

Mekanisme Penerapan *Hybrid Contract* dan Preferensi Nasabah Pada Produk Gadai Emas Bank Syariah Indonesia KCP Takalar

Mutmainnah^{1*}, Kamaruddin², Supriadi³, Nuraeni Gani⁴, Asyraf Mustamin⁵

^{1,2,3,4,5} Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar

* E-mail Korespondensi: mtminnah2@gmail.com

Information Article

History Article

Submission: 15-10-2025

Revision: 16-11-2025

Published: 24-11-2025

DOI Article:

10.24905/mlt.v6i1.251

A B S T R A K

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mekanisme penerapan *Hybrid Contract* pada produk gadai emas serta menganalisis preferensi nasabah di Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Takalar. *Hybrid Contract* yang dimaksud merupakan gabungan dua akad dalam prinsip syariah, yaitu akad rahn (gadai) sebagai jaminan atas pinjaman dan akad ijarah (sewa) atas biaya penyimpanan barang jaminan. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam kepada pihak bank dan beberapa nasabah, observasi, serta studi dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme penerapan *Hybrid Contract* pada produk gadai emas di BSI KCP Takalar dilakukan dengan prosedur yang sistematis, meliputi tahap pengajuan, penilaian emas, penentuan nilai taksiran, akad rahn untuk pinjaman tunai, dan akad ijarah untuk biaya pemeliharaan serta penyimpanan emas. Penerapan akad dilakukan sesuai prinsip syariah dan diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah untuk memastikan tidak adanya unsur riba, gharar, maupun maysir. Preferensi nasabah dalam memilih produk gadai emas didominasi oleh faktor kemudahan prosedur, kecepatan pencairan dana, jaminan keamanan emas, serta kepercayaan terhadap reputasi BSI sebagai lembaga keuangan syariah. Selain itu, pemahaman nasabah terhadap prinsip syariah menjadi nilai tambah yang memperkuat minat mereka menggunakan produk ini. Faktor kebutuhan mendesak, fleksibilitas pembayaran, serta transparansi biaya juga memengaruhi keputusan nasabah. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi pihak perbankan syariah dalam mengembangkan produk gadai emas berbasis *Hybrid Contract* yang lebih inovatif dan sesuai dengan kebutuhan serta karakteristik nasabah.

Kata Kunci: *Hybrid Contract*, Preferensi, Gadai Emas

A B S T R A C T

This study aims to determine the mechanism of implementing a Hybrid Contract for gold pawn products and analyze customer preferences at Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Takalar. The Hybrid Contract in question is a combination of two contracts in sharia principles, namely a rahn (pawn)

Acknowledgment

contract as collateral for a loan and an ijarah (rent) contract for the storage costs of collateral. The research approach used is descriptive qualitative with data collection techniques through in-depth interviews with the bank and several customers, observation, and documentation studies. The results show that the mechanism of implementing a Hybrid Contract for gold pawn products at BSI KCP Takalar is carried out with a systematic procedure, including the application stage, gold appraisal, determining the estimated value, a rahn contract for cash loans, and an ijarah contract for gold maintenance and storage costs. The implementation of the contracts is carried out in accordance with sharia principles and is supervised by the Sharia Supervisory Board to ensure there are no elements of usury, gharar, or maysir. Customer preferences in choosing gold pawn products are dominated by factors such as ease of procedure, speed of disbursement, guaranteed gold security, and trust in BSI's reputation as a sharia financial institution. Furthermore, customers' understanding of sharia principles is an added value that strengthens their interest in using this product. Urgent needs, payment flexibility, and cost transparency also influence customer decisions. This research is expected to serve as a reference for sharia banks in developing more innovative Hybrid Contract-based gold pawn products that are tailored to customer needs and characteristics.

Key word: *Hybrid Contract, Preference, Gold Pawn*

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

PENDAHULUAN

Pencampuran ketiga akad dalam satu transaksi yang terdapat pada produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia dalam istilah saat ini lebih sering disebut dengan istilah *Hybrid Contract*. *Hybrid Contract* atau biasa dikenal dengan multiakad adalah kesepakatan dua pihak untuk melaksanakan suatu transaksi yang meliputi dua akad atau lebih, sehingga semua akibat hukum dari akad gabungan itu serta semua hak dan kewajiban yang ditimbulkannya dianggap satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan (Pramadeka et al, 2024).

Hybrid Contract terkait langsung dengan inovasi produk. Bank Syariah bertujuan untuk mengembangkan dan melakukan inovasi produk perbankan. Bank syariah harus memahami teori *Hybrid Contract* agar bisa unggul dan bersaing dengan bank konvensional. Oleh karena itu, *Hybrid Contract* memiliki peran penting dalam industri perbankan dan keuangan. Bank syariah juga mengemban tugas berat dalam menerapkan syariah (menghilangkan riba/bunga), mendorong umat Islam untuk mengalihkan transaksi keuangannya ke perbankan syariah.

Hybrid Contract menyisahkan perdebatan para ulama tentang keabsahan hukumnya. Akar permasalahan terletak pada pemahaman umum masyarakat tentang terlarangnya muamalah dua akad dalam satu transaksi. Larangan tersebut digeneralisasi untuk seluruh akad *Hybrid Contract*, tanpa melihat 'ilah dan sebab-sebab pelarangannya.

