

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK GADAI EMAS
SYARIAH PADA BANK SYARIAH MANDIRI (BSM)
CABANG PEKALONGAN**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)



ASAL BUKU INI	:	penulis
PENERBITAN	:	
TGL. PENERBITAN	:	
NO. KLASIFIKASI	:	SKEKOS 18-200 BIL-a
NO. INDUK	:	18A1200

Oleh:

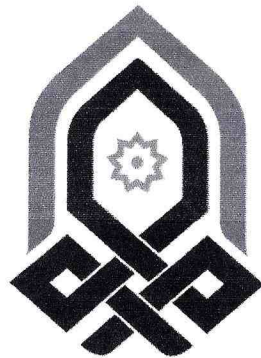
MULKY BILLADINA
NIM: 2013113236

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
2018**

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK GADAI EMAS
SYARIAH PADA BANK SYARIAH MANDIRI (BSM)
CABANG PEKALONGAN**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)



Oleh:

MULKY BILLADINA
NIM: 2013113236

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PEKALONGAN
2018**

SURAT PERNYATAAN
KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : **Mulky Billadina**

NIM : **2013113236**

Judul Skripsi : **ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK GADAI
EMAS SYARIAH PADA BANK SYARIAH MANDIRI
(BSM) CABANG PEKALONGAN**

menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya sendiri kecuali dalam bentuk kutipan yang telah penulis sebutkan. Apabila skripsi ini terbukti merupakan hasil duplikasi atau plagiasi, maka saya bersedia menerima sanksi akademis dan dicabut gelarnya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Pekalongan, 24 Juli 2018

Yang menyatakan,



MULKY BILLADINA
NIM. 2013113236

NOTA PEMBIMBING

Dr. Zawawi, M.A.

Jl. Gangin Timur IV, RT 003/004

Bangetayu Wetan Kecamatan Genuk

Lamp : 2 (dua) eksemplar

Hal : Naskah Skripsi Sdri. Mulky Billadina

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

IAIN Pekalongan

c.q. Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

di PEKALONGAN

Assalamualaikum Wr. Wb.

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini saya kirimkan naskah skripsi saudara :

Nama : MULKY BILLADINA

NIM : 2013113236

Jurusan : Ekonomi Syariah

Judul : Analisis Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Syariah Pada Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pekalongan

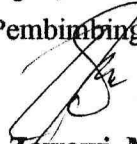
Dengan ini mohon agar skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqasahkan.

Demikian nota pembimbing ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya saya sampaikan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pekalongan, 24 Juli 2018

Pembimbing,



Dr. Zawawi, M.A.

NIP. 19770625 200801 1 013



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PEKALONGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Raya Bojong-Kajen Pekalongan, Telp (0285) 412575, Fax. (0285) 423418

PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Pekalongan mengesahkan skripsi Saudari :

Nama : **MULKY BILLADINA**
NIM : **2013113236**
Judul : **ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK GADAI EMAS SYARIAH PADA BANK SYARIAH MANDIRI (BSM) CABANG PEKALONGAN**

telah diujikan pada hari Selasa, tanggal 21 Agustus 2018 dan dinyatakan **LULUS** serta diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Dewan Penguji,

Penguji I

Abdul Aziz, M. Ag

NIP. 19711223 199903 1 001

Penguji II

Kuat Ismanto, M. Ag

NIP. 19791205 200912 1 001

Pekalongan, Agustus 2018

Disahkan oleh Dekan,



Dr. Hj. Shinta Dewi Rismawati, SH. M.H

NIP. 19750220 199903 2 001

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Pedoman transliterasi yang digunakan dalam penulisan buku ini adalah hasil Putusan Bersama Menteri Agama Republik Indonesia No. 158 tahun 1987 dan Menteri Pendidikan dan kebudayaan Republik Indonesia No. 0543b/U/1987. Transliterasi tersebut digunakan untuk menulis kata-kata Arab yang dipandang belum diserap ke dalam bahasa Indonesia. Kata-kata Arab yang sudah diserap ke dalam bahasa Indonesia sebagaimana terlihat dalam Kamus Linguistik atau Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). Secara garis besar pedoman transliterasi itu adalah sebagai berikut.

1. Konsonan

Fonem-fonem konsonan bahasa Arab yang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi itu sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Di bawah ini daftar huruf Arab dan transliterasi dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba	b	be
ت	Ta	t	te
ث	Sa	ṣ	es (dengantitik di atas)
ج	jim	j	je
ح	ha	ḥ	ha (dengantitik di bawah)
خ	kha	kh	ka dan ha
د	dal	d	de
ذ	zal	z	zet (dengantitik di atas)

ر	Ra	r	er
ز	zai	z	zet
س	sin	s	es
ش	syin	sy	es dan ye
ص	sad	ṣ	es (dengantitik di bawah)
ض	dad	ḍ	de (dengantitik di bawah)
ط	Ta	ṭ	te (dengantitik di bawah)
ظ	za	ẓ	zet (dengantitik di bawah)
ع	'ain	'	komaterbalik (di atas)
غ	gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	qaf	Q	Qi
ك	kaf	K	Ka
ل	lam	L	El
م	mim	M	Em
ن	nun	N	En
و	wau	W	We
ه	ha	H	Ha
ء	hamzah	'	Apostrof
ي	ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal tunggal	Vokal rangkap	Vokal panjang
أ = a		آ = ā
إ = i	إي = ai	إِي = ī
أ = u	أو = au	أُو = ū

3. Ta Marbutah

Ta marbutah hidup dilambangakan dengan /t/

Contoh :

مرآة جميلة ditulis *mar'atun jamīlah*

Ta marbutah mati dilambangkan dengan /h/

Contoh :

فاطمة ditulis *fātimah*

4. *Syaddad* (*tasydid*, geminasi)

Tanda geminasi dilambangkan dengan huruf yang samadengan huruf yang diberitanda *syaddad* tersebut.

Contoh:

ربنا ditulis *rabbānā*

البر ditulis *al-birr*

5. Kata sandang (artikel)

Kata sandang yang diikuti oleh “huruf syamsiyah” ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu bunyi /I/ diganti dengan huruf yang samadengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

Contoh:

الشمس ditulis *asy-syamsu*

الرجل ditulis *ar-rojulu*

السيدة ditulis *as-sayyidah*

Kata sandang yang diikuti oleh “huruf qomariyah” ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu bunyi /I/ diikuti terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

القمر ditulis *al-qamar*

البديع ditulis *al-badī'u*

الجلال ditulis *al-jalāl*

6. Huruf Hamzah

Hamzah yang berada di awal kata tidak ditransliterasikan. Akan tetapi, jika hamzah tersebut berada di tengah kata atau di akhir kata, huruf hamzah itu ditransliterasikan dengan apostrof / `/. Contoh:

أمرت ditulis *umirtu*

شيء ditulis *syai 'un*

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan dan saya dedikasikan sebagai bentuk ungkapan rasa terima kasih saya kepada:

