

# LAMPIRAN

## Lampiran 1 Surat Izin Penelitian



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Pahlawan KM. 5 Rowotaku Kajen Kab. Pekalongan Kode Pos 51161  
www.febi.uingsudur.ac.id email: febi@uingsudur.ac.id

Nomor : B-829/Un.27/J.IV.2/TL.00/05/2024 23 Mei 2024  
Sifat : Biasa  
Lampiran : -  
Hal : Surat Izin Penelitian

Yth. Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan  
Pemuda

Ditempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa:

Nama : Haniyah Amanatul Janah  
NIM : 4219104  
Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Adalah mahasiswa Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan yang akan melakukan penelitian di Lembaga/Wilayah yang Bapak/Ibu Pimpin guna menyusun skripsi/tesis dengan judul

**"Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Dalam Upaya Meningkatkan Minat Nasabah Pada Bank Syariah Indonesia (Studi Pada Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda)"**

Sehubungan dengan hal tersebut, dimohon dengan hormat bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan izin dalam wawancara dan pengumpulan data penelitian dimaksud.

Demikian surat permohonan ini disampaikan, atas perhatian dan perkenannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Ditandatangani Secara Elektronik Oleh:

Prof. Dr. Hj. Shinta Dewi Rismawati, S.H, M.H  
NIP. 197502201999032001

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dokumen ini ditandatangani secara elektronik menggunakan  
Sertifikat Elektronik yang diterbitkan oleh Balai Sertifikasi  
Elektronik (BSrE), Badan Siber dan Sandi Negara (BSSN)  
sehingga tidak diperlukan tanda tangan dan stempel basah.



## Lampiran 2 Surat Keterangan Penelitian

**BSI** BANK SYARIAH  
INDONESIA

**SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN**

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Erni Yusnita  
Jabatan : Branch Operations & Service Manager

Dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa yang beridentitas :

Nama : Haniyah Amanatul Janah  
NIM : 4219104  
Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas : UIN KH Abdurrahman Wahid Pekalongan

Telah selesai melakukan penelitian di BSI KC Pekalongan Pemuda terhitung mulai tanggal 04 Juni 2024 sampai dengan tanggal 26 Juli 2024 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan Skripsi yang berjudul "Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah Pada Bank Syariah Indonesia (Studi Kasus Di Bsi KC Pekalongan Pemuda)".

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya.

Pekalongan, 26 Juli 2024  
BSI KC Pekalongan Pemuda

  
Erni Yusnita  
Branch Operations & Service Manager

BANK SYARIAH  
INDONESIA  
KC Pekalongan Pemuda

## Lampiran 3 Surat Keterangan Similarity



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jl. Pahlawan No. 52 Kajen Pekalongan | Website: [www.febi.uinpekalongan.ac.id](http://www.febi.uinpekalongan.ac.id)

### SURAT KETERANGAN SIMILARITY CHECKING

No: B-703/Uh.27/J.IV.2/PP.00.9/12/2024

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan menerangkan bahwa naskah skripsi mahasiswa atas nama:

Nama : Haniyah Amanatul Janah  
NIM : 4219104  
Program Studi : S1 Perbankan Syariah  
Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas dalam Upaya Menarik Minat Nasabah pada Bank Syariah Indonesia (Studi pada Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda)

telah melalui tahap plagiarism/similarity checking menggunakan aplikasi Turnitin, dengan keterangan:

Waktu Submit : 24 Desember 2024  
Hasil (Similarity) : 25%

Oleh karenanya naskah tersebut dinyatakan **LULUS** dari plagiarisme sesuai dengan ketentuan yang berlaku di FEBI UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.

