

SKRIPSI

**ANALISIS PERKEMBANGAN PRODUK
PEMBIAYAAN GADAI EMAS (*RAHN*) PADA MASA
PANDEMI COVID-19 (STUDI KASUS BANK ACEH
SYARIAH CABANG JEURAM)**



Disusun Oleh:

TETY ROSMELY

NIM.180603211

**PRODI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2022 M/1443 H**

SKRIPSI

**ANALISIS PERKEMBANGAN PRODUK
PEMBIAYAANGADAI EMAS (RAHN) PADA MASA
PANDEMI COVID-19 (STUDI KASUS BANK ACEH
SYARIAH CABANG JEURAM)**



Disusun Oleh :
TETY ROSMELY
NIM :180603211

**PRODI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2022 M/1443 H**

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan dibawah ini

Nama : Tety Rosmely

NIM : 180603211

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

- 1. Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan.*
- 2. Tidak melakukan plagiasi terhadap makalah karya orang lain.*
- 3. Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.*
- 4. Tidak melakukan pemanipulasian dan pemalsuan data.*
- 5. Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggung jawab atas karya ini.*

Bila kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karyanya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 09 Juni 2022

Yang Menyatakan



(Tety Rosmely)

PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Analisis Perkembangan Produk Pembiayaan Gadai Emas (Rahn) Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram)

Disusun Oleh:

Tety Rosmely
NIM: 180603211

Disetujui untuk disidangkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya telah memenuhi syarat penyelesaian studi pada
Program Studi Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh

Pembimbing I



Dr. Hafas Furqani, M.Ec
NIP.198006252009011009

Pembimbing II



Akmal Riza, S.E., M.Si
NIDN.2002028402

Mengetahui,
Ketua Prodi



Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag
NIP.197711052006042003



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
UPT. PERPUSTAKAAN

Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp. 0651-7552921, 7551857, Fax. 0651-7552922

Web: www.library.ar-raniry.ac.id Email: library@ar-raniry.ac.id

FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Tety Rosmely
NIM : 180603211
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah
E-mail : tetyrosmely00@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah:

Tugas Akhir KKKU Skripsi

LISIS PERKEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN GADAI EMAS (RAHN) PADA MASA PANDEMI COVID-19 (STUDI KASUS BANK ACEH CABANG JEURAM)

Beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh berhak menyimpan, mengalih-media formatkan, mengelola, mendiseminasikan, dan mempublikasikannya di internet atau media lain. Secara *fulltext* untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis, pencipta dan atau penerbit karya ilmiah tersebut.

UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh akan terbebas dari segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Banda Aceh

Pada tanggal : 09 Juni 2022

Mengetahui,

Penulis

Tety Rosmely
180603211

Pembimbing I

Dr. Hafas Furqani, M.Ec
NIP.1980006252009011009

Pembimbing II

Akmal Riza, S.E., M.Si
NIDN. 2002028402

MOTTO

وَلَا تَهِنُوا وَلَا تَحْزَنُوا وَأَنْتُمْ الْأَعْلَوْنَ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ

“Dan janganlah kamu (merasa) lemah, dan jangan (pula) bersedih hati, sebab kamu paling tinggi (derajatnya), jika kamu orang beriman,”

(QS. Ali Imran:139)

“Usaha adalah sesuatu yang harus kamu lakukan untuk menuju kesuksesan. Tidak ada kata terlambat untuk kamu yang ingin terus mau berusaha didalam hidup ini, yang ada hanyalah penyesalan jika kamu tidak melakukannya sebaik mungkin.”

(Jeon Jungkook - BTS)

“Jangan lupa bersujud jika semuanya ingin terwujud.”

(Penulis)

KATA PENGANTAR



Puji serta syukur marilah kita panjatkan pada Allah SWT yang telah menciptakan manusia dan memuliakannya diatas makhluk-makhluk yang lain. Alhamdulillah berkat rahmat dan karuni-Nya kami dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan Judul **"Analisis Perkembangan Produk Pembiayaan Gadai Emas (*Rahn*) Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Bank Aceh Cabang Jeuram"**. Laporan skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1), Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Ar-Raniry, BandaAceh.

Shalawat dan salam juga tidak lupa atas pemimpin umat islam yakni baginda besar Nabi Muhammad SAW, beserta para sahabat dan pengikutnya hingga akhir zaman.

Penulis menyadari proses dalam penyelesaian skripsi ini tidaklah mudah, penulis banyak mengalami kesulitan dan hambatan. Namun, berkat dorongan dan semangat dari berbagai pihak, akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-besarnya terhormat kepada :

1. Dr. Zaki Fuad, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
2. Dr. Nevi Hasnita S.Ag., M.Ag selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah dan Ayumiati, S.E., M.Si selaku sekretaris program studi perbankan syariah yang selalu mendukung serta memberikan semangat dalam bidang kecerdasan akademik dan spiritual.
3. Muhammad Arifin, Ph.D selaku ketua laboratorium dan staff Lab Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh, yang telah memberi arahan dan masukan kepada penulis sehingga skripsi ini siap dengan baik.
4. Dr. Hafas Furqani, M.Ec selaku pembimbing I yang telah membimbing dan memberi arahan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
5. Akmal Riza, S.E., M.Si selaku pembimbing II dan sekaligus penasihat akademik yang telah membimbing dan memberi arahan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
6. Muhammad Arifin, Ph.D dan Evy Iskandar, S.E., M.Si., Ak., CA., CPAI selaku penguji I dan II yang telah memberikan saran dan masukan untuk skripsi ini agar dapat diperoleh hasil yang memuaskan.

