BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum tetang 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 perkembanganya 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 pemberiaan 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 menerpakan 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 pemberiaan uang kepada masyarakat berdasarkan hukum gadai syariah.

Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga merupakan bagian dari Perum Pegadaian yang beroperasi di propinsi Kalimantan Selatan yakni di kota Banjarmasin. Selama kurang lebih enam tahun 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.

1. **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.

2. *Budaya Kerja di Pegadaian Syariah Kebun Bunga Banjarmasin.*

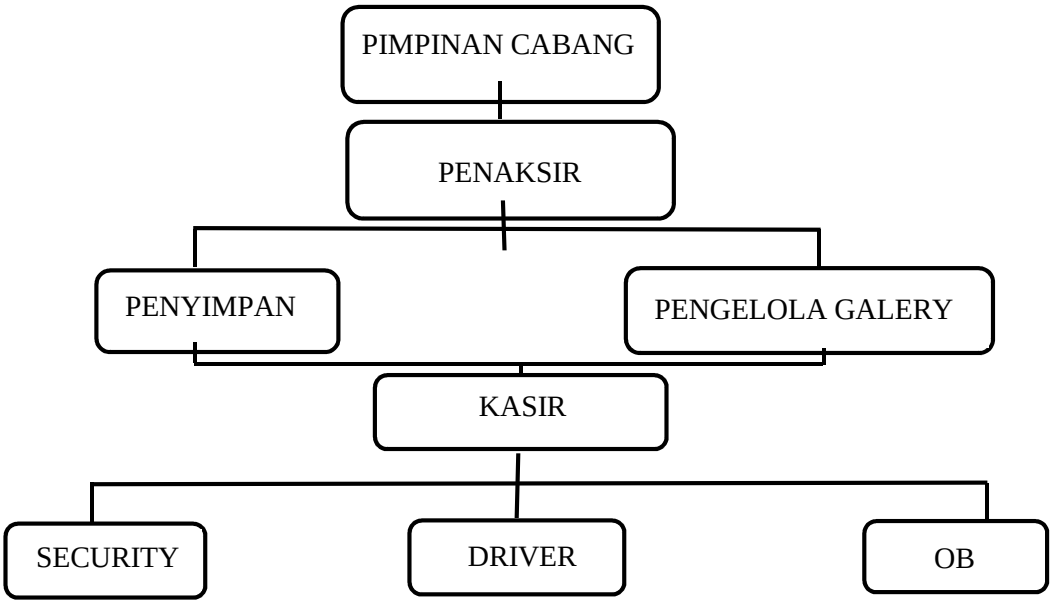
10 perilaku utama karyawan Pegadaian :

1. INOVATIF
   a. Berinisiatif, kreatif, dan produktif
   b. Berorientasi pada solusi
2. **N**ILAI MORAL TINGGI
   a. Taat beribadah
   b. Jujur dan berfikir positif
3. **T**ERAMPIL
   a. Kompeten di bidangnya
   b. Selalu mengembangkan diri
4. **A**DI LAYANAN
   a. Peka dan cepat tanggap
   b. Empatik, santun dan ramah
5. **N**UANSA CITRA
   a. Memilki sense of belonging
   b. Peduli nama baik perusahaan

3. *Struktur Organisasi Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin*

PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin yang beralamat di Jl. A. Yani Km. 4.7 No. 435 Rt. 8 Rw 10 Kebun Bunga Banjarmasin Timur mempunyai stuktur organisasi digambarkan sebagai berikut

Bagan I. Struktur Organisasi Perum Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin



4. *Produk- produk pada pegadaian syariah cabang kebun bunga Banjarmasin*

a. Arrum Haji

Pembiayaan Arrum Haji pada Pegadian syariah adalah layanan yang memberikan anda kemudahan pendaftaran dan pembiayaan haji.

b. Multi Pembayaran Online

Multi pembayaran online (MPO) melayani pembayaran berbagai tagihan seperti listrik, telepon/pulsa ponsel, air minum, pembelian tiket kereta api dan lain sebagainya secara online.

c. Konsinyasi Emas

Konsinyasi Emas adalah layanan titip-jual emas batangan dipegadaian sehingga menjadikan investasi emas milik nasabah lebih aman karena disimpan dipegadaian.

d. Tabungan Emas

Tabungan emas adalah layanan pembelian dan penjualan emas dengan fasilitas titipan dengan harga yang terjangkau. Layanan ini memberikan kemudahan kepada masyarakat untuk berinvestasi emas.

e. Mulia

Mulia adalah layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat secara tunai atau angsuran dengan proses mudah dan jangka waktu yang fleksibel.

f. Arrum

Pembiayaan Arrum (*Ar Rahn* untuk Usaha Mikro) pada Pegadian Syariah memudahkan para pengusaha kecil untuk mendapatkan modal usaha dengan jaminan kendaraan.

g. Amanah

Pembiayaan amanah dari pegadaian syariah adalah pembiayaan prinsip syariah kepada karyawan tetap maupun pengusaha mikro, untuk memiliki motor atau mobil dengan cara angsuaran.

h. Gadai syariah

Pembiayaan Rahn (Gadai Syariah) dari pegadaian syariah adalah solusi tetap kebutuhan dana cepat yang sesuai syariah. Prosesnya

cepat hanya dalam waktu 15 menit dana cair dan aman penyimpanannya. Jaminan berupa barang perhiasan, eletronik atau kendaraan bermotor.

B. Penyajian Data

Berdasarkan hasil riset yang di lakukan oleh penulis dengan cara wawancara langsung dan dokumenter, penulis mendapat data-data yang berhubungan dengan strategi pemasaran produk tabungan emas. Penulis dalam penelitian ini memaparkan sejumlah hasil penelitian seperti yang penulis paparkan di bawah ini.

