

# MEKANISME PENETAPAN HARGA LELANG DAN FAKTOR FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PEMBELIAN LELANG GADAI EMAS DI PEGADAIAN CABANG SIBOLGA

Oleh :  
Arofona Hulu <sup>1)</sup>  
Ezra Chrismanda Sari Tarigan <sup>2)</sup>  
Universitas Darma Agung, Medan <sup>1,2)</sup>  
E-mail:  
[huluarfon@gmail.com](mailto:huluarfon@gmail.com) <sup>1)</sup>  
[ezra.rachelamanda@gmail.com](mailto:ezra.rachelamanda@gmail.com) <sup>2)</sup>

## ABSTRACT

*This study aims to determine the auction pricing mechanism and the factors that influence the purchase of gold pawn auctions at Sibolga Pawnshops. This study uses a descriptive type with a qualitative approach that emphasizes more on expressing meanings and processes related to the behavior and social actions of the local community and the city government. The result of the research is that the auction price mechanism at PT. Pegadaian Sibolga Branch has used the principle, where if the customer's collateral is due, the pawnshop notifies the customer that the collateral is due, but the customer does not extend it, then the pawnshop conducts an auction, to determine the auction price of the collateral in the economy that must be It is important to pay attention to the first to see the basic price of the gold auction, to do a re-estimation, to try to sell the auction as high as possible where PT. Pegadaian Sibolga Branch has used it. Factors that influence consumers to decide to buy gold pawn auction items PT. Sibolga Pawnshops are (1). Price, (2) Service, and (3). Promotion.*

**Keywords:** *Total Debt, Inventory Turnover and Net Income*

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mekanisme penetapan harga lelang dan faktor-faktor yang mempengaruhi pembelian lelang gadai emas di Pegadaian Cabang Sibolga. Penelitian ini menggunakan tipe deskriptif dengan pendekatan kualitatif yang lebih menekankan pada pengungkapan makna dan proses yang berhubungan dengan perilaku dan tindakan sosial masyarakat setempat serta pemerintah kota. Hasil penelitian adalah bahwa mekanisme harga lelang di PT. Pegadaian Cabang Sibolga sudah menggunakan prinsip, dimana jika barang jaminan nasabah sudah jatuh tempo pihak pegadaian memberitahukan kepada pihak nasabah bahwa barang jaminan sudah jatuh tempo, tetapi pihak nasabah tidak melakukan perpanjangan maka pihak pegadaian melakukan lelang, untuk menetapkan harga lelang barang jaminan dalam ekonomi yang harus diperhatikan adalah yang pertama melihat harga dasar lelang emas, melakukan taksiran ulang, mengupayakan penjualan lelang yang setinggi-tingginya di mana PT. Pegadaian Cabang Sibolga sudah menggunakannya. Faktor faktor yang mempengaruhi konsumen memutuskan membeli barang lelang gadai emas PT. Pegadaian Cabang Sibolga adalah (1). Harga, (2) Pelayanan, dan (3). Promosi.

**Kata Kunci :** *Total Hutang, Perputaran Persediaan Dan Laba Bersih*

## 1. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Gadai menurut Antonio (2001:93) ialah suatu hak yang diperoleh oleh

seseorang yang mempunyai piutang atas suatu barang bergerak. Barang itu boleh dijual apabila utang tidak dapat dibayar,

