



EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI PENJUALAN MARHUN YANG BERUPA EMAS SECARA LELANG DI PEGADAIAN SYARIAH UPS JATI CIMAH

Wawan Mulyawan  
wawanm2101@gmail.com  
UIN Raden Intan Lampung

Abd. Qohar  
abdul.qohar@radenintan.ac.id  
UIN Raden Intan Lampung

Received	Revised	Accepted
26-04-2024	16-05-2024	16-06-2024

**Abstract:** *The sale of pawn goods (marhun) in sharia pawning is an agreement between rabin as the pawn receiver and murtabin as the pawn giver as outlined in the rahn contract where rabin authorizes murtabin to sell marhun if rabin is unable to pay off his debts, which later the proceeds from the sale of the marhun are used as repayment of Rabin's debt, taking into account Rabin's principal debt along with the ujab that Rabin must pay. Sharia Pegadaian including UPS Jati Cimahi Sharia Pegadaian uses a closed auction method to sell marhun in the form of gold, both gold bars and gold jewelry owned by Rabin which are past due and unable to pay off their debts, the auction method carried out by Islamic Pawnshops is to use the auction method closed. This paper tries to examine how efficient and effective the method of selling marhun is carried out by UPS Jati Sharia Pawnshop within the scope of Sharia Economic Law.*

**Keywords:** *Sharia Pawnshop, Auction, Pawn Goods*

**Abstrak:** *Penjualan barang gadai (marhun) dalam gadai syariah merupakan kesepakatan antara rabin selaku penerima gadai dan murtabin selaku pemberi gadai yang dituangkan dalam akad rahn dimana rabin memberikan kuasa kepada murtabin untuk menjual marhun bilamana rabin tidak mampu melunasi hutangnya, yang nantinya hasil dari penjualan marhun tersebut digunakan sebagai pelunasan hutang rabin dengan diperhitungkan hutang pokok rabin beserta ujab yang harus dibayarkan oleh rabin. Pegadaian Syariah termasuk Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi menggunakan metode lelang tertutup untuk menjual marhun yang berupa emas, baik itu emas batangan maupun perhiasan emas milik rabin yang telah jatuh tempo dan tidak mampu melunasi hutangnya, metode lelang yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah adalah dengan menggunakan metode lelang tertutup. Tulisan ini mencoba meneliti seberapa efektif dan efisien metode penjualan marhun yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah UPS Jati dalam lingkup Hukum Ekonomi Syariah.*

**Kata Kunci:** *Pegadaian Syariah, Lelang, Marhun*



## **Pendahuluan**

Penjualan *marhun* (barang gadai/jaminan) di Indonesia sendiri diatur dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) dan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). Dalam KHES Pasal 364 ayat (2) yang menyatakan sebagai berikut: “*apabila pemberi gadai tidak dapat melunasi utangnya maka harta gadai dijual paksa melalui lelang syariah.*”<sup>1</sup> Dengan demikian, menurut ketentuan tersebut, apabila pemberi gadai tidak dapat membayar kewajibannya, *marhun* dapat dijual secara paksa melalui lelang syariah. Dalam hal ini, pihak penerima gadai (Pegadaian Syariah), dapat melakukan pelelangan *marhun* paling lambat 5 (lima) hari sebelum tanggal penjualan/eksekusi lelang.

Demikian pula dalam fatwa DSN-MUI No: 25/DSN-MUI/III/2002 pada bagian ketentuan umum nomor 5.a disebutkan bahwa: “*apabila Rabin tetap tidak dapat melunasi utangnya, maka Marhun dijual paksa/diekseskusi melalui lelang sesuai syariah.*”<sup>2</sup> Dengan kata lain, ketentuan dalam fatwa DSN-MUI tersebut sejalan dengan ketentuan dalam KHES yang

menyatakan bahwa lelang syariah merupakan metode yang digunakan untuk penjualan *marhun* secara paksa.

