayaan kepada koperasi karyawan.

k. **Pebiayaan Edukasi BSM**

Adalah pembiayaan jangka pendek dan menengah yang di gunakan untuk memenuhi kebutuhan uang masuk sekolah/ perguruan tinggi/ lembaga pendidikan lainya pada saat pendaftaran tahun ajaran/semester baru berikutnya dengan akad ijarah.

l. **BSM Implan**

Adalah pembiayaan konsumen dalam valuta rupiah yang di berikan oleh bank kepada karyawan tetap perusahaan/anggota kopkar yang pengajuanya dilakukan secara massal (*kolektif*).

m. **Pembiayaan Dana Berputar**

Adalah pembiayaan modal kerja dengan prinsip musyawarah yang penarikan dananya sewaktu-waktu berdasarkan kebutuhan rill nasabah.<sup>11</sup>

n. **Pembiayaan Pemilik Rumah (Griya BMS)**

Adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (*consumer*), baik baru maupun bekas, dilingkungan *developer* maupun *non developer*, dengan sistem *murabahah*.

o. **Pembiayaan Pemilikan Rumah (Griya BMS Optimal)**

Adalah pembiayaan pemilik rumah dengan tambahan *benefit*

---

<sup>11</sup> *Ibid.*

berupa adanya fasilitas pembiayaan tambahan yang dapat diambil nasabah pada waktu tertentu sepanjang *coverage* atas agunanya masih dapat meng-cover total pembiayaan dan dengan memperhitungkan kecukupan *Debt To Service Ratio* Nasabah.

p. **Pembiayaan Pemilik Rumah (PPR) Syariah Bersubsidi**

Adalah pembiayaan untuk pemilik atau pembeli rumah sederhana sehat (RS Sehat RSH) yang dibangun oleh pengembang dengan dukungan subsidi uang muka dari pemerintah, yang ditunjukkan kepada golongan berpendapatan tetap (pegawai/karyawan)

q. **Pembaiyaan Umroh**

Adalah pembiayaan jangka pendek yang digunakan untuk memfasilitasi kebutuhan biaya perjalanan umroh, seperti untuk tiket, akomodasi dan persiapan biaya umroh lainnya dengan akad ijarah.

r. **Pembiayaan Griya BMS DP 0%**

Adalah pembiayaan Griya BMS tanpa dipersyaratkan adanya uang muka bagi nasabah, dimana nilai pembiayaan adalah sebesar 100% dari harga transaksi rumah.<sup>12</sup>

s. **Pembiayaan Dengan Agunan Investasi Terikat Syariah Mandiri**

Adalah pembiayaan dengan agunan berupa dana investasi (*cash collateral*) dimana pemilik dana (*investor*) memberikan batasan kepada bank mengenai tempat, cara dan objek investasinya.

---

<sup>12</sup> *Ibid.*

t. **Pembiayaan Kepada Pensiunan**

Adalah penyaluran fasilitas pembiayaan *consumer* (termasuk untuk pembiayaan multi guna) kepada para pensiunan, dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan langsung uang pensiun yang diterima bank setiap bulan (pensiun bulanan).

u. **Pembiayaan Peralatan Kedokteran**

Adalah pemberian fasilitas pembiayaan kepada para profesional di bidang kedokteran/kesehatan yang memenuhi persyaratan bank untuk pembelian barang modal baru atau peralatan baru penunjang kerja.<sup>13</sup>

### **3. Produk Jasa Perbankan**

Produk jasa perbankan yang dapat di layani di BSM Cabang Purwokerto adalah sebagai berikut:

a. **BSM Card**

Adalah sarana untuk melakukan penarikan, pembayaran dan pemindah bukuan dana pada ATM BSM, ATM Mandiri, ATM bersama maupun ATM Bank Card. Selain itu juga berfungsi kartu debit yang bisa digunakan untuk belanja di merchant-merchant yang tersedia EDC BCA dan EDC Mandiri yang berlogokan "Gunkan BSM Card anda disini".

---

<sup>13</sup> *Ibid.*

**b. Sentra Bayar BSM**

Adalah layanan bank dalam menerima pembayaran tagihan pelanggan pada pihak ketiga (PLN, Telkom, Indosat dan Telkomsel). Layanan centra bayar dapat dilakukan dengan setoran uang kas atau debet rekening melalui Teller, ATM SMS Banking, atau proses *autodebet* secara bulanan.

**c. BSM Mobile Banking**

Adalah layanan perbankan yang berbasis SMS telepon selluler (ponsel) yang memberikan kemudahan kepada nasabah untuk melakukan berbagai transaksi perbankan dimana saja, kapan saja.

**d. BSM Net Banking**

Adalah layanan bagi nasabah untuk melakukan transaksi perbankan (ditentukan bank) melalui jaringan internet dengan menggunakan computer.<sup>14</sup>

**e. BSM Mobile Banking GPRS**

Adalah layanan perbankan yang berbasis GPRS telepon selluler (ponsel) yang memberikan kemudahan kepada nasabah untuk melakukan berbagai transaksi perbankan, dimana saja, kapan saja.

**f. PPBA (Pembayaran Melalui Menu Pemindahbukuan di ATM)**

Adalah layanan pembayaran instansi (lembaga pendidikan, asuransi,

---

<sup>14</sup> *Ibid.*

lembaga khusus, lembaga keuangan non bank) melalui menu pemindahbukuan di ATM.

g. **BSM Pooling Fund (*Cash Management*)**

Adalah fasilitas yang disediakan oleh Bank yang memudahkan nasabah untuk mengatur/mengelola dana di setiap rekening yang di miliki nasabah secara otomatis sesuai keinginan nasabah.

h. **Pertukaran Valas BSM**

Adalah layanan pertukaran mata uang rupiah dengan mata uang asing atau mata uang asing dengan mata uang asing lainnya yang di lakukan oleh Bank Syariah Mandiri dengan nasabah.

i. **Bank Garansi BSM**

Adalah janji tertulis yang di berikan oleh bank kepada pihak ketiga, di mana bank menyatakan sanggup memenuhi kewajiban-kewajiban kepada pihak ketiga di maksud apabila pada suatu waktu tertentu yang telah ditetapkan pihak yang dijamin (nasabah) tidak memenuhi kewajibanya.<sup>15</sup>

j. **BSM *Electronic Payroll***

Adalah pembayaran gaji karyawan instituti melalui teknologi terkini BSM secara mudah, aman dan fleksibel.

k. **Transfer BSM Western Union**

Adalah jasa pengiriman uang/penerimaan kiriman uang secara

---

<sup>15</sup> *Ibid.*

secara cepat (*Real Time On Line*) yang dilakukan lintas Negara atau dalam satu negeri (*Domestik*)

l. Kliring BSM

Adalah penagihan warkat bank lain di mana lokasi bank tertariknya berada dalam satu wilayah kiring.

m. Inkaso BSM

Adalah penagihan warkat bank lain di mana bank tertariknya berbeda di wilayah kiring atau berada diluar negeri, hasil penagihan akan di kredit ke rekening nasabah.

n. *BSM Intercity Clearing*

Adalah jasa penagihan warkat (cek/bilyet giro valuta rupiah) bank di luar wilayah kliring dengan cepat sehingga nasabah dapat menerima dana hasil tagihan cek atau bilyet giro tersebut pada keesokan harinya.<sup>17</sup>

o. BSM RTGS (*Real Time Gross Settlement*)

Adalah jasa transfer uang valuta rupiah antar bank baik dalam satu kota maupun dalam kota yang berbeda secara *real time*.

- 1). Transfer ke luar yaitu pengiriman valas dari nasabah BSM ke nasabah Bank lain baik dalam maupun luar negeri.
- 2). Transfer masuk yaitu pengiriman valas dari nasabah baik lain baik dalam maupun luar negeri ke nasabah BSM

---

<sup>17</sup> *Ibid.*

p. **Transfer DUIT**

Adalah jasa pengiriman uang dari luar negeri ke Indonesia, saat ini BSM berkerja sama dengan *Marchant Trade Asia* (MTA) Malaysia.

q. **Pajak *On Line* BSM**

Adalah layanan wajib pajak untuk membayar kewajiban pajak (bukan dalam rangka pembayaran pajak import) secara otomatis dengan mendebet rekening atau tunai.

r. **Referensi BSM**

Adalah surat keterangan yang diterbitkan oleh BSM atas dasar permintaan dari nasabah untuk tujuan tertentu.

s. **BSM *Autosave***

Adalah layanan pemindah bukuan otomatis antar rekening tabungan dengan memelihara saldo tertentu.<sup>17</sup>

t. **Reksa Dana Mandiri Investa Syariah Berimbang**

Adalah Reksadana Campuran (*Mix Fund/Balanced Fund*) berbasis instrument pasar uang, pasar obligasi dan pasar saham dengan ketentuan investasi sesuai Syariah Dikelola, diadministrasikan, disimpan dengan didistribusikan (dijual) oleh sinergi 3 (tiga) kekuatan besar yaitu: P.T. Mandiri Manajemen Investa (sebagai manajer investasi dengan dana kelolaan terbesar di Indonesia) Deutsche Bank (sebagai Bank kustodian reksadana terbesar di Indonesia yang sudah

---

<sup>17</sup> *Ibid.*

berperan aktif sebagai kustodi reksa dana syariah maupun konvensional ) dan BSM sebagai agen penjual.

u. **Layanan Penerimaan Pembayaran Premi Asuransi Takafful**

Adalah layanan yang memberikan kemudahan bagi polis Asuransi Takafful untuk melakukan pembayaran preminya di setiap *Delivery Channel* yang dimiliki BSM.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> *Ibid.*

### BAB III

#### HASIL DAN PEMBAHASAN

##### A. LATAR BELAKANG MASALAH

Salah satu produk perbankan syariah yang saat ini sedang ramai diperbincangkan banyak kalangan adalah produk gadai emas syariah, karena hampir semua lembaga keuangan syariah baik bank maupun non bank belomba-lomba untuk membuat produk gadai emas syariah ini.

BSM (Bank Syariah Mandiri) yang telah menyalurkan pembiayaan sampai dengan Rp 60 Milyar Per-Bulan Desember 2009 hanya pada produk gadai emas syariah ini, Bank BNI Syariah sebanyak Rp 20 milyar Per-Desember 2009, Bank Jabar Banten Syariah (BJBS) sebanyak 53,38 milyar pada tahun 2009. Bank BRI Syariah 30 milyar Per-Desember 2009.<sup>1</sup> Bank Mega Syaiah (BMS), CIMB Niaga Syariah BTN Syaiah dan bank-bank syariah lainnya, hingga pegadaian syariah dan lembaga keuangan syariah lainnya.<sup>2</sup>

Gadai emas syariah tersebut memiliki pelayanan dan fasilitas yang berbeda-beda pada masing-masing lembaga dan juga memiliki keunggulan masing-masing. Dalam gadai emas syariah ini, ada satu hal yang perlu dicermati, yaitu adanya sedikit perbedaan antara gadai yang biasa kita dapati

---

<sup>1</sup> Putu Rahwidhiyasa, 2010 "Gadai Emas Berlayanan Prima", *Sharing* Edisi 38 Tahun IV Februari 2010, Hlm .18.

<sup>2</sup> Laporan Utama Redaksi "Investasi Gadai Emas Syariah" *sharing* Edisi 38 Tahun IV Februari 2010, Hlm.10.

pada produk gadai yang lain (gadai barang pada umumnya atau gadai selain emas) dengan gadai emas syariah ini, yaitu pada tujuan pelaksanaan gadai emas dengan gadai pada umumnya.

Maksudnya, secara pengamatan empiris, Jika dalam gadai pada umumnya merupakan gadai yang dilakukan karena suatu kondisi yang mengharuskan seseorang menyediakan sejumlah uang untuk memenuhi kebutuhan atau membayar keperluan yang bersifat mendadak dan diluar kendali sehingga mengharuskan untuk menggadaikan harta berharga yang dimiliki untuk kepentingan tersebut, namun dalam gadai emas syariah ini ada sebagian orang yang memiliki sedikit keahlian dalam berbisnis dan kemampuan finansial memadai yang memanfaatkan gadai emas syariah ini dengan tujuan untuk investasi dan mendapatkan keuntungan yang menjanjikan.

Meskipun demikian hingga saat ini belum ada fatwa agama dari DSN (Dewan Syariah Nasional) yang secara tegas menghalalkan atau mengharamkan pemanfaatan gadai emas syariah yang bertujuan sebagai sarana investasi.

Kegiatan gadai emas syariah ini setidaknya ada dua sumber rujukan yang dapat dijadikan dasar gadai yaitu dari Al-Qur'an dan Al-Hadits sebagai berikut:

1. Dari Al- Qur'an.

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي  
أُؤْتِمِنَ أَمَنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ (QS. Al-Baqoroh : 283)

*“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”..*

2. Dari Al- Hadits.

Hadits Rasulullah SAW. Dari Aisyah r.a, *“Bahwa Rasulullah SAW membeli makanan dari seorang yahudi dan menjaminkan kepadanya baju besi”*. (HR Bukhari No 1926 dalam kitab Al- Buyu', dan Muslim).

Jika dicermati lebih jauh dari kedua dalil di atas jelaslah bahwa akad gadai yang terjadi pada zaman Rasulullah SAW terjadi dalam kondisi terpaksa yang mendesak bagi pemilik barang untuk menggadaikan hartanya, dan terjadi kegiatan muamalah yang bersifat sosial atau saling tolong-menolong, namun kenyataannya belakangan ini gadai emas syariah justru dijadikan sebagi sebuah kegiatan investasi yang menjanjikan keuntungan (bisnis).

Memang tidak semua orang mempraktekkan hal tersebut, namun tidak dapat dipungkiri bahwa pasti ada sebagian orang yang memanfaatkan gadai emas syariah pada masing-masing lembaga keuangan yang memiliki produk gadai emas syariah dengan tujuan untuk berinvestasi karena kegiatan ini menjanjikan keuntungan yang pasti.

Hal tersebut dikarenakan emas merupakan suatu barang yang anti inflasi, bahkan jika di bandingkan dengan nilai uang atau barang yang lainnya, maka nilai emas akan terus dan semakin meningkat, bukan berarti nilai emas yang meningkat namun karena nilai emas yang cenderung stabil sedangkan nilai uang atau barang yang semakin menurun.

Contoh: sejak zaman nabi besar Muhammad SAW, harga seekor kambing senilai satu dinar (setara dengan 4,25 gram emas 22 karat) dan hal itu masih tetap sama sampai saat ini.<sup>3</sup>

Hal itulah sebagai salah satu alasan mengapa gadai emas ini menjadi Sesuatu yang menarik banyak kalangan. Terutama di BSM produk ini merupakan produk yang kemungkinan akan diminati banyak kalangan karena dapat dijadikan sebagai sarana investasi.

## **B. RUMUSAN MASALAH**

Dari uraian diatas maka timbulah pertanyaan bagaimana proses gadai emas syariah dalam kegiatan manajemen investasi?

## **C. DATA DAN HASIL PENGAMATAN**

### **1. Pengertian Gadai**

*Rahn* atau Gadai menurut bahasa adalah menggadaikan, menungguhkan.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Rully Kustandar "Akan Membuat Anda Semakin Kaya", *Sharing*, edisi 38 tahun IV Februari 2010, hlm. 17.

Sedang menurut istilah *rahn* adalah menahan salah satu harta milik nasabah atau *raahin* sebagai barang jaminan atau *marhun* atas hutang/pinjaman atau *marhun bih* yang diterimanya.

Menurut imam Abu Zakariya Al Anshari, *rahn* adalah menjadikan benda yang bersifat harta untuk kepercayaan dari suatu *marhun bih* yang dapat dibayarkan dari (harga) benda *marhun* itu apabila *marhun bih* tidak dibayar.<sup>5</sup>

Gadai juga dapat diartikan sebagai suatu hak yang diperoleh oleh seorang yang mempunyai piutang atas suatu barang bergerak.

Barang bergerak tersebut diserahkan kepada orang yang berpiutang oleh seorang yang mempunyai utang atau oleh orang lain atas nama orang yang mempunyai uang.

Seorang yang berhutang tersebut memberikan kekuasaan kepada orang yang berpiutang untuk menggunakan barang bergerak yang telah diserahkan untuk melunasi utang apabila pihak yang berhutang tidak dapat melunasi kewajibannya pada saat jatuh tempo.<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> Mahmud Yunus, *Kamus Arab Indonesia*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara Penterjemah Penafsiran Al-Quran, 1973), hlm. 188.

<sup>5</sup> Rais Sasli, *Pegadaian Syariah Konsep Dan System Operasional*, (Jakarta: UI Press, 2006), hlm. 38.

<sup>6</sup> Muhammad Solikhul Hadi, *Pegadaian Syariah*, (Jakarta: Salemba Diniyah, 2003) hlm. 17.

