



Vol. 3, No.2 (2019)

<http://www.journal.staihubbulwathan.id/index.php/finest/index>

**Marketing Strategy for Pawn Gold Products at Bank Syariah Indonesia Duri
Branch Office**

Syafridianto

Mahasiswa Perbankan Syariah, STAI Hubbulwathan Duri, Riau, Indonesia

Email: syafridianto06@gmail.com

Irwandi

irwandilibra@gmail.com

Abstract

This research is motivated because by looking at the rapid developments that occur in Islamic banking, several financial institutions, especially Islamic banking, have begun to open sharia pawn products or also known as rahn. However, for now, financial institutions such as Islamic banking only accept pawned goods in the form of gold bars or bullion, gold jewelry or gold coins. This is due to the small value of the risk that will occur and the existence of the value of gold itself which remains stable and even tends to increase from year to year and is not affected by inflation. Regarding the need for marketing, it is unavoidable because of market developments and increasingly fierce competition. Marketing is not only needed by companies but is used by Islamic financial institutions such as Bank Syariah Indonesia Duri Branch Office in the development of their products, especially the Gold Pawn product.

The formulation of the problem in this thesis is what is the Marketing Strategy for the Gold Pawn Product at Bank Syariah Indonesia Duri Branch Office?

This research is a descriptive qualitative research in the form of written words in interpreting the phenomena that occur. In descriptive qualitative research, data analysis is carried out by collecting data in the field, namely during observations, interviews, and documentation. In the process of collecting data, qualitative data consists of three stages, namely data reduction, data appearance, and drawing conclusions or data verification. The results of this study are the marketing strategy of gold pawning products at Bank Syariah Indonesia Duri Branch Office to market their products using a marketing mix. Four of them, the product or product does not use an interest system but the cost

Marketing Strategy for Pawn Gold Products at Bank Syariah Indonesia Duri Branch Office

**Vol.3,
No. 2
(2019)**

of maintaining gold which is used as a pawn item. The cost of the gold pawn product is cheap, fast access, 15 minutes can be immediately disbursed. The price or price is determined at the time of the contract, the price is that the bank provides administrative fees and ujroh fees of 1.8% per month of the pawned gold. Place or places on JL. Hangtuh Simpang Garoga, Duri, Riau, and Promotions or promotions carried out by Indonesian Islamic banks, including advertising, brochures, banners, presentations and telemarketing.

Keywords: *Marketing Strategy, Pawn (Rahn) Gold.*

Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Duri

Abstrak

Penelitian ini dilatarbelakangi karena dengan melihat perkembangan pesat yang terjadi diperbankan syariah, beberapa lembaga keuangan khususnya perbankan syariah mulai membuka produk gadai syariah atau disebut juga dengan rahn. Namun untuk saat ini untuk lembaga keuangan seperti perbankan syariah hanya menerima barang gadai berupa emas batangan atau lantakan, emas perhiasan ataupun koin emas. Hal ini disebabkan oleh kecilnya nilai resiko yang akan terjadi dan keberadaan nilai emas itu sendiri yang tetap stabil bahkan cenderung naik dari tahun ke tahun serta tidak terkena dampak inflasi. Mengenai kebutuhan akan pemasaran tidak dapat dihindarkan karena perkembangan pasar dan persaingan yang semakin berat. Pemasaran tidak hanya dibutuhkan oleh perusahaan-perusahaan akan tetapi digunakan oleh lembaga keuangan syariah seperti Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Duri dalam pengembangan produk-produknya khususnya produk Gadai Emas. Adapun rumusan masalah dalam skripsi ini adalah bagaimana Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Duri

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif berupa kata-kata tertulis dalam menafsirkan fenomena yang terjadi. Pada penelitian kualitatif deskriptif, analisis data yang dilakukan dengan pengumpulan data dilapangan yaitu pada saat melakukan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Pada proses pengumpulan data berlangsung data kualitatif terdiri tiga tahap yaitu reduksi data, penampilan data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi data. Hasil penelitian ini adalah Strategi pemasaran produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Duri memasarkan produknya dengan menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*) Empat diantaranya, *product* atau produk tidak memakai sistem bunga melaikan biaya pemeliharaan emas yang di jadikan barang gadai. Biaya dalam produk gadai emas murah, akses cepat, 15 menit bisa langsung cair. *Price* atau harga ditentukan pada saat akad, harga yaitu bank memberikan biaya administrasi dan biaya ujroh 1,8 % perbulan dari emas yang digadaikan. *Place* atau tempat di JL. Hangtuh Simpang Garoga, Duri, Riau, dan *Promotion* atau promosi

yang dilakukan bank Syariah Indonesia antara lain periklanan, brosur, spanduk, presentasi dan *telemarketing*.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Gadai (Rahn) Emas.

PENDAHULUAN

Islam memberikan panduan yang dinamis terhadap semua aspek kehidupan, termasuk sektor bisnis dan transaksi keuangan (Nadhirotul, 2016:1). Kemudian setiap perolehan ekonomi harus ada biaya ekonomi riil sebagai imbalannya terutama pada perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan. Sebagaimana dalam pasal 1 UU N0. 21 Tahun 2008 pengertian Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.

