

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum

4.1.1 Sejarah Singkat Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Yos Sudarso Kota Bau-Bau

Perbankan merupakan salah satu pendorong utama perekonomian masyarakat. Indonesia mulai melakukan liberalisasi perbankan pada tahun 1983, ketika Bank Indonesia (BI) memberikan kesempatan kepada perbankan untuk menetapkan biaya pembiayaan. Otoritas publik berkeyakinan bahwa strategi pembebasan akan membuat kondisi bank cakap dan kokoh dalam mendukung perekonomian. Masih pada tahun 1983, pemerintah Indonesia bermaksud untuk menjalankan kerangka bagi hasil dalam perkreditan yang merupakan ide dari perbankan syariah..

Akhirnya, setelah 5 tahun, pemerintah memberikan paket strategi pembebasan keuangan tahun 1988 (Pakto 88) yang membuka peluang potensial yang seluas-luasnya bagi bisnis keuangan untuk membantu perbaikan. Meskipun demikian, lebih banyak bank konvensional yang berdiri.

Namun, beberapa lembaga keuangan lokal yang bergantung pada syariah juga mulai bermunculan. Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada tahun 1990 membingkai pertemuan yang berfungsi untuk mendirikan Bank Islam di Indonesia. Pada tanggal 18-20 Agustus 1990, Majelis Ulama Indonesia (MUI) mengadakan studio

pendapatan bank. Selanjutnya, perbankan di Cisarua, Bogor, Jawa Barat. Akibat dari sanggar tersebut kemudian ditelaah secara lebih mendalam pada Musyawarah Nasional IV MUI di Jakarta 22-25 Agustus 1990, yang melahirkan komando pembinaan fungsi perkumpulan bagi pendirian bank syariah di Indonesia. Silaturahmi yang berfungsi tersebut disebut dengan Tim Perbankan MUI dengan tugas untuk mendekati diri dan berbicara dengan setiap pihak terkait. Karena dibentuk oleh Tim Perbankan MUI, maka didirikanlah bank syariah utama di Indonesia, tepatnya PT Bank Muamalat Indonesia (BMI) yang sesuai dengan akta pendiriannya didirikan pada 1 November 1991. Sejak 1 Mei 1992, BMI resmi bekerja dengan modal awal Rp. Pada saat itu, kerangka syariah baru diwajibkan dalam salah satu pasal tentang “menghemat uang dengan kerangka bagi hasil” dalam UU no. 7 tahun 1992; tanpa seluk-beluk berdasarkan hukum syariah dan jenis organisasi yang diperbolehkan.

Pada tahun 1998, otoritas publik dan Dewan Perwakilan Rakyat melakukan penyempurnaan terhadap UU No. 7/1992 menjadi UU no. 10 Tahun 1998, yang secara tegas menjelaskan bahwa terdapat dua kerangka keuangan dalam negeri (double financial framework), khususnya kerangka keuangan adat dan kerangka keuangan syariah. Kesempatan ini sangat diundang oleh para financial local area yang didirikan oleh beberapa bank syariah lainnya, khususnya Bank IFI, Bank Syariah Mandiri, Bank Niaga,

Bank BTN, Bank Mega, Bank BRI, Bank Bukopin, BPD Jabar dan BPD Aceh dan lain sebagainya.

Pengesahan beberapa produk perundangan yang memberikan kepastian hukum dan meningkatkan aktivitas pasar keuangan syariah, seperti:

1. UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah;
2. UU No.19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (sukuk);
3. UU No.42 tahun 2009 tentang Amandemen Ketiga UU No.8 tahun 1983 tentang PPN Barang dan Jasa.

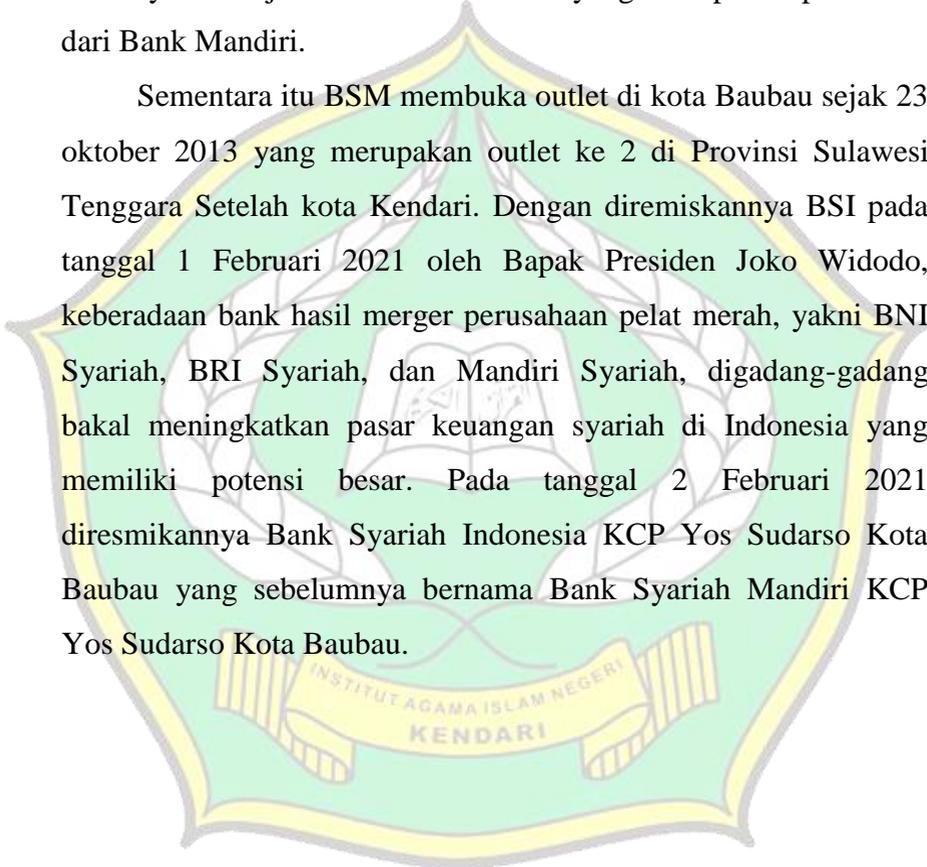
Dengan disahkannya Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang dikeluarkan pada tanggal 16 Juli 2008, kemajuan industri keuangan syariah publik semakin memiliki landasan legitimasi yang cukup dan akan mendorong perkembangan yang jauh lebih cepat..

