

Implementasi Akad Rahn dalam Meningkatkan Layana Pembiayaan di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sentral Kota Makassar

Rizal Zulhisyam^{1*}, Sudirman², Kamaruddin Arsyad³

^{1,2,3} Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar

*E-Mail Korespondensi: rizalzulhisyam2@gmail.com

Information Article

History Article

Submission: 18-08-2025

Revision: 21-08-2025

Published: 21-08-2025

DOI Article:

10.24905/mlt.v6i2.213

A B S T R A K

Penelitian ini mengkaji implementasi akad rahn dan strategi peningkatan dalam layanan pembiayaan di PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sentral Kota Makassar. Akad rahn sebagai produk pinjaman berbasis gadai syariah, berperan penting dalam memenuhi kebutuhan Masyarakat tanpa riba. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif, mengumpulkan data melalui observasi, wawancara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi akad rahn telah dilaksanakan secara sistematis sesuai prinsip syariah, meliputi tahapan pengajuan, penaksiran, pencairan, pengelolaan jatuh tempo, perpanjangan, hingga pelunasan. Strategi peningkatan layanan melibatkan bauran pemasaran 7P (*Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical Evidence*), peningkatan kualitas SDM, literasi keuangan, dan promosi digital serta cetak. Tantangan yang dihadapi mencakup fluktuasi jumlah nasabah akibat faktor ekonomi dan kendala teknis pada aplikasi digital.

Kata Kunci: Akad Rahn, Pembiayaan Syariah, Layanan, Pegadaian Syariah, Makassar

A B S T R A C T

*This study examines the implementation of the rahn contract and improvement strategies in financing services at PT. Pegadaian Syariah Central Branch Office, Makassar City. The rahn contract, as a sharia-based pawn loan product, plays an important role in meeting the needs of the community without usury. This study uses a qualitative approach with descriptive methods, collecting data through observation and interviews. The results show that the implementation of the rahn contract has been carried out systematically in accordance with sharia principles, including the stages of application, assessment, disbursement, maturity management, extension, and repayment. The service improvement strategy involves the 7P marketing mix (*Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical Evidence*), improving human resource quality, financial literacy, and digital and print promotions. Challenges faced include fluctuations in the number of customers due to economic factors and technical constraints in digital applications.*

Acknowledgment

Key word: *Rahn Contract, Sharia Financing, Services, Sharia Pawnshop, Makassar*

© 2025 Published by multiplier. Selection and/or peer-review under responsibility of multiplier

PENDAHULUAN

Gadai telah dikenal sejak peradaban Cina kuno dan berkembang di Eropa sebelum masuk ke Indonesia pada abad ke-19. PT Pegadaian merupakan lembaga pembiayaan non-bank milik BUMN yang menawarkan sistem gadai. Pegadaian Syariah hadir sebagai alternatif berbasis syariah yang melarang riba dan menggunakan prinsip muamalah, dengan akad rahn sebagai produk utamanya. Akad *rahn* diatur dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) Pasal 20 poin 14 dan Bab XIII Pasal 329, yang mendefinisikan rahn sebagai bentuk jaminan atas harta oleh peminjam kepada pemberi pinjaman (Putra and Wati 2023).