1. Kedua orang tua saya tercinta, Ayahanda Rozikin dan Ibunda Markhamah yang tiada hentinya mendo'akanku untuk kesuksesan dan kebahagiaan dunia akhirat serta terima kasih karena telah memberikan dukungan moril dan materil, sehingga aku dapat menyelesaikan kuliahku di IAIN Pekalongan.
2. Kakak-kakak dan adik-adikku tercinta, Mbak Bitu, Mbak Viki, Tiul, Faiq, Alam dan Ulhaq serta untuk keluarga besarku terima kasih karena selama ini telah memberi semangat dan dukungan kepadaku.
3. Sahabat - sahabatku "ABC Squad Delight" : Via (Mmmm), Ajza, Aina (emm), Nita, Inas, Hikmah, Naylul, Widya, Ery, Izzati, Iin. Terima kasih untuk kegilaan kita, untuk perjuangan kita selama ini, dan juga terima kasih karena tidak pernah bosan mendengarkan cerita - ceritaku.
4. Teman-teman KKN, PPL serta teman-teman Ekosy F yang saling memberikan motivasi dan keceriaan kepadaku selama mengerjakan skripsi ini.

MOTTO

أَحْسِبُ النَّاسُ أَنْ يُتْرَكُوا أَنْ يَقُولُوا آمَنَّا وَهُمْ لَا يُفْتَنُونَ ﴿٢﴾

Apakah manusia itu mengira bahwa mereka dibiarkan (saja) mengatakan:

"Kami telah beriman", sedang mereka tidak diuji lagi?

(Q.S. Al- Ankabut : 2)

“Segala sesuatu yang kita jalani dalam hidup ini adalah ujian. Semakin banyak ujian yang mampu kita hadapi, maka kita akan menjadi semakin baik dan kuat.

Tak perlu takut, cukup jalani semuanya dengan sabar dan tawakal”.

(Penulis)

ABSTRAK

Billadina, Mulky. 2018. Analisis Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Syariah Pada Bank Syariah Mandiri (Bsm) Cabang Pekalongan. Skripsi Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Pekalongan. Dosen Pembimbing Dr. Zawawi, M. A.

Produk Gadai emas menjadi salah satu alternatif pendanaan yang sangat efektif untuk memperoleh dana pinjaman. Salah satu Bank Syariah yang menawarkan produk gadai emas adalah Bank Syariah Mandiri (BSM) yang telah diluncurkan sejak tahun 2009. Namun, selama empat tahun terakhir BSM Cabang Pekalongan justru menunjukkan bahwa jumlah nasabah gadai emas tidak mengalami kenaikan yang signifikan. Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi jumlah nasabah adalah strategi pemasaran yang digunakan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran Produk Gadai Emas Syariah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pekalongan

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Sedangkan pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Setelah data terkumpul kemudian dianalisis menggunakan metode analisis deskriptif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan pada produk gadai emas syariah di Bank Syariah Mandiri diantaranya *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat), *promotion* (promosi), *people* (orang/SDM), *Physical Evidence* (bukti fisik) dan *process* (proses). Dari ketujuh strategi pemasaran tersebut, terdapat tiga elemen yang sangat mempengaruhi minat nasabah untuk memilih produk gadai emas di BSM. Elemen tersebut yaitu *price* (harga), *promotion* (promosi), *people* (orang/SDM). Media promosi yang mampu menyampaikan informasi ke masyarakat, biaya yang murah, serta pelayanan yang baik dari staf gadai membuat nasabah merasa puas dengan produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri Cabang Pekalongan.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, Gadai Syariah (*rahn*), Pembiayaan Gadai Emas Syariah.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan nikmat, karunia, dan hidayah-Nya terutama nikmat kesempatan dan kesehatan sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK GADAI EMAS SYARIAH PADA BANK SYARIAH MANDIRI (BSM) CABANG PEKALONGAN”. Shalawat dan salam selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, keluarga serta para sahabatnya yang telah menjadi jalan umatnya dalam menempuh keselamatan dan kebahagiaan di alam semesta ini dengan bergelimang ilmu pengetahuan.

Penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan semua pihak yang telah memberikan pengarahan serta bimbingan kepada peneliti. Oleh karena itu, pada kesempatan ini peneliti mengucapkan rasa hormat dan terima kasih kepada:

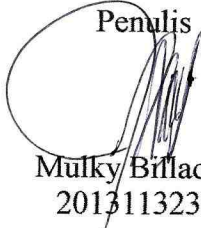
1. Bapak Dr. H. Ade Dedi Rohayana, M.Ag selaku Rektor IAIN Pekalongan.
2. Ibu Dr. Hj. Shinta Dewi Rismawati, S.H., M.H selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Pekalongan.
3. Bapak Agus Fakhrina, S. Ag, M.SI selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Pekalongan.
4. Bapak Kuat Ismanto, M. Ag selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Pekalongan.
5. Bapak Mansur Chadi Mursid, M.M selaku Dosen Wali.

6. Bapak Dr. Zawawi, M.A. selaku Dosen Pembimbing yang dengan sabar meluangkan waktu, tenaga dan pikiran dalam memberikan bimbingan, arahan, dukungan dan saran dalam penyusunan skripsi ini.
7. Segenap Dosen Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Pekalongan yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat.
8. Bapak Saifudin dan Ibu Ilya Fardiya selaku pengelola Gadai Emas di Bank Syariah Mandiri Cabang Pekalongan yang telah memberi izin untuk melakukan penelitian dan bersedia menjadi subyek penelitian.
9. Seluruh karyawan Bank Syariah Mandiri Cabang Pekalongan yang telah memberikan bantuan dan kemudahan selama penelitian.
10. Orang tuaku tercinta serta keluargaku yang senantiasa memberikan doa, motivasi, dan dukungan yang tiada henti dan tak ternilai harganya bagi penulis.
11. Teman-teman seperjuanganku Kelas F Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Pekalongan dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.

Penulis berharap semoga hasil penulisan skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis dan pembaca maupun pihak yang berkepentingan.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pekalongan, 24 Juli 2018

Penulis

Mulky Billadina
2013113236

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	ii
NOTA PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI	v
PERSEMBAHAN	ix
MOTTO	x
ABSTRAK	xi
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Kegunaan Penelitian	5
E. Sistematika Pembahasan	6
BAB II KERANGKA TEORI	
A. Landasan Teori	8
B. Tinjauan Pustaka	29
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	36
B. Lokasi Penelitian	36
C. Sumber Data	36
D. Teknik Pengumpulan Data	37
E. Uji Keabsahan Data	39
F. Metode Analisis Data	40

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

- A. Gambaran Umum Bank Syariah Mandiri Cabang Pekalongan..... 41
- B. Analisis Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Syariah pada Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pekalongan..... 59
- C. Implementasi Promosi Produk Gadai Emas Bank Syariah Mandiri Cabang Pekalongan 66

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan..... 71
- B. Saran..... 72

DAFTAR PUSTAKA..... 73

LAMPIRAN-LAMPIRAN 78

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Nasabah Gadai Emas di BSM Cabang Pekalongan	3
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	29
Tabel 4.1 Simulasi Ujrah Gadai Emas	58

