

**Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Gadai Emas di
BSI KC Kabanjahe**

Paridatul hikmah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Prodi S-1 Perbankan Syariah

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

paridatulhikmah@gmail.com

Khairina Tambunan khairinatambunan@uinsu.ac.id

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera

ABSTRAK

Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui akad utama pada gadai yaitu, akad rahn digunakan sebagai pengikat jaminan, Akad qard yaitu pengikatan pembiayaan yang disediakan pihak bank untuk nasabah. Ijarah yaitu pengikatan pemanfaatan jasa penyimpanan dan pemeliharaan emas jaminan pembiayaan nasabah. Gadai syariah berlandaskan syariah dan hukum dan bereferensi uu Republik Indonesia dan BI serta Fatwa DSN. Penetapan ujarah didasarkan oleh taksiran emas yang digadaikan nasabah. Adapun perhitungan ujahnya yaitu :Ujarah = Taksiran x per % tarif ujarah. Streategi yang dilakukan oleh appawning apprisial mampu mempengaruhi meningkatkan jumlah nasabah pada BSI KC KABANJAHE. Strategi Yang dilakukan oleh petugas gadai yaitu melalui, sebar brosur ditempat yang strategis, door to door, media sosial, kunjungan nasabah, dan media cetak. Ada 2 jenis Emas untuk digadaikan yaitu Emas batangan /lantakan dan perhiasaan. Gadai. Emas Syariah lebih diminati nasabah karena gadai syariah lebih kompotitif dibanding kompotitor. ujarah yang ditawarkan oleh gadai emas syariah di BSI KC KABANJAHE lebih rendah dibanding kompotitor dan sesuai dengan prinsip syariah. Proses pencairan dari petugas gadai yaitu pawning appraisal (Penaksir gadai), emas di taksir, komite (akad) pemutus pembiayaan pawning salles yang dilakukan oleh pawning salles officer/branch manager setelah itu otorisasi oleh BOSM dana langsung cair.

Kata kunci: prinsip syariah, nasabah, gadai emas, pembiayaan

Abstract

This study aims to determine the main contract in the pawn, namely, the rahn contract is used as a guarantee binder, the qard contract is the financing binding provided by the bank for the customer. Ijarah, namely binding the use of gold storage and maintenance services to guarantee customer financing.

Sharia pawns are based on sharia and the law and have references to the laws of the Republic of Indonesia and BI and the DSN Fatwa. The determination of ujarah is based on the estimated gold pawned by the customer. The calculation for ujarah is:

$$\text{Ujarah} = \text{Estimated} \times \text{per \% ujarah rate}$$

The strategy carried out by appawning appraisal is able to influence increasing the number of customers at BSI KC KABANJAHE. The strategy carried out by the pawnbroker is through distributing brochures in strategic places, door to door, social media, customer visits, and print media.

There are 2 types of gold to be pawned, namely gold bullion and jewelry. Sharia gold pawns are more attractive to customers because sharia pawns are more competitive than competitors. ujarah offered by sharia gold pawns at BSI KC KABANJAHE is lower than competitors and in accordance with sharia principles. The disbursement process from the pawning officer is the pawning appraisal, the gold is estimated, the committee (contract) to decide on the pawning salles financing carried out by the pawning salles officer/branch manager after that authorization by BOSM the funds are immediately disbursed.

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Pegadaian Syariah adalah lembaga yang menaungi kegiatan gadai syariah(rahn) yaitu menahan salah satu harta dari si peminjam yang diperlukan sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Dalam gadai syariah ini, barang yang ditahan mempunyai nilai ekonomis dan pihak yang menahan akan memperoleh jaminan untuk mengambil seluruh piutangnya .