7. Dosen-dosen, dan staf akademik FEBI yang telah memberikan ilmunya dengan tulus selama penulis menjadi mahasiswi Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
8. Pimpinan dan pegawai Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram yang telah sudi menerima penulis untuk melakukan penelitian dan memberikan data yang diperlukan guna menyelesaikan skripsi.
9. Teristimewa untuk kedua orang tua tercinta, Ayahanda Jamaluddin dan Ibunda Evici Heriati yang senantiasa memberikan dukungan dan doa kepada penulis. Serta segenap keluarga besar penulis yang selalu memberikan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Teman-teman seperjuangan Husnun Nisak, Novia Rahmi, Yuni Nurisza, Asmanidar, Nesa Arisa, Novi Liasmi, Rosa Linda, dan Ameliya Tahera yang telah membantu dan memberikan semangat juga dukungan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Teman-teman se-Prodi Perbankan Syariah Angkatan 2018 yang telah membantu membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
11. Seluruh pihak-pihak terkait yang tidak penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak memberikan bantuan, arahan dan kerjasama demi kelancaran penyusunan skripsi ini.

Semoga Allah akan membalas kebaikan dan bantuan yang telah diberikan kepada penulis dengan kebaikan yang berlipat ganda. *Amin ya Rabbal'alamin.*

Banda Aceh, 09 Juni 2022
Penulis,

Tety Rosmely
(180603211)



TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K

Nomor: 158 Tahun 1987-Nomor: 0543 b/u/1987

1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	أ	Tidak dilambangkan	16	ط	Ṭ
2	ب	B	17	ظ	Ẓ
3	ت	T	18	ع	‘
4	ث	Ṣ	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	Ḥ	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Ẓ	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	هـ	H
13	ش	Sy	28	ء	‘
14	ص	Ṣ	29	ي	Y
15	ض	Ḍ			

2. Vokal

Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, yang terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya adalah sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fathah</i>	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I
◌ُ	<i>Dammah</i>	U

b. Vokal Rangkap

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya adalah sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌ِي	<i>Fathah dan ya</i>	Ai
◌ِو	<i>Fathah dan wau</i>	Au

Contoh :

Kaifa: كَيْفَ

Haula: هَوْلَ

3. *Maddah*

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda , yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin
آ/أ	<i>Fathah</i> dan alif atau ya	Ā
ي	<i>Kasrah</i> dan ya	Ī
ئ	<i>Dammah</i> dan ya	Ū

Contoh:

qala : قَالَ

rama : رَمَى

qila : قِيلَ

yaqulu : يَقُولُ

4. Ta Marbutah (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

a. Ta *marbutah* (ة) hidup

Ta *marbutah* (ة) yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah t.

b. Ta *marbutah* (ة) mati

Ta *marbutah* (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta *marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka Ta *marbutah* (ة) itu ditransliterisasikan dengan h.

Contoh :

raudah al-atfal/ raudatul atfal : رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ

al-Madinah al-Munawarah/ الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ :

al-Madinatul Munawarah

Talhah : طَلْحَةَ

Catatan :

Modifikasi

1. Nama orang yang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M.Syuhudi Ismail, sedangkan nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh : Hamad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr; Beirut, bukan Bayrut; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh Tasauf, bukan Tasawuf. جامعة الرانيري

ABSTRAK

Nama : Tety Rosmely
Nim : 180603211
Fakultas/Prodi : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam/
Perbankan Syariah
Judul : Analisis Perkembangan Produk
Pembiayaan Gadai Emas (*Rahn*) Pada Masa
Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Bank Aceh
Cabang Jeuram)
Pembimbing I : Dr. Hafas Furqani, M.Ec.
Pembimbing II : Akmal Riza, SE.,M.Si

Perkembangan adalah proses atau tahapan pertumbuhan kearah yang maju. Tujuan penelitian ini untuk menganalisa perkembangan produk gadai emas syariah pada masa pandemi Covid- 19 di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram, untuk menganalisa kendala yang di hadapi Bank Aceh Cabang Jeuram dalam penjualan produk gadai emas pada masa pandemi Covid-19 dan untuk menganalisa strategi yang digunakan dalam penjualan produk gadai emas pada masa pandemi oleh di Bank Aceh CabangJeuram. Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Pada penelitian ini data yang dikumpulkan umumnya berbentuk kata-kata, gambar, dan bukan berbentuk angka. Data di maksud meliputi transkrip wawancara, catatan lapangan, foto- foto, dan dokumen pribadi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perkembangan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) pada masa pandemi covid-19 di Bank Aceh Cabang Jeuram berjalan secara normal, serta terus-menerus mengalami peningkatan, hal ini bisa dilihat dari bertambahnya jumlah nasabah setiap tahunnya. Kendala yang dihadapi Bank Aceh Cabang Jeuram dalam melakukan penjualan produk gadai emas yaitu adanya peraturan pemerintah untuk menjaga jarak selama pandemi, serta penerapan PPKM mulai dari level 1, 2 dan 3, solusinya pihak bank memanfaatkan media elektronik yaitu media online untuk mempromosikan produk gadai emas. Adapun strategi yang digunakan oleh Bank Aceh Cabang Jeuram dalam mengembangkan produk gadai emas adalah mendirikan spanduk atau baliho serta melakukan promosi dengan menggunakan media online seperti WhatsApp, Instagram, Twitter dan Facebook.