1. Identitas Informan

a. Nama : Wahyu Almizi, S.kom
   Jenis kelamin : Laki-laki
   Pendidikan : S1 Sarjana Komputer
   Jabatan : Pengelola Galery

b. Nama : Depis Setiawan
   Jenis Kelamin : Laki-laki
   Pendidikan : S1 Manajemen
   Jabatan : Kasir

c. Nama : Novita Fujie Hardiyanti
   Jenis Kelamin : Perempuan
   Pendidikan : S1 Ekonomi
   Jabatan : Kasir

2. Produk Tabungan Emas di Pegadaian Syariah Cabang Krbun Bunga Banjarmasin .

Tabungan emas adalah layanan pembelian dan penjualan emas dengan fasilitas titipan dengan harga yang terjangkau. Layanan ini memberikan kemudahan kepada masyarakat untuk berinvestasi emas. Tabungan emas merupakan layanan penjualan dan pembelian emas kepada masyarakat yang ingin memiliki emas dengan cara menabung, jadi nasabah yang ini membeli emas tidak perlu membayar uang muka seperti produk investasi sebelumnya seperti produk Mulia.

Produk tabungan emas merupakan produk terbaru di pegadaian syariah yang baru muncul pada bulan desember tahun 2015 dari produk investasi yang pernah ada sebelumnya di pegadaian syariah. produk ini memudahkan masyarakat yang ingin memiliki emas, karena banyak masyarakat antusias dalam membeli emas dipasaran. Investasi emas untuk tujuan mengamankan kekayaan, mempertahankan masa depan, dan untuk menambah kekayaannya, tidak terpengaruh dengan adanya inflasi dan goncangan ekonomi (dari tahun ketahun emas selalu naik) apabila harga emas turun maka tidak terlalu bnyak seperti barang yang lainnya. Meliat dari peluang nasabah terhadap keinginan dalam meinvestasikan uang dalam bentuk emas atau membeli emas.

Hal ini, pihak Pegadaian Syariah melakukan transaksi jual beli emas dengan cara menabung, transaksi ini di bolehkan dalam Islam. Adapun transaksi jual beli di sebut dalam islam adalah *murabahah*, dan

transaksi ini sudah di jelaskan dalam fatwa Dewan Syariah Nasional No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabaha*, yang disahkan pada tanggal 1 April 2000.

Adapun keunggulan dari pegadaian Tabungan Emas adalah sebagai berikut:

1) Nabung mulai dari 0,01 gram atau setara nilai Uang Rp. 5000,- (sesuai harga emas pada saat menabung)
2) Aman karena disimpan di pegadaian dan sudah diasuransikan.
3) Menabung sangat fleksibel bisa kapan saja dan di pegadaian mana saja.
4) Saldo tabungan emas langsng di konversi kedalam bentuk gram logam mulia.
5) Pengambilan bisa dalam bentuk uang dengan cara di *Buyback* (sesuai hanya buyback pada saat transaksi).
6) Pengambilan bisa dalam bentuk kepingan logam mulia.
7) Informasi lebih lanjut di www. Pegadaian. co.id.

3. Persyaratan dalam membuka rekening Tabungan Emas

Adapun operasional produk tabungan emas di pegadaian syariah cabang kebun bunga Banjarmasin sebagai berikut:

Prosesan pembukaan buku rekening tabungan emas di Pegadian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin.

1. Nasabah mendatangi *outlet* pegadaian syariah dengan membawa persyaratan sebagai berikut:

1) Fotocopy identitas diri yang masih berlaku (KTP/SIM/Paspor)
2) Membayar administrasi Rp 10.000
3) Membayar biaya Materai Rp 6.000
4) Biaya pengelola rekening per 1tahun Rp 30.000
5) Pembelian minimal 0,01 gram setara Rp 5.000 (sesuai dengan harga pada saat menambung)[1]

2. Nasabah menyetujui persyaratan-persyaratan yang di ajukan.
3. Selajutnya nasabah diberikan kasir berupa formulir pembukaan rekening yang harus di isi oleh nasabah.
4. Kemudian nasabah mengisi formulir pembukaan rekening tabungan emas, kemudian nasabah menyerahkan formulir yang telah diisi dan di tanda tanggani oleh nasabah berserta kelengkapan berkas-berkas fotocopy identitas diri kepada kasir.
5. Kasir menerima formulir yang telah diisi dan fotocopy identitas diri milik nasabah tersebut. Kemudian kasir memeriksa kelengkapan pengisi formulir serta menandatangani formulir tersebut sebagai tanda bukti pembukaan rekening tabungan emas.
6. Selanjutnya, kasir meinformasikan besaran seluruh biaya administrasi yang harus di bayar oleh nasabah.

[1]Pegadaian Syariah, *Brosur Tabungan Emas.*

7. Kemudian kasir dan nasabah melakukan akad *murabahah* dengan sistem angsuran dengan cara menabung.
8. Setelah itu, kasir memberikan struk pembelian emas kepada nasabah.
9. Selanjutnya kasir mearsipkan struk pembelian emas.