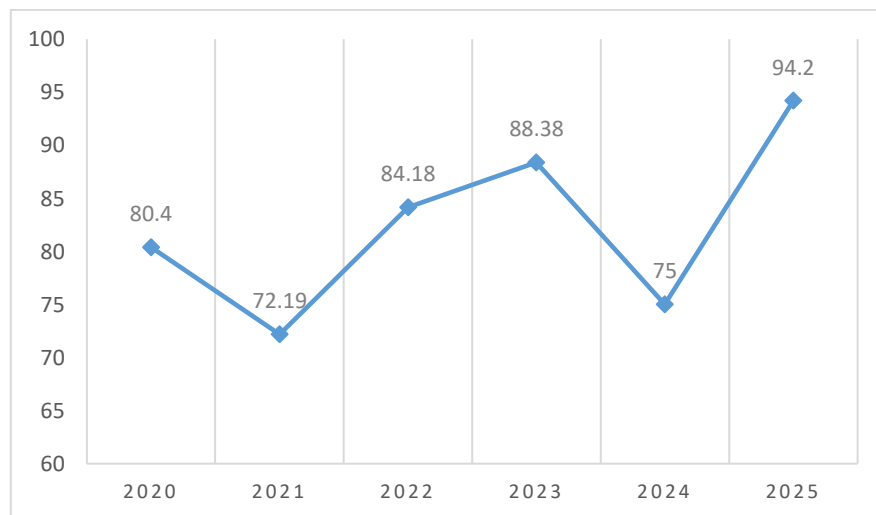
Tujuan utama Pegadaian Syariah adalah mewujudkan kemaslahatan umat, memberantas rentenir, dan gadai gelap. Namun, terdapat fluktuasi jumlah nasabah akad rahn dari tahun 2020-2024 yang memerlukan analisis mendalam terkait kepuasan nasabah dan kualitas pelayanan.

Pengertian Pelayanan adalah pelayanan diartikan sebagai upaya memberikan kenyamanan dan kepuasan melalui kemudahan pemenuhan kebutuhan. Menurut Kotler, pelayanan adalah tindakan atau kegiatan tak berwujud yang ditawarkan satu pihak kepada pihak lain. Faktor penting dalam pelayanan meliputi: (1). *People*: Interaksi karyawan dengan pelanggan mempengaruhi kepuasan; (2). *Physical Evidence*: Bukti fisik seperti fasilitas dan penampilan karyawan; (3). *Process*: Tahapan layanan yang cepat dan tidak berbelit-belit; (4). *Location*: Tempat strategis yang mudah dijangkau dan aman (Nadila 2021).

Kualitas pelayanan adalah kondisi dinamis yang berkaitan dengan produk, jasa, SDM, proses, dan lingkungan, yang memenuhi atau melebihi harapan pelanggan. Lima dimensi kualitas pelayanan (SERVQUAL) meliputi: *Tangibles* (berwujud), *Reliability* (kehandalan), *Responsiveness* (ketanggapan), *Assurance* (jaminan), dan *Empathy* (empati) (Sudarto 2020).

Konsep Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan berdasarkan persetujuan untuk dikembalikan setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil, sesuai prinsip syariah (Sudarto 2020). Adapun jenis-jenis pembiayaan, yaitu; (1). Menurut Tujuan Penggunaan: Konsumtif (pribadi/umum) dan Komersial (modal kerja, investasi); (2). Menurut

Akad: Jual beli (murabahah, salam, istishna'), Bagi hasil (mudharabah, musyarokah), Sewa menyewa (ijaroh, IMBT), Pinjam meminjam (qordh), dan dengan Jaminan (rahn); (3). Akad Rahn: Akad *rahn* adalah menahan harta sebagai jaminan atas pinjaman. Barang jaminan tetap milik penggadai tetapi dikuasai penerima gadai. Akad *rahn* di Pegadaian Syariah umumnya berjangka waktu 10, 30, atau 60 hari, dengan kemungkinan perpanjangan (Nurnasrina, SE and P. Adiyes Putra 2018).



Grafik 1. Pertumbuhan Pembiayaan PT. Pegadaian

Sumber: data sekunder diolah (2025)

Grafik menunjukkan tren fluktuasi pembiayaan PT Pegadaian selama periode 2020 hingga 2025. Pada tahun 2020, total pembiayaan tercatat sebesar 80,4 (dalam triliun rupiah). Namun, pada tahun berikutnya (2021), pembiayaan mengalami penurunan cukup tajam menjadi 72,19, yang bisa dihubungkan dengan dampak lanjutan pandemi COVID-19 terhadap daya beli masyarakat serta aktivitas ekonomi.

