

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin

1. Sejarah PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin

Pegadaian dimulai pada saat Pemerintahan Belanda (VOC) mendirikan Bank Van Leening Yaitu lembaga keuangan yang memberikan kredit dengan sistem gadai. Lembaga ini pertama kali didirikan di Batavia pada 20 Agustus 1746. Ketika Inggris mengambil alih kekuasaan Indonesia dari tangan Belanda (1811-1816). Bank Van Leening milik pemerintah di bubarkan dan masyarakat diberi keleluasaan untuk mendirikan usaha pegadaian asal mendapat lisensi dari pemerintah daerah setempat. Namun metode yang dipakai menjalankan praktek rentenir atau lintah darat. Hal itu dirasakan kurang menguntungkan pemerintah setempat sehingga pendirian Pegadaian diberikan kepada pihak umum yang mampu membayarkan pajak yang tinggi kepada pemerintah. Selanjutnya pegadaian milik pemerintah tetap diberi fasilitas monopoli atas kegiatan pegadaian di Indonesia. Dalam perkembangannya pegadaian sudah beberapa kali berubah status, yaitu sebagai Perusahaan Negara (PN) sejak 1 Januari 1961, kemudian berdasarkan PP NO.10/1990 (yang diperbaharui dengan PP NO.103/2000) berubah lagi menjadi Perusahaan Umum (PERUM) hingga sampai sekarang.

Keberadaan Pegadaian Syariah pada awalnya didorong oleh perkembangan dan keberhasilan lembaga-lembaga keuangan syariah. Di samping

itu, juga dilandasi oleh kebutuhan masyarakat Indonesia terhadap hadirnya sebuah pegadaian yang menerapkan prinsip-prinsip syariah. Pegadaian Syariah Dewi Sartika Jakarta merupakan salah satu Pegadaian Syariah yang pertama kali beroperasi di Indonesia. Sehingga hadirnya merupakan hal yang mengembirakan, karena Pegadaian Syariah menyalurkan pinjaman dalam bentuk pemberian uang kepada masyarakat berdasarkan hukum gadai syariah. Keberadaan Pegadaian Syariah pada awalnya didorong oleh perkembangan dan keberhasilan lembaga-lembaga keuangan syariah. Di samping itu, juga dilandasi oleh kebutuhan masyarakat Indonesia terhadap hadirnya sebuah Pegadaian yang menerapkan prinsip-prinsip syariah. Pegadaian Syariah Dewi Sartika Jakarta merupakan salah satu Pegadaian Syariah yang pertama kali beroperasi di Indonesia. Sehingga hadirnya merupakan hal yang mengembirakan, karena Pegadaian Syariah menyalurkan pinjaman dalam bentuk pemberian uang kepada masyarakat berdasarkan hukum gadai syariah. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga merupakan bagian dari Perum Pegadaian yang beroperasi di provinsi Kalimantan Selatan yakni di kota Banjarmasin. Selama beroperasi sejak bulan 19 Juli 2004 sampai sekarang Pegadaian Syariah memiliki banyak nasabah. Adapun misi dari Pegadaian Syariah pada umumnya yaitu turut meningkatkan kesejahteraan masyarakat (nasabah) dari praktek gadai gelap, praktek riba dan pinjaman yang tidak wajar serta bertujuan dalam rangka pemenuhan atau untuk menjawab kebutuhan sebagian masyarakat muslim di Indonesia yang menginginkan transaksi pinjam-meminjam yang sesuai dengan syariat islam.

2. Visi dan Misi PT. Pegadaian Syariah

Pegadaian Syariah secara keseluruhan, baik pegadian syariah pusat, cabang maupun unit mempunyai visi dan misi yang sama yaitu sebagai berikut:

Visi : “sebagai solusi bisnis terpadu terutama berbasis gadai yang selalu menjadi market leader dan mikro berbasis fidusia selalu menjadi yang terbaik untuk masyarakat menengah kebawah”.

Adapun misi adalah:

- a. Memberikan pembiayaan tercepat, termudah, aman dan selalu memberikan pembinaan terhadap usaha golongan menengah kebawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.
- b. Memastikan pemerataan pelayanan intrastruktur yang memberikan kemudahan dan kenyamanan di seluruh pegadaian dalam mempersiapkan diri menjadi regional dantetap menjadi pilihan utama masyarakat.
- c. Membantu pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah kebawah dan melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya perusahaan.

3. Budaya Kerja di Pegadaian Syariah Kebun Bunga Banjarmasin.

Perilaku utama karyawan Pegadaian antara lain:

- a. INOVATIF
 - 1) Berinisiatif, kreatif, dan produktif
 - 2) Berorientasi pada solusi
- b. NILAI MORAL TINGGI
 - 1) Taat beribadah

2) Jujur dan berfikir positif

c. TERAMPIL

1) Kompeten di bidangnya

2) Selalu mengembangkan diri

d. ADI LAYANAN

1) Peka dan cepat tanggap

2) Empatik, santun dan ramah

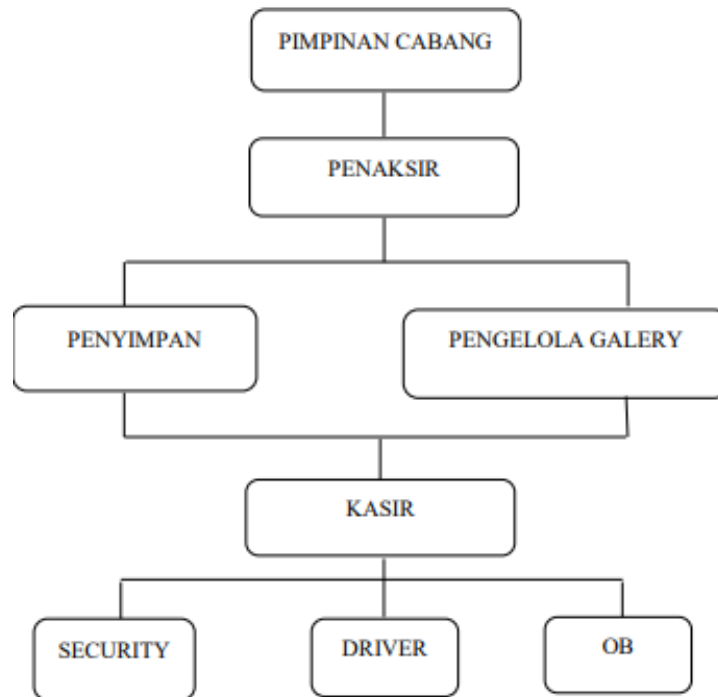
e. NUANSA CITRA

1) Memiliki sense of belonging

2) Peduli nama baik perusahaan

4. Struktur Organisasi Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin

Struktur organisasi perusahaan menggambarkan suatu hubungan antara fungsi dan posisi bagian-bagian yang ada dalam suatu perusahaan, struktur organisasi merinci pembagian tugas dan tanggung jawab, wewenang dan menunjukkan bagaimana fungsi dan kegiatan yang berbeda tersebut dikoordinasikan dan bekerja sama sehingga semua kegiatan dapat dilaksanakan dan berjalan dengan baik untuk memudahkan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Berikut ini struktur organisasi PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin yang beralamat di Jl. A.Yani Km.4,5 No. 69, Banjarmasin, Kalimantan Selatan sebagai berikut:



Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Pegadaian Syariah

Cabang Kebun Bunga Banjarmasin

(Sumber : PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin)

Adapun tugas-tugasnya menurut struktur organisasi di atas dapat diuraikan sebagai berikut:

a. Pimpinan Cabang Syariah

- 1) Meyakini atau memastikan bahwa Kantor Cabang Syariah telah mempunyai rencana kerja dan anggaran Kantor Cabang Syariah dan UPCS yang ada dibawahnya berdasarkan acuan yang telah ditetapkan)
- 2) Meyakini atau memastikan bahwa target bisnis (omset, nasabah, dan lain-lain) yang telah ditetapkan pada Cabang dapat tercapai dengan baik oleh seluruh unit kerja operasional dibawahnya.

- 3) Meyakini atau memastikan bahwa operasional seluruh bisnis usaha (bisnis emas dan produk-produk lain) yang telah ditetapkan pada cabang terlaksana dengan baik oleh seluruh unit kerja operasional.
- 4) Menetapkan besarnya taksiran Marhun Bih sesuai dengan batas kewenangannya.
- 5) Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan dan mengendalikan kegiatan pengambilan dan distribusi emas terkait dengan bisnis emas.
- 6) Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan, dan mengendalikan kegiatan yang terkait dengan bisnis lainnya seperti jasa transfer uang dan jasa payment lainnya.
- 7) Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan, dan mengendalikan operasional, administrasi, dan keuangan Kantor Cabang Syariah.
- 8) Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan, dan mengendalikan penyusunan laporan operasional dan keuangan Kantor Cabang Syariah serta laporan berkala lainnya.

b. Penaksir

- 1) Melaksanakan kegiatan penaksiran marhun secara cepat, tepat dan akurat, serta marhun bih sesuai dengan kewenangannya.
- 2) Menetapkan biaya administrasi dan jasa pinjam sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

- 3) Melaksanakan penaksiran terhadap marhun yang akan dilelang secara cepat, tepat dan akurat untuk mengetahui mutu dan nilai dalam menentukan harga dasar marhun yang akan dilelang.

c. Pengelola galery/marhun/agunan

- 1) Mengeluarkan marhun dan dokumen yang terkait dengan bisnis mikro atau bisnis emas untuk keperluan pelunasan, pemeriksaan atau keperluan lainnya sesuai dengan aturan yang berlaku.
- 2) Merawat marhun dan gudang penyimpanan agar marhun dalam keadaan baik dan aman.
- 3) Melakukan pengelompokan marhun gudang bukan emas sesuai dengan *rubric* dan bulan pinjamannya, serta menyusunnya sesuai dengan urutan nomor Surat Bukti Rahn (SBR) dan mengatur penyimpanannya.
- 4) Melakukan pencatatan mutasi penerimaan/pengeluaran semua marhun yang menjadi tanggung jawabnya
- 5) Melakukan penyimpanan dokumen kredit bisnis mikro, bisnis emas dan jasa lain.
- 6) Melakukan perhitungan seluruh marhun secara terprogram sehingga keakuratan saldo buku gudang/buku terkait dapat dipertanggung jawabkan.

d. Kasir

- 1) Melakukan penerimaan pelunasan uang pinjaman dari nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku

- 2) Menerima uang dari hasil penjualan barang jaminan yang dilelang.
- 3) Membayarkan uang pinjaman kredit kepada nasabah sesuai dengan keputusan yang berlaku.
- 4) Melakukan pembayaran segala pengeluaran yang terjadi di Kantor Cabang syariah.
- 5) Melakukan pencatatan dan pengadministrasian lainnya yang ditugaskan atasan.

e. Security

- 1) Mengawasi seluruh wilayah kantor mulai dari radius lokasi bank sampai dengan pintu masuk dan ruangan dalam bank.
- 2) Membuka pintu, menyambut dan memberi salam dengan ramah setiap nasabah yang akan masuk ke dalam bank.
- 3) Memeriksa bawaan nasabah jika mencurigakan atau sikap dan tindak-tanduk nasabah mencurigakan.
- 4) Menanyakan keperluan nasabah
- 5) Memberikan petunjuk dan arahan dengan baik jika ada nasabah yang memerlukan pertanyaan dan informasi.

f. Supir, yaitu mengirim dan mengambil surat/dokumen untuk menjaga kelancaran tugas administrasi dan tugas operasional kantor cabang.

g. *Office boy*, yaitu emelihara kebersihan, keindahan, kenyamanan gedung kerja.

5. Produk-Produk Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin

- a. Arrum Haji, adalah layanan yang memberikan Anda kemudahan pendaftaran dan pembiayaan haji.
- b. Multi Pembayaran Online (MPO), adalah layanan pembayaran berbagai tagihan seperti listrik, telepon/ pulsa ponsel, air minum, pembelian tiket kereta api, dan lain sebagainya secara online.
- c. Tabungan emas, adalah layanan pembelian dan penjualan emas dengan fasilitas titipan dengan harga yang terjangkau. Layanan ini memberikan kemudahan kepada masyarakat untuk berinvestasi emas.
- d. Mulia, adalah layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat secara tunai atau angsuran dengan proses mudah dan jangka waktu yang fleksibel. MULIA Dapat menjadi alternatif pilihan investasi yang aman untuk mewujudkan kebutuhan masa depan
- e. Pembiayaan Arrum, yakni memudahkan para pengusaha kecil untuk mendapatkan modal usaha yang sudah berjalan dengan jaminan kendaraan. Kendaraan tetap pada pemiliknya sehingga dapat digunakan untuk mendukung usaha nasabah tersebut.
- f. Pembiayaan amanah, adalah pembiayaan berprinsip syariah kepada karyawan tetap maupun pengusaha mikro, untuk memiliki motor atau mobil dengan cara angsuran.
- g. Pembiayaan RAHN (Gadai Syariah) Pembiayaan RAHN (Gadai Syariah) dari Pegadaian Syariah adalah solusi tepat kebutuhan dana

cepat yang sesuai syariah. Prosesnya cepat hanya dalam waktu 15 menit dana cair dan aman penyimpanannya. Jaminan berupa barang perhiasan, elektronik, dan barang berharga lainnya.