Tabel 4.1 Setoran, Saldo Minimum, dan Biaya Tabungan Emas

Setoran awal pembukaan rekening	0,001gram
Minimum setoran selanjutnya	0,001 gram
Biaya :	
Pegelola rekening	Rp 30.000
Tutup rekening atas permintaan nasabah	0,01 gram
Pembuatan buku tabungan pertama kali	Rp 10.000
Penggantian buku tabungan yang hilang/rusak	Rp 10.000
Administrasi buku tabungan	Rp 10.000
Minimal *Buybeck* atau pembelian kembali	0,01 gram

Sedangkan mekanisme produk tabungan emas di pegadain syariah, tabungan emas sama dengan menabung di bank juga tetapi tabungan emas di pegadain syariah, saldo bukan lah nominal uang, tetapi berat emas yang dimiliki oleh nasabah yang bersangkutan, jadi berapa pun jumlah uang disetorkan ke rekening langsung di konversikan dalam satuan berat emas. Misalnya, nasabah membuka rekening tabungan emas setoran awal Rp 60ribu, biaya administrasi Rp 10 ribu, sementara harga

emas pada hari ini Rp 5,480, jadi pembelianan emas tersebut dengan sejumlah uang Rp 50ribu, maka nasabah tersebut mempunyai emas 0,0913 gram. Untuk tabungan emas, pihak pegadaian menggunakan sistem jua-beli dan titip emas artinya nasabah membeli sejumlah emas, kemudian menitipakan ke pihak pegadaian syariah. Setelah mencapai jumlah tertentu, nasabah dapat mencetak emas tersebut atau menjual kembali kepada pihak pegadaian syariah apabila saat membutuhkan uang tunai. Apabila nasabah mau mengambilnya dalam bentuk emas maka di kenakan biaya lagi dengan sesuai berat emas yang akan dicetak sesuai dengan keingin nasabah dan sesuai harga emas dunia pada hari tersebut.[2]

Tabungan emas ini memiliki keistimewaan dari produk lain yaitu nasabah pegadaian syariah yang ingin memiliki emas tidak perlu mengeluarkan uang banyak (pembelian secara tunai), tetapi cukup dengan setoran minimum 5000 bisa jadi emas dengan persyaratan dan ketentuan yang telah ditetapkan pegadaian syariah.

Transaksi muamalah pada lembaga ekonomi syariah, syarat utamannya adalah akad atau perikatan. Dalam mencapai produk hukum yang baik dan benar, maka syarat dan rukun harus di pahami dan dikuasai serta selalu terpenuhi setiap melakukan transaksi.[3] Karena dengan akad menentukan keabsahan perjanjian yang dibuat pihak-pihak yang melakukan transaksi, dalam segi teori akad yang termasuk dalam

[2]Novita Fujie Hardiyanti, Kasir, *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 29 Mei 2017.

[3]Maisunah Hanafiah, *Fiqih Praktis* , (Yogyakarta: IAIN Antasari Pers: 2015), hlm. 59.

tabungan emas merupakan akad Murabahah, wadiah dan istisna tetapi dalam pegadaian syariah menggunakan akad murabahah. akad murabahah merupakan akad jual beli barang dengan menyatakan *tsaman* (Harga Perolehan) dan *ridh* (keuntungan margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.[4]

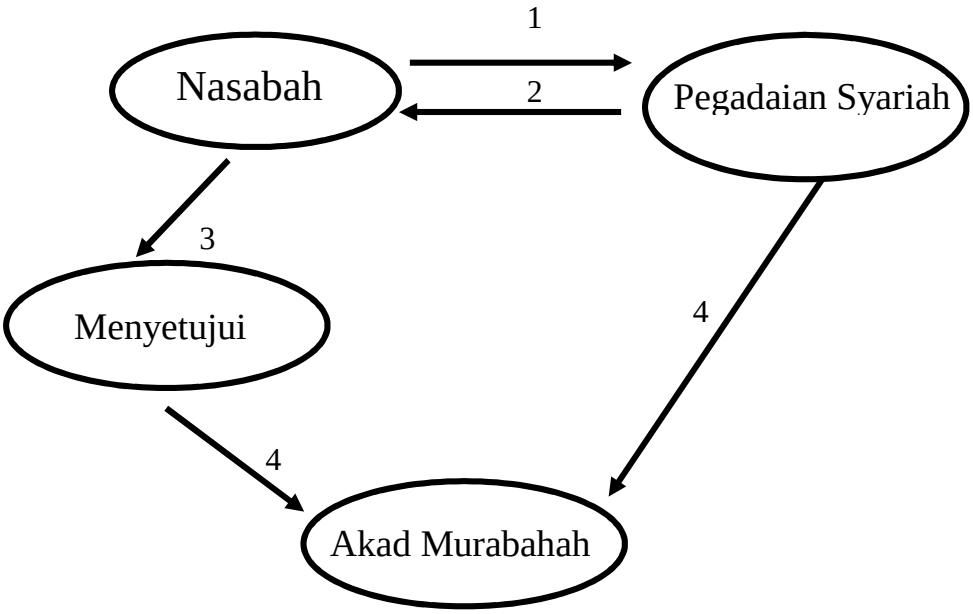
Proses akad produk tabungan emas yang dilakukan PT. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin adalah nasabah yang ingin memiliki/membeli emas bisa dengan cara menabung sesuai dengan uang yang dimilikinya pada hari itu, selanjutnya PT Pegadaian syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin mecek harga emas dunia pada hari tersebut, setelah itu pegadaian syariah memberi tahu kepada nasabah tentang harga emas pada hari itu, apabila nasabah menyetuju dengan harga emasnya

PT Pegadaian Syariah langsung memasukan uang tabungan dalam rekening nasabah yang bersangkutan, sehingga nantinya nasabah bisa membeli atau memiliki emas sebesar yang yang di tabungnya. Sebaliknya jika nasabah ingin menjual atau mengambil tabungan tersebut dalam bentuk uang maka nasabah langsung ke PT Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin dengan syarat jumlah rekening tabungan emas minimal sebesar 1 gram serta rekening tersebut harus tersisa sebesar 0,01 gram, apabila persyaratan tersebut tidak terpenuhi, nasabah tidak dapat menjual atau membeli emas tersebut.