Sedangkan bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri dari atas bank umum syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah. Bank umum syariah merupakan bank syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bank pembiayaan rakyat syariah adalah bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran (Gita Danupranata, 2003,31). Selanjutnya dalam rangka mensosialisasikan berbagai kegiatan, tentunya bank syariah pada umumnya dan Bank Syariah Indonesia khususnya perlu mengkomunikasikan setiap produk-produk yang ditawarkan. Hal ini dilakukan agar nasabah mengetahui dan memiliki minat manfaat dari produk bank syariah yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan. Oleh karena itu Bank Syariah Indonesia harus melakukan strategi pemasaran.

Disisi lain strategi yang digunakan untuk mencapai tujuan tercapainya tujuan yang telah direncanakan. Dan juga suatu lembaga keuangan yang berorientasi terhadap perolehan keuntungan sudah pasti membutuhkan apa yang disebut Strategi Pemasaran Bank, dimana pemasaran bank itu sendiri suatu proses untuk menciptakan dan mempertukarkan produk atau

jasa bank yang ditunjukkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah dengan cara memberikan kepuasan kepada nasabah (Kasmir, 2008:65). Selanjutnya strategi bagi suatu lembaga keuangan sangatlah penting. Dimana Strategi merupakan suatu pernyataan yang mengarahkan bagaimana masing-masing individu dapat bekerja sama dalam suatu organisasi, dalam upaya pencapaian tujuan dan organisasi tersebut. Sedangkan pemasaran berpangkal pada pembeli yang belum terpenuhi dalam hal produk, kualitas, harga, dan sebagainya. Produk bukan satu-satunya penjamin kepuasan, akan tetapi ada beberapa variabel lain yang mempengaruhi perilaku konsumen yaitu, produk, harga, distribusi dan promosi. Strategi pemasaran pada dasarnya merupakan pola langkah dan pola pikir yang harus dijalankan dan atau harus tidak dijalankan di masa yang akan datang, setidaknya dalam kurun waktu tertentu (Niti Susastro,2012 :13).

Dengan melihat perkembangan pesat yang terjadi diperbankan syariah, beberapa lembaga keuangan khususnya perbankan syariah mulai membuka produk gadai syariah atau disebut juga dengan *rahn*. Namun untuk saat ini untuk lembaga keuangan seperti perbankan syariah hanya menerima barang gadai berupa emas batangan/lantakan, emas perhiasan ataupun koin emas. Hal ini disebabkan oleh kecilnya nilai resiko yang akan terjadi dan keberadaan nilai emas itu sendiri yang tetap stabil bahkan cenderung naik dari tahun ke tahun serta tidak terkena dampak inflasi. Mengenai kebutuhan akan pemasaran tidak dapat dihindarkan karena perkembangan pasar dan persaingan yang semakin berat. Pemasaran tidak hanya dibutuhkan oleh perusahaan-perusahaan akan tetapi digunakan oleh lembaga keuangan syariah seperti Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Duri dalam pengembangan produk-produknya khususnya produk Gadai Emas.

Gadai emas merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh pembiayaan secara cepat. Pinjaman gadai emas merupakan fasilitas pinjaman tanpa imbalan dengan jaminan emas dengan kewajiban pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam waktu tertentu (Andri Soemitra, 2009:402). Namun hal itu

tidak perlu dikhawatirkan lagi, karena sekarang ini selain terdapat di pegadaian konvensional, beroperasi pula pegadaian syariah yang memang didirikan oleh Perum Pegadaian (Adhirotul, 2016 :4). Firman Allah dalam surat Al-Baqarah (2):283. Artinya: *Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang).*

Dalam praktik gadai emas, Bank syariah sebagai tempat mengadaikan emas akan menaksir nilai emas nasabah kemudian memberikan dana maksimum 85% sampai dengan 90% dari taksiran harga emas oleh bank dan minimum 50% dari harga emas tersebut. Adapun jangka waktu gadai diberikan selama 4 bulan dan dapat diperpanjang jika belum dapat dilunasi pokok gadai dengan membayar biaya, sebagaimana biaya awal gadai emas dan biaya (*ujroh*) per bulan. (Muhammad Yafiz, 2018:118)

METODE PENELITIAN

Desain penelitian atau mempersiapkan rancangan (*research design*). Menurut Wimmer dan dominick (2011), riset atau penelitian adalah upaya untuk menemukan sesuatu. pada penelitian penulis menggunakan riset kualitatif merupakan suatu penelitian yang mendalam, berorientasi pada kasus dari sejumlah kecil kasus, termasuk satu studi kasus. Riset kualitatif berupaya menemukan data secara terperinci dari kasus tertentu (Morrisan, 2019:15). Pada penelitian deskriptif merupakan pengamatan yang bersifat ilmiah yang dilakukan secara hati-hati dan cermat dan karenanya lebih akurat.