Pada praktiknya di lapangan, Pegadaian Syariah termasuk Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi melakukan penjualan *marhun* tersebut dengan metode lelang tertutup, dimana pada saat jatuh tempo dan *rabin* belum melunasi hutangnya, Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi akan memberikan surat pemberitahuan sebanyak 2 (dua) kali dan surat peringatan sebanyak 2 (dua) kali melalui surat dan *whatsapp*, setelah itu kemudian Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi akan mengumumkan pelaksanaan lelang terhadap *marhun* tersebut.<sup>3</sup>

Proses lelang dimulai dari pengumuman pelaksanaan lelang, pengumuman tersebut diberitahukan oleh Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi kepada *rahin* melalui *whatsapp* dan diumumkan melalui grup *whatsapp* gadai Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi yang bisa diakses melalui QR Code yang ada didepan kasir.<sup>4</sup>

Setelah dilakukan pengumuman lelang, *marhun* tidak langsung dilelang,

<sup>1</sup> (Mahkamah Agung RI 2018) KHES

<sup>2</sup> (DSN-MUI 2002) Fatwa DSN-MUI

<sup>3</sup> Hasil wawancara dengan (Puspita Sari 2023), pengelola Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi

<sup>4</sup> Ibid



melainkan Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi memberikan kesempatan terlebih dahulu kepada *rahin* untuk melunasi hutangnya. Kebijakan waktu yang diberikan oleh Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi kepada *rahin* selama 1 (satu) bulan, sehingga dengan demikian *marhun* baru dapat dilelang pada bulan ke 5 (lima).<sup>5</sup>

Sejatinya, emas merupakan komoditi yang mempunyai harga yang cukup stabil dan sangat mudah untuk dijual karena sangat banyak peminatnya, dengan kata lain menjual *marhun* yang berupa emas tidak harus melalui proses lelang untuk mendapatkan hasil penjualan yang baik, tanpa lelang pun emas akan terjual dengan harga yang bagus. Akan tetapi Pegadaian Syariah termasuk Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi tetap mempertahankan metode lelang meskipun dilakukan secara tertutup disamping untuk memenuhi ketentuan Fatwa DSN-MUI dan KHES agar transaksi yang dilakukan sesuai dengan ketentuan syariah, juga merupakan aturan yang berlaku di PT. Pegadaian secara umum dalam hal penjualan barang gadai, sedangkan penjualan secara langsung

hanya akan dilakukan apabila barang tidak berhasil dilelang.

Meskipun dilakukan secara tertutup, nyatanya lelang tetaplah lelang yang memiliki ketentuan yang berbeda dengan jual beli secara langsung, walau selintas tidak ada bedanya antara lelang tertutup dengan jual beli secara langsung. Lelang memerlukan waktu yang lebih lama dari jual beli secara langsung, dan juga dalam lelang dikenakan bea lelang dan administrasi lelang sekalipun dilakukan secara tertutup.

Atas dasar hal tersebut, penulis mencoba melakukan penelitian tentang seberapa efektif dan efisien penjualan *marhun* dengan cara lelang tertutup yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah khususnya Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi.

#### **Metode Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan oleh penulis dalam hal ini menggunakan metode kualitatif, yaitu merupakan pendekatan penelitian yang bersifat subjektif dan memberikan penjelasan yang lebih analisis. Dalam pendekatan ini, peneliti mengutamakan perspektif partisipan untuk menghasilkan hasil penelitian.

---

<sup>5</sup> Ibid



Metode penelitian kualitatif biasanya menggunakan metode seperti observasi, eksperimen, dan wawancara terbuka. Dalam pendekatan kuantitatif, data dapat berupa angka atau skala, sedangkan dalam pendekatan kualitatif, dapat berupa pendapat atau temuan yang dicatat di lapangan.

Dalam hal ini, penulis melakukan observasi secara langsung pada Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi dan melakukan wawancara terhadap pengelola UPS yang merupakan informan utama, dengan menggunakan pendekatan normatif menggunakan asas efisiensi ekonomi sebagai pisau analisa yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini.

### **Pembahasan**

Konsep gadai di pegadaian syariah mempunyai kemiripan dengan gadai konvensional, di mana barang jaminan harus ada dan nilainya sama dengan jumlah pinjaman. Namun, jika peminjam tidak mengembalikan pinjamannya pada waktu tertentu, yang meminjamkan memiliki hak untuk melelang barang yang dijadikan jaminan.

