

**ANALISIS MINAT MASYARAKAT TERHADAP
PRODUK RAHN PADA BANK ACEH SYARIAH
DAN BANK SYARIAH INDONESIA KOTA LANGSA**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Sebagai Satu
Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)

Oleh

ZAHARA FUNNA
NIM: 4012018028



**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKENOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA 2023 M / 1444
H**

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi Berjudul

**ANALISIS MINAT MASYARAKAT TERHADAP PRODUK *RAHN* PADA
BANK ACEH SYARIAH DAN BANK SYARIAH INDONESIA KOTA
LANGSA**

Oleh:

Zahara Funna

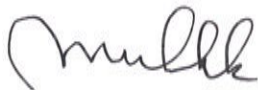
Nim: 4012018028

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Program Studi Perbankan Syariah

Langsa, Juni 2023

Pembimbing I

Pembimbing II



Dr. Muhaini, MA

NIP 19680616 199905 1 002



Mastura, M.E.I

NIDN 2013078701

Mengetahui

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Zefri Maulana, M.Si

NIP. 198610012019031006

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi berjudul “ANALISIS MINAT MASYARAKAT TERHADAP PRODUK *RAHN* PADA BANK ACEH SYARIAH DAN BANK SYARIAH INDONESIA KOTA LANGSA” an. Zahara Funna, NIM 4012018028 Program Studi Perbankan Syariah telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa pada tanggal 31 Juli 2023. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada program studi Perbankan Syariah.

Langsa, 14 Agustus 2023

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Program Studi Perbankan Syariah IAIN Langsa

Ketua/Penguji I



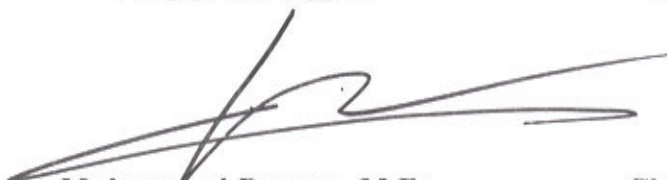
Tajul 'Ula, SE, M.Si
NIP. 199312082020121015

Sekretaris/Penguji II



Mastura, M.E.I
NIDN. 2013078701

Penguji III/Anggota



Muhammad Dayyan, M.Ec
NIDN. 2008087704

Penguji IV/Anggota



Chahayu Astina, M.Si
NIP. 198411232019032007

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Muhammad Amin, S.Th., MA
NIP. 198202052007101001

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Zahara Funna

Nim : 4012018028

Tempat/tgl. Lahir : Langsa/23 Juli 2000

Pekerjaan : Mahasiswi

Alamat : Langsa, Birem Puntong, Ujung dusun pusara, Jln. Rel Kereta
Api Gang. Sentosa.

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul **Analisis Minat Masyarakat Terhadap Produk *Rahn* Pada Bank Aceh Syariah Dan Bank Syariah Indonesia Kota Langsa**, benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggungjawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Langsa, Juli 2023

Yang membuat pernyataan



Zahara Funna

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Allah Tidak Membebani Suatu Jiwa Melebihi Apa Yang Dapat Ditanggungnya

(QS. Al-Baqarah: 286)

“Being Thankfull and Giving Thanks Is One Of The Keys To Be Happy”

-Mark lee

Bismillahirrahmannirohiim

Alhamdulillah saya panjatkan kepada Allah Swt. Atas segala rahmat dan juga kesempatan dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi saya dengan segala kekurangan. Segala ucapan syukur saya ucapkan kepadaMu ya rabb, karena sudah menghadirkan orang orang yang berarti di keliling saya. Yang selalu memberikan saya semangat, motivasi dan doa sehingga skripsi saya dapat di selesaikan dengan baik. Atas takdirmu saya bisa pribadi yang berpikir dan berilmu, beriman dan bersabar. Semoga keberhasilan ini menjadi salah satu langka awal untuk masa depanku dalam mencapai cita-cita saya.

Skripsi ini saya persembahkan untuk Ayah dan Mamak tercinta (Syukri Abdullah dan Nursiah) yang selalu memberikan motivasi dan do'a yang tiada hentinnya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Terima Kasih.

ABSTRAK

Rahn merupakan salah satu produk yang paling banyak diminati oleh masyarakat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Di karenakan rahn ini memiliki proses yang mudah dan cepat menjadi salah satu daya tarik masyarakat terhadap produk gadai (rahn) ini. Biaya administrasi yang ringan, murah, dan penjamin barang yang aman dan diasuransikan membuat para penggadaai tidak lagi mempertimbangkan untuk menggadaikan emasnya di lembaga atau bank syariah tersebut. Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia adalah lembaga yang bergerak dibidang keuangan yang berfungsi sebagai sarana untuk memudahkan dan melancarkan aktivitas kehidupan perekonomian bagi masyarakat, menawarkan produk-produk yang dapat diterima oleh masyarakat yang dilengkapi dengan fasilitas untuk kenyamanan dan kemudahan nasabah. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisa perbandingan minat masyarakat pada Bank Aceh syariah dan Bank Syariah Indonesia di Kota Langsa dan untuk mengetahui dan menganalisa faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap produk rahn pada Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia di Kota Langsa. Bentuk penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan metode *Purposive sampling*. Penelitian ini dilaksanakan di Kota Langsa yaitu pada Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia. Informan penelitian sebanyak 15 orang. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara dan dokumentasi. Menurut hasil penelitian dapat kita lihat untuk saat ini mayoritas masyarakat lebih berminat untuk menggunakan Produk Rahn pada Bank Aceh Syariah dibandingkan dengan Bank Syariah Indonesia dikarenakan masyarakat lebih tertarik dengan biaya yang lebih murah dan juga dengan berjalannya waktu masyarakat lebih mempercayai pelayanan pada Bank Aceh Syariah dari pada pelayanan pada Bank Syariah Indonesia. Faktor utama yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap produk *Rahn* pada Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia adalah faktor pelayanan, faktor produk dan jasa, faktor promosi dan faktor biaya.

Kata Kunci: *Bank Syariah, Minat, Produk Rahn*

ABSTRACT

Rahn is one of the products most in demand by the community to meet their needs. Because rahn has an easy and fast process, it becomes one of the attractions of the community for this pawn product (rahn). Administrative costs that are light, cheap, and guarantor for goods that are safe and insured make pawnbrokers no longer consider pawning their gold at these Islamic institutions or banks. Bank Aceh Syariah and Bank Syariah Indonesia are institutions engaged in the financial sector that function as a means to facilitate and expedite economic life activities for the community, offering products that are acceptable to the public which are equipped with facilities for the comfort and convenience of customers. This study aims to find out and analyze the comparison of public interest in Bank Aceh Syariah and Bank Syariah Indonesia in Langsa City and to find out and analyze the factors that influence people's interest in rahn products at Bank Aceh Syariah and Bank Syariah Indonesia in Langsa City. The form of this research is qualitative research using purposive sampling method. This research was carried out in Langsa City, namely at Bank Aceh Syariah and Bank Syariah Indonesia. Research informants as many as 15 people. According to the results of the study, we can see that currently the majority of people are more interested in using Rahn Products at Bank Aceh Syariah compared to Bank Syariah Indonesia because people are more interested in lower costs and also over time people trust the services of Bank Aceh Syariah more than services at Bank Syariah Indonesia. The main factors influencing public interest in Rahn's products at Bank Aceh Syariah and Bank Syariah Indonesia are service factors, product and service factors, promotion factors and cost factors.

Keywords: Sharia Bank, Interest, Rahn Product

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan puji dan syukur terhadap kehadiran Allah SWT. Dengan rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Salawat beriringkan salam ke pangkuan Nabi Muhammad SAW. Berserta keluarga dan sahabat yang telah membawa umat-Nya dari alam jahiliah ke alam Islamiah yang penuh ilmu pengetahuan. Skripsi ini yang berjudul **“Analisis Minat Masyarakat Terhadap Produk *Rahn* Pada Bank Aceh Syariah Dan Bank Syariah Indonesia Kota Langsa”**, Dalam penyusunan skripsi ini banyak pihak yang telah memberikan kontribusi yang berharga terhadap penyelesaian skripsi ini. Terimakasih penulis sampaikan kepada dosen pembimbing yang telah memberikan arahan dan ilmu pengetahuan yang sangat berharga untuk penulis.

Penulis menyadari bahwa terselesainya penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, doa, dukungan serta saran dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan tulus hati penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada

1. Allah Swt Yang Maha Esa yang selalu memberikan kesehatan, kemudahan, dan kelancaran sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Untuk Ayahanda (Syukri Abdullah) dan Ibunda (Nursiah) yang tidak henti-hentinya memberikan doa dan support kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
3. Untuk adik-adiku yang paling ku banggakan Zuhrotul Aula, Zahiratul Maqvirah, Zia Aulia dan Zalfan Rasyada.

4. Bapak Prof. Dr. Ismail Fahmi Arrauf Nasution, MA, sebagai rektor Insitut Agama Islam Negri Langsa.
5. Bapak Dr. Iskandar, M.CL, sebagai wakil rektor bidang kemahasiswaan dan kerja sama Insitut Agama Islam Negri Langsa.
6. Bapak Dr. Muhammad Amin, MA selaku dekan berserta staff pengajar Fakultas ekonomi dan bisnis Islam.
7. Bapak Dr. Syamsul Rizal, S.HI, M.SI. selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Insitut Agama Islam Negri Langsa.
8. Bapak Dr. Muhaini, MA selaku dosen pembimbing I yang telah tulus membantu dan membimbing penulis sehingga skripsi ini dapat di selesaikan.
9. Ibu Mastura, M.E.I selaku dosen pembimbing II yang telah tulus membantu dan membimbing penulis sehingga skripsi ini dapat di selesaikan.
10. Para dosen Institut Agama Islam Negri Langsa khususnya Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Insitut Agama Islam Negri Langsa.
11. Untuk Mahasiswa FEBI IAIN Langsa.
12. Terimakasih untuk kawan seperjuangan terkhususnya untuk sahabat saya yaitu Sarah Destia, Nuri Syahfitri dan Rika Andriani yang tidak pernah letih membantu dan mengingatkan penulis dalam pengerjaan skripsi ini.
13. Terimakasih untuk teman-teman yang telah mendoakan penulis dalam mengerjakan skripsi ini.