Jenis penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah penelitian kualitatif deskriptif, berupa kata-kata tertulis dalam menafsirkan fenomena yang terjadi. Dimana penulis memperoleh data yang dibutuhkan dalam pembahasan penulis dari pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Duri, yang terkait tentang Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Duri.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Lokasi Penelitian

1. Sejarah Singkat Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Duri

Kehadiran PT. Bank Syariah Mandiri di mulai pada tanggal 1 November 1999, hal tersebut sesungguhnya merupakan hikmah dari krisis moneter yang menerpa bangsa Indonesia sejak bulan juli tahun 1997 yang disusul dengan politik nasional sehingga menimbulkan dampak negatif yang sangat besar terhadap seluruh kehidupan masyarakat di Indonesia.

Bank Syariah Mandiri (BSM) merupakan Bank Umum Syariah (BUS) ke-2 di Indonesia setelah berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI), sekitar tahun 1992. Sejarah berdirinya Bank Syariah Mandiri dipengaruhi adanya tuntutan dari sebagian masyarakat muslim Indonesia yang menganggap bahwa bunga bank adalah haram.

Pada tahun 1997 tepatnya bulan Juli krisis tersebut telah mengakibatkan perbankan Indonesia yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami kesulitan yang sangat parah yang menyebabkan pemerintah Indonesia terpaksa mengambil tindakan untuk merekonstruksi dan merekapitalisasi sebagian bank Indonesia.

Disaat itulah kebijakan pemerintah muncul dengan melakukan upaya merger diantara beberapa bank tersebut. Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, serta Bank Bapindo kedalam PT. Bank Mandiri (Persero) yang didirikan pada tanggal 31 juli 1999. Akibat dari merger ke empat bank tersebut kedalam PT. Bank Mandiri (Persero), maka PT. Bank Mandiri (Persero) menjadi milik mayoritas baru Bank Susila Bakti (BSB).

PT. Bank Syariah Mandiri berkedudukan di Jakarta, Indonesia. Awalnya didirikan dengan nama PT. Bank Susila Bakti berdasarkan Akta Notaris R.Soeratmo No.146. Seluruh anggaran Bank telah diubah dan telah disusun kembali sesuai dengan ketentuan Undang-Undang No. 1 tahun 1995 tentang Perseroan Terbatas berdasarkan akta No.13 Notaris Ny. Liliana Arif Gondo Utama, SH tanggal 15 April 1997 beserta pembetulannya dengan akta No. 12 tanggal 15 September dengan Notaris.

Hal ini sesuai dengan keputusan rapat No. 29 tanggal 19 Mei 1999 yang dibuat di hadapan Ny. Machrani Moertolo Soenarto, SH. Notaris di Jakarta. Perubahan anggaran dasar bank tersebut juga telah mendapat persetujuan oleh Menteri Kehakiman RI. Dengan surat keputusan No. C2-1210.ht.01.04 TH. 99 Tanggal 01 Juli 1999 serta diumumkan dalam berita Negara Republik Indonesia No. 87 tanggal 31 Oktober 1999, yang mengubah PT. Bank Susila Bakti menjadi Bank Syariah Sakinah Mandiri.

Sehubungan dengan itu pula, berdasarkan dengan keputusan hasil rapat tanggal 7 Juli 1999, yang dibuat dihadapan Ny. Macharani Moertolo Soernato, SH. Serta Akta pernyataan Keputusan rapat Perubahan Anggaran Dasar No. 23 tanggal 8 September 1999 Yang dibuat dihadapan Sutjipto, menjadi PT. Bank Syariah Sakinah Mandiri menjadi PT. Bank Syariah Mandiri (BSM).

Kemudian pada tanggal 25 Oktober 1999 Bank mendapatkan izin dari Bank Indonesia berdasarkan SK Gubernur Bank Indonesia No. 1/24/KEP.GBI/1999 untuk beroperasi sebagai Bank Umum berdasarkan prinsip Syari'ah yang mulai berlaku sejak tanggal 01 November 1999.

PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Duri sendiri berdiri pada tanggal 25 Juni 2005 dengan status masih sebagai

kantor cabang pembantu, dari kantor Cab. Dumai yang dipimpin oleh Bapak Gani Winarso.

Seiring berjalannya waktu, dengan semangat dan prestasi yang dimiliki oleh para karyawan, PT. Bank Syariah Mandiri Duri resmi diangkat menjadi kantor Cabang, tepatnya pada tanggal 22 Juli 2010, dengan outlet bawahan nya saat ini antara lain: PT. Bank Syariah Mandiri kantor cabang pembantu Flamboyan dan PT. Bank Syariah Mandiri kantor cabang pembantu Ujung Tanjung.

Pada 1 Februari 2021 yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI). Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global.

Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah perbankan Syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (Rahmatan Lil ‘Aalamiin) (Bankbsi.Co.Id).

2. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Duri

a. Visi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Duri yaitu :

“Top 10 Global *Islamic* Bank”

b. Misi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Duri :

1) Memberikan akses solusi keuangan Syariah di Indonesia.