Barang gadai dapat dijual untuk membayar utang dengan menjualnya kepada orang yang adil dan percaya

setelah jatuh tempo, karena hal itu sah sesuai dengan maksud dari hakikat gadai itu sendiri, yaitu kepercayaan bahwa utang akan dibayar sesuai harganya jika yang berutang tidak dapat membayar utangnya dari orang yang berpiutang.<sup>6</sup>

Sistem pegadaian syariah mengikuti peraturan yang sudah ditentukan, seperti Fatwa DSN Nomor 25 Tahun 2002 tentang rahn, karena pelelangan merupakan bagian dari prosedur yang ada di pegadaian syariah.<sup>7</sup> Dalam memberikan pinjaman, pegadaian syariah atau kreditur harus menahan barang jaminan dari nasabah atau debitur. Jika debitur tidak dapat membayar pinjamannya, pegadaian syariah atau kreditur berhak melelang barang jaminan dari debitur.

Apabila nasabah tidak dapat membayar pinjaman mereka sampai batas waktu yang ditetapkan dalam kontrak, pegadaian syariah akan menjual barang jaminan dengan sistem lelang. Sementara jual beli adalah suatu bentuk perjanjian antara penjual dan pembeli yang terikat dengan hak dan kewajiban, lelang adalah penjualan di depan umum dengan tawaran yang menaik secara terang-terangan maupun tertutup dan menggunakan penawaran tertinggi

---

<sup>6</sup> (Ali 2016)

<sup>7</sup> (Pasaribu dan Lubis 1996)



sebagai pemenang lelang. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa jual beli sistem lelang adalah suatu perjanjian jual beli dengan cara penjualan di muka umum, dengan penawaran dimana penjual menawarkan barang di tengah orang banyak dan pembeli saling menawar satu harga. Pada akhirnya, penawar yang mengajukan harga tertinggi akan ditentukan sebagai pihak yang berhak membeli. Setelah itu, terjadi perjanjian, dan pembeli mengambil barang dari penjual.<sup>8</sup>

Lelang adalah salah satu jenis jual beli, tetapi ada beberapa perbedaan utama antara keduanya. Jual beli memiliki hak memilih dan dapat melakukan tukar menukar di muka umum, tetapi lelang tidak.<sup>9</sup> Lelang adalah penjualan barang di muka umum, seperti melalui media elektronik, dengan harga yang semakin meningkat atau semakin menurun, atau (Suhendi t.thn.) dengan harga tertulis yang didahului untuk mendapatkan pelanggan.<sup>10</sup>

Sebagai bagian dari proses pelelangan barang gadai, jika rahin tidak mampu membayar hutangnya, murtahin harus memberikan peringatan terlebih

dahulu kepada rahin agar melunasi hutang tersebut. Namun, jika rahin tetap tidak mampu membayar, murtahin berhak untuk menjual atau melelang marhun atau barang jaminan, sebagai upaya untuk melunasi hutang rahin kepada murtahin.<sup>11</sup> Upaya untuk memenangkan penawaran harga dan lelang tidak diperbolehkan karena hal tersebut dapat mengarah pada praktik kolusi atau suap-menyuap (*risywal*).

Fiqih muamalah mengenal lelang dengan sebutan *Bai' Al-Muzayadah* (بيع المزايدة) atau juga disebut sebagai jual beli lelang. Ini adalah cara di mana penjual menjual barang di tengah orang banyak dan kemudian pembeli saling menawar harga yang lebih tinggi hingga harga tertinggi tercapai. Setelah itu tercapai, kontrak dieksekusi dan pembeli mengambil barang dari penjual.<sup>12</sup>

Rasulullah Shallallahu Alaihi wa Sallam sendiri melakukan praktik jual beli dengan cara lelang tersebut sebagaimana diriwayatkan dalam sebuah hadits:

عن أنس بن مالك: أن رجلاً من الأنصارِ جاء إلى النبي ﷺ يسأله، فقال: لك في بيتك شيء؟ قال: بلى. جلس نلبس بعضه، ونبسط بعضه وقدح نشرب فيه الماء، قال:

<sup>8</sup> (Ahmad 2004)

<sup>9</sup> Ibid

<sup>10</sup> (Arba dan Ade Maulada 2020)

<sup>11</sup> (Oktayani 2019)

<sup>12</sup> (H. Suhendi 2014)