Semoga bantuan dan dukungan yang telah diberikan kepada penulis mendapatkan ganjaran yang terbaik dari Allah Swt. Setelah itu penulis banyak menyadari kekurangan dari skripsi ini. Oleh karena itu kritik dan saran yang membangun serta saran-saran yang bermanfaat sangat penulis harapkan. Semoga skripsi ini bagi khasanah ilmu ekonomi Islam untuk yang kita yang membaca.

Langsa, 10 Juli 2023

Penulis

ZAHARA FUNNA

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iii
ABSTRAK	iv
<i>ABSTRACT</i>	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	9
1.3 Batasan Masalah	9
1.4 Rumusan Masalah.....	10
1.5 Tujuan dan Manfaat Penelitian	10
1.5.1 Tujuan Penelitian	10
1.5.2 Manfaat Penelitian	10
1.6 Penjelasan Istilah	11
1.7 Sistematika Pembahasan.....	12
BAB II LANDASAN TEORI	14
2.1 Minat	14
2.1.1 Pengertian Minat.....	14
2.1.2 Indikator Minat	15
2.1.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Menjadi Nasabah	15
2.2 Gadai (Rahn).....	17
2.2.1 Pengertian Rahn	17

2.2.2 Dasar Hukum Rahn.....	18
2.2.3 Fatwa-fatwa DSN-MUI tentang Rahn	20
2.2.4 Rukun dan Ketentuan Syariah Rahn	22
2.2.5 Mekanisme Pembiayaan Rahn.....	23
2.2.6 Manfaat Rahn.....	24
2.3 Penelitian Terdahulu.....	25
2.3.1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu	34
2.4 Kerangka Teori	37
BAB III METODE PENELITIAN	38
3.1 Pendekatan Penelitian.....	38
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	38
3.3 Subjek Penelitian	38
3.4 Sumber Data Penelitian	39
3.5 Instrumen Pengumpulan Data.....	40
3.6 Teknis Analisis Data.....	41
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	45
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian	45
4.1.1 Sejarah Singkat Bank Aceh Syariah.....	45
4.1.2 Visi Misi dan Motto Bank Aceh Syariah	48
4.1.3 Produk-Produk Pada Bank Aceh Syariah.....	49
4.2 Sejarah Singkat Bank Syariah Indonesia	50
4.2.1 Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia.....	51
4.2.2 Produk-produk Bank Syariah Indonesia	52
4.3 Hasil Penelitian	55
4.3.1 Analisis perbandingan minat masyarakat terhadap produk <i>Rahn</i> pada Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia di Kota Langsa	57

4.3.2 Analisis faktor apa saja mempengaruhi minat masyarakat terhadap produk <i>Rahn</i> pada Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia di Kota Langsa.....	61
4.4 Pembahasan.....	67
BAB V PENUTUP.....	72
5.1 Kesimpulan	72
5.2 Saran	72
DAFTAR PUSTAKA	74

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia saat ini sangat pesat, Lembaga Keuangan Syariah berorientasi pada keuntungan dan keselamatan dunia dan akhirat. Adanya Lembaga Keuangan Syariah itu memudahkan masyarakat yang membutuhkan pembiayaan modal. Lembaga Keuangan Syariah mencakup semua aspek keuangan baik persoalan perbankan maupun kerjasama pembiayaan, keamanan dan asuransi perusahaan, dan lain sebagainya yang berlangsung di luar konteks perbankan¹.

Kebutuhan masyarakat akan uang tunai terkadang menjadi kebutuhan yang segera pada waktu tertentu untuk memenuhi kebutuhan mendesak yang mencakup kebutuhan primer, sekunder maupun pelengkap demi keberlangsungan hidup. Namun demikian, kebutuhan tersebut biasanya tidak diimbangi dengan ketersediaannya uang tunai yang dimiliki. Maka solusi untuk mengatasi hal tersebut adalah jasa gadai yang merupakan salah satu jalan keluar untuk mendapatkan uang tunai secepat mungkin. Masyarakat dapat menggadaikan suatu barang karena terdesak kebutuhan dana, sementara barang yang digadaikan tersebut masih sayang untuk dijual, dengan jaminan barang berharga seperti emas. masyarakat akan mendatangi Lembaga Keuangan atau yang bisa menjamin dengan perjanjian ada barang yang diserahkan sebagai jaminan ke lembaga pembiayaan.

¹Rizki Dian Mensari, Ahmad Dzikra, *Islam Dan Lembaga Keuangan Syariah*, Vol. 3, No. 1, Maret 2017, h.247.

Menurut perspektif Islam, gadai disebut dengan istilah *rahn*, yaitu suatu perjanjian untuk menahan suatu barang sebagai jaminan atau tanggungan hutang. *Ar-rahn* adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. *Rahn* merupakan suatu akad utang-piutang dengan menjadikan barang yang mempunyai nilai harta menurut pandangan syara sebagai jaminan hingga orang yang bersangkutan boleh mengambil hutang. Dengan demikian, gadai (*rahn*) dalam perspektif Islam merupakan perjanjian untuk menahan suatu barang sebagai jaminan atau tanggungan utang dengan akad akad dan prinsip-prinsip yang sesuai dengan aturan syar'i.² Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 25/DSN-MUI/III/2002 tahun 1423/2002 tanggal 15 Rabiul Akhir 1423 H/ 26 Juni 2002 M. Selanjutnya, Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 26/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn* emas, dinyatakan bahwa pinjaman dengan menggunakan barang sebagai jaminan dalam bentuk gadai syariah (*rahn*) diperbolehkan berdasarkan prinsip *Rahn* Fatwa DSN No. 25/DSN-MUI/III/2002. Maka, munculah produk gadai (*rahn*) di dalam lembaga keuangan berbasis syariah.

Dengan hadirnya Produk *Rahn* (gadai) pada Bank Syariah Indonesia dan Bank Aceh Syariah Cabang Langsa bukanlah hal yang asing lagi, selain prosesnya sangat mudah, cepat dan hemat, barang yang menjadi jaminan juga aman. Dengan menitipkan emas atau barang berharga lainnya sebagai jaminan atas uang yang dipinjam, keinginan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari yang tidak tercukupi bisa teratasi untuk membeli maupun membayar kebutuhan yang diperlukan.

²Reza Fahlevi Nurpaiz, "Perbandingan Hukum Penetapan Ujrah Gadai Emas Di Pegadaian Syari'ah Dan Perbankan Syari'ah", dalam Jurnal Hukum Islam, Vol.1 No.1, 2018, h.76

Rahn merupakan salah satu produk yang paling banyak diminati oleh masyarakat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Di karenakan *rahn* ini memiliki proses yang mudah dan cepat menjadi salah satu daya tarik masyarakat terhadap produk gadai (*rahn*) ini. Biaya administrasi yang ringan, murah, dan penjamin barang yang aman dan diasuransikan membuat para penggadai tidak lagi mempertimbangkan berkali-kali untuk menggadaikan emasnya di lembaga atau bank syariah tersebut. Apalagi dengan adanya perpanjangan biaya angsuran membuat para *rahn* (penggadai) semakin tertarik untuk melakukan transaksi gadai emas ini.

Bank Aceh Syariah adalah lembaga yang bergerak dibidang keuangan yang berfungsi sebagai sarana untuk memudahkan dan melancarkan aktivitas kehidupan perekonomian bagi masyarakat, menawarkan produk-produk yang dapat diterima oleh masyarakat yang dilengkapi dengan fasilitas untuk kenyamanan dan kemudahan nasabah. Dalam kegiatan usahanya Bank Aceh Syariah menerapkan prinsip syariah yang salah satunya diterapkan pada produk gadai emas. Gadai Emas Syariah atau disebut juga pembiayaan *rahn* pada Bank Aceh Syariah menggunakan prinsip syariah dengan akad *Qardh*, *Rahn* dan *Ijarah*, yaitu penyerahan hak penguasaan secara fisik atas barang berharga berupa emas dari nasabah kepada bank sebagai agunan atas pembiayaan yang diterima. *Qardh* Agunan Emas adalah solusi tepat dalam memenuhi kebutuhan dana bersifat segera yang sesuai dengan

Prinsip Syariah. Proses pencairan sangat mudah dan cepat dengan fasilitas tempat penyimpanan barang jaminan yang aman.³

Adapun dalam Bank Syariah Indonesia terdapat dua akad yaitu akad *Qardh* dengan agunan gadai emas dan akad *Ijarah*. Akad *Qardh* yaitu pengikatan pembiayaan dari bank kepada nasabah. Kemudian akad gadai (*rahn*), untuk pengikatan emas sebagai agunan atas pembiayaan nasabah. Serta akad *ijarah*, untuk pengikatan pemanfaatan jasa penyimpanan emas sebagai agunan pembiayaan nasabah.

Saat ini jika dilihat dari skala minat masyarakat pada produk *rahn* di bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia, tingkat minat masyarakat terhadap gadai pada Bank Syariah Indonesia terus mengalami peningkatan, terlihat dari data per September 2022, layanan bisnis emas (gadai dan cicil emas) pertumbuhannya mencapai 30,19% cukup tinggi dibandingkan dengan bank Aceh Syariah. Hal ini dikarenakan masyarakat lebih mengenal Bank Syariah Indonesia untuk menggadaikan emasnya untuk mendapatkan dana secara mudah dan cepat, padahal sama saja halnya dengan Bank Aceh Syariah masyarakat juga dapat memperoleh dana secara cepat dan mudah bahkan biaya *ujrah* dan biaya administrasinya juga relatif lebih rendah. Hal ini dibuktikan dari hasil observasi awal peneliti dengan pegawai Bank Aceh Syariah dan pegawai Bank Syariah Indonesia. Maka dari itu masyarakat harus mengenal lebih dalam tentang pengetahuan Bank Syariah Indonesia dan Bank Aceh Syariah, pengetahuan adalah segala sesuatu yang

³Rahn (gadai emas) https://www.bankaceh.co.id/?page_id=555, pada tanggal 18 September 2022 pukul 15:49.

diketahui oleh seseorang. Ketika nasabah memiliki pengetahuan yang lebih banyak, maka ia akan lebih baik dalam mengambil keputusan.