Surat Keterangan ini diterbitkan untuk dijadikan sebagai syarat pendaftaran ujian skripsi.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Pekalongan, 24 Desember 2024

a.n. Dekan,

Ketua Program Studi Perbankan Syariah



Muhammad Shulthoni, Lc., M.A., Ph.D

## PEDOMAN WAWANCARA

### A. Tujuan

Kegiatan wawancara dilaksanakan untuk memperoleh informasi penting tentang:

1. Strategi pemasaran yang digunakan oleh Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda dalam Upaya menarik minat nasabah
2. Penerapan dari strategi pemasaran yang telah dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda
3. Dampak dari strategi pemasaran yang dijalankan oleh Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda

### B. Informasi

Kegiatan ini dilakukan untuk menggali informasi dari staff atau karyawan dan nasabah Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda

### C. Panduan Wawancara

1. Untuk Staff Pawning Appraisal Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda
  - a) Strategi pemasaran apa yang digunakan untuk memasarkan produk gadai emas oleh BSI KC Pekalongan Pemuda dalam Upaya menarik minat nasabah dan bagaimana penerapannya?
  - b) Bagaimana penentuan segmentasi, target dan posisi pada BSI KC Pekalongan Pemuda?
  - c) Apa saja media yang digunakan oleh BSI KC Pekalongan Pemuda dalam memasarkan produk gadai emas?
  - d) Apakah terdapat kendala dalam pelaksanaan strategi pemasaran produk gadai emas dalam Upaya menarik minat nasabah?
  - e) Apa saja jenis akad yang digunakan oleh BSI KC Pekalongan Pemuda pada produk gadai emas?
  - f) Apakah terdapat tim khusus dalam melaksanakan strategi pemasaran produk gadai emas?

- g) Bagaimana dampak dari strategi pemasaran produk gadai emas yang telah dilakukan dalam menarik minat nasabah?
  - h) Apakah strategi pemasaran yang digunakan dalam menarik minat nasabah tersebut masih relevan untuk diterapkan pada masa sekarang ini?
2. Untuk Staff Pawning Sales Officer Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda
- a) Strategi pemasaran apa digunakan untuk memasarkan produk gadai emas oleh BSI KC Pekalongan Pemuda dalam Upaya menarik minat nasabah?
  - b) Bagaimana penerapan strategi pemasaran produk gadai emas yang dilakukan oleh BI KC Pekalongan Pemuda dalam Upaya menarik minat nasabah?
  - c) Bagaimana strategi harga pada produk gadai emas yang diterapkan oleh BSI KC Pekalongan Pemuda?
  - d) Apa sajakah jenis emas yang dapat dijadikan jaminan untuk produk gadai emas?
  - e) Apa sajakah dampak dari strategi pemasaran produk gadai emas yang dijalankan dalam Upaya menarik minat nasabah?
  - f) Bagaimana perkembangan strategi pemasaran produk gadai emas pada BSI KC Pekalongan Pemuda?
  - g) Menurut anda apa yang perlu dilakukan untuk meningkatkan pertumbuhan produk gadai emas oleh BSI KC Pekalongan Pemuda?
3. Untuk Nasabah Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda
- a) Bagaimana anda mendapatkan informasi mengenai adanya produk gadai emas pada BSI KC Pekalongan Pemuda?
  - b) Apa yang membuat anda tertarik menggunakan produk gadai emas di BSI KC Pekalongan Pemuda?
  - c) Berapa lama anda menjadi nasabah produk gadai emas di BSI KC Pekalongan Pemuda?

- d) Bagaimana menurut anda mengenai biaya sewa pada produk gadai emas di BSI KC Pekalongan Pemuda?
- e) Bagaimana pelayanan produk gadai emas pada BSI KC Pekalongan Pemuda?
- f) Apakah anda merasakan manfaat dari adanya produk gadai emas pada BSI KC Pekalongan Pemuda?



## Lampiran 5 Observasi

### PEDOMAN OBSERVASI

#### A. Tujuan Observasi

1. Memperoleh fakta tentang strategi pemasaran yang dilakukan oleh BSI KC Pekalongan Pemuda dalam upaya menarik minat nasabah
2. Mendapatkan informasi tentang penerapan dari strategi pemasaran produk gadai emas dalam Upaya menarik minat nasabah di BSI KC Pekalongan Pemuda
3. Mengetahui dampak yang terjadi dari pelaksanaan strategi pemasaran yang diterapkan dalam memasarkan produk gadai emas oleh BSI KC Pekalongan Pemuda

#### B. Sasaran

1. Staff Pawning Appraisal BSI KC Pekalongan Pemuda
2. Staff Pawning Sales Officer BSI KC Pekalongan Pemuda
3. Nasabah produk gadai emas BSI KC Pekalongan Pemuda