karena penjualan itu harus dengan keadilan. Gadai ialah merupakan salah satu kategori dari perjanjian utang-piutang yang mana untuk kepercayaan dari orang yang berpiutang. Orang yang berutang dapat menggadaikan barangnya sebagai jaminan terhadap utangnya itu dimana barang jaminan tetap milik orang yang berutang (yang menggadaikan) tetapi dikuasai oleh penerima gadai (yang berpiutang). akan tetapi dalam kenyataannya bahwa gadai pada saat ini, dalam prakteknya menunjukkan adanya beberapa hal yang berlaku ketidakadilan, yaitu mengarah pada suatu persoalan akad seperti yang diungkap oleh Lubis (2012:140).Gadai dalam hukum positif cenderung kepada pengertian gadai yang ada dalam kitab Undang-Undang hukum Perdata (KUH. Perdata) dimana pengertian gadai dijelaskan bahwa gadai ialah merupakan suatu hak yang diperoleh seorang berpiutang atas suatu barang bergerak, yang diserahkan kepadanya oleh pihak berpiutang atau orang lain atas namanya dan yang memberikan kekuasaan kepada berpiutang tersebut untuk mengambil pelunasan dari barang tersebut didahulukan daripada orang-orang yang berpiutang lainnya, kecuali biaya lelang barang tersebut dan biaya yang dikeluarkan untuk menyelamatkan setelah barang itu digadaikan, biaya-biaya mana yang harus didahulukan, Lubis

(2012:140)PT .Pegadaian Cabang Sibolga menentukan harga Logam Mulia yaitu Emas menentukan harga sesuai dengan pengeluaran awal, maksudnya disini sesuai dengan perjanjian yang dibuat. Sementara untuk harga emas dipasar, kedua toko ini menentukan harga sesuai dengan harga emas dunia dan perkembangan nilai tukar rupiah dan Inflasi secara Global. Dikarenakan nilai tukar rupiah sangat berpengaruh pada harga barang di pasar khususnya harga Emas.Berdasarkan uraian di atas, maka penulis mencoba menganalisis secara ekonomi Islam harga seperti apakah yang digunakan sesuai prinsip dalam sistem lelang, kemudian mengangkatnya dalam sebuah judul *“Mekanisme Penetapan Harga Lelang dan Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pembelian Lelang Gadai Emas di Pegadaian Cabang Sibolga ”*.

## **2. TINJAUAN PUSTAKA**

### **2.1. Mekanisme**

Mekanisme menurut Bagus (2012:612-613) ialah upaya memberikan penjelasan mekanis yakni dengan gerak setempat dari bagian yang intrinsik tidak dapat berubah bagi struktur internal benda alam dan bagi seluruh alam.

### **2.2.Konsep Lelang**

Lelang sesuai Peraturan Menteri Keuangan Nomor 93/PMK.06/2010 adalah penjualan barang yang terbuka

untuk umum dengan penawaran harga secara tertulis dan lisan yang semakin meningkat atau menurun untuk mencapai harga tertinggi, yang didahului pengumuman lelang.

### **2.3.Gadai Emas**

Pengertian Gadai menurut Pasal 1150 Kitab Undang- Undang Hukum Perdata adalah suatu hak yang diperoleh seseorang berpiutang atas suatu benda bergerak, yang diserahkan kepadanya oleh seorang berhutang atau orang lain atas namanya, dan yang memberikan kekuasaan kepada pihak berpiutang untuk mengambil pelunasannya dari barang tersebut secara didahulukan daripada orang berpiutang lainnya, dengan pengecualian biaya pelelangan barang tersebut dan biaya yang telah dikeluarkan untuk menyelamatkannya, setelah barang itu digadaikan biaya-biaya mana yang harus didahulukan.

### **3. METODE PENELITIAN**

Lokasi berada di Kantor Cabang Pegadaian Sibolga. Populasi dalam penelitian ini adalah pegawai PT. Pegadaian Cabang Sibolga yang berjumlah 6 Orang sedangkan sampel penelitian ini adalah pegawai PT. Pegadaian Cabang Sibolga yang berjumlah 6 Orang. Sumber data dalam penelitian ini berasal dari laporan keuangan Kantor Cabang Pegadaian Sibolga.

