

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Ijin Penelitian



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

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

Nomor : B-1389/Un.27/F.IV/TL.00/09/2025 30 September 2025
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Penelitian Skripsi

Yth. Pimpinan Jasa Gadaai Syariah Batang
di
Jl. Jendral Sudirman No.71, Kasepuhan, Kec. Batang, Kabupaten Batang, Jawa Tengah
51216, Indonesia

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa:

Nama : Dimas Pangestu Wicaksono
NIM : 4221118
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

"Analisis Strategi Pemasaran Produk Gadaai Emas pada Pegadaian Syariah dalam Meningkatkan Minat Nasabah (Studi Kasus Jasa Gadaai Syariah Batang)."

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:

Dr. AM. Muh. Khafidz Ma'shum, M.Ag
NIP. 197806162003121003
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 Telah Melakukan Penelitian



JASA GADAI SYARIAH
solusi tepat berlipat manfaat

SURAT KETERANGAN

No : 053/GD.PST/S.Ket/XII/2025

Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : DINA FITRIANA

Jabatan : Kabag Operasional PT Jasa Gadaai Syariah

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Dimas Pangestu Wicaksono

NIM : 4221118

Adalah benar telah melakukan penelitian di PT Jasa Gadaai Syariah Cabang Batang dalam rangka penulisan skripsinya yang berjudul "ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK GADAI EMAS PADA JASA GADAI SYARIAH DALAM MENARIK MINAT NASABAH (STUDI KASUS JASA GADAI SYARIAH BATANG)" mulai tanggal 24 November 2025 sampai dengan tanggal 24 Desember 2025, dan telah pula membahas materi hasil penelitiannya dengan kami.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pekalongan, 24 Desember 2025

PT Jasa Gadaai Syariah

Dina Fitriana
Kabag. Operasional

Lampiran 3 Pedoman Wawancara

PEDOMAN WAWANCARA

A. Pertanyaan untuk Pimpinan Jasa Gadai Syariah Batang

1. Strategi pemasaran seperti apa yang sudah diterapkan oleh Jasa Gadai Syariah Batang dalam upaya menarik minat nasabah?
2. Apakah strategi pemasaran yang digunakan oleh Jasa Gadai Syariah Batang sudah dilakukan semuanya?
3. Apabila strategi pemasaran sudah dilakukan, tetapi jumlah nasabah produk gadai emas (*rahn*) belum menunjukkan peningkatan secara signifikan, apa yang akan dilakukan?
4. Bagaimana hak dan kewajiban para pihak dalam transaksi gadai emas?
5. Apakah ada kendala pada strategi pemasaran yang dilakukan? Dan Upaya apa yang akan dilakukan oleh perusahaan?

B. Pertanyaan untuk Marketing Jasa Gadai Syariah Batang

1. Bagaimana alur dari datangnya berkas hingga persetujuan gadai emas (*rahn*) dan apa saja yang perlu dipertimbangkan?
2. Syarat apa saja yang harus dipenuhi oleh calon nasabah untuk menjalankan produk gadai emas (*rahn*)?
3. Bagaimana strategi pemasaran yang digunakan agar dapat mencapai target yang telah ditetapkan oleh Jasa Gadai Syariah Batang?
4. Apakah ruang lingkup promosi produk gadai emas (*rahn*) hanya di sekitar Batang atau ke daerah lain?
5. Strategi promosi seperti apa yang dilakukan, agar dapat menarik minat nasabah?
6. Bagaimana proses dari produk gadai emas yang ada di Jasa Gadai Syariah ini?
7. Kendala seperti apa dalam melakukan strategi pemasaran produk gadai emas dan upaya apa yang akan dilakukan oleh perusahaan?

C. Pertanyaan untuk nasabah Jasa Gadai Syariah Batang

1. Sudah berapa lama anda menjadi nasabah produk gadai emas (*rahn*) di Jasa Gadai Syariah Batang?

2. Apa alasan anda memilih menjadi nasabah produk gadai emas (*rahn*) Jasa Gadai Syariah Batang?
3. Darimana anda mengetahui produk gadai emas (*rahn*) di Jasa Gadai Syariah Batang?
4. Apakah produk gadai emas (*rahn*) yang ada di Jasa Gadai Syariah Batang sangat membantu anda dalam memperoleh dana dengan cepat?
5. Apakah harga yang ditawarkan oleh Jasa Gadai Syariah Batang sudah sesuai dengan kemampuan masyarakat?
6. Apakah pelayanan yang di lakukan di Jasa Gadai Syariah Batang sudah dilaksanakan dengan baik?
7. Menurut anda apakah lokasi tempat Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage sudah strategis?
8. Faktor apa saja yang mempengaruhi minat nasabah pada produk gadai emas itu sendiri?