---

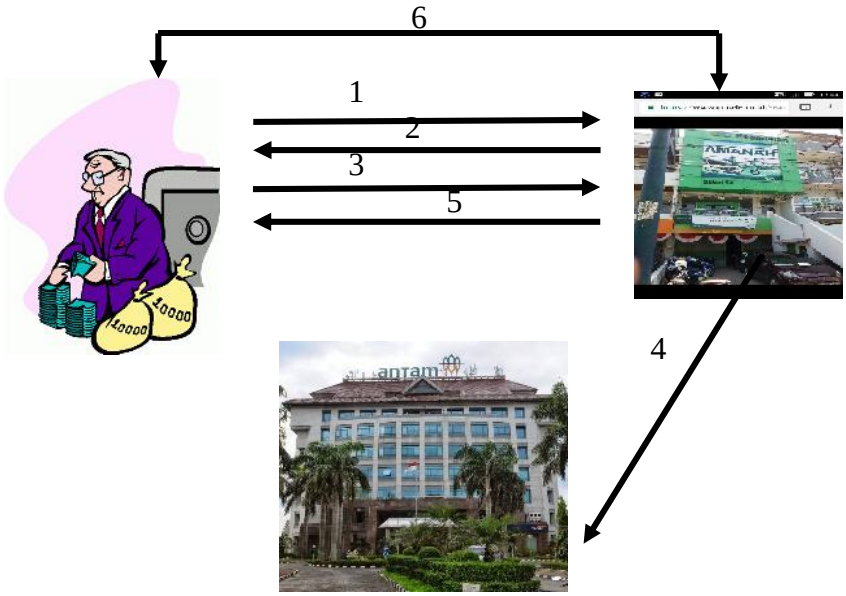
[4]Hilmiatun,"Analisis Operasional Murabahah pada Produk Tabungan Emas Terhadap Keuntungan Dana Titipan di Pegadaian Syariah" (Skripsi diterbitkan, Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negri Sunan ampel Surabaya, 2016), hlm 64

Mekanisme Tabungan Emas



1. Nasabah ke Pegadaian Syariah untuk membuka rekening Tabungan Emas.
2. Pegadaian mencek harga emas pada hari tersebut, dan memberitahukan harga emas pada hari tersebut. Dan juga meinformasikan besaran seluruh biaya administrasi yang harus dibayar oleh nasabah.
3. Nasabah sudah menyetujuai harga emas dan biaya admin yang di informasikan oleh pegadaian syariah.
4. Pegadaian syariah dan nasabah melakukan transaksi jual beli dengan menggunakan akad murabahah.
5. Setelah itu nasabah menitipkan emas tersebut di pegadaian syariah.

Mekanisme pencetakan emas atau mengambil dalam bentuk uang.



1. Saldo nasabah sudah mencapai jumlah tertentu, nasabah kepegadaian syariah untuk mencetak emas. Mencetak emas minimal 5 gram.
2. Pegadaian syariah memberitahukan biaya pencetakan kepada nasabah.
3. Nasabah menyetujui biaya tersebut.
4. Pegadaian syariah langsung memesan emas tersebut di PT Antam.
5. Emas tidak ada saat nasabah melakukan transaksi pencetakn emas, nasabah hanya di beri nota pembayaran. Nasabah menunggu pencetakan tersebut selama 1 bulan.
6. Apabila nasabah ingin mengambil dalam bentuk uang maka saldo emas yang dimiliki nasabah dijual kembali di pegadaian syariah, saat itu juga pegadaian mecek harga emasnya dan beritahukan kenasabah, nasabah menyetujui maka nasabah dapat mengambil uang pada hari tersebut.

4. Strategi pemasaran produk Tabungan Emas

Strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberikan arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu kewaktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah.[5]

Marketing mix adalah bauran pemasaran yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk menciptakan penjualan sesuai dengan pasar sasaran yang dituju. Bauran pemasaran meliputi produk (*product),* harga (*price*), tempat (*place*), dan promosi (*promotion).* Perusahaan harus menjalankan keempat bauran tersebut dalam usaha untuk mencapai tingkat penjualan yang di inginkan. Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan dengan informan bahwa pihak pegadaian syariah cabang kebun bunga banjarmasin dalam memasarkan produk tabunga emas sebagai berikut :

a. Sosialisasi dengan nasabah saat di Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin.
b. Setiap satu bulan sekali pegadaian syariah langsung membagikan atau menawarkan brosur tentang produk tabungan emas ke pasar, kantor.
c. Melalui Iklan media elektronik seperti televisi dan radio, Iklan media cetak, seperti brosur dan koran, Iklan luar ruangan seperti baliho

[5]Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran, op.cit,* hlm. 169.

d. Memberikan pelayanan yang loyal, agar nasabah tetap melakukan transaksi di pegadaian syariah tersebut.[6]

Bauran pemasaran banyak di gunakan oleh lembaga keuangan, Pegadaian syariah cabang kebun bunga banjarmasin banyak mempunyai produk salah satunya produk Tabungan Emas, produk ini yaitu produk terbaru pada bulan Desember tahun 2015 di pegadian syariah cabang kebun bunga banjarmasin. Strategi pemasaran salah satu tolak ukur dalam meningkatan suatu perusahaan dalam bidang bisnis salah satunya lembaga keuangan.