Berdirinya Bank Syariah Indonesia melibatkan penyediaan produk atau layanan apa pun yang dapat disediakan oleh pendirian tersebut untuk memenuhi kebutuhan nasabah (Ali et al., 2023). Bank syariah di Indonesia berkembang pesat karena penduduknya mayoritas beragama Islam. Hal ini untuk menarik lebih banyak konsumen dengan keuntungan yang ditawarkan, salah satunya adalah produk emas. Menabung emas merupakan cara investasi yang paling sederhana dan menarik minat masyarakat. Selain menabung emas, masyarakat dapat menggadaikan perhiasan atau logam mulia dan kemudian menebusnya dengan uang melalui pegadaian atau perbankan syariah.

Agar dapat bersaing dengan bank konvensional dan terus mengikuti perkembangan zaman, bank syariah ikut berinovasi dalam menciptakan produk baru yang halal, mempunyai nilai jual tinggi, dan mampu bersaing dipasaran, dengan tetap memperhatikan ketentuan dan prinsip syaria'ah (Mingli, 2020). Preferensi adalah pilihan, kecenderungan, minat atau kesukaan. Preferensi adalah pilihan-pilihan yang dibuat oleh para nasabah atas produk-produk yang dikonsumsi.

Preferensi masyarakat dalam memilih produk sangat bervariasi. Hal ini karena setiap individu yang dalam hal ini adalah nasabah memiliki keinginan yang berbeda-beda. Namun secara umum, tingkat preferensi nasabah tersebut dapat diperoleh berdasarkan faktor-faktor (internal dan eksternal) yang menjadi dasar pertimbangan pemilihan suatu produk pembiayaan. Kemudian, faktor yang mendorong nasabah memilih Bank Syariah adalah faktor reputasi bank, alasan agama, prinsip syariah yang digunakan, kemampuan bank menjaga kerahasiaan, alasan agama, dan alasan keuntungan (Hasym, 2022).

Salah satu produk yang menjadi fokus perhatian adalah produk Gadai emas yang merupakan salah satu produk unggulan dari Bank Syariah. Gadai emas sendiri yaitu produk yang memungkinkan nasabah untuk mendapatkan pembiayaan dengan jaminan emas yang dimiliki. Gadai dalam fiqh disebut Rahn, yang menurut bahasa adalah nama barang yang dijadikan sebagai jaminan kepercayaan. Sedangkan menurut syara' Terjemahnya menyandera sejumlah harta yang diserahkan sebagai jaminan secara hak, tetapi dapat diambil kembali

sebagai tebusan. Dalam definisinya Gadai adalah barang yang digadaikan, rahin adalah orang yang menggadaikan, sedangkan murtahin adalah orang yang memberikan pinjaman (Amiruddin, 2022). Bank Syariah Indonesia KCP Takalar memberikan fasilitas pembiayaan gadai dengan agunan emas. Faktor penting yang sering ditonjolkan dalam produk gadai emas di lembaga keuangan perbankan syariah adalah mekanismenya, mulai dari proses transaksi pertama hingga proses penyelesaiannya, yang meliputi pengajuan, rukun, syarat dan ketentuan, penaksiran, penentuan biaya, penandatanganan atau akad lalu pencairan.

Tabel 1: Jumlah Nasabah Gadai di Bank Syariah Indonesia KCP Takalar (2022–2024)

No	Tahun	Jumlah Nasabah
1	2022	1.093
2	2023	1.398
3	2024	1.718

Sumber: Wawancara dengan Pawning staf Officer Gadai Emas BSI KCP Takalar

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa jumlah nasabah produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia KCP Takalar mulai tahun 2022-2024 mengalami peningkatan yang signifikan (Alimuddin, 2024).

Karena gadai emas saat ini sudah menjadi salah satu produk yang sangat diminati oleh masyarakat, DSN MUI mengeluarkan Fatwa Nomor: 25/DSN- MUI/III/2002 tentang Gadai Emas, menetapkan ketentuanketentuan salah satunya ialah mengenai besar biaya pemeliharaan dan penyimpanan (barang gadai) marhun tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman (MUI, 2024).

Bank Syariah Indonesia yang merupakan suatu organisasi bisnis juga akan dapat mencari keuntungan, yang didasarkan pada prinsip bahwa suatu bisnis hanya dapat menghasilkan uang jika dilakukan dengan cara yang halal. Produk gadai emas BSI didesain tahan lama dan memenuhi kebutuhan masyarakat luas. Jika masyarakat umum membutuhkan uang untuk memulai usaha, memenuhi kebutuhan konsumen, dan memenuhi kebutuhan lainnya, gadai emas bisa menjadi solusinya, dengan mengunjungi BSI KCP Takalar.

Perilaku nasabah terhadap gadai emas di Bank Syariah Indonesia dapat diamati dari dua sisi, yaitu: keinginan nasabah untuk memiliki lindung aset dan memperoleh pembiayaan dari Bank Syariah Indonesia. Sekarang banyak produk gadai emas syariah sedang berkembang

namun keberadaan gadai emas pada lembaga Bank Syariah Indonesia merupakan hal yang menarik, walaupun produk ini sudah berkembang lama, namun masih banyak masyarakat yang belum tahu tentang produk ini sehingga masih diperlukan penelitian. Berdasarkan permasalahan tersebut peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Mekanisme Penerapan *Hybrid Contract* Produk Gadai Emas Bank Syariah Indonesia KCP Takalar”

Bank Syariah berkembang pesat di Indonesia dan diartikan sebagai bank yang menjalankan operasinya menggunakan prinsip-prinsip syar’i berpedoman pada Al-Quran dan Hadis (Budiono and Aris, 2022). Perkembangan dan pertumbuhan perbankan syariah di Indonesia semakin mendapat perhatian positif, yang didukung oleh pengawasan regulasi oleh otoritas yang dapat meningkatkan eksistensi perbankan syariah yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah (Muhlis, 2024).