DAFTAR GAMBAR

- Gambar 4.1 Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri Cabang Pekalongan... 45
- Gambar 4.2 Grafik Jumlah Nasabah Gadai Emas BSM Tahun 2014-2017 69

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Panduan Wawancara
- Lampiran 2. Data Transkrip Wawancara Staf Gadai BSM
- Lampiran 3. Data Transkrip Wawancara Nasabah
- Lampiran 4. Brosur Gadai Emas BSM
- Lampiran 5. Dokumentasi
- Lampiran 6 Surat Pengantar Penelitian
- Lampiran 7 Surat Keterangan Telah Menyelesaikan Penelitian
- Lampiran 8 Daftar Riwayat Hidup



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia, sebagai negara yang mayoritas beragama Islam, telah lama mendambakan kehadiran sistem Lembaga keuangan yang sesuai tuntutan kebutuhan tidak sebatas finansial namun juga tuntutan moralitasnya. Sistem bank mana yang dimaksud adalah perbankan yang terbebas dari praktik bunga (*free interest banking*). Sistem bank bebas bunga atau disebut pula Bank Islam atau Bank Syariah, memang tidak khusus diperuntukkan pada sekelompok orang namun sesuai landasan Islam yang “*Rahmatan lil ‘alamin*”, didirikan guna melayani masyarakat banyak tanpa membedakan keyakinan yang dianut. Bagi kaum muslimin, kehadiran bank syariah dapat memenuhi kebutuhannya, namun bagi masyarakat lainnya, bank syariah adalah sebagai sebuah alternatif lembaga jasa keuangan di samping perbankan konvensional yang telah lama ada.¹

Ekonomi Islam di Indonesia berkembang cukup pesat. Hal ini ditandai dengan semakin banyak lembaga-lembaga keuangan syariah baik bank maupun non bank yang bermunculan setelah hadirnya Bank Muamalat sebagai Lembaga Keuangan Syariah pertama di Indonesia pada tahun 1992. Beberapa produk-produk yang terdapat pada bank konvensional kini juga terdapat pada bank syariah yang tentunya dalam pengoperasiannya menggunakan prinsip – prinsip syariah. Salah satu produknya yaitu produk gadai. Produk Gadai

¹ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), hlm. 15.

merupakan tempat bagi konsumen untuk meminjam uang dengan barang-barang pribadi konsumen sebagai jaminan. Produk Gadai menjadi salah satu alternatif pendanaan yang sangat efektif karena tidak memerlukan persyaratan yang rumit atau yang tidak dapat menyulitkan nasabah untuk memperoleh dana pinjaman. Cukup dengan membawa barang jaminan yang bernilai ekonomis masyarakat sudah bisa mendapatkan dana untuk kebutuhannya, baik secara produktif maupun konsumtif dalam waktu yang relatif cepat.

Sekarang ini tidak hanya terdapat pegadaian konvensional tetapi juga telah beroperasi pegadaian syariah. Selain karena didorong oleh perkembangan dan keberhasilan lembaga-lembaga keuangan syariah, alasan keberadaan pegadaian syariah dilandasi oleh kebutuhan masyarakat Indonesia terhadap hadirnya produk gadai yang menerapkan prinsip-prinsip syariah.²

Pegadaian syariah tidak menekankan pada pemberian bunga dari barang yang digadaikan. Meski tanpa bunga, pegadaian syariah tetap memperoleh keuntungan seperti yang sudah diatur oleh Dewan Syariah Nasional, yang memerlukan biaya pemeliharaan dari barang yang digadaikan. Biaya itu dihitung dari nilai barang.

Produk gadai yang saat ini paling diminati masyarakat adalah produk gadai emas. Hal ini dikarenakan emas merupakan logam mulia yang bernilai tinggi dan harganya relatif stabil, bahkan selalu menunjukkan tren yang positif setiap tahunnya. Emas juga merupakan barang atau harta yang dapat dengan mudah dimiliki oleh setiap orang khususnya emas dalam bentuk perhiasan.

² Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: Ekonisia, 2003), hlm. 154.

Salah satu Bank Syariah yang menawarkan produk gadai emas adalah Bank Syariah Mandiri. Produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri telah diluncurkan sejak tahun 2009 dengan menggunakan akad *qard* dalam rangka *rahn*, yaitu akad pemberian pinjaman dari bank untuk nasabah yang disertai dengan penyerahan tugas agar bank menjaga barang jaminan yang diserahkan. Biaya pemeliharaan menggunakan akad *ijārah*. Hingga saat ini nasabah gadai emas syariah berjumlah 267 orang.³

Pada tahun 2016 terdapat artikel yang menuliskan bahwa Bank Syariah Mandiri merupakan Bank yang berani mematok target tinggi bisnis gadai emas dan cicil emas pada tahun 2017:

“Sebagai salah satu penguasa pasar gadai dan cicil emas, BSM mengaku bisnis ini mampu mencetak pertumbuhan sekitar 18 persen sejak awal tahun hingga November 2016 (year to date). Group Head Pawning Management BSM Dian Faqihdien Suzabar menyebutkan, pihaknya mampu mencetak transaksi sekitar Rp 40 miliar hingga Rp 60 miliar untuk gadai dan cicil emas per bulan. Perinciannya, kinerja gadai dan cicil emas sudah tumbuh Rp 340 miliar dari Rp 1,69 triliun pada Desember 2015 menjadi Rp 2,01 triliun per November 2016”⁴

Tabel 1.1
Jumlah Nasabah Gadai Emas di BSM Cabang Pekalongan

No	Tahun	Jumlah Nasabah
1	Des 2014	262
2	Des 2015	277
3	Des 2016	268
4	Des 2017	267

Sumber : Bank Syariah Mandiri Cabang Pekalongan, 2018

³ Saifudin, Staff Gadai Bank Syariah Mandiri Cabang Pekalongan, Wawancara Pribadi, Pekalongan, 7 Maret 2018

⁴ Laurensius Marshall Sautlan Sitanggang, "Pada 2017, Prospek Gadai dan Cicil Emas Masih Tak Menentu", <https://ekonomi.kompas.com/read/2016/12/23/114112526/pada.2017.prospek.gadai.dan.cicil.emas.masih.tak.menentu#> (Diakses tanggal 23 Desember 2016).

Jika dibandingkan dengan artikel diatas, tabel jumlah nasabah gadai emas di Bank Syariah Mandiri Cabang Pekalongan justru menunjukkan bahwa selama empat tahun terakhir jumlah nasabah gadai emas di BSM tidak mengalami kenaikan yang signifikan. Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi jumlah nasabah adalah strategi pemasaran yang digunakan di BSM Cabang Pekalongan. Semakin ketatnya persaingan antar Bank Syariah untuk meningkatkan jumlah nasabah, tentunya diperlukan strategi pemasaran yang baik dan tepat agar dapat memenuhi keinginan nasabah untuk terus bertransaksi di Bank Syariah Mandiri.