5. Kendala-Kendala Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga dalam Memasarkan Produk Tabungan Emas.

Kendala yang di hadapi pegadaian syariah dalam memasarkan produk Tabungan emas adalah

1) Kurangnya pemahaman masyarakat terhadap pegadaian syariah dengan pegadaian konvensional, Masyarakat masih banyak menganggap pegadaian syariah dan pegadaian konvensional itu sama.
2) Adanya persaingan baru di lembaga keuangan lainnya.
3) Kurangnya SDM di pegadain syariah yaitu staff pemasaran

[6]Depis Setiawan, Kasir, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 9 Mei 2017.

C. Analisis Data

1. Strategi Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga dalam Memasarkan Produk Tabungan Emas.

Tabungan adalah simpanan berdasarkan akad wadi'ah atau investasi dana berdasarkan mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikannya dapat dilakukan menurut syariah dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek bilyar giro, dan /atau alat lainnya yang dipersamakan. Tabungan merupakan simpanan yang paling populer dikalangan masyarakat umum. Adapun Buku Tabungan merupakan buku yang dipegang nasabah. Buku tabungan berisi catatan saldo tabungan, transaksi penarikan, transaksi penyetoran dan pembebanan-pembebanan yang mungkin terjadi pada tanggal tertentu. Buku ini digunakan pada saat penarikan, sehingga langsung dapat mengurangi atau menambah saldo dibuku tabungan.[7]

Pegadaian syariah tidak sesuai dalam suatu akad, tabungan emas hanya menggunakan transaksi jual beli dan titipan, tetapi akad yang di gunakan produk tabungan emas menggunakan transaksi jual beli yang merupakan akad murabahah. Adapun arti dari titipan yang tertera di brousur produk tabungan emas maksudnya adalah nasabah membeli emas dititipkan di pegadaian syariah dan ketika menawarkan /meningkatkan nasabah mereka bertanya apakah hari ini nasabah mau menabung emas

[7]Kasmir, Dasar-dasar Perbankan, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hlm. 92.

atau tidak, jadi arti dari “titipan tersebut hanyalah komunikasi. Titipan yang dimaksud disini bukan akad yang digunakan produk tabungan emas yakni akad wadi’ah yad amanah yang mempunyai arti titipan murni yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat sesuai kehendak pemiliknya.[8]

Akad yang digunakan Produk tabungan emas menggunakan transaksi jual beli dan titipan, adapun akad yang digunakan pegadaian syariah dalam produk tabungan emas ini yaitu akad murabahah. Namun sebetulnya di produk tabungan emas terdapat akad wadiah dan akad istishna, yaitu dikatakan murabahah pada saat nasabah membeli atau menabung emas dan buyback. Akad wadiah ketika dana nasabah ada didalam rekening tabungan emas, serta akad istishna ketika dalam proses pembelian emas tersebut hanya dibuktikan print out bukti nota pembeli, jadi bukan berupa fisik emas batangan,baru setelah ada nasabah yang ingin mencetak emas. akad tersebut kurang sesuai dalam tabungan emas, dalam segi teori yang termasuk dalam produk tabungan emas merupakan akad murabahah, akad wadiah dan istishna. Sedangkan setiap tabungan yang ada di lembaga keuangan khusunya, produk tabungan itu menggunakan akad mudharabah atau pun wadiah. Akan tetapi akad yang di gunakan produk tabungan emas di pegadaian syariah merupakan akad murabahah. Akad murabahah adalah cara yang diperbolehkan dalam Islam, karena akad murabahah tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah dan bebas dari unsur riba. Seperti penggalan surah yang arti tertera dalam

[8]Adiwarman A. karim, *Bank Islam,* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada: 2006), hlm. 297.

surah Al-Baqarah/2:275 Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Dengan adanya tabungan emas mempermudah masyarakat yang ingin memiliki emas, dengan cara menabung.

Suatu perusahaan harus memiliki strategi-strategi dalam bisnis guna menjaga perkembangan bisnis dalam menghadapi persaingan pasar. Salah satunya perusahaan sangat penting memilik strategi-strategi pemasaran yang efektif. Dengan adanya pemasaran mempermudahkan perusahaan dalam memperkenalkan produk secara lebih luas kepada masyarakat baik itu secara promosi maupun sosial media dan lainnya.

Pemasaran produk tabungan emas di pegadaian syariah cabang kebun bunga banjarmasin harus dilakukan dengan sebaik mungkin, dalam menghadapi persaingan, agar masyarakat mengetahui tentang produk tersebut, agar membuat produk tersebut lebih berkembang.

Dengan maraknya produk tabungan emas, bukan hanya di pegadaian syariah. Tetapi juga di temukan di lembaga keuangan yang lain, mengeluarkan produk serupa, ini merupakan tantangan bagi pegadaian syariah dalam memasakan produk tersebut, agar produk tabungan emas dapat bertahan dan terus berkembang.

Pegadaian Syariah Produk Tabungan Emas tidak hanya semata-mata jual beli emas, tetapi juga dapat menitipkan emas tersebut, mengambil bisa dalam bentuk emas atau pun uang dengan melakukan transaksi jual beli. Jadi dengan ada tabungan emas mempermudah masyarakat yang ingin memiliki emas.

Keunggulan atau pun kelebihan dari produk tabungan emas di pegadaian syariah cabang kebun bunga banjarmasin, nasabah bisa sewaktu-waktu kalau nasabah perlu uang dapat di ambil dan transaksinya lebih cepat, sedangkan kelemahan produk tabungan emas saat nasabah ingin mencetak emas, bila nasabah ingin cetak emas tidak bisa langsung mengambil emas harus menunggu jangka waktu satu bulan.[9]

Strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu kewaktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapai lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah.[10] Melalui sebuah pemasaran, pegadaian dapat memperkenalkan produk yang ditawarkan secara lebih luas kepada masyarakat baik itu melalui promosi. Dengan adanya stategi pemasaran untuk meningkatan produk tersebut agar dapat bertahan dan berkembang.