Dengan kemajuan peningkatan yang luar biasa, yang telah mencapai pengembangan sumber daya normal lebih dari 65% setiap tahun selama lima tahun terakhir, dipercaya bahwa pekerjaan industri keuangan syariah dalam mendukung ekonomi publik akan semakin besar. Penerbitan UU Perbankan Syariah telah mendorong peningkatan jumlah BUS dari 5 BUS menjadi 11 BUS dalam waktu kurang dari dua tahun (2009-2010).

Sejak perbaikan kerangka keuangan syariah di Indonesia, dalam dua puluh tahun penciptaan uang syariah publik, banyak prestasi telah dicapai, baik dari segi kelembagaan dan fondasi

pendukung, kerangka administrasi dan administrasi, serta kesadaran terbuka dan pendidikan moneter syariah. administrasi. Bank Syariah Mandiri disingkat BSM hanyalah bank syariah terbesar di Indonesia, BSM sendiri resmi mulai bekerja sebagai bank syariah sejak 1 November 1999 yang merupakan pembantu dari Bank Mandiri.

Sementara itu BSM membuka outlet di kota Baubau sejak 23 oktober 2013 yang merupakan outlet ke 2 di Provinsi Sulawesi Tenggara Setelah kota Kendari. Dengan diremiskannya BSI pada tanggal 1 Februari 2021 oleh Bapak Presiden Joko Widodo, keberadaan bank hasil merger perusahaan pelat merah, yakni BNI Syariah, BRI Syariah, dan Mandiri Syariah, digadang-gadang bakal meningkatkan pasar keuangan syariah di Indonesia yang memiliki potensi besar. Pada tanggal 2 Februari 2021 diresmikannya Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Baubau yang sebelumnya bernama Bank Syariah Mandiri KCP Yos Sudarso Kota Baubau.





Gambar 1. Kantor Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Baubau
(Jl. Yos Sudarso No.33 Kel. Wale)

4.1.2 Visi dan Misi Bank Syariah

1. Visi Bank Syariah Indonesia KCP Baubau Yos Sudarso
Top 10 Global Islamic Bank
2. Misi Bank Syariah Indonesia KCP Baubau Yos Sudarso
 - a. Memberikan akses solusi keuangan syariah di indonesia
 - b. Menjadikan bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham
 - c. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik indonesia

4.1.3 Tujuan

Berdasarkan Hand Book Of Islamic Banking, tujuan perbankan Islam yaitu sebagai penyedia fasilitas keuangan dengan cara mengusahakan instrumen instrumen keuangan yang sepadang dengan ketentuan dan norma Syariah. Sangat berbeda jika dengan bank konvensional, pada bank syariah tidak mempunyai tujuan untuk memaksimalkan keuntungan seperti halnya pada sistem perbankan yang berdasarkan bunga, tetapi tujuan bank syariah adalah untuk memberikan keuntungan sosial ekonomi untuk orang-orang Muslim.

4.1.4 Produk –Produk Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Yos Sudarso Kota Bau-Bau

1. Produk Pengimpun Dana

a. Tabungan Wadi'ah

Tabungan Wadiah adalah jenis dana investasi dari Mandiri Syariah yang menggunakan standar Wadiah dengan penarikan aset tergantung pada persyaratan yang disepakati. Untuk mendapatkan dana investasi Wadiah sangat mudah.

- Persyaratan:
 - a) Kartu identitas diri berupa KTP dan NPWP
 - b) Membayar setoran awal sebesar Rp. 100.000,00

- c) Membayar setoran selanjutnya sebesar Rp. 10.000,00

Keunggulan dari tabungan wadiah yaitu nasabah tidak dikenakan biaya administrasi serta biaya kartu ATM GPN. Kemudian, Nasabah mendapatkan fasilitas Kartu ATM, e-Banking, dan Net Banking

b. Tabungan Mudharabah

Jenis tabungan mudharabah adalah jenis dana investasi yang dapat dimanfaatkan oleh semua orang dalam bentuk uang rupiah. Klien dapat menarik dan bergerak menggunakan uang rupiah. Untuk dana investasi mudharabah ini, digunakan standar syariah dengan akad mudharabah muthalaqah, yang merupakan kerangka bagi hasil yang serius. Dana cadangan mudharabah tidak termasuk dana cadangan yang berpegang teguh pada kerangka riba.

• Persyaratan:

- a) Identitas diri berupa KTP serta NPWP (bagi yang memiliki)
- b) Membayar setoran awal sebesar Rp. 100.000,00
- c) Untuk setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,00

- d) Saldo minimum yang tertahan di rekening sebesar Rp. 50.000,00
- e) Membayar biaya administrasi setiap bulannya sebesar Rp. 10.000,00
- f) Bagi nasabah yang akan menutup rekening, maka harus membayar penutupan rekening sebesar Rp. 20.000,00
- g) Mendapatkan fasilitas online yang bisa di gunakan di seluruh cabang BSI
- h) Nasabah akan mendapat fasilitas kartu ATM, e-Banking, dan Net Banking.

c. Tabungan Cendekia

Tabungan investasi Cendekia merupakan pos dana investasi instruksi atau dana cadangan anak-anak yang memberikan manfaat sebagai jaminan proteksi. Reksa dana jenis ini menggunakan aturan mudharabah mutlaqah dan ada keputusan jangka waktu menabung dari 1 tahun hingga 10 tahun untuk simpanan dalam dana investasi ini yang tidak ditentukan dan dipilih oleh nasabah. Bank menetapkan base store dana investasi ventura Cendekia sebesar Rp. 100.000.00 dan limit Rp. 10.000.000,00.

- Persyaratan:

- a) Kartu identitas berupa KTP serta NPWP
- b) Nasabah sebelum ini memiliki tabungan mudharabah
- c) Usia nasabah mulai dari 17 tahun dan maksimal 60 tahun Pada saat jatuh tempo.

- d. Tabungan Pensiun

Mandiri Syariah telah bekerjasama dengan PT. Taspen memberikan kantor dana cadangan kepada klien PNS yang ingin merencanakan hari tua setelah pensiun atau tidak bekerja Asosiasi ini hanya menggunakan kerangka dana cadangan rupiah dengan kerangka akad mudharabah mutlaqah. Syarat pembuatan tabungan pensiun

- a) Pensiunan atau Jalan pensiun berupa apa pegawai negeri sipil, pejabat negara, Hakim, TNI, serta Polri
- b) Menerima tunjangan yang telah dibayarkan kepada PT Taspen yaitu Veteran pkri serta KNIP
- c) Kartu identitas berupa KTP atau SIM

- e. Tabungan Haji

Bank Mandiri Syariah memiliki pos dana cadangan haji yang disebut Tabungan Mabruur.