Strategi pemasaran merupakan suatu rencana keseluruhan untuk mencapai tujuan. Penentuan strategi ini dapat dilakukan dengan membuat tiga macam keputusan, yaitu: 1) konsumen manakah yang akan dituju?; 2) kepuasan seperti apakah yang diinginkan oleh konsumen tersebut?; 3) *marketing mix* seperti apakah yang dipakai untuk memberikan kepuasan kepada konsumen tersebut?. Ketiga elemen ini sangat menentukan arah dari strategi pemasaran perusahaan.⁵ Meskipun dalam menarik minat nasabah memang tidak hanya dipengaruhi oleh strategi pemasaran, tetapi juga dikarenakan kebutuhan yang mendesak sehingga nasabah memilih produk yang proses pencairan dananya cepat dan mudah. Selain itu, tidak sedikit juga nasabah yang menginginkan transaksi gadai emas yang sesuai syariah atau tanpa adanya bunga.

⁵ Basu Swartha Dh. dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, Edisi Kedua, Cet. Ke-13 (Yogyakarta: Liberty, 2008), hlm. 69-70.

Berdasarkan uraian di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang membahas tentang strategi pemasaran gadai emas dengan judul “**Analisis Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Syariah pada Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pekalongan**”

B. Rumusan Masalah

Dengan penjelasan yang dijabarkan di atas, maka pokok masalah yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana strategi pemasaran Produk Gadai Emas Syariah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pekalongan ?
2. Bagaimana Implementasi Promosi Produk Gadai Emas Bank Mandiri Syariah Cabang Pekalongan ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan yang ingin peneliti capai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran Produk Gadai Emas Syariah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pekalongan.
2. Untuk mengetahui Implementasi Promosi Produk Gadai Emas Bank Mandiri Syariah Cabang Pekalongan.

D. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan bisa bermanfaat secara teoritis maupun secara praktis.

1. Secara Teoritis

- a. Untuk menambah kajian dan pustaka yang membahas tentang gadai emas syariah.
- b. Sebagai bahan ajuan bagi para peneliti selanjutnya yang ingin mengkaji lebih dalam lagi mengenai strategi pemasaran produk gadai emas syariah.

2. Secara Praktis

- a. Bagi Bank Syariah Mandiri Cabang Pekalongan

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan masukan serta informasi tentang pentingnya suatu strategi pemasaran untuk meningkatkan jumlah nasabah.

- b. Bagi Masyarakat

Memberi masukan atau informasi kepada masyarakat khususnya masyarakat ekonomi menengah kebawah yang membutuhkan pembiayaan, bahwa di perbankan syariah terdapat produk gadai emas syariah yang dapat membantu dalam mengembangkan usahanya atau mengurangi beban mereka dengan cara yang relatif cepat dan aman serta tidak membebankan mereka.

E. Sistematika Pembahasan

Dalam penyusunan pembahasan skripsi ini, peneliti mengurutkan permasalahannya menjadi 5 bab, yaitu:

BAB I. PENDAHULUAN. Berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan kemudian diakhiri dengan sistematika penulisan.

BAB II. KERANGKA TEORI. Berisi landasan teori yang membahas tentang teori-teori yang berkaitan dengan penelitian ini yaitu tentang pengertian strategi, pemasaran, strategi pemasaran, gadai dan produk gadai emas syariah. Selain itu juga terdapat penelitian-penelitian terdahulu.

BAB III. METODE PENELITIAN. Membahas tentang jenis dan pendekatan penelitian, lokasi penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, keabsahan data serta metode analisis data yang digunakan pada penelitian ini.

BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN. Pada bab ini berisi tentang gambaran perusahaan, membahas dan menganalisa data-data yang sudah peneliti dapatkan termasuk data hasil wawancara dengan staff gadai emas syariah tentang strategi pemasaran Produk Gadai Emas Syariah di Bank Syariah Mandiri Cabang Pekalongan.

BAB V. PENUTUP. Bab ini memuat kesimpulan secara menyeluruh sesuai isi dari uraian yang sudah peneliti tulis sebelumnya dalam penelitian ini. Selain itu juga terdapat saran-saran yang berguna untuk penelitian di masa yang akan datang.

BAB V

PENUTUP



A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan mengenai “Analisis Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Syariah pada Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Pekalongan”, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran yang diterapkan pada produk Gadai Emas Syariah oleh Bank Syariah Mandiri dalam meningkatkan jumlah nasabah adalah dengan menggunakan konsep Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) yaitu Strategi Produk, Harga, Tempat, Promosi, Orang, Bukti Fisik dan Proses. Biaya ujroh lebih murah dibandingkan dengan kompetitor, lokasi kantor BSM yang strategis, proses pencairan yang relative cepat, adanya ruangan khusus untuk nasabah gadai serta pelayanan maksimal yang diberikan oleh staf gadai membuat calon nasabah maupun nasabah yakin untuk menggadaikan emasnya di Bank Syariah Mandiri. Untuk strategi promosi, tidak hanya dilakukan dengan menyebar flyer ke pasar-pasar dan memasang spanduk saja. Tetapi BSM juga memberikan promo promo triwulan dan promo lebaran. Sedangkan untuk meningkatkan kinerja para karyawan, BSM memberikan reward atau hadiah kepada karyawan yang memiliki kinerja terbaik dengan memberikan bonus dan insentif.
2. Berdasarkan keterangan dari lima orang nasabah gadai emas di BSM, mereka mengetahui informasi produk gadai emas BSM dari beberapa

media, antara lain : dari staf marketing BSM, *Flyer*, spanduk dan juga dari teman yang sudah pernah menggadaikan emas di BSM. Selain itu dari hasil wawancara, peneliti menyimpulkan bahwa strategi bauran pemasaran yang paling berpengaruh terhadap produk gadai emas adalah biaya ujroh yang murah serta pelayanan yang lebih baik, ramah dan memuaskan dibandingkan dengan perusahaan lain.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dipaparkan, peneliti memberikan saran untuk Bank Syariah Mandiri Cabang Pekalongan dan untuk penelitian selanjutnya.