Lampiran 4 Transkrip Wawancara

Hari/Tanggal : Jumat, 19 Desember 2025

Narasumber : Pimpinan Cabang Jasa Gadai Syariah Batang

1. Strategi pemasaran seperti apa yang sudah diterapkan oleh Jasa Gadai Syariah Batang dalam upaya menarik minat nasabah?

“Untuk strategi pemasaran yang dilakukan sih banyak ya mas termasuk strategi pemasaran bauran Marketing Mix 7P itu yang meliputi produk, harga, tempat, promosi, orang, proses dan sarana fisik itu sudah dilakukan”

2. Apakah strategi pemasaran yang digunakan oleh Jasa Gadai Syariah Batang sudah dilakukan semuanya?

“Sudah sih mas, dengan menerapkan bauran pemasaran 7P, saya menduga sudah cukup efektif. Adapun strategi produk, kita memperkenalkan keunggulan dari produk yang dimiliki oleh kami khususnya gadai emas dengan cara mempromosikannya kepada nasabah. Harga yang ditawarkan oleh kami juga sudah sangat terjangkau bagi masyarakat dan pastinya aman karena diawasi oleh OJK. Selanjutnya, mengenai tempat, perusahaan kami terletak di Batang dan di tepi jalan yang memang terlihat jelas, kami memilih lokasi di sini karena strategis dan mudah ditemukan oleh nasabah. Untuk promosi yang dilakukan, antara lain sebaran brosur, pengenalan melalui instansi, spanduk, dan promosi daring. Pelayanan yang diberikan oleh kami diharapkan sudah memuaskan dan memberikan kenyamanan kepada nasabah. Proses dari produk gadai emas itu sendiri tergolong cepat dan mudah, hanya membutuhkan waktu sekitar 5-10 menit dan paling lama 15 menit. Sedangkan sarana fisik yang ada di sini terbilang sudah sangat layak, dengan parkir yang cukup luas, tempat pelayanan yang juga cukup nyaman, ruangan yang ber AC juga yang diharapkan nasabah bisa nyaman setiap kali datang ke kantor.”

3. Apabila strategi pemasaran sudah dilakukan, tetapi jumlah nasabah produk gadai emas (*rahn*) belum menunjukkan peningkatan secara signifikan, apa yang akan dilakukan?

“Yang akan dilakukan ya lebih mengencakan promosinya itu sih dan membuat iklan-iklan di media sosial baik media sosial perusahaan maupun media sosial pribadi dari para karyawan jasa gadai batang ini sendiri tujuannya membranding perusahaan ini

agar banyak yang tahu mengenai jasa gadai Syariah batang ini, apalagi kita baru 8 tahun berdiri”

4. Bagaimana hak dan kewajiban para pihak dalam transaksi gadai emas?

“Untuk hak dan kewajiban nasabah kalo mau gadai emas harus bawa KTP terus barang jaminannya juga bisa emas perhiasan, batangan, atau berlian. Terus barangnya ditaksir dulu sama penaksir. Kalo udah sepakat antara kita berdua, langsung bisa dapat pinjaman. Dan nasabah juga harus membayar sesuai waktu dan kesepakatan yang sudah dibuat. Kalaupun nasabah tidak membayar tepat waktu kita pasti akan memberikan perpanjangan dan jika memang barang akan dilelang dari pihak jasa Gadai batang sendiri ini akan melakukan konfirmasi kepada nasabah dan tidak akan melakukan pelelangan barang tersebut tanpa persetujuan dari nasabah itu sendiri.”