6. Produk Rahn Tasjily Tanah

Produk Rahn Tasjily Tanah adalah produk yang dikeluarkan oleh PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin dimana produk tersebut produk pembiayaan yang diberikan oleh Pegadaian Syariah dengan jaminan berupa sertifikat tanah, yang dikhususkan untuk pelaku UMKM yang memiliki masalah permodalan dalam mengembangkan usahanya. Sertifikat tanah ini menjadi barang jaminan atau pengikat antara nasabah dan Pegadaian, dan nasabah menerima uang pinjaman sesuai taksiran dari analisis Pegadaian. Setelah akad, nasabah membayar angsuran pokok setiap bulan sesuai kesepakatan

Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional No.25/DSN-MUI/III/2002 Tentang Rahn, Pegadaian Syariah bertugas untuk menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan berdasarkan hukum gadai syariah. Dalam menyalurkan pembiayaannya, PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin memiliki beberapa macam produk, salah satunya yaitu Rahn Tasjily Tanah. Rahn Tasjily Tanah merupakan salah satu program inovasi dari Pegadaian Syariah untuk membantu para petani dan para pelaku usaha mikro untuk mengembangkan usahanya dan produk pertaniannya, dimana nominal pinjaman yang diberikan mulai dari 1-200 juta dan mekanisme pembayaran yang tergolong fleksibel dengan persyaratan yang mudah juga.

Dapat diketahui bahwa Produk pembiayaan Rahn Tasjily Tanah merupakan produk dari Pegadaian Syariah yang diberikan kepada nasabah yang mempunyai usaha minimal 1 tahun dan untuk mengembangkan usahanya dengan memberikan suatu jaminan berupa sertifikat tanah yang diperlukan untuk suatu persyaratan yang harus terpenuhi untuk melakukan suatu pembiayaan tersebut. Apabila ada nasabah yang mengajukan pembiayaan Rahn Tasjily Tanah di Pegadaian Konvensional, maka pihak Pegadaian Konvensional melakukan koordinasi terlebih dahulu kepada pihak Pegadaian Syariah selaku pihak yang mempunyai produk pembiayaan tersebut.

Bagi nasabah yang ingin menggunakan produk ini, tinggal datang ke Pegadaian Syariah terdekat dengan membawa persyaratan sebagai berikut:

a. Persyaratan nasabah Pembiayaan Rahn Tasjily Tanah

- 1) Foto copy KTP suami istri
- 2) Foto copy Kartu Keluarga (KK)
- 3) Foto copy surat nikah/cerai
- 4) Foto copy surat keterangan domisili (jika ada)
- 5) Foto copy IMB (untuk UP diatas Rp.50.000.000)
- 6) Asli sertifikat
- 7) Foto copy PBB (Pajak Bumi Bangunan)
- 8) Surat keterangan usaha

b. Persyaratan Jaminan

Jika jaminan berupa tanah produktif (pertanian, perkebunan atau peternakan), maka:

- 1) Tanah produktif yang tidak berada pada struktur tanah yang sulit dijangkau.
- 2) Status tanah tidak terblokir atau bermasalah.
- 3) Status tanah tidak menjadi jaminan pinjaman atau tidak diikat hak tanggungan oleh pihak lain.
- 4) Lokasi tanah boleh berbeda dari tempat tinggal nasabah selama masih berada dalam naungan satu kantor wilayah yang sama.

Jika jaminan berupa tanah dan bangunan tempat tinggal/tempat usaha, maka:

- 1) Memiliki IMB untuk pinjaman lebih dari 50 juta.
- 2) Bukti bayar PBB tahun terakhir.
- 3) Lebar jalan dimuka minimal dapat dimasuki oleh kendaraan roda dua.
- 4) Jarak minimal 20 meter dari SUTET.
- 5) Bukan daerah banjir dalam 2 tahun terakhir.
- 6) Bukan jalur hijau.
- 7) Tidak dalam sengketa hukum.
- 8) Lokasi tanah boleh berbeda dari tempat tinggal nasabah selama masih berada dalam naungan satu kantor area yang sama.

Target setiap nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan produk Rahn Tasjily Tanah di PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin harus dapat memenuhi beberapa kriteria yang telah ditetapkan. Antara lain: Untuk pengusaha mikro/kecil, usahanya minimal sudah berjalan selama 1 tahun dan

menjalankan usahanya secara syariat dan sah secara hukum. Kriteria penilaian usaha berdasarkan ketetapan Pegadaian Syariah cabang Kebun Bunga Banjarmasin.

- 1) Untuk petani, telah bertani minimal 2 tahun dan memperoleh penghasilan rutin.
- 2) Untuk karyawan, minimal 0 tahun untuk internal Pegadaian Syariah dan minimal 1 tahun untuk eksternal, dan menyertakan surat keterangan sebagai karyawan atau surat izin dari atasan langsung untuk TNI/POLRI.
- 3) Pensiunan, memiliki penghasilan rutin tiap bulan dari instansi tempat bekerja sebelumnya.
- 4) Profesional formal, memiliki izin praktek kerja dan telah berjalan minimal 1 tahun. Contoh: dokter, pengacara.
- 5) Profesional non formal, tinggal dirumah milik sendiri (SHM/SHGB) dan telah berjalan minimal 2 tahun. Contoh: driver gojek/grab.
- 6) Usia nasabah minimal 21 tahun saat pengajuan dan maksimal 65 tahun saat kredit berakhir.

Proses pembiayaan kepada nasabah juga memiliki beberapa prosedur. Sebagaimana yang disampaikan Bapak Muhammad Faiz selaku pengelola agunan di PT. Pegadaian Syariah cabang Jember:

- 1) Petugas Pegadaian Syariah cabang Jember yaitu kasir atau penaksir menerima dan memeriksa keabsahan dokumen-dokumen yang dilampirkan oleh nasabah dan menginput data nasabah.

- 2) Selanjutnya untuk memastikan ulang keabsahan dokumen calon nasabah, tim mikro dari Pegadaian Syariah melakukan survei terhadap lokasi lahan yang akan dijaminkan sertifikatnya.
- 3) Setelah itu tim mikro Pegadaian Syariah melakukan survei analisis kelayakan usaha calon nasabah. Setelah survei kelayakan usaha, tim mikro Pegadaian Syariah melaporkan hasil survei kepada Deputi Pegadaian Syariah.
- 4) Selanjutnya Deputi memberikan berkas pengajuan pembiayaan nasabah kepada Pimpinan Cabang. Pemberian jumlah dana pinjaman berdasarkan tahapan izin manajemen Pegadaian Syariah.
- 5) Pimpinan cabang, notaris dan nasabah selanjutnya menandatangani surat perjanjian pembiayaan Rahn Tasjily Tanah. Pengelola agunan selanjutnya menyimpan Marhun dan surat perjanjian yang sudah ditandatangani.
- 6) Selanjutnya kasir melakukan pencairan dana pinjaman pada nasabah, dan sudah dapat dikatakan bahwa nasabah telah menerima pembiayaan produk tersebut.