1. Agar dapat meningkatkan jumlah nasabah gadai emas, sebaiknya Bank Syariah Mandiri semakin inovatif dalam melakukan kegiatan pemasaran, terutama dalam hal promosi. Salah satu caranya yaitu melalui media sosial yang sedang marak digunakan oleh masyarakat dari berbagai kalangan dan usia. Masukan dari nasabah juga diperlukan sebagai upaya untuk mengetahui kebutuhan masyarakat saat ini khususnya dalam hal pendanaan dan juga untuk menjalin hubungan baik dengan nasabah karena itu merupakan bentuk pelayanan terhadap konsumen.
2. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan dapat meneliti strategi bauran pemasaran jasa dengan jumlah elemen yang lebih banyak dari penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

- Ali, Zainuddin. 2008. *Hukum Gadai Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Anshori, Abdul Ghafur. 2007, *Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- _____, 2006, *Gadai Syariah Di Indonesia, Konsep, Implementasi dan Intitusalional*, Cet. ke-1, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Arikunto, Suharsimi, 2010, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Edisi Revisi, Cet. Ke-14. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Basyir, Ahmad Azhar, 1984, *Hukum Islam tentang Riba, Utang-Piutang, dan Gadai*, Bandung: Al-ma'rif .
- Bungin, Burhan, 2010, *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, Cet. Ke 7, Jakarta: Rajawali Pers
- Effendy, Onong Uchjana, 1990, *Ilmu Komunikasi, Teori dan Praktek*, Edisi Revisi, Cet. Ke-5, Bandung: PT. Remaja Rosda Karya.
- Kasmir, 2012, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kotler, Philip dan Armstrong, 2001, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, ed.Ke-8, jilid I, Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip dan Amstrong, 2003, *Dasar-dasar Pemasaran*, Jakarta: PT. Indeks
- Kotler, Philip dan A.B.Susanto, 2000, *Manajemen Peasaran di Indonesia*, Jakarta: Salemba Empat.

- Laksana, Fajar, 2008, *Manajemen Pemasaran Pendekatan Praktis*, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Lupiyoadi, Rambat, 2014, *Manajemen Pemasaran Jasa: Berbasis Kompetensi*, edisi ketiga, Jakarta: Salemba Empat
- Masyhuri dan Zainuddin, 2011, *Metodologi Penelitian-Pendekatan Praktis dan Aplikatif*, Bandung: PT. Refika Aditama.
- Moleong, Lexy J, 2006, *Metodologi Penelitian Kualitatif, Edisi Revisi*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Muhammad, 2005, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP-AMP YKM.
- Mursid, M. 2014, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Muslim, Imam Abi Husain bin Hajjaj Al-kusyairy An-Naisaburi. 1993. *Shahih Muslim*, juz 2. Dar Al-Fikr
- Nawawi, Ismail, 2014, *Manajemen Perbankan Syariah*, Jakarta: VIV Press.
- Putra, Nusa, 2012, *Penelitian Kualitatif: Proses dan Aplikasi*, Jakarta: PT Indeks
- Ratnasari, Ririn Tri dan Mastuti H, 2011, *Teori dan Kasus Manajemen Pemasaran Jasa*, Bogor: Ghalia Indonesia .
- Stanton, William J. 2004, *Prinsip Pemasaran*, Penerjemah Y. Lamarto, edisi ketujuh jilid ke-1, Jakarta: Erlangga.
- Sudarsono, Heri, 2003, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* Yogyakarta: Ekonisia.

_____. 2015, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Deskripsi dan Ilustrasi*, edisi keempat, Yogyakarta: Ekonisia.

Sumarni, Murti, 1997, *Marketing Perbankan*, Yogyakarta: Liberty.

Swartha Dh, Basu dan Irawan, 2008, *Manajemen Pemasaran Modern*, Edisi Kedua, Cet. Ke-13, Yogyakarta: Liberty.

Sugiono, 2005, *Memahami Penelitian Kuantitatif*, Bandung: Alfabeta

Yazid, 2008, *Pemasaran Jasa: Konsep dan Implementasi*, edisi kedua Cet.

Ke-4 Yogyakarta: Ekonisia

B. Wawancara

Saifudin. Staff Gadai Bank Syariah Mandiri Cabang Pekalongan. Wawancara Pribadi. Pekalongan, 7 Maret 2018

Fardiya, Iliya. Staff Gadai Bank Syariah Mandiri Cabang Pekalongan. Wawancara Pribadi. Pekalongan, 7 Maret 2018

Saifudin. Staff Gadai Bank Syariah Mandiri Cabang Pekalongan. Wawancara Pribadi. Pekalongan, 15 April 2018

Fardiya, Iliya. Staff Gadai Bank Syariah Mandiri Cabang Pekalongan. Wawancara Pribadi. Pekalongan, 15 April 2018

Dian. Nasabah BSM Gadai Emas Cabang Pekalongan. Wawancara Pribadi. Pekalongan, 13 Juli 2018.

Isrodin, Muhammad. Nasabah BSM Gadai Emas Cabang Pekalongan. Wawancara Pribadi. Pekalongan, 13 Juli 2018.

Zafiliyana. Nasabah BSM Gadai Emas Cabang Pekalongan. Wawancara Pribadi. Pekalongan, 16 Juli 2018.

Galih. Nasabah BSM Gadai Emas Cabang Pekalongan. Wawancara Pribadi.
Pekalongan, 18 Juli 2018.

Hermawan, Krisna Yudhi. Nasabah BSM Gadai Emas Cabang Pekalongan.
Wawancara Pribadi. Pekalongan, 18 Juli 2018.

C. Skripsi

Zaki, Ahmad, 2014, *Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Syariah pada Bank BNI Syariah Cabang Fatmawati*, Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah.

Supriono, Hamdan, 2017, *Analisis Strategi Pemasaran Produk Tabungan Emas PT Pegadaian (Persero) Cabang Syariah terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah*, Lampung: UIN Raden Intan.

Sarwani, Denny, 2015, *Strategi Pemasaran Produk Tabungan Mabrur Junior Bank Syariah Mandiri KCP Pondok Pinang*, Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah.

Sayudi, Muhammad Yusuf, 2013, *Analisis Strategi Bauran Pemasaran Haji & Umrah pada PT. Nur Rima Al Waali (NRA) Tour & Travel Jakarta Selatan*, Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah.

Oktavianti, Ita, 2012, *Analisis Strategi Pemasaran Produk Tabungan BSM PT Bank Syariah Mandiri KCP Lebak-Banten*, Bogor: Institut Pertanian Bogor.

D. Jurnal

Nurlette, Sobari, dan Kosim. 2014. *Analisis Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas (Rahn) dalam Meningkatkan Pendapatan Bank (Studi Kasus Bank BJB Syariah Cabang Bogor)*, Bogor: UIKA Bogor.

E. Website

Laurensius Marshall Sautlan Sitanggang, "Pada 2017, Prospek Gadai dan Cicil Emas Masih Tak Menentu",

<https://ekonomi.kompas.com/read/2016/12/23/114112526/pada.2017.prospek.gadai.dan.cicil.emas.masih.tak.menentu#> (Diakses tanggal 23 Desember 2016).



LAMPIRAN 1

PANDUAN WAWANCARA

Kepada Bank Syariah Mandiri Cabang Pekalongan:

1. Sejak kapan Bank Syariah Mandiri meluncurkan Produk Gadai Emas Syariah?
2. Apakah setiap tahunnya produk gadai emas syariah mengalami peningkatan jumlah nasabah ?
3. Apa program jangka panjang dan program jangka pendek Bank Syariah Mandiri dalam memasarkan produk gadai emas?
4. Siapa saja yang menjadi sasaran Bank Syariah Mandiri dalam kegiatan memasarkan produk gadai emas?
5. Adakah pengembangan pemasaran yang dilakukan Bank Syariah Mandiri dalam memasarkan produk gadai emas?
6. Apa saja kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk gadai emas?
7. Strategi apa yang digunakan untuk menghadapi kendala tersebut?
8. Apa kekuatan / faktor pendukung Bank Syariah Mandiri dalam memasarkan produk gadai emas?
9. Apa kelemahan / faktor penghambat Bank Syariah Mandiri dalam memasarkan produk gadai emas?
10. Adakah program pelatihan yang diberikan kepada karyawan guna mengembangkan SDM gadai emas?
11. Adakah *reward* yang diberikan kepada karyawan yang memiliki kinerja baik?

