

Analisis Menurunnya Minat Beli Nasabah Pada Pelelangan Barang Jaminan Emas di Pegadaian Syariah (Studi Kasus: Cabang Blauran Surabaya)

Sriyanti Dewi Latif¹, Nihro Afandi²

^{1,2}Universitas Sunan Giri Surabaya

ARTICLE INFO

Article history:

Received January 11, 2024

Revised January 20, 2024

Accepted January 30 2024

Available online February 15, 2024

Kata Kunci:

Minat Beli Nasabah, Emas, Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya V, E-TLE, Lalu Lintas, Teknologi

Keywords:

Customer Buying Interest, Gold, Sharia Pawnshop, Blauran Surabaya Branch



This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license. Copyright © 2023 by Author. Published by Yayasan Daarul Huda

ABSTRAK

Minat merupakan dorongan maupun keinginan dari nasabah untuk membeli barang yang diinginkan tanpa keinginan, kemauan dan dorongan minat nasabah tidak akan terwujud, dimana minat juga dapat dilihat dari objek maupun kualitas barang yang ingin dibeli. Sedangkan proses Lelang sendiri adalah penjualan barang dimuka umum yang didahului dengan upaya pengumpulan peminat melalui pengumuman yang dilakukan oleh dan dilakukan dihadapan pejabat lelang dengan penawaran harga yang optimal melalui cara penawaran lisan naik-naik atau turun-turun dan atau tertulis. Biasanya barang yang telah masuk tanggal lelang pihak Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya memberitahukan kepada pihak nasabah bahwa barang jaminannya sudah jatuh tempo, jika nasabah dari barang jaminan tersebut tidak melakukan perpanjangan atau konfirmasi maka pihak pegadaian melakukan pelelangan terhadap barang jaminan tersebut. Dalam pelaksanaan lelang dipegadaian syariah cabang blauran surabaya berbeda dengan pelaksanaan lelang pada umumnya dimana harga barang lelang ditetuin oleh pihak pegadaian dengan melihat harga pasar dan harga pusat. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui terjadinya penurunan minat nasabah dalam membeli barang lelang dan bagaimana proses

pelelangan dipegadaian syariah cabang blauran surabaya. Metode penelitian ini, peneliti menggunakan jenis penelitian lapangan dengan menggunakan metode penelitian kualitatif. Sedangkan dalam pengumpulan data, peneliti menggunakan wawancara, dokumentasi dalam bentuk foto dan rekaman suara. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa terjadinya penurunan dalam pembelian barang lelang dikarenakan dari sudut pandang nasabah yang menganggap barang lelang merupakan barang bekas orang lain, bentuk modelnya yang kelihatan lama, juga kualitas barang yang dilelangkan dan untuk pemasaran dari pihak pegadaian sendiri kurang memumpuni untuk menunjang menarik minat nasabah, dari segi proses pelaksanaan barang lelang itu sendiri bisa dilihat dari waktu pelaksanaan lelang, mekanisme pelelangan, barang yang telah masuk daftar lelang dan ingin ditebus oleh rahin (nasabah), Informasi masa jatuh tempo kepada rahin (nasabah), Pemberitahuan kepada rahin (nasabah) yang barangnya akan dilelang.

ABSTRACT

Interest is the customer's encouragement or desire to buy the goods they want without the desire, desire and encouragement of the customer's interest not being realized, where interest can also be seen from the object and quality of the goods they want to buy. Meanwhile, the Auction process itself is the sale of goods in public which is preceded by an effort to gather interested parties through announcements made by and carried out in front of the auction official with an optimal price offer through verbal up-and-down or down-down and/or written bidding. Usually, items that have entered the auction date at the Sharia Pawnshop, Blauran Surabaya Branch, notify the customer that the collateral is due, if the customer of the collateral does not make an extension or confirmation, the pawnshop will auction the collateral. The auction at the Blauran Surabaya branch of the sharia pawn shop is different from the auction in general, where the price of the auction items is determined by the pawnshop by looking at the market price and the central price. The aim of this research is to determine the decline in customer interest in purchasing auctioned items and how the auction process occurs at the Blauran branch of Surabaya sharia pawn shop. In this research method, the researcher uses a type of field research using qualitative research methods. Meanwhile, in collecting data, researchers used interviews, documentation in the form of photos and sound recordings. The results of the research concluded that the decline in purchases of auctioned goods was due to customers considering that the auctioned goods were used by other people, the models looked old, the quality of the goods being auctioned and the marketing of the pawnshop itself was not capable enough to attract customer interest. , in terms of the process of

*Sriyanti

E-mail addresses: Dewi.sriyanti126@gmail.com

carrying out the auction items themselves, it can be seen from the time of the auction, the auction mechanism, the items that have been included in the auction list and the Rahin (customer) wants to redeem, Information on the maturity date to the Rahin (customer), Notification to the Rahin (customer) whose items will be auctioned.

PENDAHULUAN

Dalam kehidupan manusia tidak terlepas dari masalah, baik masalah pribadi, masalah sesama umat manusia maupun masalah lainnya, namun yang sering terjadi dalam kehidupan setiap manusia adalah masalah ekonomi yang semakin hari semakin meningkat dimana kebutuhan yang terus menerus meningkat dari pada pendapatan yang didapat, hal ini membuat masyarakat harus benar-benar meminimalkan pengeluaran sesuai kebutuhan. Sehingga masyarakat harus memilih jalan pintas untuk memenuhi kebutuhan hidup yaitu dengan cara meminjam dari berbagai sumber dana yang ada.

Dalam realita ekonomi sosial masyarakat kerap kali ditemukan kondisi masyarakat yang memiliki harta baik dalam bentuk selain tunaidan pada saat yang sama, yang bersangkutan mengalami kesulitan likuiditas sehingga membutuhkan dana dalam bentuk tunai. Pilihan transaksi yang sering digunakan masyarakat yang menghadapi masalah ini adalah dengan mengadaikan barang-barang berharga.

Salah satu lembaga ekonomi dan keuangan yang turut mewarnai pembangunan ekonomi masyarakat adalah lembaga pegadaian, seiring dengan lahirnya UU perbankan yang mendukung eksistensi lembaga ekonomi dan keuangan syariah. Sejumlah individu yang peka terhadap permasalahan sosial ekonomi untuk memberikan responsi positif yang secara kreatif mengembangkan ide untuk berdirinya lembaga-lembaga keuangan syariah bukan bank seperti pegadaian yang berbasis syariah. (Muhammad, 2007, hal. 63)

Pegadaian syariah merupakan lembaga keuangan yang penyaluran pinjaman berdasarkan sistem gadai. Pegadaian merupakan lembaga keuangan Negara dalam kategori bukan Bank, pegadaian memiliki tugas sebagai promotor ekonomi masyarakat dan melakukan pemenuhan kebutuhan akan dana bagi masyarakat.