Terlaksananya suatu transaksi produk pembiayaan di Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin tentunya tidak terlepas dari suatu akad yang menjadi perikatan dari perjanjian tersebut. Dalam produk pembiayaan Rahn Tasjily Tanah ini akad yang digunakan adalah akad Rahn atau gadai dan Jaminan Fidusia untuk perlindungan hukumnya. Rahn dalam pandangan syariah yaitu menahan sesuatu dengan cara yang dibenarkan yang memungkinkan ditarik

kembali. Rahn juga dapat diartikan yaitu menjadikan barang yang mempunyai nilai harta menurut pandangan syariah sebagai jaminan uang, semuanya atau sebagian.

B. Penyajian Data

Berdasarkan hasil riset yang dilakukan oleh penulis dengan cara wawancara langsung dan dokumentasi, maka penulis mendapatkan data yang berhubungan atau berkaitan langsung dengan strategi pemasaran prodok Rahn Tasjily Tanah ini. Dalam hal ini peneiti memaparkan dari hasil.

Penelitian yang peneliti tulis sebagai berikut:

1. Indentitas Informan I

Nama	: Nurul Minawati
Jenis Kelamin	:Perempuan
Umur	: 54 Tahun
Pendidikan	: S1 Ekonomi Manajemen UNISKA MAB
Jabatan	: Penaksir
Lama Kerja	: 5 Tahun

2. Identitas Informan II

Nama	: Ilsa Marhamah
Jenis Kelamin	:Perempuan
Umur	: 24 Tahun
Pendidikan	: D3 Manajemen Bisnis
Jabatan	: Customer Relation Officer
Lama Kerja	: 3 Tahun

3. Strategi Pemasaran Produk Rahn Tasjily Tanah di Pegadaian Syariah

Cabang Kebun Bunga Banjarmasin

Setelah data yang diperlukan terkumpul melalui teknik wawancara dan dokumentasi maka langkah berikutnya adalah menyajikan data tentang apa yang ingin diketahui oleh peneliti yang pertama yaitu, strategi pemasaran produk Rahn Tasjily Tanah pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin.

PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin yang berlokasi di Jl. Ahmad Yani Km. 4,5 No. 69 RT. 31 Kec. Banjarmasin Timur, Kota Banjarmasin mempunyai berbagai macam produk yang berbasis syariah dan pada umumnya produk yang dikeluarkan oleh PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin menggunakan akad rahn agar menyesuaikan dengan nama lembaga itu sendiri. Begitu juga dengan produk Rahn Tasjily Tanah menggunakan akad rahn, seperti yang telah dikemukakan oleh peneliti pada latar belakang masalah dan penyajian data di atas bahwa nasabah harus memiliki sertifikat tanah, yang akan digadaikan atau dijaminkan kepada pihak PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin.

Berdasarkan hasil wawancara kepada Nurul Minawati Selaku penaksir mengenai strategi yang dilakukan PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin dalam memasarkan produk Rahn Tasjily Tanah, beliau menuturkan bahwa:

“Strategi yang dilakukan PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin dalam memasarkan produk Rahn Tasjily Tanah adalah Promosi secara langsung ke instansi-instansi atau lembaga-lembaga seperti dinas, melalui media website resmi Pegadaian Syariah, yaitu: www.Pegadaiansyariah.co.id yang memuat tentang segala hal yang bersangkutan dengan Pegadaian Syariah., baik itu mengenai produk dan lain

sebagainya. Selain itu, produk ini dipasarkan melalui Secara perorangan dari mulut ke mulut. Adapun baru-baru ini pemasaran dilakukan dengan menggunakan atau melalui media sosial, seperti melalui media facebook dan Instagram. Banyak info yang bisa diperoleh lewat akun resmi dari PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin.”

Sejalan hal tersebut, hasil wawancara dengan Ilsa Marhamah selaku Bagian Customer Relation Officer Pegadaian Syariah PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin pada tanggal 19 Oktober 2023 beliau menuturkan bahwa strategi:

“Strategi yang dilakukan PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin dalam memasarkan produk Rahn Tasjily Tanah adalah dengan melalui promosi langsung kepada nasabah yang berkunjung di Pegadaian Syariah. Adapun selain itu kami aktif promosi melalui media sosial.”

Lebih lanjut beliau mengatakan bahwa :

“Selain strategi diatas, di Pegadain Syariah ini kami juga menggunakan marketing mix, dimana elemen yang digunakan berupa strategi produk, harga, tempat, dan promosi.”

4. *Product* (produk)

Sebagaimana yang dikatakan oleh Nurul Minawati selaku penaksir Pegadaian Syariah.

“Adapun produk yang dapat kami tawarkan khususnya di produk gadai seperti Rahn Tasjily Tanah, produk ini berupa jaminan seperti dokumen sertifikat tanah, jadi nasabah masih bisa menggunakan rumah masih bisa ditinggali, dan bisa dipergunakan maupun ditanami”

Sebagaimana yang dikatakan Ilsa Marhamah selaku Customer Relation Officer Pegadaian Syariah

“Nasabah menggadaikan sertifikat tanah untuk mendapatkan modal usaha, dan membedakannya yaitu terdapat pada akad pada Pegadaian Syariah menggunakan akad Rahn sedangkan konvensional menggunakan akad utang piutang, Pegadaian Syariah juga selalu mematuhi dan mengikuti sesuai dengan aturan DSN Mui sesuai dengan akad rahn”

Pegadaian Syariah menawarkan berbagai produk rahn tasjily tanah yang mudah, aman, dan kompetitif dengan pelayanan yang ramah dan bersahabat.

5. *Price (harga)*

Sebagaimana yang dikatakan oleh Nurul Minawati selaku penaksir Pegadaian Syariah

“pihak Pegadaian mengenai biaya-biaya yang harus dikeluarkan nasabah, semua biaya terjangkau. Biaya tersebut yaitu biaya administrasi dan biaya pengurusan”.

- *Biaya Administrasi*
Biaya Sebelum Akad
Biaya pengecekan keaslian sertifikat : Rp 50.000 – Rp 300.000
Biaya Sesudah Akad
Biaya administrasi : Rp 70.000
Imbal Jasa Kafalah : 0,271 % – 2,775 %
- *Biaya pengurusan : Rp 350.000 – Rp 700.000 SKMHT*
Biaya pengurusan : bila diperlukan APHT dan SHT.

Sebagaimana juga dikatakan oleh Ilsa Marhamah selaku Customer Relation Officer Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin:

“Cara Pegadaian Syariah menentukan nilai taksiran barang yang akan digadaikan yaitu dengan melihat pada harga Pasar, Jenis barang, Kondisi barang dan Maksimum pinjaman adapun diskon yang selalu di berikan”.