Pegadaian syariah tidak menekan pada pemberian bunga dari bank yang digadaikan. Meski tanpa bunga pegadaian syariah tetap memperoleh keuntungan yang diatur oleh Dewan syariah Nasional yang memerlukan biaya pemeliharaan dari barang yang digadaikan.biaya itu dihitung nilai barang, bukan dari jumlah pinjaman untuk memasarkan produk tersebut, diperlukan sebagai strategi yaitu agar tujuan produk tersebut dapat berhasil.¹Pegadaian Syariah lebih kompotitif dibanding kompotitor.dikarenakan ujarah yang ditawarkan lebih rendah sehingga banyak di minati oleh nasabah..Strategi yang dilakukan oleh pihak gadai Syariah sangat meningkatkan

¹ Hendra, dkk, *Manajemen : Analisis ,perencanaan, implementasidankontrol*,(Jakarta : PTPrenhalindo,1997),18.

jumlah nasabah adapun strategi yang dilakukan oleh pihak gadai syariah yaitu dengan Strategi Yang dilakukan melalui, sebar brosur ditempat yang strategis, door to door, media sosial, kunjungan nasabah, dan media cetak.

Rumusan Masalah

1. Bank Syariah Indonesia (BSI) KC KABANJAHE Merupakan Salah Satu Lembaga Keuangan Syariah Yang Menawarkan Salah Satu Produk **GADAI EMAS** Yang Berlandaskan Syariah Dan Hukum Dan Bereferensi UU Republik Indonesia Dan BIserta Fatwa DSN
2. Penetapan Ujrah Didasarkan Taksiran Emas Yang Digadaikan Nasabah Dengan Perhitungan

$$\text{Ujrah} = \text{Taksiran} \times \text{Per\% Tarif Ujrah}$$

3. Strategi Marketing Yang Dilakukan Oleh Pawning Appraisal Yaitu Sebar Brosur Ditempat Yang Strategis, Door to Door, Media Sosial, kunjungan Nasabah Dan Media Sosial
4. Pembiayaan Yang Diterima Nasabah Sesuai Dengan Nilai Emas Yang Diagunkan Jangka Gadai Emas 4 Bulan Bisa Diperpanjang

Minimal RP 500.000 Maximal RP 250.000.000

Tujuan Masalah

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran produk pembiayaan KC BSI Kabanjahe

Tempat dan Waktu

Penelitian ini berlangsung di Kc BSI KABANJAHE yang berlokasi Komplek Ruko Raja Lahir Munthe Blok E no.1-2 kec Kabanjahe, kab.Karo Sumatera Utara

KAJIAN PUSTAKA

Gadai syariah

Gadai atau rahan memberikan harta sebagai jaminan untuk mendapatkan utang ataupun pinjaman. nilai barang yang digadaikan sebanding dengan nilai yang telah diambil.

STRATEGI MARKETING

Strategi yang dilakukan oleh pawning appraisal mampu mempengaruhi jumlah nasabah pada BSI KC KABANJAHE. Strategi Yang dilakukan oleh petugas gadai yaitu melalui, sebar brosur ditempat yang strategis, door to door, media sosial, kunjungan nasabah, dan media cetak,

Metode penelitian

Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif dilakukan dilokasi penelitian dengan mengadakan pengamatan tentang suatu fenomena .Metode pengumpulan data dengan observasi,wawancara,dan dokumentasi.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAAN

Produk gadai emas di bsi kc kabanjahe awal mula buka pada tanggal 1 oktober 2021. peningkatan jumlah nasabah gadai syariah semangkin meningkat dari bulan ke bulan berikutnya .jumlah nasabah gadai syariah dari tanggal 1 oktober sampai dengan 14 februari berjumlah 73 nasabah . strategi yang dilakukan oleh petugas gadai emas syariah sangat berhasil dan di terima oleh masyarakat umum dan bukan hanya mayarakat bermayoritas islam saja. Itu dikarenakan ujarah yang ditawarkan oleh BSI KC KABANJAHE sangat lah rendah . sehingga banyak masyarakat yang sudah mengetahui produk tersebut dan sanggt membantu mereka dalam gadai syariah.