Adapun pengetahuan tentang produk *rahn* di Bank Aceh Syariah dan di Bank Syariah Indonesia yang masyarakat harus mengenal lebih dalam salah satunya adalah *ujrah*. *Ujrah* adalah setiap harta yang diberikan sebagai kompensasi atas pekerjaan yang dikerjakan manusia, baik berupa uang atau barang yang memiliki nilai harta dan setiap sesuatu yang dapat dimanfaatkan. Menurut Abu Hanifah, bahwa *ujrah* adalah suatu transaksi yang memberi faedah pemilikan suatu manfaat yang dapat diketahui kadarnya untuk suatu maksud tertentu dari barang yang disewakan dengan adanya imbalan.⁴ Upah dalam Islam disebut dengan *ujrah* yang dihasilkan dari akad *ijarah*. Konsep *ijarah* dalam kitab fiqih umumnya hanya berkisar pada persoalan sewa menyewa. Konsep sewa menyewa yang ditekankan adanya asas manfaat. Maka dari itu, transaksi *ijarah* yang tidak terdapat asas manfaat hukumnya haram. Jadi, upah (*al-ujrah*) adalah setiap harta yang diberikan sebagai kompensasi atas pekerjaan yang dilakukan oleh manusia, baik berupa uang atau barang, yang memiliki nilai harta yaitu yang dapat dimanfaatkan.⁵

Dari penjelasan diatas *ujrah* yang disebut biaya jasa titip menjadi salah satu faktor minat masyarakat dalam menggunakan produk *rahn* di Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia, jika kita liat dari hasil obsevasi awal minat masyarakat pada Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia, untuk tingkat

⁴Khairuddin, Haya Rizqa, “*Perhitungan Biaya Pada Pengiriman Barang Menurut Perspektif Ujrah Dalam Akad Ijarah Bi Al-Amal (Studi Pada Terminal Mobil Barang Di Kecamatan Ingin Jaya, Aceh Besar)*”, dalam Jurnal Al-Mudharabah, Vol.2 Edisi 2, Tahun 2020, h.41.

⁵Ahmad aswan waruwu, “*ujrah dalam perspektif tafsir hadis tematik*”, dalam Jurnal Pemikiran Hukum dan Ekonomi Islam, Vol.11 No.1, 2021, h.20.

minat masyarakat di Bank Syariah Indonesia cukup tinggi, masyarakat memilih Bank Syariah Indonesia sebagai tempat untuk menggadaikan emas mereka dengan biaya *ujrah* yang dikenakan Bank Syariah Indonesia pada nasabah yaitu tergantung berapa pinjaman dari nasabah jika pinjaman Rp.500.000 – Rp.20.000.000 biaya *ujrah* yang dikenakan 1,80%, jika pinjaman Rp.20.000.000 – Rp.100.000.000 maka biaya *ujrah* yang dikenakan 1,50% / 15 harinya.⁶ Minat masyarakat pada Bank Aceh Syariah lebih rendah dari minat masyarakat pada Bank Syariah Indonesia padahal biaya titip (*ujrah*) dari jaminan yang digadaikan relatif lebih murah hanya Rp. 4.500/gram/bulan.⁷

Tabel. 1.1

Perbandingan biaya *ujrah* pada Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia.

Bank Syariah	Emas yang digadai	Pinjaman	Biaya <i>ujrah</i> yang dikenakan
Bank Syariah Indonesia	Cincin Emas 4 gram	Rp. 3.000.000 (maka 3.000.000 x 1,80%)	Rp. 54.000/ 15 harinya
Bank Aceh Syariah	Cincin Emas 4 gram	Rp. 3.000.000 (maka 4.500 x 4 gram emas)	Rp. 18.000/bulan

Seharusnya tingkat minat masyarakat pada Bank Aceh Syariah lebih tinggi dibandingkan dengan minat masyarakat pada Bank Syariah Indonesia karena biaya titip (*ujrah*) pada Bank Aceh Syariah relatif lebih rendah daripada biaya titip (*ujrah*)

⁶Wawancara dengan Bapak Harry Rapilo, salah satu pegawai Bank Syariah Indonesia, pada tanggal 03 mei 2023, pukul 15.00.

⁷Wawancara dengan Ibu Siti, salah satu pegawai Bank Aceh Syariah, pada tanggal 05 oktober 2022, pukul 16.37.

pada Bank Syariah Indonesia. Nyatanya minat masyarakat lebih tinggi untuk menggunakan produk *rahn* pada Bank Syariah Indonesia.

Selain *ujrah*, promosi juga salah satu faktor yang mempengaruhi minat masyarakat dalam menggunakan produk *rahn* pada Bank Syariah Indonesia dan Bank Aceh Syariah, jika tidak ada promosi bagaimana masyarakat tau tentang produk *rahn* serta keunggulan-keunggulan yang dimiliki perusahaan. Promosi merupakan suatu bentuk pemasaran yang dilakukan oleh setiap perusahaan dengan harapan akan menjamin adanya kelancaran dalam situasi persaingan yang ketat. Perusahaan diharapkan mampu memberikan informasi mengenai manfaat yang dapat diperoleh dari barang atau jasa tersebut kepada konsumen.⁸ Promosi yang dilakukan oleh Bank Aceh Syariah dirasa masih kurang dan belum maksimal, kurang pemerataan promosi berupa sosialisasi langsung untuk mengenalkan produk *rahn* kepada masyarakat yang memiliki keterbatasan sosial media. Secara umum masyarakat hanya mengenal Bank Syariah Indonesia untuk menggadaikan emas sebagai tempat memperoleh dana secara mudah dan cepat. Padahal produk *rahn* pada Bank Aceh Syariah menjadi salah satu solusi untuk mendapatkan dana secara cepat, aman dan transaksinya sesuai dengan prinsip syariah. Namun masih banyak kalangan masyarakat yang minim pemahaman tentang pembiayaan *rahn* pada Bank Aceh Syariah ini, bahkan masyarakat yang berada di pelosok desa tidak mengetahui bahwa di Bank Aceh Syariah menyediakan produk *rahn*. Oleh karena

⁸Karnila Ali, “Pengaruh Promosi Dan Atribut Produk Terhadap Keputusan Nasabah Dalam Memilih Tabungan Ekasave Pada Bank Eka Kantor Pusat Metro”, dalam Jurnal Ilmiah FE-UMM, Vol. 11 No. 1, 2017, h.37.

itu, pemahaman tentang produk *rahn* sangat dibutuhkan untuk meningkatkan jumlah nasabah di Bank Aceh Syariah.

Bukan hanya *ujrah* dan promosi saja yang mempengaruhi minat masyarakat untuk menggunakan produk *rahn*, ternyata biaya administrasi juga termasuk dalam faktor minat masyarakat dalam menggunakan produk *rahn* pada Bank Syariah Indonesia dan Bank Aceh Syariah. Biaya administrasi adalah ongkos atau pengorbanan materi yang dikeluarkan oleh bank dalam hal pelaksanaan akad gadai dengan penggadai. Segala biaya yang bersumber dari barang yang digadaikan adalah menjadi tanggungan penggadai hal ini telah disepakati oleh para ulama. Oleh karena itu, biaya administrasi gadai dibebankan kepada penggadai. Biaya administrasi merupakan ongkos yang dikeluarkan bank, maka pihak bank yang lebih mengetahui dalam menghitung rincian biaya administrasi. Setelah bank menghitung total biaya administrasi, kemudian nasabah atau penggadai mengganti biaya administrasi tersebut.⁹ Biaya administrasi pada Bank Syariah Indonesia tergantung pada dana pinjaman yang dipinjam nasabah. Jika pinjaman Rp. 500.000 – Rp. 20.000.000 biaya administrasi yang dikenakan Rp. 25.000, jika pinjaman Rp. 20.000.000 – Rp. 100.000.000 biaya administrasi yang dikenakan Rp.80.000.¹⁰

Untuk biaya administrasi pada Bank Aceh Syariah hanya Rp. 20.000, berapapun pinjaman yang dipinjam oleh nasabah biaya administrasinya tetap sama¹¹.

⁹Siti Fatonah, “Analisis Implementasi *Rahn*, *Qardh* Dan *Ijarah* Pada Transaksi Gadai Emas Syariah Pt. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Serang”, dalam Jurnal Ilmiah Perbankan Syariah, Vol. 3 No. 2, 2017, h.248

¹⁰Wawancara dengan Bapak Harry Rapilo, salah satu pegawai Bank Syariah Indonesia pada tanggal 03 mei 2023, pukul 15.00.

¹¹Wawancara dengan Ibu Siti, salah satu pegawai Bank Aceh Syariah pada tanggal 05 oktober 2022, pukul 16.37.

Maka seharusnya masyarakat lebih berminat menggadaikan emasnya pada bank Aceh Syariah dari pada di Bank Syariah Indonesia, karna biaya administrasi pada bank Aceh Syariah yang stabil sehingga akan lebih mempermudah masyarakat.

Berdasarkan latar belakang diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian, dengan judul “*Analisis Minat Masyarakat terhadap Produk Rahn pada Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia Kota Langsa*”.

1.2 Identifikasi Masalah

1. Kurangnya promosi pada produk *rahn* di Bank Aceh Syariah membuat masyarakat kurang pemahaman terhadap produk tersebut.
2. Minat masyarakat terhadap produk *rahn* di Bank Aceh Syariah masih kurang padahal *ujrah* di Bank Aceh Syariah lebih rendah dibanding *ujrah* di Bank Syariah Indonesia.
3. Kurangnya minat masyarakat terhadap produk *rahn* di Bank Aceh Syariah padahal biaya administrasinya lebih rendah dibanding biaya administrasi di Bank Syariah Indonesia.