أَتَيْنِي بِمَا قَالَ: فَأَتَاهُ بِمَا، فَأَخَذَهُمَا رَسُولُ اللَّهِ ﷺ بِيَدِهِ،  
ثُمَّ قَالَ: مَنْ يَشْتَرِي هَذَيْنِ؟ فَقَالَ رَجُلٌ: أَنَا أَخَذُهُمَا  
بِدَرَاهِمٍ. قَالَ: مَنْ يَزِيدُ عَلَيَّ دَرَاهِمٍ مَرَّتَيْنِ أَوْ ثَلَاثًا قَالَ  
رَجُلٌ: أَنَا أَخَذُهُمَا بِدَرَاهِمِينَ، فَأَعْطَاهُمَا إِيَّاهُ وَأَخَذَ الدَّرَاهِمِينَ،  
فَأَعْطَاهُمَا الْأَنْصَارِيُّ

Dari Anas bin Malik r.a bahwa ada "Seorang lelaki Anshar datang kepada Nabi Shallallahu Alaibi wa Sallam dan meminta kepada Beliau. Maka beliau pun bertanya kepadanya: "Apakah di rumahmu ada sesuatu?" Ia menjawab, "Ada, dua potong kain, yang satu dikenakan dan yang lain untuk alas duduk, serta cangkir untuk meminum air." Nabi Shallallahu Alaibi wa Sallam berkata, "Kalau begitu bawalah kedua barang itu kepadaku." Lelaki itu datang membawanya. Nabi Shallallahu Alaibi wa Sallam bertanya, "siapa yang mau membeli dua dua barang ini?" salah seorang sahabat Beliau menjawab, "saya mau membelinya dengan harga satu dirham." Beliau bertanya lagi, "ada yang mau membelinya dengan harga lebih dari satu dirham?" Beliau menawarkannya hingga dua atau tiga kali. Tiba-tiba salah seorang sahabat beliau berkata, "Aku mau membelinya dengan harga dua dirham. "Maka Nabi Shallallahu Alaibi wa Sallam memberikan dua barang itu kepadanya dan Beliau mengambil uang dua dirham itu dan memebrikannya kepada lelaki Anshar tersebut." (HR. Ahmad, Abu Daud, Nasa'i, dan at-Tirmidzi).

Dalam *ba'i al-muzayadah*, yang diistilahkan dari kata *zayadah*, yang memiliki arti tambahan, praktik jual beli dengan cara lelang tidak melibatkan riba melainkan signifikansi tambahan. Dalam *ba'i al-muzayadah*, peningkatan adalah penawaran oleh penjual dengan harga yang lebih tinggi atau penurunan penawaran jika pembeli melakukan lelang. Dalam hal riba, penambahan yang telah disepakati sebelumnya dalam akad pinjam meminjam uang atau barang ribawi lainnya disebut penambahan yang dilarang.

Pegadaian syariah juga dapat melakukan lelang sebagai tindakan terakhir mereka terhadap barang jaminan gadai jika nasabah mereka tidak dapat membayar hutang mereka. Pelelangan harus melibatkan barang yang dilelangkan dan dilengkapi dengan bukti kepemilikan. Barang yang dijadikan jaminan harus memiliki manfaat atau dapat diperjualbelikan, bukan barang terlarang seperti narkoba yang akan membatalkan kontrak. Peserta lelang dan pejabat lelang keduanya diakui sebagai cakap hukum.

Untuk menjadi jaminan gadai, aset harus bernilai dan dapat diperjualbelikan. Sebagian besar orang yang melakukan transaksi di Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi meletakkan emas sebagai jaminan



utang mereka karena mereka beranggapan bahwa emas tidak hanya dapat menyimpan uang (deposito) tetapi juga dapat digunakan sebagai perhiasan dan gaya hidup.

Pihak pegadaian akan menentukan harga lelang sebelum transaksi lelang terjadi. Untuk menentukan harga lelang barang gadai jatuh tempo, hal-hal yang harus diperhatikan adalah harga pasar lelang, melakukan taksir ulang, dan meningkatkan penjualan untuk melindungi pelanggan dari kerugian karena barang jaminannya sudah dilelang. Untuk mencegah pegadaian dan nasabah mengalami kerugian, mekanisme pelelangan mengupayakan penjualan yang setinggi mungkin. Namun, jika harga lelang lebih tinggi dari harga dasar gadai, konsumen akan menerima sisa uang.