METODE

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan metode survey atau Field Reserch. Metode survey ini merupakan metode yang mana peneliti turun dan berada langsung dilapangan untuk mengumpulkan data dan informasi. Metode penelitian kualitatif berangkat dari lapangan dengan melihat fenomena atau gejala yang terjadi untuk selanjutnya menghasilkan atau mengembangkan teori. Penelitian lapangan yang dilakukan pada penelitian ini dilakukan di Bank Syariah Indonesia KCP Takalar, pemilihan lokasi ini dengan pertimbangan peminat Bank Syariah Indonesia di kabupaten takalar cukup banyak. Lokasi Bank Syariah Indonesia terletak pada Jl. Jend. Sudirman Kel Kalabbirang Bajeng, Kec. Pattallassang, Kab. Takalar, Provinsi Sulawesi Selatan.

Adapun waktu penelitian ini yaitu, dilakukan pada tanggal 04 September sampai 04 Agustus 2025. Pendekatan Penelitian yang digunakan peneliti adalah pendekatan deskriptif kualitatif karena data yang diperoleh bukan berupa angka namun merupakan informasi naratif yang tidak mementingkan banyak data detail dan rincinya data. Analisis data kualitatif adalah suatu cara analisis yang menghasilkan data deskriptif analisis yaitu apa yang dinyatakan responden secara tertulis atau lisan dan juga perilaku yang nyata diteliti dan dipelajari sebagai sesuatu yang utuh. Penelitian ini berusaha untuk mendeskripsikan mekanisme penerapan *Hybrid Contract* pada produk Gadai Emas di Bank Syariah Indonesia KCP Takalar.

Mengingat sangat pentingnya masalah memahami teknik pengolahan dan analisis data kualitatif, maka penulis menguraikan tulisan ini dengan menggunakan metode library research,

upaya mencari dan menata secara sistematis catatan hasil observasi, wawancara, dan lainnya untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti dan menyajikannya sebagai temuan bagi orang lain. Adapun permasalahan adalah bagaimana memahami analisis data kualitatif, bagaimana cara menganalisis dan mengolah data, serta bagaimana reduksi data, cara menyajikan data kualitatif. Dalam penelitian kualitatif ini memakai beberapa teknik, yaitu Triangulasi Metode, Triangulasi Sumber Data, Triangulasi Teori

HASIL

1. Pelaksanaan Produk Gadai Emas di Bank Syariah Indonesia KCP Takalar

Gadai emas memiliki keistimewaan tersendiri dibandingkan dengan barang gadaian lainnya. Emas merupakan logam mulia yang bernilai tinggi dan harganya relatif stabil bahkan selalu menunjukkan tren yang positif setiap tahunnya. Emas juga merupakan barang atau harta yang dapat dengan mudah dimiliki oleh setiap orang khususnya emas dalam bentuk perhiasan. Ketika seseorang membutuhkan uang tunai, maka ia dapat dengan mudah menggadaikan perhiasannya kepada lembaga Pegadaian atau Bank Syariah. Menurut Bapak Gatot Amri selaku sales officer Gadai di Bank Syariah Indonesia KCP Takalar bahwa

“Persyaratan untuk mengajukan pembiayaan produk gadai emas ialah nasabah harus menyiapkan kartu identitas nasabah berupa Kartu Tanda Penduduk (KTP) yang masih berlaku. Selanjutnya membawa buku tabungan Bank Syariah Indonesia apabila sudah menjadi nasabah, namun apabila belum menjadi nasabah Bank Syariah Indonesia maka diwajibkan untuk membuka rekening tabungan di Bank Syariah Indonesia KCP Takalar terlebih dahulu. Kemudian membawa barang jaminan berupa emas dalam bentuk batangan (lantakan) maupun emas dalam bentuk perhiasan” (Amri, 2025).

Berdasarkan hasil wawancara di atas pembiayaan produk gadai emas bahwa Kartu Tanda penduduk yang dijadikan sebagai syarat permohonan pembiayaan ialah berguna untuk mengecek pada BI Checking, yaitu apakah nasabah atau calon nasabah tersebut layak diberi pembiayaan sesuai dengan laporan yang terdapat pada Bi Checking. Dengan demikian, berguna untuk meminimalisir terjadinya resiko pembiayaan.

Dalam kajian teori sudah dibahas mengenai barang jaminan yang termasuk didalam rukun dan syarat rahn yang mana nasabah (rahin) harus membawa barang jaminan (Marhun). Barang yang digunakan sebagai agunan yaitu dapat dijual dan nilainya seimbang dengan pembiayaan serta dapat diserahkan fisik atau manfaatnya dan agunan harus milik sendiri.

Menurut Bapak Gatot Amri selaku sales officer Gadaai di Bank Syariah Indonesia KCP Takalar

“Setelah itu Pawning Staff melakukan penaksiran emas bersama nasabah yang akan dicek kembali oleh Pawning Officer. Selanjutnya Pawning Officer melakukan komite bersama Branch Manager untuk menentukan diterima atau ditolaknya pembiayaan tersebut. Setelah dihasilkan keputusan, apabila pembiayaan tersebut diterima maka pihak nasabah, Branch Manager, Pawning sales Officer dan Pawning Staff secara bersama melakukan akad sebagai bentuk persetujuan atas ketentuan-ketentuan pembiayaan gadaai emas. Pawning Officer selanjutnya melakukan input data atau memasukkan data untuk melakukan pencairan. Untuk pencairan pembiayaan gadaai emas BSI, nasabah melakukan penarikan tunai melalui Teller.