Barang yang digadaikan tersebut haruslah sesuatu yang mempunyai nilai ekonomis tinggi, tahan lama, mudah untuk di jual kembali dan bisa untuk dipindah tangankan. Dengan demikian pihak yang menerima gadai memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya.

## 2. Dasar Hukum *Rahn*

Dasar hukum yang menghalalkan adanya *rahn* atau gadai adalah sebagai berikut:

### a. Al-Qur'an.

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي  
أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَأَلْتَقِ اللَّهَ رَبَّهُ (QS. Al-Baqarah : 283)

*"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".*

### b. Al-Hadits

Dari Aisyah r.a, *" Bahwa Rasulullah SAW membeli makanan dari seorang yahudi dan menjaminkan kedanya baju besi".* (HR Bukhri No 1926 dalam kitab Al- Buyu'-, dan Musim).

Dari Anas r.a. berkata: *" Rasulullah, menggadaikan baju besinya kepada seorang yahudi Di Madinah dan membeli darinya gandum untuk keluarga beliau"* (H.R. bukhari No 1927, kitab Al-Buyu'-, Ahmad, Nasa'i dan Ibnu Majah).

Dari Abu Hurairah r.a.: Rasulullah bersabda: "Apabila ada ternak digadaikan, maka punggungnya boleh dinaiki (oleh orang yang menerima gadai), Karena dia telah mengeluarkan biaya (menjaga)nya. Apabila ternak itu digadaikan, maka susunya yang deras boleh diminum (oleh orang yang menerima gadai), karena dia telah mengeluarkan biaya (menjaga)nya. Kepada orang yang naik dan minum, maka dia harus mengeluarkan biaya merawatnya" (H.R. Jamaah, kecuali Musim dan Nasa'i ).

c. Ijma' Para Ulama Salaf

Para ulama sepakat membolehkan akad gadai/*rahn* (Al-Zuhaili, Al-Fiqh Al- Islmi wa Adillatuhu, 1985, V: 181)

d. Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN)

- 1) Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No. 25/DSN-MUI/III/2002 tanggal 26 Juni 2002 tentang Gadai.
- 2) Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No. 26/DSN-MUI/III/2002 tanggal 28 Maret 2002 tentang Gadai Emas.<sup>7</sup>

3. Syarat Syah dan Rukun *Rahn*

a. Rukun *Rahn*

Ulama fiqh berbeda pendapat dalam menetapkan rukun *rahn*, Menurut jumhur ulama, rukun *rahn* itu ada 4 (empat) yaitu:

- 1) *Sighat* (lafadz *ijab-qabul*).
- 2) Orang yang berakad (*rahin* dan *murtahin*)
- 3) Harta yang dijadikan *marhun*, dan

---

<sup>7</sup> Surat Edaran Pembiayaan BSM Tentang Gadai Emas Syariah No 6/001PEM tanggal 3 Maret 2004. hlm. 2.

#### 4) Hutang (*marhun bih*).

Ulama Hanafiyah berpendapat, rukun *rahn* hanya *ijab* (penyataan penyerahan barang sebagai jaminan pemilik barang) dan *qabul* (pernyataan kesediaan memberi utang dan menerima barang jaminan itu).

Ulama Hanafiyah juga berpendapat agar lebih sempurna dan mengikat akad *rahn*, maka diperlukan *qabdh* (penguasaan barang) oleh pemberi utang. Adapun *raahin*, *murtahin*, *marhun*, dan *marhun bih* itu termasuk syarat-syarat *rahn*, bukan rukunya.

#### b. Syarat *Rahn*

Para ulama fiqh mengemukakan Syarat sah *rahn* sesuai dengan rukun *rahn* itu sendiri, yaitu:

- 1) Orang yang berkad, baligh dan berakal, cakap bertindak hukum.  
Ulama hanafiyah hanya mensyaratkan cukup berakal saja.
- 2) *Sighat* (lafadz), ulama hanafiyah mengatakan dalam akad itu tidak boleh dikaitkan dengan syarat tertentu atau dengan masa yang akan datang karena akad *rahn* itu sama dengan akad jual-beli. Ulama Malikiyah, Syafi'iyah dan Hanabilah mengatakan apabila syarat itu adalah syarat yang mendukung kelancaran akad, maka syarat itu diperbolehkan, namun apabila bertentangan maka syarat itu tidak boleh.

- 3) Syarat *marhun bih*, adalah:
  - a) Merupakan hak yang wajib dikembalikan kepada *murtahin*
  - b) *Marhun bih* itu boleh dilunasi dengan *marhun* itu
  - c) *Mahun bih* itu jelas, tetap dan tertentu
- 4) Syarat *marhun*, menurut pakar fiqh yaitu:
  - a) *Marhun* itu boleh dijual dan nilainya seimbang dengan *marhun bih*
  - b) *Marhun* itu bernilai harta dan boleh dimafaatkan
  - c) *Marhun* itu milik sah *rahin*
  - d) *Marhun* itu tidak terkait dengan hak orang lain
  - e) *Marhun* itu merupakan harta yang utuh, tidak bertebaran dalam beberapa tempat, dan
  - f) *Marhun* itu boleh diserahkan, baik materinya maupun manfaatnya.<sup>8</sup>

#### 4. Akad- Akad Yang Digunakan Dalam Gadai Emas

*Ar-Rahnu* merupakan akad penyerahan barang dari nasabah kepada bank/pegadaian sebagai jaminan sebagian atau seluruhnya atas hutang yang dimiliki nasabah. Transaksi di atas merupakan kombinasi atau penggabungan dari beberapa transaksi atau akad yang merupakan satu rangkaian yang tidak terpisahkan meliputi:

---

<sup>8</sup> Rais Sasli, *Pegadaian Syariah Konsep Dan System Operasional*, hlm. 42.

- a. Pemberian pinjaman dengan menggunakan transaksi/akad *qardh*
- b. Penitipan barang jaminan berdasarkan transaksi/akad *rahn*
- c. Penetapan sewa tempat *hasanah* (tempat penyimpanan barang) atas penitipan tersebut diatas melalui transaksi/akad *ijarah*.<sup>9</sup>

Menurut Ari Agung Nugroho, pada dasarnya Pegadaian Syariah berjalan di atas dua akad transaksi Syariah yaitu:

1. *Akad rahn. rahn* yang dimaksud adalah menahan harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Dengan akad ini Pegadaian menahan barang bergerak sebagai jaminan atas utang nasabah.
2. *Akad Ijarah*. Yaitu akad pemindahan hak guna atas barang dan atau jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barangnya sendiri. Melalui akad ini dimungkinkan bagi Pegadaian untuk menarik sewa atas penyimpanan barang bergerak milik nasabah yang telah melakukan akad.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> Joko Susilo, "Gadai Emas Syariah", pawnshop-sharia.blogspot.com. Juli 2008 (Online), (<http://pawnshop-sharia.blogspot.com/2008/07/gadai-emas-syariah.html>, diakses Tgl 21 Juli 2008).

<sup>10</sup> Ari Agung Nugroho. "Gambaran Umum Kegiatan Usaha Pegadaian Syariah", ulgs.tripod.com (Online), (<http://ulgs.tripod.com/aboutme.htm>, 2003) diakses Tgl 16 Juni 2010.

## D. PEMBAHASAN

### 1. Gadai Emas Syariah Mandiri

Gadai Emas Syariah<sup>11</sup> Mandiri adalah produk Bank Syariah Mandiri (BSM) dimana Bank memberikan fasilitas pinjaman kepada nasabah dengan prinsip *qard*<sup>12</sup> (pinjaman kebajikan) dengan jaminan berupa emas nasabah yang bersangkutan dengan pengikatan secara gadai. Barang/harta dimaksud ditempatkan dalam penguasaan dan pemeliharaan Bank dan atas pemeliharaan tersebut, Bank mengeluarkan biaya sewa atas prinsip *ijarah*<sup>13</sup>.

a. Ketentuan Umum dalam Gadai Emas Syariah Mandiri adalah sebagai berikut:

- 1) Tujuan gadai adalah membantu nasabah untuk keperluan sosial (pendidikan, kesehatan) atau sebagai pinjaman untuk keperluan mendesak.
- 2) Marhun atau obyek gadai adalah berupa emas baik emas batangan ataupun dalam bentuk perhiasan.

---

<sup>11</sup> Syariah adalah hukum Islam yang bersumber dari Al- Qur'an dan Al-Hadist yang mengatur segala hal yang mencakup bidang ibadah *mahdhah* (khusus) dan ibadah mu'amalah.

<sup>12</sup> *Qardh* adalah akad pinjaman dari pihak Bank kepada pihak tertentu yang wajib dikembalikan dengan jumlah yang sama sesuai pinjaman. (petunjuk pelaksanaan pembukaan kantor Bank syariah, Bank Indonesia 1999).

<sup>13</sup> *Ijarah* adalah akad sewa-menyewa antar Bank (*Muaajir*) dengan penyewa (*Mustajir*). (petunjuk pelaksanaan pembukaan kantor Bank Syariah, Bank Indonesia 1999).

- 3) Nilai pinjaman mulai dari Rp. 250.000,- (Dua Ratus Lima Puluh Ribu Rupiah)
- 4) Syarat-syarat pemohon Gadai dalam gadai Emas Syariah Mandiri adalah sebagai berikut:
  - a) Perorangan Warga Negara Indonesia (WNI)
  - b) Cakap
  - c) Mengisi formulir permohonan beserta salinan identitas diri (KTP atau paspor) yang masih berlaku
  - d) Menandatangani akad
  - e) Membayar biaya pemeliharaan dan biaya-biaya lain yang timbul berkaitan dengan akad gadai.<sup>14</sup>
- 5) Pengikatan perjanjian
  - a) Pinsip gadai menggunakan skim *Qardh*
  - b) Pengikatan objek gadai menggunakan skim Gadai (*rahn*)
  - c) Jasa penitipan gadai menggunakan skim *Ijarah*
- 6) Biaya-biaya gadai emas syariah di Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto adalah sebagai berikut:
  - a) Pada tanggal 10 Maret 2010 ditentukan biaya gadai emas syariah di Bank Syariah Mandiri per 4 bulan adalah Rp. 5.500,- pergram dan dapat diperpanjang.

---

<sup>14</sup> Surat Edaran Pembiayaan BSM Tentang Gadai Emas Syariah No 6/001PEM tanggal 3 Maret 2004, hlm. 3.

- b) Biaya-biaya tambahan lain yang timbul berkaitan dengan akad gadai emas adalah sebesar Rp. 20.000,- dengan perincian sebagai berikut:
- i. Biaya sebesar Rp. 12.000,- adalah biaya yang digunakan untuk pengganti materai
  - ii. Biaya sebesar Rp. 8.000,- adalah sebagai biaya administrasi BSM.
- c) Untuk emas batangan nilai taksiran emas dikalikan 90% dari nilai taksiran bank, sedangkan untuk emas dalam bentuk perhiasan dikalikan 80%
- d) Biaya asuransi sebesar 0.1% dari total penaksiran emas sebelum di kurangi nilai taksiran bank .

Contoh:  
pada tanggal 1 juni 2010 Tn. Amir datang menggadaikan emas batangan 18 karat dengan berat 5 gram untuk jangka waktu 4 bulan, berapa biaya yang harus dibayarkan, dan berapa pembiayaan yang didapatkan oleh Tn. Amir ?...

Diketahui:

1. Emas 18 karat dengan berat 5 gram.
2. Biaya titip emas 24 karat adalah Rp. 5.500,- per gram/bulan.
3. Biaya administrasi Rp. 20.000,-.
4. Biaya asuransi sebesar 0.1 % dari total penaksiran emas sebelum di potong nilai penaksiran bank.

5. Nilai taksiran bank untuk emas batangan dikalikan 90 %.
6. Harga emas 24 karat Rp. 330.000,- per gram.

Jawaban:

- a) Jumlah gadai yang diterima:

$$\text{Harga Emas} \times \text{Kadar Emas (Karat)/24} \times \text{Berat Emas} \times \text{Nilai taksiran bank untuk emas batangan}$$

$$\text{Rp. 330.000,-} \times 18 : 24 \times 5 \times 90\% = \text{Rp. 1.113.750,-}$$

# **Rp. 1.113.750,-** diterima Tn Amir.

- b) Biaya gadai:

$$\text{Biaya titip} \times \text{Bulan} \times \text{Kadar Emas (karat)/24} \times \text{Berat emas}$$

$$\text{Rp. 5.500,-} \times 4 \times 18 : 24 \times 5 = \text{Rp. 82.500,-}$$

$$\text{Biaya asuransi } 0.1\% \times \text{Rp. 1.237.500,-} \times 4 = \text{Rp. 4.950,-}$$

Biaya administrasi dan materai Rp. 20.000,-

# **Total biaya: Rp. 107.450,-**<sup>15</sup>

<sup>15</sup> Hasil interview dengan Dian, Pelaksana Gadai Syariah di BSM cabang purwokerto pada tanggal 13 maret 2010.

## 2. Gadai Emas Syariah Sebagai Saran Investasi

Gadai Emas Syariah sebagai saran investasi adalah suatu pemanfaatan produk gadai emas syariah yang di gunakan sebagai model investasi atau untuk mendapatkan keuntungan dari gadai tersebut.

Cara berinvestasi dengan gadai emas syariah yang diperkenalkan oleh Rully Kusnandar pada tahun 2007 adalah sebagai berikut:

### Diketahui:

- a. Investasi rutin emas batangan 25 gram
- b. Harga emas Rp. 360.000,- per gram x 25 gram = Rp. 9.000.000,-
- c. Sediakan tambahan uang Rp. 3.750.000,-
- d. Nilai gadai 80% dari harga taksir bank
- e. Harga taksir bank Rp. 300.000,- /gram
- f. Biaya penitipan Rp. 2.500,- /gram/bulan

### 1) Langkah pertama:

Beli emas batangan 25 gram, kemudian digadaikan pada bank syariah, maka kita akan mendapat dana segar Rp. 6.000.000,-  
 $\text{Rp. } 300.000,- \times 80\% = \text{Rp. } 240.000,- \times 25 \text{ gram} = \text{Rp. } 6.000.000,-$   
 kemudian bayar biaya titipan 1 tahun,  $\text{Rp. } 2.500,- \times 25 \times 12 \text{ bulan} =$   
 $\text{Rp. } 750.000,-$

Maka posisi investasi menjadi Emas 25 gram + Rp. 6.000.000,- dari hasil gadai emas, ditambah Rp. 3.000.000,- dana segar, maka menjadi = Rp. 9.000.000,- digunakan untuk membeli emas lagi. Di tambah Rp 750.000,- untuk biaya titip.

## 2) Langkah Kedua

Jika sudah ada dana tambahan Rp. 3.750.000,- ulangi langkah diatas, begitu seterusnya sesuai kebutuhan. jika sudah di ulang lima kali maka posisi menjadi:

- a. 25 gram + Rp. 6.000.000,- dari hasil gadai emas, tambah Rp. 3.000.000,- dana segar = Rp. 9.000.000,- digunakan untuk beli emas lagi. Di tambah Rp. 750.000,- untuk biaya titip.
- b. 25 gram + Rp. 6.000.000,- dari hasil gadai emas, tambah Rp. 3.000.000,- dana segar = Rp. 9.000.000,- digunakan untuk beli emas lagi. Di tambah Rp. 750.000,- untuk biaya titip.
- c. 25 gram + Rp. 6.000.000,- dari hasil gadai emas, tambah Rp. 3.000.000,- dana segar = Rp. 9.000.000,- digunakan untuk beli emas lagi. Di tambah Rp. 750.000,- untuk biaya titip.
- d. 25 gram + Rp. 6.000.000,- dari hasil gadai emas, tambah Rp. 3.000.000,- dana segar = Rp. 9.000.000,- digunakan untuk beli emas lagi. Di tambah Rp 750.000,- untuk biaya titip.
- e. 25 gram terakhir (untuk disimpan)

Biaya pembelian emas ke-2 dan seterusnya,  $\frac{2}{3}$  menggunakan modal dari bank.

### 3) Langkah Ketiga

Setelah waktu berlalu, maka harga emas akan naik 30 persen, jadi emas batangan 25 gram sekarang nilainya Rp. 12.000.000,- kemudian kita panen, langkahnya cukup membalik langkah-langkah diatas.

### 4) Langkah keempat

Jual emas nomor 5, maka kita akan mendapatkan dana segar Rp. 12.000.000,- dana segar ini kita pakai untuk menebus 2 emas lainnya. Ulangi sampai semua emas ditebus, dan jual semuanya.