#### C. Observasi

1. Meninjau secara langsung Lokasi penelitian, serta keadaan sekitar Lokasi lingkungan BSI KC Pekalongan Pemuda

## Lampiran 6 Pencatatan Dokumen

### PENCATATAN DOKUMEN

- A. Tujuan
  - 1. Memperoleh data yang berkaitan dengan strategi pemasaran produk gadai emas dalam upaya menarik minat nasabah.
  - 2. Melengkapi hasil wawancara dan observasi
- B. Sasaran
  - 1. Staff dengan jabatan Operatinoal Staff BSI KC Pekalongan Pemuda
  - 2. Staff dengan jabatan Pawning Apraisal BSI KC Pekalongan Pemuda
  - 3. Staff dengan jabatan Pawning Sales Officer BSI KC Pekalongan Pemuda
  - 4. Nasabah produk gadai emas BSI KC Pekalongan Pemuda
- C. Dokumen
  - 1. Leaflet dan brosur produk gadai dan cicil emas BSI KC Pekalongan Pemuda

## Lampiran 7 Transkrip Wawancara

### TRANSKIP WAWANCARA

**A. Nama : Anis Inayati**

**Jabatan : Pawning Appraisal**

1. Strategi pemasaran apa yang digunakan untuk memasarkan produk gadai emas oleh Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda dalam upaya menarik minat nasabah dan bagaimana penerapannya?

Jawab : Strategi yang dilakukan dengan cara melakukan promosi. Penerapannya dengan mengadakan penyuluhan secara langsung kemasyarakat tentang adanya gadai emas di BSI KC Pekalongan Pemuda, seperti menjadi promotor dalam arisan ibu-ibu, kemudian promosi melalui digital, penyebaran brosur, lamflet, pemasangan baliho serta promosi dari mulut kemulut yang dilakukan oleh agen.

2. Bagaimana penentuan segmentasi, target dan posisi pasar pada Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda?

Jawab : Penentuan segmentasinya dari BSI KC Pekalongan Pemuda semua kalangan bisa, akan tetapi karena kebanyakan yang memiliki emas atau perhiasan adalah perempuan maka pemfokusan segmennya pada perempuan. Penentuan targetnya umum, kami menargetkan nasabah yang tinggal didaerah dekat lokasi, dimana sasaran utamanya perempuan usia dewasa atau perempuan yang telah berkeluarga yang biasanya memiliki kebutuhan mendadak dan memerlukan dana secara cepat. Sedangkan untuk penentuan posisinya yaitu BSI KC Pekalongan Pemuda memposisikan produk gadai emas sebagai produk dengan tarif yang lebih murah serta memberi pelayanan yang sangat bagus, agar nantinya nasabah puas memakai produk kami.

3. Apa saja media yang digunakan oleh Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda dalam memasarkan produk gadai emas?

Jawab : Media yang kami gunakan melalui media promosi langsung seperti, mengikuti event atau acara-acara tertentu dan promosi melalui digital seperti, membuat iklan di web serta platform media sosial.

4. Apakah terdapat kendala dalam pelaksanaan strategi pemasaran produk gadai emas dalam upaya menarik minat nasabah?

Jawab : Untuk kendala yang sering ditemui itu banyaknya kompetitor atau saingan, kurangnya staff pemasaran produk gadai emas dan produk gadai emas ini terdapat pada bank dimana bank biasanya berfokus pada pembiayaan, tabungan dan investasi sehingga masyarakat belum familiar.

5. Apa saja jenis akad yang digunakan oleh Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda pada produk gadai emas?

Jawab : Akad yang dipakai untuk produk gadai emas yaitu akad rahn sebagai pengikatan emas untuk jaminan terhadap pembiayaan nasabah. Kami juga memiliki produk cicil emas yang menggunakan akad murabahah, prosesnya itu BSI membeli emas sesuai dengan permintaan nasabah kemudian dijual kepada nasabah sebesar harga pembelian dan keuntungan disepakati antara bank dan nasabah sebelumnya.