Kata Kunci : *Perkembangan, Produk Gadai Emas, Covid-19, Kendala, Strategi.*

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL KEASLIAN	i
HALAMAN JUDUL KEASLIAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	iii
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	iv
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	v
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI	vi
MOTTO	vii
KATA PENGANTAR	viii
HALAMAN TRANSLITERASI	xii
ABSTRAK	xvi
DAFTAR ISI	xvii
DAFTAR TABEL	xx
DAFTAR GAMBAR	xxi
DAFTAR LAMPIRAN	xxii
 BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	9
1.5 Sistematika Penelitian.....	10
 BAB II PEMBAHASAN	
2.1 Gadai Syariah	13
2.1.1 Pengertian Gadai Syariah	13
2.1.2 Dasar Hukum Gadai Syariah	16
2.1.3 Rukun Gadai Syariah.....	23
2.1.4 Syarat Sah Gadai Syariah	25
2.1.5 Akad yang digunakan dalam Praktik Gadai Syariah.....	26
2.1.6 Persamaan dan Perbedaan Antara Gadai Syariah dengan Gadai Konvensional.....	31
2.2 Pengertian Covid-19 (Virus Corona)	32
2.3 Pengertian Perkembangan	34
2.4 Pengertian Kendala.....	35
2.5 Pengertian Strategi.....	36
2.6 Penelitian Terdahulu.....	38
2.7 Kerangka Berpikir	59

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian	61
3.2 Lokasi Penelitian	62
3.3 Sumber Data	63
3.3.1 Data Primer	63
3.3.2 Data Sekunder	64
3.4 Teknik Pengumpulan Data	65
3.5 Teknik Analisis Data	67

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Bank Aceh Syariah.....	70
4.1.1 Sejarah Bank Aceh Syariah	70
4.1.2 Visi dan Misi Serta Motto Bank Aceh Syariah	77
4.1.3 Produk dan Jasa Pada Bank Aceh.....	80
4.2 Produk Gadai Emas (<i>Rahn</i>)	84
4.2.1 Pengertian Produk Gadai Emas (<i>Rahn</i>) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram.....	84
4.2.2 Mekanisme Produk Pembiayaan Gadai Emas (<i>Rahn</i>) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram	87
4.2.3 Perhitungan Biaya Sewa (<i>Ujrah</i>) Pada Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram.....	90
4.3 Hasil Penelitian.....	92
4.3.1 Perkembangan Produk Pembiayaan Gadai Emas (<i>Rahn</i>) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram	92
4.3.2 Kendala Dalam Penjualan Produk Pembiayaan Gadai Emas (<i>Rahn</i>) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram	94
4.3.3 Strategi Dalam Penjualan Produk Pembiayaan Gadai Emas (<i>Rahn</i>) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram	96
4.4 Pembahasan Hasil.....	98
4.4.1 Perkembangan Produk Pembiayaan Gadai Emas (<i>Rahn</i>) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram	98
4.3.2 Kendala Dalam Penjualan Produk Pembiayaan Gadai Emas (<i>Rahn</i>) di Bank Aceh Syariah	

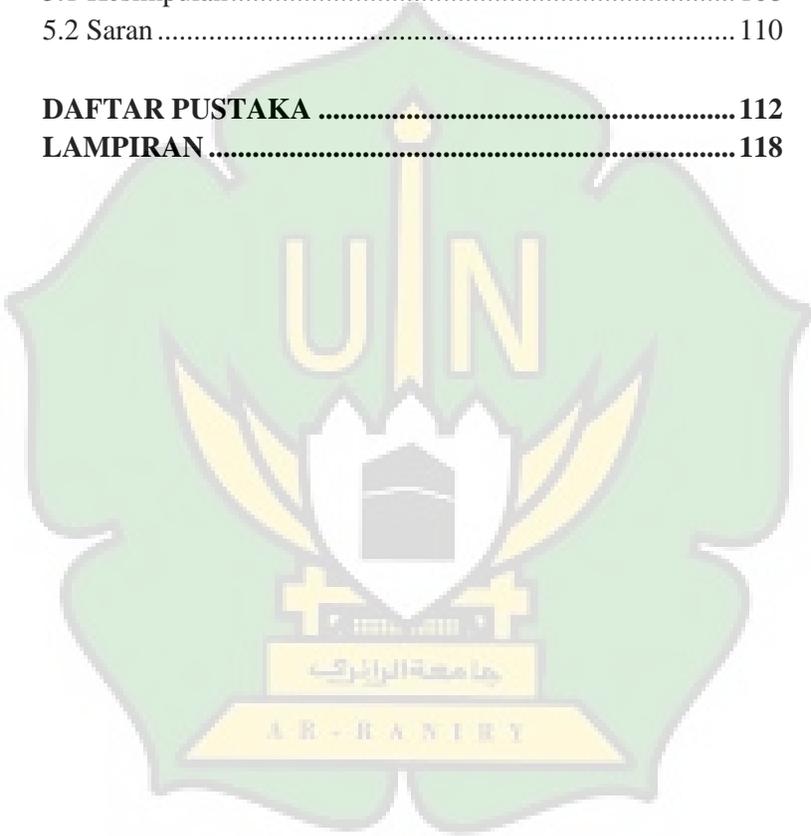
Cabang Jeuram	101
4.3.3 Strategi Dalam Perkembangan Produk Pembiayaan Gadai Emas (<i>Rahn</i>) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram	104