Kepada Nasabah BSM Gadai Emas Cabang Pekalongan:

1. Apa yang alasan anda memilih produk gadai emas di BSM cabang pekalongan?
2. Dari mana anda mendapatkan informasi mengenai produk gadai emas di BSM cabang pekalongan ?
3. Apakah informasi yang diterima tersebut sesuai dengan penerapannya ?
4. Menurut anda apakah promosi yang dilakukan oleh pihak Bank masih ada kekurangan? Jika ada, apa yang harus ditambahkan?
5. Apakah anda pernah menggunakan produk gadai emas di bank lain ? jika pernah apa perbedaan yang anda rasakan antara produk gadai emas di BSM dengan bank lain ?
6. Bagaimana pelayanan yang diberikan oleh staf gadai emas di BSM kepada anda?
7. Menurut anda apakah prosedur dalam mencairkan pembiayaan gadai emas cukup banyak dan membutuhkan waktu lama?

LAMPIRAN 2

DATA TRANSKRIP WAWANCARA STAF GADAI BSM

Pertanyaan yang diajukan kepada pihak Bank BSM Cabang Pekalongan:

1. Sejak kapan Bank Syariah Mandiri meluncurkan Produk Gadai Emas Syariah?

Jawaban : Sejak tahun 2009

2. Apakah setiap tahunnya produk gadai emas syariah mengalami peningkatan jumlah nasabah ?

Jawaban : ya

3. Apa program jangka panjang dan program jangka pendek Bank Syariah Mandiri dalam memasarkan produk gadai emas?

Jawaban :

- a. Program jangka panjang : membagikan flayer ke pasar-pasar dan memasang spanduk produk gadai emas
- b. Program jangka pendek : setiap tiga bulan sekali BSM memberikan promo triwulan dan promo lebaran setiap satu tahun sekali.

4. Siapa saja yang menjadi sasaran Bank Syariah Mandiri dalam kegiatan memasarkan produk gadai emas?

Jawaban : Ibu-ibu rumah tangga, Pengusaha Batik dan Karyawan yang memiliki penghasilan tetap

5. Adakah pengembangan pemasaran yang dilakukan Bank Syariah Mandiri dalam memasarkan produk gadai emas?

Jawaban : Ada

- a. *Simplikasi syarat gadai (syarat-syarat untuk mengajukan pembiayaan gadai emas dibuat lebih simpel)*
- b. *Pemberian ujarah (biaya titip) sampai 1%*
- c. *Pencairan SLA (Service Level Agreement) hanya membutuhkan waktu 30 menit*

6. **Apa saja kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk gadai emas?**

Jawaban :

- a. *Batasan emas yang diterima di BSM hanya mulai dari 16 karat*
- b. *Hasil taksiran gadai untuk perhiasan lebih kecil dari kompetitor*

7. **Strategi apa yang digunakan untuk menghadapi kendala tersebut?**

Jawaban :

- a. *Memberikan hadiah langsung kepada nasabah berupa souvenir BSM*
- b. *Menambah LTV (penaksiran) yaitu sebesar 84% untuk take over gadai*

8. **Apa kekuatan / faktor pendukung Bank Syariah Mandiri dalam memasarkan produk gadai emas?**

Jawaban :

- a. *Hasil gadai yang lebih besar untuk logam mulia dibandingkan dengan kompetitor*
- b. *Terkoneksi langsung dengan rekening di BSM*
- c. *Kemudahan dalam proses perpanjangan dan pelunasan*
- d. *Ujarah yang dibebankan termasuk paling murah dibandingkan dengan kompetitor*
- e. *Terdapat ruangan khusus untuk nasabah gadai*

9. Apa kelemahan / faktor penghambat Bank Syariah Mandiri dalam memasarkan produk gadai emas ?

Jawaban :

a. BSM tidak bisa menerima emas umum untuk digadaikan dan tidak bisa kurang dari 16 karat

b. Nilai pinjaman lebih sedikit dari kompetitor

10. Adakah program pelatihan yang diberikan kepada karyawan guna mengembangkan SDM gadai emas?

Jawaban : Ada

11. Adakah *reward* yang diberikan kepada karyawan yang memiliki kinerja baik?

Jawaban : Ada, rewardnya berupa bonus dan insentif. Bonus diberikan setiap setahun sekali, kalau insentif diberikan setiap ada program atau setiap triwulan.

LAMPIRAN 3

DATA TRANSKRIP WAWANCARA NASABAH

Pertanyaan yang diajukan kepada Nasabah pembiayaan BSM Gadai emas:

A. Nama Informan : Galih

Pekerjaan : Swasta

Alamat : Pekalongan

Hari/ Tanggal : Rabu, 18 Juli 2018

1. Apa yang alasan anda memilih produk gadai emas di BSM cabang pekalongan?

Jawaban : Murah

2. Dari mana anda mendapatkan informasi mengenai produk gadai emas di BSM cabang pekalongan ?

Jawaban : Dari Marketing BSM

3. Apakah informasi yang diterima tersebut sesuai dengan penerapannya ?

Jawaban : Sesuai

4. Menurut anda apakah promosi yang dilakukan oleh pihak Bank masih ada kekurangan? Jika ada, apa yang harus ditambahkan?

Jawaban : Sangat Bagus

5. Apakah anda pernah menggunakan produk gadai emas di bank lain ? jika pernah apa perbedaan yang anda rasakan antara produk gadai emas di BSM dengan bank lain ?

Jawaban : Belum pernah

6. Bagaimana pelayanan yang diberikan oleh staf gadai emas di BSM kepada anda?

Jawaban : Baik

7. Menurut anda apakah prosedur dalam mencairkan pembiayaan gadai emas cukup banyak dan membutuhkan waktu lama?

Jawaban : Simple

B. Nama Informan : Krisna Yudhi H.
Pekerjaan : Swasta
Alamat : Panjang, Pekalongan
Hari/ Tanggal : Rabu, 18 Juli 2018

1. Apa yang alasan anda memilih produk gadai emas di BSM cabang pekalongan?

Jawaban : Karena di BSM lebih murah disbanding lainnya

2. Dari mana anda mendapatkan informasi mengenai produk gadai emas di BSM cabang pekalongan ?

Jawaban : Dari spanduk dan teman juga rekan kerja

3. Apakah informasi yang diterima tersebut sesuai dengan penerapannya ?

Jawaban : sudah, karena saya sudah membuktikannya sendiri

4. Menurut anda apakah promosi yang dilakukan oleh pihak Bank masih ada kekurangan? Jika ada, apa yang harus ditambahkan?