6. Apakah terdapat tim khusus dalam melaksanakan strategi pemasaran produk gadai emas?

Jawab : Untuk produk gadai emas dan cicil emas di BSI KC Pekalongan Pemuda terdapat satu karyawan khusus dalam melaksanakan strategi pemasaran untuk menarik nasabah yang dilakukan secara langsung terjun kelapangan. Biasanya mengikuti acara ibu-ibu, membagikan brosur atau promosi yang dijelaskan langsung oleh karyawan tentang gadai emas di BSI KC Pekalongan Pemuda.

7. Bagaimana dampak dari strategi pemasaran produk gadai emas yang telah dilakukan dalam menarik minat nasabah?

Jawab : Dampak yang diperoleh dari strategi pemasaran yang telah dilakukan itu meningkatnya Memorandum of Agreement

(MoA) nasabah, meningkatnya tabungan, meningkatnya nilai pembiayaan dan bertambahnya jumlah nasabah.

8. Apakah strategi pemasaran yang digunakan dalam menarik minat nasabah tersebut masih relevan untuk diterapkan pada masa sekarang ini?

Jawab : Strategi yang kami gunakan masih sangat relevan untuk digunakan pada masa sekarang, hal ini dikarenakan promosi merupakan cara yang cepat untuk menarik minat nasabah, untuk pemasangan baliho juga cepat efeknya, akan tetapi melalui promosi informasi dari produk gadai emas akan tersampaikan dengan jelas sehingga lebih mudah menarik minat calon nasabah.

**B. Nama : Andy Akhmad Widyantoro**

**Jabatan : Pawning Sales Appraisal**

1. Strategi pemasaran apa yang digunakan untuk memasarkan produk gadai emas oleh Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda dalam upaya menarik minat nasabah?

Jawab : Strategi pemasaran produk gadai emas yang digunakan oleh BSI KC Pekalongan Pemuda itu menggunakan sistem promosi, baik promosi langsung ataupun promosi melalui digital.

2. Bagaimana penerapan strategi pemasaran produk gadai emas yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda dalam upaya menarik minat nasabah?

Jawab : Untuk penerapannya dengan melakukan pemasaran langsung dan tidak langsung. Pemasaran langsung itu dilakukan dengan mendatangi langsung calon nasabah dan menawarkan bahwa di BSI KC Pekalongan Pemuda terdapat produk gadai emas, seperti mengadakan presentasi dikelurahan atau mengikuti acara PKK, menyebarkan brosur. Pemasaran tidak langsungnya bisa melalui promosi digital, memasang spanduk, membuat brosur dan pamflet.

3. Bagaimana strategi harga pada produk gadai emas yang diterapkan oleh Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda?

Jawab : Strategi harga untuk produk gadai emas, kami menerapkan tarif yang lebih murah dan bersaing karena mengikuti harga pasar. Biasanya pada perusahaan lain biaya sewa sekitar 2,2% atau 2,4%, sedangkan pada BSI biaya sewa lebih rendah yaitu 1,21%. Selain itu nilai taksiran tinggi dan Harga Dasar Emas (HDE) juga lebih tinggi. Pada BSI juga terdapat m-banking yang dapat digunakan untuk perpanjang gadai emas agar nasabah tidak perlu datang ke BSI.

4. Apa sajakah jenis emas yang dapat dijadikan jaminan untuk produk gadai emas?

Jawab : Untuk jenis emas yang bisa di gadaikan tidak semua jenis emas bisa, hanya emas perhiasan, emas batang dan emas kuning. Untuk emas putih tidak bisa, dengan minimal 16 karat.

5. Apa saja dampak dari strategi pemasaran pada produk gadai emas yang dijalankan dalam upaya menarik minat nasabah?

Jawab : Dampaknya ada dampak positif serta dampak negatif. Dampak positifnya nasabah meningkat, sedangkan dampak negatifnya karyawannya cepat lelah karena sales hanya ada satu, harus dilakukan secara terus-menerus, karena basicnya kita di perbankan tidak semua orang tahu dibank terdapat gadai emas dan walaupun tarif yang diterapkan murah, hanya emas tua yang dapat digadaikan.

6. Bagaimana perkembangan strategi pemasaran produk gadai emas pada Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda?

Jawab : Perkembangan strategi pemasaran prooduk gadai emas menjadi lebih baik, karena setiap bulannya target bertambah. Kami lebih memahami nasabah mana yang lebih potensial, hubungan antara bank dan nasabah menjadi lebih baik dan penerapan strategi promosi menjadi lebih baik dengan melakukan pendekatan pada calon nasabah.