#### Keterangan :

Penjualan emas  $5 \times \text{Rp. } 12.000.000,- = \text{Rp. } 60.000.000,-$

Biaya untuk menebus gadai  $4 \times \text{Rp. } 6.000.000,- = \text{Rp. } 24.000.000,-$

Sisa =  $36.000.000,- \rightarrow$  Sub total 1

#### Modal yang dikeluarkan:

a) Untuk membeli emas pertama = Rp. 9.000.000,-

b) Untuk membeli emas ke-2 sampai ke-5 =  $\text{Rp. } 3.000.000,- \times 4 = \text{Rp. } 12.000.000,-$

c) Untuk membayar biaya titip bank  $\text{Rp. } 750.000,- \times 4 = \text{Rp. } 3.000.000,-$

total modal =  $\text{Rp. } 24.000.000,- \rightarrow$  Sub total 2

Keuntungan:

**Sub total 1 - Sub total 2**

= Rp. 36.000.000,- dikurangi Rp. 24.000.000,- = Rp. 12.000.000,-

Jika kita bandingkan antara keuntungan metode biasa dengan metode diatas, dengan modal awal yang sama yaitu Rp. 24.000.000,- maka perbedaan hasil dari kedua investasi tersebut adalah sebagai berikut:

Dengan modal Rp. 24.000.000,- kemudian dibelikan emas pada saat harga batangan 25 gram adalah senilai Rp. 9.000.000,- maka harga emas per-gram sekarang adalah menjadi Rp. 360.000,- jika Rp. 24.000.000,- di bagi Rp. 360.000,- maka akan mendapat emas 66.66 gram.

Ketika harga naik 30% kemudian kita jual maka menjadi Rp. 468.000,-pergram:  $66.66 \times \text{Rp. } 468.000,- = \text{Rp. } 31.196.880,-$  jika dikurangi modal Rp. 24.000.000,- maka keuntungan kita menjadi: **Rp. 7.196.880,-** jika harga naik 30% kurang dari satu tahun maka keuntungan lebih banyak lagi karena biaya jasa titip menjadi lebih rendah. <sup>16</sup> Jadi selisih dari metode yang diperkenalkan oleh Rully Kusnandar dan metode biasa adalah sebagai berikut:

---

<sup>16</sup> Erianto, "Investasi Ala Berkebun Emas", [www.facebook.com \(Online\)](http://www.facebook.com/topic.php?uid=271362531334&topic=12553)  
(<http://www.facebook.com/topic.php?uid=271362531334&topic=12553>, 2008, diakses  
Tgl 16 Juni 2010).

Jika dengan metode Rully bisa memperoleh keuntungan sebesar Rp. 12.000.000,- sedangkan dengan metode biasa adalah sebesar Rp. 7.196.880,- selisihnya adalah sebesar: Rp. 4.804.000,-.

### 3. Maksud dan Tujuan Gadai Dalam Teori

Dalam Al-Qur'an surat Al-Baqoroh ayat 283 dijelaskan bahwa gadai pada hakikatnya merupakan salah satu bentuk dari konsep *mu'amalah*, dimana sikap saling tolong-menolong dan sikap amanat sangat ditonjolkan. Begitu juga dalam Hadits Rasulullah SAW sebagai berikut:

Dari Aisyah r.a, "*Bahwa Rasulullah SAW membeli makanan dari seorang yahudi dan menjaminkan kepadanya baju besi*". (HR Bukahri No 1926 dalam kitab Al- Buyu' -, dan Muslim).

Disana nampak sikap menolong antara Rosulullah SAW dengan orang yahudi saat Rosulullah SAW menggadaikan baju besinya kepada orang yahudi tersebut.

Hakikat dan fungsi gadai dalam Islam adalah semata-mata untuk memberikan pertolongan kepada orang yang membutuhkan dengan bentuk *marhun* sebagai jaminan dan bukan untuk kepentingan komersil dengan mengambil keuntungan yang sebesar-besarnya tanpa menghiraukan kepentingan orang lain. Dalam perbankan produk *rahn* disediakan untuk membantu nasabah dalam pembiayaan kegiatan multi guna. *Rahn* sebagai produk pinjaman, berarti pegadaian syariah hanya memperoleh imbalan atas biaya administrasi, penyimpanan, pemeliharaan, dan asuransi *marhun*, maka produk *rahn* ini biasanya

hanya digunakan bagi keperluan fungsi sosial-konsumtif seperti kebutuhan hidup, pendidikan dan kesehatan.<sup>17</sup>

Namun dalam kenyataannya sekarang ini, kita dapatkan adanya pemanfaatan prinsip gadai emas yang digunakan oleh sebagian orang justru untuk memperoleh keuntungan seperti penjelasan yang telah kami sampaikan diatas. Meskipun demikian kehalalan dari gadai emas dengan model ini masih diragukan, karena sampai saat ini belum ada kejelasan fatwa dari Dewan Syariah Nasional (DSN) tentang hal tersebut.

Pada hakekatnya kegiatan gadai untuk model investasi ini memanfaatkan kestabilan nilai logam mulia (emas) dan ketidak stabilan nilai uang. Pada suatu ketika seorang sahabat Rasulullah SWT diminta membeli seekor kambing oleh Rasulullah SAW dengan dibekali uang satu dinar. Ia membeli kambing dipasar. Ketika akan pulang kambing yang dibelinya itu ada yang menawarkan. Lalu ia jual dengan harga 2 dinar. Sahabat itu kembali lagi ke pasar dan membeli satu ekor kambing dan menyerahkannya kepada Rasulullah beserta uang satu dinar.

Harga kambing yang dijual sahabat Rasulullah SAW dua dinar itu, karena kepintaran sahabat menjual kambingnya. Ada sesuatu hal yang menarik soal harga seekor kambing saat itu sebesar satu dinar. Uang satu dinar adalah satu koin emas 22 karat seberat 4,25 gram yang sampai kini beratnya tidak berubah. Harga emas 22 karat dengan berat

---

<sup>17</sup> Rais Sasli, *Pegadaian Syariah Konsep Dan System Operasional*, hlm. 42

4,25 gram saat ini dalam rupiah berarti sekitar Rp. 1.400.000,-, sedangkan harga kambing saat kurban sekitar Rp. 1.400.000,-. Dari kisah diatas dapat di ambil kesimpulan bahwa walaupun setelah 1400 tahun nilai tukar emas tak berubah.<sup>18</sup> Adapun ketidak stabilan nilai uang, Hal tersebut dikarenakan tingginya nilai inflasi terhadap mata uang beberapa tahun terakhir ini.

Kenaikan harga emas dari tahun ke tahun cukup besar, mencapai 40% per tahun, sebagai contoh harga emas Januari 2007 adalah Rp. 180.000,- dan pada bulan Januari 2008 menjadi Rp. 260.000,- Harga emas kadar 99% saat ini Oktober 2009 adalah Rp. 364.500,-.

---

<sup>18</sup> Rully Kustandar, "Ayo Berkebun Emas Bagian I", [www.kebunemas.com](http://www.kebunemas.com) 3 April 2010(Online) (<http://www.kebun-emas.web.id/ayo-berkebun-emas.html>). diakses Tgl 16 juni 2010)

## BAB IV

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Gadai emas syariah dalam pelaksanaannya di lembaga keuangan baik bank maupun non bank telah bergeser dari yang semula merupakan kegiatan muamalah yang bersifat sosial menjadi sebuah kegiatan investasi (bisnis) yaitu dengan cara menggadaikan sejumlah emas dalam jangka waktu tertentu kepada bank atau lembaga lainnya, kemudian dengan uang hasil gadai tersebut digunakan untuk membeli emas dan digadaikan kembali kepada bank secara berulang kali, kecuali emas yang terakhir di simpan dan menunggu hingga harga emas naik, kemudian jika harga telah naik, maka emas yang terakhir di jual kembali dan digunakan untuk menebus emas-emas yang telah digadaikan kepada bank.

#### B. Saran-saran

Gadai emas syariah di BSM memang mempunyai dasar yang kuat baik dari Al-Qur'an, Al-Hadits, Ijma' dan juga dari fatwa Dewan Syariah Nasional(DSN). Namun demikian pemanfaatan gadai yang terjadi ditingkat nasabah telah terjadi sebuah pergeseran fundamental pada hakekat dan fungsi gadai sebagaimana yang terjadi pada masa Rasulullah SAW.

Untuk itu pada berbagai pihak yang terkait dengan permasalahan ini untuk melakukan sebuah penelitian lanjutan yang berkaitan dengan aturan-aturan pelaksanaan gadai emas syariah agar pelaksanaan gadai di lapangan sesuai dengan syariat islam.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amirul, Hadi, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, Bandung: Pustaka Setia, 2005.
- Joko Susilo, "Gadai Emas Syariah", pawnshop-sharia.blogspot.com. (<http://pawnshop-sharia.blogspot.com/2008/07/gadai-emas-syariah.html>), Nugroho, Ari Agung. "Gambaran Umum Kegiatan Usaha Pegadaian Syariah", ulgs.tripod.com, (<http://ulgs.tripod.com/aboutme.htm>), 2003
- Kustandar, Rully "Gadai Emas Berlayanan Prima", *Sharing edisi 38 tahun IV Februari 2010*.
- Rahwidhiyasa, Putu, 2010 "Gadai Emas Berlayanan Prima" Jakarta: Sharing edisi 38 tahun IV Februari 2010
- Rais, Sasli, *Pegadaian Syariah Konsep Dan System Operasional*, Jakarta: UI Press.2006.
- Solihul Hadi, Muhammad, *Pegadaian Syariah*, Jakarta: Salemba Diniyah 2003.
- Surat Edaran Pembiayaan Bank Syariah Mandiri. No. 6/001/PEM tanggal 3 Maret 2004.
- Yunus, Mahmud, *Kamus Arab Indonesia*, Jakarta : Yayasan Penyelenggara Penterjemah Penafsiran Al-Quran, 1973.
- Hasil interview dengan Dian, Pelaksana Gadai Syariah di BSM cabang purwokerto pada tanggal 13 maret 2010.
- Erianto, "Investasi Ala Berkebun Emas", [www.facebook.com](http://www.facebook.com/topic.php?uid=271362531334&topic=12553) (<http://www.facebook.com/topic.php?uid=271362531334&topic=12553>, 2008.
- Rully Kustandar, "Ayo Berkebun Emas Bagian I", [www.kebunemas.com](http://www.kebunemas.com). (<http://www.kebun-emas.web.id/ayo-berkebun-emas.html>).
- Laporan Tahunan BSM Tahun 2008.
- Hasil interview dengan Pipik Priakso, SDI, GA dan Akunting, di BSM cabang Purwokerto ada tanggal 22 Febuari 2010.

# Lampiran-Lampiran

## RIWAYAT HIDUP

Nama : Miftakhul Amin  
Tempat, tanggal lahir : Banyumas, 07 - Nopember - 1988  
Nomor induk mahasiswa : 072324009  
Jurusan : Syariah  
Jenis kelamin : Laki-laki  
Kewarganegaraan : Indonesia  
Agama : Islam  
Alamat : Ds. Kebarongan Rt/Rw 01/13  
Kemranjen, Banyumas. Kode POS  
53194  
No. Telepon : 085310758955  
Status marital : Kawin / ~~belum kawin~~ \*)  
Orang tua : Nur Sodik. Alm  
Nama ayah : -  
Pekerjaan : Ds. Kebarongan Rt/Rw 01/13  
Alamat : Kemranjen, Banyumas. Kode POS  
53194  
Nama ibu : Siti Chomsiyah  
Pekerjaan : Buruh  
Alamat : Ds. Kebarongan Rt/Rw 01/13  
Kemranjen, Banyumas. Kode POS  
53194

Purwokerto,

Miftakhul Amin

# SURAT EDARAN PEMBIAYAAN

No. 6/001/ PEM tanggal 3 Maret 2004

Perihal: GADAI EMAS SYARIAH MANDIRI

## I. PENDAHULUAN

Guna meningkatkan bisnis dan kualitas pelayanan kepada nasabah gadai sekaligus dalam rangka mengoptimalkan pengamanan kepentingan Bank maka ketentuan tentang Gadai Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam SE No. 4/011/PEM tanggal 15 Juli 2002 dirasa perlu disempurnakan sebagai berikut :

## II. LANDASAN SYARIAH

1. Al Qur'an  
*"Jika kamu dalam perjalanan (dan bermuamalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang)."* (Q.S. Al. Baqarah : 283)

2. Al Hadits  
*"Dari Aisyah r.a. bahwa Rasulullah membeli makanan dari seorang Yahudi dan menjaminkan kepadanya baju besi."* (H.R. Bukhari no. 1926, Kitab Al Buyu -, dan Muslim)

*Dari Anas r.a. berkata : "Rasulullah menggadaikan baju besinya kepada seorang Yahudi di Madinah dan mengambil darinya gandum untuk keluarga beliau."* (H.R. Bukhari - No. 1927, Kitab Al Buyu -, Ahmad, Nasa'i dan Ibnu Majah)

*Dari Abi Hurairah r.a., Rasulullah berkata : "Apabila ada ternak digadaikan, maka punggungnya boleh dinaiki (oleh orang yang menerima gadai), karena ia telah mengeluarkan biaya (menjaganya). Apabila ternak itu digadaikan, maka air susunya yang deras boleh diminum (oleh orang yang menerima gadai), karena ia telah mengeluarkan biaya (menjaganya). Kepada orang yang naik dan minum, maka ia harus mengeluarkan biaya (perawatannya)." (H.R. Jamaah kecuali Muslim dan Nasa'i - Bukhari No. 2329, Kitab Ar Gadai)*

*Dari Abu Hurairah r.a. bahwasanya Rasulullah berkata : "Barang yang digadaikan itu tidak boleh ditutup dari pemilik yang menggadaikannya. Baginya adalah*

keuntungan dan tanggung jawabnya bila ada kerugian (atau biaya) (H.r. Syafi'i dan Daruqutni)

3. Ijma  
Para ulama sepakat membolehkan akad Gadai (al-Zuhaili, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, 1985, V:181)
4. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 25/DSN-MUI/III/2002 tanggal 26 Juni 2002 tentang Gadai.
5. Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 26/DSN-MUI/III/2002 tanggal 28 Maret 2002 tentang Gadai Emas.

### III. KETENTUAN UMUM

1. Pengertian
  - a. Bank adalah Bank Syariah Mandiri yang merupakan Bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran (UU No.10 tahun 1998 tentang Perbankan, Pasal 1 butir 3).
  - b. Syariah adalah hukum Islam yang bersumber dari al-Qur'an dan al-Hadits yang mengatur segala hal yang mencakup bidang ibadah mahdah (khusus) dan ibadah muamalah.
  - c. Qardh adalah akad pinjaman dari Bank kepada pihak tertentu yang wajib dikembalikan dengan jumlah yang sama sesuai pinjaman. (Petunjuk Pelaksanaan Pembukaan Kantor Bank Syariah, Bank Indonesia, 1999).
  - d. Gadai adalah akad penyerahan barang/harta dari nasabah kepada Bank sebagai jaminan sebagian atau seluruh hutang. Tujuan pemberian fasilitas Gadai adalah untuk membantu nasabah untuk keperluan sosial (pendidikan, kesehatan) atau sebagai pinjaman untuk keperluan mendesak. (Petunjuk Pelaksanaan Pembukaan Kantor Bank Syariah, Bank Indonesia, 1999).
  - e. Ijarah adalah akad sewa menyewa antara Bank (muajjir) dengan penyewa (mustajir) (Petunjuk Pelaksanaan Pembukaan Kantor Bank Syariah, Bank Indonesia, 1999).
  - f. Gadai Emas Syariah Mandiri adalah produk dimana Bank memberikan fasilitas pinjaman kepada nasabah dengan prinsip qardh dengan jaminan berupa emas nasabah yang bersangkutan dengan pengikatan secara gadai. Barang/harta dimaksud ditempatkan dalam penguasaan dan pemeliharaan Bank dan atas pemeliharaan tersebut, Bank mengenakan biaya sewa atas dasar prinsip ijarah.