1.3 Batasan Masalah

Penelitian ini dibatasi hanya pada objek penelitian yang digunakan pada penelitian ini yaitu *ujrah*, promosi dan biaya administrasi pada Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia. Karena penelitian ini hanya menganalisis lebih lanjut mengenai minat masyarakat terhadap Produk *Rahn* pada Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia di Kota Langsa.

1.4 Rumusan Masalah

1. Bagaimana perbandingan minat masyarakat terhadap produk *rahn* pada Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia di Kota Langsa?
2. Faktor apa saja yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap produk *rahn* pada Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia di Kota Langsa?

1.5 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.5.1 Tujuan Penelitian

Dengan adanya rumusan masalah diatas, diharapkan adanya suatu kejelasan yang dijadikan sebagai tujuan peneliti. Tujuan yang ingin dicapai dalam penulisan ini adalah:

1. Untuk mengetahui dan menganalisa perbandingan minat masyarakat pada Bank Aceh syariah dan Bank Syariah Indonesia di Kota Langsa.
2. Untuk mengetahui dan menganalisa faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap produk *rahn* pada Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia di Kota Langsa.

1.5.2 Manfaat Penelitian

Penelitian mengenai minat masyarakat terhadap produk *rahn* pada Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia ini diharapkan akan membawa beberapa manfaat. adapun manfaat yang dapat diperoleh sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis, penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi perpustakaan untuk referensi perbandingan objek penelitian yang sama khususnya tentang analisis minat masyarakat terhadap produk *rahn* pada Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia Kota Langsa.

2. Manfaat Praktis, dari hasil penelitian ini peneliti sendiri dapat mengetahui yang telah diteliti dan membagikan pengetahuan tersebut pada pihak lain mengenai mekanisme produk rahn pada Bank Aceh dan Bank Syariah Indonesia Kota Langsa.

1.6 Penjelasan Istilah

Penjelasan Istilah adalah penjabaran masing-masing variabel terhadap indikator-indikator yang membentuknya. Untuk menghindari terjadinya perbedaan persepsi dalam menginterpretasikan pengertian masing-masing menurut konteks penelitian ini, maka penjelasan istilah variabel-variabel penelitian ini dibatasi sebagai berikut:

1. Minat

Minat Masyarakat adalah minat adalah rasa ingin tahu atau rasa suka atas sesuatu yang mereka lakukan atas bebas memilih kebutuhan dalam melakukan kehendak itu berhubungan dengan perasaan dan pikiran sehingga apa yang dilakukan dapat memotivasi apa yang mereka inginkan atau pemusatan perhatian terhadap suatu objek sebab ada perasaan senang.¹²

2. Rahn

Rahn adalah menjadikan suatu barang yang mempunyai nilai harta (menurut syara') sebagai jaminan hutang, sehingga orang yang bersangkutan boleh mengambil utangnya semua atau sebagian. Dengan

¹²Mislah Hayati Nasution, Sutisna, "*Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Internet Banking*", dalam Jurnal Nisbah Vol. 1 Nomor. 1, 2015, h.64.

kata lain, *rahn* adalah akad berupa menggadaikan barang dari satu pihak kepada pihak lain, dengan utang sebagai gantinya.¹³

3. Bank Syariah

Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau prinsip hukum Islam yang diatur dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia seperti prinsip keadilan dan keseimbangan kemaslahatan, universalisme, serta tidak mengandung gharar, maysir, riba, zalim dan objek yang haram.¹⁴

1.7 Sistematika Pembahasan

BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini membahas latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, penjelasan istilah dan sistematika penulisan.

BAB II: LANDASAN TEORI

Bab ini menjelaskan tentang kajian teori yang berkaitan dengan Analisis minat masyarakat terhadap produk rahn pada bank aceh syariah dan pegadaian syariah kota langsa, penelitian terdahulu, dan kerangka teoritis.

BAB III: METODE PENELITIAN

Bab ini membahas tentang pendekatan penelitian, lokasi penelitian, subjek penelitian, instrumen pengumpulan data, dan analisis data.

BAB IV: HASIL PENELITIAN

¹³ Khotibul Umam dan Setiawan Budi Utomo, *Perbankan Syariah: Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2017), h.173.

¹⁴ Ardianto dan Anang Firmansyah, *“Manajemen Bank Syariah Implementasi Teori dan Praktek”*, (CV. Penerbit Qiara Media, 2019), h.23.

Bab ini membahas tentang hasil penelitian dan pembahasan terhadap data yang dikumpulkan.

BAB V: PENUTUP

Bab ini adalah bab penutup terdiri dari kesimpulan dan penutup.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat Bank Aceh Syariah

Awal mulanya didirikan PT. Bank Aceh pada tahun 1957. Dari Gagasan Dewan Pemerintah Daerah Peralihan Provinsi Aceh, dengan Surat Keputusan Nomor 7/DPRD/5 tanggal 7 September 1957. Tanggal 2 Februari 1960 diperoleh izin dari Menteri Keuangan dengan surat Keputusan No. 12096/BUM/II dan Pengesahan Bentuk Hukum dari Menteri Kehakiman dengan Surat Keputusan No.J.A.5/22/9 tanggal 18 Maret 1960. Ditetapkannya Undang-undang No. 13 Tahun 1962 tentang Ketentuan-ketentuan Pokok Bank Pembangunan Daerah, semua Bank milik Pemerintah Daerah yang sudah berdiri sebelumnya, harus menyesuaikan diri dengan Undang-undang tersebut.⁵⁰

Untuk memenuhi ketentuan ini maka pada tahun 1963 pemerintah Daerah Provinsi Daerah Istimewa aceh membuat Peraturan Daerah No.12 Tahun 1963 sebagai landasan hukum berdirinya Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh. Dalam Pemerintah daerah tersebut ditegaskan bahwa maksud pendirian Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh adalah untuk menyediakan pembiayaan bagi pelaksanaan usaha-usaha pembangunan daerah dalam rangka pembangunan nasional semesta berencana.

Sepuluh tahun kemudian, tepatnya pada tanggal 7 April 1973, Gubernur Kepala Daerah Istimewa Aceh mengeluarkan Surat Keputusan No. 54/1973 tentang

⁵⁰https://www.bankaceh.co.id/?page_id=82 pada tanggal 3 Juni 2023, pukul 14.00

Penetapan Pelaksanaan Pengalihan PT. Bank Kesejahteraan Aceh menjadi Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh. Peralihan status, baik bentuk hukum, hak dan kewajiban dan lainnya secara resmi terlaksana pada tanggal 6 Agustus 1973, yang dianggap sebagai hari lahirnya Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh.

Perubahan bentuk badan hukum menjadi Perseroan Terbatas ditetapkan dengan Akte Notaris Husni Usman, SH No. 55 tanggal 21 April 1999, bernama PT Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh disingkat PT Bank BPD Aceh. Perubahan tersebut telah disahkan oleh Menteri Kehakiman RI dengan Surat Keputusan Nomor C-8260 HT.01.01.TH.99 tanggal 6 Mei 1999.

Sejarah baru mulai diukir oleh Bank Aceh melalui hasil Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa (RUPSLB) tanggal 25 Mei 2015 tahun lalu bahwa Bank Aceh melakukan perubahan kegiatan usaha dari sistem konvensional menjadi sistem syariah seluruhnya. Mka dimulai setelah tanggal keputusan tersebut proses konversi dimulai dengan tim konversi Bank Aceh dengan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Setelah melalui berbagai tahapan dan proses perizinan yang disyaratkan oleh OJK akhirnya Bank Aceh mendapatkan izin operasional konversi dari Dewan Komisiner OJK Pusat untuk perubahan kegiatan usaha dari sistem konvensional ke sistem syariah secara menyeluruh.

Izin operasional konversi tersebut ditetapkan berdasarkan Keputusan Dewan Komisiner OJK Nomor. KEP-44/D.03/2016 tanggal 1 September 2016 Perihal Pemberian Izin Perubahan Kegiatan Usaha Bank Umum Konvensional Menjadi Bank Umum Syariah PT. Bank Aceh yang diserahkan langsung oleh Dewan

Komisioner OJK kepada Gubernur Aceh Zaini Abdullah melalui kepala OJK Provinsi Aceh Ahmad Wijaya Putra di Banda Aceh.

Sesuai dengan ketentuan yang berlaku bahwa kegiatan operasional Bank Aceh Syariah baru dapat dilaksanakan setelah diumumkan kepada masyarakat selambat-lambatnya 10 hari dari dini hari ini. Perubahan sistem operasional dilaksanakan pada tanggal 19 September 2016 secara serentak pada seluruh jaringan kantor Bank Aceh, dan sejak tanggal tersebut Bank Aceh telah dapat melayani seluruh nasabah dan masyarakat dengan sistem syariah sesuai dengan ketentuan PBI Nomor 11/15/PBI/2009.

Proses konversi Bank Aceh menjadi Bank Syariah diharapkan dapat membawa dampak positif pada seluruh aspek kehidupan ekonomi dan sosial masyarakat. Menjadi Bank Syariah, Bank Aceh bisa menjadi salah satu titik episentrum pertumbuhan ekonomi dan pembangunan daerah yang lebih optimal.

Kantor Pusat Bank Aceh berlokasi di Jalan Mr. Mohd. Hasan No. 89 Batoh Banda Aceh. Sampai dengan akhir tahun 2017, Bank Aceh telah memiliki 161 jaringan kantor terdiri dari 1 Kantor Pusat, 1 Kantor Pusat Operasional, 25 Kantor Cabang, 86 Kantor Cabang Pembantu, 20 Kantor Kas tersebar dalam wilayah Provinsi Aceh termasuk di Kota Medan (2 Kantor Cabang, 2 Kantor Cabang Pembantu, dan 1 Kantor Kas), dan 17 Payment Point. Bank juga melakukan penataan kembali lokasi kantor sesuai dengan kebutuhan.