7. Menurut anda apa yang perlu dilakukan untuk meningkatkan pertumbuhan produk gadai emas oleh Bank Indonesia Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda?

Jawab : Karena produk gadai emas ini masih masif dikhalayak ramai, menurut saya untuk meningkatkan produk gadai emas

ini perlu dilakukan promosi yang lebih gencar, seperti menambah karyawan khusus untuk mempromosikan produk gadai emas, agar masyarakat mengetahui bahwa di BSI terdapat produk gadai emas. Dengan begitu produk gadai emas yang terdapat di BSI dapat dikenal oleh masyarakat umum.

**C. Nama : Siti Alifah**

**Jenis Kelamin : Perempuan**

1. Bagaimana anda memperoleh informasi mengenai adanya produk gadai emas pada Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda?

Jawab : Saya mendapatkan informasi itu dari karyawan BSI KC Pekalongan Pemuda dan saya melihat baliho yang ada didepan kantor, kemudian merasa tertarik ketika membutuhkan dana cepat.

2. Apa yang membuat anda tertarik menggunakan produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda?

Jawab : Saya tertarik karena karyawan mempromosikannya dengan baik, jadi saya merasa tertarik menggunakannya pada saat membutuhkan dana, lokasinya juga dekat dengan rumah sehingga mudah diakses dan tidak memakan waktu.

3. Berapa lama anda menjadi nasabah produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda?

Jawab : Saya menjadi nasabah gadai emas sudah hampir satu tahun.

4. Bagaimana menurut anda mengenai biaya sewa pada produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda?

Jawab : Menurut saya biaya sewanya cukup murah.

5. Bagaimana pelayanan produk gadai emas pada Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda?

Jawab : Pelayanan yang diberikan cukup memuaskan, karyawannya ramah serta dijelaskan dengan baik mengenai prosesnya.

6. Apakah anda merasakan manfaat dari adanya produk gadai emas pada Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda?  
Jawab : Iya saya merasakan manfaatnya karena sebagai ibu rumah tangga yang terkadang mendadak membutuhkan dana secara cepat untuk memenuhinya saya dapat menggadaikan emas di BSI KC Pekalongan Pemuda.

**D. Nama : Jumairah**  
**Jenis Kelamin : Perempuan**

1. Bagaimana anda mendapatkan informasi mengenai produk gadai emas yang ada di Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda?  
Jawab : Awalnya saya mengetahui tentang adanya produk gadai emas berdasarkan promosi yang dilakukan karyawan dan melihat brosur yang dibagikan oleh karyawan.
2. Apa yang membuat anda merasa tertarik menggunakan produk gadai emas pada Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda?  
Jawab : Yang membuat saya tertarik karena promosi yang dilakukan karyawan mengenai biaya sewa yang kompetitif dan cukup terjangkau. Alasan utama saya menggadai emas di BSI KC Pekalongan Pemuda karena BSI menggunakan prinsip syariah, jadi saya merasa aman menggunakannya, prosesnya mudah dan cepat serta untuk akses lokasinya juga dekat.
3. Berapa lama anda menjadi nasabah produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda?  
Jawab : Saya menjadi nasabah gadai emas kurang lebih satu tahun, awalnya butuh dana secara cepat kemudian teringat promosi yang pernah dilakukan karyawannya.
4. Bagaimana menurut anda mengenai biaya sewa produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda?  
Jawab : Menurut saya untuk biaya sewanya cukup kompetitif dan cukup terjangkau dibandingkan tempat lain.
5. Bagaimana pelayanan produk gadai emas pada Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda?

Jawab : Pelayanannya menurut saya sangat memuaskan karena karyawannya ramah, prosesnya cepat dan efisien serta di BSI KC Pekalongan Pemuda untuk perpanjangan gadai emas dapat diakses melalui m-banking jadi mudah.

6. Apakah anda merasakan manfaat dari adanya produk gadai emas pada Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda?