## **4. HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **4.1. Hasil Penelitian**

#### **4.1.1.Mekanisme Penetapan Harga Lelang Barang Gadai Emas Di PT. Pegadaian Cabang Sibolga**

Berdasarkan wawancara dengan pimpinan PT. Pegadaian Cabang Sibolga mengatakan bahwa : “Harga di pegadaian ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran yang dilakukan antara pembeli dan penjual yang menggunakan unsur kerelaan, pihak pegadaian dimana pegadaian menyesuaikan dengan harga pasar setempat dan harga pasar pusat dengan menggunakan harga yang adil yaitu harga (yang tidak menimbulkan penindasan) sehingga tidak merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak lain”. Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa penerapan konsep harga lelang di PT. Pegadaian Cabang Sibolga sudah menggunakan prinsip ekonomi, dimana jika barang jaminan nasabah sudah jatuh tempo maka pegadaian akan menginformasikan kepada nasabah bahwa barang jaminan sudah jatuh tempo, apabila nasabah tidak bisa melakukan perpanjangan maka pihak PT. Pegadaian Cabang Sibolga melakukan lelang. Apabila proses lelang ini dilakukan maka pihak pegadaian melakukan survei terlebih dahulu ke pasar setempat dan pasar pusat dan melakukan penaksiran ulang agar tidak ketidakadilan yang merugikan

berbagai pihak .Mekanisme penetapan harga dalam praktik lelang barang jaminan harga harus menuju pada prinsip keadilan. Penentuan harga pada umumnya harga ditentukan oleh pasar. Kesimpulannya bahwa dalam menetapkan harga lelang barang jaminan dalam ekonomi yang harus diperhatikan adalah yang pertama melihat harga dasar lelang emas, melakukan taksiran ulang, mengupayakan penjualan lelang yang setinggi-tingginya di mana PT .Pegadaian Cabang Sibolga sudah menggunakannya.

### **Mekanisme Penetapan Harga Lelang Barang Gadai Emas Di PT. Pegadaian Cabang Sibolga**

Berdasarkan wawancara dengan pimpinan PT. Pegadaian Cabang Sibolga mengatakan bahwa : “Harga di pegadaian ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran yang dilakukan antara pembeli dan penjual yang menggunakan unsur kerelaan, pihak pegadaian dimana pegadaian menyesuaikan dengan harga pasar setempat dan harga pasar pusat dengan menggunakan harga yang adil yaitu harga (yang tidak menimbulkan penindasan) sehingga tidak merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak lain ”.Berdasarkan uraian di atas dapat di simpulkan bahwa penerapan konsep harga lelang di PT .Pegadaian Cabang Sibolga sudah menggunakan prinsip ekonomi,

dimana jika barang jaminan nasabah sudah jatuh tempo maka pegadaian akan menginformasikan kepada nasabah bahwa barang jaminan sudah jatuh tempo, apabila nasabah tidak bisa melakukan perpanjangan maka pihak PT .Pegadaian Cabang Sibolga melakukan lelang. Apabila proses lelang ini dilakukam maka pihak pegadaian melakukan survei terlebih dahulu ke pasar setempat dan pasar pusat dan melakukan penaksiran ulang agar tidak ketidakadilan yang merugikan berbagai pihak .Mekanisme penetapan harga dalam praktik lelang barang jaminan harga harus menuju pada prinsip keadilan. Penentuan harga pada umumnya harga ditentukan oleh pasar. Kesimpulannya bahwa dalam menetapkan harga lelang barang jaminan dalam ekonomi yang harus diperhatikan adalah yang pertama melihat harga dasar lelang emas, melakukan taksiran ulang, mengupayakan penjualan lelang yang setinggi-tingginya di mana PT .Pegadaian Cabang Sibolga sudah menggunakannya.

### **4.4.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pembelian Barang Lelang Gadai Emas PT. Pegadain cabang Sibolga**

Faktor yang mempengaruhi konsumen memutuskan membeli barang lelang gadai emas PT. Pegadaian Cabang Sibolga.