Rekening bank ini secara eksplisit untuk klien dekat yang perlu merencanakan aset untuk menyelesaikan perjalanan haji dan umrah. Yang menarik dari dana cadangan haji Mandiri Syariah adalah dibebaskan dari biaya operasional bulanan dan aset tidak akan dicairkan melainkan untuk mengurus biaya pengurusan haji atau umrah. Persyaratan pembukaan rekening Tabungan Mabur Mandiri Syariah juga sangat mudah, nasabah hanya perlu menyediakan dana pokok sebesar Rp10.000,00 dan menunjukkan KTP dan NPWP jika sudah memilikinya. Dalam hal harta cukup untuk menunaikan haji, nasabah akan mendapat peringatan. Ekuilibrium dasar untuk mendaftar siskohat adalah 25 juta Rp.100.000 atau sesuai pengaturan Kementerian Agama. Terlebih lagi, dana investasi Haji Mandiri Syariah memiliki prasyarat keseimbangan dasar sebesar Rp100.000 dan simpanan basis berikutnya sebesar Rp100.000

2. Produk Gadai

a. Gadai Emas

Gadai Emas merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai secara cepat. Produk pembiayaan gadai emas ini dapat digunakan untuk

pembiayaan konsumtif, seperti untuk biaya pendidikan, biaya pengobatan, dan penyelenggaraan hajatan maupun pembiayaan produktif, seperti untuk modal usaha.

a) Syarat dan Ketentuan Produk Pembiayaan Gadai Emas :

- 1). Pembiayaan mulai dari Rp 500.000,00 sampai dengan Rp 250.000.000,00
- 2). Jaminan berupa emas (perhiasan atau batangan) minimal 16 karat.
- 3). Harus emas kuning.
- 4). Jangka waktu 4 bulan dan dapat diperpanjang maksimal dua kali.
- 5). Memiliki rekening di BSM.

b) Manfaat dan Kemudahan Produk Pembiayaan Gadai Emas :

- 1). Aman dan terjamin.
- 2). Prosesnya mudah dan cepat.
- 3). Biaya pemeliharaan yang kompetitif.
- 4). Terkoneksi dengan rekening tabungan.
- 5). Menyediakan simulasi angsuran gadai
- 6). Pengajuan dilakukan secara online di aplikasi resmi.

c) Persyaratan pembiayaan :

- Perorangan

- 1). Identitas diri dan pasangan.
- 2). Kartu keluarga dan surat nikah.
- 3). Slip gaji dua bulan terakhir.
- 4). Jika pegawai negeri, SK pengangkatan terakhir.
- 5). Jika wirausaha, ditambah legalitas usaha.

- Badan usaha

- 1). Akte pendirian usaha.
- 2). Identitas pengurus.
- 3). Legalitas usaha.
- 4). Laporan keuangan dua tahun terakhir.
- 5). Past performance dua tahun terakhir.
- 6). Rencana usaha dua belas bulan yang akan datang.

d) Karakteristik :

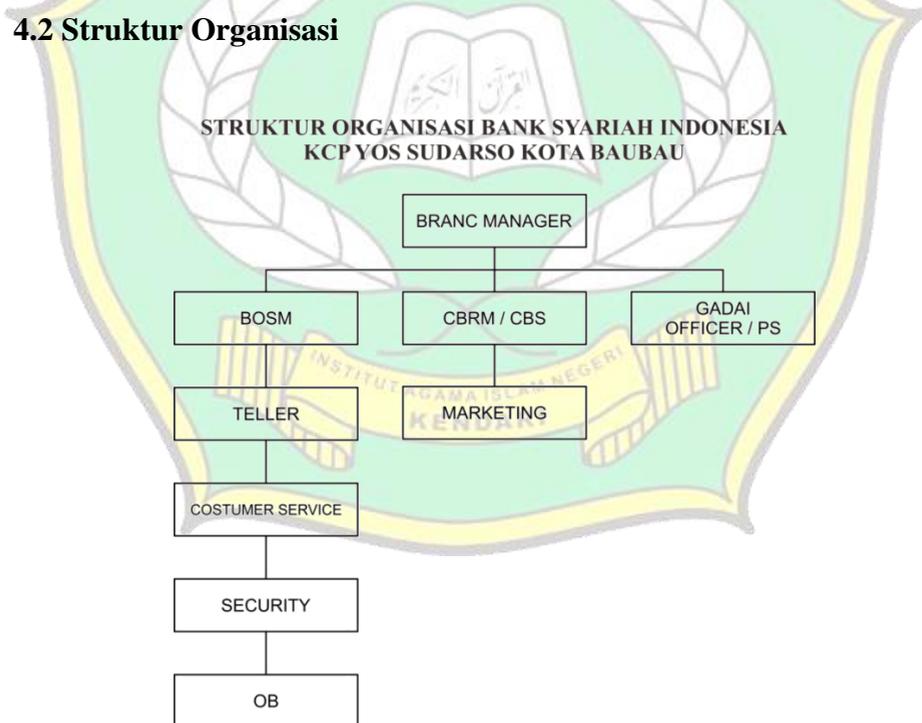
- 1). Berdasarkan prinsip syariah dengan akad qardh dan rahn.
- 2). Biaya administrasi barang jaminan dibayar pada saat pencairan.
- 3). Biaya pemeliharaan dihitung per bulan dan dibayar pada saat pelunasan. Prosedur untuk memperoleh fasilitas pembiayaan gadai emas di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Baubau sebagai berikut :

- 1). Calon nasabah datang langsung ke Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Baubau dengan membawa emas yang berupa perhiasan ataupun batangan dengan menunjukkan persyaratan pembiayaan yang telah ditentukan. Jika persyaratan yang dibawa oleh calon nasabah sudah lengkap, kemudian jaminan nasabah mengisi formulir permohonan gadai yang telah disediakan.
- 2). Barang jaminan emas tersebut diteliti kualitasnya oleh petugas gadai untuk menetapkan nilai pembiayaan yang akan diberikan. Nilai pembiayaan yang akan diberikan jika perhiasan sebesar 85% dari nilai taksiran sedangkan jika batangan sebesar 90% dari nilai taksiran.
- 3). Petugas gadai menaksir harga emas yang digadaikan. Setelah itu petugas gadai menguji keaslian barang jaminan emas dengan langkah-langkah yang sudah ditentukan.
- 4). Kemudian, petugas gadai melakukan komite ke kantor cabang untuk menentukan diterima atau ditolaknya pembiayaan

tersebut. Setelah keputusan dari cabang diterima oleh petugas gadai, maka petugas gadai akan menginformasikan kepada calon nasabah.

