

## Pengaruh Pemasaran Produk Gadai Emas Di Bank Syariah Indonesia Terhadap Minat Nasabah Kantor Cabang Pembantu Medan Imam Bonjol

**Jihan Suwifania**

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

**Tuti Anggraini**

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Alamat: Jl. Williem Iskandar Ps. V Medan, Sumatera Utara

Korespondensi Penulis: [jihansuwifania22@gmail.com](mailto:jihansuwifania22@gmail.com)

**Abstract.** *Pawning gold is one of the products offered by Bank Syariah Indonesia Medan Imam Bonjol Sub-Branch Office which seeks to help the community in terms of funding. Marketing is still weak in terms of selling gold pawned goods as a result, no one really knows or understands what gold pawning is. This research was developed using qualitative research methods such as conducting interviews, data observation, and literature review. Based on research findings, gold pawn income continues to increase every year. To attract customers, Bank Syariah Indonesia Medan Imam Bonjol Sub-Branch Office is holding a promotion in the form of distributing prizes or knick-knacks if a certain amount of money has been withdrawn.*

**Keywords:** *Marketing Strategy, Gold Pawning, Indonesian Sharia Bank.*

**Abstrak.** Gadai emas merupakan salah satu produk yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Medan Imam Bonjol yang berupaya membantu masyarakat dalam hal pendanaan. Pemasarannya masih lemah dalam hal penjualan barang gadai emas akibatnya, tidak ada seorang pun yang benar-benar mengetahui atau memahami apa itu gadai emas. Penelitian ini dikembangkan dengan menggunakan metode penelitian kualitatif seperti melakukan wawancara, observasi data, dan tinjauan pustaka. Berdasarkan temuan penelitian, pendapatan gadai emas terus meningkat setiap tahunnya. Untuk memikat nasabah, Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Medan Imam Bonjol mengadakan promosi berupa pembagian hadiah atau pernak-pernik jika penarikan sejumlah uang telah dilakukan.

**Kata kunci:** Strategi Pemasaran, Gadai Emas, Bank Syariah Indonesia

### LATAR BELAKANG

Bank berperan sebagai perantara perekonomian dan jasa masyarakat yang mendorong dalam menyebarkan produk guna menarik nasabah dengan cara mempromosikannya secara luas sebagai lembaga keuangan syariah. Ketika suatu perusahaan mampu mengelola keuangannya serta menyediakan fasilitas dan layanan dengan berbagai keuntungan dan kemudahan, maka hal tersebut dapat dikatakan berhasil. Untuk menghindari aspek bunga dan riba, pendirian bank syariah diharapkan dapat mengembangkan jalan pintas dalam pembiayaan yang berdasarkan prinsip syariah (Khairul, 2019).

Lembaga keuangan Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Medan Imam Bonjol menerapkan prinsip syariah dalam berbagai penawaran produknya, barang gadai emas merupakan salah satu barangnya. Gadai merupakan salah satu produk pembiayaan yang bermanfaat karena persyaratannya jelas dan tidak menimbulkan kebingungan bagi konsumen yang ingin meminjam uang. Tidak ada suku bunga di pegadaian syariah. Anda tetap memperoleh uang dari biaya pemeliharaan barang yang digadaikan meskipun tidak ada suku

Received: Desember 29, 2023; Accepted: Januari 24, 2024; Published: Maret 30, 2024

\* Jihan Suwifania , [jihansuwifania22@gmail.com](mailto:jihansuwifania22@gmail.com)

bunga. Bank Syariah Indonesia berperan penting dalam mempercepat sosialisasi keuangan pada perekonomian kelas menengah ke bawah seiring dengan pertumbuhan ekonomi negara yang semakin pesat.

Jenis gadai yang saat ini banyak diciptakan adalah gadai berbasis syariah yang dikenal dengan nama rahn. Namun untuk saat ini, gadai syariah tetap menerima barang dalam bentuk emas batangan atau emas yang sudah dibentuk. Penyebabnya adalah tingkat dampak yang kecil, kondisi emas yang normal dan stabil, serta kemungkinan akan terus naik akibat dampak depresiasi mata uang (Zaki, 2014). Fokus pada item pelengkap, khususnya kontrak syariah baru (Setiawan, 2016). Jika dilakukan secara jujur, maka gadai memiliki derajat sosial yang sangat tinggi dan lebih banyak bersifat tolong-menolong. Namun, cara kerja gadai saat ini adalah kita merelakan benda-benda berharga yang kita miliki untuk ditukar dengan uang, dengan pemahaman bahwa utang tersebut akan lunas hingga rencana pelunasannya ditetapkan.