Pihak pegadaian tidak melelang barang jaminan milik nasabah secara langsung, meskipun masa gadai akan segera berakhir. Sebaliknya, pihak pegadaian akan memberi tahu nasabah jika barang jaminan sudah jatuh tempo melalui whatsapp. Jika nasabah tidak menanggapi peringatan tersebut, baik berupa melunasi, memperpanjang masa tenggang, atau gadai ulang, maka pihak pegadaian akan melakukan eksekusi barang jaminan. Namun, berbeda dengan

pendapat konsumen yang barang jaminannya dijual. Pihak pegadaian tidak melakukan semua upaya untuk memberi tahu nasabah tentang pelelangan barang jaminan milik nasabah.

Lelang di Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi bersumber dari Al-Qur'an dan Hadits. Tujuan dari keseluruhan praktik lelang di Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi tersebut adalah untuk menghindari praktik yang merugikan masyarakat dan kecurangan yang ada, serta untuk menghindari kelalaian dalam sistem operasional dan pelayanannya yang dapat mengakibatkan kerugian rahin. Dengan demikian, keseluruhan praktik tersebut tidak melanggar aturan syariat. Hal ini didasarkan pada fakta bahwa tidak ada elemen penipuan yang dapat merugikan orang lain, baik dalam hal cara barang ditunjukkan maupun proses tawar menawar barang, yang keduanya sangat penting dalam proses lelang karena rawan penipuan dalam bentuk barang yang tidak sesuai dengan harganya.

Penjualan ini bertujuan untuk membantu membayar pinjaman dan jasa simpan (*ujrah*) yang tidak dapat dilunasi. Setiap syarat untuk kemaslahatan akad



atau diperlukan oleh akad tersebut maka syarat tersebut diperbolehkan.<sup>13</sup>

Dalam praktiknya di Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi, keuntungan dari penjualan rahin digunakan untuk membayar marhun bih, ujarah, bea lelang, dan bea pembeli. Ulama Syafi'iyah berpendapat bahwa rahin adalah termasuk hasil marhun dan segala sesuatu yang dibuat olehnya. Selama murtahin tidak mensyaratkannya, hasil gadaian tersebut adalah hak rahin. Hanya marhun yang dapat ditahan oleh seorang murtahin.

Sehubungan dengan hasil penjualan marhun, ketika ada kelebihan dan kekurangan, penelitian yang penulis lakukan di Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi menunjukkan bahwa hasil penjualan marhun dicatat dan diakui pada saat transaksi sebesar harga penjualan marhun. Jika ada lebih banyak uang dari hasil penjualan, pegadaian akan memberi waktu kepada rahin selama 1 (satu) tahun untuk mengambilnya. Jika rahin tidak dapat mengambilnya selama jangka waktu tersebut, uang tersebut menjadi milik pegadaian dan akan digunakan untuk dana kebijakan umat yang dikelola oleh

pegadaian sendiri. Namun, jika terjadi kecurangan, yaitu hasil penjualan tidak dapat membayar hutang dan biaya yang diperlukan, dan rahin tidak akan dibebankan tanggung jawab atas hal apapun.

Menurut Mardiasmo, efektivitas pada dasarnya berhubungan dengan pencapaian tujuan atau target kebijakan. Hubungan antara keluaran dengan tujuan atau sasaran yang harus dicapai dikenal sebagai efektivitas. Apabila proses kegiatan mencapai tujuan dan sasaran akhir kebijakan (*spending wisely*), maka kegiatan operasional dianggap efektif.<sup>14</sup> Sedangkan efisiensi terkait erat dengan efektivitas. Pengukuran efisiensi dilakukan dengan membandingkan input yang digunakan (*cost of output*) dengan output yang dihasilkan. Apabila suatu produk atau hasil kerja tertentu dapat dicapai dengan penggunaan sumber daya dan dana yang serendah-rendahnya, proses kegiatan operasional dianggap efektif. Indikator efisiensi menunjukkan bagaimana masukan sumber daya suatu unit organisasi (seperti staf, upah, dan biaya administrasi) berkorelasi dengan keluaran yang dihasilkan.<sup>15</sup>

---

<sup>13</sup> (Djazuli 2010)

<sup>14</sup> (Mardiasmo 2009)

<sup>15</sup> Ibid



Sebagaimana telah dijelaskan diatas bahwa tujuan pokok dilaksanakannya lelang terhadap barang jaminan (*marhun*) yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi adalah disamping untuk menutupi hutang nasabah juga melindungi nasabah dari kerugian akibat penjualan barang jaminan yang dijual tidak sesuai dengan harga yang diinginkan.