Memasuki 2022, pembiayaan kembali mengalami pertumbuhan signifikan hingga mencapai 84,18, dan berlanjut naik pada 2023 ke level 88,38. Hal ini mencerminkan adanya pemulihan ekonomi nasional, meningkatnya aktivitas masyarakat, serta semakin tingginya kebutuhan akses pembiayaan melalui Pegadaian.

Namun, pada tahun 2024, terjadi kembali penurunan pembiayaan ke angka 75, yang dapat diinterpretasikan sebagai adanya faktor eksternal seperti ketidakpastian ekonomi, inflasi, atau perubahan perilaku konsumen dalam mengakses produk pembiayaan.

Menariknya, pada tahun 2025, pembiayaan PT Pegadaian kembali melonjak cukup tinggi hingga mencapai 94,2, sekaligus menjadi capaian tertinggi dalam periode lima tahun

terakhir. Hal ini menandakan adanya pemulihan kuat dan keberhasilan strategi Pegadaian dalam memperluas layanan, memperkuat segmen produk, serta meningkatkan kepercayaan masyarakat. Dasar Hukum gadai boleh tidaknya gadai menurut Islam, diatur dalam Al-Qur'an, sunnah, dan Ijtihad Ayat Al-Qur'an QS. Al-Baqarah (2) ayat 283:

وَأِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً فَإِنْ أَتَى بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكُنُمُ الشَّاهِدَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ إِثْمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Artinya: “Dan jika kamu dalam perjalanan sedang kamu tidak mendapatkan seorang penulis, maka hendaklah ada barang jaminan yang dipegang. Tetapi, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya. Dan janganlah kamu menyembunyikan kesaksian, karena barangsiapa menyembunyikannya, sungguh, hatinya kotor (berdosa). Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.”

Quraish Shihab dalam tafsir Al-Misbah, menjelaskan bahwasanya apabila melakukan transaksi jual beli tidak secara tunai atau utang piutang, waktunya harus jelas, catatlah waktunya agar terlindungi hak masing-masing dan terhindar dari perselisihan (Shihab, 2002). Orang yang mencatat haruslah orang yang adil, dan mereka tidak enggan menulisnya atau bosan mencatat persoalan-persoalan kecil atau besar. Tindakan mencatat transaksi tidak tunai itu adalah lebih adil menurut syariat Allah SWT, lebih kuat bukti persaksiannya dan menghilangkan keraguan yang bertransaksi. Kecuali kalau perdagangan itu dilakukan secara tunai, tidak perlu ada yang mencatatnya (Tarigan, Samri, and Nasution 2022).

Makna dari ayat diatas adalah dan jika kalian tengah bepergian jauh, sedang kalian tidak menjumpai seorang pencatat bagi kalian, maka serahkanlah kepada pemilik hak (piutang) sebagai jaminan di sisinya bagi haknya sampai orang yang berhutang mengembalikan tanggungan hutangnya. Jika sebagian dari kalian saling percaya dengan yang lain, maka tidak mengapa untuk mengabaikan pencatatan (transaksi hutang), persaksian dan jaminan barang, dan kemudian hutang tetap menjadi amanat (tanggungan) pihak penghutang yang wajib membayarkannya, dia harus merasa diawasi oleh Allah, tidak mengkhianati partnernya itu. Apabila penghutang mengingkari kewajiban hutangnya, sedang disitu ada orang yang dahulu hadir dan menyaksikan, maka kewajiban orang tersebut untuk mengajukan persaksiannya, dan barangsiapa yang menyembunyikan persaksiannya, maka orang itu orang yang berhati pengkhianat lagi jahat. Dan Allah maha mengetahui rahasia-rahasia hati, ilmunya meliputi seluruh urusan

kalian.dan akan memberikan balasan kepada kalian sesuai dengan amal perbuatan kalian (Mirwan, Noval, and Putra 2023).