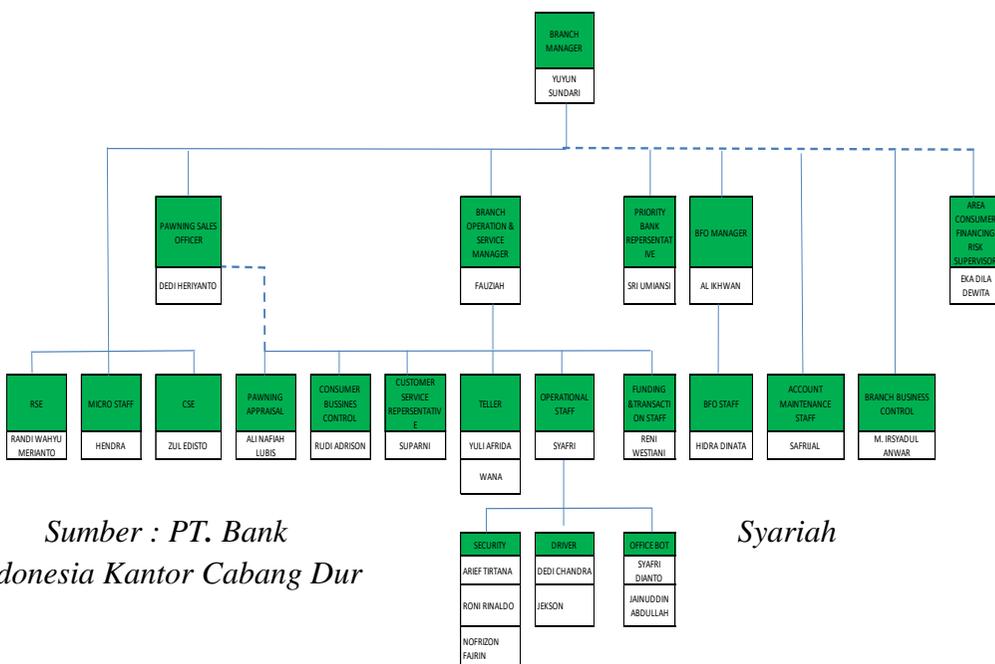
- 2) Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham.
- 3) Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia.

3. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Duri

Struktur organisasi merupakan alat untuk mencapai tujuan memudahkan kegiatan operasional yang dilaksanakan di PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Duri, agar tidak terlepas dari kordinir serta adanya pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab.

Struktur organisasi disebut juga sebagai kerangka yang menunjukkan adanya perbedaan antara pejabat dengan bidang-bidang kerja yang satu dengan lainnya. Untuk mengetahui tingkatan-tingkatan dalam struktur organisasi pada PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Duri, penulisan sajikan dalam bentuk bagan pada gambar di bawah ini :

Gambar IV. I



Sumber : PT. Bank
Indonesia Kantor Cabang Dur

Syariah

Dilihat dari struktur organisasi maka terdapat pembagian tugas, wewenang serta tanggung jawab yang telah terstruktur. Hal ini untuk memperlancar serta mempermudah jalannya pekerjaan dalam aktivitas perbankan sehari-hari.

1) *Branch Manager*

Memimpin, mengelola, mengawasi atau mengendalikan, mengembangkan kegiatan dan mendaya guna. Sarana organisasi cabang untuk mencapai tingkat serta volume aktivitas pemasaran dan operasional cabang optimal, efektif dan efisien sesuai dengan target yang telah ditetapkan kantor pusat, juga mewakili direksi keluar dan kedalam organisasi yang berhubungan langsung dengan cabangnya.

2) *Pawning Sales Officer*

Melaksanakan aktivitas pemasaran, akuisisi nasabah terkait layanan gadai untuk mencapai target laba dan kinerja pawning yang telah ditetapkan secara prudent.

3) *Consumer Business Staff*

Melaksanakan aktivitas penjualan produk bisnis pembiayaan konsumen, melaksanakan akuisi untuk mencapai target laba dan kinerja dana cabang.

4) *Pawning Appraisal*

Melakukan aktivitas pengelolaan pembiayaan gadai untuk mendukung pencapaian target Branch Officer.

5) *Funding and Transaction Staff*

Melaksanakan penjualan produk dana retail dan transaksional, melaksanakan akuisisi, relationship nasabah dana dan transaksional untuk mencapai target laba dan kinerja dana cabang.

6) *Micro Staff*

Melaksanakan aktivitas pemasaran, akuisisi, usulan pembiayaan calon nasabah atau nasabah segmen mikro serta memelihara kualitas pembiayaan mikro agar dapat mencapai target dengan maksimal.

7) *Branch Operation and Service Manager*

Mengelola aktivitas operasional cabang yang dilaksanakan sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan memastikan tercapainya target bidang operasional cabang yang telah ditetapkan kantor pusat.

8) *Customer Service Representative*

Terselenggaranya pemasaran produk dan jasa Bank Syariah Indonesia kepada masyarakat, pembukuan pemeliharaan dan ataupun penutupan rekening dengan layanan sesuai standar *service* Bank Syariah Indonesia kepada nasabah maupun investor.

9) *Teller*

Melayani kegiatan penyeteroran dan penarikan uang tunai (rupiah dan valuta asing), pengambilan atau penyeteroran non tunai dan surat-surat berharga dan kegiatan lainnya serta terselenggaranya layanan dibagian kas secara benar, cepat dan sesuai standar *service* Bank Syariah Indonesia.