5. Apakah ada kendala pada strategi pemasaran yang dilakukan? Dan Upaya apa yang akan dilakukan oleh perusahaan?

“Kendalanya sendiri adanya persaingan dengan perusahaan lain karena ya Karena bagaimanapun kita belum lama berdiri yang mungkin belum banyak orang yang mengetahui jasa gadai Syariah batang, kendala lainnya ada di karyawan, jika ada yang izin tidak berangkat karena karyawan di sini terbilang terbatas. Kalo upayanya lebih meningkatkan promosi promosi yang dilakukan terus menerus, melakukan strategi branding dengan sempat iklan ke beberapa influencer dan akun akun besar tujuan nya agar Perusahaan kita lebu dikenali oleh masyarakat luas”

Hari/Tanggal : Jumat, 19 Desember 2025

Narasumber : Marketing Jasa Gadai Syariah Batang

1. Apa keunggulan dari produk gadai emas itu sendiri??

“Keunggulan produk gadai emas terletak pada kemampuannya diakses oleh siapa saja yang membutuhkan pinjaman cepat. Prosesnya pun simpel dan tergolong cepat karena hanya membutuhkan waktu sekitar 5-10 menit saja dan lama lama nya 15 menit, apalagi nasabah sudah bisa menerima uang langsung setelah proses selesai. Jangka waktu pinjaman nya juga bisa diperpanjang jika nasabah belum mampu melunasi. Syaratnya juga mudah hanya bawa identitas resmi seperti KTP dan barang jaminan resmi seperti KTP dan barang jamninan. Dari sisi keamanan, pegadaian kami terjamin aman karena diawasi oleh OJK, dan sesuai dengan ketentuan dari jasa gadai ini.”

2. Syarat apa saja yang harus dipenuhi oleh calon nasabah untuk menjalankan produk gadai emas (rahn)?

“Syarat yang harus dipenuhi ada KTP dan barang jaminan. Kenapa hanya KTP dan barang jaminan karena produk kita memang gadai emas tidak memerlukan syarat-syarat yang lain hanya sesuai standar dari dasar hukum dari gadai syariah.”

3. Bagaimana strategi pemasaran yang digunakan agar dapat mencapai target yang telah ditetapkan oleh Jasa Gadai Syariah Batang?

“Strategi pemasaran si kita bervariasi sih ada berapa strategi yang telah dilakukan seperti salah satunya adalah 7P, yaitu terdapat strategi produk di mana keunggulan gadai emas dapat dinikmati oleh semua kalangan yang membutuhkan pinjaman cepat apalagi prosesnya hanya membutuhkan 15 menit. Strategi harga kami sudah sesuai dengan standar masyarakat. Untuk strategi tempat, lokasi kami berada di pinggir jalan raya yang dianggap cukup strategis dan mudah ditemukan. Sedangkan strategi promosi meliputi pembagian brosur, iklan di media sosial, kunjungan ke pasar dan instansi instansi, serta kunjungan ke kawasan nelayan yang biasanya membutuhkan modal cepat. Strategi SDM kami menekankan sikap ramah karyawan terhadap nasabah. Strategi proses juga prosesnya cepat yaa dan tidak ribet, dengan syarat nasabah hanya perlu membawa KTP dan barang jaminan. Sarana fisik juga saya rasa sudah cukup memadai, mulai dari parkir yang luas, tempat pelayanan yang nyaman, dan dilengkapi AC juga. Dengan menerapkan semua strategi tersebut,

diharapkan dapat menarik nasabah untuk menggunakan produk gadai emas di Pegadaian ini.”

4. Apakah ruang lingkup promosi produk gadai emas (rahn) hanya di sekitar Batang atau ke daerah lain?

“Sebenarnya setiap kalo untuk wilayah itu tidak dibatasi tapi kembali lagi ke etika karena di setiap kota kan hampir semuanya ada gadai emas ya karena kayak kurang etis aja kalo kita cabangnya di batang tapi terlalu gencar promosi di kota lain cuma untuk menghargai sesama gadai syariah aja sih, tetapi ya walaupun begitu nasabah kita sendiri juga berasal dari beberapa wilayah seperti dari pekalongan, batang sampai kendal juga ada yang sampai kesini.”

5. Strategi promosi seperti apa yang dilakukan, agar dapat menarik minat nasabah?

“Strategi yang kita lakukan yaitu satu kita sering mengadakan promo kenapa kita sering mengadakan promo ya kita liat strategi itu bukan dalam arti kita contek dari yang lain lalu kita terapkan itu gak bisa karena kita harus mengetahui karakteristik masyarakat lingkungan sekitar kita juga. lalu kita juga menggencarkan promosi melalui sosial media karena media sosial itu di jaman sekarang ini sangat penting hampir semua orang itu pegangan HP dari yang muda sampai tua, baik itu dari media sosial pribadi, perusahaan, dan media sosial yang sudah memiliki nama tujuan nya agar bisa diketahui banyak orang.”