Berdasarkan hasil wawancara Proses pembiayaan gadaai emas yang dijelaskan oleh Bapak Gatot Amri mencerminkan sistem operasional perbankan syariah yang terstruktur, transparan, dan berbasis prinsip syariah. Proses appraisal, komite, dan akad dilakukan secara kolektif, menunjukkan integrasi nilai-nilai keislaman seperti ‘adl, amanah, dan musyawarah.

Pada praktiknya Bank Syariah Indonesia, menghitung biaya penyimpanan emas yang digadaikan berdasarkan barang yang diagunkan bukan berdasarkan jumlah pinjaman yang diberikan kepada nasabah. Menurut hasil wawancara kepada Pawning sales Officer Bapak Gatot Amri

Dasar penentuan besarnya biaya penyimpanan dan pemeliharaan emas ialah jumlah pinjaman. Penaksiran emas merupakan cara untuk menentukan karatase emas. Penaksiran emas dilakukan dengan cara analisa fisik dengan dilihat danditimbang, analisa gosok dengan menggunakan batu gosok setelah emas direndam kedalam air uji atau air raksa dan analisa berat dengan menganalisa berat emas dalam keadaan kering dan berat emas dalam keadaan basah.

Dalam hal penetapan ujarah pada pelaksanaan pembiayaan pada produk gadaai emas di Bank Syariah Indonesia muncul sebagai implikasi dari penerapan akad ijarah. Pada akad ijarah terdapat biaya sewa yang harus dibayarkan oleh nasabah atas jasa penyimpanan barang yang digadaikan yaitu mu’nah. Penerapan biaya sewa penyimpanan emas dihitung berdasarkan berat, karat dan Harga Dasar Emas (Taksiran). Untuk menentukan besarnya biaya sewa, bank perlu melakukan penaksiran fisik emas nasabah terlebih dahulu seperti emas yang digadaikan dapat berupa emas perhiasan (emas merah atau emas kuning) minimal 16-24 karat, emas lantakan atau batangan minimal 16-24 karat, uang emas (koin mas/dinar) 16-22 karat. Hal ini

sesuai dengan ketentuan dalam Fatwa DSN MUI Nomor: 26/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn Emas yang menyatakan bahwa ongkos dan biaya penyimpanan barang ditanggung oleh penggadaai dan besarnya didasarkan pada pengeluaran yang nyata-nyata diperlukan. Sementara biaya penyimpanan barang dilakukan berdasarkan akad Ijarah. Selain itu, Fatwa DSN MUI Nomor: 25/DSNMUI/III/2002 tentang akad Rahn pada poin ketentuan perhitungan dan penentuan biaya menyatakan bahwa besaran biaya pemeliharaan dan penyimpanan marhun tidak dapat ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman. Menurut hasil wawancara kepada Bapak Gatot Amri selaku Pawning sales Officer Gadai emas BSI KCP Takalar

Penentuan besarnya biaya pemeliharaan dan penyimpanan emas ditentukan berdasarkan kesepakatan antara nasabah dengan pihak bank. Tetapi, bagi nasabah yang hendak akan melakukan pembiayaan produk gadai emas Pawning Officer memberitahukan kepada nasabah bahwasanya penentuan besarnya biaya ditentukan dengan menyesuaikan besarnya jumlah pinjaman.

Proses penentuan tersebut antara pihak bank dan nasabah tetap dilakukan penaksiran emas sesuai prosedur yang ditetapkan Bank Syariah Indonesia KCP Takalar. Perhitungan berdasarkan penaksiran emas ialah untuk menentukan besarnya jumlah pinjaman, sedangkan perhitungan biaya ujah yaitu berdasarkan jumlah pinjaman.

2. Mekanisme Penerapan *Hybrid Contract* Produk Gadai Emas di Bank Syariah Indonesia KCP Takalar

Pencampuran ketiga akad dalam satu transaksi yang terdapat pada produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia dalam istilah saat ini lebih sering disebut dengan istilah *Hybrid Contract*. *Hybrid Contract* atau biasa dikenal dengan multiakad adalah kesepakatan dua pihak untuk melaksanakan suatu transaksi yang meliputi dua akad atau lebih, sehingga semua akibat hukum dari akad gabungan itu serta semua hak dan kewajiban yang ditimbulkannya dianggap satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan (Pramadeka, 2024).

Menurut hasil wawancara Ibu Murniati Nasabah Gadai Emasdi Bank Syariah Indonesia KCP Takalar bahwa, dalam pembiayaan produk gadai emas menggunakan akad pinjaman yang meliputi akad qard, rahn, ijarah dan ada administrasi tambahan ketika melunasi pinjaman yang telah dilakukan yaitu membayar biaya pemeliharaan dan penyimpanan barang agunan berupa emas. Kemudian produk gadai emas tersebut berpengaruh terhadap ekonomi karena emas yang digadaikan dapat digunakan sebagai alat investasi jangka pendek seperti dana darurat yang meliputi dana jangka pendek sehingga cukup membantu dan memudahkan dalam ekonomi

untuk memenuhi kebutuhan hidup yang bisa didapatkan secara cepat dan mudah (Murniati, 2025).