- 5). Jika diterima, maka petugas gadai akan menghitung pembiayaan yang akan diterima oleh calon nasabah.
- 6). Kemudian pencairan disertai dengan pembayaran biaya administrasi secara tunai sesuai dengan yang telah ditentukan

4.2 Struktur Organisasi



Bagan 1. Struktur Organisasi Pt. Bank Syariah Indonesia Kcp Yos Sudarso Kota Baubau

Berikut ini adalah penjelasan secara singkat mengenai tugas setiap bagian PT. Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Baubau, yaitu:

1. Kepala Cabang (Branch Manager)

Branch Manager adalah seorang pimpinan di cabang. Ini berarti, kesuksesan suatu cabang sangat dipengaruhi oleh pengetahuan, kecakapan, dan atau keterampilan yang dimiliki oleh seorang Branch Manager. Dengan demikian, seorang Branch Manager harus memiliki syarat-syarat dan kriteria sehingga cabang yang dipimpinnya bisa mencapai kesuksesan.

Tugas:

- a. Mengkoordinasikan menetapkan rencana kerja tahunan Capem/UPS agar selaras dengan visi, misi, dan strategi perusahaan. Mengadakan dan mengevaluasi pelaksanaan rencana kerja Capem /UPS untuk memastikan tercapainya target Capem/UPS yang telah ditetapkan, sevara tepat waktu.
- b. Memastikan kesesuaian anggaran dengan RKAP tahun berjalan.
- c. Mengevaluasi penggunaan jasa pihak ketiga.
- d. Menetapkan kebutuhan dan strategi pengembangan SDI di Capem/UPS, untuk jumlah dan kualifikasi SDI sesuai dengan strategi Bank.

- e. Meyakini bahwa seluruh transaksi yang dilaksanakan oleh Capem/UPS telah dilakukan dengan benar.
- f. Melakukan analisa SWOT terhadap kondisi Capem /UPS setiap bulan dalam rangka menetapkan posisi Capem /UPS terhadap posisi di wilayah kerja setempat.

2. BOSM (Branch Operation and Service Manager)

Branch Operation and Service Manager adalah posisi yang bertugas sebagai pengelola operasional cabang, penyusun dan pelaksana strategi pemasaran, sales dan service yang bertujuan untuk meningkatkan volume bisnis, kualitas layanan secara fisik maupun non-fisik, efisiensi biaya, dan profitabilitas.

Tugas:

- a. Membuat rencana kerja minggu/bulanan di bagiannya, untuk memastikan kesesuaiannya dengan rencana kerja capem.
- b. Memastikan terkendalinya biaya oprasional Capem dengan efisien dan efektif.
- c. Memastikan dan mengelola transaksi harian oprasional telah sesuai dengan ketentuan SOP yang telah ditetapkan.
- d. Memastikan dan mengelola semua kegiatan administrasi, dokumentasi, dan kewajiban pelapor dilaksanakan sesuai dengan peraturan layanan yang berlaku (internal dan eksternal).

- e. Memastikan ketersediaan dan keamanan dokumen berharga bank, PIN kartu ATM maupun key acces layanan e-banking lainnya.
- f. Memastikan dan mengelola implementasi KYCP dengan baik.
- g. Melakukan supervisi terhadap proses pekerjaan di bawah koordinasinya, untuk memastikan seluruh pekerjaan dilaksanakan sesuai dengan rencana/target dan SOP yang berlaku.
- h. Mengkaji dan merekomendasikan perbaikan prosedur oprasional (SOP) untuk memastikan perbaikan kualitas hasil kerja yang berkesinambungan demi tercapainya efektivitas dan efisiensi.
- i. Mengusulkan kebutuhan penambahan pegawai di bagiannya sesuai dengan hasil perhitungan manning Analiysis dan kebutuhan bank.
- j. Mengembangkan keterampilan dan pengetahuan bawahan, agar memenuhi persyaratan minimum jabatan sehingga dapat melakukan pekerjaanya sesuai standart SOP
- k. Mengkaji dan mengusulkan permintaan barang atau peralatan kerja, untuk memastikan penggunaan yang paling efektif terhadap seluruh barang atau peralatan kerja

3. Teller

Teller adalah petugas bank yang pekerjaan sehari-harinya berhadapan dengan nasabah dan masyarakat umum. Bank harus menyeleksi petugas yang akan ditunjuk sebagai teller karena cara kerja, sikap dan tindak tanduk serta cara pelayanannya kepada nasabah dan masyarakat secara tidak langsung Teller merupakan cerminan keadaan dan reputasi sebuah bank.

Tugas:

- a. Melaksanakan uang setoran tunai dan membayar uang tunai kepada nasabah dan pihak lainnya.
- b. Melaksanakan pemeriksaan atas keabsahan tiket dalam setiap pembayaran maupun penyetoran uang tunai.
- c. Menghitung jumlah uang sebelum membayar uang tunai kepada nasabah.
- d. Memeriksa uang apakah terdapat uang palsu atau tidak.
- e. Membuka kas tepat pada waktu operasionalnya (waktu jam kerja).

4. Customer Service

Customer Service adalah posisi jabatan yang bertugas untuk memberikan pelayanan serta kepuasan terhadap pelanggan, memberikan informasi dan mengatasi keluhan tentang produk yang dihadapi oleh nasabah.

