

**STRATEGI PEMASARAN GADAI EMAS PADA PRODUK
RAHN PT. BANK SYARIAH INDONESIA KCP YOS SUDARSO
KOTA BAU-BAU**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
KENDARI
2023**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KENDARI
EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Sultan Qaimuddin No. 17 Kelurahan Baruga, Kendari Sulawesi Tenggara
Telp/Fax. (0401) 3193710/ 3193710
email : iainkendari@yahoo.co.id website : http://iainkendari.ac.id

PERSETUJUAN PEMBIMBING


Skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Gadai Emas Pada Produk Rahn PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Yos Sudarso Kota Baubau” yang ditulis oleh saudara Muhammad Arsyah Lutfi NIM. 15050102092, mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah, Institut Agama Islam Negeri Kendari, telah disetujui oleh Pembimbing I dan Pembimbing II untuk selanjutnya siap mengikuti ujian skripsi.


Kendari, 26 Januari 2023

Mengetahui:

Pembimbing I

Pembimbing II


Alfian Toar SP, MM,
NIP.197003212000031001


Nurjannah S.Kom, M.Pd
NIP.197608062005012006



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KENDARI
EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Sultan Qaimuddin No. 17 Kelurahan Baruga, Kendari Sulawesi Tenggara
Telp/Fax. (0401) 3193710/ 3193710
email : iainkendari@yahoo.co.id website : http://iainkendari.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan Judul "Strategi Pemasaran Gadai Emas Pada Produk Rahn PT. Bank Syariah Indonsia KCP Yos Sudarso Kota Bau-Bau" yang ditulis oleh MUHAMMAD ARSYAH LUTFI NIM. 15050102092 Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kendari, telah diuji dan dipresentasikan dalam Skripsi yang diselenggarakan pada hari Senin tanggal 11 Oktober 2021 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar (S.E)

Dewan Penguji Skripsi

Ketua : H. Alfian Toar SP, MM

(.....)

Sekretaris : Nurjannah S.Kom, M.Pd

(.....)

Anggota1 : Dr. Hj. Ummi Kalsum M.Ag

(.....)

Anggota2 : Dra. Beti Mulu M. Pd.I

(.....)

Kendari, 26 Januari 2023



Kusdin Muhalling, M. EI
31029200031001

PERYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa segala informasi dalam skripsi berjudul “Strategi Pemasaran Gadai Emas Pada Produk Rahn PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Yos Sudarso Kota Bau-Bau” di bawah bimbingan Alfian Toar SP, MM, selaku pembimbing I dan Nurjannah S.Kom M.Pd, selaku pembimbing II telah diperoleh dan disajikan sesuai dengan peraturan akademik dan kode etik IAIN Kendari. Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam penulisan skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar sarjana di suatu perguruan tinggi. Semua sumber rujukan yang digunakan dalam skripsi ini telah disebutkan di dalam daftar pustaka. Dengan penuh kesadaran saya menyatakan bahwa skripsi ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat, dibuat oleh orang lain secara keseluruhan atau sebagian, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya demi hukum

Kendari, 26 Januari 2023

Penulis

hammad Arsyah Lutfi

NIM: 15050102092

**HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK
KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik Institusi Agama Islam Negeri Kendari, saya yang bertanda tanmngan dibawah ini:

Nama : Muhammad Arsyah Lutfi

Nim : 15050102092

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kendari Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty Free Right) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

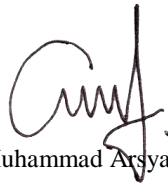
“Strategi Pemasaran Gadai Emas pada Produk Rhan PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Yos Sudarso Kota Baubau”

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan) Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Institut Agama Islam Negeri Kendari berhak menyimpan, menggali media/informasi, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Dibuat di : Kendari

Pada Tanggal : 26 Januari 2023

Yang Menyatakan



Muhammad Arsyah Lutfi

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur kehadiran Allah SWT, atas berkah dan rahmatnya, sehingga penulis masih merasakan kenikmatan kesehatan dan ilmunya, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kendari. Dalam Skripsi ini, Penulis mengangkat judul ***"Strategi Pemasaran Gadai Emas Pada Produk Rahn Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Yos Sudarso Kota Baubau"***. Salawat serta salam atas junjungan Nabi Besar Muhammad SAW, yang telah membawa manusia merasakan cahaya iman dan islam dimuka bumi ini.