METODE

Penelitian ini menggunakan desain kualitatif deskriptif. Lokasi penelitian adalah Kantor Cabang Pegadaian Syariah Sentral Kota Makassar. Informan dipilih secara *purposive sampling*, meliputi Pimpinan Cabang, Staf, dan Nasabah. Data primer diperoleh melalui wawancara, dan data sekunder dari dokumen serta literatur. Teknik pengumpulan data meliputi observasi, wawancara, dan dokumentasi (Munawaroh 2022).

Analisis data dilakukan dengan menggunakan metode induktif berdasarkan model Miles dan Huberman, yang mencakup tiga tahap utama: reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Reduksi data dilakukan untuk menyaring informasi yang relevan dengan fokus penelitian, sementara penyajian data disusun dalam bentuk narasi deskriptif yang sistematis. Penarikan kesimpulan dilakukan dengan mengidentifikasi pola-pola utama terkait efektivitas akad rahn dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat.(Sugiyono, 2017 Untuk meningkatkan validitas data, penelitian ini menerapkan triangulasi sumber dan metode. Triangulasi sumber dilakukan dengan membandingkan informasi dari berbagai informan, sedangkan triangulasi metode dilakukan dengan mengombinasikan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi guna memastikan konsistensi dan validitas temuan penelitian (Hardanietal., 2020).

HASIL

Implementasi Akad Rahn

Implementasi akad rahn di Pegadaian Syariah Cabang Sentral Kota Makassar dilakukan secara sistematis melalui lima tahap: (1). Proses pengajuan pembiayaan, pengisian formulir, penyerahan identitas dan barang jaminan, serta verifikasi status nasabah dan pembuatan CIF; (2). Penaksiran emas sebagai barang Jaminan, penaksiran oleh petugas bersertifikat menggunakan metode uji kimia dan visual untuk menentukan kadar karat, berat, dan nilai bersih emas, menjamin keadilan dan transparansi; (3). Pencairan pembiayaan, nasabah dapat memilih pencairan seluruh atau sebagian dana, dengan penjelasan dokumen akad dan penyaluran dana secara tunai atau transfer. Fleksibilitas ini meningkatkan kemudahan layanan; (4). Pengelolaan jatuh tempo dan perpanjangan akad, durasi akad 120 hari dapat diperpanjang tanpa batas dengan pelunasan *mu'nah* dan pembuatan akad baru berdasarkan taksiran harga emas terkini.

Toleransi 10 hari sebelum lelang menunjukkan layanan humanis; (5). Pelunasan dan pengambilan barang jaminan nasabah dapat mencicil pinjaman secara fleksibel. Pengambilan barang jaminan dilakukan dengan verifikasi identitas atau surat kuasa. Proses ini patuh syariah dan akomodatif terhadap kondisi keuangan nasabah. Lelang barang jaminan dilakukan jika melewati batas waktu pelunasan yang ditentukan.

Strategi Mengembangkan dan Meningkatkan Layanan Pembiayaan Akad Rahn Pegadaian Syariah menerapkan strategi bauran pemasaran 7P

Implementasi strategi Pegadaian Syariah Cabang Sentral Kota Makassar dalam mengembangkan dan meningkatkan akad rahn telah dilakukan secara sistematis melalui pendekatan bauran pemasaran (*Marketing mix*) 7P, yakni *product*, *price*, *place*, *promotion*, *people*, *process*, dan *Physical evidence*. Strategi ini secara langsung berkontribusi terhadap peningkatan jumlah nasabah serta kemudahan dalam mengakses layanan pembiayaan syariah berbasis akad rahn, yaitu: (1). Produk (*Product*): Berbagai produk inovatif berbasis akad rahn seperti Rahn, Arrum Emas, Rahn Hasan, Rahn Fleksi, dan Rahn Bisnis; (2). Harga (*Price*): Biaya mu'nah (biaya pemeliharaan) dan biaya administrasi disesuaikan dengan nilai pinjaman dan jangka waktu; (3). Tempat (*Place*): Lokasi strategis di pusat perbelanjaan terbesar Kota Makassar, dengan bangunan kantor yang memadai dan fasilitas modern; (4). Promosi (*Promotion*): Menggunakan media cetak (brosur, spanduk), media digital (situs web, media sosial), dan promosi langsung; (5). Sumber Daya Manusia (*People*): Peningkatan kualitas SDM melalui pelatihan dan training untuk memastikan kompetensi, keramahan, dan pemahaman produk; (6). Proses (*Process*): Proses transaksi yang efisien, mulai dari pengajuan hingga pelunasan, dengan dukungan aplikasi Pegadaian Digital; (7). Bukti Fisik (*Physical Evidence*): Bangunan yang bagus dan fasilitas memadai, serta inovasi digital seperti aplikasi mobile.