6. Bagaimana proses dari produk gadai emas yang ada di Jasa Gadai Syariah ini?

“Proses gadai emas di sini cukup mudah pertama nasabah perlu datang dengan membawa dan menyerahkn identitas diri dan barang jaminan, Lalu kita mencocokkan data diri nasabah seperti tanda tangan sama atau tidak dengan yang ada di KTP setelah itu semua cocok dan dirasa aman baru kita melakukan pengecekan barang apakah barang tersebut asli atau palsu, setelah itu kita uji karatase dan berat barang untuk bisa mengetahui pinjaman yang akan diberikan. Paling membutuhkan waktu 10-15 menit aja”

7. Kendala seperti apa dalam melakukan strategi pemasaran produk gadai emas dan upaya apa yang akan dilakukan oleh perusahaan?

“Kalau kendala sih yang gak begitu banyak ya tapi memang pasti ada karena semakin banyak perusahaan perusahaan swasta gede yang berdiri di Jawa tengah ya terutama. Kendala lain terkadang kita mau masuk instansi terus ada penolakan mungkin karena kita belum dikenal secara luas sama seperti pegadaian besar yang lain dan upaya yang dilakukan perusahaan itu marketing secara aktif melalui

media sosial lalu berkunjung ke instansi instansi atau kelompok kelompok nelayan dan tani dengan memperkenalkan produk produk jasa gadai dengan nilai tersendiri yang kita tawarkan.”



Hari/Tanggal : Jumat, 19 Desember 2025

Narasumber : Nasabah Pegadaian Syariah Batang

1. Sudah berapa lama anda menjadi nasabah produk gadai emas (*rahn*) di Jasa Gadai Syariah Batang?

"Saya nasabah baru, baru aja hari ini gabung dan menjadi nasabah digadai ini."

2. Apa alasan anda memilih menjadi nasabah produk gadai emas (*rahn*) Jasa Gadai Syariah Batang?

"Kebetulan ada kebutuhan dan pas ada yang mengarahkan untuk disini aja."

3. Darimana anda mengetahui produk gadai emas (*rahn*) di Jasa Gadai Syariah Batang?

"Dari saudara saya yang juga nasabah disini."

4. Apakah produk gadai emas (*rahn*) yang ada di Jasa Gadai Syariah Batang sangat membantu anda dalam memperoleh dana dengan cepat?

"Iya prosesnya cepat dan syaratnya juga mudah cuma bawa ktp aja sama emasnya."

5. Apakah harga yang ditawarkan oleh Jasa Gadai Syariah Batang sudah sesuai dengan kemampuan masyarakat?

"Sudah, harga yang tidak terlalu tinggi dan katanya amanah jadi saya merasa aman atas barang jaminan saya."

6. Apakah pelayanan yang di lakukan di Jasa Gadai Syariah Batang sudah dilaksanakan dengan baik?

"Pelayanan nya ramah dan juga diarahin dengan jelas buat saya yang memang baru mau bergabung."

7. Menurut anda apakah lokasi tempat Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage sudah strategis?

"Sudah, mudah dicari"

8. Faktor apa saja yang mempengaruhi minat nasabah pada produk gadai emas itu sendiri?

"Lebih murah bunganya dan lebih cepet cair, apalagi ini tempatnya termasuk strategis juga."

Hari/Tanggal : Jumat, 19 Desember 2025

Narasumber : Nasabah Pegadaian Syariah Batang

1. Sudah berapa lama anda menjadi nasabah produk gadai emas (*rahn*) di Jasa Gadai Syariah Batang?

“Sudah lama mas, dari tahun 2019 saya sudah mengenal jasa gadai disini jadi sekitar 5 tahunan.”

2. Apa alasan anda memilih menjadi nasabah produk gadai emas (*rahn*) Jasa Gadai Syariah Batang?

“Alasannya itu ibu kan perlu yang cepet, terus untuk bagian administrasinya itu tidak ribet yang penting bawa barang dan ktp ya kalo kantor acc itu langsung cair tidak nunggu lama.”