Dalam kegiatan, ada kalanya nasabah tidak bisa melakukan pelunasan atas pinjamannya sesuai waktu yang telah ditetapkan batas akhirnya, setelah adanya pemberitahuan dari pihak pegadaian kepada nasabah atau peminjam melalui surat atau telepon dan lain sebagainya, paling telat lima hari sebelum dilakukan penjualan lelang masih belum bisa melakukan perpanjangan atau pelunasan atas pinjaman tersebut, maka pegadaian akan melakukan pelelangan atas benda yang dijadikan jaminan tersebut sesuai kesepakatan awal (Zaenuddin Ali, 2016).

Faktor internal itu sendiri bisa diperoleh berdasarkan keadaan internal pegadaian syariah seperti sumber daya, keunggulan produk, kualitas produk dan lain sebagainya. Faktor internal tersebut juga merupakan kelebihan dan kelemahan yang dimiliki oleh pegadaian syariah. Sedangkan faktor eksternal sendiri diperoleh dengan cara menganalisa lingkungan eksternal pegadaian syariah dengan kegiatannya seperti analisis terhadap pelanggan, kondisi perekonomian saat ini, analisis kompetitor dan sebagainya. Faktor eksternal tersebut juga bisa menjadi suatu peluang dan ancaman bagi pegadaian syariah itu sendiri.

Penyebab terjadi kurangnya daya minat beli saat pelelangan, bisa jadi dari brosur yang disebar, iklan yang ditampilkan di media sosial maupun penyampaian secara lisan tidak menarik pelanggan untuk mengikuti kegiatan pelelangan jika tidak dari dorongan ataupun keinginannya sendiri. Sebab lainnya yaitu bisa jadi kualitas barang yang dilelangkan tidak jelas, nampak secara fisik barangnya bagus namun ternyata didalamnya terdapat kerusakan sehingga mengharuskan pelemang mengeluarkan biaya tambahan.

Minat beli pelanggan bisa diatasi dengan memperhatikan aspek keinginan pelanggan atas produk yang dilelangkan, memotivasi pelanggan atas manfaat barang yang dibeli, kualitas barang yang dilelangkan, harga lelang yang dilelangkan maupun melakukan promosi yang menarik minat pelanggan. Dengan begitu pelanggan punya keinginan untuk membeli, melihat dari manfaat barang yang dibeli untuk keperluan sewaktu-waktu dibutuhkan untuk dijual kembali ataupun digadaikan ke pegadaian syariah itu sendiri serta memeriksa kualitas dari barang yang dilelangkan secara berkala.

Berdasarkan dengan konteks masalah diatas yang telah paparkan, penulis mengangkat sebuah judul penelitian, yaitu :“Analisis Menurunnya Minat Beli Nasabah Pada Pelelangan Barang Jaminan Emas Di Pegadaian Syariah (Studi Kasus Cabang Blauran Surabaya)”.

METODE PENELITIAN

Pendekatan Dan Jenis Penelitian

Adapun pendekatan yang dilakukan oleh penulis ini adalah penelitian langsung pada Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya. Dimana penelitian melakukan pendekatan melalui observasi, dokumentasi, wawancara, kuesioner.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Menurut Lexy(2017, hal. 9) penelitian kualitatif adalah penelitian yang dimaksud untuk memahami fenomena apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dll. Secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.

Sumber Data

Dalam penyusunan Skripsi ini penulis, menggunakan dua jenis data yaitu data primer dan data skunder .

a. Data Primer

Merupakan data yang diperoleh dari objek yang diteliti oleh orang atau organisasi yang melakukan penelitian. Data primer sendiri diperoleh dari hasil pengumpulan data melalui observasi dan wawancara terhadap pengurus pegadaian syariah Cabang Blauran Surabaya dan nasabah.

b. Data Skunder

Merupakan berbagai informasi yang telah ada sebelumnya dan dengan sengaja dikumpulkan oleh peneliti yang digunakan untuk melengkapi kebutuhan data penelitian. Data primer sendiri diperoleh dari berbagai referensi seperti, buku, jurnal, artikel dan penelitian terdahulu.

3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data itu sendiri merupakan langkah yang paling strategis dalam melakukan penelitian. Karna tujuan utama dalam penelitian adalah pengumpulan data. Dalam penulisan ini, penulis mengumpulkan data menggunakan teknik sebagai berikut :

a. Observasi

Observasi atau pengamatan merupakan aktivitas pencatatan fenomena yang dilakukan secara sistematis. Pengamatan dapat dilakukan secara terlibat (partisipasif) atau nonpartisipasif. Maksudnya, pengamatan yang terlibat merupakan jenis pengamatan yang melibatkan peneliti dalam kegiatan orang yang menjadi sasaran penelitian, tanpa mengakibatkan perubahan pada kegiatan atau aktifitas yang bersangkutan dan tentu saja dalam hal ini peneliti tidak menutupi dirinya selaku peneliti. Untuk menyempurnakan aktivitas pengamatan partisipasif ini, peneliti harus mengikuti kegiatan keseharian yang dilakukan informan dalam waktu tertentu, memperhatikan apa yang terjadi, mendengarkan apa yang dikatakannya, mempertanyakan informasi yang menarik, dan mempelajari dokumen yang dimiliki (Idrus, 2009, hal. 101).

Sedangkan observasi yang dilakukan peneliti untuk mengali data-data dengan melakukan pengamatan secara langsung dilokasi penelitian, yaitu di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Kec. Bubutan, Kota Surabaya, Jawa Timur. Observasi ini tujuannya agar memperoleh data melalui pengamatan secara langsung, kemudian mencatat hal-hal yang perlu dicatat untuk menjadi bahan penelitian yang akan dilakukan.

b. Wawancara

Menurut Koetjaraningrat dan Danandjaja dalam Muhammad Idrus bahwa dalam model wawancara yang dapat dilakukan meliputi wawancara tak berencana yang berfokus dan wawancara sambil lalu. Wawancara tak berencana berfokus adalah pertanyaan yang diajukan secara tidak struktur, namun selalu berpusat pada satu pokok masalah tertentu. Wawancara sambil lalu adalah wawancara yang tertuju kepada orang-orang yang dipilih tanpa melalui seleksi terlebih dahulu secara diteliti, tetapi dijumpai secara kebetulan (Idrus, Muhammad, 2009, hal. 104).

Wawancara yang dilakukan peneliti untuk mengali data yaitu dengan wawancara tidak terstruktur (wawancara bebas dan mendalam), sehingga tercipta suasana santai namun serius dalam mengali data terhadap responden/pihak pegadaian maupun nasabah tersebut.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah merekam apa yang belum terekam, mengelola apa yang sudah terekam baik berupa proses kerja, peristiwa, maupun pengetahuan. Dalam dokumentasi biasanya digunakan membuat data yang diperoleh, khususnya yang berkaitan dengan data yang diteliti.

Dokumentasi yang dilakukan peneliti guna mengali data penelitian dengan cara mengumpulkan video/foto maupun catatan yang akurat baik dari segi primer maupun skunder terkait praktik pelelangan barang jaminan emas dipegadaian syariah dan minat nasabah dalam membeli barang lelangan dipegadaian syariah.