Strategi pemasaran mempunyai peranan yang sangat penting dalam mengembangkan suatu usaha. Di samping itu, strategi pemasaran ditetapkan harus ditinjau dan dikembangkan sesuai perkembangan pasar dan lingkungan pasar tersebut. Dengan demikian teknik pemasaran harus dapat memberikan penjelasan dalam suatu produk yang ditawarkan.

---

[9] Wahyu Almizan, Pengelola Galeri, *Wawancara Pribadi*, Banjarmasin, 03 Mei 2017.

[10]Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran Dasar Konsep & Strategi*, (Jakarta: Rajawali ,1992), hlm. 168.

Pemasaran merupakan cara memandang seluruh perusahaan dari hasil akhirnya, yaitu dari sudut pandang pelanggannya, keberhasilan suatu bisnis tidak ditentukan oleh produsen, melainkan oleh pelanggan.[11] Salah satu teori pemasaran adalah suatu proses sosial yang merancang dan menawarkan sesuatu yang menjadi kebutuhan dan keinginan dari pelanggan dalam rangka memberikan kepuasan yang optimal kepada pelanggan. Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin adalah cara pegadaian syariah dalam menawarkan produk kenasabah untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan agar nantinya dalam proses prenawaran berjalan dengan baik maupun optimal. Strategi pemasaran yang dijalankan pegadaian syariah kebun bunga banjarmasin sesuai dengan teori. Strategi pemasaran harus memberi gambaran yang jelas dan terarah tentang apa yang akan dilakukankan perusahaan dalam rnenggunakan setiap kesempatan atau peluang pada beberapa pasar sasaran.[12]

Strategi yang dilakukan pegadaian syariah cabang kebun bunga banjarmasin dalam memasarkan produk tabungan emas ini sebenarnya berhubungan dengan bauran pemasaran (marketing mix), maka strategi itu merupakan bagian dari marketing mix. Akan tetapi pegadaian syariah cabang kebun bunga banjarmasin lebih memfokuskan pada bidang promosi, karena tidak ada yang mengatur dalam strategi seperti adanya di lembaga keuangan dalam produk tersebut, Pada marketing mix,

[11]*Ibid*, hlm. 1.

[12]Sofjan Assauri, *op.cit.*, hlm 168.

pemasaran yang dilakukan meliputi *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), *promotion* (promosi).

a. Produk (*Product*)

Produk Tabungan Emas di Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin. Produk ini merupakan produk tebaru di pegadaian syariah, pada bulan Desember tahun 2015, produk ini merupakan tabungan yang menggunakan akad murabahah, dan juga memudahkan masyarakat dalam transaksi jual beli emas dengan cara menabung.

Produk tabungan emas memiliki tujuan memberi kemudahan kepada masyarakat untuk memiliki emas berbentuk logam mulia dengan cara menabung. Produk tabungan emas berbeda dengan produk investasi emas, yaitu nasabah tidak perlu membayar uang muka dan cicilan setiap bulan serta tidak terikat dengan waktu, yang di maksud disini yaitu nasabah bisa kapan saja menabung dengan uang yang dimiliki dengan jumlah yang sangat terjangkau tanpa harus terbebani oleh uang cicilan yang harus di bayar setiap bulan.

b. Harga (*price)*

Mengenai harga produk tabungan emas dengan menyatakan harga beli emas dan harga jual emas mengikuti harga emas dunia pada hari tersebut melalui aplikasi android sahabat pegadaian dan di web resmi milik pegadaian di internet. Selain harga jual beli, juga ada harga cetak saat nasabah ingin mencetak emas, minimal emas yang dapat di

cetak 5gram dengan biaya Rp 134000 sedangkan 10gram Rp 217000, 25gram Rp 466.000, dan emas dapat di ambil selama 1 bulan. Dan juga saat nasabah ingin membuka rekening dgn biaya: pembuatan buku tabungan pertama kali Rp 10.000, administrasi buku tabungan sejumlah Rp 10.000, biaya pengelola rekening pertahun Rp 30.000 , penggantian buku tabungan yang hilang/rusak Rp 10.000 dan Penggantian buku tabungan karena ganti tanda tangan Rp 10.000.

c. Tempat (*place)*

PT. Pegadian syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin, lokasinya sangat strategi karena lokasinya persis di samping jalan raya utama kota Banjarmasin, yaitu Jl. A. Yani KM 4,5 No 39, Banjarmasin. Dan juga banyak Unit Pegadaian Syariah di daerah banjarmasin, jadi dapat memudah nasabah dalam transaksi.

d. Promosi (*Promotion*)

Bentuk Promosi yang dilakukan oleh Pegadian Syariah Kebun Bunga Banjarmasin, dengan menawarkan dan menjelaskan keunggulan produk tabungan emas tersebut secara langsung kepada nasabah dengan bertatap muka secara langsung, setelah nasabah melakukan transaksi gadai setiap nasabah datang langsung ditawarkan.