Jawab : Iya saya merasakan manfaat dari produk gadai emas yang terdapat pada BSI KC Pekalongan Pemuda. Saya bisa mendapatkan dana secara cepat dan mudah, biaya sewanya terjangkau jadi tidak merasa berat, saya tetap memiliki emas yang saya miliki dan emasnya tersimpan dengan aman.

**E. Nama : Aeni**  
**Jenis Kelamin : Perempuan**

1. Bagaimana anda mendapatkan informasi mengenai adanya produk gadai emas pada Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda?

Jawab : Saya mengetahui tentang adanya produk gadai emas di BSI KC Pekalongan Pemuda dari teman saya.

2. Apa yang membuat anda tertarik menggunakan produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda?

Jawab : Yang membuat saya tertarik karena biaya sewanya cukup murah, tempatnya mudah diakses dan menggunakan prinsip syariah.

3. Berapa lama anda menjadi nasabah produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda?

Jawab : Saya sudah sekitar 1,5 tahun menjadi nasabah gadai emas di BSI KC Pekalongan Pemuda.

4. Bagaimana menurut anda mengenai biaya sewa pada produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda?

Jawab : Menurut saya mengenai biaya sewanya cukup terjangkau dan sebanding dengan harga barang yang digadaikan.

5. Bagaimana pelayanan produk gadai emas pada Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda?

Jawab : Pelayanan untuk produk gadai emas di BSI KC Pekalongan Pemuda saya sangat suka karena pelayanan yang diberikan baik, dimana nasabah yang datang disambut dengan baik, setiap proses disampaikan secara jelas dan dapat dipahami serta terdapat pelayanan melalui digital yang dapat diakses kapan saja.

6. Apakah anda merasakan manfaat dari adanya produk gadai emas pada Bank Syariah Indonesia KC Pekalongan Pemuda?

Jawab : Iya saya merasakan manfaat dari adanya produk gadai emas, karena ketika saya membutuhkan dana cepat secara mendadak, saya dapat menggadaikan emas yang saya miliki tanpa harus menjualnya. Terlebih dengan adanya gadai emas yang berprinsip syariah sangat membantu masyarakat muslim yang membutuhkan dana cepat untuk menggunakan produk secara aman karena berprinsip syariah serta pastinya dapat membantu perekonomian masyarakat.

## Lampiran 8 Dokumentasi

### DOKUMENTASI



Nama : Faruq Abu Jihad

Jabatan : Operational Staf

Jenis Kelamin : Laki-laki



Nama : Andy Akhmad Widyanto

Jabatan : Pawning Sales Officer

Jenis Kelamin : Laki-laki



Nama : Siti Alifah

Jenis Kelamin : Perempuan



Nama : Jumairah

Jenis Kelamin : Perempuan



Nama : Aeni

Jenis Kelamin : Perempuan

Leaflet gadai dan cicil emas

**CICIL EMAS / INVEST EMAS**  
**BSI PEKALONGAN PEMUDA**  
 Jl Pemuda no 52 - 54 Pekalongan

**BSI** BANK SYARIAH INDONESIA  
 TANGGAL 04 Juni 2024

BERAT	HARGA EMAS		BIAYA DIAWAL				Jangka Waktu Pembiayaan				
	Harga Per / Gr	HARGA BELI EMAS (a)	UANG MUKA 10% (b)	ADM	MATERAI	TOTAL BIAYA	1 Thn	2 Thn	3 Thn	4 Thn	5 Thn
5	1,312,000	6,560,000	656,000	29,820	20,000	705,820	517,663	271,079	189,123	148,327	123,995
10	1,303,000	13,030,000	1,303,000	58,635	20,000	1,381,635	1,028,265	538,439	375,650	294,619	246,189
25	1,297,000	32,425,000	3,242,500	145,913	20,000	3,408,413	2,558,824	1,339,900	934,802	733,156	612,887
50	1,294,000	64,790,000	6,479,000	291,150	20,000	6,781,150	5,105,811	2,673,601	1,865,279	1,462,920	1,222,938
100	1,292,200	129,220,000	12,922,000	581,490	20,000	13,523,490	10,197,417	5,339,764	3,725,368	2,921,771	2,442,474
250	1,291,000	322,750,000	32,275,000	1,291,000	20,000	33,801,000	23,839,863	11,855,122	8,270,908	6,486,794	5,422,681

Keterangan: Harga Beli Emas disesuaikan dengan Harga Emas Spot pada saat itu.