Pegadaian Syariah menawarkan solusi gadai rahn tasjily tanah yang mudah, aman, dan kompetitif dengan biaya yang terjangkau serta masyarakat tertarik karna adanya prinsip syariah. Pegadaian Syariah juga sering mengadakan promo untuk memberikan keuntungan kepada nasabah. Adapun perbedaannya dengan Pegadaian konvensional terletak di bunganya kalau di Pegadain konvensional menerapkan sistem bunga sedangkan di syariah menerapkan sistem biaya sewa pemeliharaan atas barang di gadaikan nasabah (Mu’nah), sedangkan merujuk pada harga emas di Pegadaian konvensional dan Pegadaian Syariah sama sama menetapkan harga emas sedang naik atau sedang turun tergantung harga emasnya.

6. *Place* (tempat)

Sebagaimana yang dikatakan oleh Nurul Minawati selaku penaksir Pegadaian Syariah :

“lokasi Pegadaian Syariah sangat strategis dan mudah dijangkau oleh nasabah., sedangkan fasilitas yang tersedia AC, Toilet.

Pegadaian Syariah terus berusaha meningkatkan aksesibilitas layanannya dan menyediakan fasilitas yang memadai bagi nasabahnya. Lokasi kantor Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin mudah dijangkau, Pegadaian Syariah berlokasi di jalan A.Yani, Kebun Bunga, Kecamatan Banjarmasin Timur, Kota Banjarmasin Provinsi Kalimantan Selatan kode pos 70235.

7. *Promotion* (promosi)

Sebagaimana yang dikatakan oleh Nurul Minawati selaku penaksir Pegadaian Syariah :

“Strategi promosi yang digunakan Pegadaian Syariah untuk menjangkau target pasarnya yaitu dengan melakukan promosi secara langsung, pemasaran ke instansi-instansi, Promosi di media sosial, Website dan Aplikasi Pegadaian Digital Syariah sedangkan dalam memanfaatkan media sosial untuk memasarkan produknya”

Sebagaimana dikatakan oleh Ilsa Marhamah selaku Customer Relation Officer Pegadaian Syariah:

“Startegi promosi yang dilakukan ada beberapa promosi melalui iklan dan melalui media sosial, promosi melalui kegiatan offline, promosi melalui promosi secara langsung untuk nasabah baru dan lama dan Pegadaian Syariah memanfaatkan media sosial untuk memasarkan produknya dengan membuat konten yang menarik dan informatif dan promosi”

Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin melakukan berbagai kegiatan promosi untuk memperkenalkan

Berdasarkan hasil wawancara diatas, Strategi yang dilakukan PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin dalam memasarkan produk Rahn Tasjily Tanah adalah strategi yang pertama yaitu Promosi secara langsung, dari

mulut ke mulut, melalui website dan media sosial. Strategi ini dinilai efektif sebab saat membutuhkan dana cepat untuk keperluan produktif maupun konsumtif maka para ibu dapat menggadaikan barang yang bernilai ekonomis untuk memperoleh dana cepat, mudah, dan sesuai syariah. Dengan strategi promosi yang dilakukan diharapkan dapat menarik minat nasabah untuk menggunakan produk gadai syariah yang ditawarkan.

8. Faktor Pendorong dan Penghambat Pemasaran Produk Rahn Tasjily Tanah yang di lakukan Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ilsa Marhamah selaku Customer Relation Officer Pegadaian Syariah PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin pada tanggal 19 Oktober 2023 mengatakan Faktor Pendorong dan Penghambat Pemasaran Produk Produk Rahn Tasjily Tanah yang di lakukan Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin adalah sebagai berikut:

Beliau menuturkan faktor pendorong pemasaran Produk Rahn Tasjily Tanah, sebagai berikut:

“PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin Melalui promosi langsung maupun melalui media sosial tentang produk ini melalui pemasaran yang tepat akan menghadirkan kepercayaan terhadap Pegadaian Syariah. Selain itu, produk Rahn Tasjily Tanah juga menawarkan pembayaran yang fleksibilitas bagi masyarakat yang membutuhkan dana. Sehingga hal ini menarik minat nasabah yang memiliki kebutuhan terhadap pembiayaan syariah.”

Sejalan dengan hal tersebut, di Kota Banjarmasin kental dengan islami nya, PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin melalui produk *Rahn Tasjily Tanah* adalah produk pembiayaan yang berbasis syariah, yang

memungkinkan masyarakat mendapatkan pinjaman dengan jaminan tanah. Di Banjarmasin, dengan adanya permintaan yang tinggi untuk pembiayaan berbasis syariah, produk ini menjadi alternatif yang menarik bagi mereka yang ingin menghindari bunga riba. Produk Rahn Tasjily bertujuan untuk membantu masyarakat yang membutuhkan pembiayaan, terutama dalam membuka usaha.

Pertanyaan selanjutnya mengenai faktor penghambat pemasaran Produk Rahn Tasjily Tanah, Ilsa Marhamah, Bagian Customer Relation Officer Pegadaian Syariah mengatakan bahwa:

“Faktor penghambat pemasaran Produk Rahn Tasjily Tanah itu pada kurangnya pemahaman masyarakat terhadap produk Rahn Tasjily Tanah. Kurangnya pegawai khusus divisi pemasaran yang terjun langsung kelapangan dan Pemasaran yang dilakukan oleh lembaga keuangan lain dengan lebih optimal menjadi satu kendala bagi PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin dalam mendapatkan nasabah”

Berdasarkan hasil wawancara diatas, faktor penghambat yang utama adalah masih banyak masyarakat yang belum tahu mengenai produk ini, bahkan banyak masyarakat yang hanya tahu bahwa produk yang ada pada pegadaian baik itu konvensional maupun syariah hanya produk gadai biasa untuk mendapat uang pinjaman secara tunai.

C. Analisis Data

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin yang telah dikemukakan oleh peneliti pada penyajian data di atas, maka langkah selanjutnya yaitu analisis data. Untuk lebih tersusunnya proses analisis data ini maka peneliti memaparkan sesuai dengan rumusan masalah yang ada, yaitu:

1. Strategi Pemasaran Produk Rahn Tasjily Tanah di Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin.

Berdasarkan informasi yang didapat peneliti pada saat melakukan penelitian melalui wawancara, peneliti tertarik untuk meneliti tentang strategi pemasaran produk Rahn Tasjily Tanah pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin, maka diperoleh hasil-hasil temuan yang berhubungan dengan pemasaran produk Rahn Tasjily Tanah pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin. Seperti yang telah disebutkan sebelumnya bahwa produk Rahn Tasjily Tanah sendiri adalah produk pembiayaan yang diberikan oleh Pegadaian Syariah dengan jaminan berupa sertifikat tanah, yang dikhususkan untuk pelaku usaha yang memiliki masalah permodalan dalam mengembangkan usahanya.