Gadai emas di Perbankan Syariah merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas dalam bentuk lantakan ataupun perhiasan sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat, aman, dan mudah. Cepat dari pihak nasabah dalam mendapatkan dana pinjaman tanpa prosedur yang panjang dibandingkan dengan produk pembiayaan lainnya. Aman dari pihak bank, karena bank memiliki barang jaminan yaitu emas yang bernilai tinggi dan relatif stabil bahkan nilainya cenderung bertambah. Mudah berarti pihak nasabah dapat kembali memiliki emas yang digadaikannya dengan mengembalikan sejumlah uang dari bank, sedangkan mudah dari pihak bank yaitu ketika nasabah tidak mampu mengembalikan uangnya maka bank dengan mudah dapat menjualnya dengan harga yang bersaing karena nilai emas yang stabil bahkan bertambah (Nailul, Makrifah, 2024).

Mekanisme pembiayaan adalah ketentuan dan syarat-syarat atau yang harus dilakukan sejak nasabah mengajukan permohonan pembiayaan sampai pembiayaan tersebut dilunaskan oleh nasabah, dan untuk jenis pembiayaan tertentu mempunyai kekhususan dalam ketentuan dan prosedurnya. Mekanisme ini berlaku untuk permohonan pembiayaan baru, perpanjangan maupun tambahan yang berlaku secara umum untuk setiap jenis pembiayaan, baik untuk modal kerja maupun untuk investasi.

Menurut Bapak Gatot Amri selaku sales officer Gadai BSI KCP Takalar bahwa dalam Gadai Emas atau pinjaman Gadai Emas pada Bank Syariah Indonesia KCP Takalar menggunakan *Hybrid Contract* dalam kontrak perjanjian melalui 3 akad yaitu :

- a. Akad Rahn, untuk mengikat emas sebagai jaminan
- b. Akad Qardh, sebagai kontrak pinjaman (Qardh tanpa bunga)
- c. Akad Ijarah, sebagai kontrak sewa atas penyimpanan/pemeliharaan emas (Ujrah atau mu'nah)

Proses akad yang dilaksanakan di Bank Syariah Indonesia KCP Takalar dengan menandatangani Surat Bukti Gadai Emas (SBGE). Dalam hal ini, Surat Bukti Gadai Emas (SBGE) terdapat penjelasan mengenai akad-akad yang digunakan untuk pembiayaan produk gadai emas.

Berdasarkan pemaparan diatas dapat dipahami bahwa dalam proses penandatanganan akad dalam Surat Bukti Gadai Emas (SBGE) antara akad qard, rahn dan ijarah tidak dilakukan secara terpisah antara akad yang satu dengan yang lain. Dengan demikian, Bank Syariah

Indonesia KCP Takalar tidak memiliki kuasa untuk mengubah Surat Bukti Gadai Emas (SBGE) yang telah ditentukan oleh PT. Bank Syariah Indonesia yang berada di kantor pusat. Kemudian akad yang dimaksud adalah untuk mengikat para pihak yang melakukan akad.

Menurut Bapak Alimuddin selaku Paning staff officer Gadai BSI KCP Takalar juga mengatakan “Produk Gadai Emas harus menggunakan tiga akad yakni akad rahn, ijarah dan qardh mengapa karena itulah variasi Gadai Emas yang diberikan BSI, jika tidak diikat dengan tiga akad jadi tidak akan matuk, dalam artian tidak bisa berjalan dengan baik”.

Jadi Bank Syariah Indonesia dalam menerapkan pembiayaan gadai emas tidak menggunakan akad tunggal namun menggunakan metode *Hybrid Contract* dimana akad penggabungan yang digunakan adalah rahn dalam rangka qardh wal ijarah, ketiga akad ini digunakan agar pembiayaan gadai emas berjalan dengan baik dan sesuai syariat islam.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh juga mengkaji mekanisme Gadai Emas dengan konsep *Hybrid Contract* atau multi akad, yang mengombinasikan akad Rahn, Qardh, dan Ijarah untuk memenuhi kebutuhan nasabah sekaligus mempertahankan kesesuaian dengan prinsip syariah. Penelitian ini menyoroti bahwa *Hybrid Contract* termasuk pendekatan inovatif di bank syariah dan mengupayakan pengaturan ujrak atas biaya pemeliharaan barang gadai sesuai fatwa DSN MUI (Widiatmika, 2023).

Dalam menginformasikan perhitungan biaya administrasi harus secara transparan agar nasabah tidak salah faham dan pihak bank tidak dibenarkan mengambil keuntungan dari Akad Gadai syariah. Selanjutnya ada biaya pemeliharaan atau penyimpanan dimana biaya ini diperlukan sebagai biaya merawat barang gadaian selama jangka waktu yang telah di tentukan saat melakukan akad. Dengan Akad Ijarah dalam penyimpanan/pemeliharaan barang Gadai berupa Emas bank dapat memperoleh pendapatan yang sah dan halal melalui Margin keuntungan.

3. Preferensi Nasabah terhadap produk Gadai Emas pada Bank Syariah Indonesia KCP Takalar

Preferensi nasabah dapat diketahui dengan cara mengukur tingkat kegunaan atau nilai penting pada setiap produk atau jasa yang ditawarkan oleh BSI. Preferensi nasabah sangat berhubungan dengan permasalahan penetapan dalam pemilihan suatu produk yang menjadi sikap dasar nasabah sendiri yang digunakan dalam menentukan penetapan pilihan produk gadai emas di Bank Syariah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan nasabah, preferensi nasabah memilih produk Gadai Emas pada BSI antara lain :

1) Faktor Pelayanan

Pelayanan adalah tindakan atau perbuatan yang bertujuan memberikan kepuasan kepada nasabah gadai dengan menyediakan layanan yang lebih berkualitas dibandingkan pesaing secara konsisten. Secara umum, pelayanan mencakup semua kegiatan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan, memastikan keinginan dan kebutuhan mereka terpenuhi. Pelayanan yang dilakukan BSI KCP Takalar terhadap nasabah sudah bagus, seperti yang diutarakan oleh Sugianti, Nursinta, Murniati, Kasmawati, Risna resita sebagai nasabah Gadai di BSI yang menyatakan pada saat diwawancarai :

“Bahwa pelayanan yang dilakukan karyawan sudah sangat baik, setiap karyawan sangat ramah, sopan dalam menyapa nasabah, pelayanannya cepat, tidak menunggu lama, dan persyaratan yang mudah”. (Hasil Wawancara dengan nasabah Gadai Emas di BSI KCP Takalar.)