**Keunggulan Investasi Emas BSI KC Pekalongan Pemuda**  
 - Bebas pajak / margin yang terjangkau  
 - Jangka waktu fleksibel 1 th sd 5 th  
 - Minimal Investasi / Biaya / Margin / Fee / Biaya No 77/2016/PMU/2016  
 - Angsuran Tetap / Emas dibelikan dulu diawal  
 - Emas terjamin aman dan dilasansikan  
 - Investasi Lindung Nilai / Harga emas yang cenderung naik

**DP ONLY 10 %**  
 KAMI MENERIMA GADAI dan TAKE OVER EMAS  
 DENGAN BIAYA \*MURAH\* Proses CEPAT

ANDY : 085643118687  
 ANIS : 085713410065

**GADAI EMAS**  
**'MURAH**  
 MELAYANI TAKE OVER

**GADAI 1 JUTA**  
 Biaya titip +/- 8.050 per 15 hari  
 Biaya titip +/- 16.100 per 1 bulan  
 Biaya titip +/- 64.400 per 4 bulan

**GADAI 10 JUTA**  
 Biaya titip +/- 80.500 per 15 hari  
 Biaya titip +/- 161.000 per 1 bulan  
 Biaya titip +/- 644.000 per 4 bulan

**GADAI 100 JUTA**  
 Biaya titip +/- 605.000 per 15 hari  
 Biaya titip +/- 1.210.000 per 1 bulan  
 Biaya titip +/- 4.840.000 per 4 bulan

**BANK SYARIAH INDONESIA**  
**KC PEKALONGAN PEMUDA**  
**JL PEMUDA No 52 - 54**  
**PEKALONGAN**  
**( THIR / DEPAN MONUMEN )**  
**ANDY 085643118687**  
**ANIS 085713410065**

## Lampiran 9 Daftar Riwayat Hidup

### DAFTAR RIWAYAT HIDUP

#### A. IDENTITAS

1. Nama : Haniyah Amanatul Janah
2. Tempat tanggal lahir : Pekalongan, 20 April 2000
3. Alamat : Dukuh Doro Kulon RT 14/ RW 06,  
Desa Doro Rejo, Kecamatan Doro,  
Kabupaten Pekalongan, Provinsi Jawa  
Tengah
4. Nomor Handphone : 088232039963
5. Email : [haniyahamanatul70@gmail.com](mailto:haniyahamanatul70@gmail.com)
6. Nama Ayah : Sairi
7. Pekerjaan Ayah : Buruh
8. Nama Ibu : Dukayah
9. Pekerjaan Ibu : Ibu Rumah Tangga

#### B. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. SDN Negeri 1 Doro Rejo : Lulus Tahun  
2013
2. SMP Negeri 01 Doro : Lulus Tahun  
2016
3. SMK Negeri 1 Karangdadap : Lulus Tahun  
2019

Demikian daftar Riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk dapat digunakan seperlunya.

Pekalongan, 24 Desember 2024

Penulis

**Haniyah Amanatul Janah**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN  
PERPUSTAKAAN

Jalan Pahlawan Km. 5 Rowolaku Kajen Kab. Pekalongan Kode Pos 51161  
www.perpustakaan.uingusdur.ac.id email: perpustakaan@uingusdur.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Haniyah Amanatul Janah  
NIM : 4219104  
Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah  
E-mail address : haniyahamanatul70@gmail.com  
No. Hp : 088232039963

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Tugas Akhir  Skripsi  Tesis  Desertasi  Lain-lain (.....)  
yang berjudul :

STRATEGI PEMASARAN PRODUK GADAI EMAS DALAM UPAYA MENARIK  
MINAT NASABAH PADA BANK SYARIAH INDONESIA (STUDY PADA BANK  
SYARIAH INDONESIA KC PEKALONGAN PEMUDA)

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara **fulltext** untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Pekalongan, 19 Maret 2025



Haniyah Amanatul Janah

NB : Harap diisi, ditempel meterai dan ditandatangani  
Kemudian diformat pdf dan dimasukkan dalam file softcopy /CD