Pegadaian syariah mempromosikan produknya melalui media iklan adalah berbagai sarana komunikasi yang dipakai perusahaan untuk mengantar menyebar luaskan pesan kepada target pasar yang di tuju

yaitu nasabah. Adapun iklan yang di lakukan dalm promosi tersebut antara lain:

1) Iklan media elektronik adalah media iklan yang proses bekerjanya berdasarkan pada prinsip elektronik. Media elektronik ini memilki kelebihan mampu menjangkau *audience* yang lebih luas dalam waktu yang bersamaan. Seperti media elektronik yang di lakukan pegadaian syariah dalam promosi melalui televisi merupakan iklan yang ditayangkan melalui media televisi, iklan ini berisi gambar dan suara dalm bentuk video yang memiliki durasi sekitar 15-30 detik. Dan melalui radio merupakan iklan yang disiarkan melalui media radio, memiliki durasi yang hampir sama dengan iklan di televisi, namun radio hanyar berisi suara.
2) Iklan media cetak adalah media statis dan mengutamakan pesan-pesan visual yang di hasilkan dari hasil pencetakan, seperti koran merupakan salah satu bentuk iklan yang penempatannya berada di halaman koran/surat kabar. Biasanya koran terbit harian dan memiliki pangsa pasar sendiri ada koran nasional, koran daerah, koran bisnis dan lan-lain. Dan juga melalui brosur merupakan media iklan yang di cetak berisi berbagai hal secara rinci mengenai produk yang di tawarkan. Brousur bisa berbentuk selembar kertas yang di cetak bolak balik, begitu yang di lakukan pegadaian syariah dalam mencetak brosur.

3) Iklan luar ruangan merupakan berbagai media iklan yang ditempatkan di luar ruangan seperti di jalanan, pasar dan tempat publik lainnya, adapun iklan luar yang di lakukan pegadain syariah cabang kebun bunga banjarmasin yaitu baliho yang merupakan media promosi yang digunakan untuk memberitakan informan atau kegiatan yang berhubungan dengan masyarakat, selain itu baliho juga digunakan untuk meiklankan suatu produk baru. Seperti produk tabungan emas yang di promosikan pegadaian syariah melalui baliho tersebut.

3. Kendala-Kendala Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga dalam Memasarkan Produk Tabungan Emas.

Kendala yang di hadapi pegadaian syariah dalam memasarkan produk Tabungan emas adalah

1) kurangnya pemahaman masyarakat terhadap pegadaian syariah dengan pegadaian konvensional, karena dalam suatu pemahaman masyakat sangat penting, salah satunya masyarakat Muslim. Salah satunya masyarakat masih banyak menganggap pegadaian syariah dan pegadaian konvensional itu sama. Dengan kurangnya pemahaman masyarakat, tersebut, perlu bagi pegadaian syariah dalam memasarkan produk tersebut.
2) Adanya persaingan baru di lembaga keuangan lainnya, dengan adanya persaingan tersebut, maka pegadaian syariah harus lebih melakukan

strategi yang kreatif dalam menarik minat nasabah dalam mengembangkan produk tersebut.

3) Kurangnya staff pemasaran di pegadaian syariah. karena tidak adanya bagaian staff bagian pemasaran, maka di haruskan bagian staff karyawan yang di pegadaian tersebut yang menawarkan produk-produk yang ada di pegadaian syariah, dan juga produk terbaru salah satu produk tabungan emas yang di tawarkan langsung bertatap muka menawarkan produk tersebut dan juga melaui media elektronik seperti televisi dan radio, media cetak seperti koran dan bosur, media luar ruangan seperti baliho.

Pemasaran produk khususnya lembaga keuangan mengalami persaingan, dengan adanya persaingan pegadaian syariah harus menciptakan pemasaran yang kreatif untuk menari minat nasabah dalam melakukan transaksi produk tabungan emas.

Namun tidak semua pemasaran yang di lakukan pegadaian berjalan dengan baik, tidak sedikit bagian lembaga keuangan kesulitan proses pemasaran, banyaknya hambatan yang di hadapi lembaga keuangan sulit dalam memasarkan produk. Salah satunya produk di pegadaian syariah cabang kebun bunga banjarmasin, kurang memahami tentang produk tabungan emas tersebut, pegadaian syariah kebun bunga banjarmasin, mengalami tantangan serta kendala dalam memasarkan produk tersebut dan tentu saja semakin ketatnya persaingan antar pegadain syariah mau

pun konvensional, atau pun Bank syariah, dengan itu dapat mempengaruhi dalam mengembangkan produk tersebut.

Persaingan lembaga keuangan yang terjadi bukan hanya antar Pegadaian Syariah tetapi juga di lembaga keuangan yang lainnya seperti perbankan syariah. Maka persaingan antara Pegadaian syariah dan Bank Syariah dalam memasarkan produk tabungan emas merupakan sebuah kendala bagi Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin. Selain itu, kelemahan dan kekurangan produk juga menjadi kendala yang cukup berpengaruh terhadap pemasaran produk tersebut.

Analisis SWOT merupakan salah satu metode untuk menggambarkan kondisi dan mngevaluasi suatu masalah, proyek atau konsep bisnis yang berdasarkan faktor internal (dalam) dan faktor eksternal (luar) yaitu *Strengths, Weakness, Opportunities* dan *Threats*. Untuk mengetahui bagaimana gambaran pemasaran produk tabungan emas pada PT. Pegadaian syariah cabang kebun bunga banjarmasin, maka dapat dilakukan dengan analisis SWOT (Strength, weakness, opportunity, dan theat). Dari analisis SWOT ini maka dapat diketahui bagaimana pemasaran Produk Tabungan Emas pada PT Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin. Yang berkaitan dengan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

Analisis SWOT Produk Tabungan Emas sebagai berikut:

1) Kekuatan (*Strengths*)

a) Harga jual dan buyback yang kompetitif.

Harga sesuai kemampuan masyarakat, produk tabungan emas dalam berinvestasi emas, karena menabung fleksibel bisa kapan saja, dan berapa pun uang yang ingin di tabungkan, minimal 0,01 gram.

b) Aman karena disimpan dipegadaian syariah.