1. Harga

Harga dalam ekonomi termasuk salah satu unsur bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan. Besar kecilnya volume penjualan dan laba yang diperoleh PT. Pegadaian Cabang Sibolga tergantung kepada harga yang ditetapkan perusahaan terhadap produknya. Hasil wawancara pengelola unit di PT. Pegadaian Cabang Sibolga mengatakan bahwa : “Menurut konsumen dari pegadaian di sini, mereka suka membeli emas di pegadaian dikarenakan harga yang ditawarkan cukup murah dan kualitasnya juga cukup baik, walaupun harga yang di pasar dengan di Pegadaian bedanya sedikit tetap yang dipilih harga yang termurah” Jika semakin rendah harga semakin banyak permintaan, dan sebaliknya. Oleh karena itu, PT .Pegadaian Cabang Sibolga, menawarkan produk emas perhiasan lelang untuk dijual kepada masyarakat dengan kualitas produk yang terjamin keasliannya dengan kadar dan karat emas perhiasan tersebut.

## **2. Layanan**

Layanan merupakan kemampuan yang dilakukan oleh langsung karyawan PT. Pegadaian Cabang Sibolga untuk memberikan layanan dengan cepat dan tanggap. Berdasarkan wawancara dengan Manager (Pimpinan) di PT. Pegadaian Cabang Sibolga terkait dengan pelayanan mengatakan bahwa : “Banyak konsumen yang merasa puas dengan pelayanan kami

di sini layanan yang diberikan karyawan PT .Pegadaian Cabang Sibolga cukup prima saat menjual Emas maka konsumen jadi tertarik untuk membeli Emas di PT. Pegadaian Cabang Sibolga ini”.

Tidak bisa dipungkiri bahwa faktor layanan juga sangat diperhatikan oleh konsumen, jika layanan yang diberikan karyawan Pegadaian saat menjual Emas maka tidak baik maka konsumen jadi tidak tertarik untuk membeli Emas di PT. Pegadaian Cabang Sibolga dan sebaliknya

## **3. Promosi**

Promosi adalah berbagai kumpulan alat-alat insentif yang sebagian besar berjangka pendek, yang dirancang untuk merangsang pembelian produk tertentu dengan lebih cepat dan lebih besar oleh konsumen atau pedagang. Berdasarkan wawancara dengan Kasir PT. Pegadaian Cabang Sibolga mengatakan : “menurut konsumen pegadaian, mereka sangat tertarik untuk membeli emas di acara lelang tersebut, promosi yang ditawarkan juga banyak salah satunya diskon harga, itu membuat mereka tertarik untuk membeli”.

## **4.5 Pembahasan**

### **4.5.1 Mekanisme Penetapan Harga Lelang Barang Gadai Emas Di PT. Pegadaian Cabang Sibolga**

Berdasarkan hasil penelitian dijelaskan bahwa konsep harga lelang

barang jaminan itu sudah sesuai dengan ekonomi karena pihak pegadaian melakukan lelang dengan terlebih dulu menyesuaikan pada harga pasar setempat dan harga pasar lelang di mana pihak pegadaian mengupayakan penjualan lelang dengan harga tertinggi agar pihak nasabah tidak mengalami kerugian pada saat berlangsungnya lelang. Jual beli lelang barang jaminan pada PT. Pegadaian Cabang Sibolga sudah menggunakan prinsip ekonomi, dimana jika barang jaminan nasabah sudah jatuh tempo pihak pegadaian memberitahukan kepada pihak nasabah bahwa barang jaminan sudah jatuh tempo, tetapi pihak nasabah tidak melakukan perpanjangan maka pihak PT. Pegadaian Cabang Sibolga melakukan lelang, dan proses lelang ini juga pihak pegadaian melakukan terlebih dahulu survei ke pasar setempat dan pasar pusat dan melakukan penaksiran ulang agar tidak menimbulkan penindasan sehingga dapat merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak lainnya. Mekanisme penetapan harga dalam praktik lelang barang jaminan harga harus menuju pada keadilan. penentuan harga pada umumnya ditentukan oleh pasar. Pasar lelang didefinisikan sebagai suatu pasar terorganisasi, di mana harga menyesuaikan diri terus menerus terhadap penawaran dan permintaan serta dengan barang dagangan standar, jumlah penjual dan pembeli cukup

besar dan tidak saling mengenal. Menetapkan harga lelang barang jaminan dalam ekonomi yang harus diperhatikan adalah yang pertama melihat harga dasar lelang emas, melakukan taksiran ulang, mengupayakan penjualan lelang yang setinggi-tingginya di mana PT. Pegadaian cabang sibolga sudah menggunakannya.