10) *Operasional Staff*

Telaksananya pelayanan transfer, inkaso, dan kliring secara cepat dan benar untuk kepuasan nasabah atau investor, dimana seluruh setoran dan penarikan kliring dapat diselesaikan pada hari yang sama.

11) *Office Boy*

Membantu kelancaran pekerjaan dalam setiap unit kerja cabang dibawa koordinasi *Operasional Staff*.

12) *Driver*

Melayani permintaan kendaraan operasional cabang.

13) *Security*

Melaksanakan pengamanan sarana gedung cabang dan kegiatan cabang.

4. Produk Bank Syariah Indonesia

a. Produk Pendanaan (*Funding*)

1) BSI Tabungan Berencana

Tabungan berjangka syariah yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan.

2) BSI Tabungan Pendidikan

Tabungan berjangka syariah untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (installment) dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.

3) BSI Tabungan E-mas

Fitur nabung emas melalui BSI Mobile dengan menggunakan Akad Jual Beli Tunai yang kemudian emas milik nasabah langsung dititip di Bank menggunakan Akad Wadiah Yad Amanah (emas yang dititipkan tidak dapat dimanfaatkan oleh Bank).

4) BSI Giro

Sarana penyimpanan dana dalam mata uang Rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip wadi'ah yah dhamanah.

5) Tabungan BSI

Tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam kas dibuka di konter BSI atau melalui ATM. Di tabungan BSI ada macam tabungan yaitu BSI Tabungan Easy Wadiah dan Tabungan Easy Mudharabah.

6) BSI Deposito

Produk investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah Muthlaqah*, atau produk investasi berjangka yang cairannya hanya bisa dilakukan setelah jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan.

7) BSI Tabungan Easy Wadiah

Merupakan Simpanan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama

jam kas dibuka di counter Bank Syariah Indonesia atau melalui ATM.

8) BSI Tabungan Easy Mudharabah

Merupakan Simpanan dalam mata uang rupiah yang penarikannya dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam kas dibuka di *counter* Bank Syariah Mandiri atau melalui ATM.

9) BSI Tabungan Haji Indonesia

Simpanan dalam mata uang rupiah yang bertujuan membantu masyarakat muslim dalam merencanakan ibadah haji dan umrah, tabungan ini dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah Muthalaqah*.

10) BSI Tabungan Haji Muda Indonesia

Simpanan dalam mata uang rupiah yang atas nama anak bertujuan membantu masyarakat muslim dalam merencanakan ibadah haji dan umrah, tabungan ini dikelola berdasarkan prinsip *Mudharabah Muthalaqah*.

b. Produk Pembiayaan Bank Syariah Indonesia

1) Bank Syariah Indonesia Oto

Bank Syariah Indonesia pembiayaan kendaraan bermotor (PKB) merupakan pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor dengan menggunakan sistem *murabahah*.

2) Bank Syariah Indonesia Gadai Emas

Merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat. Akad :

- a) *Qardh* dalam rangka *rahn* adalah akad pemberian pinjaman dari bank untuk nasabah yang disertai dengan

penyerahan tugas agar bank menjaga barang jaminan yang diserahkan.

b) Biaya pemeliharaan menggunakan akad *ijarah*.

3) **Bank Syariah Indonesia Warung Mikro**

Merupakan pembiayaan yang ditujukan kepada nasabah wiraswasta atau pedagang. Adapun persyaratannya:

- (a) Usia telah berjalan minimal 21 tahun.
- (b) Usia minimal 21 tahun atau sudah 65 tahun saat pembiayaan lunas.
- (c) Surat keterangan usaha.
- (d) Limit pembiayaan sampai dengan 200 juta.
- (e) Tujuan pembiayaan untuk modal kerja dan investasi.

4) **Bank Syariah Indonesia Cicil Emas**

Fasilitas yang disediakan Bank Syariah Mandiri untuk membantu nasabah untuk membiayai pembelian kepemilikan emas berupa batangan dengan cara mudah punya emas dan menguntungkan. Pembiayaan menggunakan akad *murabahah*. Pengikatan angunan menggunakan akad *rahn* (gadai). uang muka : Minimal 20% dari harga perolehan emas.

Uang muka dibayar secara tunai (tidak dicicil) oleh nasabah kepada bank. Sumber dana uang muka harus berasal dari dana nasabah sendiri (*self financing*) dan bukan berasal dari pembiayaan yang diberikan oleh bank.

c. **Produk Jasa-jasa**

1) **SMS Banking (*Ijarah*)**

Produk layanan perbankan yang berbasis teknologi selular yang memberikan kemudahan kepada nasabah untuk melakukan berbagai transaksi perbankan. Dengan Karakteristik :

- a) Mengadopsi seluruh provider selular.
- b) Transfer antar rekening .

- c) Pembayaran Zakat.
- d) Pembayaran Telkom (PSTN).
- e) Pembayaran selular pasca bayar.