Riwayat dan Perubahan Nama Serta Badan Hukum

- a. 19 November 1958 : NV. Bank Kesejahteraan Aceh (BKA)
- b. 6 Agustus 1973 : Bank Pembangunan Daerah Istimewa

Aceh (BPD IA)

c. 5 februari 1993 : PD. Bank Pembangunan Daerah

Istimewa Aceh (PD.BPD IA)

d. 7 Mei 1999 : PT. Bank Pembangunan Daerah

Istimewa Aceh, disingkat menjadi

PT. Bank BPD Aceh

e. 29 September 2010 : PT. Bank Aceh

f. 19 September 2016 : PT. Bank Aceh Syariah

4.1.2 Visi Misi dan Motto Bank Aceh Syariah

a. Visi

Menjadi Bank Syariah Terdepan dan Terpercaya dalam Pelayanan di Indonesia.

b. Misi

1. Menjadi penggerak perekonomian Aceh dan pendukung agenda pembangunan daerah
2. Memberi layanan terbaik dan lengkap berbasis teknologi informasi (TI) untuk semua segmen nasabah, terutama sektor usaha kecil, menengah, sektor pemerintah maupun korporasi
3. Menjadi bank yang memotivasi karyawan, nasabah dan *stakeholders* untuk menerapkan prinsip syariah dalam muamalah secara komprehensif

4. Memberi nilai tambah yang tinggi bagi pemegang saham dan masyarakat Aceh umumnya.
5. Menjadi perusahaan pilihan utama bagi profesional perbankan syariah di Aceh.

c. Motto

Kepercayaan dan Kemitraan.

Kepercayaan adalah suatu manifestasi dan wujud Bank sebagai pemegang amanah dari Nasabah, Pemilik dan Masyarakat secara luas untuk menjaga kerahasiaan dan mengamankan kepercayaan tersebut.

Kemitraan adalah suatu jalinan kerjasama usaha yang erat dan setara antara Bank dan Nasabah yang merupakan strategis bisnis bersama dengan prinsip saling menguntungkan saling memperbesar dan saling menguntungkan diikuti dengan pembinaan dan pengembangan secara berkelanjutan.

4.1.3 Produk-Produk Pada Bank Aceh Syariah

a. Penghimpunan Dana

1. Giro Wadiah
2. Giro Mudharabah
3. Deposito Mudharabah
4. Simpanan Pembangunan Daerah (SIMPEDA iB)
5. Tabungan Aneka Guna (TAG iB)
6. Tabungan Seulanga iB
7. Tabungan Firdaus iB
8. Tabungan Sahara iB

9. TabunganKu iB
10. Tabungan Pensiun iB
11. Tabungan simpel iB

b. Penyaluran Dana

1. Pembiayaan Murabahah
2. Pembiayaan Musyarakah
3. Pembiayaan Mudharabah
4. Pembiayaan Qardhul Hasan
5. Pembiayaan Rahn
6. Pembiayaan Ijarah

4.2 Sejarah Singkat Bank Syariah Indonesia

Bank Syariah Indonesia (BSI) adalah lembaga perbankan syariah. Bank ini berdiri Pada tanggal 1 Februari 2021, tiga Bank anak perusahaan BUMN itu merger secara nasional di bawah Kementrian BUMN. BNI Syariah dan Mandiri Syariah, dari ketiga bank tersebut merger menjadi Bank Syariah Indonesia. Dari februari sampai bulan jumi hampir akan menginjak setengah tahun. Untuk sistemnya sendiri sudah terpisah dari masing-masing induk, yang awalnya BNI Syariah dari BNI, BRI Syraiah dari BRI, Bank Mandiri dari Bank Mandiri sudah terpisah dan sudah menjadi sendiri, Bank Syariah yang besar di Indonesia. Diharapkan kedepannya proses migrasi dan roll out nya berjalan lancar karena sekarang ini masih di jadwalkan untuk proses migrasi nasabahnya karena nasabah masing-masing bank banyak, jadi dari Februari sampai 31 Oktober 2021 itu proses migrasi nanti setelah

bulan Oktober, di bulan November itu semua tidak ada lagi BNI Syariah, BRI Syariah, sna Bank Mandiri Syariah. Karena semuanya sudah terkumpul dna sudah menjadi legasi Bank Syariah Indonesia.

Berdirinya Bank Syariah Indonesia di resmikan melalui surat yang dikeluarkan oleh Otoritas Jasa Keuangan. Surat yang dirilis dengan Nomor: SR-3/PB.1/2021 tanggal 27 Januari 2021 perihal pemberian izin penggabungan PT Bank Syariah Mandiri dan PT Bank BNI Syariah ke dalam PT Bank BRI Syariah Tbk serta izin perubahan nama dengan menggunakan Izin Usaha PT Bank BRI Syariah Tbk menjadi Izin Usaha atas nama PT Bank Syariah Indonesia Tbk sebagai Bank hasil penggabungan. Dengan di keluarkannya surat dari OJK ini maka semakin menguatkan posisi BSI untuk melakukan aktivitas perbankan berlandaskan konsep syariah dan penggabungan dari 3 Bank pembentuknya.⁵¹

4.2.1 Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia

a. Visi

Menjadi 10 TOP GLOBAL ISLAMIC BANK

b. Misi

1. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia

melayani > 20 juta nasabah dan menjadi top 5 Bank berdasrkan aset (500+T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025

2. Menjadi Bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham

⁵¹https://ir.bankbsi.co.id/corporate_history.html pada tanggal 3 juni 2023, pukul 15.00.

Top 5 Bank yang paling Profitable di Indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat ($PB > 2$)

3. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia

Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja.

4.2.2 Produk-Produk Bank Syariah Indonesia

a. Tabungan

Baragam produk tabungan sesuai prinsip syariah

- 1) BSI Tabungan Bisnis
- 2) BSI Tabungan Classic
- 3) BSI Tabungan Easy Mudharabah
- 4) BSI Tabungan Wadiah
- 5) BSI Tabungan Efek Syariah
- 6) BSI Tabungan junior
- 7) BSI Tabungan Mahasiswa
- 8) BSI Tabungan Pendidikan
- 9) BSI Tabungan Pensiun
- 10) BSI Tabungan Payroll
- 11) BSI Tabungan Prima
- 12) BSI Tabnungan Rencana
- 13) BSI Tabungan Simpanan Pelajar

14) BSI Tabungan Smart

15) BSI Tabungan Valas

16) BSI TabunganKu

17) BSI Tapenas Kolektif

b. Haji dan Umroh

Beragam produk haji dan umroh unggulan

1) BSI Tabungan Haji Indonesia

2) BSI Tabungan Haji Muda Indonesia

c. Pembiayaan

Beragam produk pembiayaan sesuai syariah

1) Bilateral Financing

2) BSI Cash Collateral

3) BSI Griya Hasanah

4) BSI Distributor Financing

5) BSI Griya Konstruksi

6) BSI Griya Mabrur

7) BSI Griya Simuda

8) BSI Griya Swakarya

9) BSI KPR Sejahtera

10) BSI KUR Kecil

11) BSI KUR Mikro

12) BSI KUR Super Mikro

13) BSI Mitra Beragun Emas (Non Qardh)

- 14) BSI Mitraguna Berkah
- 15) BSI Multiguna Hasanah
- 16) BSI Oto
- 17) BSI Pensiun Berkah
- 18) Bsi Umrah
- 19) Mitraguna Online

d. Investasi

Beragam produk investasi sesuai Syariah

- 1) Bancassurance
- 2) BSI Deposito Valas
- 3) BSI Reksa Dana Syariah
- 4) Cash Waqf Linked Sukuk Ritel (Sukuk Wakaf Ritel)
- 5) Deposito Rupiah
- 6) Referral Retail Brokerage
- 7) SBSN Ritel

e. Transaksi

Produk dan layanan untuk menunjang transaksi

- 1) BSI Giro Rupiah
- 2) BSI Giro Valas

f. Emas

Produk Emas Unggulan

- 1) BSI Cicil Emas
- 2) BSI Gadai Emas

g. Bisnis

Layanan bagi pelaku Usaha Kecil dan Mikro

- 1) Bank Guarantee Under Counter Guarantee
- 2) BSI Bank Garansi
- 3) BSI Cash Management
- 4) BSI Deposito Ekspor SDA
- 5) BSI Giro Ekspor SDA
- 6) BSI Giro Optima
- 7) BSI Giro Pemerintah
- 8) BSI Pembiayaan Investasi
- 9) Giro Vosto
- 10) Jasa Penagihan Transaksi Trade Finance Antar Bank
- 11) Pembiayaan Yang Diterima (PYD)

4.3 Hasil Penelitian

Pada bagian ini peneliti akan memaparkan fokus dari penelitian yaitu pertama tentang perbandingan minat masyarakat terhadap produk *Rahn* pada Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia, kedua tentang faktor apa saja yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap produk *Rahn* pada Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia, hasil penelitian ini diperoleh dari teknik wawancara terhadap informan/narasumber yang dianggap sebagai representatif terhadap objek penelitian.