Tugas:

- a. Memberikan informasi produk dan jasa bank kepada nasabah.
 - b. Memproses permohonan pembukuan dan penutupan rekening tabungan, giro, dan deposito.
 - c. Memblokir kartu ATM nasabah sesuai dengan permintaan nasabah.
 - d. Melayani permintaan buku Cek/Bilyet Giro, surat referensi bank/surat keterangan bank dan sebagainya.
 - e. Mendistribusikan salinan rekening koran kepada nasabah.
 - f. Meng-input data customer dan loan facility yang lengkap dan akurat.
 - g. Memelihara persediaan kartu ATM sesuai kebutuhan.
 - h. Menyampaikan dokumen berharga Bank dan kartu ATM kepada nasabah.
 - i. Membuat laporan pembukuan dan penutupan rekening.
 - j. Memproses transaksi pengiriman dan pembayaran melalui western union.
 - k. Memastikan tersedianya media promosi produk dan jasa bank Capem/UPS.
5. Security

Security Bank adalah sistem protokol keamanan yang dibuat oleh bank untuk melindungi dan memelihara privasi dan keamanan nasabah pada saat mengunjungi situs bank tersebut maupun pada saat bertransaksi. Sehingga diharapkan dengan

keamanan ini informasi maupun data yang dimiliki oleh nasabah dapat terlindungi dengan aman.

Tugas:

- a. Menjaga kestabilan keamanan kantor di dalam banking hall maupun di luar bank.
- b. Memberikan pelayanan dan informasi sesuai dengan kebutuhan nasabah.

6. Office Boy

Office Boy adalah seseorang yang bertugas membantu melakukan pekerjaan yang bukan tugas karyawan di suatu perusahaan sehingga karyawan bisa lebih optimal dalam menyelesaikan pekerjaannya.

Office boy bertugas untuk membantu tugas bagian umum, melayani kebutuhan pimpinan, karyawan dan tamu BSM Cabang Medan Ringroad dan menjaga kondisi ruangan kantor agar selalu bersih dan wangi.

7. CBRM (Customer Banking Relationship Manager)

- a. Memastikan kelengkapan persyaratan penanda tangan akad dan pencairan pembiayaan nasabah.
- b. Mendokumentasikan current file.
- c. Menertibkan surat peringatan pembayaran kewajiban nasabah.
- d. Membuat pengajuan BI/Bank/Trade Checking.
- e. Memantau pemenuhandokumen TBO.

- f. Membuat SP3 atau Surat Penolakan atau permohonan Pembiayaan Nasabah yang ditolak.
 - g. Melakukan korepodesi berkaitan dengan pendanaan, baik intern maupun ekstren.
 - h. Menyusun laporan pencapaian target ke Capem dan AO.
8. Officer Gadai
- a. Memastikan emas sudah memenuhi standard yang telah ditentukan dan memiliki surat bukti pembelian emas.
 - b. Menyerahkan berkas yang telah disetujui kepada admin pembiayaan dan manager operasi agar segera dilakukan pencairan.
 - c. Mengirim laporan pencairan dan pelunasan kepada manager operasi dan divisi pembiayaan gadai (DPG).
 - d. Menggunakan wewenang sesuai ketentuan BSM.
 - e. Menyimpan emas-emas yang telah digadaikan nasabah ke Khasanah.
 - f. Memonitor nasabah-nasabah yang telah melakukan pelunasan.

4.3 Strategi Pemasaran Gadai Emas pada Produk Rahn PT. Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Baubau

Strategi pemasaran merupakan suatu serangkaian sasaran atau tujuan, kebijakan dan aturan arah usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu. Jadi, strategi pemasaran sangat penting bagi suatu perusahaan karena sangat mempengaruhi minat

beli konsumen terhadap suatu produk yang diciptakan perusahaan tersebut. Adapun yang termasuk dalam strategi pemasaran atau lebih di sebut dengan bauran pemasaran (Marketing Mix) yaitu produk, harga, tempat, promosi, orang, proses, sarana fisik. Seperti perusahaan pada umumnya, PT. Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Baubau juga menerapkan strategi pemasaran dalam menjual produknya. Tujuannya adalah untuk menjaring masyarakat agar tertarik dengan produk yang di tawarkan dan menjadi nasabah PT. Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Bau-Bau. Oleh sebab itu, maka dibutuhkan langkah-langkah progresif dan strategi agar tujuannya tersebut dapat terpenuhi. Dalam penerapan strategi pemasaran (Marketing Mix) pada produk Gadai Syariah (Rahn) di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Bau-Bau, menurut bapak Dilan selaku marketing di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Bau-Bau selama ini untuk memasarkan produk dengan door to door atau grebek pasar. Dan mengenai Marketing Mix telah di tetapkan dari kantor pusat selaku kantor cabang hanya menjalankan perintah dari kantor pusat.

Produk gadai emas Ar-Rahn merupakan salah satu jasa pelayanan pembiayaan/pinjaman perbankan syariah yang diberikan oleh PT. Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Bau-Bau kepada nasabah dengan jaminan berupa emas dengan prinsip gadai sesuai dengan syariah. Gadai salah satu alternatif pendanaan yang sangat efektif karena tidak memerlukan persyaratan rumit yang

dapat menyulitkan nasabah dalam pemberian dana. Cukup dengan membawa barang jaminan yang bernilai ekonomis, masyarakat sudah bisa mendapatkan dana untuk kebutuhannya baik produktif maupun konsumtif. Ar-Rahn (gadai syariah) merupakan salah satu produk pinjaman yang ada di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Bau-Bau. Ar-Rahn adalah pinjaman untuk memenuhi kebutuhan dana masyarakat dengan sistem gadai yang sesuai syariah islam dengan agunan berupa emas. Namun demikian setiap usaha yang dilakukan oleh PT. Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Bau-Bau untuk memasarkan produk Ar-Rahn dan dengan apa direncanakan merupakan bagian dari strategi pemasaran. Jika dilihat Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Bau-Bau strategi pemasaran yang menonjol digunakan ada 4 bauran pemasaran, yaitu:

4.3.1 Strategi Promosi

Teknik waktu terbatas adalah metode yang paling luar biasa untuk menarik dan menahan nasabah. Salah satu target waktu terbatas bank adalah untuk memberi tahu berbagai jenis barang yang ditawarkan dan mencoba menarik nasabah baru yang diharapkan. Teknik kemajuan bank merupakan metodologi akhir dalam menawarkan barang baru dengan bank membuat kemajuan, masyarakat akan lebih mengenal barang-barang yang disajikan kepada masyarakat umum.