Perusahaan harus memiliki strategi-strategi dalam bisnis guna menjaga kelangsungan dan perkembangan bisnis tersebut. Tanpa strategi pemasaran yang baik maka sebuah perusahaan atau lembaga akan sulit untuk bertahan dan bersaing dengan perusahaan lain. Oleh karena itu strategi pemasaran adalah hal yang sangat penting yang harus dijalankan dengan baik dan dengan pemikiran yang matang, agar dapat menarik minat nasabah terhadap produk-produk yang di keluarkan. PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin adalah lembaga keuangan non bank yang menjalankan usahanya dengan berbasis syariah. Adanya sebuah pemasaran dalam perusahaan akan dapat memperkenalkan produk yang ditawarkan secara lebih luas kepada masyarakat baik itu melalui media elektronik

ataupun dengan media-media lainnya, tentunya hal tersebut akan menarik minat nasabah untuk menggunakan produk tersebut.

Keunggulan ataupun kelebihan dari produk Rahn Tasjily Tanah pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin tentunya akan berpengaruh pada pemasaran produk tersebut, misalnya dengan persyaratan pengajuan yang mudah dan proses cepat. Tentunya akan menggugah hati nasabah untuk mempertimbangkan melakukan pembiayaan tersebut.

Strategi pemasaran yang dilakukan PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin untuk produk Rahn Tasjily Tanah bisa dihubungkan atau mengarah kepada strategi bauran pemasaran (*marketing mix*). Strategi pemasaran yang dilakukan Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin ini dalam memasarkan produk Rahn Tasjily Tanah sebenarnya berkaitan dengan bauran pemasaran (Marketing Mix), dari hasil peneliti lakukan maka fokus Pegadaian Syariah dalam memasarkan produk Rahn Tasjily Tanah nya lebih memfokuskan pada bidang iklan dan juga promosi seperti apa yang disampaikan informan ketika diminta wawancara.

Adapun strategi pemasaran yang dilakukan Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin meliputi 4P yaitu: *Product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), *promotion* (promosi)

a. Produk (*product*)

Produk yang dimiliki oleh PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin bermacam-macam dan tentunya berbasis syariah. Sesuai dengan namanya lembaga pegadaian, tentunya terdapat produk jasa untuk menggadaikan

barang berharga yang dimiliki oleh nasabah untuk mendapatkan uang tunai dengan cepat. Dengan persaingan yang sangat ketat bagi lembaga keuangan lain, maka pegadaian juga harus berinovasi dengan mengeluarkan produk-produk baru yang sesuai tentunya dengan kebutuhan masyarakat.

Produk Rahn Tasjily Tanah di PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin ini terbilang baru di Pegadaian Syariah yakni pada tahun 2019, produk Rahn Tasjily Tanah ini dalam prosedurnya menggunakan akad rahn tasjily. Produk Rahn Tasjily Tanah ini memberikan pinjaman yang cukup besar sampai dengan 200 juta, produk yang berbasis syariah di tujukan kepada masyarakat yang berpenghasilan rutin, usaha mikro berupa jaminan sertifikat tanah setingkat SHM dan HGB.

Strategi produk yang dilakukan oleh PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin untuk menarik minat mitra adalah dengan menampilkan mutu dari produk tersebut, yakni dengan memberikan kemudahan dalam mengajukan pembiayaan dan persyaratannya serta dengan proses yang cepat.

Meskipun rahn itu gadai tapi yang disimpan di Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin bukan jaminan fisiknya tapi dokumennya seperti sertifikat tanah, jadi nasabah masih bisa menggunakan rumah masih bisa ditinggali, dan bisa dipergunakan maupun ditanami.

Adapun secara teori penerapan strategi terhadap produk merupakan, produk atau jasa yang dihasilkan haruslah berkualitas dan selalu melakukan perluasan lini (lini extension), yaitu mencegah pesaing untuk masuk dan memberikan kepuasan yang lebih bagi konsumen (Nadhirotul,2016, p.34).

Teori tersebut menunjukkan bahwa dari segi produk, yang ditawarkan oleh Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin ini sudah baik, karena produknya fleksibel, barang gadai diambil dengan tempo waktu yang telah disepakati, dilihat dari sisi syariah, produk Rahn Tasjily Tanah merupakan produk halal yang memiliki mutu dan kualitas yang baik dengan mengedepankan keunggulan produk, dimana produk Rahn Tasjily Tanah dapat memberikan solusi bagi nasabah dalam mengatasi masalah finansial nasabah. Barang gadai dapat diambil sewaktu-waktu dan diperpanjang jika nasabah belum bisa melunasinya.

b. Strategi Harga (*price*)

Strategi penentuan harga sangat signifikan dalam pemberian nilai kepada konsumen dan mempengaruhi citra produk, serta keputusan konsumen untuk membeli. Penentuan harga juga berhubungan dengan pendapatan dan turut mempengaruhi penawaran atau saluran pemasaran. Akan tetapi hal terpenting adalah keputusan dalam penentuan harga harus konsisten dalam strategi pemasaran secara keseluruhan. Harga yang dimaksud adalah dalam menentukan margin atau jasa untuk barang yang digadaikan yang ditetapkan kepada mitra oleh PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin

Strategi harga yang digunakan PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin adalah dengan memberikan kemudahan pada nasabah dalam hal biaya administrasi, dimana biaya administrasi yang dibebankan kepada nasabah terjangkau dan tidak memberatkan, dimana biaya administrasi hanya dibebankan sekali kepada pemberi gadai ketika terjadi akad, apabila nasabah

langsung melakukan penebusan masa nasabah tidak akan dikenakan biaya administrasi

Sesuai dengan penjelasan dari pihak Pegadaian mengenai biaya-biaya yang harus dikeluarkan nasabah, dikatakan bahwa semua biaya terjangkau. Biaya tersebut yaitu biaya administrasi dan biaya pengurusan.

1) Biaya Administrasi

Biaya Sebelum Akad

Biaya pengecekan keaslian sertifikat : Rp 50.000 – Rp 300.000

Biaya Sesudah Akad

Biaya administrasi : Rp 70.000

Imbal Jasa Kafalah : 0,271 % – 2,775 %

2) Biaya pengurusan : Rp 350.000 – Rp 700.000 SKMHT

Biaya pengurusan : bila diperlukan APHT dan SHT.

Mengenai harga untuk produk Rahn Tasjily Tanah ini sudah tertera dengan jelas pada brosur yang dibagikan oleh pihak Pegadaian Syariah tersebut. Tertera di sana berapa biaya administrasi dan biaya pengurusan serta angsuran yang harus dibayar oleh nasabah setiap bulannya.

Berikut sewa modal dan premi produk Rahn Tasjily Tanah di PT. Pegadain Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin.