Setelah menabung maka di titipan di pegadaian syariah, nasabah hanya memegang buku tabungan.

c) Memberikan pelayanan yang loyal.

Pegadaian syariah memberikan pelayanan yang kepada nasabah, agar nasabah tetap melakukan transaksi di pegadaian syariah.

2) Kelemahan (Weakness)

a) Kurang Pemahaman Masyarakat tentang produk tabungan emas.

Masih banyak masyarakat yang belum tahu dengan produk Tabungan Emas karena produk ini baru dan keunggulan serta aganggapan masyarakat yang meganggap Pegadaian Syariah sama saja dengan Pegadaian Konvensional.

b) Keterbatasan SDM (Sumber daya Manusia)

Pegadaian syariah keterbatasan SDM yaitu bagian staff Pemasaran, karena tidak adanya bagaian staff bagian pemasaran, maka di haruskan bagian staff karyawan yang di pegadaian tersebut yang menawarkan

produk-produk yang ada di pegadaian syariah, salah satunya produk Tabungan Emas.

c) Kurang sosialisasi kepada masyarakat

Produk tabungan emas masih belum terlalu kenal di kalangan masyarakat dan juga produk ini merupakan produk terbaru di pegadaian syariah jadi masih harus sosialisasi dalam mempromosikan produk tabungan emas.

3) Peluang (*Opportunity)*

a) Letak Pegadaian yang Strategis.

Letak pegadaian yang tidak jauh dari jalan raya merupakan posisi yang sangat strategis, sehingga nasabah dapat dengan mudah mendatangi Pegadaian Syariah dan melakukan berbagai macam transaksi di Pegadaian Syariah.

b) Pertumbuhan penduduk yang pesat

Dengan pertumbuhan jumlah penduduk yang tinggi maka kebutuhan akan keingin masyarakat dalam membeli emas semakin meningkat, ini adalah peluang yang sangat baik untuk memasarkan produk Tabungan Emas.

c) Atusias masyarakat menyukai emas.

Banyaknya masyarakat membeli emas di pasar untuk menambah kekayaan dengan itu merupakan peluang yang sangat baik untuk Pegadaian Syariah dalam memasarkan Produk Tabungan Emas tersebut.

d) Mayoritas beragam muslim

Masyarakat banjarmasin mayoritas beragam islam ini bisa menjadi peluang bagi produk tabungan emas, tetapi tidak menutup kemungkinan bagi non muslim.

4) Ancaman (*Threaths*)

a) Produk sejenis dan produk terbaru di lembaga keuangan.

Banyaknya produk terbaru yang di tawarkan oleh lembaga keuangan, dan juga produk sejenis dengan tabungan emas, sehingga nasabah memiliki banyak pilihan dengan lembaga keuangan lainnya.

b) Minimnya masyarakat tentang pegadaian syariah.

Dengan ketidak tahuan masyarakat terhadap pegadain syariah, maka banyak masyarakat beranggapan pegadaian syariah dengan konvensional itu sama.

Setelah menggunakan analisis SWOT, maka dapat dirumuskan alternatif strategi pemasaran produk tabungan emas pada PT Pegadaian Syariah Cabang Kebun Bunga Banjarmasin yaitu dengan menyandingkan kekuatan internal dengan peluang eksternal (menghasilkan strategi S-O), kekuatan dengan ancaman eksternal (menghasilakn strategi S-T), kelemahan internal dengan peluang eksternal (dengan menghasilkan W-O), kelemahan internal dengan ancaman eksternal (dengan menghasilkan W-T).

Matriks SWOT

	STRENGTH-S Daftar kekuatan 1. Harga jual dan buyback yang kompotitif . 2. Aman karena di simpan di pegadaian syariah. 3. Memberikan pelayanan yang loyal.	**WEAKNESS-W** Daftar Kelemahan 1. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang produk tabungan emas. 2. Keterbatasan sumber daya manusia (staff karyawan pemasaran) 3. Kurang Sosialisai kepada Masyarakat
OPPORTUNITY-O Daftar Peluang 1. Letak Pegadaian Syariah strategis. 2. Pertumbuhan penduduk yang pesat. 3. Antusias Masyarakat menyukai emas 4. Mayoritas beragam Islam.	**STRATEGI S-O** Gunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. 1. Memperkenalkan keunggulan-unggulan produk tabungan emas. 2. Membuat iklan dimedia masa	**STRATEGI W-O** Atasi kelemahan dengan memanfaatkan peluang 1. Melakukan sosialisasi 2. Membentuk bagian karyawan pemasaran untuk memfokuskan dalam memasarkan produk. 3. Mempromosikan produk kepada masyarakat.

THREATHS-T	STRATEGI S-T	STRATEGI W-O
Daftar Ancaman	Gunakan kekuatan untuk menghindari ancaman	Meminimalisir kelemahan dan menghindari ancaman.
1. Produk sejenis dan produk terbaru di lembaga keuangan. 2. Minimnya masyarakat tentang pegadaian syariah.	1. Memperkenalkan keunggulan-unggulan produk tabungan emas. 2. Membuat iklan di media masa.	1. Melakukan sosialisasi 2. Membentuk bagian staff pemasaran untuk memasarkan produk. 3. Mempromosikan produk kepada masyarakat.

❖ Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan yaitu dengan menggambarkan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang.

❖ Strategi ST

Strategi ini adalah untuk menggunakan kekuatan yang dimiliki produk tabungan emas dengan menghindari ancaman.

❖ Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada, dengan cara mengatasi kelemahan-kelemahan yang dimilikii

❖ Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang ditujukan untuk meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.