Menurut pengelola Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi, selama ini, nasabah yang tidak melakukan pelunasan pada saat jatuh tempo sehingga berujung pada pelelangan marhun hanya berkisar antara 4% (empat persen) sampai dengan 5% (lima persen) dari jumlah keseluruhan nasabah yang melakukan transaksi gadai syariah di Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi dan barang yang dijadikan jaminan 95% (sembilan puluh lima persen) berupa emas baik itu logam mulia maupun perhiasan emas, sisanya berupa barang elektronik dan BPKB kendaraan bermotor.<sup>16</sup>

Dari mulai beroperasinya Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi pada tahun 2012 hingga saat ini, barang jaminan yang berupa emas ini merupakan salah satu komoditi yang selalu memiliki

peminat, dan harganya yang kompetitif yang ditawarkan oleh Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi sehingga semakin menarik para pembeli untuk berpartisipasi dalam lelang emas ini.

Meskipun dalam lelang ini dikenakan bea lelang bagi penjual (Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi) dan pembeli (pemenang lelang) sejumlah 2% (dua persen) dari harga penjualan marhun, akan tetapi hasil penjualan marhun tersebut tetap dapat menutupi hutang nasabah beserta ujah yang harus dibayarkan nasabah kepada Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi, hanya saja besar kecilnya sisa penjualan marhun yang diterima nasabah tergantung dari harga emas pada saat eksekusi lelang dilaksanakan apakah harganya sedang mengalami kenaikan atau sebaliknya, dengan kata lain apabila pada saat eksekusi dilaksanakan harga emas sedang mengalami kenaikan, maka sisa hasil penjualan marhun yang didapat nasabah juga lumayan banyak, namun sebaliknya jika harga emas sedang mengalami penurunan, maka sisa hasil penjualan marhun yang didapat nasabah pun berkurang.<sup>17</sup>

---

<sup>16</sup> (Puspita Sari 2023)

<sup>17</sup> Ibid



Dengan demikian, ditinjau dari efektivitasnya berdasarkan pemenuhan tujuan dan sasaran akhir dari penjualan barang gadai yang dilakukan secara lelang tertutup tersebut yaitu menutupi hutang nasabah juga melindungi nasabah dari kerugian akibat penjualan barang jaminan, maka apa yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi tersebut dianggap sudah efektif, karena meskipun dikenakan bea lelang, hutang nasabah beserta ujrahnya tetap dapat tertutupi dan nasabah pun tetap mendapatkan sisa hasil penjualan marhun tersebut, sehingga dalam hal ini tidak ada pihak yang dirugikan baik penjual (Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi), pembeli maupun nasabah itu sendiri.

Kemudian dari segi efisiensi, penulis menganalisa dari sudut pandang waktu, biaya yang dikeluarkan serta kepraktisan prosedur yang dilaksanakan dalam transaksi penjualan barang gadai yang dilakukan melalui metode lelang tertutup ini.

Penjualan barang gadai di Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi membutuhkan waktu setidaknya 1 (satu) bulan, dimulai dari tahap persiapan lelang hingga tahap pelaksanaan lelang, sehingga barang gadai baru dapat dilelang pada bulan kelima. Dengan kata lain, dari

waktu yang diperlukan untuk menjual barang gadai sampai barang tersebut terjual, metode penjualan barang gadai yang digunakan oleh Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi ini penulis rasa kurang efisien karena memakan waktu yang cukup lama.