- g. Penaksir adalah petugas yang ditunjuk Bank dan berfungsi melakukan penaksiran obyek gadai dan bertanggung jawab atas penilaian barang jaminan tersebut yang berkaitan dengan jumlah pinjaman yang akan diberikan kepada nasabah maupun pada saat penjualan barang jaminan apabila nasabah tidak mampu melunasi.
  - h. Hari adalah hari kalender.
  - i. Pelunasan dipercepat adalah pelunasan yang dilakukan oleh nasabah sebelum tanggal jatuh tempo yang telah ditentukan.
2. Rukun
- Berdasarkan Petunjuk Pelaksanaan Pembukaan Kantor Bank Syariah (Bank Indonesia, 1999), rukun gadai antara lain :
- a. Pihak yang menggadaikan (Raahin)
  - b. Pihak penerima gadai (Murtahin)
  - c. Harta yang digadaikan (Marhun)
  - d. Hutang (Marhun bih)
  - e. Ijab qabul (Sighat)

#### IV. KARAKTERISTIK PRODUK

- 1. Batasan
  - a. Tujuan Gadai : Membantu nasabah untuk keperluan sosial (pendidikan, kesehatan) atau sebagai pinjaman untuk keperluan mendesak.
  - b. Marhun (obyek gadai) : Emas baik berupa perhiasan maupun batangan
  - c. Maksimum Gadai : 75 % dari nilai taksiran Bank atas barang tanpa diperhitungkan ongkos pembuatannya.
  - d. Jangka waktu : 3 bulan dan dapat diperpanjang.
  - e. Syarat perpanjangan :
    - Sebanyak 1 (satu) kali untuk jangka waktu maksimal 3 (tiga) bulan
    - Telah melunasi biaya pemeliharaan untuk perpanjangan
  - f. Nilai pinjaman : Mulai dari Rp 250.000 (dua ratus lima puluh ribu rupiah)
  - g. Biaya pemeliharaan : Lihat pada Tabel Biaya Pemeliharaan dan dibayar dimuka

- h. Pengikatan
  - Prinsip gadai menggunakan skim Qardh.
  - Pengikatan obyek gadai menggunakan skim gadai
  - Jasa penitipan obyek gadai menggunakan skim ijarah.
- i. Biaya lainnya
  - i. Biaya materai, sesuai ketentuan tentang biaya materai
  - ii. Biaya Bank saat penjualan marhun sebesar 5% (biaya administrasi penjualan barang jaminan dalam hal nasabah tidak melunasi pinjaman saat jatuh tempo)

## V. PROSES PEMBERIAN GADAI

1. Syarat Pemohon Gadai Emas
  - a. Perorangan (WNI)
  - b. Cakap
  - c. Mengisi formulir permohonan beserta salinan identitas diri (KTP atau Paspor) yang masih berlaku
  - d. Menandatangani akad
  - e. Membayar biaya pemeliharaan dan biaya-biaya lain yang timbul berkaitan dengan akad gadai
2. Tahap Analisa/Penaksiran Permohonan Gadai
  - a. Setiap permohonan wajib dianalisa/dievaluasi meliputi tujuan penggunaan pinjaman. Hal ini perlu dilakukan karena gadai hanya dipergunakan untuk tujuan sosial (pendidikan, kesehatan) atau sebagai pinjaman untuk keperluan mendesak lainnya (lihat butir IV. 1)
  - b. Sebelum pinjaman diberikan, Penaksir sesuai dengan level yang telah ditetapkan akan melakukan penaksiran terhadap obyek jaminan dengan mekanisme/prosedur penaksiran barang/obyek gadai mengacu pada Pedoman Penaksiran Emas (PPE). Pemutusan pemberian pinjaman merupakan kewenangan Komite Pinjaman berdasarkan pada hasil penaksiran Penaksir.
  - c. Analisa terhadap pemenuhan ketentuan prinsip one obligor (lihat butir X)
  - d. Proses analisa pembiayaan dilakukan dengan melengkapi pengisian formulir permohonan. Berdasarkan informasi nasabah dan hasil penaksiran Komite Penaksir, maka Komite Pinjaman memberikan keputusan pemberian/penolakan pinjaman dengan mencantumkannya dalam Formulir Permohonan Gadai dimaksud pada kolom/tabel yang telah disediakan untuk masing-masing level Komite Pinjaman dan Penaksir.
3. Dokumentasi
 

Cabang/unit kerja wajib melengkapi secara tertib dokumen-dokumen yang berkaitan dengan pemberian gadai yang meliputi :

# Investasi Gadai Emas Syariah

Emas memang digdaya, digadaikan pun nilainya terus naik. Gadai emas mulai dijadikan tren berinvestasi.

Jangan anggap gadai menggadai hanya untuk orang kepepet butuh uang. Tidak melulu juga untuk mereka yang mau memperbesar usaha. Trennya kini malah untuk investasi. Model syariah untuk gadai emas pun diperkenalkan dan tampak lebih marak ketimbang model konvensional.

Kini sudah cukup banyak bank syariah dan satu lembaga keuangan non-bank memiliki produk gadai emas syariah. Dari pantauan *Sharing*, mereka diantaranya adalah Bank Syariah Mandiri (BSM), BNI Syariah, BRI Syariah, Bank Mega Syariah, Bank Jabar Banten Syariah (BJBS), CIMB Niaga Syariah, BTN Syariah dan Pegadaian Syariah.

## \* MEREKA YANG KONSERVATIF

Mereka yang membutuhkan dulus karena kepepet bisa menggunakan produk gadai emas. Baik untuk kebutuhan mendesak seperti biaya pengobatan di rumah sakit maupun kebutuhan konsumtif reguler, seperti menjelang hari raya dan tahun ajaran baru. Bisa juga untuk mengembangkan usaha. Emas digadaikan sebagai jaminan pembiayaan produktif.

Robiyah (46 tahun) misalnya. Pengusaha properti di Kota Bandung ini baru saja menebus emas yang digadaikannya di Bank Jabar Banten Syariah (BJBS) senilai Rp57 juta. Sekitar Oktober 2009 warga Desa Batu, Kota Bandung ini "menyekolahkan" koleksi



emasnya untuk menutupi kebutuhan bisnis properti yang digelutinya sejak muda.

Mari istilahkan saja, nasabah gadai seperti ini adalah konservatif. Manajer Pengembangan Produk BNI Syariah, Barno Sudarwanto menilai nasabah konservatif membutuhkan jasa gadai emas syariah untuk pembiayaan konsumtif dan untuk usaha pasarnya masih tetap bagus. "Tapi sekarang memang mulai banyak mereka yang memanfaatkan jasa gadai emas syariah untuk investasi."

## \* MENGGADAI EMAS DI KEBUN KITA

Investasi? Ternyata ada motivasi lain di balik maraknya gadai emas syariah ini. Seperti juga diakui Product Development Department Head BRI Syariah, Maryana Yunus, "Sekarang ini ada beberapa kelompok masyarakat yang senang berinvestasi emas. Di antara

mereka banyak juga yang memanfaatkan transaksi gadai emas syariah di BRI Syariah untuk investasi".

Investasi gadai emas yang kini tengah naik daun adalah Kebun Emas. Adalah Rully Kustandar, pengusaha asal Bandung yang "menciptakan" metode ini. Rully mengklaim Kebun Emas sebagai sebuah investasi cerdas dengan memanfaatkan jasa gadai emas untuk menghasilkan keuntungan yang menggiurkan.

Caranya, beli emas batangan 24 karat 99,99%. Rully menyarankan menggadaikan ke bank syariah atau Pegadaian. BRI Syariah sendiri mengaku menjalin kerjasama dengan Kebun Emas sebagai LKS penerima gadai emasnya. Setelah mendapat uang dari LKS, gunakan untuk membeli emas lagi. Gadaikan lagi emasnya. Ulangi prosesnya hingga *timing* yang pas atau merasa cukup. Emas terakhir jangan dijual karena akan dijadikan modal untuk menebus emas-emas sebelumnya.

## \* BIAYA LEBIH SIMPEL

Mengapa ke lembaga keuangan syariah? Lebih murah biaya gadainya. Menurut perencanaan keuangan Hijrah Institute, Elsa Febiola Aryanti, biaya gadai emas syariah hanya dikenakan satu kali di awal akad. Itupun digabung antara biaya administrasi dan penyimpanan emas. Biaya penyimpanan besarnya didasarkan pada nilai taksiran barang yang digadaikan, jangka waktu gadai yang ditetapkan dan tarif jasa simpanan.

Sistem ini berbeda dengan gadai emas di lembaga keuangan konvensional. Biaya gadai dihitung dalam bentuk bunga yang bersifat akumulatif dan berlipat ganda (*riba*). Biasanya di rentang 10 -14% untuk empat bulan, ditambah biaya asuransi sebesar 0,5% dari jumlah pinjaman.

## \* BELUM ADA FATWANYA

Menurut Anggota Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), gadai emas syariah untuk memperbesar usaha atau kebutuhan mendesak dibolehkan secara syariah. Namun kalau untuk investasi, belum ada fatwanya. "Memang harus dikaji lagi, apakah investasi itu sesuai syariah? Karena dikhawatirkan, dari yang tadinya syariah, bisa menjadi tidak. Dan untuk itu, memang butuh fatwa tersendiri", kata Hidayat menjelaskan.

■ YS/RENIA

”  
"Tapi sekarang memang mulai banyak mereka yang memanfaatkan jasa gadai emas syariah untuk investasi."

“

# Gadai Emas Syariah Untuk Bisnis

Mereka yang konservatif menggunakan gadai emas syariah selain untuk konsumsi juga produksi bisnis.



emas serupa," cetus dia. Padahal emas koleksinya merupakan perhiasan unik dari berbagai daerah di Indonesia, yang tidak bisa didapatkan dalam sekali waktu.

**R**obiyah (46 tahun) memarkirkan mobilnya di depan Bank Jabar Banten Syariah (BJBS), Jalan Pelajar Pejuang 45, Kota Bandung. Dengan senyum khasnya, ia disambut hangat satpam. Pintu terbuka, setelah beberapa orang yang ada di lobi, Robiyah melenggang, melangkahkan kakinya menuju tempat gadai emas. Rencananya, di siang awal Januari 2010 itu, ia akan menebus emas kesayangannya.

"Saya mau menebus emas saya Mbak, pinjaman besar Rp57 juta," ujarnya kepada satpam. Sekitar empat bulan yang lalu, Robiyah ke BJBS. Ia menggadaikan emas untuk menutupi kebutuhan bisnis properti yang digelutinya sedari muda. Sebenarnya, Robiyah sudah memintanya untuk menebus emas koleksinya bukan barang perhiasan. Ada nilai letih dan perjuangan saat mendapatkannya. Sesuatu yang tidak bisa digantikan oleh uang.

Kalau saya menjualnya, saya memang dapat uang lebih banyak dan tidak perlu mengeluarkan uang untuk BJBS. Tapi, belum tentu saya akan mendapatkan

Karena itu, Robiyah memilih gadai emas di BJBS karena lebih aman dan terjamin. Sejak tiga tahun lalu, ia menjadi nasabah BJBS. Dalam setahun, bisa beberapa kali ia bolak-balik untuk gadai dan menebusnya.

Lain halnya dengan Syahrul Zulfikar (39). Ia menggadaikan emasnya untuk menambah keuntungan bisnisnya. Syahrul mempunyai toko emas di Kiara Condong. Setiap hari, ia bersama keluarganya berbagi tugas menjual emas. Syahrul menjual berkeliling ke rumah-rumah, dan keluarganya yang lain menjaga toko. Namun menjual emas dalam waktu yang lama di toko, kurang menguntungkan. Terlebih dirinya ingin mengembangkan usahanya.

Cara yang digunakan adalah dengan menggadaikan sebagian emasnya di BJBS. Dana gadai yang diperolehnya, ia belikan emas untuk dijual. Sambil berjualan, Syahrul menunggu harga emas tinggi. Ketika harga emas tinggi, ia akan menariknya dari BJBS dan menjualnya ke pabrik. Dengan cara ini, ia bisa mendapatkan keuntungan lebih.

Syahrul memilih gadai emas di BJBS karena aman. Selain itu, biaya gadainya terbilang murah dibanding yang lain. "Saya betah di BJBS, tak terasa sudah enam tahun saya menjadi nasabahnya," katanya menjelaskan

## \* MENCIPTAKAN WIRAUSAHAWAN

Ketika PT Dirgantara Indonesia (DI) melakukan pemecatan masal tahap dua pada 11 Juli 2003, bertambah sekitar 6.561 pengangguran baru di Bandung dan sekitarnya.

Menurut Kepala Divisi BJBS, Yusuf, "Di antara mereka banyak yang ingin memulai usaha, namun lemah di modal". Sebagian mantan karyawan memilih untuk meminjam uang ke bank untuk tambahan modal. Namun mereka harus menyertakan SIUP, NPWP, dan lainnya. Sedangkan mereka membutuhkan *cash and carry* dengan jangka waktu pengembalian yang lebih panjang.

Mereka cukup panik dan kehadiran gadai emas menjadi jembatan para wiraswasta baru membuka usahanya. Karena dengan gadai emas, dalam waktu 15 menit dana bisa cair dan tenornya hingga dua tahun. "Mereka pasti menyimpan mas, minimal mas kawin," tutur dia.

## \* DARI UNTUK BISNIS HINGGA KULIAH

Menurut data sensus ekonomi daerah Jabar 2006, hampir 40% masyarakat Jabar menyimpan hartanya dalam bentuk emas. Jika penduduk Jabar per Desember 2009 berjumlah 42,1 juta jiwa maka penduduk yang memiliki emas mencapai 16,84 juta jiwa.

Kondisi ini ditangkap sebagai peluang oleh BJBS. Tahun 2004, untuk pertama kalinya di Indonesia, perbankan syariah membuka produk gadai emas. BJBS sangat serius mengurus produk bayinya tersebut. Salah satu caranya dengan melibatkan orang yang ahli dalam bidang pegadaian, salah satunya adalah Rahn Analyst, Endang Komarudin yang sudah 10 tahun malang melintang di Perum Pegadaian.

Proyeksi BJBS tepat. Pembiayaan gadai emas syariah di BJBS antara 2004 dan 2009 ibarat langit dan Bumi. Jika dilihat dari sisi jumlah nasabah, dari hanya 200 di 2004 hingga 2.000 per akhir 2009. "Dulu pelayanan hanya dilakukan oleh satu outlet, kini kami punya 14 outlet," ujar Endang Komarudin. Jika melihat antrean di teller BJBS, separuhnya berniat menggadaikan emasnya. Mulai dari menggadaikan berkilo-kilogram emas untuk menambah bisnis atau hanya satu gram untuk menambah biaya kuliah.

■ REN

"Jika melihat antrean di teller BJBS, separuhnya berniat menggadaikan emasnya. Mulai dari menggadaikan berkilo-kilogram emas untuk bisnis atau hanya satu gram untuk menambah biaya kuliah".

# Menanam Emas di Kebun Kita

*"Cangkul-cangkul yang dalam, menanam jagung di kebun kita" ("Menanam Jagung" ciptaan Ibu Soed). Sekarang bukan lagi jagung, emas pun bisa ditanam di kebun kita. Return hingga 30% pun dijanjikan didapat dari investasi Kebun Emas.*

Investasi ini mengklaim lebih menyilaukan hasilnya daripada investasi emas biasa. Rully Kustandar memopulerkan Kebun Emas pada 2007 melalui serangkaian seminarnya di berbagai daerah di Tanah Air, sekaligus lewat *e-book* yang dijualnya. Kebun Emas sendiri boleh dibilang memainkan strategi investasi emas yang berbeda, dibandingkan investasi emas umumnya.

Metodanya sendiri sebenarnya tidak terlalu rumit. Rully intinya merekomendasi para investor Kebun Emas, untuk berinvestasi dengan membeli emas batangan berkadar 24 karat dengan tingkat kemurnian 99,99% (bersertifikat). Nah, emas batangan yang telah dibeli investor, lalu oleh Rully disarankan digadaikan ke bank syariah atau Pegadaian. Namun di sini, investor dianjurkan memilih lembaga keuangan yang memasang biaya gadai emas paling murah, namun juga mampu memberikan nilai pembiayaan paling besar.

Rully enggan mengatakan seluruh jumlah keuntungan yang berhasil ia panen. Namun, dengan agak sedikit sungkan ia mengaku telah "memanen" emas seberat 2 kg dalam kurun waktu dua tahun terakhir.

**Gadai Emas untuk Beli Emas**  
Nah, dana segar pembiayaan yang diberikan lembaga gadai oleh investor harus dipergunakan untuk membeli emas lagi, dengan ditambah modal pribadi untuk menggenapkannya, karena lembaga gadai hanya menaksir emas investor senilai

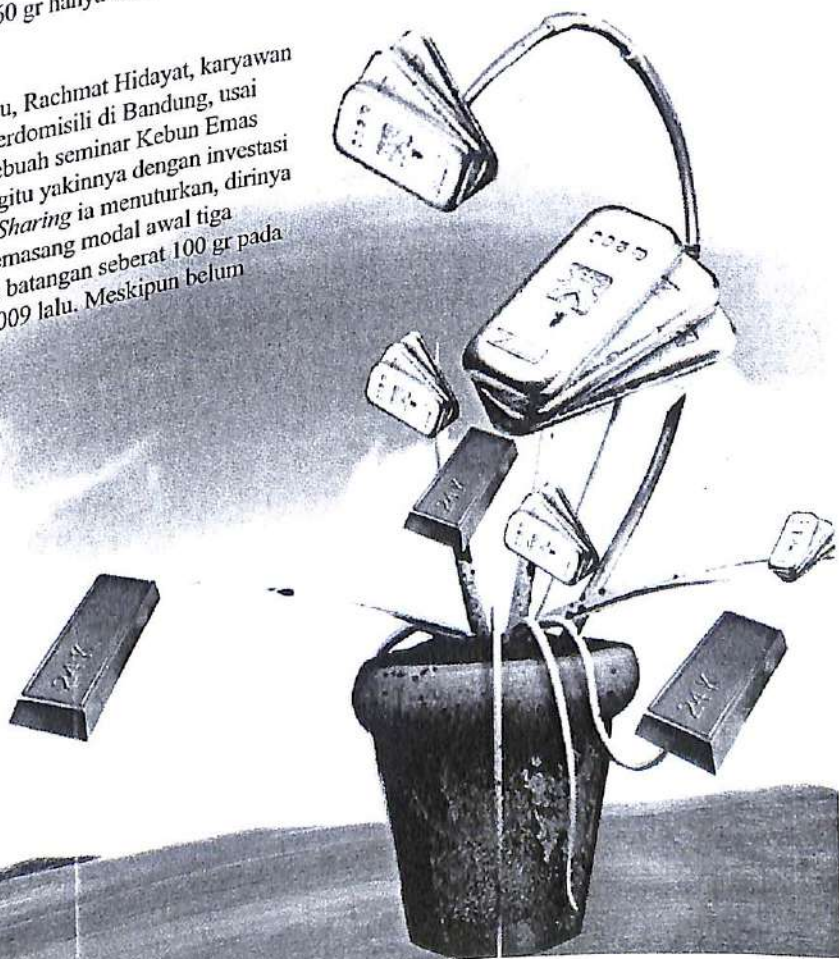
80% - 90% dari harga riilnya. Nah, emas pembelian berikutnya itu, kemudian investor gadaikan lagi. Begitu seterusnya, sampai investor mencapai batasan kira-kira sudah bisa memperoleh limit keuntungan yang signifikan. Nah, apabila harga emas telah mengalami kenaikan sebesar kira-kira 30%, di situlah investor Kebun Emas akan mulai bisa memanen keuntungan yang signifikan, yang besarnya bisa lebih dari dua kali lipat dibanding investasi emas biasa!