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan	108
5.2 Saran	110

DAFTAR PUSTAKA	112
-----------------------------	------------

LAMPIRAN	118
-----------------------	------------



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Jumlah Nasabah Gadai Emas di Bank Aceh Cabang Jeuram.....	6
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	38
Tabel 3.1 Jumlah Narasumber	64



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Tabel 2.1 Skema Kerangka Berpikir	59
Tabel 2.1 Skema Gadai Emas di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram.....	87



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Daftar Pertanyaan Wawancara Mengenai Produk Pembiayaan Gadai Emas (<i>Rahn</i>) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram	118
Lampiran 2 Transkrip Wawancara Dengan Pihak Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram	122
Lampiran 3 Transkrip Wawancara Dengan Nasabah Gadai Emas (<i>Rahn</i>)	159
Lampiran 4 Dokumentasi Penelitian	186



BAB I

PENDAHULUAN

2.1 Latar Belakang Masalah

Islam merupakan salah satu agama terbesar yang dianut oleh umat Islam di dunia, salah satu ajarannya ialah untuk menjamin kebahagiaan hidup pemeluknya di dunia dan di akhirat yang termaktub dalam Al-qur'an dan Hadist (Amalia, dkk, 2017 : 71).

Islam merupakan agama yang kaffah, detail, teratur dan paripurna. Ekonomi tidak dapat dipisahkan dari Islam. Berekonomi dalam Islam tidak serta-merta hanya hablumminannas namun disana juga terdapat hablumminallah. Ekonomi hanya bagian dari Islam, dimana induk dari semuanya adalah Islam. Maka, Islam memandang bahwa ekonomi adalah integrasi dari Islam (Syahputra, 2020 : 74).

Didalam sejarah perekonomian umat islam, pembiayaan yang dilakukan dengan akad yang sesuai syariah telah menjadi bagian dari tradisi umat islam sejak zaman Rasulullah SAW. Praktik-praktik seperti menerima titipan harta, meminjamkan uang untuk keperluan konsumsi dan untuk keperluan bisnis, serta melakukan pengiriman uang, telah lazim dilakukan sejak zaman Rasulullah SAW. Dengan demikian, fungsi-fungsi utama perbankan modern, yaitu menerima deposit, menyalurkan dana, dan melakukan transfer dana telah menjadi bagian yang tidak terpisahkan

dari kehidupan umat islam, bahkan sejak zaman Rasulullah SAW (Antonio, 2001 : 25).

Bank pada dasarnya suatu entitas yang melakukan penghimpunan dana dari masyarakat dalam bentuk pembiayaan atau dengan kata lain melaksanakan fungsi intermediasi keuangan. Dalam sistem perbankan di Indonesia terdapat dua macam sistem operasional perbankan, yaitu bank konvensional dan bank syariah. Sesuai UU No. 21/2008 tentang Perbankan Syariah, bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau prinsip hukum Islam yang diatur dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia seperti prinsip keadilan dan keseimbangan ('adl wa tawazun), kemaslahatan (maslahah), universalisme (alamiyah), serta tidak mengandung gharar, maysir, riba, zalim dan obyek yang haram. Selain itu, UU Perbankan Syariah juga mengamankan bank syariah untuk menjalankan fungsi sosial dengan menjalankan fungsi seperti lembaga baitul mal, yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infak, sedekah, hibah, atau dana sosial lainnya dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf (nazhir) sesuai kehendak pemberi wakaf (wakif) (Otoritas Jasa Keuangan. Perbankan Syariah dan Kelembagaannya. <http://www.ojk.go.id>, diakses pada 01-12-2021).

Bank syariah adalah bank yang kegiatannya berdasarkan prinsip-prinsip syariah atau hukum Islam. Yang dimaksud dengan prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk

menyimpan dana atau pembiayaan kegiatan usaha yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*) atau pembiayaan produk gadai syariah (*Rahn*) (Sari, 2019 : 3).