Pernyataan nasabah diatas dapat dianalisis, pelayanan yang dilakukan karyawan terhadap nasabah sudah sangat baik, merupakan daya tarik tersendiri bagi nasabah dalam pengambilan keputusan memilih pembiayaan di BSI, karena dengan pelayanan yang baik maka nasabah tertarik untuk menjadi nasabah, serta menggunakan jasa BSI tersebut. kembali.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang menegaskan bahwa kualitas pelayanan gadai emas berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan nasabah. Pelayanan yang cepat dan ramah meningkatkan loyalitas dan keputusan nasabah.

2) Faktor Produk

Produk adalah sesuatu yang memberi manfaat baik dalam hal memenuhi kebutuhan sehari-hari atau sesuatu yang ingin dimiliki konsumen. dari produk-produk yang di tawarkan oleh BSI akan memiliki manfaat sesuai kebutuhan nasabah atau konsumen, Maka dari itu para nasabah akan memilih suatu produk sesuai yang dibutuhkan. Menurut Ibu Kasmawati salah satu nasabah gadai di BSI pada saat diwawancarai mengatakan:

”Produk Gadai sangat membantu nasabah apabila ada kebutuhan yang mendesak cukup membawa barang jaminan dan digadaikan dengan mudah dan cepat (Hasil Wawancara dengan nasabah Gadai Emas di BSI KCP Takalar).

Berdasarkan hasil wawancara yang dikemukakan oleh Ibu Hj Kasmawati, menyatakan

bahwa produk yang ditawarkan oleh BSI cukup mempengaruhi dalam pengambilan keputusan memilih produk gadai.

3) Faktor Agama

Perilaku konsumsi yang islami tidak menitikberatkan pada aspek materi semata, melainkan menganjurkan untuk mengurangi kebutuhan materi guna memenuhi kebutuhan spiritual. Faktor religius menjadi salah satu faktor preferensi yang tidak hanya bertujuan untuk mendapatkan materi atau keuntungan, tetapi juga memastikan cara memperoleh materi tersebut sesuai dengan prinsip syariah. Dengan indikator beroperasi sesuai dengan prinsip syariah, produk tidak mengandung riba dan bunga, dan menghindari bisnis haram.

Menurut Ibu Risna Resyita salah satu nasabah gadai di BSI pada saat diwawancarai mengatakan:

“Iya Aspek kehalalan dan kepatuhan terhadap prinsip syariah sangat berpengaruh karena Produk Gadai di BSI tidak menggunakan Bunga dan hanya membayar Ujrah biaya penitipan yg murah.” Berdasarkan hasil wawancara Informan sebagai nasabah merasa menggunakan bank konvensional tergolong riba. Nasabah berusaha menjauhi dosa riba.

4) Faktor Harga

Harga dapat memiliki dampak langsung pada preferensi nasabah. Jika konsumen merasa bahwa produk yang mereka beli memiliki nilai yang sebanding dengan harganya, maka mereka akan merasa puas dengan pembelian mereka. Indikator harga menurut P. Kotler & Armstrong yaitu Penetapan Harga Jual. Keputusan penetapan harga, seperti halnya keputusan bauran pemasaran lainnya harus berorientasi pada pembeli. Penetapan harga yang berorientasi pada pembeli yang efektif mencakup memahami berapa besar nilai yang ditempatkan nasabah atas manfaat yang mereka terima dari produk tersebut dan menetapkan harga yang sesuai dengan nilai ini. Menurut Ibu Sugiati salah satu nasabah gadai di BSI pada saat diwawancarai mengatakan:

“Dibandingkan lembaga lainnya produk gadai di BSI murah nilai Taksirannya tinggi dan biaya titipnya yang ringan, dalam menentukan harga pinjaman pihak BSI secara transparan.”

Pernyataan nasabah diatas maka akan dapat dianalisis, bahwa harga yang murah, dan transparan akan memberikan persepsi kepada nasabah dalam mempertimbangkan, untuk memilih, memakai, dan menggunakan produk atau jasa yang sesuai dengan kehendak.

5) Faktor Lokasi

Lokasi merupakan letak atau tempat di mana suatu pihak melakukan promosi untuk memberikan informasi tentang produk atau jasa. Menurut Ibu Nursinta salah satu nasabah gadai di BSI pada saat diwawancarai mengatakan:

“Bank BSI KCP Takalar merupakan salah satu kantor cabang yang terdekat dan karena produk gadai Bank BSI taksirannya lebih tinggi serta biaya penitipan yang ringan dan pinjaman tanpa bunga jadi saya lebih memilih menggadai dari lembaga lain”

Berdasarkan hasil wawancara Dengan adanya penyediaan lokasi strategis akan meningkatkan peluang seseorang untuk melakukan transaksi ke suatu lembaga keuangan khususnya Bank Syariah Indonesia, karena dengan penyediaan jaringan kantor yang kuat, aman, nyaman, serta fasilitas lainnya akan dinilai lebih mampu meningkatkan kepuasan pihak nasabah atau konsumen.