Banyak orang tertarik untuk menggeluti investasi ini dan konon sudah banyak yang merasakan hasilnya. Di situs jejaring sosial Facebook, di akun Rully sendiri, terungkap beberapa kesaksian dari para pengikut investasi ini. Seperti Andy Wahyu Rizaldi, yang mengaku hanya dalam waktu tiga bulan, bisa membiakkan modal awal emasnya sejumlah 50 gr menjadi 500 gr. Lalu Rieza Pahlevi, yang mengaku mampu mengembangkan modal awal emasnya 10 gr, menjadi 60 gr hanya dalam waktu satu minggu.

Sementara itu, Rachmat Hidayat, karyawan PLN yang berdomisili di Bandung, usai mengikuti sebuah seminar Kebun Emas mengaku begitu yakinnya dengan investasi ini. Kepada *Sharing* ia menuturkan, dirinya langsung memasang modal awal tiga keping emas batangan seberat 100 gr pada Desember 2009 lalu. Meskipun belum

mengambil keuntungan, namun Rahmat percaya pada investasi model ini, antara lain, karena kekuatan nilai emas yang cenderung stabil dan tak terpengaruh pada krisis.

Orang-orang seperti Andy, Rieza dan Rahmat, yang mencoba mencari peruntungan hidup lebih baik lewat investasi Kebun Emas ini, jumlahnya semakin banyak di mana-mana. Seminar Rully di berbagai kota hampir selalu dipenuhi pengunjung. Bahkan, mereka yang sudah membeli *e-book* Kebun Emas konon sudah mencapai ribuan orang. Padahal harganya, tak murah-murah amat, Rp. 250.000. ■ RM/YS



Rully Kustandar:

# Bagaimana Membuat Anda Semakin Kaya



Rully, berinvestasi Kebun Emas bakal memberikan imbal hasil yang tinggi daripada investasi emas biasa. Investor pun bisa menjadi semakin kaya. Untuk mengetahui lebih jauh Investasi Kebun Emas, kontributor *Sharing*, Randy Resi Mahardika mewawancarai Rully Kustandar Januari lalu.

## Apakah kebun emas itu?

Kebun emas adalah metode investasi yang tidak lazim saat ini. Kenapa? Karena tidak lazim? Karena metode ini memanfaatkan instrumen 'gadai emas', yaitu produk yang dikeluarkan bank-bank syariah sejak tahun 2000. Tentunya, metode ini menghasilkan keuntungan yang lebih banyak daripada sekedar berinvestasi emas secara konvensional. Karena dulu untuk membeli emas untuk disimpan saja. Artinya dengan cara berkebum emas ini, akan membuat anda semakin kaya.

## Apakah kelebihan berinvestasi melalui cara berkebum emas?

Jika dibandingkan dengan berinvestasi saham, metode kebun emas memiliki resiko lebih rendah. Meskipun keuntungannya tidak sebesar saham. Dapat juga dikatakan, bahwa metode kebun emas sebenarnya lebih baik masyarakat untuk menginvestasikan sebagian pendapatannya dalam bentuk emas yang anti inflasi. Metode ini memanfaatkan nilai emas yang cenderung stabil karena anti inflasi. Saya berikan gambaran sebagai berikut: Pada zaman nabi besar ummat Islam, Nabi Muhammad SAW, harga pasar yang wajar seekor kambing senilai satu dinar (setara dengan 4,25 gram emas 22 karat), dan nilai itu tidak pernah berubah sampai saat ini. Karena emas itu *zero inflation*. Jika pada tahun 2008 harga emas melambung tinggi, artinya bukan harga emas yang naik, tapi harga barang yang turun.

## Bagaimana cara berkebum emas?

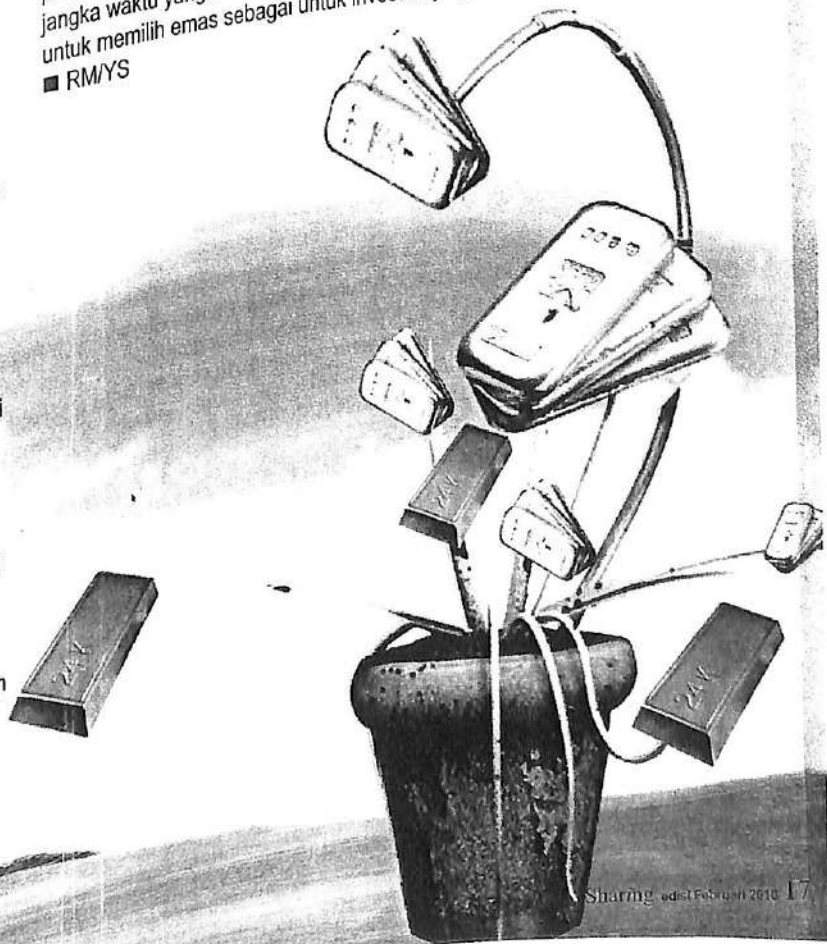
Untuk bisa berkebum emas, ada tiga cara untuk berkebum emas. **Pertama**, membeli emas untuk investasi awal (disarankan untuk membeli emas batangan bersertifikat). **Kedua**, Menggadaikan emas ke bank syariah atau pegadaian. Pilihlah bank yang menawarkan biaya penitipan paling murah dan memberikan pembiayaan paling tinggi. **Ketiga**, setelah menerima dana hasil gadai kurang lebih 60% - 80% dari emas yang digadaikan. Uang hasil gadai ini menjadi modal untuk membeli emas lagi. Jadi, anda harus mengeluarkan tambahan uang

untuk bisa membeli emas, seberat emas yang pertama. Selanjutnya, emas kedua juga harus digadaikan untuk mendapatkan modal baru lagi. Begitu seterusnya, hingga merasa cukup. Tapi, emas yang terakhir jangan digadaikan karena akan jadi modal untuk menebus emas-emas yang lain saat harganya naik. Saya menyarankan bahwa uang yang digunakan untuk berkebum emas sebaiknya adalah uang yang tidak akan digunakan selama kurang lebih 5 tahun. Adapun cara lengkap metode ini ada dalam e-book saya yang untuk mendapatkannya bisa mengakses ke [www.kebumemas.com](http://www.kebumemas.com).

## ■ Adakah nilai-nilai ekonomi syariah dalam berkebum emas?

Kebun Emas bukanlah bisnis, tapi merupakan metode yang baru untuk melakukan investasi dengan emas. Halal tidaknya, saya tidak terlalu mengerti. Saya hanya ingin mengajak masyarakat untuk memanfaatkan penghasilan dari bisnis agar tetap memiliki daya jual yang sama dalam jangka waktu yang lama. Jadi, metode ini juga mengajak masyarakat untuk memilih emas sebagai untuk investasi jangka panjang mereka.

■ RM/YS



# Cara Berkebun Emas

Berikut ini hasil penelusuran Sharing tentang bagaimana cara investasi Kebun Emas

Hitung-hitungannya dengan asumsi sebagai berikut:

- 1 Investasi rutin emas 25 gram
- 2 Harga Emas Batangan 25 gr = Rp 8.300.000,- (per 24 Januari 2010 di [www.emas24karat.com](http://www.emas24karat.com))
- 3 Anda punya uang tambahan Rp 3.750.000,-
- 4 Nilai gadai 80% dari harga taksir Bank\*
- 5 Harga taksir bank Rp 285.000/gr\*
- 6 Biaya penitipan Rp 2.500/gr/bulan\*

\*Adapun nilai gadai, nilai taksir dan biaya penitipan dari lembaga gadai dan bank-bank syariah berbeda-beda. Karena itu, anda calon investor perlu melakukan survei terlebih dahulu, dan memilih sesuai dengan kemampuan.

## Langkah awal yang perlu dilakukan

Belilah Emas Batangan 25 gr, kemudian gadaikan dan anda akan mendapat dana segar Rp 5.300.000,- dari lembaga gadai bank syariah:

$$\text{Rp } 285.000 \times 80\% = \text{Rp } 228.000 \times 25 \text{ gr} = \text{Rp } 5.300.000 \quad ? \quad \text{Rp } 5.700.000$$

Kemudian investor biaya titipan selama 1 tahun,  $\text{Rp } 2.500/\text{gr}/\text{bln} \times 25 \text{ gr} \times 12 \text{ bulan} = \text{Rp } 750.000$

■ Posisi kebun emas menjadi:

- 1 25 gr →  $\text{Rp } 5.300.000 + 3.000.000 = \text{Rp } 8.300.000$  → Beli Emas |  $\text{Rp } 750.000$  → biaya penitipan
- 2 25 gr →

Jika telah mempunyai dana tambahan Rp 3.750.000,- maka ulangi lagi langkah di atas seterusnya sesuai kemampuan. Jika langkah tersebut katakan sudah terulang sampai lima kali, maka posisi menjadi:

- 1 25 gr →  $\text{Rp } 5.300.000 + 3.000.000 = \text{Rp } 8.300.000$  → Beli Emas | biaya penitipan Rp 750.000
- 2 25 gr →  $\text{Rp } 5.300.000 + 3.000.000 = \text{Rp } 8.300.000$  → Beli Emas | biaya penitipan Rp 750.000
- 3 25 gr →  $\text{Rp } 5.300.000 + 3.000.000 = \text{Rp } 8.300.000$  → Beli Emas | biaya penitipan Rp 750.000
- 4 25 gr →  $\text{Rp } 5.300.000 + 3.000.000 = \text{Rp } 8.300.000$  → Beli Emas | biaya penitipan Rp 750.000
- 5 25 gr → (disimpan)

Dengan demikian, biaya pembelian emas yang ke-2 dan seterusnya, 2/3 modalnya adalah dari bank.

Kemudian simpanlah emas anda yang terakhir (ke 5), sampai harga naik sebesar 30%. Jadi harga emas batangan 25 gr sekarang nilainya adalah Rp. 10.790.000. Lalu, untuk memanennya, langkah yang dilakukan adalah dengan membalikinya saja:

Jual emas yang ke 5 tadi, investor akan mendapatkan dana segar Rp. 10.790.000,- Dana segar ini digunakan untuk menebus 2 emas yang lain. Ulangi sampai semua emas ditebus, kemudian jual semuanya.

■ Jadi, posisinya menjadi:

Penjualan emas 5 x Rp 10.790.000  
Tebus gadai 4 x Rp 5.300.000  
Sisa

$$\begin{aligned} &= \text{Rp } 53.950.000 \\ &= \text{Rp } 21.200.000 - \\ &= \text{Rp } 32.750.000 \rightarrow \text{sub total 1} \end{aligned}$$

■ Modal anda menjadi?

- 1 Membeli emas pertama
  - 2 Membeli emas ke 2 s/d 5, Rp 3.000.000 x 4
  - 3 Biaya titip Rp 750.000 x 4
- Total modal

$$\begin{aligned} &= \text{Rp } 8.300.000 \\ &= \text{Rp } 12.000.000 \\ &= \text{Rp } 3.000.000 + \\ &= \text{Rp } 23.300.000 \rightarrow \text{sub total 2} \end{aligned}$$

■ Jadi, untung anda:

$$= (\text{sub total 1} - \text{sub total 2}) = \text{Rp } 32.750.000 - \text{Rp } 23.300.000 = \text{Rp } 9.450.000 \rightarrow \text{keuntungan investasi berkebun emas.}$$

Itulah sekelumit hitung-hitungan investasi Kebun Emas. Mengenai detail investasinya, dan penjabarannya secara lengkap, berikut tips-tipsnya, dapat diakses di e-book yang dapat diperoleh pada situs [www.kebunemas.com](http://www.kebunemas.com).

# Gadai Emas Berlayanan

# Prima



Putu Rahwidhiyasa

**Seluruh Lembaga Keuangan Syariah (LKS) yang memiliki produk gadai emas menawarkan layanan prima. Tinerja pun mengkilau.**

Di Bank Syariah Mandiri (BSM) misalnya. Kepala Desk Pegadaian Bank Syariah BSM, Putu Rahwidhiyasa menjelaskan, telah diluncurkan pada Maret 2009, sampai Desember 2009, telah berhasil menyalurkan pembiayaan sebesar Rp60 Miliar.

Nasabah mengajukan gadai ada untuk tujuan konsumtif, pernikahan, lebaran, untuk anak kuliah atau pendidikan, membiayai usahanya atau membiayai modal kerja dan sebagai dana sementara menunggu pembiayaan lain (*bridging finance*). Disamping itu juga ada yang untuk investasi yang melindungi nilai uang, karena harga emas cenderung naik," jelas Putu.

Tinerja mengkilau juga memiliki BRI Syariah. Product Development Department Head BRI Syariah, Maryana Yunus menyebut angka Rp30 Miliar pada Maret-Desember 2009. "Kami, dalam seminggu kami menyalurkan Rp3 Miliar,"



Putu Rahwidhiyasa

2009. "Padahal selama 2008, pembiayaan kami di kisaran Rp3 Miliar," jelasnya. Tahun ini target mereka Rp40 Miliar.

Menurut Barno, hal di atas dipengaruhi kesadaran nasabah melakukan transaksi gadai emas di bank syariah sekarang ini sudah lebih baik. "Kalau dahulu *kan*, orang belum banyak tahu, kalau di bank syariah ada jasa gadai. Mulai 2009 kami banyak menyosialisasi ke nasabah bahwa di BNI syariah ada jasa gadai. Banyak nasabah kami tertarik," kata Barno.

Di Bank Jabar Banten Syariah (BJBS), jika pada 2004 pembiayaan gadai dari akad *qardh* sebesar Rp 2 Miliar dan ijarah Rp 188,7 Juta, tahun 2009 menjadi Rp53,38 Miliar (*qardh*) dan ijarah Rp7,2 Miliar. Pada 2005, *qardh* naik 138% menjadi Rp4,7 Miliar, ijarah naik fantastis 314% menjadi Rp782 Juta.

### BUKA CABANG TERUS

Pasar yang bagus di atas membuat bank-bank syariah yang menyediakan layanan ini tak ragu untuk berpenetrasi seluas-luasnya untuk memperbesar layanan BSM misalnya. Menurut Putu berencana lebih memperluas pasar, antara lain dengan menambah jumlah cabang yang bisa melayani produk Gadai Emas BSM iB-nya.