Gadai dalam bahasa Arab disebut *rahn*, yang berarti tetap, kekal, dan jaminan. Secara syara, *rahn* adalah menyandera sejumlah harta yang diserahkan sebagai jaminan secara hak, tetapi dapat diambil kembali sebagai tebusan. Gadai merupakan salah satu kategori dari perjanjian utang piutang, yang mana untuk suatu kepercayaan dari orang yang berpiutang, maka orang yang berutang menggadaikan barangnya sebagai jaminan terhadap utangnya itu. Barang jaminan tetap milik orang yang menggadaikan (orang yang berutang) tetapi dikuasai oleh penerima gadai (yang berpiutang). Konsep tersebut dalam fiqh Islam dikenal dengan istilah *rahn* atau gadai (Surepno, 2018 : 175)

Akad *rahn* bertujuan agar pemberi pinjaman lebih mempercayai pihak yang berutang. Pemeliharaan dan penyimpanan barang gadaian pada hakikatnya adalah kewajiban pihak yang menggadaikan (*rahin*), namun dapat juga dilakukan oleh pihak yang menerima barang gadai (*murtahin*) dan biayanya harus ditanggung *rahin*. Besarnya biaya ini tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah

pinjaman. Dalam rahn, barang gadaian tidak otomatis menjadi milik pihak yang menerima gadai (pihak yang memberi pinjaman) sebagai pengganti piutangnya. Dengan kata lain fungsi rahn di tangan murtahin (pemberi utang) hanya berfungsi sebagai jaminan utang dari rahin (orang yang berutang). Namun, barang gadaian tetap milik orang yang berutang (Surepno, 2018 : 176).

Dalam pemasaran, produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk diperhatikan, dimiliki, digunakan, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan pelanggan. Menurut Angipora (2002:4) Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan pada suatu pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dimiliki, penggunaan ataupun konsumsi yang bisa memuaskan keinginan atau kebutuhan (Hernita, 2018 : 155).

Produk adalah unsur yang paling penting, karena produk mencakup, seluruh perencanaan yang mendahului produksi aktual, produk mencakup riset dan pengembangan, dan produk mencakup semua layanan yang menyertai produk seperti instalisasi dan pemeliharaan (Suatma, 2013 : 20).

Dewasa ini, dunia sedang diguncang oleh pandemik hebat bernama Covid-19 (Corona Virus Disease). Virus ini dapat menyerang hewan dan juga manusia dan pada manusia gejalanya berupa infeksi yang serupa dengan penyakit SARS dan MERS, hanya saja Covid-19 bersifat lebih masif perkembangannya. Indonesia juga merupakan salah satu

negara yang terdampak wabah yang satu ini (Wahidah, dkk, 2020 : 180).

Dengan hadirnya virus corona atau Covid-19 ini, maka berdampaklah pada perekonomian Indonesia. Salah satunya di dunia perbankan, khususnya di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram, Kabupaten Nagan Raya, Provinsi Aceh yang merasakan adanya dampak dari covid-19, terlihat dengan adanya produk gadai emas ini merupakan salah satu produk pembiayaan bank yang mempunyai nilai jual yang tinggi dengan sekmentasi nasabah ritel. Nasabah yang mengambil produk pembiayaan gadai emas tersebut digunakan untuk keperluan sehari-hari dan juga untuk modal usaha (Nelis, Nasabah Gadai).

Gadai emas selama masa covid-19 ini menjadi andalan masyarakat ketika membutuhkan dana segera, sehingga omset dari produk gadai emas di sejumlah bank syariah meningkat. Kemudian, produk emas yang bisa digadaikan pun bervariasi mulai dari emas batangan, perhiasan emas, serta koin emas. Produk gadai emas syariah menjadi alternatif pada saat masyarakat enggan ke Pegadaian untuk mendapatkan dana pinjaman dengan jaminan emas. Lonjakan minat masyarakat terhadap produk gadai emas syariah pada masa covid-19 ini, membuat omset gadai emas di sejumlah bank syariah mengalami peningkatan secara signifikan. Salah satunya adalah gadai emas di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram. Produk gadai emas di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram semakin diminati masyarakat yang

membutuhkan dana segera selama pandemi Covid-19, karena itulah di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram ini menawarkan solusi untuk kebutuhan dana mendesak bagi masyarakat melalui Produk Gadai Emas (Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram).

Berikut ini merupakan jumlah nasabah gadai emas di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram :

Tabel 1.1
Jumlah Nasabah Gadai Emas di Bank Aceh Syariah
Cabang Jeuram

No	Tahun	Nasabah Gadai
1	2018	110
2	2019	313
3	2020	402
4	2021	586

Sumber: PT. Bank Aceh Cabang Jeuram

Terlihat dari tabel 1.1 bisa disimpulkan bahwasannya jumlah nasabah gadai pada Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram dari tahun ke tahun mengalami peningkatan secara signifikan, kebanyakan dari nasabah tersebut menggadaikan emasnya untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari dan juga untuk modal usaha. Produk pembiayaan gadai emas ini sebelum covid-19 tahun 2018-2019 sudah mengalami peningkatan, kemudian pada masa covid-19 tahun 2020-2021 juga meningkat (Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram).

Penelitian terkait yang dilakukan oleh Alvira Prastuti Kurnia Domili, tahun 2021 mengenai dampak Covid-19 terhadap produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia

kantor cabang pembantu manado kairagi, menyatakan bahwasannya gadai emas merupakan solusi untuk pemenuhan kebutuhan di tengah pandemi Covid-19 secara cepat, dengan ujah yang lebih murah dan cara mendapatkan lebih mudah cukup setorkan ke rekening bank. (Domili, 2021 : 57).