Promosi merupakan salah satu unsur penentu minat konsumen terhadap suatu barang, terlepas dari apakah masyarakat umum menerimanya atau tidak. Oleh karena itu, komunikasi pelanggan yang baik sangat diperlukan dalam promosi. Jika promosi tidak tersampaikan dengan baik untuk mencegah terjadinya miskonsepsi, maka promosi tersebut tidak akan efektif. Karena promosi bukan satu-satunya cara untuk meningkatkan minat masyarakat menjadi konsumen, namun promosi cukup berperan dalam mempengaruhi tercapainya tujuan yang diharapkan. Tujuan dasar dari promosi adalah untuk mempengaruhi perilaku konsumen melalui cara menginformasikan, meyakinkan, dan mengingatkan. Untuk meningkatkan minat konsumen dalam memilih barang gadai emas, promosi harus dilakukan dengan cara dan media yang dapat diterima dan relevan agar kampanye efektif dan diharapkan dapat mencapai tujuan.

Keputusan pelanggan hanya dapat dipengaruhi oleh kepentingan. Slameto mengartikan minat sebagai rasa lebih menyukai dan tertarik pada suatu barang atau kegiatan yang saya lakukan tanpa ada orang lain yang mendesak saya. Tingkat minat suatu lembaga keuangan dipengaruhi oleh unsur psikologis yang mencakup sifat perilaku, sikap, dan preferensi. Selain itu, masih banyak variabel lain yang mendorong konsumen memilih layanan lembaga keuangan syariah selain faktor psikologis. Konsumsi, pendapatan, barang, lokasi, jasa, kesadaran masyarakat, dan iklan merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi minat masyarakat dalam memanfaatkan jasa perbankan.

## **KAJIAN TEORI**

Gadai, juga dikenal sebagai rahn, adalah tindakan memberikan barang berharga dari seseorang ke orang lain sebagai imbalan atas pembayaran hutang. Barang tersebut dijadikan

jaminan atas suatu hutang (pinjaman) sehingga pihak yang wajib membayarnya dapat menutup biaya apabila ia tidak mampu (atau gagal) melunasinya (Triandaru, 2006). Dalam prakteknya, gadai syariah menggunakan akad ijarah dan bukan sistem bunga. Ijarah menurut Triandaru (2006) adalah suatu akad yang mengalihkan hak guna barang atau jasa dengan imbalan pembayaran upah sewa tetapi tidak mengalihkan kepemilikan atas harta itu sendiri. Akad rahnand akadijarah yang merupakan dua akad transaksi syariah menjadi landasan dalam gadai syariah. Tujuan rahnya Pihak yang menahan memperoleh agunan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian piutang berdasarkan suatu akad untuk menahan harta peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Berdasarkan perjanjian ini, pegadaian memegang barang bergerak sebagai jaminan atas utang nasabahnya. Selain itu, perjanjian untuk mengalihkan hak pakai atas barang-dagangan dan jasa-jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pengalihan kepemilikan atas barang-barang itu sendiri, disebut dengan “akad ijarah”. Bank syariah dapat membebankan biaya penyimpanan atas barang bergerak milik nasabah yang telah menandatangani akad melalui akad ini.

Dalam penelitian “Penerapan Gadai Dengan Sistem Syariah Pada Perusahaan Pegadaian Semarang” oleh Susilowati (2008). menggunakan metodologi hukum empiris dan pedoman penelitian. Berdasarkan temuan deskriptif dari studi mengenai pegadaian syariah, lembaga-lembaga ini pada dasarnya berbeda dari pegadaian tradisional karena biaya internalnya dipungut dalam bentuk bunga akumulatif yang berbeda-beda. Sedangkan syariah hanya muncul di pegadaian sebagai biaya penitipan, pemeliharaan, penilaian, dan pemeliharaan, dan hanya diperlukan satu kali pembayaran.

Demikian pula Ar-Rahn berarti memegang harta milik seseorang yang meminjam (rahin) sebagai jaminan (marhun) atas pinjaman (marhum bih) menurut Antonio (2001:128). Penerima gadai (murtahin) mendapat jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya karena marginnya mempunyai nilai ekonomis. Gadai emas syariah sering digunakan di pegadaian syariah sebagai sumber pendanaan jangka pendek dan langsung. Pinjaman dapat diperoleh hanya dengan agunan (jaminan), sampai dengan nilai barang yang dinilai. Selain itu, pemohon memberikan dokumen yang mengonfirmasi kepemilikan dan identitasnya tidak ada bunga yang dibayarkan kepada pemohon; hanya biaya administrasi dan layanan uang jaminan saja.