"Pertama kali diluncurkan pada Maret 2009, kami hanya ada tiga cabang yang membuka layanan ini, April 2009 kami menambah dua cabang lagi. Juni lalu 18 cabang, Agustus tambah 4 cabang dan November tambah 11 cabang. Maka di 2010 kami akan menambah lebih banyak lagi jumlah cabang yang menyediakan layanan ini di seluruh Indonesia," katanya.

Setali tiga uang dengan BSM, BNI Syariah, seperti diungkap Barno, di tahun 2010 juga berencana menambah gerai gadai emas. Kalau di 2009, layanan gadai emas syariah di BSM baru ada di 26 cabang. Maka di 2010, rencananya gerai gadai emas syariah mereka akan bertambah sebanyak 31. "Target kami, seluruh cabang pembantu syariah, Insya Allah sudah bisa melayani gadai emas syariah tahun ini," tambahnya optimistis. Sementara itu, BRI Syariah akan membuka lagi sekitar 42 gerai gadai emasnya. Menambah yang sudah ada di 28 cabang.

### MASING-MASING MEMILIKI KEUNGGULAN

Di BSM, keunggulan layanan gadai emas syariahnya antara lain: biaya gadai yang cukup kompetitif, proses mudah, cepat, nyaman, dijamin asuransi, dan nasabah gadai juga mendapatkan kesempatan mencoba produk-produk BSM lainnya. Seperti, *internet* dan *mobile banking*, serta terakhir: "Di sisi pelayanan, kami mencoba memberikan yang terbaik. Kami melakukan *cross selling* dengan produk BSM lain. Contoh sederhana nasabah gadai bisa membuka tabungan dan mendapatkan kartu ATM," kata Putu menjelaskan.

Tenor gadai emas BSM adalah empat bulan. Bisa diperpanjang nasabah sampai ia melunasi pinjamannya. "Sementara kami belum membatasi sampai seberapa lama masa perpanjangan gadai emas, tapi kami diberi pesan oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) kami, untuk mengedukasi masyarakat agar pinjaman gadai nasabah itu tidak sampai terlalu panjang, apalagi seumur hidup. Kecuali, suatu saat dilunasi dan pada saat perlu, mereka menggadai kembali," kata Putu.

Harga dasar emas BSM di 85% dari harga riil emas nasabah. Ini sudah meningkat sejak produk ini diluncurkan yang masih di 75%. "Kami sebenarnya siap menaikkan lagi menjadi 90% misalnya. Kami masih mengedukasi kemampuan penaksiran pegawai di cabang-cabang," tandas Putu.

Di BRI Syariah nasabah gadai emas mendapat fasilitas buku tabungan dan ATM jika nilai transaksinya mencapai minimal Rp5 Juta. Nilai taksiran gadai emas mencapai 90-93% dari nilai riil obyek gadai. Biaya gadai diterapkan *tiering* (berjenjang). Contoh: untuk emas 24 karat, biaya penitipan per gramnya untuk 10 hari Rp2.000 (per bulan Rp6.000), dan per empat bulan Rp24.000. Sementara emas 22 karat, biaya penitipan per gramnya Rp1.800 untuk 10 hari, Rp5.400 per bulan, dan Rp21.600 untuk empat bulan.

Sama dengan BRI Syariah, di BNI Syariah nasabah gadai emas diberi rekening tabungan dan ATM tanpa batasan minimum nilai gadai. Sebuah *gimmick* berupa souvenir dipertimbangkan untuk diberikan. Biaya gadai emasnya sendiri Rp1.600 per gram per hari.

Kepala Divisi Bank Jabar Banten Syariah (BJBS), Yusuf menjelaskan keunggulan gadai emas syariah di BJBS. Tarif gadai Rp3.200 per gram per bulan. Yusuf mengklaim ini paling murah sementara bank lain rata-rata di atas Rp5.000 per gram per bulan. Nilai taksiran gadai emas maksimal 80% dari nilai total emas. Namun mulai 2010 ini, pihaknya mengajukan penambahan pinjaman menjadi 85-90% ke direksi. Keputusannya sendiri akan keluar dalam waktu dekat. Nah, silakan memilih! ■ YS/REN

"Di BRI Syariah nasabah gadai emas mendapat fasilitas buku tabungan dan ATM jika nilai transaksinya mencapai minimal Rp5 Juta. Nilai taksiran gadai emas mencapai 90-93% dari nilai riil obyek gadai".



## untuk Indonesia

### VISI

Menjadi bank syariah terpercaya  
pilihan mitra usaha.

### MISI

1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan yang berkesinambungan.
2. Mengutamakan penghimpunan dana konsumen dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM.
3. Merekrut dan mengembangkan pegawai profesional dalam lingkungan kerja yang sehat.
4. Mengembangkan nilai-nilai syariah universal.
5. Menyelenggarakan operasional bank sesuai standar perbankan yang sehat.

### NILAI-NILAI PERUSAHAAN

1. **Excellence:** Berupaya mencapai kesempurnaan melalui perbaikan yang terpadu dan berkesinambungan.
2. **Teamwork:** Mengembangkan lingkungan kerja yang saling bersinergi.
3. **Humanity:** Menjunjung tinggi nilai-nilai kemanusiaan dan religius.
4. **Integrity:** Menaati kode etik profesi dan berpikir serta berperilaku terpuji.
5. **Customer Focus:** Memahami dan memenuhi kebutuhan pelanggan untuk menjadikan Bank Syariah Mandiri sebagai mitra yang terpercaya dan menguntungkan.

## hadir dengan harmoni bisnis



Kehadiran Bank Syariah Mandiri (BSM) sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan restrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Salah satu bank konvensional, PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya *merger* dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing. Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (*merger*) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) sebagai pemilik mayoritas baru BSB.

Sebagai tindak lanjut dari keputusan *merger*, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi

peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*).

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tertuang dalam Akta Notaris Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/KEP.GBI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri.

Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin, tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999. Bank ini hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia.

### 3. Program Special Event

Sepanjang tahun 2008 BSM mengadakan 3 program promosi *Special Event*, di tahun 2008 yakni *Special Event* Maulid Nabi (Maret 2008), *Special Event* Hari Anak Nasional (Juli-Agustus 2008), dan *Special Event* BSM Peduli Kesehatan Ibu (Desember 2008). Kegiatan *special event* lebih bersifat *maintaining and rewarding* nasabah *existing*, dalam bentuk seminar/*talk show* yang dapat dihadiri nasabah Cabang, *medical check up* gratis, serta pemberian *souvenir* dan *doorprize* untuk merekrut nasabah baru dan *top up* saldo.

### 4. Program Customer Gathering

Kegiatan *Customer Gathering* khusus nasabah *Priority* diadakan pada bulan Juni 2008 di Jakarta dengan melibatkan nasabah cabang Hasanudin dan Meruya. Sedangkan kegiatan *Customer Gathering* yang mengundang nasabah perorangan dan institusi diadakan di 5 kota besar luar Jabodetabek, yakni di Medan, Palembang, Yogyakarta, Banjarmasin, dan Makassar. Kegiatan ini bertujuan *maintaining and rewarding* nasabah *existing*, dan menambah dana nasabah (*hard selling*).

### 5. Iklan Tabungan BSM

BSM Aktif berpromosi di media cetak dan televisi selama periode bulan September s.d. November 2008, yakni di koran Kompas, Republika, dan media cetak daerah, serta program Sinetron TV "Para Pencari Tuhan" (SCTV) dan Sukses Syariah (Metro TV). Iklan yang ditayangkan adalah iklan Tabungan BSM dan fitur-fiturnya (BSM *Mobile Banking*, BSM *Card*, dan BSM *Net Banking*).

### 6. Kontes Tabungan Investa Cendekia (TIC) dan Tabungan Berencana

BSM juga mengadakan Kontes TIC dan Tabungan Berencana BSM untuk meningkatkan semangat menjual dari para tenaga pemasar cabang BSM. Kontes tersebut berupa pemberian insentif bagi tim pemasaran cabang BSM yang mampu mencapai penjualan tertinggi produk TIC dan Tabungan Berencana selama periode yang telah ditetapkan. Kontes TIC diadakan pada periode Januari-Februari 2008 dan Juli-September 2008, sedangkan Kontes Tabungan Berencana diadakan pada periode Maret s.d. Mei 2008.

### 7. Penerbitan Newsletter BSM Priority dan BSM Info

BSM menerbitkan secara berkala *Newsletter BSM Priority* sebagai upaya *maintaining* nasabah BSM *Priority*. Sedangkan *Newsletter BSM Info* ditujukan bagi nasabah dengan saldo rata-rata di atas Rp15 juta.

## D. Daftar Produk & Jasa



7

#### 1. Tabungan BSM

adalah tabungan dalam mata uang rupiah dengan akad *Mudharabah Mutlaqah* yang penarikannya berdasarkan syarat-syarat tertentu yang disepakati.

#### 2. Tabungan Berencana BSM

adalah tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian bagi penabung maupun ahli waris untuk memperoleh dananya sesuai target pada waktu yang diinginkan, dengan perlindungan asuransi gratis.

#### 3. Tabungan Simpatik BSM

adalah tabungan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip *wadiah*, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat tertentu yang disepakati.

#### 4. Tabungan Mabrur BSM

adalah tabungan yang bertujuan membantu masyarakat untuk merencanakan ibadah haji & umrah.

#### 5. Tabungan BSM Dollar

adalah tabungan dalam mata uang Dollar yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat atau sesuai ketentuan BSM dengan menggunakan slip penarikan.

#### 6. Tabungan BSM Investa Cendekia (TIC)

adalah tabungan berjangka yang diperuntukkan bagi masyarakat dalam melakukan perencanaan keuangan, khususnya perencanaan dana pendidikan bagi putra/putri.

#### 7. Deposito BSM

adalah produk investasi berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan setelah jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan.



7

7

7

7

7

7





- 8. **Deposito BSM Valas** adalah produk Investasi berjangka yang penarikannya hanya dapat dilakukan setelah jangka waktu tertentu sesuai kesepakatan dalam bentuk valuta asing.
- 9. **Giro BSM** adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, atau alat perintah bayar lainnya dengan prinsip *wadlah yad adh-dhamanah*.
- 10. **Giro BSM Valas** adalah simpanan dalam mata uang dollar Amerika yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan prinsip *wadlah yad ad-dhamanah*.
- 11. **Giro BSM Singapore Dollar** adalah simpanan dalam mata uang dollar Singapore yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan prinsip *wadlah yad adh-dhamanah*.
- 12. **Giro BSM Euro** adalah simpanan dalam mata uang Euro yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan prinsip *wadlah yad adh-dhamanah*.
- 13. **Obligasi Bank Syariah Mandiri** adalah surat berharga jangka panjang berdasar prinsip syariah yang mewajibkan Emiten (Bank Syariah Mandiri) untuk membayar Pendapatan Bagi Hasil / Kupon dan membayar kembali Dana Obligasi Syariah pada saat jatuh tempo.
- 14. **Tabungan Perusahaan** Perusahaan yang hanya berfungsi untuk menampung kelebihan dana rekening giro yang dimiliki Institusi/Perusahaan berbadan hukum dengan menggunakan fasilitas *autosave*.
- 15. **Pembiayaan Mudharabah BSM** Pembiayaan dimana seluruh modal kerja yang dibutuhkan nasabah ditanggung oleh bank. Keuntungan yang diperoleh dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati.
- 16. **Pembiayaan Musyarakah BSM** Pembiayaan khusus untuk modal kerja, dimana dana dari bank merupakan bagian dari modal usaha nasabah dan keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati.
- 17. **Pembiayaan Murabahah BSM** Pembiayaan berdasarkan akad jual beli antara bank dan nasabah. Bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati. Dapat dipergunakan untuk keperluan usaha (Investasi modal kerja) dan pembiayaan konsumen.
- 18. **Pembiayaan Talangan Haji BSM** adalah pinjaman dana talangan dari bank kepada nasabah khusus untuk menutupi kekurangan dana untuk memperoleh kurs/seat haji dan pada saat pelunasan BPH.
- 19. **Pembiayaan Istishna BSM** adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, dan panjang yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan pengadaan barang (obyek *istishna*), dimana masa angsuran melebihi periode pengadaan barang (*goods in process financing*) dan bank mengakui pendapatan yang menjadi haknya pada periode angsuran, baik pada saat pengadaan berdasarkan prosentase penyerahan barang, maupun setelah barang selesai dikerjakan.
- 20. **Pembiayaan dengan Skema IMBT (Ijarah Muntahiyah Bittamlik)** adalah fasilitas pembiayaan dengan skema sewa atas suatu obyek sewa antara Bank dan Nasabah dalam periode yang ditentukan yang diakhiri dengan kepemilikan barang di tangan nasabah.
- 21. **Pembiayaan Mudharabah Muqayyadah** adalah penyaluran dana Mudharabah dimana Bank bertindak sebagai agen (*channelling agent*) sehingga Bank tidak menanggung risiko.
- 22. **BSM Customer Network Financing** adalah fasilitas pembiayaan modal kerja yang diberikan kepada Nasabah (agen, dealer, dan sebagainya) untuk pembelian persediaan/*Inventory* barang dari Rekanan (ATRM, produsen/distributor, dan sebagainya) yang menjalan kerjasama dengan Bank.



- ✓ 23. **Pembiayaan Resi Gudang BSM** adalah pembiayaan transaksi komersial dari suatu komoditas/produk yang diperdagangkan secara luas dengan jaminan utama berupa komoditas/produk yang diblayai dan berada dalam suatu gudang atau tempat yang terkontrol secara independen.
- ✓ 24. **PKPA** adalah Pembiayaan kepada Koperasi Karyawan untuk Para Anggotanya (PKPA) adalah penyaluran pembiayaan kepada koperasi karyawan untuk pemenuhan kebutuhan Konsumer, para anggotanya (kolektif) yang mengajukan pembiayaan kepada koperasi karyawan.
- ✓ 25. **Pembiayaan Edukasi BSM** adalah Pembiayaan jangka pendek dan menengah yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan uang masuk sekolah/ perguruan tinggi/ lembaga pendidikan lainnya atau uang pendidikan pada saat pendaftaran tahun ajaran/semester baru berikutnya dengan akad ijarah.
- ✓ 26. **BSM Implan** adalah Pembiayaan Konsumer dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap Perusahaan/anggota Kopkar yang pengajuannya dilakukan secara massal (kolektif).
- ✓ 27. **Pembiayaan Dana Berputar** adalah Pembiayaan modal kerja dengan prinsip musyarakah yang penarikan dananya dapat dilakukan sewaktu-waktu berdasarkan kebutuhan riil nasabah.
- ✓ 28. **Pembiayaan Pemilikan Rumah (Griya BSM)** adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer)/balk baru maupun bekas di lingkungan developer maupun non developer, dengan sistem murabahah.
- ✓ 29. **Pembiayaan Pemilikan Rumah (Griya BSM Optima)** adalah pembiayaan pemilikan rumah dengan tambahan benefit berupa adanya fasilitas pembiayaan tambahan yang dapat diambil nasabah pada waktu tertentu sepanjang *coverage* atas agunannya masih dapat meng-cover total pembiayaannya dan dengan memperhitungkan kecukupan *debt to service ratio* Nasabah.
- ✓ 30. **Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Syariah Bersubsidi** adalah Pembiayaan untuk pemilikan/pembelian rumah sederhana sehat (RS Sehat/RSH) yang dibangun oleh pengembang dengan dukungan subsidi uang muka dari pemerintah yang ditujukan kepada golongan berpendapatan tetap (pegawai/karyawan).
- ✓ 31. **Pembiayaan Umrah** adalah Pembiayaan jangka pendek yang digunakan untuk memfasilitasi kebutuhan biaya perjalanan umroh seperti untuk tiket, akomodasi, dan persiapan biaya umroh, lainnya dengan akad ijarah.
- ✓ 32. **Pembiayaan Griya BSM DP 0%** adalah Pembiayaan Griya BSM tanpa dipersyaratkan adanya uang muka bagi nasabah dimana nilai pembiayaan adalah sebesar 100% dari harga taksasi rumah.
- ✓ 33. **Pembiayaan dengan Agunan Investasi Terikat Syariah Mandiri** adalah Pembiayaan dengan agunan berupa dana investasi (*cash collateral*) dimana pemilik dana (investor) memberikan batasan kepada Bank mengenai tempat, cara dan objek investasinya.
- ✓ 34. **Pembiayaan Kepada Pensiunan** adalah Penyaluran fasilitas pembiayaan konsumer (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan, dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan langsung uang pensiun yang diterima Bank setiap bulan (pensiun bulanan).
- ✓ 35. **Pembiayaan Peralatan Kedokteran** adalah Pemberian fasilitas pembiayaan kepada para profesional di bidang kedokteran/kesehatan yang memenuhi persyaratan Bank mengenai tempat, cara dan objek investasinya.
- ✓ 36. **BSM Card** adalah sarana untuk melakukan transaksi penarikan, pembayaran, dan pemindahbukuan dana pada ATMBSM, ATMMandiri, ATMBersama, maupun ATMBank Cara. Selain itu juga berfungsi kartu debit yang dapat digunakan untuk transaksi belanja di *merchant-merchant* yang tersedia EDC BCA dan EDC Mandiri yang berlogo

\*Gunakan BSMCard Anda disini!