Berdasarkan uraian-uraian diatas, disebabkan terdapat dampak yang ditimbulkan oleh Covid-19 pada perbankan syariah terutama pada produk gadai emas, kemudian dampak yang ditimbulkan ini lebih mengarah kepada pegadaian yang terus berkembang dikarenakan banyak nasabah yang segera membutuhkan dana segera pada masa covid-19, dengan ini timbullah masalah yang mempertanyakan perkembangan dari produk gadai emas dari perbankan syariah pada masa pandemi Covid-19 ini, serta ingin mengetahui strategi apa yang digunakan oleh Bank Aceh Cabang Jeuram ini dengan menarik minat masyarakat untuk menggadaikan emasnya pada bank tersebut selama masa covid-19. Oleh karena itu, mendorong penulis untuk melakukan penelitian terkait judul: **“Analisis Perkembangan Produk Pembiayaan Gadai Emas (*Rahn*) Pada Masa Pandemi Covid-19 “Studi Kasus Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram”**

2.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas maka pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimanakah perkembangan produk gadai syariah pada masa pandemi Covid-19 di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram?
2. Apa saja kendala yang di hadapi Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram dalam penjualan produk gadai syariah pada masa pandemi Covid-19?
3. Bagaimanakah Strategi yang digunakan dalam penjualan produk gadai syariah pada masa pandemi covid-19 oleh Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram?

2.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijelaskan diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisa perkembangan produk gadai syariah pada masa pandemi Covid- 19 di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram.
2. Untuk menganalisa kendala yang di hadapi Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram dalam penjualan produk gadai syariah pada masa pandemi Covid- 19.
3. Untuk menganalisa strategi yang digunakan dalam perkembangan produk gadai syariah pada masa pandemi oleh di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram.

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk memberikan manfaat kepada beberapa pihak, yaitu:

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk melengkapi kajian teoritis dan menjadi sumber ilmu atau referensi seperti konsep- konsep atau teori-teori yang berkaitan dengan perkembangan produk gadai syariah pada masa pandemi Covid-19.

2. Manfaat Praktis

Secara Praktis, penelitian ini dapat bermanfaat bagi:

- a. Bagi Mahasiswa, diharapkan mahasiswa dapat menambah ilmu pengetahuan dan diharapkan juga dapat memahami semua persoalan tentang perkembangan-perkembangan produk gadai syariah pada Bank Syariah di masa pandemi Covid-19 ini, khususnya pada Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram.
- b. Bagi Manajer dan Karyawan Bank, diharapkan penelitian ini dapat menjadi tolak ukur dan juga dapat menjadi informasi tentang perkembangan produk gadai syariah pada bank syariah di masa Covid-19,

khususnya pada Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram.

- c. Bagi Nasabah Bank, diharapkan penelitian ini dapat menambah informasi kepada nasabah tentang perkembangan produk gadaai syariah di masa pandemi Covid-19, khususnya pada Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram.

1.5. Sistematika Pembahasan

Dari penjelasan diatas, maka dengan ini penulis merangkum skripsi ini kedalam lima bab, dimana setiap babnya terdiri dari beberapa sub bab, berdasarkan dengan ketentuan- ketentuan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Ar- Raniry.

Adapun sistematikanya sebagai berikut : Bagian awal skripsi, berisi : Halaman sampul keaslian, Halaman judul keaslian, Lembar pernyataan keaslian, Lembar persetujuan skripsi, Lembar pengesahan skripsi, Lembar persetujuan publikasu, Kata pengantar, Halaman transliterasi, Abstrak, Daftar isi, Daftar tabel, Daftar gambar, dan Daftar lampiran.

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan tentang pendahuluan yang terdiri dari : latar belakang masalah, rumusan

masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini menjelaskan tentang penjelasan teori-teori yang meliputi : perbankan syariah, pegadaian syariah, perkembangan produk gadai syariah pada masa pandemi Covid-19, penelitian terdahulu dan kerangka berpikir.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang metode yang digunakan dalam penelitian, yang meliputi : jenis dan pendekatan penelitian, data dan teknik penelitian, teknik pengumpulan data, fokus penelitian dan metode analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN

Bab ini membahas tentang hasil penelitian, yaitu perkembangan produk gadai syariah pada masa pandemi Covid-19 dan strategi yang digunakan dalam perkembangan produk gadai syariah pada masa pandemi Covid- 19.

BAB V KESIMPULAN

Bab ini membahas tentang kesimpulan dari keseluruhan pembahasan yang dibahas dan kesimpulan keseluruhan hasil penelitian dan saran



BAB II

PEMBAHASAN

2.1 Gadai Syariah

2.1.1 Pengertian Gadai Syariah

Dalam *fiqh* muamalah dikenal dengan kata pinjaman dengan jaminan yang disebut *ar- rahn*, yaitu menyimpan suatu barang sebagai tanggungan utang. *Ar-rahn* (gadai) menurut bahasa berarti *al-tsubut* dan *al-habs* yaitu penetapan dan penahanan. Dan ada pula yang menjelaskan bahwa *rahn* adalah terkurung atau terjerat, di samping itu *rahn* diartikan pula secara bahasa dengan tetap, kekal, dan jaminan (Sutedi, 2011 : 14).