Gadai syariah berlandaskan syariah dan hukum dan bereferensi uu Republik Indonesia dan BI serta Fatwa DSN. Penetapan ujarah didasarkan oleh taksiran emas yang digadaikan nasabah . .Adapun pehitungan ujahnya yaitu :

$$\text{Ujarah} = \text{Taksiran} \times \text{per \% tarif ujarah}$$

akad rahn digunakan sebagai pengikat jaminan,Akad qard yaitu pengikatan pembiayaan yang disediakan pihak bank untuk nasabah. Ijarah yaitu pengikatan pemanfaatan jasa penyimpanan dan pemeliharaan emas jaminan pembiaayaan nasabah

Ada 2 jenis Emas untuk digadaikan yaitu Emas batangan /lantakan dan perhiasaan.Gadai.Emas Syariah lebih diminati nasabah karena gadai syariah lebih kompotitif dibanding kompotitor.ujrah yang ditawarkan oleh gadai emas syariah di BSI KC KABANJAHE lebih rendah dibanding kompotitor dan sesuai dengan prinsip syariah. Proses pencairan dari petugas gadai yaitu pawning appraisal(Penaksir gadai), emas di taksir,komite (akad) pemutus pembiaayaan pawning salles yang dilakukan oleh pawning salles officer/branch manager setelah itu otorisasi oleh BOSM dana langsung cair .

Akad dari gadai emas berakhir setelah nasabah melunasi fasilitas pembiaayaan gadai emas. Pembiayaan yang diterima nasabah sesuai dengan nilai emas yang diagunkan. Jangka gadai emas 4bulan dan bias diperpanjang .batas peminjaman yang dilkakukan oleh nasabah minimal Rp 500.000 maximal Rp250.000.000.Streategi yang dilakukan oleh appawning appraisal mampu mempengaruhi meningkatkan jumlah nasabah pada BSI KC KABANJAHE. Strategi Yang dilakukan oleh petugas gadai yaitu melalui, sebar brosur ditempat yang strategis,door to door ,media sosial ,kunjungan nasabah,dan media cetak.

PENUTUP

Kesimpulan

Adapun akad rahn digunakan sebagai pengikat jaminan, Akad qard yaitu pengikatan pembiayaan yang disediakan pihak bank untuk nasabah. Ijarah yaitu pengikatan pemanfaatan jasa penyimpanan dan pemeliharaan emas jaminan pembiayaan nasabah.

Gadai syariah berlandaskan syariah dan hukum dan bereferensi uu Republik Indonesia dan BI serta Fatwa DSN. Penetapan ujarah didasarkan oleh taksiran emas yang digadaikan nasabah . Adapun perhitungan ujahnya yaitu :

$$\text{Ujarah} = \text{Taksiran} \times \text{per} \% \text{ tarif ujarah}$$

Strategi yang dilakukan oleh appawning apprisial mampu mempengaruhi meningkatkan jumlah nasabah pada BSI KC KABANJAHE. Strategi Yang dilakukan oleh petugas gadai yaitu melalui, sebar brosur ditempat yang strategis, door to door , media sosial , kunjungan nasabah, dan media cetak.

Ada 2 jenis Emas untuk digadaikan yaitu Emas batangan /lantakan dan perhiasaan. Gadai. Emas Syariah lebih diminati nasabah karena gadai syariah lebih kompetitif dibanding kompetitor. ujarah yang ditawarkan oleh gadai emas syariah di BSI KC KABANJAHE lebih rendah dibanding kompetitor dan sesuai dengan prinsip syariah. Proses pencairan dari petugas gadai yaitu pawning appraisal (Penaksir gadai), emas di taksir, komite (akad) pemutus pembiayaan pawning salles yang dilakukan oleh pawning salles officer/branch manager setelah itu otorisasi oleh BOSM dana langsung cair .

DAFTAR PUSTAKA

M. sholikul Hadi, pegadaian syariah, Jakarta, salemba diniyah, 2003

Hendra, dkk, ~~Manajemen~~ ~~manajemen~~ : Analisis , perencanaan, ~~manajemen~~ dan kontrol, (Jakarta : PT Prenhalindo, 1997)