4. Teknik Analisis Data

Menurut Lexy J. Moleong(2016, hal. 248) analisis data merupakan upaya yang dilaksanakan dengan cara bekerja dengan data, mengumpulkan data, memisah data, mencari serta, menemukan pola, menemukan suatu hal yang penting dan yang dibutuhkan, dan menentukan apa saja yang bisa diceritakan kepada orang lain.

Metode yang digunakan penelitian dalam menganalisis data ini dengan menggunakan metode induktif, yang berawal dari data dan informasi mengenai analisis proses pelelangan dipegadaian syariah maupun kurangnya minat nasabah dalam membeli hasil pelelangan emas dipegadaian syariah, sehingga dari analisis yang telah dilakukan penulis jadikan kesimpulan untuk penelitian.

5. Keabsahan Data

Menurut Lexy(2016, hal. 320)yang dimaksud dengan keabsahan data adalah bahwa setiap keadaan harus memenuhi, Mendemonstrasikan nilai yang benar, Menyediakan dasar agar hal itu dapat diterapkan, dan memperbolehkan keputusan luar yang dapat dibuang tentang konsistensi dari prosedurnya dan kenetralan dari temuan dan keputusan.

Menurut Lexy keabsahan data merupakan konsep yang penting yang diperbaharui dari konsep kesahihan (validitas) dan keandalan (reliabilitas) menurut versi positivisme dan disesuaikan dengan tuntutan pengetahuan, kriteria dan paradigma sendiri.

Keabsahan data itu sendiri dapat memperkuat pembuktian apakah penelitian yang dilakukan merupakan penelitian ilmiah sekaligus untuk menguji data yang diperoleh. Adapun keabsahan data yang dilakukan peneliti yaitu dengan beberapa langkah.

a. Memperpanjang Waktu Penelitian

Memperpanjang waktu penelitian ini juga sebagai bukti keabsahan data dimana peneliti dapat mengali sumber data-data yang belum ada untuk dijadikan bahan referensi untuk penguatan bahan penelitian, dan juga dapat meningkatkan hubungan antar peneliti maupun narasumber untuk saling terbuka memberikan informasi yang lebih lengkap.

b. Mengadakan Pengamatan Lebih Teliti

Dengan mencari sumber-sumber yang ada seperti, referensi dari buku, jurnal, penelitian terdahulu maupun dokumen-dokumen yang terkait untuk membandingkan hasil penelitian yang diperoleh untuk meningkatkan pengetahuan yang lebih teliti oleh peneliti.

c. Triangulasi

Ini dilakukan agar dapat mengetahui sumber-sumber maupun informasi terkait judul penelitian yang peneliti ambil, untuk dijadikan bahan perbandingan peneliti dengan sumber yang didapat yang ada didalam objek penelitian, baik dari staf, manager, maupun nasabah itu sendiri.

d. Member Check

Member Check sendiri yaitu memverifikasi data yang telah ada dari informasi maupun sumber yang didapat, dengan tujuan untuk mengetahui sejauh mana data yang diperoleh sesuai dengan apa yang diberi oleh informan, sehingga data yang diperoleh semakin dipercaya, karena sudah melalui banyak uji data untuk mengetahui kebenaran data tersebut.

PAPARAN DAN ANALISIS DATA

Gambaran Umum

1. Sejarah Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya

Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya ini didirikan dan diresmikan oleh Direktur Utama Kanwil Perum. Pegadaian Syariah Surabaya Bapak Dedi Kusdedi,SE, pada 4 September 2017. Kantor cabang surabaya ini didirikan karena tuntutan pasar atas kebutuhan masyarakat akan layanan jasa gadai syariah serta dalam rangka mendukung target omset yang telah ditentukan oleh kantor wilayah Pegadaian Syariah.

Pegadaian Syariah Cabang Blauran merupakan anak Cabang dari PT. Pegadaian Persero, Kantor Wilayah Dinoyo No. 79 Surabaya. Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya awalnya bertempat di jalan raya Blauran No 74-76 Surabaya, pada tanggal 04 September 2017 mulai berpindah ke jalan raya kedungdoro No. 100-B, Kelurahan Sawahan, Kecamatan Sawahan, Surabaya, kemudiam kurang dari satu tahun Pegadaian Cabang Blauran berpindah tempat lagi ke Jl. Karangan NO.80C, Bubutan, Kecamatan Bubutan, Surabaya.

Meskipun lokasinya telah berpindah tempat, namun Bapak Achmad Zainudin selaku Pimpinan Cabang Blauran Surabaya menyatakan bahwa “tidak ada perubahan nama Cabang Blauran Surabaya, meskipun sekarang tempatnya berpindah di Bubutan Alasan tetap dipertahankannya nama CPS Blauran untuk sementara tidak digantiagar tidak membingungkan nasabah lama yang sudah lama bertransaksi di Kantor Blauran”.

2. Tujuan dari Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya

Tujuan dari pegadaian itu sendiri untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat terutama dari golongan menengah ke bawah. Menghindarkan kebutuhan masyarakat dari gadai gelap, praktik riba, dan pinjaman tidak wajar lainnya, serta untuk memenuhi kebutuhan masyarakat secara cepat, praktis dan menentramkan. Diharapkan dengan adanya pegadaian syariah ini dapat membantu masyarakat dalam pinjaman modal sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

3. Produk-produk pada Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya

Adapun produk-produk yang ada dipegadaian sebagai berikut:

Produk Pembiayaan

1. Pegadaian Ar-rahn (Gadai)

Merupakan produk jasa gadai yang berlandaskan pada prinsip syariah dengan prosedur pelayananyang mudah, aman dan cepat,

dimana nasabah hanya dibebani biaya administrasi dan biaya ijarah (ujrah) untuk jasa sewa simpan dan pemeliharaan barang jaminan (marhun). Barang jaminan dapat berupa emas, dan barang gudang, seperti barang elektronik dan kendaraan bermotor.

2. Pegadaian ARRUM (Ar-rahn Usaha Mikro)

Merupakan produk pembiayaan kepada para pengusaha mikro-kecil (dalam rangka mengembangkan usaha) atas dasar gadai yang berlandaskan pada prinsip syariah dan pengembalian pinjamannya dilakukan dengan sistem angsuran. Barang jaminan cukup BPKB kendaraan bermotor atau emas. Proses yang dilakukan pun tidak butuh waktu lama hanya membutuhkan waktu tiga hari untuk pencairan dana yang dipinjamkan dan pelunasan bisa dilakukan sewaktu-waktu.

3. Mulia (Murabah Logam Mulia untuk Investasi Abadi)

Merupakan layanan penjualan logam mulia kepada masyarakat secara tunai atau angsuran dengan proses cepat dan dalam jangka waktu yang fleksibel. Logam mulia menjadi salah satu alternatif investasi yang aman untuk mewujudkan kebutuhan waktu mendatang dan tersedia pilihan logam mulia dengan berat mulai dari lima gram, sepuluh gram, dua lima gram, seratus gram, dua ratus lima puluh gram, dan seribu gram.