37. **Sentra Bayar BSM**  
adalah layanan bank dalam menerima pembayaran tagihan pelanggan pada pihak ketiga (PLN, Telkom, Indosat, Telkomsel). Layanan sentra bayar dapat dilakukan dengan setoran uang kas atau debit rekening melalui teller, ATM, SMS Banking, atau proses autodebet secara bulanan.
38. **BSM Mobile Banking**  
adalah layanan perbankan yang berbasis teknologi SMS telepon selular (ponsel) yang memberikan kemudahan kepada nasabah untuk melakukan berbagai transaksi perbankan di mana saja, kapan saja, semudah mengirim SMS.
39. **BSM Net Banking**  
adalah layanan bagi nasabah untuk melakukan transaksi perbankan (ditentukan bank) melalui jaringan Internet dengan sarana komputer.
40. **BSM Mobile Banking GPRS**  
adalah layanan perbankan yang berbasis teknologi GPRS telepon selular (ponsel) yang memberikan kemudahan kepada nasabah untuk melakukan berbagai transaksi perbankan di mana saja, kapan saja.
41. **PPBA (Pembayaran melalui menu Pemindahbukuan di ATM)**  
adalah layanan pembayaran institusi (lembaga pendidikan, asuransi, lembaga khusus, lembaga keuangan non-bank) melalui menu pemindahbukuan di ATM.
42. **BSM Pooling Fund (Cash Management)**  
adalah fasilitas yang disediakan oleh Bank yang memudahkan nasabah untuk mengatur atau mengelola dana di setiap rekening yang dimiliki nasabah secara otomatis sesuai keinginan nasabah.
43. **Pertukaran Valas BSM**  
adalah layanan pertukaran mata uang rupiah dengan mata uang asing atau mata uang asing dengan mata uang asing lainnya yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri dengan nasabah.
44. **Bank Garansi BS**  
adalah janji tertulis yang diberikan oleh bank kepada pihak ketiga, dimana bank menyatakan sanggup memenuhi kewajiban-kewajiban kepada pihak ketiga dimaksud apabila pada suatu waktu tertentu yang telah ditetapkan pihak yang dijamin (nasabah) tidak memenuhi kewajibannya.
45. **BSM Electronic Payroll**  
adalah pembayaran gaji karyawan institusi melalui teknologi terkini BSM secara mudah, aman dan fleksibel.
46. **SKBDN BSM**  
adalah janji tertulis berdasarkan permintaan tertulis nasabah (*applicant*) yang mengikat Bank Syariah Mandiri sebagai bank pembuka untuk membayar kepada penerima atau order-nya atau menerima dan membayar wesel pada saat jatuh tempo yang ditarik penerima, atau memberi kuasa kepada bank lain untuk melakukan pembayaran kepada penerima, atau untuk menegosiasikan wesel-wesel yang ditarik oleh penerima atas penyerahan dokumen (untuk saat ini khusus BSM dengan BSM).
47. **BSM Letter of Credit**  
adalah janji tertulis berdasarkan permintaan tertulis nasabah (*applicant*) yang mengikat BSM sebagai bank pembuka untuk membayar kepada penerima atau order-nya atau menerima dan membayar wesel pada saat jatuh tempo yang ditarik penerima, atau memberi kuasa kepada bank lain untuk melakukan pembayaran kepada penerima, atau untuk menegosiasikan wesel-wesel yang ditarik oleh penerima atas penyerahan dokumen.
48. **BSM SUHC (Saudi Umrah & Haj Card)**  
adalah kartu prabayar dalam mata uang Saudi Arabian Riyal.
49. **Transfer BSM Western Union**  
adalah jasa pengiriman uang/penerimaan kiriman uang secara cepat (*real time on line*) yang dilakukan lintas negara atau dalam satu negara (domestik).
50. **Kliring BSM**  
adalah penagihan warkat bank lain di mana lokasi bank tertariknya berada dalam satu wilayah kliring.
51. **Inkaso BSM**  
adalah penagihan warkat bank lain di mana bank tertariknya berbeda wilayah kliring atau berada di luar negeri.



- hasilnya penagihan akan dikredit ke rekening nasabah.
52. **BSM Intercity Clearing**  
adalah jasa penagihan warkat (cek/bilyet giro valuta rupiah) bank di luar wilayah kliring dengan cepat sehingga nasabah dapat menerima dana hasil tagihan cek atau bilyet giro tersebut pada keesokan harinya.
53. **BSM RTGS (Real Time Gross Settlement)**  
adalah jasa transfer uang valuta rupiah antar bank baik dalam satu kota maupun dalam kota yang berbeda secara *real time*.
54. **Transfer Dalam Kota (LLG)**  
adalah jasa pemindahan dana antar bank dalam satu wilayah kliring lokal.
55. **Transfer Valas BSM**  
Transfer valas terdiri dari:  
• Transfer ke luar yaitu pengiriman valas dari nasabah BSM ke nasabah bank lain baik dalam maupun luar negeri.  
• Transfer masuk yaitu pengiriman valas dari nasabah bank lain baik dalam maupun luar negeri ke nasabah BSM.
56. **Transfer DUIT**  
adalah jasa pengiriman uang dari luar negeri ke Indonesia. Saat ini BSM bekerjasama dengan Merchant Trade Asia (MTA) Malaysia.
57. **Pajak Online BSM**  
adalah layanan kepada wajib pajak untuk membayar kewajiban pajak (bukan dalam rangka pembayaran pajak import) secara otomatis dengan mendebet rekening atau secara tunai.
58. **Pajak Impor BSM**  
adalah Layanan kepada importir untuk membayar pajak barang dalam rangka impor secara *on-line* sebagai syarat untuk mengeluarkan barangnya dari gudang kantor bea dan cukai.
59. **Referensi Bank BSM**  
adalah surat Keterangan yang diterbitkan oleh BSM atas dasar permintaan dari nasabah untuk tujuan tertentu.
60. **BSM Standing Order**  
adalah fasilitas kemudahan yang diberikan Bank Syariah Mandiri kepada nasabah yang dalam transaksi *financial* nya harus memindahkan dari suatu rekening ke rekening lainnya secara berulang-ulang. Dalam pelaksanaannya nasabah memberikan instruksi ke bank hanya satu kali saja.
61. **BSM Autosave**  
adalah layanan pemindahbukuan otomatis antar rekening giro dan rekening tabungan dengan memelihara saldo tertentu.
62. **Reksadana Mandiri Investa Syariah Berimbang**  
adalah reksadana campuran (*Mix Fund/Balanced Fund*) berbasis instrumen pasar uang, pasar obligasi dan pasar saham dengan ketentuan investasi sesuai Syariah. Dikelola, diadministrasikan, disimpan dan didistribusikan (dijual) oleh sinergi 3 (tiga) kekuatan besar, yaitu: PT Mandiri Manajemen Investasi (sebagai manajer Investasi dengan dana kelolaan terbesar di Indonesia), Deutsche Bank (sebagai bank kustodi reksadana terbesar di Indonesia yang sudah berperan aktif sebagai kustodi reksadana konvensional maupun Syariah) dan BSM (sebagai agen penjual).
63. **Reksadana Mandiri Investa Atraktif Syariah (MITRA Syariah)**  
adalah reksadana syariah yang dikeluarkan oleh PT Mandiri Manajemen Investasi (MMI). Merupakan jenis reksadana saham (*equity fund*), yaitu wadah yang digunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal (investor) untuk selanjutnya diinvestasikan oleh manajer Investasi minimal 80% dalam portofolio Efek Saham Syariah.
64. **Bancassurance BSM**  
adalah kerjasama antara bank dan perusahaan asuransi dalam memasarkan produk Bank dan Asuransi atau produk asuransi pada kantor layanan bank. Untuk saat ini, produk *bancassurance* BSM terdiri dari 2 produk, yakni:  
a. **Syariah Medika Plus**  
Produk asuransi jiwa yang memberikan manfaat berupa santunan rawat inap dan santunan tunai



- kepada nasabah BSM.
- b. **Syariah Investa Link**  
Produk Investasi berbasis syariah yang dilengkapi dengan perlindungan asuransi dengan manfaat hingga 800% dari premi tahunan.
66. **Layanan Penerimaan Pembayaran Premi Asuransi Takaful**  
adalah layanan yang memberi kemudahan bagi polis Asuransi Takaful untuk melakukan pembayaran preminya di setiap *delivery channel* yang dimiliki BSM.
67. **BSM Sistem Pembayaran Off Line**  
adalah sistem pembayaran BSM secara *off line* yang dapat digunakan oleh institusi yang memiliki pelanggan yang banyak untuk melakukan pembayaran dari pelanggan institusi di seluruh konter BSM.

## Ayo Berkebun Emas (Bagian I)

Posted on April 3, 2010

### (0) Comments

Liputan utama Majalah DUIT! No 01/V/Januari 2010 (Halaman 30-31)

**Investasi emas selalu menarik. Hanya saja investasi di logam mulia ini hanya menarik juga untuk investasi jangka panjang. Rully Kustandar menemukan cara berinvestasi emas yang bisa dilakukan dengan efisien. Polanya ini sedang populer sekarang.**

Emas selalu punya daya tarik besar. Dibuat aneka bentuk perhiasan laku dijual dan jadi dambaan banyak orang. Tak diapa-apalan pun tetap dicari orang karena emas adalah produk investasi yang dibidang abadi dan harganya cenderung menggiurkan. Banyak ibu-ibu rumah tangga menyimpan hartanya dalam bentuk emas. Ketika masa paceklik tiba emas simpanan jadi penyelamat keluarga. Dalam ukuran yang lebih besar banyak orang yang membeli emas batangan sebagai tabungan.

Rully Kustandar, 41 tahun, punya cara berbeda memperlakukan emas sebagai produk investasi. Awalnya ia mengutak-atik satu rumusan baru untuk investasi di logam mulia emas beberapa tahun yang lalu. Rumusan itu ia coba sejak tahun 2007 dan sejauh ini hasilnya tokcer. "Tapi ini bukan untuk para spekulan. Investasi di emas dengan konsep kaya ini harus dilakukan dengan menggunakan uang yang benar-benar lebih. Artinya bukan uang yang dialokasikan untuk kebutuhan dasar sehari-hari," paparnya mengingatkan tambu-rambunya.

### Nilai Emas Tak Berubah

Menurut dia, sejak lama ia mengandalkan properti sebagai tempat investasinya. Namun investasi di properti likuiditasnya kurang. Jika ada kebutuhan mendadak akan perlu butuh waktu lama untuk mencairkannya. Karena itu ia butuh investasi lain yang mudah pencairannya untuk mengantisipasi kebutuhan mendadak. Emas tiba-tiba saja menjadi incarannya ketika ia mendengar kisah Sahabat Nabi Muhammad SAW.

Pada suatu ketika seorang sahabat Rasul diminta membeli seekor kambing oleh Rasulullah SAW dengan dibekali uang satu dinar. Ia membeli kambing dipasar. Ketika akan pulang kambing yang dibelinya itu ada yang menawar. Lalu ia jual dengan harga 2 dinar. Sahat itu kembali lagi ke pasar dan membeli satu ekor kambing dan menyerahkannya ke Rasulullah beserta uang satu dinar.

Harga kambing yang dijual sahabat Rasulullah dua dinar itu, kata Rully, karena kepintaran sahabat menjual kambingnya. Yang menarik soal harga seekor kambing saat itu yang satu

dinar. Uang satu dinar adalah satu koin emas 22 karat seberat 4.25 gram yang sampai kini beratnya tidak berubah. Ia coba menghitung harga emas saat ini. Harga emas 22 karat seberat 4.25 gram saat ini dalam rupiah berarti sekitar Rp. 1.4 jutaan. "Ternyata harga kambing saat kurban kemarin sekitar Rp. 1.4 jutaan juga. Bayangkan berarti setelah 1400 tahun nilai tukar emas tak berubah. Jika kita membeli kambing dengan uang dinar saat ini akan membutuhkan satu dinar juga," kata Rully. Tetapi jika konversinya kurs lain maka harga emas akan mengalami kenaikan yang cukup signifikan karena faktor devaluasi mata uang yang jadi penukarnya.

Ia punya ilustrasi lain mengenai hubungan ini. Seorang kawannya menanamkan investasi sebesar Rp. 25 juta pada suatu instrumen keuangan tahun 1990. Nilai investasi itu pada tahun 2015 dijanjikan akan berkembang menjadi Rp. 175 juta. Nah, jika pada tahun 1990 uang sebanyak itu dibelikan emas, hasilnya akan menjadi 1kg emas. Jika emas 1kg itu dicairkan saat ini maka nilainya akan mencapai sekitar Rp. 370 juta karena dalam kurs rupiah harga emas telah meningkat beberapa kali.

Dari situlah ia berpikir, bagaimana memanfaatkan emas sebagai lahan untuk investasi jangka panjang. Kebetulan pada tahun 2007 ada bank yang meluncurkan layanan gadai emas batangan. Lalu ia mengutak-atik perhitungannya untuk menemukan pola yang kompetitif. Dari sinilah lahir pola investasi yang ia sebut "Berkebun Emas"

bersambung ke tulisan berikutnya... Bagian II

**JANGAN TUNDA LAGI, BERINVESTASI EMAS TANPA JURUS**  
**BERKEBUNEMAS HANYA AKAN MEMANFAATKAN FUNGSI LINDUNG NILAI**  
**PORTFOLIO INVESTASI KITA SAJA, TAPI KUANTITAS EMAS TIDAK AKAN**  
**BERTAMBAH. INVESTASI EMAS DENGAN JURUS BERKEBUNEMAS AKAN**  
**MEMBERIKAN LINDUNG NILAI DAN BERPOTENSI MENAMBAH JUMLAH**  
**PORTFOLIO EMAS KITA DENGAN CERDAS!**

Incoming search terms for the article:

- [berkebun emas](#)
- [berkebunemas.com](#)
- [kurs emas](#)
- [kisah sahabat nabi jual kambing](#)
- [kebutuhan dasar dan kebutuhan mendadak](#)
- [investasi sahabat nabi](#)
- [hitung-hitungan berkebun emas](#)
- [harga kambing dalam emas](#)
- [emas dan kambing](#)
- [cara menghitung berkebun emas](#)

Posted to » [Liputan media](#)

Firefox can't find the server at googlaads.doubleclick.net.  
The browser could not find the host server for the provided

# Tentang Pegadaian Syariah



10/07/04

- Home
- Tentang Pegadaian Syariah
- Info Produk
- Artikel
- Kantor Kami
- Komunikasikan



## Gambaran Umum Kegiatan Usaha Pegadaian Syariah

Oleh : Ari Agung Nugraha

### 1. Pegadaian Syariah, Bagian Terintegrasi dari Bisnis Perum Pegadaian

#### 1.1. Pegadaian dari Masa ke Masa

Gadai merupakan suatu hak, yang diperoleh kreditur atas suatu barang bergerak yang dijadikan sebagai jaminan pelunasan atas hutang. Dan Pegadaian merupakan "trademark" dari lembaga Keuangan milik pemerintah yang menjalankan kegiatan usaha dengan prinsip gadai.

Bisnis gadai melembaga pertama kali di Indonesia sejak Gubernur jenderal VOC Van Imhoff mendirikan Bank Van Leening. Meskipun demikian, diyakini bahwa praktik gadai telah mengakar dalam keseharian masyarakat Indonesia. Pemerintah sendiri baru mendirikan lembaga gadai pertama kali sebagai Kepala Pegadaian Negeri pertama, dengan misi membantu masyarakat dari jeratan par lintah darat melalui pemberian uang pinjaman dengan hukum gadai. Seiring dengan perkembangan zaman, Pegadaian telah beberapa kali berubah status mulai sebagai Perusahaan Jawatan (1901); Perusahaan di Bawah IBW (1928), Perusahaan Negara (1960), dan kembali ke Perjan di tahun 1969; Baru di tahun 1990 dengan lahirnya PP10/1990 tanggal 10 April 1990, sampai dengan terbitnya PP 10 tahun 2000, Pegadaian berstatus sebagai Perusahaan Umum (PERUM) dan merupakan salah satu BUM dalam lingkungan Departemen Keuangan RI hingga sekarang,

Build your own website on Tripod is fast, easy and economical.

dan juga menyalurkan uang pinjaman atas dasar hukum gadai serta menjalankan usaha lain seperti penyaluran uang pinjaman berdasarkan jaminan fidusia, layanan jasa titipan, sertifikasi logam mulia dan batu adi, toko emas, industri emas dan usaha lainnya. Sejalan dengan kegiatannya, Pegadaia mengemban misi untuk ;

1. turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat terutama golongan menengah ke bawah
2. menghindarkan masyarakat dari gadai gelap, praktik riba dan pinjaman tidak wajar lainnya.