Tabel 4.1 Tarif sewa modal dan premi

Pola Angsuran	Tenor (bulan)	Mu'nah perbulan
Reguler	12,18,24,36,48,60	0,70% x taksiran
Fleksi sekali bayar	3	1,28% x taksiran
	4	1,29% x taksiran
	5	1,31% x taksiran
Berkala 3 bulan	12,24,36	0,82% x taksiran
Berkala 4 bulan	12,24,36	0,88% x taksiran
Berkala 5 bulan	12,24,36	1% x taksiran

Adapun penentuan harga angsuran yang harus dibayar oleh nasabah sebagai berikut:

Tabel 4.2 Angsuran produk Rahn Tasjily Tanah di PT. Pegadain Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin

UANG PINJAMAN	Angsuran Bulanan					
	12 Bulan	18 Bulan	24 Bulan	36 Bulan	48 Bulan	60 Bulan
1,000,000	93,333	65,556	51,667	37,778	30,883	26,667
5,000,000	466,667	327,778	258,333	188,889	154,167	133,333
10,000,000	933,333	655,556	516,667	377,778	308,333	266,667
15,000,000	1,400,000	983,333	775,000	566,667	462,500	400,000
20,000,000	1,866,667	1,311,111	1,033,333	755,556	616,667	533,333
25,000,000	2,333,333	1,638,889	1,291,667	944,444	770,833	666,667
30,000,000	2,800,000	1,966,667	1,550,000	1,133,333	925,000	800,000
35,000,000	3,266,667	2,294,444	1,808,333	1,322,222	1,079,167	933,333
40,000,000	3,733,333	2,622,222	2,066,667	1,511,111	1,233,333	1,066,667
45,000,000	4,200,000	2,950,000	2,325,000	1,700,000	1,387,500	1,200,000
50,000,000	4,666,667	3,277,778	2,583,333	1,888,889	1,541,667	1,333,333
55,000,000	5,133,333	3,605,556	2,841,667	2,077,778	1,695,833	1,466,667
60,000,000	5,600,000	3,933,333	3,100,000	2,266,667	1,850,000	1,600,000

UANG PINJAMAN	Angsuran Bulanan					
	12 Bulan	18 Bulan	24 Bulan	36 Bulan	48 Bulan	60 Bulan
65,000,000	6,066,667	4,261,111	3,358,333	2,455,556	2,004,167	1,733,333
70,000,000	6,533,333	4,588,889	3,616,667	2,644,444	2,158,333	1,866,667
75,000,000	7,000,000	4,916,667	3,875,000	2,833,333	2,312,500	2,000,000
80,000,000	7,466,667	5,244,444	4,133,333	3,022,222	2,466,667	2,133,333
85,000,000	7,933,333	5,572,222	4,391,667	3,211,111	2,620,833	2,266,667
90,000,000	8,400,000	5,900,000	4,650,000	3,400,000	2,775,000	2,400,000
95,000,000	8,866,667	6,227,778	4,908,333	3,588,889	2,929,167	2,533,333
100,000,000	9,333,333	6,555,556	5,166,667	3,777,778	3,083,333	2,666,667

Pembiayaan Rahn Tasjily Tanah pihak pegadaian menggunakan akad rahn tasjily. Akad rahn tasjily digunakan pada saat nasabah menyerahkan sertifikat tanah kepada pihak pegadaian. Sertifikat tanah disini sebagai barang jaminan atau pengikat antara nasabah dan pegadaian. Setelah terjadinya akad rahn tasjily, nasabah membayar angsuran pokok kepada pihak pegadaian setiap bulannya sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Dalam hukum islam, transaksi "rahn" adalah transaksi yang terjadi antara dua pihak. Rahn dibolehkan dalam islam sebagaimana sabda Rasulullah SAW:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اشْتَرَى طَعَامًا مِنْ يَهُودِيٍّ إِلَى أَجَلٍ وَرَهْنَهُ دِرْعًا مِنْ حَدِيدٍ

Sesungguhnya Nabi Shallallahu ‘alaihi wa sallam membeli dari seorang Yahudi bahan makanan dengan cara hutang dan menggadaikan baju besinya. [HR al Bukhari, no. 2513 dan Muslim, no. 1603].

Rahn berfungsi sebagai agunan nasabah atau barang pengikat pegadaian. Setelah akad rahn tasjily, nasabah melakukan pembayaran pokok bulanan ke pegadaian sesuai dengan kesepakatan para pihak. Nasabah memberikan sertifikat

tanah kepada pegadaian untuk memulai akad rahn tasjily, yang kemudian digunakan pegadaian untuk membiayai rahn tasjily tanah. Di sini, sertifikat tanah bertindak sebagai agunan nasabah atau sebagai pengikat aset pegadaian. Konsumen mengikuti ketentuan akad rahn tasjily dan membayar kepada pegadaian jumlah pokok bulanan yang disepakati. Jika ada persyaratan yang tidak diajukan ke pihak pegadaian, maka proses pembiayaan rahn tasjily tanah akan terhambat sampai seluruh kebutuhan pembiayaan rahn tasjily tanah telah diserahkan kepada pihak pegadaian. (Pratiwi and Dkk, 2023, p. 158)

c. Tempat (*Place*)

Lokasi perusahaan yang strategis dapat membantu dan mempermudah dalam hal pemasaran produk sebab pada umumnya lokasi strategis merupakan lokasi yang sering dilalui dan disinggahi banyak orang, maka para konsumen atau nasabah akan lebih mudah mengenal sekaligus berinteraksi dengan perusahaan anda.

Pemilihan lokasi yang strategis pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin merupakan salah satu strategi pemilihan lokasi. Lokasi ini dikatakan strategis karena beberapa alasan yaitu:

- 1) Letaknya yang sangat strategis berada di tengah ibu kota Banjarmasin, mudah dijangkau dengan sarana transportasi, berada di tepi jalan raya yang terlihat oleh orang yang berlalu-lintas, meskipun tempat parkir yang disediakan tidak terlalu luas, namun keamanannya terjamin. Dan meskipun ada beberapa bank yang ada di sekitar, namun tidak terlalu berdampak pada Pegadaian tersebut

karena memiliki perbedaan masing-masing, misalnya saja berdekatan dengan Bank BTPN Syariah.

- 2) Lokasi Pegadaian PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin cukup mudah untuk di akses oleh nasabah, dimana lokasi. PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin sering dilalui oleh transportasi umum maupun ojek, sehingga nasabah atau calon nasabah yang tidak memiliki kendaraan pribadi bisa lebih mudah menjangkau PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin dengan menggunakan angkutan umum ataupun ojek. PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin memiliki lokasi di tengah perkotaan yang sangat strategis karena lokasinya persis disamping jalan raya kota Banjarmasin yaitu Jl. A.Yani Km.4, 5 No. 69, Banjarmasin, Kalimantan Selatan

Selain lokasi yang strategis, Pegadaian PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin juga memperhatikan keamanan dan kebersihan lokasi, sebab nasabah akan merasa tidak nyaman saat datang ke lokasi yang kotor dan itu akan membuat nasabah akan malas untuk datang lagi.

d. Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan komponen yang dipakai untuk memberitahukan dan mempengaruhi pasar bagi produk perusahaan, sehingga pasar dapat mengetahui tentang produk yang diproduksi oleh perusahaan tersebut. Adapun kegiatan yang

termasuk dalam aktivitas promosi adalah periklanan, personal selling, promosi penjualan, dan publisitas (Al-arif, 2015, p. 12).