4. Pegadaian AMANAH

Merupakan pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor (sepeda motor atau mobil) kepada pegawai/karyawan yang mempunyai penghasilan tetap dengan prinsip syariah dan pengembalian pinjamannya dilakukan dengan sistem angsuran. Pinjaman berjangka fleksibel mulai 12, 18,24 dan 36 bulan.

Produk Non Pembiayaan

1. Pegadaian MPO (Multi Payment Online)

Merupakan layanan pembayaran berbagai tagihan bulanan, seperti pembayaran listrik, telepon, PDAM, pulsa, tiket kereta api dan lain sebagainya secara online di outlet pegadaian syariah diseluruh Indonesia. Solusi pembayaran cepat yang memberi kemudahan nasabah dalam bertransaksi tanpa harus memiliki rekening bank.

2. Jasa Taksiran

Merupakan layanan kepada masyarakat yang ingin mengetahui karatase dan kualitas harta perhiasan emas, berlian, dan batu permata, baik untuk keperluan investasi ataupun bisnis. Masyarakat dapat mengetahui tentang karatase dan kualitas suatu barang berharga miliknya dengan biaya yang relatif ringan, sehingga masyarakat tidak mengalami kebimbangan atas nilai pasti investasinya.

3. Jasa Titipan

Merupakan layanan kepada nasabah yang ingin menitipkan barang berharga yang dimiliki, seperti perhiasan emas, berlian, surat berharga, maupun kendaraan bermotor dengan biaya terjangkau.

4. Tabungan Emas

Merupakan layanan penjualan dan pembelian emas kepada masyarakat yang ingin memiliki emas dengan cara menabung, jadi nasabah yang ingin memiliki emas tidak perlu membayar uang muka seperti produk-produk investasi sebelumnya, yakni seperti produk logam mulia.

5. Tabungan Haji

Merupakan layanan fasilitas jasa yang diberikan oleh pegadaian syariah kepada masyarakat yang ingin menunaikan ibadah haji, namun tidak mampu untuk membayar tunai, jadi nasabah cukup membayar setoran awal tabungan yang ringan dengan cara membeli emas senilai tujuh jutaan sebagai jaminan, maka nasabah akan memperoleh pinjaman berupa talangan haji sebesar Rp. 25 dalam bentuk tabungan haji yang dapat digunakan untuk mendaftar haji.

Paparan Data

Paparan data ini merupakan uraian data yang telah peneliti dapatkan melalui hasil observasi (pengamatan), hasil wawancara, dokumentasi dan kuesioner yang berhasil peneliti kumpulkan berdasarkan prosedur pengumpulan data yang di gunakan untuk mengetahui karakteristik data pokok yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan topik yang sesuai dengan pertanyaan-pertanyaan yang peneliti amati selama proses penelitian. Adapun paparan data ini bisa dilihat dari minat nasabah dalam membeli barang lelang di Pegadaian Syariah Cabang Bluran Surabaya sebagai berikut :

1. Karakteristik narasumber nasabah dalam minat beli barang lelang di Pegadaian Syariah Cabang Blauran. Dari segi wawancara pada responden bagaimana minat nasabah dalam membeli barang lelang dipegadaian syariah cabang blauran surabaya. Dapat disimpulkan bahwa mayoritas perempuan beragama Islam usia 20-70 Tahun dari dewasa
2. Data Responden Nasabah Pegadaian Syariah Cabang Blauran surabaya
Hasil dari responden dengan nasabah sendiri, peneliti menghasilkan beberapa pengakuan dari nasabah dipegadaian syariah cabang blauran surabaya yang menjadi acuan dalam peneliti skripsi sebagai berikut :
 1. Pegadaian syariah cabang blauran berada dilokasi yang mudah dijangkau?
Responden 10 nasabah menyatakan bahwa :
"beberapa nasabah mengakui bahwa mengetahui pegadaian ini dari google, maps, maupun dari teman keluarga atau kerabat dekat, namun beberapa nasabah lainnya tidak mengetahui keberadaan pegadaian tersebut karena tempat maupun lokasi yang berdekatan dengan gedung lainnya dan juga tertutup oleh beberapa pohon sehingga tidak terlihat bahwa ada pegadaian didaerah tersebut "
 2. Fasilitas parkir dipegadaian syariah cabang blauran memadai?
Responden 10 nasabah menyatakan bahwa :
"Dari beberapa nasabah mengatakan bahwa fasilitasnya memadai tetapi beberapa lainnya mengatakan bahwa fasilitasnya kurang luas atau terlalu kecil untuk yang menggunakan mobil, sulit untuk masuk sehingga nasabah lebih memarkirkan mobil diluar area parkir pegadaian".
 3. Satpam dan petugas menunjukkan sikap yang ramah dan menyenangkan?
Responden 10 nasabah menyatakan bahwa :
"kebanyakan nasabah mengatakan bahwa satpam dan petugas pegadaian syariah cabang blauran selalu menunjukkan sikap yang ramah dan menyenangkan sehingga nasabah lebih mudah berkonsultasi dengan petugas maupun satpam dipegadaian".
 4. Saya tertarik mengikuti pelelangan setelah mendapatkan informasi dari kerabat maupun teman?
Responden 10 nasabah menyatakan bahwa :
"beberapa tertarik untuk mengikuti pelelangan namun beberapa lainnya tidak seberapa minat untuk mengikuti pelelangan
 5. Saya mengakui sudah sering mengikuti pelelangan dipegadaian ini
Responden 10 nasabah menyatakan bahwa :
"untuk nasabah langganan sering mengikuti namun untuk nasabah baru jarang mengikuti, ada yang baru pertama kali mengikuti pelelangan.
 6. Saya tertarik membeli karna harga barang lelang sebanding dengan kualitas yang diberikan?
Responden 10 nasabah menyatakan bahwa :
"nasabah langganan tidak mempemasalahkan harga yang dilelangkan, namun untuk nasabah yang baru mengenal lelang mempemasalahkan harga yang dilelangkan karena harganya tidak beda jauh dari harga pasaran"
 7. Saya tertarik dengan model emas maupun bentuk dari barang lelang?
Responden 10 nasabah menyatakan bahwa:
"nasabah langganan tertarik dengan model yang dipajangkan namun untuk nasabah baru beberapa tertarik namun beberapa lainnya tidak tertarik, dikarenakan model maupun bentuknya tidak sesuai yang diinginkan oleh nasabah baru"
 8. Saya biasa membeli barang lebih dari satu model?
Responden 10 nasabah menyatakan bahwa :
"dari jawaban nasabah langganan tidak mesti membeli lebih dari satu model kadang hanya membeli satu model saja, namun untuk nasabah baru hanya melihat jika tertarik membeli jika tidak biasanya hanya melihat saja"
 9. Saya akan membelinya lagi saat pelelangan selanjutnya dilakukan?
Responden 10 nasabah menyatakan bahwa :