#### **4.5.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pembelian Barang Lelang Gadai Emas PT Pegadaian Cabang Sibolga**

Faktor yang mempengaruhi konsumen memutuskan membeli barang lelang gadai emas PT. Pegadaian Cabang Sibolga adalah sebagai berikut:

##### **1. Harga**

Harga dalam ekonomi termasuk salah satu unsur paduan pemasaran yang menghasilkan pendapatan. Semakin rendah harga semakin banyak permintaan, dan sebaliknya. Maka pihak PT. Selain menyediakan jasa gadai, PT. Pegadaian Cabang Sibolga, mendapati persaingan untuk penjualan produk perhiasan emas ini sangat banyak. Apalagi, hampir seluruh Pegadaian di Kota Sibolga menyediakan Emas Perhiasan lelang yang dijual dengan harga yang relatif murah dibandingkan dengan toko perhiasan emas yang lain.

##### **2. Layanan**

Layanan merupakan kegiatan yang langsung oleh karyawan PT. Pegadaian

Cabang Sibolga untuk memberikan layanan dengan cepat dan tanggap. Daya tanggap dapat membutuhkan persepsi yang positif terhadap kualitas jasa yang diberikan, layanan juga sangat diperhatikan para konsumen jika layanan perusahaan bagus akan menarik minat konsumen untuk membeli Emas tersebut. Tidak bisa dipungkiri bahwa faktor layanan juga sangat diperhatikan oleh konsumen, jika layanan yang diberikan karyawan Pegadaian saat menjual Emas maka tidak baik maka konsumen jadi tidak tertarik untuk membeli Emas di PT. Pegadaian Cabang Sibolga, tetapi sebaliknya jika pelayanan yang diberikan bagus maka membuat konsumen tertarik membeli atau hanya untuk bertanya dan melihat saja.

### **3. Promosi**

Promosi adalah berbagai kumpulan alat-alat insentif yang sebagian besar berjangka pendek, yang dirancang untuk merangsang pembelian produk tertentu dengan lebih cepat dan lebih besar oleh konsumen atau pedagang. Promosi juga jenis komunikasi yang memberi penjelasan yang meyakinkan calon konsumen tentang barang dan jasa. Seperti Pegadaian yang melakukan acara lelang emas, dengan menawarkan beberapa diskon kepada para konsumen, hingga konsumen tertarik untuk membeli barang yang di lelang. Dalam menjalankan usahanya kegiatan

promosi merupakan system pemasaran yang sangat berpengaruh bagi pegadaian, dimana dapat diperoleh suatu pengertian bahwa promosi berperan sebagai strategi pemasaran yang memiliki kelebihan dalam peningkatan faktor yang terpenting ialah peningkatan volume penjualan.

### **5. SIMPULAN**

1. Mekanisme harga lelang di PT. Pegadaian Cabang Sibolga sudah menggunakan prinsip ekonomi dimana jika barang jaminan nasabah sudah jatuh tempo pihak pegadaian memberitahukan kepada pihak nasabah bahwa barang jaminan sudah jatuh tempo, tetapi pihak nasabah tidak melakukan perpanjangan maka pihak pegadaian melakukan lelang, untuk menetapkan harga lelang barang jaminan dalam ekonomi yang harus diperhatikan adalah yang pertama melihat harga dasar lelang emas, melakukan taksiran ulang, mengupayakan penjualan lelang yang setinggi-tingginya dimana PT. Pegadaian Cabang Sibolga sudah menggunakannya.
2. Faktor faktor yang mempengaruhi konsumen memutuskan membeli barang lelang gadai emas PT. Pegadaian Cabang Sibolga adalah (1). Harga, (2) Pelayanan, dan (3). Promosi.