Jawaban : Sudah, namun alangkah baiknya dengan tambahan promosi di social media juga.

5. Apakah anda pernah menggunakan produk gadai emas di bank lain ? jika pernah apa perbedaan yang anda rasakan antara produk gadai emas di BSM dengan bank lain ?

Jawaban : Pernah, namun di BSM lebih murah, mudah dan pelayanannya lebih bagus.

6. Bagaimana pelayanan yang diberikan oleh staf gadai emas di BSM kepada anda?

Jawaban : sangat memuaskan.

7. Menurut anda apakah prosedur dalam mencairkan pembiayaan gadai emas cukup banyak dan membutuhkan waktu lama?

Jawaban : tidak, sangat simple dan dilayani dengan baik.

C. Nama Informan : Dian
Pekerjaan : Pegawai
Alamat : Pekalongan
Hari / tanggal : Jumat, 13 Juli 2018

1. Apa yang alasan anda memilih produk gadai emas di BSM cabang pekalongan?

Jawaban : Lebih murah

2. Dari mana anda mendapatkan informasi mengenai produk gadai emas di BSM cabang pekalongan ?

Jawaban : saya pertama kali mengetahui gadai emas BSM dari brosur, kemudian juga mendapat informasi dari teman.

3. Apakah informasi yang diterima tersebut sesuai dengan penerapannya ?

Jawaban : Sesuai

4. Menurut anda apakah promosi yang dilakukan oleh pihak Bank masih ada kekurangan? Jika ada, apa yang harus ditambahkan?

Jawaban : Sudah baik

5. Apakah anda pernah menggunakan produk gadai emas di bank lain ? jika pernah apa perbedaan yang anda rasakan antara produk gadai emas di BSM dengan bank lain ?

Jawaban : di BSM lebih murah

6. Bagaimana pelayanan yang diberikan oleh staf gadai emas di BSM kepada anda?

Jawaban : Sangat bagus

7. Menurut anda apakah prosedur dalam mencairkan pembiayaan gadai emas cukup banyak dan membutuhkan waktu lama?

Jawaban : Untuk pencairannya sudah bagus karena bisa ditunggu.

D. Nama Informan : M. Isrodin
Pekerjaan : Konveksi
Alamat : Karangdadap
Hari / tanggal : Jumat, 13 Juli 2018

1. Apa yang alasan anda memilih produk gadai emas di BSM cabang pekalongan?

Jawaban : Karena gadai emas di BSM murah

2. Dari mana anda mendapatkan informasi mengenai produk gadai emas di BSM cabang pekalongan ?

Jawaban : Dari teman

3. Apakah informasi yang diterima tersebut sesuai dengan penerapannya ?

Jawaban : iya, sesuai

4. Menurut anda apakah promosi yang dilakukan oleh pihak Bank masih ada kekurangan? Jika ada, apa yang harus ditambahkan?

Jawaban : Tidak ada

5. Apakah anda pernah menggunakan produk gadai emas di bank lain ? jika pernah apa perbedaan yang anda rasakan antara produk gadai emas di BSM dengan bank lain ?

Jawaban : Belum pernah

6. Bagaimana pelayanan yang diberikan oleh staf gadai emas di BSM kepada anda?

Jawaban : Sangat bagus

7. Menurut anda apakah prosedur dalam mencairkan pembiayaan gadai emas cukup banyak dan membutuhkan waktu lama?

Jawaban : tidak dan tidak membutuhkan waktu yang lama

E. Nama Informan : Zafiliyana
Pekerjaan : Pedagang
Alamat : Kedungwuni
Hari / tanggal : Senin, 16 Juli 2018

1. Apa yang alasan anda memilih produk gadai emas di BSM cabang pekalongan?

Jawaban : Karena Murah

2. Dari mana anda mendapatkan informasi mengenai produk gadai emas di BSM cabang pekalongan ?

Jawaban : Dari Marketing BSM

3. Apakah informasi yang diterima tersebut sesuai dengan penerapannya ?

Jawaban : Iya

4. Menurut anda apakah promosi yang dilakukan oleh pihak Bank masih ada kekurangan? Jika ada, apa yang harus ditambahkan?

Jawaban : Tidak ada

5. Apakah anda pernah menggunakan produk gadai emas di bank lain ? jika pernah apa perbedaan yang anda rasakan antara produk gadai emas di BSM dengan bank lain ?

Jawaban : Belum pernah

6. Bagaimana pelayanan yang diberikan oleh staf gadai emas di BSM kepada anda?

Jawaban : Menurut saya pelayanan di sini sangat baik, pegawainya ramah jadi saya tidak sungkan untuk bertanya jika ada yang kurang saya pahami.

7. Menurut anda apakah prosedur dalam mencairkan pembiayaan gadai emas cukup banyak dan membutuhkan waktu lama?

Jawaban : Tidak, syarat-syarat untuk menggadaikan emas juga mudah dan prosesnya cepat

LAMPIRAN 4

BROSUR GADAI EMAS BSM



bsm gadai & cicil emas mengalirkan berkah keluarga sejahtera

- gadai emas per Rp1 Juta biaya hanya Rp7000an/15 hari.
- cicil emas mulai Rp4000an per hari.



Simulasi Gadai Emas

Pada tanggal 1 Januari 2017, Nasabah membawa emas untuk digadaikan berupa Logam Mulia dengan kadar 24 Karat dan berat 20 gram. Berapakah pembiayaan yang diterima oleh nasabah dan berapakah biaya pemeliharaan yang harus dibayarkan oleh nasabah pada saat jatuh tempo

1 Mei 2017 (4 Bulan)
(HDE: Rp.500.000,-)

Diketahui

- Waktu/periode gadai: 1 Januari 2017 – 1 Mei 2017 = 4 bulan (8 periode)

Taksiran

= (karatase/24) x berat emas x HDE
= (24/24) x 20 x Rp.500.000,-
= Rp.10.000.000,-

Pembiayaan yang diterima oleh nasabah

= Taksiran x FTV
= Rp.10.000.000,- x 95%
= Rp. 9.500.000,-

Biaya Pemeliharaan

= Rp.66.500,-/15 hari (1 periode), atau Rp. 532.000,-/4 bulan

- Take over
- Biaya gadai
lebih murah

Simulasi Angsuran Cicil Emas

Berat EM (gram)	Harga Beli Emas	Uang Muka (50%)	Pembiayaan (50%)	Angsuran Per Bulan				
				12 bulan	24 bulan	36 bulan	48 bulan	60 bulan
10	5.312.000	1.066.400	4.265.600	391.670	212.956	151.212	125.302	108.318
25	13.255.000	2.651.000	10.604.000	972.175	529.393	383.360	311.492	269.272
50	26.440.000	5.288.000	21.152.000	1.939.582	1.058.194	764.840	621.457	537.223
100	52.840.000	10.576.000	42.272.000	3.875.467	2.116.392	1.528.234	1.241.740	1.073.491
250	132.000.000	26.400.000	105.600.000	9.689.467	5.271.985	3.817.693	3.102.000	2.681.345