“jawaban dari nasabah langganan tidak selalu membelinya, untuk nasabah baru tidak seberapa berminat untuk mengikuti pelelangan”

10. Saya akan merekomendasikan tempat pelelangan ini kepada saudara maupun teman dekat?

Responden 10 nasabah menyatakan bahwa :

“nasabah yang sudah lama mengikuti pelelangan tentunya akan memperkenalkan tempat pelelangan, namun nasabah yang baru mengenal pelelangan beberapa akan memperkenalkan tempat pelelangan namun beberapa lainnya hanya sekedar mengetahui saja tanpa memperkenalkan barang lelangan kepada kerabat maupun teman dekat lainnya”

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat dipahami bahwa sebagian nasabah mengetahui lokasi pegadaian dari google,teman, saudara maupun kerabat dekat, untuk ketertarikan minat nasabah sendiri mengikuti pelelangan barang jaminan emas, nasabah yang sudah menetap atau langganan sangat tertarik untuk mengikuti maupun membeli barang pelelangan dipegadaian karena rata-rata nasabah langganan sudah mengerti dan paham sistem lelang yang diadakan oleh pihak pegadaian syariah namun untuk nasabah baru yang belum mengenal maupun baru mengenal pelelangan sebagian tidak begitu tertarik untuk mengikuti maupun membeli barang lelang dipegadaian, dilihat dari kualitas barang maupun model yang dipajangkan dietalase tidak menarik nasabah baru untuk membeli barang lelang dan juga untuk nasabah yang datang dipegadaian rata-rata mengadaikan barangnya dibanding membeli barang lelangan.

Syariat Islam dengan berbagai pertimbangan yang sangat dijunjung tinggi tidak melarang dalam melakukan usaha untuk mencari kekayaan sebanyak-banyaknya dan dengan cara apapun selama cara tersebut masih dalam garis syariat yang dihalalkan. Sedangkan aturan dalam ajaran Islam tentunya tidak semata-mata karena aturan belaka yang hanya menjadi dasar, tetapi juga merupakan suatu aturan yang berfungsi menjaga dari adanya manipulasi atau kecurangan-kecurangan dalam menjalankan bisnis dengan cara lelang.

Dari penjualan barang lelangan tidak setiap harinya laku, nasabah yang datang juga rata-rata hanya melihat barang yang dipajangkan di etalase dekat pintu masuk, nasabah yang sudah sering membeli barang lelang juga terkadang hanya melihatnya saja tanpa membeli. Hasil responden wawancara dengan pihak pegadaian mengenai barang lelang yang dilelangkan :

1. Bagaimana proses pelelangan barang jaminan emas di pegadaian syariah cabang blauran surabaya?

“ Persiapan pelelangan, memberikan peringatan kepada nasabah yang telah jatuh tempo, memberikan kesempatan seminggu kepada nasabah untuk melunasi barang yang digadai, barang gadai masuk dalam daftar list gadai, memberikan kesempatan kepada barang gadai nasabah yang sudah masuk dalam daftar lis lelang namun dengan catatan membayar biaya pemeliharaan sebesar 0.71% , barang gadai dilelangkan kemudian menganalisis pelelangan dalam Ekonomi Syariah”.

“Dalam kaitannya dengan proses pelelangan pihak pegadaian memberikan peringatan jatuh tempo kepada nasabah untuk melunasi barang jaminan
2. Apakah proses pelelangan sudah sesuai dengan ketentuan Syariat Islam?

“Berdasarkan wawancara dengan pihak pegadaian bahwa proses pelelangan di Unit Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya sudah mengikuti pedoman yang diberikan oleh Pimpinan Pegadaian Syariah Kantor Pusat dan tidak terlepas dari hukum dan Syariat Islam”.
3. Berapa kali proses pelelangan diadakan dalam satu bulan ?

“Proses pelelangan dilakukan 3 kali dalam satu bulan yaitu pada tanggal tiga, tiga belas dan dua tiga”
4. Biasanya berapa banyak model yang dilelangkan dalam pelelangan emas?

“Model yang dipajangkan bermacam-macam, mulai dari kalung, cincin, gelang, anting dan model lainnya”.
5. Bagaimana minat nasabah dalam membeli barang lelang?

“Minat nasabah dalam membeli barang lelang tergantung dari bentuk maupun model emas yang dipajangkan”.
6. Apa saja yang dilakukan untuk menarik minat nasabah?

“Menawarkan kepada nasabah yang datang ke Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya mengenai barang lelang, harga yang ditentukan dan kadar emas yang terkandung dalam logam”.
7. Apakah harga lelang sama dengan harga pasar ?

“ Harga lelang dipegadaian syariah ditentukan oleh pihak pegadaian syariah dengan melihat harga pasar setempat dan harga kantor pusat”.
8. Media apa saja yang digunakan untuk memasarkan barang lelangan?

“Media yang digunakan dalam melelangkan barang jaminan emas melalui upload status whatsapp tanpa aplikasi lainnya seperti, Twitter, Instagram, maupun aplikasi lainnya”.
9. Tindakan apa saja yang sudah dilakukan saat pelelangan?

“melakukan penawaran terhadap nasabah yang datang ke Pegadaian Syariah mengenai harga lelang yang lebih murah dari harga pasar yang ditetapkan oleh pihak pegadaian”.

Barang jaminan rahin (nasabah) yang akan memasuki masa jatuh tempo dan akan masuk ke daftar list barang yang akan dilelang pihak pegadaian memberitahukan kepada nasabah dua Minggu sebelum jatuh tempo, tiga Hari setelah jatuh tempo. Pemberitahuan itu sendiri dilakukan melalui Telpon, SMS, dan Surat yang dikirim melalui Kantos Pos. dan jika barang rahin (nasabah) telah habis masa akhir jatuh tempo dan barang tersebut telah masuk dalam daftar barang yang akan dilelang. Namun jika pihak rahin (nasabah) ingin menebus barang jaminannya kembali, Hal itu bisa dilakukan dengan cara pihak rahin (nasabah) yang bersangkutan datang dan melakukan konfirmasi ke pihak pegadaian yang bersangkutan dengan catatan membayar Biaya Pemeliharaan Marhun Dalam Proses Lelang (MDPL) sebesar 0,71% dari biaya pinjaman dan per tuju Hari dari tanggal jatuh temponya. Dan barang tersebut harus ditebus tidak boleh sampai masuk dalam daftar barang yang akan dilelang di periode berikutnya.

Hal ini juga telah sesuai dengan Fatwa DSN No.25 Tahun 2002 butir 5 point A dan B berikut yang terdapat dalam penjualan Marhun : A. Apabila jatuh tempo, Murtahin harus memperingati rahin untuk segera melunasi utangnya ; B. Apabila rahin tetap tidak dapat melunasi hutangnya, maka marhun dijual paksa/dieksekusi melalui lelang sesuai syariah dan Prosedur pelaksanaan lelang sesuai dengan prosedur dalam peraturan Menteri Keuangan Nomor 150/PMK06/2007 tentang perubahan atas peraturan Menteri Keuangan Nomor 40/PMK.07/2006 tentang petunjuk pelaksanaan lelang (<https://jdih.kemenkeu.go.id>). Berikut adalah data penjualan barang lelang dipegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya.