Dari segi promosi, PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin melakukan bentuk promosinya dengan cara menawarkan brosur, dan menjelaskan secara langsung produk tersebut dengan bertatap muka secara langsung ketika nasabah berkunjung ke kantor Pegadaian. Selain itu Pegadaian Syariah juga memberikan promosi dalam bentuk media online seperti pemasangan iklan produk, dan memberikan komunikasi untuk menyebarluaskan produk kepada target-target pasar.

Lebih rincinya, strategi promosi yang dilakukan PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin dalam memasarkan produk gadai syariah yaitu

- 1) Melalui periklanan dan media sosial

Promosi penjualan yang dilakukan oleh PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin yaitu dengan membagi-bagikan brosur kepada nasabah atau masyarakat biasa yang belum menjadi nasabah dari Pegadaian tersebut dan melakukan literasi ke instansi- instansi atau lembaga-lembaga seperti dinas pendidikan dan lain sebagainya

Bahkan lewat media sosial pun salah satu cara promosi yang digunakan oleh PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin seperti melalui whatsApp, Facebook, instagram atau twitter. Dan dengan promosi tersebut cukup menarik minat nasabah untuk menggunakan produk gadai syariah yang ditawarkan oleh PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin dengan memberitahukan manfaat ataupun keuntungan yang dapat diperoleh.

2) Melalui personal selling (penjualan pribadi)

Penjualan pribadi ini maksudnya adalah pemasaran yang dilakukan oleh masing-masing pegawai PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin, dengan cara menawarkan langsung dari mulut ke mulut kepada keluarga, sahabat maupun orang yang tidak sengaja ditemui sekalipun.

Dan Pegadaian juga bisa mengadakan sosialisasi di instansi-instansi perusahaan, dimana Pegadaian akan mengadakan sosialisasi tentang memperkenalkan produk yang dimiliki dan sekaligus sebagai ajang silaturahmi kepada masyarakat. Saat membutuhkan dana cepat untuk keperluan produktif maupun konsumtif maka para ibu dapat menggadaikan barang yang bernilai ekonomis untuk memperoleh dana cepat, mudah, dan sesuai syariah.

2. Faktor Pendorong dan Penghambat Pemasaran Produk Rahn Tasjily

Tanah yang di lakukan Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin

Agar lebih jelas mengenai strategi pemasaran produk Rahn Tasjily Tanah ini peneliti menelusuri faktor pendorong dan penghambat pemasaran produk ini. Dari hasil wawancara ini maka dapat diketahui apa saja Faktor Pendorong dan Penghambat Pemasaran Produk Rahn Tasjily Tanah yang di lakukan Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin

a. Faktor Pendorong

Faktor pendukung terdiri dari strategi pemasaran yang tepat, kepercayaan terhadap Pegadaian Syariah serta kemudahan pembayaran:

1) Pendekatan Pemasaran yang Tepat

PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin Melalui promosi langsung maupun melalui media sosial tentang produk *Rahn* dan manfaatnya, masyarakat dapat lebih memahami produk ini. Selain itu, Lokasi cabang yang strategis dan pelayanan yang cepat serta mudah dapat mendorong masyarakat untuk menggunakan produk ini. Letak pegadaian yang tepat berada di pinggir jalan raya dan berada di tengah kota Banjarmasin, dapat memudahkan nasabah dan calon nasabah untuk melakukan transaksi.

2) Kepercayaan Terhadap Pegadaian Syariah

Pegadaian Syariah telah dikenal luas sebagai lembaga keuangan yang dapat dipercaya dalam memberikan layanan pembiayaan berbasis prinsip syariah. Masyarakat cenderung lebih memilih produk yang sudah terjamin keamanannya dan sesuai dengan hukum agama, seperti halnya produk *Rahn* ini.

3) Fleksibilitas Pembayaran

PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin menawarkan fleksibilitas dalam pembayaran cicilan, yang dapat menarik konsumen yang membutuhkan dana namun tidak ingin terbebani dengan biaya yang terlalu tinggi.

Mulai dari permohonan calon nasabah dengan membawa perlengkapan untuk persyaratan, seperti dokumen yang diperlukan untuk kelengkapan pihak Pegadaian Syariah Jika semua sudah lengkap pihak Pegadaian Syariah akan memproses semua, kurang dari satu minggu proses .

4) Kebutuhan Masyarakat terhadap pembiayaan Syariah

Di Kota Banjarmasin kental dengan islami nya, PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin melalui produk *Rahn Tasjily Tanah* adalah produk pembiayaan yang berbasis syariah, yang memungkinkan masyarakat mendapatkan pinjaman dengan jaminan tanah. Di Banjarmasin, dengan adanya permintaan yang tinggi untuk pembiayaan berbasis syariah, produk ini menjadi alternatif yang menarik bagi mereka yang ingin menghindari bunga riba. Produk Rahn Tasjily bertujuan untuk membantu masyarakat yang membutuhkan pembiayaan, terutama dalam membuka usaha.

b. Faktor Penghambat

Faktor penghambat terdiri dari dari faktor internal dan eksternal. Faktor internal tidak adanya pegawai khusus yang memasarkan produk Rahn Tasjily Tanah. Sedangkan faktor eksternalnya kurangnya pemahaman masyarakat yang terhadap produk Rahn Tasjily Tanah dan persaingan dengan Bank Konvensional

1) Kurangnya pemahaman masyarakat terhadap Rahn Tasjily Tanah

Produk Rahn Tasjily adalah jaminan dalam bentuk barang atas utang, dengan kesepakatan bahwa yang diserahkan kepada penerima jaminan (murtahin) hanya bukti kepemilikan barang, sedangkan fisik barang yang dijaminakan tetap berada dalam penguasaan dan pemanfaatan pemberi jaminan (rahin) (Nuryani, 2023, pp. 21)

Masih banyak masyarakat yang belum tahu mengenai produk ini, bahkan banyak masyarakat yang hanya tahu bahwa produk yang ada pada Pegadaian baik itu konvensional maupun syariah hanya produk gadai biasa untuk mendapat uang pinjaman secara tunai.

2) Tidak adanya pegawai khusus untuk divisi pemasaran

PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin tidak memiliki pegawai yang khusus untuk memasarkarkan produk-produknya khususnya produk Produk Rahn Tasjily Tanah.

3) Pemasaran yang dilakukan oleh lembaga keuangan lain

Pemasaran yang dilakukan oleh lembaga keuangan lain dengan lebih optimal menjadi satu kendala bagi PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin dalam mendapatkan nasabah. Maka dari itu, untuk mengatasi hambatan ini Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin terus berusaha untuk melakukan sosialisasi, promosi dan edukasi dalam menumbuhkan pemahaman masyarakat dalam produk Pegadaian Syariah.