2) ATM Syariah Indonesia (*Ijarah*)

Sarana layanan transaksi perbankan secara mandiri melalui ATM (*Automatic Teller Machine*) Bank Syariah Indonesia merupakan salah satu jasa bank dalam memudahkan nasabah melakukan kegiatan perbankan tanpa ke Bank. Dengan Karakteristik :

- (a) Dapat mengambil uang tunai dalam jumlah tertentu dengan cepat.
- (b) Pemindah bukuan/transfer antar rekening di Bank Syariah Indonesia, atau dengan rekening di bank sesama anggota ATM bersama.
- (c) Dapat melakukan pembayaran, Telkom, Ratelindo, Satelindo, IM2, IM3, Infaq dan Zakat, PLN.

3) *Bill Payment (wakalah)*

Merupakan jasa layanan Bank Syariah Indonesia dalam menerima pembayaran tagihan pelanggan Telkom, Indosat-M3, Satelindo, Ratelindo dan IM2, dan PLN baik itu yang dilakukan secara tunai maupun *Auto Debet*. Dengan Karakteristik :

- (a) Pembayaran dilakukan dengan tunai, beban rekening (*autodebet*), melalui ATM Bank Syariah Indonesia dan melalui SMS Banking Syariah Indonesia.
- (b) Layanan pembayaran dalam sistem semi online (SOPP) dan sistem real-time online (*Host to Host*).

4) Pajak Online (*wakalah*)

Memberikan kemudahan kepada wajib pajak untuk membayar kewajiban pajak secara online dengan mendebet rekening atau secara tunai. Dengan Karakteristik:

- (1)Wajib pajak harus mengisi SSP (Surat Setoran Pajak).
- (2)Pembayaran dilakukan dengan menggunakan uang tunai, cek, pemindah bukuan.
- (3)Wajib pajak tetap harus melaporkan ke Kantor Pajak setempat dengan membawa bukti pembayarannya.

5) Intercity clearing (Wakalah)

Jasa penagihan warkat (Cek atau Bilyet Giro valuta rupiah) bank diluar wilayah kliring dengan cepat sehingga nasabah dapat menerima dana hasil penarikan cek atau Bilyet Giro tersebut pada keesokan harinya. Dengan Karakteristik :

- (1)Media penarikan berasal dari cek atau bilyet giro BSI.
- (2)Dapat dilakukan diseluruh cabang Bank Syariah Indonesia.
- (3)Fasilitas ini hanya dapat dilaksanakan dengan bank yang telah memiliki jasa yang sama.

6) Real Time Gross Settlement (Wakalah)

Jasa transfer uang *valuta* rupiah antar bank baik dalam satu kota maupun dalam kota yang berbeda secara *real time*. Hasil transfer efektif dalam hitungan menit. Dengan Karakteristik :

- (1)Dapat dilakukan diseluruh cabang Bank Syariah Indonesia.
- (2)Pengiriman hanya dalam bentuk mata uang rupiah.
- (3)Batas waktu transfer sesuai waktu yang ditentukan Bank Syariah Indonesia.

7) Letter of Credit (Wakalah)

Janji tertulis berdasarkan permintaan tertulis nasabah (*applicant*) yang mengikat Bank Syariah Mandiri sebagai

bank pembuka untuk membayar kepada penerima atau *order*-nya atau mengaksep dan membayar wesel pada saat jatuh tempo yang ditarik penerima. Dengan Karakteristik :

- a) L/C ini hanya diterbitkan untuk transaksi pembelian barang diluar negeri (transaksi internasional).
- b) *Valuta* yang digunakan adalah valuta asing maupun rupiah.
- c) L/C harus diterbitkan dalam bentuk *irrevocable* dimana tidak dapat dirubah atau dibatalkan sepihak selama jangka waktu berlakunya L/C.

8) Bank Garansi (*Kafalah*)

Janji tertulis yang diberikan oleh bank kepada pihak ketiga dimana bank menyatakan sanggup memenuhi kewajiban-kewajiban kepada pihak ketiga dimaksud apabila pada suatu waktu tertentu yang telah ditetapkan, pihak yang dijamin (nasabah) tidak memenuhi kewajibannya. Dengan Karakteristik :

- a) Bank Garansi ini menggunakan akad kafalah.
- b) Bank Garansi dapat menggunakan bahasa Indonesia maupun bahasa Inggris.
- c) Jenis Bank Garansi yang dapat diberikan adalah *Bid Bond* (untuk tender), *performance bond* (untuk pelaksanaan pekerjaan, *advance performance bond* (untuk mendapatkan uang muka), dan lain-lain.

9) Pembiayaan Pegadaian Emas Syariah (*Rahn*)

Adalah pembiayaan atas akad *Qard* atas *Rahn* dengan *ijarah*, dalam pembiayaan ini nasabah atas keperluan mendadak bisa mendapatkan pembiayaan di PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Duri dengan menggadaikan emasnya, dan pihak Bank atas dasar sosial memberikan pembiayaan pada nasabah dengan imbalan atas *ijarah* atas jasa sewa penitipan emas.