6) Faktor Kepercayaan dan Keamanan

Kepercayaan menjadi katalisator bagi transaksi gadai emas yang membuat nasabah memiliki harapan besar untuk puas terhadap hubungan gadai tersebut. Kepercayaan menentukan putusan konsumen untuk menggadaikan emasnya di bank syariah. Kepercayaan adalah keyakinan individu akan kebaikan individu atau kelompok lain atau perusahaan dalam melaksanakan tugas dan kewajiban untuk kepentingan bersama. Menurut Ibu Murniati salah satu nasabah gadai di BSI pada saat diwawancarai mengatakan:

““saya percaya dengan Bank BSI, selama ini saya tidak pernah merasa dirugikan, emas atau barang jaminan saya selalu aman karea barang jaminan saya disimpan di brankas dan di beri tada bukti.”

Berdasarkan hasil wawancara keamanan dalam preferensi produk gadai mencakup aspek kepercayaan pada lembaga gadai, jaminan yang aman, dan proses yang transparan. Nasabah cenderung memilih produk gadai yang menawarkan keamanan dan kemudahan dalam bertransaksi, serta memiliki reputasi baik dalam hal pengelolaan barang jaminan.

7) Faktor Promosi

Promosi adalah salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Promosi adalah semua kegiatan yang ditujukan untuk memperkenalkan, membujuk, dan meningkatkan pelanggan pada produk. Tanpa promosi jagan diharapkan masyarakat dapat mengenal dan mengetahui bank apalagi produk-produknya. Oleh karena itu, promosi merupakan sarana

yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Menurut Ibu Nursinta salah satu nasabah gadai di BSI pada saat diwawancarai mengatakan:

“Adanya faktor promosi dapat memudahkan untuk mengetahui produk gadai di Bank syariah dan promosi yang di lakukan oleh BSI yaitu melalui pemberian brosur, banner/spanduk, dan promosi word of mouth marketing”. Pernyataan di atas maka dapat dianalisis, promosi merupakan factor yang sangat berpengaruh dalam menarik minat nasabah

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang berjudul Mekanisme penerapan *Hybrid Contract* dan Prefensi Nasabah pada Gadai Emas Bank Syariah Indonesia KCP Takalar yang telah dibahas oleh peneliti maka dapat ditarik simpulan bahwa mekanisme pembiayaan gadai syariah yang dilaksanakan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Takalar sesuai dengan Rukun serta Syarat yang sudah ditetapkan di dalam hukum islam serta peraturan lainnya yang diterapkan oleh BI dan Fatwa DSN MUI. Dari awal berlangsungnya akad sampai ke pencairan. Maka dapat dikatakan bahwa pelayanan yang diberikan oleh petugas gadai Bank Syariah Indonesia KCP Takalar sesuai dengan Standar Operasional Pegawai (SOP) dan sesuai dengan ajaran Islam.

Pada Mekanisme Pembiayaan Gadai Emas di Bank Syariah Indonesia KCP Takalar, semua transaksi pembiayaan gadainya dilakukan dengan memenuhi *Hybrid Contract* tiga akad yaitu Akad Qardh, Akad Rahn, dan Akad Ijarah. Serta saat melakukan pembiayaan harus memenuhi rukun-rukun gadai syariah yaitu : Rahin, Mahrun, Murtahin, Marhun Bih dan Ijab Qabul. Saat proses pencairan nasabah tersebut harus membawa barang agunan yang akan digadaikan beserta berkas lainnya yang sudah di tetapkan oleh bank, biasa nya bank meminda identitas diri berupa KTP atau NPWP untuk melakukan pencairan gadai emas tersebut. Preferensi dan Pertimbangan nasabah dalam memilih produk Gadai Emas di Bank Syariah Indonesia KCP Takalar dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti faktor pelayanan (yang berkualitas seperti sopan, ramah dan pelayanannya yang cepat), faktor produk (yang sangat membantu dengan cepat dan mudah), faktor religius (produk bebas bunga), faktor harga (produk dengan taksiran yang tinggi dan biaya penitipan yang ringan), faktor lokasi (yang strategis), faktor kepercayaan dan keamanan, serta faktor promosi.