“Strategi promosi yang dilakukan oleh BSI Kantor Cabang Pembantu Yos Sudarso Kota Bau-Bau guna menarik

minat nasabah itu sendiri dengan cara memberitahukan kepada calon nasabah gadai secara langsung dengan memberikan selebaran brosur tentang produk gadai emas dan menjelaskan tentang keunggulan gadai emas di Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Baubau”.(Dilan, 2021)



Gambar 2. Wawancara terhadap Gadai Officer BSI Kantor Cabang Pembantu Yos Sudarso Kota Baubau

Berikut prosedur pemasaran bank syariah Indonesia KCP Yos Sudarso kota bau-bau:

1. Pemimpin kantor cabang memerintahkan kepada petugas gadai untuk melakukan pengenalan produk gadai kepada nasabah dengan cara membuat satu tim untuk melakukan promosi di berbagai tempat pihak bank juga melakukan promosi seperti membuka stand produk gadai Syariah di berbagai tempat agar bank syariah Indonesia mampu

bersaing dengan bangsa lain yang juga mempunyai produk pembiayaan dan menarik nasabah baru.

2. Petugas gadai Syariah pada bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso kota bau-bau juga melakukan promosi melalui marketing dengan cara door to door agar para calon nasabah dapat lebih memahami tentang produk gadai emas di bank syariah Indonesia KCP Yos Sudarso kota bau-bau periklanan juga merupakan tempat promosi yang mudah dilihat oleh masyarakat karena belum tentu masyarakat kebanyakan hanya mengetahui hanya dengan promosi yang dilakukan oleh bank syariah Indonesia hanya dengan memperkenalkan langsung kepada masyarakat untuk itu kita tugas marketing bank syariah Indonesia KCP Yos Sudarso kota bau-bau membuat sesuatu brosur dan membagikannya kepada nasabah agar nasabah dapat membaca dan melihat apa saja yang tertera dalam brosur tersebut.

4.3.2 Strategi Harga

Dalam penentuan harga merupakan salah satu sudut pandang yang signifikan dalam kegiatan pemasaran menampilkan poin nilai. Menindaklanjuti pertimbangan tentang pertimbangan biaya sangat menentukan pelaksanaan barang dan administrasi perbankan. Prosedur penilaian bank adalah salah satu teknik paling penting dalam latihan

periklanan karena dalam mempromosikan suatu barang kita harus mengetahui harga barang yang dipamerkan. Oleh karena itu, Bank Umum Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso kota Bau-Bau dalam menentukan harga pokok barang barunya, khususnya gadai syariah dengan melihat kurs yang tersedia saat ini Pembiayaan gadai syariah di bank syariah Indonesia KCP Kota Bau-Bau Yos Sudarso adalah menggadaikan emas karena emas adalah barang yang tidak sulit untuk digadaikan dengan nilai yang tidak sulit untuk jatuh. Alasan menggadaikan emas adalah bank syariah Islam Indonesia KCP Yos Sudarso kota Bau-bau adalah barang yang dipersembahkan kepada masyarakat sekitar bank dengan nilai yang mengikuti pasar nilai emas adalah barang yang dijadikan jaminan mengingat faktanya. bahwa hampir semua orang memiliki emas dan harga emas di pasaran tidak sulit untuk turun, maka inilah yang ditemukan oleh bank syariah Indonesia KCP Yos Sudarso dalam membuat suatu barang. Akibatnya, dalam menentukan biaya bank syariah Indonesia, KCP Yos Sudarso, Kota Bau-Bau memiliki tarif yang mengikuti perkembangan biaya emas yang diwaspadai. Sejalan dengan itu, nilai rate yang diterapkan pada bank syariah Indonesia KCP Yos Sudarso, kota wewangian secara konsisten berubah seperti yang ditunjukkan oleh harga pasar..

Jenis Emas	Berat Emas (gr)	Karat	Harga Dasar Emas (HDE)	Taksiran	Biaya Admin	Biaya Sewa Penyimpanan Emas	FTV	Nominal Pinjaman
a	b	c	d	e = b x d	f	g	h	i
Perhiasan	10	16 k	598,500	598,500	25,000	344,736	80%	4,788,000
	10	17 k	635,000	635,000	25,000	366,048	80%	5,084,000
	10	18 k	672,500	672,500	25,000	387,360	80%	5,380,000
	10	19 k	713,500	713,500	25,000	410,976	80%	5,708,000
	10	20 k	750,500	750,500	25,000	432,288	80%	6,004,000
	10	21 k	790,000	790,000	25,000	455,040	80%	6,320,000
	10	22 k	825,500	825,500	25,000	475,488	80%	6,604,000
	10	23 k	837,000	837,000	25,000	482,112	80%	6,696,000
Lantakan	10	24 k	762,500	762,500	25,000	521,550	95%	7,243,750
	25	24 k	762,500	762,500	25,000	1,303,875	95%	18,109,375
	50	24 k	762,500	762,500	80,000	2,173,125	95%	36,218,750
	100	24 k	762,500	762,500	80,000	4,346,250	95%	72,437,500
	200	24 k	762,500	762,500	125,000	6,374,500	95%	144,875,000
	250	24 k	762,500	762,500	125,000	7,968,125	95%	181,093,750
	400	24 k	762,500	762,500	125,000	12,078,000	95%	250,000,000

Gambar 3: Simulasi Harga Gadai Emas Perhiasan dan Lantakan BSI Kantor Cabang Pembantu Yos Sudarso Kota Baubau

Dalam penaksiran barang jaminan emas yang diserahkan oleh calon nasabah untuk digadai ditaksir terlebih dahulu oleh petugas gadai yang sudah mempunyai keahlian khusus.

“Petugas gadai melihat Standar Harga Emas yang ditetapkan oleh Divisi Usaha Syariah. Standar Harga Emas tersebut selalu disesuaikan dengan perkembangan harga pasar emas. Petugas gadai melakukan penentuan karatase dan berat emas dengan menggunakan metode uji kimia dan berat jenis agar bisa di tentukan berapa yang harus di berikan oleh bank kepada nasabah yang menggadai” (Dilan, Taksiran Gadai Emas Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Bau-Bau, 2021)

Petugas gadai menentukan nilai taksiran dan pembiayaan sesuai dengan ketentuan Bank Syariah Indonesia dengan rumus Nilai Taksiran = berat emas x harga emas saat ini Maksimal pembiayaan yang

diberikan. Ketentuan Emas lantakan, batangan, koin, dan dinar yang minimal karatase emas 16-24 karat dengan FTV (Finacing to Value) 95%. Sedangkan Emas Perhiasan minimal karatase emas 16-24karat dengan FTV 80%.