Dalam istilah bahasa Arab, gadai diistilahkan dengan *rahn* dan dapat juga diartikan *al-habs* (Pasaribu, 1996 : 139). Secara etimologis, arti *rahn* adalah tetap dan lama, sedangkan *al-habsu* berarti penahanan terhadap suatu barang dengan hak sehingga dapat dijadikan sebagai pembayaran dari barang tersebut. (Syafe'I, 2000 : 159). Sedangkan menurut Sabiq (1987 : 139), *rahn* adalah menjadikan barang yang mempunyai nilai harta menurut pandangan syara' sebagai jaminan hutang, hingga orang yang bersangkutan boleh mengambil hutang atau ia bisa mengambil sebagian (manfaat) barangnya itu. Pengertian ini didasarkan pada praktik bahwa apabila seseorang ingin berhutang kepada orang lain, ia menjadikan barang miliknya baik berupa barang tak bergerak atau berupa barang ternak berada di

bawah penguasaan pemberi pinjaman sampai penerima pinjaman melunasi hutangnya (Anshori, 2011 : 112).

Menurut Zainuddin dan Jamhari, gadai adalah menyerahkan benda berharga dari seseorang kepada orang lain sebagai penguat atau tanggungan dalam utang piutang. *Borg* adalah benda yang dijadikan jaminan. Benda sebagai *borg* ini akan diambil kembali setelah utangnya terbayar. Jika waktu pembayaran telah ditentukan telah tiba dan utang belum dibayar, maka *borg* ini digunakan sebagai ganti yaitu dengan cara dijual sebagai bayaran dan jika ada kelebihan dikembalikan kepada orang yang berhutang. (Sutedi, 2011 : 14).

Menurut istilah *syara' ar-rahn* terdapat beberapa pengertian di antaranya:

1. Gadai adalah akad perjanjian pinjaman meminjam dengan menyerahkan barang sebagai tanggungan utang.
2. Gadai adalah suatu barang yang dijadikan peneguhan atau penguat kepercayaan dalam utang piutang.
3. Akad yang obyeknya menahan harga terhadap sesuatu hak yang mungkin diperoleh bayaran dengan sempurna darinya (Sutedi, 2011 :15).

Sedang menurut pendapat Syafe'i Antonio, *Ar-rahn* (Gadai) adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. (Sutedi, 2011 : 15).

Menurut beberapa mazhab, *rahn* berarti perjanjian penyerahan harta yang oleh pemiliknya dijadikan jaminan utang yang nantinya dapat dijadikan sebagai pembayar hak piutang tersebut, baik seluruhnya maupun sebagainya. Penyerahan jaminan tersebut tidak harus bersifat aktual (berwujud), namun yang terlebih penting penyerahan itu bersifat legal, misalnya berupa penyerahan sertifikat atau surat bukti kepemilikan yang sah suatu harta jaminan (Sutedi, 2011 : 15).

Gadai diadakan dengan jalan persetujuan dan hak itu hilang jika gadai itu lepad dari kekuasaan penerima gadai. Penerima gadai berhak menguasai benda yang digadaikan kepadanya selama hutang penggadai belum lunas, tetapi ia tak berhak mempergunakan benda itu. Selanjutnya, ia berhak menjual gadai itu, jika penggadai tidak mau membayar hutangnya. Tetapi jika hasil itu tidak mencukupi pembayaran hutang, maka penerima gadai tetap berhak menagih piutangnya yang belum dilunasi. Islam mengatur gadai seperti yang diungkapkan oleh ulama fiqh mengenai rukun, syarat, dasar hukum, maupun tentang penyelesaian akad gadai oleh penerima gadai (Putri, 2019 : 282)

Akad *rahn* terdiri dari dua jenis yaitu akad dalam bentuk *al-qordh* dan akad dalam bentuk *dayn*. Jika akad *ar-rahn* itu untuk hutang dalam bentuk *al-qordh*, yaitu hutang yang harus dibayar dengan jenis dan sifat yang sama bukan nilainya. Pengembaliannya harus sama dalam kasus hutang ini *murtahin* tidak boleh memanfaatkan barang agunan

sedikitpun karena itu merupakan tambahan manfaat atas *qordh*, tambahan itu termasuk riba dan hukumnya haram (Putri, 2019 : 283).

Jika *rahn* itu untuk akad hutang dalam bentuk *dayn*, yaitu hutang barang yang tidak mempunyai padanan dan tidak bisa dicarikan padanannya, yang hanya bisa dihitung berdasarkan nilainya. Secara umum, sebenarnya *dayn* lebih umum daripada *qordh*, namun konteks *dayn* yang dimaksud dapat dispefisikasikan untuk kasus hutang diluar *qordh*, maka penerima gadai (*al-murtahin*) boleh memanfaatkan barang agunan itu tetap menjadi milik penggadai (*al-rahin*). Untuk menjaminnnya agar gadai bisa dilaksanakan secara benar, sehingga tidak terjadi sengketa dikemudian hari tentu saja penerima gadai harus memahami dan melaksanakan kewajibannya, dan pemberi gadai harus juga mengerti apa yang menjadi hak penerima gadai(Putri, 2019 : 283).