Tabel 1. Volume Penjualan Barang Lelang Emas Pegadaian syariah Blauran Bulan Februari-Juni 2023

No	Bulan	Jumlah Penjualan	Barang Keluar
1.	Februari	30 Pcs	27 pcs
2.	Maret	35 pcs	24 pcs
3.	April	50 Pcs	20 pcs
4.	Mei	40 Pcs	15 pcs
5.	Juni	50Pcs	30 Pcs
Jumlah		215	166

Dari tabel tersebut Terlihat volume penjualan Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya bahwa di bulan Februari barang keluar 27 pcs dengan total barang 30 pcs, kemudian pada bulan maret barang keluar 24 pcs dari 35 pcs barang yang ada, lalu dibulan April barang keluar 20 pcs dengan total barang yang ada 50 pcs, sedangkan untuk bulan Mei barang keluar 15 pcs dengan total barang yang ada 40 pcs, dan untuk bulan Juni barang keluar 30 pcs dengan total barang yaang ada 50 pcs.

Bisa dilihat bahwa dibulan April dan Mei penjualan barang lelang menurun. Penyebab terjadi penurunan pada bulan April dan Mei disebabkan karena pemasaran yang digunakan oleh pihak Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya menggunakan status whatsapp tanpa pendukung aplikasi lainnya dan bertepatan juga dengan bulan ramadhan, hari besar islam, sehingga total biaya pelanggan lebih besar dibandingkan nilai pelanggan.

Tabel 2. Volume Harga Dan Kadar Emas Dalam Logam Di Pegadaian Syariah Blauran Surabaya

Harga dan Kadar Emas		
70%	75%	85%
Rp. 679.0000	Rp. 727.500	Rp. 824.500

Barang lelang yang dipajangkan didalam etalase di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya mempunyai kadar emas tersendiri, untuk kadar emas 70% dibandrol dengan harga Rp. 679.000, sedangkan untuk 75% kadar emas dibandrol dengan harga Rp. 727.500 dan untuk kadar emas 85% dibandrol dengan harga Rp. 824.500/ setiap gramnya, semakin tinggi kadar emas semakin besar juga nilai yang ditetapkan. Namun begitu, untuk harga barang lelang yang ditentukan oleh pihak pegadaian selalu berubah-ubah karena melihat dari harga pasar dan harga kantor pusat yang selalu naik turun.

Untuk penjualan barang lelang emas sendiri tidak setiap harinya laku kadang sehari tidak terjual sama sekali kadang sehari Cuma 2 atau 3 pcs, kadang juga sehari bisa banyak barang yang kejual untuk setiap bulannya barang lelang emas keluar tidak menentu, biasanya barang akan laku terjual banyak kalau model dan bentuknya menarik namun untuk beberapa bulan terakhir ini bentuk dan modelnya kurang menarik dan sistem pemasaran yang digunakan oleh pegadaian syariah kurang

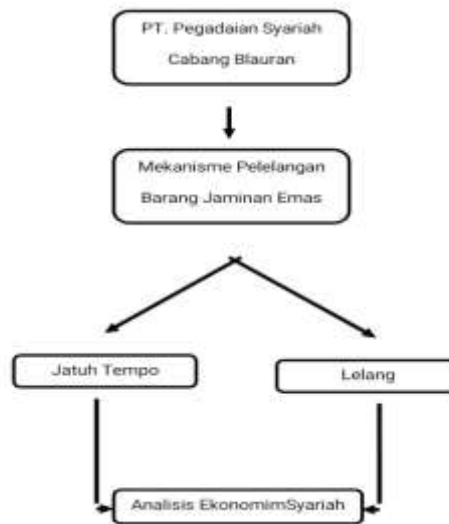
memumpuni sehingga untuk menarik minat nasabah dalam membeli barang lelang menurun jadi untuk pelelangan emas sebulan barang yang keluar tidak banyak karena rata-rata yang datang kebanyakan mengadaikan barangnya saja.

Berdasarkan penelitian serta observasi pada Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya minat nasabah untuk barang lelang sangatlah minim untuk nasabah yang tidak pernah mengikuti pelelangan maupun nasabah baru yang baru mengenal sistem lelang. Untuk nasabah langganan sendiri terkadang tidak tertarik membeli karena model yang dipajang tidak sesuai yang diinginkan.

Temuan Data

a. Proses Pelelangan Di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya

Proses Pelelangan Barang Jaminan Emas di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya



Dalam memperkuat sistem ekonomi sangat dibutuhkan prinsip-prinsip hukum yang dapat menegakkan hukum Ekonomi Syariah. Manusia tidak mungkin dapat memenuhi kebutuhannya sendiri di zaman sekarang ini, oleh sebab itu manusia juga membutuhkan bermacam-macam dan berbagai kebutuhan, baik kebutuhan jasmani maupun rohani. Sekelompok orang yang memiliki kelebihan hasil produksi yang sangat diperlukan orang lain, begitu juga kelompok lain yang memiliki kelebihan hasil produksi dan dibutuhkan oleh kelompok tersebut maka terjadilah tukar menukar yang sejak dahulu Islam telah mengaturnya yang dalam Islam disebut jual beli.

Proses pelelangan barang jaminan emas yang diterapkan di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya berbeda dengan proses pelelangan pada umumnya, yang membedakan proses pelelangan itu sendiri adalah sebagai berikut:

- Pelelangan pada umumnya harga lelang ditentukan oleh pihak nasabah
- Sedangkan untuk proses pelelangan barang jaminan emas di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya sendiri harga lelang ditentukan oleh pihak pegadaian sendiri dengan melihat harga pasar dan harga pusat.

Dalam kaitannya dengan peringatan jatuh tempo yang diberikan murtahin kepada rahin di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya adalah ketika rahin telah jatuh tempo pihak murtahin telah memperingatkan rahin untuk melunasi hutangnya dan memberikan tambahan waktu selama tujuh hari jika dari tambahan waktu pihak rahin tidak juga menebus barangnya maka barang yang digadaikan masuk dalam daftar pelelangan.