Pada kesempatan ini, dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih yang tak ternilai kepada kedua orang tua tercinta, Bapak Lutfi A.Ptnh dan ibu Almh. Rukayah yang telah membesarkan penulis dengan kasih sayang yang tulus, juga untuk keluarga yang telah membantu penyelesaian skripsi ini saya ucapkan terima kasih kepada kedua kakak saya Erick Gunawan Lutfi S.Pd dan Rio Gunadi Lutfi ST, serta adik tercinta Malik Lutfi yang banyak memberi support, doa dan dukungan kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini, dialami banyak hambatan dan rintangan, Karena berkat bantuan, dorongan dan

bimbingan dari semua pihak baik langsung maupun tidak langsung, maka penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga. Selanjutnya penulis tak lupa mengucapkan terima kasih sedalam-dalamnya kepada pihak-pihak yang telah memberikan kontribusi, yaitu:

1. Rektor IAIN Kendari Ibu Prof. Dr. faizah Binti Awad, M.Pd, para Wakil Rektor, Dosen dan segenap Karyawan/i atas segala sarana dan fasilitasnya yang dipergunakan dalam proses akademik hingga penyelesaian studi.
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), Dr. H. Rusdin Muhalling M.EI.
3. Kepala Perpustakaan IAIN Kendari beserta seluruh stafnya
4. Pembimbing penulisan skripsi mahasiswa mahasiswa, Bapak H. Alfian Toar SP, MM selaku pembimbing I dan Ibu Nurjannah S.Kom, M.Pd selaku pembimbing II yang senantiasa meluangkan waktu dengan penuh kesabaran memberikan masukan dan saran kepada penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.
5. Ibu Dr. Hj. Ummi Kalsum M.Ag selaku Penguji I, dan Ibu Dra. Beti Mulu M.Pd yang telah memberikan banyak masukan atau saran serta koreksi sehingga penulisan skripsi ini dapat lebih baik.
6. Ibu Nurjannah S.Kom, M.Pd Selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah.

7. Kepada Bapak dan Ibu Dosen yang telah memberikan ilmunya kepada saya sehingga bisa sampai ke tahap penyusunan skripsi ini..
8. Kepada seluruh Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah melayani setiap keperluan penulis dan menyelesaikan skripsi ini.
9. Bapak Dilan sebagai karyawan Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Baubau yang telah memberikan informasi dan data-data yang di anggap penulis demi kelancaran penyusunan skripsi ini.
10. Kepada teman-teman seangkatan Prodi Perbankan Syariah 2015 yang telah memberikan sumbangsih dan masukan terhadap penulisan.
11. Kepada terkhusus sahabatku Wa Ode Nurhayati S.Pd, Bowo Wiryo Prawiro H. S.Stp, LD. Wiranto Wirabuana Raja E. S.Pd, Risky, Fery Martayani S.Pd, Emy Safitry Str. Kom, dll yang tak henti-hentinya memberikan semangat selalu memberi support dan membantu dalam penyusunan.
12. Kepada teman-teman Kamali Baubau-Kendari yang telah membantu selama perkuliahan dan penyusunan skripsi yang tidak bisa disebutkan satu persatu.
13. Kepada semua pihak-pihak yang telah mendukung dan membantu penyusunan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Kendari, 26 Januari 2023

Penulis



Muhammad Arsyah Lutfi
NIM: 15050102092



ABSTRAK

Muhammad Arsyah lutfi (2021). Program Studi Perbankan Syariah Institut Agama Islam (IAIN) Kendari, **Strategi Pemasaran Gadai Emas Produk Rahn pada PT. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Yos Sudarso Kota Bau-Bau**. Dibimbing oleh Alfian Toar SP, MM dan Nurjannah, S.Kom, M.Pd

Penelitian ini bertujuan untuk menguji strategi pemasaran gadai emas pada produk rahn PT. Bank Syariah Indonesia Kantor cabang pembantu Yos Sudarso Kota Bau-Bau dan implementasi strategi pemasaran dalam menarik minat nasabah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Yos Sudarso Kota Bau-Bau. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui Observasi, Wawancara, dan Dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah reduksi data (Data Reductation), penyajian data (Data Display), penarikan kesimpulan dan keabsahan data. Pengecakan keabsahan data yang digunakan adalah triangulasi teknik, triangulasi sumber, dan triangulasi waktu. Penelitian ini dilakukan berdasarkan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif, berupa data-data tertulis atau lisan dari karyawan Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Yos Sudarso Kota Bau-Bau tentang prosedur strategi pemasaran gadai emas dan menarik minat nasabah.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan bahwa Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Yos Sudarso Kota Bau-bau melakukan propesperencanaanstrategi produk gadai emas (Rahn). Hal ini dapat dilihat dari meliputi empat variabel bauran pemasaran (*marketing mix*) yaitu sebagai berikut: (*Pertama*)Promosi: Menggunakan media periklanan brosur dan spanduk, mengadakan kunjungan ke institusi-institusi dua kali seminggu, meminta referall nasabah eksisting gadai untuk gadai baru atau *Take Over*, sosialisasi ke perkumpulan ibu-ibu, penyebaran brosur ke perumahan, melakukan grebek pasar, dan pemberian *Souvenir* kepada nasabah yang menggadaikan emas. (*Kedua*)Harga: Gratis biaya administrasi dan biaya pemeliharaan barang jaminan lebih terjangkau jika dibandingkan dengan pegadaian umum. (*Ketiga*) Produk: Bank Syariah Indonesia

KCP Yos Sudarso Kota Baubau menerapkan layanan gratis cuci emas, menerima *Take Over*, bekerja sama dengan toko emas, dan terkoneksi dengan rekening tabungan. (*Keempat*) Distribusi (*place*): Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Baubau berada ditempat yang begitu strategis sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat.