Misalnya nasabah mengajukan gadai emas berupa 2 buah cincin 22 karat dan berat total sebesar 10 gram dengan taksiran Rp. 825.500,00

- Perhitungan Nilai Taksiran
 - = Berat Emas x Taksiran
 - = 10gram x Rp. 825.500,00
 - = Rp. 8.255.000,00
- Perhitungan Nominal Pinjaman
 - = Taksiran x 80%
 - = Rp. 8.255.000,00 x 80%
 - = Rp. 6.604.000,00
- Perhitungan Sewa Penyimpan
 - = Taksiran x % Tarif x Jangka Waktu
 - = Rp. 8.255.000,00 x 1,25% x 4 Bulan
 - = Rp. 412.750,00

Dari hasil perhitungan di atas, maka perhitungan di Bank BSI sudah sesuai dengan fatwa DSN No.25 tentang rahn yaitu, besar biaya pemeliharaan dan penyimpanan marhuntu tidak boleh di tentukan berdasarkan jumlah pinjaman. (Fauzan A. K., 2007)

Pinjaman	Tarif Jasa Simpan			
	1 Bulan	2 Bulan	3 Bulan	4 Bulan
1.000.000	19.000	38.000	57.000	76.000
5.000.000	95.000	190.000	285.000	380.000
10.000.000	190.000	380.000	570.000	760.000
50.000.000	950.000	1.900.000	2.850.000	3.800.000

Tabel 3: *Harga Tarif Jasa Simpan Emas Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Bau-Bau*

4.3.3 Strategi Produk

Strategi produk adalah apa pun yang dapat disajikan ke pasar agar cukup menonjol untuk diperhatikan, dibeli, digunakan, atau dibakar dan yang dapat memenuhi kebutuhan atau keinginan. Kini, KCP Bank Syariah Indonesia Yos Sudarso Kota Bau-Bau memberangkatkan barang, tepatnya Gadai Syariah. Pegadaian Syariah ini dikedang kelas Pembiayaan Gadai Syariah di bank syariah Indonesia KCP Yos Sudarso kota Bau-bau berarti membantu daerah dan membutuhkan aset dalam jangka waktu yang sangat singkat hanya dengan menjanjikan barang dagangan sebagai fokus keamanan Dalam item bank metodologi, beberapa hal yang harus dilakukan sebelum menampilkan item kepada orang-orang pada umumnya, ini adalah membina item yang akan dipromosikan.

4.3.4 Strategi Distribusi

Penentuan lokasi suatu cabang Bank merupakan salah satu kebijakan yang sangat penting bank yang terletak dalam lokasi yang sangat strategis memudahkan nasabah dalam berurusan dengan bank. Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Bau-Bau berada di pusat perkotaan hal ini merupakan salah satu kekuatan yang mendukung Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Bau-Bau untuk dengan mudah memasarkan produknya, karena Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso kota bau-bau berada di lokasi yang padat akan penduduk, dekat dengan perkantoran, pasar dan mempertimbangkan jumlah pesaing yang ada di lokasi tersebut.

Dengan ke-4 strategi pemasaran yang diterapkan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Bau-Bau tersebut, ternyata mempunyai pengaruh yang besar dalam peningkatan jumlah nasabah. Terbukti dari jumlah nasabah atau kantong emas mengalami peningkatan dari tahun 2018 berjumlah 1031 nasabah dan tahun 2019 berjumlah 2052 nasabah. Tetapi, tidak semua strategi tersebut diterima dengan baik dikalangan masyarakat. Ada kendala yang harus dihadapi oleh bank, seperti tidak meresponnya masyarakat terhadap spanduk yang telah dipasang dan brosur yang telah disebar. Strategi promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik minat nasabah dan mempertahankan

nasabahnya. Salah satu tujuan promosi yakni menginformasikan kepada nasabah atau masyarakat luas tentang produk yang dimiliki oleh bank tersebut. Dengan strategi promosimasyarakat akan lebih mengenal secara baik produk yang ditawarkan kepada masyarakat serta semakin tinggi pula minat nasabah untuk mengetahui dan menggunakan produk tersebut. Dengan logo dan moto yang bagus, dengan label yang menarik dan kemasan yang baik ini akan lebih cepat membuat masyarakat perhatian terhadap produk yang ditawarkan. Strategi promosi yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Bau-Bau bertujuan untuk menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru. Dalam memasarkan produk gadai tersebut, ada tim khusus yang menanganinya, yakni tim khusus atau biasa disebut dengan marketing gadai dan tim umum yakni yang bekerja dalam bank tersebut terkhusus yang menangani penjualan produk gadai. Tanpa promosi jangan diharapkan nasabah dapat mengenal bank. Salah satu yang termasuk dalam strategi promosi yakni penyebaran brosur atau iklan. Tujuan penggunaan dan pemilihan media iklan tergantung dari tujuan bank tersebut. Iklan merupakan sarana yang paling tepat digunakan dalam menarik minat nasabah. Sehingga Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Bau-Bau menarik minat nasabah dengan cara

mengiklankannya, sosialisasi ke masyarakat langsung, menyebar brosur, memasang spanduk serta info dari teman ke teman. Dalam bisnis jasa bank, penentuan lokasi dimana bank akan beroperasi merupakan salah satu faktor yang penting. Dalam persaingan yang ketat penentuan lokasi mempunyai pengaruh cukup signifikan dalam aktivitas menghimpun dana masyarakat serta menyalurkan pembiayaan kembali kepada masyarakat. Sebab dengan penentuan lokasi yang tepat maka target pencapaian bank akan diraih. Strategi lokasi seringkali dianggap hal yang sepele, namun ternyata dapat berdampak signifikan terhadap kelangsungan bank. Apabila lokasi sudah ditentukan, maka perlu pula disertai dengan perencanaan ruangan, tata ruang serta interior bangunan, perpakiran dan keamanan. Tujuan penentuan lokasi dan ruangan untuk mendukung keunggulan sumber daya manusia serta sistem yang dimiliki oleh perbankan. Bagi perusahaan nonbank penentuan lokasi biasanya digunakan untuk lokasi pabrik atau gudang atau cabang, sedangkan penentuan lokasi bagi industri perbankan lebih ditekankan kepada lokasi cabang. Demikian pula sarana dan prasarana harus memberikan rasa yang nyaman dan aman kepada seluruh nasabah yang berhubungan dengan bank. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Yos Sudarso Kota Bau-Bau berada di daerah yang cukup strategis yang berada di pusat perkotaan yang berada disamping