Meskipun pelayanan langsung dinilai positif, tantangan yang ada adalah pemahaman nasabah terhadap akad rahn dan kendala teknis pada aplikasi digital. Oleh karena itu, perlu penguatan layanan hybrid (digital dan manual).

SIMPULAN

Implementasi akad *rahn* di Pegadaian Syariah Cabang Sentral Kota Makassar telah dilakukan sesuai prinsip syariah dan secara sistematis, meliputi pengajuan, penaksiran, pencairan, jatuh tempo, perpanjangan, hingga pelunasan. Strategi peningkatan implementasi akad rahn mencakup peningkatan kualitas layanan, optimalisasi SDM, literasi masyarakat,

serta penggunaan media promosi digital dan cetak. Strategi ini bertujuan meningkatkan kepercayaan, loyalitas, dan menarik minat nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

- Masrurin, U., & Latifah, F. N. (2024). Analisis Implementasi Akad Murabahah Pada Produk Tabungan Emas Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Nasabah Pt. Pegadaian Cabang Sidoarjo. *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 7(1), 463-474.
- Mirwan, Dayu, Muhammad Noval, and Panji Adam Agus Putra. 2023. "Implementasi Akad Rahn Pada Pegadaian Syariah Dalam Rangka Meningkatkan Minat Masyarakat Pada Keuangan Syariah." *Jurnal Rekognisi Ekonomi Islam* 2(01): 52–61. doi:10.34001/jrei.v2i01.489.
- Munawaroh, Zamrotu. 2022. "Emas Di Unit Pegadaian Syariah Lumajang Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Desember 2022." *Skripsi 2(implementasi akad rahn dalam produk gadai emas di unit pegadaian syariah lumajang)*: 22–24.
- Nadila, Sarah. 2021. "Pengaruh Dimensi Service Excellence Terhadap Kepuasan Nasabah Pt. Pegadaian Syariah Ups Lamlagang." *Journal GEEJ* 7(2).
- Nurnasrina, SE, M.Si, and M.Si P. Adiyes Putra. 2018. Pekanbaru: Cahaya Pirdaus *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. https://www.researchgate.net/profile/Popi-Putra/publication/348928953_Manajemen_Pembiayaan_Bank_Syariah/links/60178eeea6fdcc071ba91fe6/Manajemen-Pembiayaan-Bank-Syariah.pdf.
- Putra, Dewa Pratama, and Asiah Wati. 2023. "Analisis Perbandingan Gadai Syariah Dan Gadai Konvensional Di Tinjau Hukum Dan Prinsip." *Al-Muzdahir : Jurnal Ekonomi Syariah* 5(2): 42–57. doi:10.55352/ekis.v5i2.86.
- Shaleha, S. H., & Ghufon, M. I. (2025). Implementasi Akad Rahn Pada Produk Pembiayaan Multi Guna Berkah: Kontribusi Terhadap Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat. *Sibatik Journal: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan*, 4(6), 723-734.
- Sudarto, Aye. 2020. "Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Lembaga Keuangan Syariah Studi Bmt Al Hasanah Lampung Timur." *Islamic Banking : Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Perbankan Syariah* 5(2): 99–116. doi:10.36908/isbank.v5i2.118.
- Tarigan, Azhari Akmal, Yenni Samri, and Juliati Nasution. 2022. "Pandangan Wahbah Al-Zuhaily Dalam Tafsir Al-Munir." 5.