Dari penjelasan konsep diatas penulis menjelaskan mengenai gadai emas merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat. Akad yang digunakan adalah *Qardh* dalam rangka *rahn* adalah akad pemberian pinjaman dari bank untuk nasabah yang disertai dengan penyerahan tugas agar bank menjaga barang jaminan yang diserahkan. Dan Biaya pemeliharaan menggunakan akad *ijarah*.

d. prosedur pelaksanaan produk gadai emas pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Duri adalah sebagai berikut:

1). Pemohon pembiayaan/pinjaman gadai emas

a) Nasabah

(1) Mengisi formulir permohonan gadai/form gadai

(2) Menyerahkan kepada penaksir:

(a). Formulir permohonan gadai yang telah dilengkapi dan ditandatangani

(b). Fotocopy identitas diri

(c). Barang jaminan yang akan ditaksir dan bukti pendukungnya

(d). NPWP untuk pinjamandengan nilai plafon tertentu sesuai ketentuan yang berlaku

(3) Menerima bukti penyerahan barang jaminan dari penaksir

(4) Menandatangani surat akad gadai yang diserahkan oleh

penaksir

(5) Menerima pinjaman(pencairan dana) secara tunai atau pemindah bukuan (Ali Nafiah Lubis, Pawning Staff Gadai, 2021)

b) Penaksir

(1) Menerima nasabah bersama dengan formulir permohonan gadai dan bukti identitas diri.

(2) Memeriksa kelepakan formulir permohonan gadai.

- nasabah.
- (3) Meminta nasabah untuk menyerahkan barang jaminan sesuai yang tertera dalam formulir permohonan gadai.
 - (4) Memberikan bukti penyerahan barang jaminan kepada nasabah.
 - (5) Melakukan transaksi barang jaminan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
 - (6) Melengkapi atau mengisi formulir berikut dengan mencatumkan nominal maksimum pinjaman yang akan diberikan.
 - (7) Menginformasikan dan menginformasikan kepada nasabah mengenai besarnya pinjaman yang akan diberikan.
 - (8) Apabila nasabah tidak setuju maka:
 - (a) Kembalikan barang jaminan kepada nasabah yang bersangkutan.
 - (b) Stempel atau berikan keterangan “batal” pada formulir permohonan gadai dan meminta tanda tangan nasabah pada bukti penyerahan barang bahwa barang telah diterima kembali
 - (c) Simpan formulir gadai yang dibatalkan sebagai arsip penaksir
 - (9) Apabila nasabah setuju maka:
 - (a) Menyetujui pembiayaan sesuai batas kewenangannya.
 - (b) Apabila melebihi batas kewenangan maka meminta persetujuan pembiayaan kepada pejabat cabang (sesuai limit kewenangannya) dengan menyerahkan formulir permohonan gadai, barang jaminan, fotokopi bukti identitas diri nasabah.
 - (c) Menerima kembali barang jaminan dan formulir permohonan gadai yang telah di tanda tangani oleh pejabat cabang yang berwenang.

- (d) Memasukan formulir permohonan gadai, barang jaminan, fotokopi identitas nasabah, tanda terima barang kedalam kantong jaminan dan memberikan penomoran serta segel.
- (e) Membuat surat akad gadai yang di tandatangani oleh pejabat cabang.
- (10) Meminta nasabah menandatangani surat akad diatas materai yang tersedia.
- (11) Mendistribusikan (untuk yang ditarik tunai)
 - (a) Surat akad gadai lembar-2 kepada nasabah.
 - (b) Surat akad gadai lembar-1 kepada petugas administrasi.
 - (c) Formulir permohonan gadai lembar-2 file penaksir.
- (12) Mendistribusikan: (untuk yang ditarik melalui rekening nasabah masing-masing)
 - (a) Surat akad gadi lembar 1 kepada nasabah untuk diserahkan kepada petugas.
 - (b) Dan lembar 2 Customer Service untuk pembukuan rekening.
- (13) Menyerahkan barang jaminan yang telah disegel kepada petugas administrasi dengan menggunakan buku serah terima barang jaminan.
- (14) Mencatat kegiatan diatas kedalam laporan transaksi harian sebagai bukti pencocokan pada saat serah terima barang jaminan antara penaksir dengan pejabat cabang (Ali Nafiah Lubis, Pawning Staff BSM Kantor Cabang Duri, 2021) .
- c) Customer Service (CS)
 - (1) Menerima surat akad gadai dan bukti identitas diri (asli) nasabah
 - (2) Melakukan pembukuan rekening nasabah.

- (3) Memeriksa dan mencocokkan data yang tertera dalam surat akad gadai dengan bukti identitas nasabah serta formulir aplikasi pembukuan rekening.
- (4) Memfotokopi bukti identitas nasabah sebagai file petugas Customer Service.
- (5) Menginput nomor rekening nasabah dalam surat gadai (lembar 1 dan 2).
 - (a) Surat akad gadai (lembar 2) kepada nasabah.
 - (b) Surat akad gadai (lembar 1) kepada petugas administrasi sebagai dasar pencatatan dan pencairan dana ke rekening nasabah (Ali Nafiah Lubis, Pawning staff Gadai: 2020).
- d) Petugas Administrasi .
 - (1) Menerima surat akad gadai (lembar 1) yang telah tercantum nomor rekening nasabah (tarik tunai) sebagai dasar pencatatan dan pencairan dana.
 - (2) Membukukan/ mengadministrasikan pinjaman gadai dan membuat kwitansi pencairan.
 - (3) Mencatat surat akad gadai (lembar 1) dalam buku administrasi gadai, petugas administrasi sebagai bukti pencocokan pada saat serah terima surat akad gadai (lembar 1) antara petugas administrasi dan petugas teller.
 - (4) Pada akhir hari menerima barang jaminan yang telah disegel dari penaksir dengan menggunkan buku serah terima barang jaminan
 - (5) Menyimpan barang jaminan pada gudang *hasanah* penyimpanan dilakukan berdasarkan kategori jangka waktu per bulan transaksi berjalan dengan nomor barang jaminan.
 - (6) Membuat catatan bulanan berupa buku gudang mengenai keberadaan/jumlah barang jaminan di dalam

khsanah (Ali Nafiah Lubis, Pawning Staff Gadai : 2021).