Dalam proses penjualan barang jaminan gadai yang telah dilelang, pihak pegadaian biasanya menempatkan barang yang dilelang di Etalase depan pintu masuk Pegadaian dan menyebarkan informasinya melalui SMS Sosial Media (Whatsapp) maupun menyebarkan brosur kepada pihak nasabah yang datang di Pegadaian Syariah.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Widi (11 Mei 2023) diperoleh hasil lelang di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya ini dalam 1 Bulan dilaksanakan sebanyak tiga kali dalam sepuluh hari yaitu pada tanggal tiga, tiga belas, dan dua puluh tiga dalam sebulan tahun 2023. Penetapan harga lelang di Pegadaian Syariah ditentukan oleh pihak pegadaian sendiri dengan melihat keseimbangan harga pasar setempat dan harga kantor pusat dengan menggunakan harga yang adil yaitu harga yang tidak menimbulkan penindasan sehingga tidak merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak lain, dan adapun konsep harga lelang barang jaminan di Pegadaian Cabang Blauran Surabaya sebagai berikut :

1. Pihak Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya menyesuaikan dengan harga dasar emas yang berlaku di kantor pusat Dinoyo dan yang berlaku di pasar setempat.
2. Pihak Pegadaian Syariah menyesuaikan harga untuk setiap kadar emas yang dilelangkan, semakin besar kadar emas yang terkandung dalam logam semakin besar juga harga lelang yang dilelangkan.
3. Hasil kelebihan dari penjualan barang lelang diberikan kepada nasabah namun jika hasil penjualan barang lelang kurang dari harga jual, maka kerugian ditanggung nasabah.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Musarifatus Manajer Gadai (02 Juni 2023) Cabang Blauran Surabaya tentang mekanisme pelaksanaan lelang di UPS sebagai berikut: Mekanisme pelelangan di Unit Pegadaian Syariah cabang blauran mengikuti pedoman yang diberikan oleh Pimpinan Pegadaian Syariah kantor pusat dan tidak terlepas dari hukum dan syarat Islam. Pengelola UPS Blauran hanya melaksanakan proses pelelangannya saja, karena proses pelelangan memang dilaksanakan di setiap Kantor UPS masing-masing.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat penulis jelaskan bahwa konsep harga lelang barang jaminan itu sudah sesuai dengan Ekonomi Syariah karena pihak pegadaian melakukan lelang dengan terlebih dahulu menyesuaikan pada harga kantor pusat dan harga pasar setempat dimana pihak pegadaian mengupayakan penjualan lelang dengan adil yaitu tidak memberatkan salah satu pihak.

4. Menurunnya Minat Beli Nasabah Pada Pelelangan Emas Di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya. Minat merupakan suatu keinginan nasabah untuk membeli suatu barang yang dirasa bermanfaat untuk dirinya sendiri maupun mempunyai nilai guna untuk kedepannya agar bisa digunakan sewaktu-waktu. Minat juga berkaitan dengan perasaan seseorang suka maupun tidak suka berasal dari seorang terhadap objek dimana minat menjadi suatu rasa lebih senang ataupun rasa ketertarikan pada suatu barang, tanpa ada yang menyuruh.

Menurut Kotler, Bowen dan Makens (2014) menyatakan bahwa minat timbul setelah adanya proses evaluasi alternatif. Dalam proses evaluasi seseorang akan membuat suatu rangkaian pilihan mengenai produk yang hendak dibeli atas dasar merk dan niat.

Menurut Ferdinand (2014) minat beli konsumen dapat diartikan sebagai minat beli yang mencerminkan hasrat dan keinginan konsumen untuk membeli suatu produk. Berdasarkan dari definisi di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa minat beli adalah perilaku konsumen dimana konsumen memiliki keinginan dalam memilih dan mengkonsumsi suatu produk dengan melihat merk maupun model yang menarik konsumen untuk membelinya.

Berdasarkan paparan data di atas, maka langkah selanjutnya adalah temuan data. Berdasarkan data yang diperoleh pada penelitian ini bisa dilihat dari faktor ketertarikan maupun minat nasabah dalam membeli barang lelang emas dipegadaian syariah cabang blauran Surabaya. Selain itu terdapat faktor yang memengaruhi yaitu faktor kepribadian dan sosial. Sebagai seorang nasabah tentu memiliki perbedaan karakteristik seperti model emas yang berbeda-beda. Ada yang menyukai cincin, kalung, gelang, anting maupun emas batangan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa minat nasabah dalam membeli barang lelang sangatlah minim dikarenakan kurangnya faktor keyakinan dalam diri nasabah dalam memotivasi diri untuk membeli barang lelang dan perasaan emosi yang kurang mendukung pikiran nasabah sehingga untuk membeli barang lelang nasabah berpikir dua kali untuk membelinya.

Dari penjelasan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa untuk mendorong nasabah membeli barang yang dijual perlu adanya keyakinan dalam diri sendiri oleh nasabah tentang objek yang dijual, keamanan dari barang yang dijual perlu diketahui bahwa setiap barang punya risikonya sendiri, sikap dan pelayanan dari sebuah perusahaan menunjang nasabah dalam membeli barang serta lokasinya untuk pihak nasabah juga menentukan pihak nasabah untuk membeli barang, untuk lokasi sendiri dipegadaian menurutku kurang strategis dikarenakan tempatnya tertutup dengan bangunan lain, untuk nasabah yang tidak mengetahui tidak akan mengetahui bahwa disamping kiri jalan itu terdapat pegadaian syariah. Jika faktor eksternal itu tidak dibangun dalam diri nasabah maka kemungkinan membeli barang akan sangat minim.

Analisis Data

1. Analisis proses pelelangan barang jaminan emas dipegadaian syariah cabang blauran Surabaya. Berdasarkan data yang dipaparkan sebelumnya, maka langkah selanjutnya adalah menganalisis data, berdasarkan data yang diperoleh dari penelitian ada beberapa prosedur dalam melelangkan barang jaminan emas di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya adalah sebagai berikut :

- (1) Sebelum dilakukannya lelang, pihak pegadaian telah memberitahukan kepada si pemilik barang (rahin) terlebih dahulu dan memberikan kesempatan untuk menebusnya sebelum lelang dilaksanakan. Dengan demikian memberi kesempatan bagi pemilik barang (rahin) untuk bisa memiliki barangnya kembali.

- Pihak pegadaian memberikan waktu selama satu minggu kepada pihak nasabah yang tidak memperpanjang/sudah lewat jatuh tempo barang jaminan yang digadaikan untuk melunasinya sebelum masuk dalam daftar list barang lelang.
- Barang yang sudah masuk dalam daftar list barang lelang pihak nasabah bisa menembusnya kembali dengan melakukan konfirmasi kepada pihak pegadaian, namun pihak nasabah harus membayar biaya pemeliharaan marhun sebesar 0.71%.
- Syarat jual beli lelang maupun Proses pelelangan barang jaminan emas di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya sudah sesuai dengan prinsip Syariat Islam dengan tidak melanggar aturan yang telah ditetapkan.
- Penentuan harga barang lelang itu sendiri ditentukan oleh pihak Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya dengan melihat harga pasar setempat dan harga kantor pusat agar tidak menimbulkan penindasan sehingga tidak merugikan salah satu pihak.

Dari analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa proses pelelangan barang jaminan emas yang diterapkan oleh Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya sudah sesuai dengan Fatwa DSN No.25 Tahun 2002 yang terdapat pada butir 5 point yang menerangkan tentang hasil penjualan marhun : Kelebihan hasil penjualan marhun menjadi milik rahin dan kekurangannya menjadi milik rahin.