Dalam penelitian ini melibatkan masyarakat umum sebanyak 15 orang sebagai informan berdasarkan latar belakang pekerjaan. Adapun rinciannya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.1

Identitas informan

No	Nama Informan	Umur	Alamat	Pekerjaan
1.	Ratna Fitri	44	Blang Pase	Ibu Rumah Tangga
2.	Mawarni	48	Kp. Jawa, Lr. Damai	Karyawan
3.	Sarah Destia	24	Geudubang Jawa	Pedagang Makanan
4.	Rosmiati	45	Tualang Teungoh, lr. Imum Bardan	Karyawan
5.	Gusniar Isa	47	Kp. Teungoh	PNS
6.	Misnatul Nadia	24	Birem puntong, lr. Sentosa	Guru
7.	Fachrur Rozi	25	BTN sungai Pauh	Karyawan
8.	Intan Maulida	23	Paya Bujok Seulemak	Karyawan
9.	Roslina Khairani	23	Meurandeh	Guru
10.	Liliana Putri Irawan	24	Geudubang Jawa	Guru
11.	Jamiliah	46	Sungai Pauh, Lr. Balda	PNS
12.	Adi Setia Budi	50	BTN Sungai Pauh	PNS
13.	Cut Ayu Maulida	23	Kp. Daulat, Jln. Muhayatsyah	Pedagang Buku
14.	Nur Asbah	50	BTN seuriget, Blok F	Ibu Rumah Tangga
15.	Mutia Miranda	24	jln. Sudirman, Gp. Matang Seulimeng	Pedagang Material

4.3.1 Analisis perbandingan minat masyarakat terhadap produk *Rahn* pada Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia di Kota Langsa

Masyarakat mengenal produk *Rahn* sebagai transaksi gadai yang mudah dan cepat serta solusi untuk mendapatkan dana dalam keadaan mendesak dan sesuai dengan syariah. Masyarakat mengetahui informasi tentang gadai melalui internet, iklan pada mobile banking, spanduk namun ada juga dari teman maupun kerabat terdekat. Seperti yang dikatakan informan yang diwawancara oleh peneliti yaitu Ibu Ratna Fitri.

*“Saya mengetahui produk Rahn pada Bank Syariah Indonesia dari internet.”*⁵²

Ibu Rosmiati dan Bapak Fachrur mengatakan *“saya mengetahui produk Rahn pada BSI melalui iklan dan spanduk.”*⁵³

Kemudian Ibu Gusniar, Lili, Intan dan Bapak Adi juga mengatakan *“Saya mengetahui produk Rahn pada Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia melalui lembaga itu sendiri.”*⁵⁴

Selanjutnya Ibu Cut dan Mutia mengatakan *“saya mengetahui produk Rahn pada BSI melalui teman dan saudara saya.”*⁵⁵

Namun saat ini banyak masyarakat yang hanya mengetahui adanya produk *Rahn* pada Bank Syariah Indonesia, sebagian dari mereka tidak mengetahui adanya

⁵²Ratna Fitri, wawancara pribadi pada tanggal 6 Juni 2023.

⁵³Rosmiati dan Fachrur Rozi, wawancara pribadi, pada tanggal 6-8 Juni 2023.

⁵⁴Gusniar Isa, Liliana Putri Irawan, Intan Maulida, dan Adi Setia Budi, wawancara pribadi pada tanggal 6-8 Juni 2023.

⁵⁵Cut Ayu Maulida dan Mutia Miranda, wawancara pribadi pada tanggal 6-8 Juni 2023.

produk *Rahn* pada Bank Aceh Syariah. Hal ini dapat dilihat dari hasil wawancara dengan Ratna, Rosmiati, Fachrur Rozi, Cut, Nur Asbah dan Mutia, mereka mengatakan:

*“Saya hanya mengetahui produk Rahn pada Bank Syariah Indonesia.”*⁵⁶

Selanjutnya, Mawarni dan Misna mengatakan: *“Saya mengetahui Produk Rahn dikedua Bank tersebut tapi tidak secara detail.”*⁵⁷

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat peneliti simpulkan bahwa untuk saat ini banyak masyarakat tidak mengetahui produk *Rahn* pada Bank Aceh Syariah karena kurangnya sosialisasi dan promosi pihak Bank kepada masyarakat.

Minat adalah komponen internal dalam diri individu yang sangat berpengaruh terhadap tindakannya. Minat merupakan tenaga penggerak perasaan individu, objek, aktivitas, dan situasi. Menurut Slameto, minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal tanpa ada yang menyuruh.⁵⁸ Biasanya masyarakat berminat untuk menggadaikan emasnya ketika membutuhkan dana dalam keadaan mendesak untuk memenuhi kebutuhan hidup yang belum terpenuhi, hal ini dibuktikan dengan wawancara peneliti dengan Ibu Nur Asbah.

*“Saya berminat karena dapat membantu mendapatkan modal untuk usaha.”*⁵⁹

⁵⁶Ratna Fitri, Rosmiati, Fachrur Rozi, Cut Ayu Maulida, Nur Asbah, Mutia Miranda, wawancara pribadi, pada tanggal 6-8 Juni 2023.

⁵⁷Mawarni dan Misna Fadhilah, wawancara pribadi pada tanggal 6-8 Juni 2023.

⁵⁸Asnawati Matondang, *Pengaruh Antara Minat dan Motivasi dengan Prestasi Belajar*, Jurnal Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, Vol 2 No 2, tahun 2018, h.25.

⁵⁹Nur Asbah, wawancara pribadi pada tanggal 8 Juni 2023.

Selanjutnya Ibu Rosmiati dan Rosliana mengatakan

“Saya berminat karena produk Rahn dapat membantu mendapatkan dana dalam keadaan mendesak.”⁶⁰

Sebagaimana yang kita ketahui masyarakat juga memilih lembaga yang aman, nyaman dan terpercaya untuk menggadaikan emas mereka. seperti yang dikatakan oleh informan yang diwawancara oleh peneliti mengenai minat masyarakat terhadap produk *Rahn* pada Bank Aceh Syariah.

Ibu Mawarni awalnya hanya mengetahui produk *Rahn* pada BSI setelah mengetahui adanya produk *Rahn* pada Bank Aceh Syariah, Ibu Mawarni mengatakan:

“Untuk saat ini sepertinya saya lebih tertarik menggunakan produk Rahn pada Bank Aceh Syariah kerana saya merasa lebih percaya pada pelayanannya dan merasa lebih aman jika menggadaikan emas pada Bank Aceh.”⁶¹

Begitu juga dengan Ibu Misna, Cut, dan Ibu Nur Asbah sama seperti Ibu Mawarni yang awalnya hanya mengetahui produk *Rahn* pada BSI setelah mengetahui adanya produk *Rahn* pada Bank Aceh Syariah mereka lebih tertarik pada Bank Aceh Syariah karena merasa lebih aman.

Selanjutnya Ibu Sarah, Intan, Lili dan Ibu Gusniar yang sudah mengetahui produk *Rahn* dikedua Bank tersebut juga mengatakan:

⁶⁰Rosmiati dan Rosliana Khairani, wawancara pribadi pada tanggal 6 Juni 2023

⁶¹Mawarni, wawancara pribadi pada tanggal 6 Juni 2023.

“Saya lebih tertarik menggunakan produk Rahn pada Bank Aceh Syariah karena biaya jasa penitipan maupun biaya administrasinya lebih murah dibandingkan dengan biaya pada Bank Syariah Indonesia .”⁶²

Berbeda dengan pendapat masyarakat yang berminat terhadap produk *Rahn* pada Bank Syariah Indonesia, Ibu Ratna, Rosmiati, Mutia dan Bapak Fachrur yang awalnya mereka hanya mengetahui produk *Rahn* pada BSI mereka mengatakan:

“Saya lebih tertarik menggunakan produk Rahn pada BSI karena dapat diakses lebih mudah dengan fitur e-mas pada mobile banking.”⁶³

Ibu Roslana awalnya hanya mengetahui produk *Rahn* pada Bank Aceh Syariah setelah mengetahui di Bank Syariah Indonesia juga ada produk *Rahn* Ibu Roslana mengatakan:

“Saya tertarik menggunakan produk Rahn pada BSI karena menurut saya lebih mudah dan cepat.”⁶⁴

Selanjutnya Ibu Jamaliah yang sudah mengetahui produk *Rahn* di kedua Bank tersebut juga mengatakan:

“Dari segi pelayanan yang mempermudah nasabah untuk melakukan transaksi saya lebih tertarik menggunakan produk Rahn pada BSI.”⁶⁵

Berbeda dengan Bapak Adi yang mengetahui produk *Rahn* pada kedua Bank tersebut mengatakan:

⁶²Sarah Destia, Intan Maullida, Liliana Putri Irawan dan Gusniar Isa, wawancara pribadi pada tanggal 6-8 Juni 2023.

⁶³Ratna Fitri, Rosmiati, Mutia Miranda dan Fachrur Rozi, wawancara pribadi, pada tanggal 6-8 Juni 2023.

⁶⁴Roslana Khairani, wawancara pribadi, pada tanggal 7 Juni 2023

⁶⁵Jamaliah, wawancara pribadi, pada tanggal 6-8 Juni 2023.

“Saya tidak tertarik menggadai di bank, saya lebih tertarik menggadaikan emas di pegadaian.”⁶⁶

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan untuk saat ini ketertarikan masyarakat terhadap Produk *Rahn* pada Bank Aceh Syariah dari 15 informan yaitu sebesar 8 orang. Sedangkan masyarakat yang tertarik dengan Produk *Rahn* pada Bank Syariah Indonesia ada sebanyak 6 orang. Masyarakat yang tidak berminat dengan Produk *Rahn* pada Bank Aceh Syariah maupun Bank Syariah Indonesia sebanyak 1 orang. Dapat peneliti simpulkan bahwa minat masyarakat terhadap produk *Rahn* pada Bank Aceh Syariah lebih tinggi dibandingkan dengan minat masyarakat pada Bank Syariah Indonesia.

4.3.2 Analisis faktor apa saja mempengaruhi minat masyarakat terhadap produk *Rahn* pada Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia di Kota Langsa.

Bagi masyarakat produk *Rahn* ini sangat membantu masyarakat dalam keadaan mendesak ketika membutuhkan dana cepat tepat dan sesuai dengan syariah serta cepat prosesnya dan aman penyimpanannya. Menurut Crow dan Crow ada tiga faktor yang dapat mempengaruhi minat yaitu, faktor dorongan dari dalam individu, faktor motif sosial, dan faktor emosional.⁶⁷

Dalam penelitian ini peneliti menemukan empat faktor yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap produk *Rahn*:

⁶⁶Adi Setia Budi, wawancara pribadi pada tanggal 6-8 Juni 2023.