3. Darimana anda mengetahui produk gadai emas (*rahn*) di Jasa Gadai Syariah Batang?

“Dari brosur yang disebar, karna sebelumnya saya juga nasabah dari kospin jasa jadi biasa keluar masuk sini.”

4. Apakah produk gadai emas (*rahn*) yang ada di Jasa Gadai Syariah Batang sangat membantu anda dalam memperoleh dana dengan cepat?

“Iya sangat membantu dan tidak dipersulit, apalagi bisa diperpanjang kalau belum bisa membayar”

5. Apakah harga yang ditawarkan oleh Jasa Gadai Syariah Batang sudah sesuai dengan kemampuan masyarakat?

“Menurut saya sudah, karna selama ini saya butuh sekian lalu saya sampaikan selalu diacc terbukti juga yang saya lihat nasabahnya juga banyak.”

6. Apakah pelayanan yang di lakukan di Jasa Gadai Syariah Batang sudah dilaksanakan dengan baik?

“Alhamdulillah saya merasakan sudah baik dan ramah.”

7. Menurut anda apakah lokasi tempat Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage sudah strategis?

“Strategis mas, apalagi kaya ibu ini gabisa naik motor ya jadi naiknya angkutan umum itu kan lewat sini gaperlu jalan kaki lagi”

8. Faktor apa saja yang mempengaruhi minat nasabah pada produk gadai emas itu sendiri?

“Yang mempengaruhi ya lebih ke faktor butuh aja dan selama saya jadi nasabah sini juga selalu puas minta segini selalu acc, karyawan nya juga ramah”

Hari/Tanggal : Jumat, 19 Desember 2025

Narasumber : Nasabah Pegadaian Syariah Batang

1. Sudah berapa lama anda menjadi nasabah produk gadai emas (*rahn*) di Jasa Gadai Syariah Batang?
“Baru sekitar 5 bulanan.”
2. Apa alasan anda memilih menjadi nasabah produk gadai emas (*rahn*) Jasa Gadai Syariah Batang?
“Kebetulan iklan nya muncul diberanda saya, pas juga saya lagi butuh uang apalagi barang jaminan nya emas yang saya punya.”
3. Darimana anda mengetahui produk gadai emas Jasa Gadai Syariah Batang?
“Dari iklan sosial media.”
4. Apakah produk gadai emas (*rahn*) yang ada di Jasa Gadai Syariah Batang sangat membantu anda dalam memperoleh dana dengan cepat?
“Betul, cuma bawa syaratnya aja bisa dapat pinjaman dana.”
5. Apakah harga yang ditawarkan oleh Jasa Gadai Syariah Batang sudah sesuai dengan kemampuan masyarakat?
“Menurut saya sudah karena tidak terlalu tinggi, apalagi jika belum mampu melunasi hutangnya bisa di perpanjang.”
6. Apakah pelayanan yang di lakukan di Jasa Gadai Syariah Batang sudah dilaksanakan dengan baik?
“Sudah, pelayanan nya cepat dan ramah kalo ada yang kurang paham dijelaskan dengan baik.”
7. Menurut anda apakah lokasi tempat Pegadaian Syariah Cabang Pasar Wage sudah strategis?
“Sudah, mudah dicari dan ga terlalu jauh dari rumah saya.”
8. Faktor apa saja yang mempengaruhi minat nasabah pada produk gadai emas itu sendiri?
“Faktornya ya itu dari kebutuhan, pas punya nya emas jadi ya digadaikan saja.”

Lampiran 5 Dokumentasi Penelitian





Lampiran 6 Daftar Riwayat Hidup**DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS****A. IDENTITAS**

Nama : Dimas Pangestu Wicaksono
Tempat, Tanggal Lahir : Pekalongan, 19 Mei 2003
Alamat : Jl. Kramatsari 3 Gang 9 RT 02/RW 12
Nomor HP : 085893843835
Email : dimaspangestuww@gmail.com
Nama Ayah : Susilo
Nama Ibu : Nur Hidayah

B. PENDIDIKAN

SD : SD N 01 Kramatsari
SMP : SMP N 8 Pekalongan
SMA : SMK N 1 Pekalongan

Pekalongan, 20 Desember 2025



Dimas Pangestu Wicaksono