Kegiatan usaha Pegadaian dijalankan oleh lebih dari 730 Kantor Cabang PERUM Pegadaian yang tersebar di seluruh Indonesia. Kantor Cabang tersebut dikoordinasi oleh 14 Kantor Wilayah yang membawahi 26 sampai 75 kantor Cabang. Perum Pegadaian secara Nasional berada di bawah kepemimpinan Direksi.

### 1.3. Lahirnya Pegadaian Syariah

Terbitnya PP/10 tanggal 1 April 1990 dapat dikatakan menjadi tonggak awal kebangkitan Pegadaian, satu hal yang perlu dicermati bahwa PP10 menegaskan misi yang harus diemban oleh Pegadaian untuk mencegah praktik riba, misi ini tidak berubah hingga terbitnya PP103/2000 yang dijadikan sebagai landasan kegiatan usaha Perum Pegadaian sampai sekarang. Banyak pihak berpendapat bahwa operasionalisasi Pegadaian pra Fatwa MUI tanggal 16 Desember 2003 tentang Bunga Bank, telah sesuai dengan konsep syariah meskipun harus diakui belakangan bahwa terdapat beberapa aspek yang menepis anggapan itu. Berkat Rahmat Allah SWT dan setelah melalui kajian panjang, akhirnya disusunlah suatu konsep pendirian unit Layanan Gadai Syariah sebagai langkah awal pembentukan divisi khusus yang menangani kegiatan usaha syariah..

Konsep operasi Pegadaian syariah mengacu pada sistem administrasi modern yaitu azas rasionalitas, efisiensi dan efektifitas yang diselaraskan dengan nilai Islam. Fungsi operasi Pegadaian Syariah itu sendiri dijalankan oleh kantor-kantor Cabang Pegadaian Syariah/ Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) sebagai satu unit organisasi di bawah binaan Divisi Usaha Lain Perum Pegadaian. ULGS ini merupakan unit bisnis mandiri yang secara struktural terpisah pengelolaannya dari usaha gadai konvensional. Pegadaian Syariah pertama kali berdiri di Jakarta dengan nama Unit Layanan Gadai Syariah ( ULGS) Cabang Dewi Sartika di bulan Januari tahun 2003. Menyusul kemudian pendirian ULGS di Surabaya, Makasar, Semarang, Surakarta, dan Yogyakarta di tahun yang sama hingga September 2003. Masih di tahun yang sama pula, 4 Kantor Cabang Pegadaian di Aceh dikonversi menjadi Pegadaian Syariah.

#### 1.3.1. Pegadaian Syariah di Batam

tanggal 10 November 2003 Kantor Unit Layanan Gadai Syariah mulai melakukan uji coba operasi ( **Build your own website on Tripod it's fast, easy and economical.** Sungai Panas, Jl Laksamana Bintan, Kompleks Bumi Riau makmur Blok C 8, dan melayani permintaan masyarakat yang ingin menggadaikan barang bergerak. Alhamdulillah ULGS telah mampu melayani nasabah yang berasal dari 19 kelurahan di wilayah Batam. Hal ini mengindikasikan bahwa keberadaan ULGS telah dapat diterima di tengah masyarakat.

## 2. Operasionalisasi Pegadaian Syariah

Implementasi operasi Pegadaian Syariah hampir bermiripan dengan Pegadaian konvensional. Seperti halnya Pegadaian konvensional, Pegadaian Syariah juga menyalurkan uang pinjaman dengan jaminan barang bergerak. Prosedur untuk memperoleh kredit gadai syariah sangat sederhana masyarakat hanya menunjukkan bukti identitas diri dan barang bergerak sebagai jaminan, dan pinjaman dapat diperoleh dalam waktu yang tidak relatif lama (kurang lebih 15 menit saja). Begitupun untuk melunasi pinjaman, nasabah cukup dengan menyerahkan sejumlah uang dan surat bukti rahn saja dengan waktu proses yang juga singkat.

Di samping beberapa kemiripan dari beberapa segi, jika ditinjau dari aspek landasan konsep; teknik transaksi; dan pendanaan, Pegadaian Syariah memiliki ciri tersendiri yang implementasinya sangat berbeda dengan Pegadaian konvensional. Lebih jauh tentang ketiga aspek tersebut, dipaparkan dalam uraian berikut.

### 2.1. Landasan Konsep

Sebagaimana halnya institusi yang bertabel syariah, maka landasan konsep pegadaian Syariah juga mengacu kepada syariah Islam yang bersumber dari Al Quran dan Hadist Nabi SAW. Adapun landasan yang dipakai adalah :

Quran Surat Al Baqarah : 283

*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*

naoist

## Build your own website on Tripod It's fast, easy and economical.

Aisyah berkata bahwa Rasul bersabda : Rasulullah membeli makanan dari seorang yahudi dan meminjamkan kepadanya baju besi. HR Bukhari dan Muslim

Dari Abu Hurairah r.a. Nabi SAW bersabda : Tidak terlepas kepemilikan barang gadai dari pemili yang menggadaikannya. Ia memperoleh manfaat dan menanggung risikonya. HR Asy'Syaffi, & Daraquthni dan Ibnu Majah

Nabi Bersabda : Tunggangan ( kendaraan) yang digadaikan boleh dinaiki dengan menanggung biayanya dan binatang ternak yang digadaikan dapat diperah susunya dengan menanggung biayanya. Bagi yang menggunakan kendaraan dan pemerah susu wajib menyediakan biaya perawatan dan pemeliharaan. HR Jamaah, kecuali Muslim dan An Nasai

Dari Abi Hurairah r.a. Rasulullah bersabda : Apabila ada ternak digadaikan, maka punggungnya boleh dinaiki ( oleh yang menerima gadai), karena ia telah mengeluarkan biaya ( menjaga)nya. Apabila ternak itu digadaikan, maka air susunya yang deras boleh diminum (oleh orang yang menerima gadai) karena ia telah mengeluarkan biaya (menjaga)nya. Kepada orang yang naik dan minum, maka ia harus mengeluarkan biaya (perawatan)nya. HR Jamaah kecuali Muslim dan Nasai-Bukhari

Di samping itu, para ulama sepakat membolehkan akad Rahn ( al-Zuhaili, al-Fiqh al-Islami w Adilatuhu, 1985, V:181)

Landasan ini kemudian diperkuat dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional no 25/DSN-MUI/III/2002 tanggal 26 Juni 2002 yang menyatakan bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk rahn diperbolehkan dengan ketentuan sebagai berikut.

### a. Ketentuan Umum :

1. Murtahin (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan Marhun ( barang ) sampai semua utang rahir (yang menyerahkan barang) dilunasi.
2. Marhun dan manfaatnya tetap menjadi milik Rahin. Pada prinsipnya marhun tidak boleh dimanfaatkan oleh murtahin kecuali seizin Rahin, dengan tidak mengurangi nilai marhun dan pemanfaatannya itu sekedar pengganti biaya pemeliharaan perawatannya.
3. Pemeliharaan dan penyimpanan marhun pada dasarnya menjadi kewajiban rahin, namun dapat dilakukan juga oleh murtahin, sedangkan biaya dan pemeliharaan penyimpanan tetap menjadi kewajiban rahin.
4. Besar biaya administrasi dan penyimpanan marhun tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman.
5. Penjualan marhun

A. Apabila jatuh tempo, murtahin harus memperingatkan rahin untuk segera melunasi

Build your own website on Tripod. It's fast, easy and economical.  
 b. Ketebalan nasi penjualan menjadi milik rahin dan kekurangannya menjadi kewajiban

rahin.

#### b. Ketentuan Penutup

1. Jika salah satu pihak tidak dapat menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan diantara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.
2. Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari terdapat kekeliruan akan diubah dan disempurnakan sebagai mana mestinya.

#### 2.2. Teknik Transaksi

Sesuai dengan landasan konsep di atas, pada dasarnya Pegadaian Syariah berjalan di atas dua aka transaksi Syariah yaitu.

1. *Akad Rahn*. Rahn yang dimaksud adalah menahan harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Dengan akad ini Pegadaian menahan barang bergerak sebagai jaminan atas utang nasabah.
2. *Akad Ijarah*. Yaitu akad pemindahan hak guna atas barang dan atau jasa melalui pembayaran upah sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barangnya sendiri. Melalui akad ini dimungkinkan bagi Pegadaian untuk menarik sewa atas penyimpanan barang bergerak milik nasabah yang telah melakukan akad

rukun dari akad transaksi tersebut meliputi :

- a. Orang yang berakad : 1) Yang berhutang (rahin) dan 2) Yang berpiutang (murtahin).
- b. Sighat ( ijab qabul)
- c. Harta yang dirahnkan (marhun)
- d. Pinjaman (marhun bih)

Dari landasan Syariah tersebut maka mekanisme operasional Pegadaian Syariah dapat digambarkan sebagai berikut : Melalui akad rahn, nasabah menyerahkan barang bergerak dan kemudian Pegadaian menyimpan dan merawatnya di tempat yang telah disediakan oleh Pegadaian. Akibat yang timbul dari proses penyimpanan adalah timbulnya biaya-biaya yang meliputi nilai investasi tempat penyimpanan, biaya perawatan dan keseluruhan proses kegiatannya. Atas dasar ini dibenarkan bagi Pegadaian mengenakan biaya sewa kepada nasabah sesuai jumlah yang

Forum Diskusi Tampilan Topik

Topik: buka-bukaan

Menampilkan kesemua 3 kiriman.



Erianto .....kami tidak bisa memberikan seluruhnya gratis. Tetapi kami berikan sedikit Bocoran Investasi Emas Cerdas Ala Kebun Emas

Mengenai sistem gadai cerdas menurut pemahaman saya bisa dijelaskan sebagai berikut:

Kita gunakan asumsi sebagai berikut:

- invest rutin 25 gram:
- harga emas 25 gram = 9 jt
- anda punya tambahan uang 3.75jt
- nilai gadai 80% dari harga taksir
- harga taksir bank 300rb/gram
- biaya penitipan 2500/gram/bulan

Nilai taksir dan kondisi aktual di bank mungkin berbeda, yang terbaik adalah:

- nilai gadai tinggi
- biaya rendah
- waktu singkat

Mari kita mulai.

Beli emas batangan 25 gram, gadaikan anda dapat dana segar 6 jt.

$300rb \times 80\% = 240rb \times 25gram = 6jt$   
 setor biaya titipan 1 tahun,  $2500 \times 25 \times 12 \text{ bulan} = 750rb$

Posisi investasi anda menjadi:

1. 25 gram -> 6jt, tambah 3 jt dana segar = 9jt -> beli emas lagi | 750rb -> biaya titip
2. 25 gram

Kalau sudah ada dana tambahan 3.75 jt ulangi langkah diatas lagi, begitu seterusnya sesuai kebutuhan. Kalau sudah lima kali maka posisi menjadi:

1. 25 gram -> 6jt, tambah 3 jt dana segar = 9jt -> beli emas lagi | 750rb -> biaya titip
2. 25 gram -> 6jt, tambah 3 jt dana segar = 9jt -> beli emas lagi | 750rb -> biaya titip
3. 25 gram -> 6jt, tambah 3 jt dana segar = 9jt -> beli emas lagi | 750rb -> biaya titip
4. 25 gram -> 6jt, tambah 3 jt dana segar = 9jt -> beli emas lagi | 750rb -> biaya titip
5. 25 gram (disimpan)

Perhatikan biaya pembelian emas ke-2 dst, 2/3 modal adalah dari bank.

Setelah waktu berlalu, harga naik 30 persen, jadi emas batangan 25 gram sekarang nilainya 12jt, ayo kita panen, langkahnya cukup dibalik saja yaitu:

Jual emas nomor 5, maka anda mendapatkan dana segar 12 jt, dana segar ini kita pakai untuk menebus 2 emas lainnya. Ulangi sampai semua emas ditebus, dan jual semuanya.

Maka posisinya:

penjualan emas  $5 \times 12 \text{ jt} = 60 \text{ jt}$   
 tebus gadai  $4 \times 6 \text{ jt} = 24 \text{ jt}$   
 sisa = 36 jt —> sub total 1

Berapa modal anda?

1. beli emas pertama = 9 jt
  2. beli emas ke 2-5 =  $3jt \times 4 = 12 \text{ jt}$
  3. biaya titip  $750rb \times 4 = 3 \text{ jt}$
- total modal = 24 jt —> sub total 2

Keuntungan anda:

$-\{ \text{sub total 1} - \text{sub total 2} = 36 \text{ jt} - 24 \text{ jt} = 12 \text{ jt} \} = -$


Perbandingan keuntungan metode biasa vs metode cerdas dg modal awal 24 jt:

# DUNIA GADAI SYARIAH

Memberi Informasi Sekitar Dunia Gadai Syariah di Tanah Air

Cari Blog Ini

Cari

didukung oleh 



**Joko Susilo menghasilkan profit Rp70 juta/bulan dari bisnis sederhana di internet...**

➔ [Klik di sini dan temukan bagaimana caranya!](#)

Klik disini untuk mendapatkan info bisnis syariah

SENIN, 21 JULI 2009

## Gadai Emas Syariah

### Gadai Emas Syariah

Gadai Emas syariah adalah penggadaian atau penyerahan hak penguasaan secara fisik atas harta/barang berharga ( berupa emas ) dari nasabah ( arrahin ) kepada Bank ( al-murtahin) untuk dikelola dengan prinsip ar-Rahnu yaitu sebagai jaminan (al-Marhun) atas peminjam (al-marhunbih) yang diberikan kepada nasabah/peminjaman tersebut. (hartono).

Ar- Rahnu merupakan akad penyerahan barang dari nasabah kepada bank/pegadaian sebagai jaminan sebagian atau seluruhnya atas hutang yang dimiliki nasabah. Transaksi di atas merupakan kombinasi/penggabungan dari beberapa transaksi atau akad yang merupakan satu rangkaian yang tidak terpisahkan meliputi:

- pemberian pinjaman dengan menggunakan transaksi/akad Qardh
- Penitipan barang jaminan menggunakan transaksi/akad Rahn
- Penetapan sewa tempat khasanah (tempat penyimpanan barang) atas penitipan tersebut diatas melalui transaksi/akad ijarah.

Syarat

- Para pihak yang terlibat harus cakap bertindak hukum (mukallaf) berdasarkan lafal ijab dan kabul (sighat) yang jelas.
- harta yang dijadikan agunan (al-marhun) mempunyai nilai jual yang baik sehingga dapat mencukupi pelunasan, milik syah nasabah.
- utang merupakan hak yang wajib dikembalikan yang jelas dan tertentu.

Diposkan oleh wiryo di 16.11

Label: [gadai emas](#), [gadai emas syariah](#), [Gadai Syariah](#)

### 2 Comments:

[blognya fariz said...](#)

Bank Syariah Mandiri KCP Jatinegara melayani jemput emas yang akan digadai (tidak dipungut biaya). Segera hubungi 8590 4866.

23 Oktober 2009 14.58

[azis ariyanto said...](#)

assalamualaikum... pak saya mau bertanya bagaimana pandangan para ulama kontemporer terhadap gadai emas syariah itu sendiri???? makasihhh

6 Maret 2010 20.53

Alat U



Informasi Harga

DAFT

GADAI

Penger

Gadai d

Berakhim

Memanfaatka

Gadai Er

Tanya Jawab

Bank Jal

Pengeri

Pegadai

Landas

Teknik Oper

BMT SYAF

Ekspar

LOWON

Mega



dapatkan Info E

Link P

Toko Alat Uji e

Online Ha

8/18/2010 2:18 PM

Alat Uji Emas & Berlian



Informasi Harga Klik disini

Click Here to Advertise on My Blog

SHARE 

Arsip Blog

- ▶ 2010 (34)
- ▶ 2009 (52)
- ▶ 2008 (29)
- ▶ Oktober (2)
- ▶ Agustus (7)
- ▶ Juli (20)
- ▶ jasa Pengiriman Uang
- ▶ Tanya gadai Syariah
- ▶ Gadai Emas Syariah
- ▶ Pengertian Sukuk
- ▶ Pegadaian Syariah laris manis
- ▶ Gadai Syariah di BNI
- ▶ Peta Lokasi Family Gathering
- ▶ Lokasi Family Gathering Alumni Stan Prodig tahun 1...
- ▶ Pandangan Al-Ghazali Terhadap Ekonomi
- ▶ Selamat Datang UU Perbankan Syariah Ditulis oleh...
- ▶ Pembiayaan Gadai Syariah Dekati Rp 500 Miliar Di...
- ▶ HUKUM GADAI
- ▶ EKSPANSI KREDIT
- ▶ Gadai
- ▶ Konsultan Gadai Syariah
- ▶ BTPN BUKA GADAI SYARIAH
- ▶ Tanya Jawab Gadai Syariah