⁶⁷Ahmad Fauzi dan Indri Murniawaty, *Pengaruh Religiustitas Dan Literasi Keuangan Syariah Mahasiswa Terhadap minat Menjadi Nasabah di Bank Syariah*, *Economic Education Analysis Journal*, tahun 2020, h.476.

1. Pelayanan

Pelayanan adalah bentuk pemberian layanan baik pelayanan sarana maupun pelayanan bertransaksi yang diberikan oleh produsen baik terhadap bagi penggunaan barang diproduksi maupun jasa yang ditawarkan harus memberikan pelayanan yang maksimal, sehingga konsumen akan merasa puas jika pelayanan yang diberikan sangat baik.

Pelayanan sangat mempengaruhi minat masyarakat pada Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia. Saat ini pelayanan pada Bank Syariah Indonesia sangat mempermudah masyarakat yang ingin menggadaikan emasnya karna sudah ada fitur e-mas pada BSI Mobile sehingga masyarakat dapat melihat lebih dulu simulasi nilai taksiran emas dan juga bisa menentukan jadwal gadai emas sehingga tidak perlu mengantri lama-lama di bank. Sebagian mereka lebih memilih pelayanan yang lebih mudah diakses, hal ini dapat dilihat dari hasil wawancara dengan Ibu Ratna Fitri dan Ibu Mutia Miranda.

“Bagi saya pelayanan pada Bank Syariah Indonesia sangat mempermudah masyarakat melalui m-banking pada fitur e-mas nya, kebetulan saya suka ngecek dan sangat mudah dipahami dan juga sudah ada simulasi nilai taksirannya.”⁶⁸

Hal ini juga dikatakan oleh Ibu Rosmiati.

“pelayanan yang anti ribet yang saya perlukan ketika dalam keadaan mendesak, seperti pada BSI bisa melalui fitur e-mas pada m-banking.”⁶⁹

Begitu juga dikatakan oleh Bapak Fachrur Rozi dan Ibu Jamiliah.

⁶⁸Ratna Fitri dan Mutia Miranda, Wawancara pribadi pada tanggal 6 dan 8 Juni 2023.

⁶⁹Rosmiati, Wawancara pribadi pada tanggal 6 dan 7 Juni 2023.

“Karena bagaimanapun kemudahan akses lebih penting maka dari itu BSI Mobile sangat membantu.”⁷⁰

Berbeda dengan Ibu Mawarni yang mengungkapkan pendapatnya mengenai ketertarikannya terhadap pelayanan pada Bank Aceh Syariah.

“Untuk saat ini sepertinya saya lebih tertarik menggunakan produk Rahn pada Bank Aceh Syariah karena saya merasa lebih percaya pada pelayanannya dan merasa lebih aman jika menggadaikan emas pada Bank Aceh Syariah. Kalau pada BSI akibat sering terjadi gangguan layanan dan berita BSI dihack jadi saya sedikit was-was.”⁷¹

Seperti Ibu Misna, Cut dan Ibu Nur Asbah juga lebih mempercayai pelayanan pada Bank Aceh Syariah karena merasa lebih aman.

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa pelayanan serta kemudahan akses sangat penting untuk kenyamanan konsumen. sehingga penelitian menunjukkan bahwa dari 15 informan, 6 orang informan berminat untuk menggunakan produk *Rahn* pada Bank Syariah Indonesia karena pelayanan lebih mudah diakses melalui fitur e-mas pada BSI mobile banking. Dan 6 orang informan berminat untuk menggunakan produk *Rahn* pada Bank Aceh Syariah karena lebih mempercayai pelayanan pada Bank Aceh Syariah dibandingkan pada Bank Syariah Indonesia.

2. Produk dan Jasa

Faktor kedua yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap produk *Rahn* yaitu produk dan jasa. Produk dan jasa adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan

⁷⁰Fachrur Rozi dan Jamiliah, Wawancara pribadi pada tanggal 7 dan 8 Juni 2023.

⁷¹Mawarni, Wawancara pribadi pada tanggal 6 Juni 2023.

ke masyarakat untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan masyarakat.⁷²

Mereka memilih menggunakan produk dan jasa yang bisa memuaskan keinginan dan kebutuhan mereka. Hal ini dapat dilihat dari hasil wawancara dengan Ibu Rosmiati dan Rosliana.

*“Untuk keperluan dana dalam keadaan mendesak dan produk rahn ini sangat membantu.”*⁷³

Selanjutnya, Sarah, Cut, Nur Asbah dan Mutia mengatakan hal yang sama dengan Ibu Ratna.

*“Produk Rahn atau gadai emas ini sangat membantu dalam mendapatkan dana untuk modal usaha.”*⁷⁴

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa masyarakat memilih produk dan jasa yang dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan mereka. Cenderung konsumen dalam memutuskan membeli karena pada kenyataannya konsumen tidak membeli produk dan jasa, melainkan membeli manfaat spesifik dan nilai dari penawaran yang mencerminkan manfaat-manfaat yang berasal dari pembelian produk dan jasa.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari 15 informan, 7 orang informan yang mengatakan produk *Rahn* pada Bank Syariah Indonesia maupun pada Bank Aceh Syariah sangat membantu masyarakat. 2 oarang diantaranya mengatakan produk *Rahn* sangat membantu masyarakat dalam keadaan mendesak dan membutuhkan

⁷²Danang Sunyoto, *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran*, (Yogyakarta: CAPS, 2014), h.64

⁷³Rosmiati dan Rosliana Khairani, Wawancara pribadi pada tanggal 6 dan 7 Juni 2023.

⁷⁴Ratna Fitri, Wawancara pribadi pada tanggal 6 Juni 2023.

dana dengan segera. Dan 5 orang mengatakan produk *Rahn* atau gadai emas ini sangat membantu masyarakat dalam mendapatkan dana untuk modal usaha.

3. Promosi

Faktor ketiga yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap produk *Rahn* yaitu promosi. Promosi adalah salah satu variabel pada bauran pemasaran yang bersifat begitu utama dilakukan perusahaan untuk pemasaran produk maupun jasa. Aktivitas promosi tidak hanya memiliki fungsi sebagai sarana komunikasi antar perusahaan dan pelanggan, namun pula menjadi sarana guna memberikan pengaruh pada pelanggan untuk melakukan pembelian ataupun menggunakan jasa seperti yang diinginkan serta dibutuhkannya.⁷⁵ Semakin tinggi pengetahuan konsumen tentang produk tersebut maka semakin besar pula keinginan yang bersifat intelek yang dilakukan, kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap suatu hal maka akan mempengaruhi keinginan mereka.

Promosi sangat mempengaruhi minat masyarakat dalam menggunakan produk *Rahn*, hal ini dapat dilihat dari hasil wawancara dengan bapak Fachrur Rozi yang tertarik dengan produk *Rahn* pada Bank Syariah Indonesia.

*“Iya, karena adanya spanduk dan iklan makanya saya tertarik dengan produk Rahn pada BSI.”*⁷⁶

Hal ini juga terjadi pada Ibu Intan Maulida yang tertarik dengan produk *Rahn* pada Bank Aceh Syariah.

*“Iya, saya mengetahui produk Rahn melalui Bank Aceh Syariah itu sendiri makanya saya tertarik pada Bank tersebut.”*⁷⁷

⁷⁵Ririn Noor Hartanti Wulandari, *Analisis Strategi Promosi Jasa Makeup Pengantin di Paras Asri Wedding Organizer Melalui Media Sosial*, e-Jurnal, Vol 11 No 1, tahun 2022, h.50.

⁷⁶Fachrur Rozi, wawancara pribadi pada tanggal 7 Juni 2023

⁷⁷Intan Maulida, wawancara pribadi pada tanggal 7 Juni 2023.

Hasil penelitian ini sejalan dengan pendapat Schoell menjelaskan, tujuan promosi ialah guna memperoleh daya tarik, pembelajaran, peningkatan, memikat serta memberi kepercayaan.⁷⁸

Hasil penelitian ini menunjukkan 3 orang informan berminat menggunakan produk *Rahn* pada Bank Syariah Indonesia karena mengetahui dari internet, iklan BSI mobile dan spanduk. 5 orang informan berminat menggunakan produk *Rahn* pada Bank Aceh Syariah karena mengetahui dari lembaga itu sendiri dan ada juga yang berminat karna mengetahui informasi produk *Rahn* dari teman maupun saudara, sebagian dari mereka tidak mengetahui produk tersebut secara detail akibat kurangnya promosi atau sosialisasi pihak Bank terhadap Produk *Rahn*.

4. Biaya

Faktor ke empat yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap produk *Rahn* yaitu biaya. Menurut Mulyadi biaya adalah suatu pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.⁷⁹

Biaya dibagi menjadi 2 yaitu: Biaya *Ujrah* (biaya penitipan) dan Biaya Administrasi. Biaya *Ujrah* adalah imbalan yang diberikan atau yang diminta atas suatu pekerjaan yang dilakukan. Biaya administrasi adalah ongkos atau pengorbanan materi yang dikeluarkan oleh bank dalam hal pelaksanaan akad gadai dengan penggada. Biaya sangat berpengaruh dalam minat masyarakat pada produk

⁷⁸Ririn Noor Hartanti Wulandari, *Analisis Strategi Promosi Jasa Makeup Pengantin di Paras Asri Wedding Organizer Melalui Media Sosial*, e-Jurnal, Vol 11 No 1, tahun 2022, h.51.

⁷⁹Suratno dan Wakhid Yuliyanto, "Analisis Perbandingan Harga Pokok Produksi Metode Full Costing dan Variable Costing Pada CV Gemilang Kencana Wonosobo", Vol 5 No 1, tahun 2021, h.56.

Rahn, hal ini dapat dilihat dari hasil wawancara dengan Ibu Nur Asbah yang tertarik dengan produk *Rahn* pada Bank Aceh Syariah.