## **METODOLOGI PENELITIAN**

Pendekatan penelitian yang diterapkan adalah kualitatif. Penelitian kualitatif digambarkan sebagai penelitian yang berorientasi postpositivis dan berlangsung di lingkungan

alami. Penulis studi ilmiah ini menggunakan metodologi kualitatif untuk menilai apakah sesuatu itu baik, buruk, sah, atau sesuai dengan hukum. Selain itu, hal ini akan menyederhanakan kajian hukum terhadap permasalahan yang ditimbulkan oleh kriteria penyesuaian hukum Islam.

Dalam penelitian ini, pendekatan deskriptif adalah teknik analisis data yang dilakukan dengan cara merangkum atau menjelaskan data tanpa berusaha menggeneralisasikannya. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan, yaitu penelitian yang bersifat teliti, faktual, dan deskriptif sesuai dengan permasalahan yang diangkat. menjelaskan dengan tepat keadaan, sifat, dan hubungan antara fenomena yang diteliti. Pengaruh pemasaran produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia terhadap minat nasabah Kantor Cabang Pembantu Medan Imam Bonjol akan menjadi pokok bahasan utama yang diteliti.

## **PEMBAHASAN DAN HASIL**

Pendekatan pemasarannya adalah dengan menjual barang gadai emas melalui kemitraan dan perjanjian dengan lembaga lain, termasuk lembaga pemerintah, masyarakat, dan kontraktor, untuk menjamin kepuasan nasabah terhadap layanan yang ditawarkan bank syariah. Oleh karena itu, Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Medan Imam Bonjol mengutamakan penyediaan barang kepada calon nasabah dengan penawaran menarik sekaligus menyusun rencana pemasaran barang Gadai Emas.

Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Medan Imam Bonjol menerapkan bauran pemasaran yang terdiri dari beberapa tahapan yang harus diperhatikan dalam menerapkan taktik pemasaran, produk, harga, promosi, tempat, bukti fisik, orang, dan proses digunakan dalam teknik ini. Agar masyarakat semakin paham bahwa Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Medan Imam Bonjol senantiasa berupaya mendongkrak pendapatan dari barang yang telah dipasok.

Manusia adalah makhluk sosial yang bergantung pada orang lain untuk kelangsungan hidupnya. Dorongan ini menyebabkan banyak sikap dan perilaku yang mirip satu sama lain, sehingga mengurangi perbedaan antar manusia. Manusia akan selalu menjumpai berbagai jenis rangsangan (stimulus) dalam kehidupan sehari-harinya, baik yang berkaitan dengan dirinya sebagai individu maupun yang berkaitan dengan kodratnya sebagai makhluk sosial. Dengan kata lain, reaksi ini disebabkan oleh perbedaan pengalaman, pemikiran, dan harapan individu.

Alternatif peminjaman cepat adalah dengan menggadaikan emas di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Medan Imam Bonjol yang merupakan produk pembiayaan dengan jaminan emas. Pinjaman gadai emas adalah suatu bentuk kredit tanpa kompensasi yang

dijamin dengan emas, dengan opsi pembayaran termasuk sekaligus dan pembayaran berkala. Konsumen bertanggung jawab membayar biaya sewa, sedangkan pegadaian tetap memiliki emas yang diserahkan sebagai jaminan.

Gadai emas ini merupakan pilihan pembiayaan yang banyak digunakan oleh masyarakat, dimulai dari masyarakat kelas menengah hingga skala sosial hingga perusahaan kecil dan mikro. pendanaan kami membuat hidup lebih mudah bagi masyarakat, terutama di zaman modern dimana setiap orang mempunyai keinginan yang berbeda-beda. Oleh karena itu, solusi keuangan ini sangat membantu kemampuan seseorang yang membutuhkan untuk bertahan hidup. Setiap orang mempunyai cara berbeda dalam menentukan pendekatan terbaik untuk menyesuaikan dengan keadaan perekonomian. Dalam hal ini, sumber daya keuangan telah menipis atau terbatas sehingga individu dapat membayar semuanya dengan menggadaikan barang-barang seperti perhiasan emas di pegadaian. Oleh karena itu, menggadaikan emas ini akan memudahkan masyarakat yang perlu meminjam sejumlah uang untuk menggunakannya. Masyarakat akan mendapatkan kredit atau pinjaman dengan cepat karena standar sederhana yang ditetapkan oleh Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Medan Imam Bonjol.