Harga yang ditetapkan oleh pihak pegadaian itu sendiri melihat dari harga pasar setempat dan harga kantor pusat agar tidak merugikan salah satu pihak. Namun untuk menarik minat nasabah itu sendiri pihak pegadaian perlu berkontribusi dalam mengubah pola pandang dari pihak nasabah sendiri mengenai barang lelang dan untuk pemasaran yang dilakukan oleh pihak pegadaian sendiri mungkin lebih diingkatkan lagi dengan memasarkan barang lelang disosial media selain status whatsaph. Karena untuk menarik minat nasabah dalam membeli barang tidak hanya diwhatsaph saja dijejaring sosial lainnya, yang kita ketahui bahwa dijamin yang serba modern ini perlu kreatifitas agar barang yang dtampilkan disosial media bisa menarik minat nasabah.

2. Analisis menurunnya minat beli nasabah pada pelelangan emas dipegadaian syariah cabang blauran Surabaya. Berdasarkan data yang dipaparkan sebelumnya, maka langkah selanjutnya adalah menganalisis data, berdasarkan data yang diperoleh dari penelitian menurunnya minat beli pada pelelangan barang jaminan emas sebagai berikut:

1. Barang jaminan emas yang dipanjangkan didalam etalase merupakan barang bekas orang lain yang dijual kembali oleh pihak pegadaian melalui pelelangan.
1. Model maupun bentuk barang lelangan emas tidak menarik minat nasabah untuk membelinya.
 - Untuk pelanggan tetap tidak selalu membeli barang lelang jika ada pelelangan, karena dari nasabah langganan juga melihat dari bentuk dan model barang yang dilelangkan jika tertarik nasabah akan membeli jika tidak tertarik biasanya hanya menanyakan saja.
 - a. Rata-rata nasabah yang datang dipegadaian hanya mengadaikan barangnya saja tanpa membeli barang lelang.
 - Pemasaraan yang digunakan untuk melelangkan barang lelang melalui status whatsaph tanpa aplikasi pendukung lainnya.

SIMPULAN

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian yang telah penulis uraikan pada bab sebelumnya, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Proses pelelangan barang jaminan emas di Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya

Untuk proses pelelangan barang jaminan emas dipegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya sudah sesuai dengan prosedur yang ada yaitu:

 - a. Dengan menggunakan syarat maupun rukun jual beli yang telah ditetapkan oleh Syariat Islam, karena pihak pegadaian melakukan lelang dengan terlebih dahulu menyesuaikan harga kantor pusat dan harga pasar setempat, agar pihak nasabah tidak mengalami kerugian pada saat barangnya di lelang.
 - b. Harga lelang ditentukan oleh pihak pegadaian syariah cabang blauran, dimana pihak pegadaian menentukan besar kecilnya harga melalui kadar emas yang terkandung didalam logam.
 - c. Kelebihan uang dari barang lelang tersebut diberikan kepada pihak nasabah namun jika harga lelang dibawah dari harga jual maka kerugian ditanggung oleh pihak nasabah sendiri.
 - d. Menurunnya minat beli nasabah pada pelengan barang jaminan emas dipegadaian syariah cabang blauran surabaya
2. Menurunnya minat beli pada pelelangan barang jaminan emas diPegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya yaitu :

1. Minimnya pengetahuan nasabah yang menganggap barang yang dilelangkan merupakan barang bekas orang lain, yang dijual kembali melalui pelelangan. Mungkin dari pihak pegadaian sendiri bisa membangun pola pandang dari nasabah mengenai barang lelang.
2. Model maupun bentuk dari barang lelang itu sendiri tidak menarik minat nasabah untuk membeli, dikarenakan model yang dipajang terlihat model lama.
3. Lokasi pegadaian
Lokasi pegadaian juga kurang memumpuni untuk terlihat oleh nasabah karena bangunannya tertutup oleh bangunan lain maupun pepohonan yang ada didepannya.
4. Pemasaran yang digunakan oleh pihak Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya, menggunakan status whatsapp tanpa menggunakan sosial media lainnya seperti twitter, instagram dll.

SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka saran yang dapat diajukan sebagai berikut :

1. Bagi Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya diharapkan dari penelitian ini agar lebih meningkatkan lagi strategi pemasaran dalam pelelangan barang jaminan emas yang dilelangkan.
2. Untuk peneliti sendiri, penelitian selanjutnya mungkin penulis bisa memperluas kembali informasi maupun pengetahuan yang luas sehingga penulis bisa lebih baik lagi dalam melakukan penelitian sehingga penulis bisa melengkapi informasi yang lebih lengkap mengenai minat beli nasabah dalam pelelangan barang jaminan emas dipegadaian syari.

PREFERENSI

Ad daryni.musyaffa. "Kaum Muslimin Tergantung Pada Syarat-Syarat Yang Dibuat Oleh Mereka". 02/07/2023. www.radiorodja.com

Alhikmah. " Semua Muamalah Boleh, Selama Tidak Ada Dalil Yang Mengharamkan". 02/07/2023. <https://Alhikmah.ac.id>

Ali, Zaenuddin. 2016. Hukum Gadai Syariah. Sinar Grafika. Jakarta

Annabani. "Hukum Lelang Dalam Islam". <http://one.indoskripsi.co.id/judul-skripsi-tugasmakalah/hukumislamhtml>. 02/03/2023

Ferdinand.Augusty.(2014). Metode Penelitian Manajemen. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.Semarang

Idrus, Muhammad 2020, "Pemberdayaan Lansia Melalui UPTD Panti Sosial Rehabilitasi Lansia Pahlawan Dan Pemeliharaan Makam Pahlawan". <https://journaluinsagd.ac.id>

Idrus, Muhammad. 2009. Metode Penelitian Ilmu Sosial. Gelora Aksara Pratam. Jakarta

Idrus. Muhammd, 2009. Metode Penelitian Ilmu Sosial. PT. Gelora Aksara. Jakarta

Keputusan Menteri Keuangan RI no. 337 Tahun 2000 Bab I Pasal I Tentang Lelang.

Makens.Kotler.Bowen. Manajemen Pemasaran Modern. Liberty.Yogyakarta

Maleong, Lexy J. 2007. Metodologi Penelitian Kualitatif. PT. Remaja Rosdakarya. Bandung

Maleong, Lexy J. 2016. Metodologi Penelitian Kualitatif. PT. Remaja Rosdakarya. Bandung

Muhammad. 2007. Lembaga Ekonomi Syariah. Graha Ilmu. Yogyakarta

Muslich, Ahmad Wardi. 2010. Fiqh Muamalat. Sinar Grafika. Jakarta

NB. Manajer Gadai Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya. 2023

NB. Marketing officer Pegadaian Syariah Cabang Blauran Surabaya. 2023

Peraturan Kementerian Agama Tenstang no.15 Tahun 2007 Tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Keuangan no. 20 Tahun 2006 Tentang Petunjuk Lelang

Tafsirweb. "surat al-maidah ayat 1". 02/072023 <https://tafsirweb.com/1885-surat-al-maidah-ayat-1.html>