## Saran

1. Diharapkan ketika menetapkan harga taksiran barang lelang, benar-benar berdasarkan perhitungan harga pasar pusat dan harga pasar setempat sehingga pembeli nanti tidak merasa dirugikan .
2. Diharapkan pihak pegadaian lebih selektif dalam menerima barang gadai untuk menghindari resiko yang terjadi dikemudian hari.
3. Unit PT. Pegadaian Cabang Sibolga diharapkan mengadakan literasi dan promosi agar keberadaanya lebih dikenal masyarakat.

## 6. DAFTAR PUSTAKA

- Andri, Dwi. 2011. *Pengaruh Kualitas Layanan terhadap Kepuasan Pelanggan dalam Membentuk Loyalitas Pelanggan. Jurnal Ilmu Administrasi dan Organisasi. Volume 17*
- Ayub, Ahmad. 2012. *Fikih Lelang Perspektif Hukum Islam dan Hukum Positif*. Jakarta; Kiswah
- Bagus, Azwar. 2010. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Edisi Ketiga*. Jakarta; PT Raja
- Kartasmita, Ginanjar. 2000. *Pembangunan Untuk Rakyat : Memadukan Pertumbuhan dan Pemerataan*. Jakarta: PT Pustaka Cidesindo
- Kartini, Lutfiana, Astri Ayu, Saryadi dan Andi Wijayanto.2016. *Pengaruh Citra Merek Dan Kualitas Produk dengan Kepuasan Konsumen Sebagai Variabel Antara Terhadap Loyalitas Konsumen Air Minum Merek Aqua. Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*.
- Kasmir. 2014. *Menjelajahi Riset Pemasaran*, Jakarta; Salemba
- Kurnia, Agung, 2011.*Transformasi Pelayanan Publik*, Pembaruan, Yogyakarta.
- Latumaerissa, Rambat. 2012. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta : PT. Salemba Empat.
- Moeleong, Lexy J. 2011. *Metode Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Lubis, Chairuman Pasaribu Suhwardi, 2002. *Hukum Perjanjian*.Medan; Sinar Grafika
- Ngadijarno, Machfoedz. 2011. *Pengantar Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Upp Amp. Ykpn.
- Muhammad. 2004. *Ekonomi Mikro*. Yogyakarta; BPFE
- Ororeads. 2014. *Citra Merek, harga dan Promosi Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Perhiasan Emas di PT Pegadaian*, EMBA Vol 2
- Peraturan Menteri Keuangan Nomor 93/PMK.06/2010

- Peraturan Pemerintah Republic Indonesia  
Nomor 103 tahun 2000, tentang PT.  
Pegadaian (Persero)
- Pasal 1150 sampai Pasal 1160 Kitab  
Undang-Undang Hukum Perdata  
Undang-Undang RI No.43 Tahun  
1999
- Soemitro, Hudjojo. 2010. *Penentuan  
Produktivitas dalam Lelang* .  
Cetakan Pertama, Gramedia Pustaka  
Utama, Jakarta.
- Siagian , Sondang, P , 2016, *Manajemen  
Sumber Daya Manusia*, Bumi  
Aksara, Jakarta.
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian  
Pendidikan Kuantitatif Kualitatif  
dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Susilo, Bonad. 2010. *Teori dan Aplikasi  
Sumber Daya Manusia*. Bandung;  
Alfabeta
- Wiroso. 2011. *Penentuan Harga Jual Beli  
dalam Ekonomi*, Yogyakarta; CV  
Putra
- Yahya Harahap, Ratih.2010. *Bauran  
Pemasaran dan Loyalitas  
Konsumen*. Edisi I Bandung:  
Alfabeta.