* Update Harga Emas Sesuai WEB ANTAM/ Suplier Emas saat akad

Informasi lebih lanjut kunjungi Konter Layanan Emas atau hubungi bsm call 14040 dan www.syahiahmandiri.co.id

[f bsm emas](#) [@bsm_emas](#) [bsm_emas](#)

KC PEKALONGAN

JL. KH Wachid Hasyim No.11A Kauman Pekalongan
Telp. (0285) 434911
Lia : 08213407889
Sae : 08562933651

bsm gadai emas

ringan biayanya
nyaman layanannya

Manfaatkan emas Anda untuk mendapatkan dana dalam mengatasi kebutuhan biaya pendidikan, modal usaha, biaya pengobatan, penyelenggaraan hajatan dan kebutuhan lainnya.



mandiri
syariah

Terdepan, Modern, Menenteramkan

Manfaatkan Emas Anda untuk mendapatkan Dana Mudah & Cepat

Syarat dan Ketentuan:

- Pembiayaan: mulai dari Rp500 ribu.
- Jaminan: emas (perhiasan atau lantakari).
- Jangka waktu: 4 bulan dan dapat diperpanjang (gadai ulang).

Manfaat dan Kemudahan:

- Aman dan terjamin.
- Proses mudah dan cepat.
- Biaya pemeliharaan yang kompetitif.
- Terkoneksi dengan rekening tabungan.

Persyaratan:

- Kartu identitas nasabah.
- Jaminan berupa emas perhiasan atau lantakan.

Karakteristik:

- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *qardh* dalam angka *rahn* dan akad *ijarah*.
- Biaya administrasi dan asuransi barang jaminan dibayar pada saat pencairan.
- Biaya pemeliharaan dihitung per 15 hari dan dibayar pada saat pelunasan.
- Cukup dengan membayar biaya pemeliharaan dan administrasi bila s.d. 4 bulan belum dapat melunasi pinjaman.

Informasi lebih lanjut kunjungi KLG atau hubungi bsm call 14040
www.syariahmandiri.co.id

bsm emas @bsm_emas bsm_emas

SIMULASI UJROH GADAI EMAS

NOMINAL PEMBIAYAAN	PRICING UJROH PER BULAN DARI TAKSIRAN	
Rp 1,000,000	Rp 15,500	1.24%
Rp 5,000,000	Rp 77,500	1.24%
Rp 10,000,000	Rp 155,000	1.24%
Rp 25,000,000	Rp 375,000	1.20%
Rp 50,000,000	Rp 500,000	0.8%
Rp 100,000,000	Rp 1,000,000	0.8%
Rp 150,000,000	Rp 1,500,000	0.8%
Rp 250,000,000	Rp 2,500,000	0.8%

Untuk informasi lebih lanjut, kunjungi Bank Syariah Mandiri:

BANK SYARIAH MANDIRI CABANG PEKALONGAN
Jl. KH. Wahid Hasyim No. 11A Pekalongan (0285) 434911
LIA 082134077889 dan SAIFUDIN 08562933651

BSMPKL2016

LAMPIRAN 5
DOKUMENTASI



Ruang Gadai Emas Bank Mandiri Syariah



Wawancara dengan bapak Saifudin selaku staf Gadai Emas
Bank Mandiri Syariah Cabang Pekalongan



Wawancara dengan Nasabah Gadai Emas Bank Mandiri
Syariah Cabang Pekalongan



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PEKALONGAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jl. Raya Bojong-Kajen Pekalongan
Website: www.febi.iainpekalongan.ac.id Email: febi@iainpekalongan.ac.id

or : 149/In.30/M.6/PP.00.9/02/2018

19 Februari 2018

o : -

: Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth,
Pimpinan Bank Syariah Mandiri Cabang Kota Pekalongan
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Diberitahukan dengan hormat bahwa mahasiswa:

Nama : Mulky Billadina

NIM : 2013113236

adalah mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Pekalongan. Mahasiswa sebagaimana tersebut diatas akan melakukan penelitian di lembaga/wilayah yang Bapak/Ibu Pimpin guna keperluan menyusun skripsi dengan judul: "Analisis Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Syariah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Pekalongan".

Sehubungan dengan hal tersebut, dimohon bantuan Bapak/Ibu mengizinkan mahasiswa yang bersangkutan mengadakan riset guna penelitian skripsi tersebut.

Demikian atas kebijaksanaan, izin dan bantuan Bapak/Ibu, kami sampaikan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

A.n Dekan

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah



Agus Fakhрина, M.S.I.

NIP. 197701232003121001

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini Pimpinan Bank Syariah Mandiri Cabang
Pekalongan menerangkan bahwa :


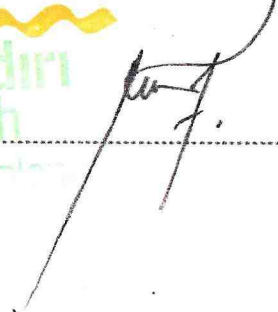
Nama : Mulky Billadina
Tempat, Tanggal lahir : Pekalongan, 11 Oktober 1993
Universitas/Jurusan : IAIN Pekalongan/Ekonomi Syariah
NIM : 2013113236

adalah benar telah melakukan kegiatan penelitian di Bank Syariah Mandiri
Cabang Pekalongan dengan skripsi yang judul "ANALISIS STRATEGI
PEMASARAN PRODUK GADAI EMAS SYARIAH PADA BANK SYARIAH
MANDIRI (BSM) CABANG PEKALONGAN".

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan dapat
digunakan sebagai mestinya.

Pekalongan, 18 Juli 2018

Pimpinan BSM Cabang Pekalongan

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. IDENTITAS PRIBADI

Nama Lengkap : Mulky Billadina
Tempat/Tanggal Lahir : Pekalongan, 11 Oktober 1993
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Alamat : Jl. Otto Iskandardinata No. 243 Kel.
Sokoduwet, Kec. Pekalongan Selatan Kota
Pekalongan

RIWAYAT PENDIDIKAN

1. MI SOKO lulus tahun 2005
2. SMP Negeri 6 Kota Pekalongan lulus tahun 2008
3. SMK Negeri 2 Kota Pekalongan Jurusan Akuntansi lulus tahun 2011
4. IAIN Pekalongan Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam angkatan 2013

B. DATA ORANG TUA

1. Ayah Kandung

Nama Lengkap : Rozikin
Pekerjaan : Wiraswasta
Agama : Islam
Alamat : Jl. Otto Iskandardinata No. 243 Kel. Sokoduwet,
Kec. Pekalongan Selatan Kota Pekalongan

2. Ibu Kandung

Nama Lengkap : Markhamah
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
Agama : Islam
Alamat : Jl. Otto Iskandardinata No. 243 Kel. Sokoduwet,
Kec. Pekalongan Selatan Kota Pekalongan

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya, untuk digunakan seperlunya.