restoran KFC dan mudah dijangkau oleh masyarakat/nasabah sehingga hal ini merupakan salah satu pendukung atau kekuatan untuk Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Yos Sudarso Kota Bau-Bau dengan mudah memasarkan produk-produknya, karena Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Yos Sudarso Kota Bau-Bau berada di tempat yang padat akan penduduk. Selain itu, Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Yos Sudarso Kota Bau-Bau berada di tempat yang cukup dekat dengan salah satu Universitas di Kota Bau-Bau, sehingga apabila Mahasiswa ingin melakukan transaksi akan lebih mudah melakukannya di bank tersebut karna jaraknya yang dekat. Sehingga dengan faktor tersebut, otomatis masyarakat yang ingin bertransaksi di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Yos Sudarso Kota Bau-Bau tidak perlu berpikir dua kali tentang tempatnya yang berada dipelosok ataupun yang sulit dilalui dengan kendaraan roda dua, maupun kendaraan lainnya. Untuk merebut calon nasabah, maka bank harus berusaha keras. Nasabah tidak akan datang sendiri tanpa ada sesuatu yang menarik perhatian, sehingga berminat untuk membeli dan menggunakan produk bank. Produk adalah objek yang sangat vital yang dapat memengaruhi keberhasilan perusahaan dalam mendatangkan tingkat keuntungan atau laba yang akan dicapai atau yang telah ditargetkan dan tetap menjaga stabilitas kesehatan

keuangan dalam bank tersebut. Melalui produk, produsen atau pihak bank dapat memanjakan konsumen (nasabah), karena dari segi produk tersebut akan diketahui seberapa besar minat nasabah untuk menggunakan produk tersebut dan seberapa besar kepuasan nasabah menggunakan produk itu sendiri dalam kehidupannya. Salah satu produk Bank Syariah Mandiri yang unggul ialah produk gadai emas, serta investasi emas (emas invest). Yang paling utama menarik perhatian dan minat nasabah adalah keunggulan produk yang dimiliki. Keunggulan ini harus dimiliki jika dibandingkan dengan produk lain dan untuk memberikan keunggulan, maka bank perlu melakukan strategi produk. Produk gadai emas yang dimiliki oleh Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Yos Sudarso Kota Bau-Baut termasuk dalam kategori pembiayaan. Gadai syariah yang ada di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Yos Sudarso Kota Bau-Baumemiliki salah satu tujuan yakni membantu masyarakat yang membutuhkan dana secara cepat atau dalam waktu yang singkat dengan hanya menjaminkan barang berupa emas sebagai agunan. Didasarkan pada masalah penelitian, tinjauan studi terdahulu, metode, dan hasil penelitian, maka studi ini menyimpulkan bahwa aspek demografi seperti jenis kelamin, tingkat pendidikan, dan pendapatan tidak memiliki asosiasi yang nyata dengan jenis bank yang dipilih masyarakat Indonesia. Hanya agama dan

tingkat spiritual yang memiliki asosiasi yang signifikan atau nyata dengan jenis bank yang dipilih masyarakat di Indonesia. Studi ini membuktikan bahwa responden yang beragama Islam cenderung akan memilih bank syariah daripada bank konvensional, begitu pula dengan responden yang memiliki tingkat spiritual dengan kategori tinggi, mereka akan cenderung menjatuhkan pilihannya ke bank syariah. Penetapan strategi harga produk gadai emas syariah pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Yos Sudarso Kota Bau-Baudengan cara memberitahukan atau menginformasikan kepada nasabah atau masyarakat bahwa biaya titip atau administrasi yang diberlakukan di bank tersebut sangatlah murah, yakni 1,55% per Bulan.

4.4 Implementasi Strategi Permasaran Dalam Menarik Minat Nasabah Di Bank Syariah Indonesia KCPYos Sudarso Kota Baubau

Implementasi promosi produk gadai emas yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Yos Sudarso Kota Bau-Bau, yaitu dengan cara menawarkan atau menyebar brosur dan pemasangan spanduk. Menawarkan kepada masyarakat menengah kebawah terutama para pedagang, perumahan, pegawai, dan lain sebagainya. Dengan strategi produk, strategi harga, strategi distribusi, dan strategi promosi juga ternyata dapat menarik minat nasabah, ini dibuktikan dengan

peningkatan omzet pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Yos Sudarso.

Tabel. 3
Jumlah nasabah Gadai Emas bank Syariah Indonesia KCP
Yos Sudarso Kota Baubau 2018-2019

Tahun	Jumlah Nasabah
2018	1031
2019	2052

Sumber: BSI Kantor Cabang Pembantu Yos Sudarso Kota Baubau

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa jumlah nasabah gadai emas Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Baubau yakni dari tahun 2018-2019 mengalami peningkatan.

Faktor strategi pemasaran yang digunakan, dapat pula terjadi karena musim pendaftaran ulang siswa sekolah atau biaya pendidikan sebagai salah satu pemicu utama meningkatnya omzet rahn, karena para calon nasabah banyak yang membutuhkan uang secara cepat untuk dapat mendaftar ulang bagi mereka yang memiliki anak yang masih bersekolah dan mereka memilih untuk menggadaikan emasnya yang mereka milikinya. Peningkatan omzet terjadi pada perguruan tinggi, pada saat menjelang pembayaran SPP/UKT di pertengahan tahun 2019 memilih menggadaikan barang berharganya (emas). Dan peningkatan omzet juga terjadi pada musim lebaran pada saat menjelang lebaran masyarakat yang pulang kampung

lebih memilih menggadaikan barang berharganya dalam kurung emas atau mereka sebagai langkah untuk memperoleh keamanan terhadap barang yang ditinggalkan saat mereka pulang kampung karena manfaat dan kemudahan gadai emas di bank syariah mandiri ini terjamin aman proses mudah dan cepat biaya pemeliharaan yang kompetitif dan dan terkoneksi dengan rekening tabungan. Dan persyaratan yaitu pun mudah hanya dengan kartu identitas, dan jaminan berupa emas perhiasan atau lantakan.

Karakteristik produk gadai emas Syariah Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Yos Sudarso Kota Bau-Bau ialah berdasarkan prinsip syariah dengan akad biaya administrasi dan asuransi barang jaminan dibayar pada saat pencairan biaya pemeliharaan dihitung per 15 hari dan dibayar saat pelunasan dan cukup dengan membayar biaya pemeliharaan dan administrasi bila sampai dengan 4 bulan belum dapat melunasi pinjaman.