Kata kunci: *Pemasaran, gadai emas, Bank Syariah Indonesia*



ABSTRACT

Muhammad Arsyah lutfi (2021). Sharia Banking Study Program of Institut Agama Islam (IAIN) Kendari, **Marketing Strategy of Gold Pawn Rahn Products at PT. Bank Syariah Indonesia Yos Sudarso Sub-Branch Office Bau-Bau City**. Guided by Alfian Toar SP, MM and Nurjannah, S.Kom, M.Pd.

This research aims to test the strategy of pawning gold on products rahn Pt. Bank Syariah Indonesia Branch Office of Yos Sudarso Kota Bau-Bau and implementation of marketing strategy in attracting customer interest in Bank Syariah Indonesia Branch Office Of Yos Sudarso Kota Bau-Bau. The type of research used in this study is qualitative with data collection techniques through Observation, Interview, and Documentation. The data analysis techniques used in this study are data reduction (Data Reductation), data presentation (Data Display), inference and validity of data. The validity of the data used is engineering triangulation, source triangulation, and time triangulation. This research was conducted based on research procedures that produce descriptive data, in the form of written or oral data from employees of Bank Syariah Indonesia Branch Office Yos Sudarso Kota Bau-Bau about the procedure of marketing strategies for marketing gold pawns and dancing.

Based on the results of research conducted by the author that Bank Syariah Indonesia Branch Office Help yos Sudarso Kota Bau-bau do popes planning strategy of gold pawn products (Rahn). This can be seen from covering four variables of the marketing mix, namely as follows: (First) Promotion: Using brochure and banner advertising media, holding visits to institutions twice a week, asking referall existing customers pawns for new pawns or Take Over, socialization to the association of mothers, spreading brochures to housing, doing market grebek, and giving souvenirs to customers who pawn gold. (Second) Price: Free administration fees and maintenance costs of collateral goods are more affordable when compared to general pawnshops. (Third) Product: Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Baubau implements free gold washing service, receives

Take Over, cooperates with gold stores, and connects with savings accounts. (Fourth) Distribution (place): Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Baubau is in such a strategic place that it is easily accessible to the community.

Keywords: *Marketing, gold pawn, Bank Syariah Indonesia*



DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN SKRIPSI	iii
PERYATAAN ORISINALITAS.....	iv
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK.....	x
ABSTRACT	xii
DAFTAR ISI.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Fokus Penelitian.....	6
1.3 Rumusan Masalah	7
1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan.....	7
1.5 Definisi Operasional.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	10
2.1 Penelitan Relevan.....	12
2.2 Strategi Pemasaran	12
2.2.1 Pengertian Strategi Pemasaran	12
2.2.2 Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>).....	22
2.3 Gadai Syariah	27
2.3.1 Pengertian Gadai Syariah (<i>Rahn</i>)	27
2.3.2 Landasan Dasar Hukum (<i>Rahn</i>).....	29
2.3.3 Rukun Gadai Syariah (<i>Rahn</i>).....	32

2.3.4 Syarat Gadai Syariah (<i>Rahn</i>)	33
BAB III METODELOGI PENELITIAN.....	34
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	34
3.2 Waktu dan Tempat Penelitian	34
3.3 Data Sumber data	34
3.4 Teknik Pengumpulan Data	35
1. Observasi	36
2. Wawancara	36
3. Dokumentasi	37
3.5 Teknik Analisis Data.....	37
1. Reduksi Data.....	37
2. Penyajian Data	38
3. Penarikan Kesimpulan.....	38
3.6 Keabsahan Data.....	38
3.7 Analisis SWOT	39
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	42
4.1 Gambaran Umum.....	42
4.1.1 Sejarah Singkat Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Yos Sudarso Kota Bau-Bau.....	42
4.1.2 Visi dan Misi Bank Syariah.....	46
4.1.3 Tujuan.....	47
4.1.4 Produk –Produk Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Yos Sudarso Kota Bau-Bau.....	47
1. Produk Pengimpun Dana	47
2. Produk Gadai	51
4.2 Struktur Organisasi.....	42

4.3 Strategi Pemasaran Gadai Emas pada Produk Rahn PT. Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Baubau	62
4.4 Implementasi Strategi Permasaran Dalam Menarik Minat Nasabah Di Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Baubau.....	76

BAB V PENUTUP.....79

5.1 Kesimpulan	79
----------------------	----

5.2 Saran.....	81
----------------	----

DAFTAR PUSTAKA

Lampiran 1: Pedoman Wawancara

Lampiran 2: Daftar Gambar

Lampiran 3: Biodata Penulis