DAFTAR PUSTAKA

Abdussamad, Zychri, *Metode Penelitian Kualitatif*, 2021

- Ali, Rizki Umar, Imam Abdul Aziz, and Adi Rahmannur Ibnu, 'Studi Komparasi Minat Masyarakat Menggadaikan Emas Di Bank Syariah Indonesia Dan Pegadaian Syariah', *NISBAH: Jurnal Perbankan Syariah*, 9.1 (2023), pp. 21–31, doi:10.30997/jn.v9i1.8448
- Alimuddin, 'Wawancara Jumlah Nasabah Gadai Emas Bank Syariah Indonesia Kcp Takalar' (14 Oktober 2024)
- Asiva Noor Rachmayani, 'Instrumen Pengumpulan Data', 2019, p. 6
- Author, M Nailul, and Ririn Makrifah, 'Mekanisme Pembiayaan Produk Gadai Emas Pada PT . Bank', 3.5 (2024), pp. 1207–19
- Bapak gatot amri, 'Wawancara Pawning Sales Officer Gadai Emas Bank Syaiah Indonesia KCP Takalar' (04 Agustus 2025)
- Budiono, I N., and Aris, 'The Role of Human Resources Management on Employee Satisfaction of Pt. Panin Dubai Sdaya Bank', *Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences*, 121.1 (2022), pp. 30–36, doi:10.18551/rjoas.2022-01.04
- Dalimunthe, M F, 'Analisis Penerapan Hybrid Contract Pada Produk Rahn Emas Di Pegadaian Syariah (Studi Kasus Pegadaian Syariah Cabang AR Hakim)', 2020 <http://repository.umsu.ac.id/handle/123456789/14137%0Ahttp://repository.umsu.ac.id/bitstream/handle/123456789/14137/Skripsi_M_Fadillah_Dalimunthe_Selesai_1.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Farisi, Muhammad Salman Al, 'Preferensi, Masyarakat, Keputusan Pembelian, Produk Makanan Halal', 1.02 (2020), pp. 60–75
- Fitriani, Dara, and Nazaruddin Nazaruddin, 'Ijarah Dalam Sistem Perbankan Syariah', *Al-Hiwalah : Journal Syariah Economic Law*, 1.1 (2022), pp. 37–52, doi:10.47766/alhiwalah.v1i1.895
- Hasym, Putri Riski, 'Preferensi Nasabah Memilih Produk Pembiayaan Pada BSI Kota Banda Aceh', 2022
- Ibu Murniati, 'Wawancara Nasabah Gadai Emas Bank Syariah Indonesia KCP Takalar' (04 Agustus 2025)
- Ibu Risna Resita, 'Wawancara Nasabah Gadai Emas Bank Syariah Indonesia KCP Takalar' (04 Agustus 2025)
- Ibu Sugianti, 'Wawancara Nasabah Gadai Emas Bank Syariah Indonesia KCP Takalar' (04 Agustus 2025)
- K, Amiruddin, *Gadai Syariah Kontemporer*, Alauddin University Press, 2020
- Kamus Besar Bahasa Indonesia, 'Pengertian Preferensi', *KBBI Kamus Versi Online/Daring*, 2025 <<https://kbbi.web.id/preferensi>> [accessed 21 April 2025]

- M.yunus, 'Hybrid Contract (Multi Akad) Dan Implementasinya Di Perbankan Syariah', *Jurnal Peradaban Dan Hukum Islam*, 2.1 (2019), pp. 78–102
<<https://ejournal.unisba.ac.id/index.php/tahkim>>
- Maulida, Rini, 'Mekanisme Produk Gadai Emas Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Palangka Raya 2', 2021
- Mingli, Anggitia, 'Implementasi Hybrid Contract Pada Produk Gadai Emas Dalam Perspektif Ekonomi Islam', 2507.February (2020), pp. 1–9
- Mouwn Erland, *Metodologi Penelitian Kualitatif. In Metodologi Penelitian Kualitatif, Rake Sarasin*, 2020
- Muhlis, Samsul Arifai, Sudriman, Ismawati, St.Hafsah Umar, and Supriadi, 'Reputasi Bank Terhadap Preferensi Menabung Di Bank Syariah Indonesia (Bsi)', *Bisnis, Manajemen, Dan Informatika (JBMI)*, 20.2 (2023), pp. 185–208, doi:10.26487/jbmi.v20i2.25178
- MUI, DSN, 'Fatwa DSN MUI Rahn, Nomor: 25/DSN-MUI/III/2002' (17 November 2024)
<<https://drive.google.com/file/d/0BxTl-INihFyzS0UxSFd3MXFVTDg/view?resourcekey=0-s1X-OP5v65MGB2ojILA52w%0D>>
- Pramadeka, Katra, Padlim Hanif, and Ayu Yuningsih, 'Hybrid Contract Dalam Pelaksanaan Pembiayaan', 26, 2024, pp. 235–44, doi:10.30868/ad.v8i02.7373
- Purnama, Agung, 'Faktor Faktpr Yang Mempemaruhi Preferensi Nasabah Memilih Produk Pegadaian', 2020, p. 2020
- Putri, Muliani, 'Preferensi Masyarakat Terhadap Produk Gadai Di Pegadaian Syariah(Studi Kasus Unit Gadai Emas Cabang Kota Pinang)', *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi Dan Manajemen (JIKEM)*, Vol. 2 No. (2022), pp. 1194–1206
<<https://core.ac.uk/download/pdf/553315570.pdf>>
- RI, Kemenag, 'Al Qur'an Dan Terjemahan Kemenag', 2019, p. Quran kemenag
- Subairi, *Fiqh Muamalah*, 2021
- Sugiyono, Djoko, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, Penerbit Alfabeta, 2010
- Suryani, Hendryadi, 'Metode Riset Kuantitatif: Teori Dan Aplikasi Pada Penelitian Bidang Manajemen Dan Ekonomi Islam', *Jakarta: Prenada Group*, 2015
- Syaikh, Ariyadi, and Norwili, *Fikih Muamalah: Memahami Konsep Dan Dialektika Kontemporer*, K-Media, 2020
- Wahab, Abdul, *Hybrid Contract Dalam Perbankan Syariah*, 2022, xii———, 'HYBRID CONTRACT DALAM PERSPEKTIF ULAMA EMPAT MADZHAB', *Jurnal Studi Hukum Islam*, 7.1 (2019), pp. 2615–22

Widiatmika, Keyza Pratama, 'Mekanisme Pembiayaan Gadai Emas Melalui Hybrid Contract Terkait Dengan Penetapan Ujroh Di Bank Syariah', *Riki Maulana*, 16.2 (2023), pp. 39–55