Selain barang, jasa merupakan komponen utama yang menyumbang keberhasilan suatu perusahaan. Setiap konsumen akan merasa puas jika mendapat pelayanan yang baik, sehingga akan memberikan pengaruh terhadap bisnisnya juga. Ketika pelayanannya bagus tapi produknya di bawah standar, maka daya jualnya juga berkurang. Karena manusia merupakan makhluk emosional, maka sentuhan hati pada saat memberikan pelayanan mempunyai dampak yang lebih besar dibandingkan dengan kontak lainnya. Dengan demikian, menerima pelayanan yang baik akan memuaskan seseorang.

Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa pelayanan yang baik mendapat nilai yang tinggi dan dinilai baik oleh konsumen, dan semua itu dapat menimbulkan kepuasan konsumen bagi mereka yang bertransaksi dan rata-rata sudah lama menjadi pelanggan Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Medan Imam Bonjol. Cara klien diperlakukan dan jenis layanan yang mereka terima sangat menentukan seberapa puas mereka dengan layanan yang diterima. Karena perlunya pelayanan yang kompeten dan bertanggung jawab. Nasabah akan mendapatkan manfaat dari kualitas pelayanan tersebut, dan jika mempunyai kebutuhan maka mereka akan pergi ke Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Medan Imam Bonjol untuk memenuhi kebutuhan tersebut.

Salah satu aspek terpenting dari setiap manusia adalah kebutuhan mereka. Oleh karena itu, kebutuhan adalah tindakan dan tahapan dalam memenuhi kebutuhan. Tindakan ekonomi

merupakan kegiatan yang dibicarakan di sini. Ketika suatu kebutuhan muncul, hal itu akan selalu mengikuti keinginan kita dan memotivasi kita untuk mengambil tindakan guna memenuhi semua tujuan tersebut. Jika masyarakat mengambil tindakan langsung dan memilih pilihan yang mudah bagi diri mereka sendiri, kebutuhan akan terpenuhi. Pembiayaan adalah uang yang diberikan untuk membantu suatu usaha atau bisnis yang direncanakan, baik yang dilakukan oleh perorangan maupun orang lain. Pinjaman khusus ini melibatkan gadai emas, dengan pendekatan paling sederhana untuk mendapatkan uang guna mendukung pertumbuhan usaha yang berkelanjutan adalah dengan menggadaikan emas.

Acara perdana di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Medan Imam Bonjol ini dirancang untuk memberikan pendanaan yang paling cepat, mudah, aman, dan senantiasa memberikan penyuluhan kepada kelompok usaha menengah ke bawah. Tujuan suatu perusahaan adalah tujuannya, yang difokuskan pada kelas menengah ke bawah atau usaha mikro dalam rangka meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat. Ibu rumah tangga dianggap sebagai kelas menengah ke bawah, sedangkan parawirausahawan, pedagang rumah dan pasar, serta mereka yang terlibat dalam usaha mikro adalah kelas menengah ke bawah.

Secara spesifik terdapat tiga unsur yang mempengaruhi minat konsumen terhadap pembiayaan gadai emas. Pertama, aspek sosial yang dipengaruhi oleh ikatan keluarga dan peran/status sosial. Pelanggan dapat menggunakan dampak ini sebagai sumber daya untuk mempelajari lebih lanjut tentang jenis transaksi alternatif dan membangkitkan rasa ingin tahu mereka. Kedua, terdapat elemen individu yang dipengaruhi oleh situasi moneter, pekerjaan, dan bisnis. Salah satu faktornya adalah perekonomian nasabah yang terkadang mempunyai kebutuhan uang yang mendesak dan memutuskan untuk menggadaikan sebagian emasnya untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Dampak lainnya adalah pengaruh pekerjaan pelanggan, di mana pelanggan tersebut kadang-kadang membutuhkan uang untuk pekerjaan atau bisnis mereka dan berharap dapat memperbaiki situasi keuangan mereka dengan mengambil keuntungan dari perusahaan tersebut. Ketiga, persepsi, keyakinan, dan motivasi semuanya mempengaruhi aspek psikologis. itu didasarkan pada persepsi atau pandangan. Tingkat kepercayaan terhadap Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Medan Imam Bonjol telah memberikan kepercayaan kepada nasabah terhadap keamanan barangnya (emas) yang dijamin, serta pengaruh motivasi yaitu keberadaannya. Pelanggan juga mengatakan bahwa lokasi dengan tempat tinggal cukup dekat dan mudah dijangkau, serta biaya yang dikenakan pun murah. Setiap kali Anda menggadaikan emas, termasuk emas yang dapat diandalkan, Anda menerima imbalan.