e) Teller

- (1) Menerima surat akad gadai (lembar 1) dan kwitansi pencairan dari petugas administrasi.
- (2) Membubuhkan paraf pada buku administrasi gadai petugas administrasi.
- (3) Memanggil nasabah berdasarkan surat akad gadai yang diterima
- (4) Meminta nasabah untuk menyerahkan surat akad gadai (lembar 2) untuk pencocokan dan pengambilan pembiayaan.
- (5) Menjalankan transaksi.
- (6) Meminta nasabah menandatangani kwitansi penerimaan pinjaman rangkap dua sebagai bukti bahwa pinjaman telah diterima/dibayarkan.
- (7) Serah terima dokumen berupa surat akad gadai (lembar 1) dari teller kepada petugas administrasi.
- (8) Mencocokkan kegiatan tersebut dengan yang tercantum dalam buku administrasi gadai (Ali Nafiah Lubis, Pawning Staff Gadai: 2021).

DAFTAR PUSTAKA

- Angraini Fauziah, Mintaraga Emas Surya. (2016). *Peluang Investasi Emas Jangka Panjang Melalui Produk Pembiayaan Bsm Cicil Emas (Studi Pada Bank Syariah Mandiri K.C. Purwokerto.Skripsi.Universitas Muhammadiyah Malang.*
- An- Nisbah. (2016). *Analisis Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 92 / DSN-MUI/IV/2014 Tentang Pembiayaan Yang disertai Rahn.*
- Basamalah, Muhammad Ridwan S.E, M.M. & Rizal, Mohammad, S.E, M.M. (2018). *Perbankan Syariah.* Malang: Empatdua Media.
- Hamim, Muhammad & Nailul Huda. (2014). *Fathul Qorib Paling Lengkap.* Kediri : Lirboyo Press.

- Idri. (2015). *“Hadis Ekonomi dalam perspektif Hadis Nabi”*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Kasmir, S.E. M.M,(2008). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kasmir, S.E., M.M. (2006). *Kewirausahaan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Lestari Tarigan, Yora Dwi.(2019). *Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Dalam Menarik Minat Nasabah Pada Bank Syariah Mandiri Kcp. Pulo Brayan*. Skripsi. Ilmu Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara.
- Lubis, Ali nafiah. (2021). Wawancara.
- Muslich, Ahmad wardi. (2010). *Fiqh Muamalah*. Jakarta : Amzah.
- Morrison. (2019). *Riset Kualitatif*. Jakarta : Kencana.
- M. Habiburrahman dkk. (2012). *Mengenal pegadaian Syariah*. Jakarta Timur : Kuwais.
- M.Ihsan. (2018). *Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas di Bank Syariah Mandiri”*. Skripsi. Batusangkar : Jurusan Perbankan Syari’ah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (Iain).
- Ningsih, Ristia. (2018). *Strategi Pemasaran Produk Cicil emas Pada PT. Bank Syariah Mandiri*. Skripsi. Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim.
- Prof. Dr. H. Idri, M.Ag. (2015). *Hadis Ekonomi dalam perspektif Hadis Nabi*. Jakarta:Prenadamedia Group.

Marketing Strategy for Pawn Gold Products
at Bank Syariah Indonesia Duri Branch Office

Vol.3,
No. 2
(2019)

R. Ajeng Entaresmen. (2016). *Manajemen dan Pemasaran Jasa*, Vol . 9
No. 1. .Fakultas Ekonomi Universitas Trisakti Jakarta.

Sabiq, Sayyid. (2009). *Fikih Sunnah*. Jakarta : Cakrawal Publishing.

Sam, Ichwan & Hasanuddin. (2006). *Himpunan fatwa Dewan Syari'ah Nasional*. Ciputat: CV. Gaung Persada.

Soemitra M.A, Andi. (2009). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*.
Medan: Kencana Prenada Media Group.

Tarigan, Yora Dwi Lestari. (2019). *Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Dalam Menarik Minat Nasabah Pada Bank Syariah Mandiri Kcp. Pulo Brayan*. Skripsi. Medan : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatra Utara.

Ulbab, Nadhirotul. (2014). *Strategi Pemasaran Produk-Produk Gadai Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah*. Skripsi. Semarang : Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo.

Yafiz, Muhammad. (2018). *Produk Gadai Emas di Perbankan Syariah: Analisis Masalah Ekonomi*. Human Falah : volume 5. No. 1, 118.