“Tidak apa-apa jika proses pada Bank Aceh Syariah tidak semudah BSI asalkan biaya ujarah dan administrasinya lebih rendah/lebih murah”⁸⁰

Dari hasil penelitian dari masyarakat di Kota Langsa dapat dilihat bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi minat masyarakat adalah biaya yang lebih rendah.

penelitian menunjukkan 8 orang informan berminat menggunakan produk *Rahn* pada Bank Aceh Syariah karena biaya *ujrah* dan biaya administrasinya lebih rendah dibandingkan dengan biaya *ujrah* dan biaya administrasi pada Bank Syariah Indonesia.

4.4 Pembahasan

Beberapa masyarakat awam selalu menjadi pertanyaan mengenai produk *Rahn*, pembiayaan *Rahn* dari Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia adalah kebutuhan dana tepat yang sesuai dengan syariah. Cepat prosesnya, aman penyimpanannya. Barang jaminan berupa emas dan perhiasan. Dari beberapa masyarakat yang aktif dalam gadai menggadai pastinya ingin mengetahui beberapa perbedaan gadai pada Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia.

Dari sini peneliti akan menjawab secara spesifik mengenai perbedaan/perbandingan produk *Rahn* pada Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia di Kota Langsa. Dari kedua lembaga Bank di Kota Langsa tersebut yang menerapkan akad *Rahn* memiliki kekuatannya masing-masing dari Bank Aceh Syariah maupun Bank Syariah Indonesia. Kekuatan pada Bank Aceh Syariah yaitu

⁸⁰Nur Asbah, wawancara pribadi pada tanggal 8 juni 2023.

dengan biaya *ujrah* dan juga biaya administrasinya yang lebih rendah, yaitu biaya titip (*ujrah*) pada Bank Aceh Syariah hanya Rp. 4.500/gram/bulan dan biaya administrasinya hanya Rp.20.000 berapapun dana yang dipijam nasabah. Dibandingkan Bank Syariah Indonesia yang biaya *ujrah* pada Bank Syariah Indonesia tergantung berapa pinjaman dari nasabah jika pinjaman Rp.500.000 – Rp.20.000.000 biaya *ujrah* yang dikenakan 1,80%, jika pinjaman Rp.20.000.000 – Rp.100.000.000 maka biaya *ujrah* yang dikenakan 1,50% / 15 harinya dan biaya administrasi pada Bank Syariah Indonesia juga tergantung pada dana pinjaman yang dipinjam nasabah, Jika pinjaman Rp. 500.000 – Rp. 20.000.000 biaya administrasi yang dikenakan Rp. 25.000, jika pinjaman Rp. 20.000.000 – Rp. 100.000.000 biaya administrasi yang dikenakan Rp.80.000. Sedangkan kekuatan pada Bank Syariah Indonesia adalah dapat mempermudah masyarakat dengan kemudahan akses melalui BSI mobile yaitu fitur e-mas yang mempermudah pelayanan masyarakat.

Selain memiliki kekuatan, sudah pasti kedua lembaga antara Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia di Kota Langsa memiliki kelemahan. Kelemahan dari Bank Aceh itu sendiri yaitu kurangnya promosi pada produk *Rahn* pada Bank Aceh Syariah membuat masyarakat kurang pemahaman terhadap produk tersebut, tetapi Bank Aceh Syariah tetap berusaha memperkenalkan ke masyarakat tentang produk *Rahn* yang diterapkan sehingga itu dapat mempermudah para calon nasabahnya. Kelemahan yang sudah diprediksi yaitu masih kurangnya sosialisasi kepada masyarakat sehingga banyak masyarakat yang belum mengetahui produk

Rahn pada Bank Aceh Syariah. Sedangkan kelemahan pada Bank Syariah Indonesia yaitu sering terkena gangguan layanan.

Dengan demikian menurut hasil penelitian dapat kita lihat untuk saat ini tingkat minat masyarakat untuk menggunakan Produk *Rahn* pada Bank Syariah Indonesia lebih rendah dibandingkan dengan Bank Aceh Syariah. Berdasarkan wawancara peneliti dengan masyarakat dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap produk *Rahn* ada empat faktor, yaitu faktor pelayanan, faktor produk dan jasa, faktor promosi, dan faktor biaya. Faktor pertama sangat mempengaruhi minat masyarakat adalah faktor pelayanan dari 15 informan 12 informan yang menyatakan minat masyarakat dipengaruhi oleh pelayanan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Satrio Hanif Al Rosyd yang menyatakan pelayanan dari sebuah jasa merupakan faktor yang penting dalam mencapai kepercayaan dari nasabah.⁸¹

Faktor kedua adalah faktor produk dan jasa. Dimana dari 15 informan ada 7 informan yang menyatakan minat masyarakat dipengaruhi oleh produk dan jasa. Informan mengatakan bahwa produk *Rahn* sangat membantu masyarakat yang membutuhkan dana secara mendesak dan segera. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Liza Oktaviani yang menyatakan ada masyarakat yang berminat menggunakan produk *Rahn* karena dapat membantu masyarakat untuk memberikan

⁸¹Satrio Hanif Al Rasyd “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Gadai (Ar-Rahn) (Studi Pada PT. Pegadaian Cabang Pembantu Syariah Kepandean)*” jurusan Perbankan Syariah.2022.

modal usaha dalam waktu yang cepat akan tetapi ada juga masyarakat yang belum berminat dikarenakan kurangnya pengetahuan tentang lembaga tersebut.⁸²

Faktor ketiga adalah promosi dimana dari 15 informan ada 8 informan yang menyatakan minat masyarakat di pengaruhi oleh promosi. Dimana promosi yang bagus akan mempengaruhi seseorang untuk berminat pada suatu produk tersebut. Hasil penelitian ini sejalan dengan pendapat Gitosudarmo sebagai pakar mengenai promosi menjelaskan, bahwa promosi ialah segala aktivitas yang diarahkan guna memberikan pengaruh pada masyarakat. Dengan demikian masyarakat bisa mengenal produk yang ditawarkan dari perusahaan, setelah itu masyarakat memiliki rasa senang kemudian melakukan pembelian pada produk itu.⁸³ Hasil penelitian ini juga didukung oleh penelitian Sumarni Syukri yang menyatakan bahwa faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menggunakan produk *Rahn* adalah faktor promosi yang dipengaruhi oleh pengetahuan nasabah terhadap suatu produk gadai, ada 3 faktor yang mempengaruhi minat nasabah dalam menggunakan produk *Rahn* yaitu faktor pelayanan, faktor promosi dan faktor religius.⁸⁴ Sedangkan dalam penelitian ini peneliti menemukan empat faktor yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap produk *Rahn* adalah faktor pelayanan, faktor produk dan jasa, faktor promosi dan faktor biaya.

Faktor ke empat adalah biaya. Dimana dari 15 informan ada 8 informan yang menyatakan minat masyarakat dipengaruhi oleh biaya. Biaya *ujrah* yang

⁸²Liza Oktaviani, “*Minat Masyarakat Dalam Menggunakan Pegadaian Syariah*” Jurusan Ekonomi Islam. 2020.

⁸³Ririn Noor Hartanti Wulandari, *Analisis Strategi Promosi Jasa Makeup Pengantin di Paras Asri Wedding Organizer Melalui Media Sosial*, e-Jurnal, Vol 11 No 1, tahun 2022, h.50.

⁸⁴Sumarni Syukri, “*Minat Nasabah Dalam Menggunakan Produk Rahn Di Bank Syariah Mandiri Polewali Mandar*”, program studi Perbankan Syariah, tahun 2020.

relatif lebih murah akan memberikan nilai lebih tinggi dan memberikan dampak tersendiri kepada nasabah. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Yulia Dwi Anggraini yang menyatakan biaya *ujrah* yang berfluktuasi pada umumnya akan membuat nasabah merasa tidak nyaman dalam menggadaikan emasnya, karena semakin tinggi harga maka permintaan akan semakin menurun hal ini selaras dengan semakin besar (mahal) biaya *ujrah* maka semakin rendah tingkat kepuasan nasabah.⁸⁵

⁸⁵Yulia Dwi Anggraini, "*Pengaruh Biaya Penitipan (Ujrah) Terhadap Kepuasan Nasabah Gadaai Emas*" jurusan Perbankan Syariah. 2018.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Setelah dilakukan kajian, analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya atas masalah yang dirumuskan dan sesuai dengan tujuan penelitian. Maka dapat ditarik kesimpulan perbandingan minat masyarakat pada Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia.

1. Menurut hasil penelitian dapat kita lihat untuk saat ini mayoritas masyarakat lebih berminat untuk menggunakan Produk Rahn pada Bank Aceh Syariah dibandingkan dengan Bank Syariah Indonesia dikarenakan masyarakat lebih tertarik dengan biaya yang lebih murah dan juga dengan berjalannya waktu masyarakat lebih mempercayai pelayanan pada Bank Aceh Syariah dari pada pelayanan pada Bank Syariah Indonesia.
2. Faktor utama yang mempengaruhi minat masyarakat terhadap produk *Rahn* pada Bank Aceh Syariah dan Bank Syariah Indonesia adalah faktor pelayanan, faktor produk dan jasa, faktor promosi dan faktor biaya.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan penelitian, maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi pihak lembaga Bank Aceh Syariah maupun Bank Syariah Indonesia diharapkan dapat memberikan pengetahuan yang merata kepada masyarakat

dan diharapkan dengan adanya produk *Rahn* ini dapat membantu masyarakat yang membutuhkan dana cepat dan aman.

2. Untuk peneliti lain diharapkan dapat melakukan penelitian mendalam mengenai produk *Rahn* dengan informan yang lebih banyak.
3. Bagi masyarakat diharapkan agar dapat lebih memahami tentang produk produk dari Bank Aceh Syariah maupun Bank Syariah Indonesia. Baik melalui internet maupun melalui bank itu sendiri, agar lebih membantu masyarakat untuk memilih produk yang sesuai dengan keinginan dan kenyamanan masyarakat.