## **KESIMPULAN**

Kesimpulan ini dapat dibuat berdasarkan temuan penelitian dan percakapan yang telah dijelaskan:

1. Promosi merupakan salah satu unsur penentu minat konsumen terhadap suatu barang, terlepas dari apakah masyarakat umum menerimanya atau tidak. Oleh karena itu, komunikasi pelanggan yang baik sangat diperlukan dalam promosi. Jika promosi tidak tersampaikan dengan baik untuk mencegah terjadinya miskonsepsi, maka promosi tersebut tidak akan efektif. Karena promosi bukan satu-satunya cara untuk meningkatkan minat masyarakat menjadi konsumen, namun promosi cukup berperan dalam mempengaruhi tercapainya tujuan yang diharapkan. Tujuan dasar dari promosi adalah untuk mempengaruhi perilaku konsumen melalui cara menginformasikan, meyakinkan, dan mengingatkan. Untuk meningkatkan minat konsumen dalam memilih barang gadai emas, promosi harus dilakukan dengan cara dan media yang dapat diterima dan relevan agar kampanye efektif dan diharapkan dapat mencapai tujuan.
2. Pendapat nasabah terhadap pembiayaan gadai emas di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Medan Imam Bonjol paling baik.
3. Penentu tanggapan positif pelanggan terhadap minat terkait pembiayaan gadai emas, ada tiga unsur yang perlu diperhatikan. Yang pertama adalah pertimbangan pribadi, yang ditentukan oleh situasi ekonomi, pekerjaan, dan bisnis. Kategori kedua adalah variabel psikologis yang dipengaruhi oleh persepsi, keyakinan, dan motivasi. Ketiga, bagi nasabah yang mencari informasi tentang pegadaian syariah dan tertarik untuk melakukan usaha di luar barang gadai emas, dapat menggunakan kedua efek tersebut sebagai referensi. Unsur-unsur tersebut merupakan aspek sosial yang dipengaruhi oleh ikatan kekeluargaan dan peran atau kedudukan sosial.

## **DAFTAR REFERENSI**

- Antonio, M. S. (2001) *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press dan Tazkia Cendikia.
- Anas, Khairul, and Muhajirin Muhajirin. "Pengaruh Gaya Hidup (Life Style) dan Harga Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Kantin Yuank Kota Bima." *Journal of Business and Economics Research (JBE)* 1.2 (2020): 131-138.
- Budisantoso, T dan Triandaru, S. 2006, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Salemba Empat: Jakarta.
- Baridwan, Zaki. 2014. *Intermedit Accounting*. Edisi Kedelapan. Yogyakarta: BPFE

- Gufron, Hamzah. 2011. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Produk Qardh dengan Gadai Emas di PT. Bank Sumut Syariah Cabang Medan. Skripsi, Medan: Universitas Sumatera Utara.
- Kasmir. 2003. Manajemen Perbankan syariah. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, cet4.
- Khairani, Makmun. 2016. Psikologi Umum. Yogyakarta: Aswaja Pressindo, Cet. II
- Kotler, Philip. 1996. Manajemen Pemasaran. Jakarta: Gelora Aksara Pratama
- Larantika, Dila. 2010. Minat Masyarakat Terhadap Jual-Beli Emas di Pegadaian Syariah Cabang Cinere. Skripsi, Jakarta: Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Lewis, Mervyn K. dan Latifa M. Algoud. 2001. Perbankan Syariah Prinsip dan Prospek. Jakarta: PT Serambi Ilmu Semesta
- Machmudah, Rifa'atul. 2009. "Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim menjadi Nasabah di Bank Syariah: Studi pada Bank CIMB Niaga Syariah Cabang Semarang". Skripsi-Institut Agama Islam Negeri Walisongo.
- Suyatno, Thomas, dkk., 2005, Kelembagaan Perbankan, Jakarta; PT. Gramedia Pustaka Utama.