Sebagai Penerimaan Negara Bukan Pajak (PNBP), yang disetor ke kas negara melalui kantor wilayah PT. Pegadaian, Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi membebankan biaya lelang sebesar 2% (dua persen) kepada pembeli dan nasabah. Menurut penulis, dari segi biaya yang dikeluarkan, ini kurang efisien karena lebih besar dari anjuran dalam Fatwa DSN-MUI, yaitu 1% (satu persen). Meskipun ini dibebankan kepada penjual (Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi), namun pada akhirnya tetap dikurangi dari hasil penjualan marhun, sehingga sisa yang didapatkan oleh nasabah agak berkurang meskipun tidak begitu signifikan dan tidak pula merugikan nasabah.

Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi menyelesaikan hutang nasabah dengan mengurangi hasil penjualan dengan dua persen bea lelang. Sisanya digunakan untuk melunasi hutang nasabah, yang mencakup sisa pokok hutang dan ujr. Nasabah diminta untuk datang langsung



ke kantor. Selama ini rata-rata nasabah langsung datang ke kantor untuk penyelesaian gadai dan pengambilan sisa hasil penjualan, meskipun demikian banyak juga yang tidak mengambil, sehingga seharusnya akan lebih efisien apabila sisa hasil penjualan tersebut dapat di transfer ke rekening nasabah.

Namun, dibalik sedikit kelemahan tersebut, apa yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi telah sesuai dengan ketentuan Hukum Ekonomi Syariah, karena memiliki spirit *daf'u ad-dharar* (menolak kerusakan atau kerugian) dan *jalb al-mashalih* (menghasilkan keuntungan) bagi kedua belah pihak yang bertransaksi, yaitu pelanggan dan lembaga keuangan itu sendiri. Selain itu, metode yang digunakan telah memenuhi syarat dan rukun yang ditetapkan oleh Hukum Ekonomi Syariah.

### **Kesimpulan**

Penjualan barang gadai di Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi yang dilakukan dengan metode lelang tertutup sangat efektif karena meskipun dikenakan bea lelang, hutang nasabah beserta ujahnya tetap dapat tertutupi dan nasabah pun tetap mendapatkan sisa hasil penjualan marhun tersebut, sehingga dalam hal ini tidak ada pihak yang dirugikan dalam hal ini. Meskipun metode

lelang tertutup tersebut memiliki sedikit kelemahan dimana metode tersebut dinilai kurang efisien dari segi waktu, biaya yang dikeluarkan selama transaksi dan proses transaksinya, akan tetapi metode tersebut sesuai dengan ketentuan Hukum Ekonomi Syariah, karena memiliki spirit *daf'u ad-dharar* (menolak kerusakan atau kerugian) dan *jalb al-mashalih* (menghasilkan keuntungan) bagi kedua belah pihak yang bertransaksi, yaitu pelanggan dan lembaga keuangan itu sendiri.

### **Daftar Pustaka**

- Ahmad, Aiyub. *Fiqih Lelang perspektif Hukum Islam dan Hukum Positif*. Jakarta: Kiswah, 2004.
- Ali, Zainuddin. *Hukum Gadai Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika, 2016.
- Arba, M., dan Diman Ade Maulada. *Hukum Hak Tanggungan*. Jakarta: Sinar Grafika, 2020.
- Djazuli, A. *Kaidah-Kaidah Fiqh*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010.
- DSN-MUI. "Fatwa DSN-MUI." *DSN-MUI*. 26 Juni 2002. <https://dsnemui.or.id/kategori/fatwa/page/13/> (diakses September 08, 2023).
- Mahkamah Agung RI. "ebook." *Perpustakaan Mahkamah Agung RI*. 09 April 2018. <https://perpustakaan.mahkamahagung.go.id/assets/resource/ebook/02.pdf> (diakses September 08, 2023).
- Mardiasmo. *Akuntansi Sektor Publik*. Yogyakarta: Andi, 2009.



- Oktayani, Dewi. “Pelelangan Barang Gadai Dalam Perspektif Islam.” *Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 2019: 263.
- Pasaribu, Khairuman, dan Suhrawardi K. Lubis. *Hukum Perjanjian dalam Islam*. Jakarta: Sinar Grafika, 1996.
- Puspita Sari, Ika, wawancara oleh Wawan Mulyawan. *Penjualan Barang Gadai di Pegadaian Syariah UPS Jati Cimahi* (01 September 2023).
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014.