2.1.2 Dasar Hukum Gadai Syariah

Dasar hukum yang menjadi landasan gadai syariah adalah ayat-ayat Al-quran, hadis Nabi Muhammad Saw, ijma' ulama, dan fatwa MUI. Hal yang dimaksud diungkapkan sebagai berikut:

1. Al-Quran

Surat Al-Baqarah ayat 283 yang digunakan sebagai dasar dalam membangun konsep gadai syariah adalah sebagai berikut:

وَأِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا
 فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِيَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا
 فَإِنَّهُ إِثْمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Artinya:

“Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu’amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan”. (QS. Al-Baqarah [2] : 283) (Sutedi, 2011:177).

2. As-Sunnah

Aisyah berkata bahwa Rasul bersabda:
“Rasulullah membeli makanan dari seorang Yadhui dan meminjamkan kepadanya baju besi” (HR. Bukhari dan Muslim) (Anshori, 2011 : 114).

Dari Abu Hurairah r.a.Nabi SAW bersabda: *“Tidak terlepas kepemilikan barang gadai dari pemilik yang menggadaikannya. Ia memperoleh manfaat dan menanggung risikonya”*.(HR. Asy’Syafii, al Daraquthni dan Ibnu Majah) (Anshori, 2011 : 114).

Nabi bersabda: *‘Tunggangan (kendaraan) yang digadaikan boleh dinaiki dengan menanggung biayanya dan binatang ternak yang digadaikan dapat diperah susunya dengan menanggung biayanya. Bagi yang menggunakan kendaraan dan pemerah susu wajib menyediakan biaya perawatan dan pemeliharaan’*. (HR. Jamaah, kecuali Muslim dan An Nasai) (Anshori, 2011 : 114).

Dari Abi Hurairah r.a. Rasulullah SAW bersabda: *“apabila ada ternak digadaikan, maka punggungnya boleh dinaiki (oleh yang menerima gadai), karena ia telah mengeluarkan biaya (menjaga)nya. Apabila ternak itu digadaikan, maka air susunya yang deras boleh diminum (oleh orang yang menerima gadai) karena ia telah mengeluarkan biaya (menjaga)nya. Kepada orang yang naik dan minum, maka ia harus mengeluarkan biaya (perawatan)nya”*. (HR. Jamaah kecuali Muslim dan Nasai-Bukhari) (Anshori, 2011 :114).

3. Ijma'Ulama

Jumhur ulama menyepakati kebolehan status hukum gadai. Hal dimaksud berdasarkan pada kisah Nabi Muhammad SAW, yang menggadaikan baju besinya untuk mendapatkan makanan dari seorang Yahudi. Para ulama mengambil indikasi dari contoh Nabi Muhammad SAW, tersebut ketika beliau beralih dari yang biasanya bertransaksi kepada para sahabat yang kaya kepada seorang Yahudi, bahwa hal itu tidak lebih sebagai sikap nabi Muhammad SAW, yang tidak mau memberatkan para sahabat yang biasanya enggan mengambil ganti ataupun harga yang diberikan oleh Nabi Muhammad SAW, kepada mereka (Sutedi, 2011 :185).

4. Ijtihad Ulama

Berkaitan dengan pembolehan perjanjian gadai ini, *jumhur* ulama juga berpendapat boleh dan mereka tidak pernah berselisih pendapat mengenai hal ini. *Jumhur* ulama berpendapat bahwa disyariatkan pada waktu tidak berpergian maupun pada waktu berpergian, berargumentasi kepada perbuatan Rasulullah SAW terhadap riwayat hadis tentang orang Yahudi tersebut di Madinah. Adapun keadaan dalam perjalanan

seperti ditentukan dalam QS. Al-Baqarah: 283, karena melihat kebiasaan di masa pada umumnya *rahn* dilakukan pada waktu berpergian (Sayyid Sabid, 1987 : 141). Add-Dhahak dan penganut mazhab Az-Zahiri berpendapat bahwa *rahn* tidak disyariatkan kecuali pada waktu berpergian, berdalil pada ayat tadi. Pernyataan mereka telah terbantahkan dengan adanya hadis tersebut (Anshori, 2011 :115).

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) menjadi salah satu rujukan yang berkenaan gadai syariah, diantaranya dikemukakan sebagai berikut:

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 25/DSN/MUI/III/2002, tentang *Rahn* (Sutedi, 2011 : 186).

Fatwa Dewan Syariah Nasional No.25/DSN/MUI/III/2002 tanggal 26 Juni 2002 yang menyatakan bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk *rahn* diperbolehkan dengan ketentuan sebagai berikut:

- a. Ketentuan umum:

- 1) Murtahin (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan Marhun (barang) sampai semua utang *rahin* (yang menyerahkan barang) dilunasi.
- 2) Marhun dan manfaatnya tetap menjadi milik Rahin. Pada prinsipnya *marhun* tidak boleh dimanfaatkan oleh *murtahin* kecuali seizing *rahin*, dengan tidak mengurangi nilai *marhun* dan pemanfaatannya itu sekedar pengganti biaya pemeliharaan perawatannya.
- 3) Pemeliharaan dan penyimpanan *marhun* pada dasarnya menjadi kewajiban *rahin*, namun dapat dilakukan juga oleh *murtahin*, sedangkan biaya dan pemeliharaan penyimpanan tetap menjadi kewajiban *rahin*.
- 4) Besar biaya administrasi dan penyimpanan *mahun* tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman.

b. Penjualan *marhun*

- 1) Apabila jatuh tempo, *murtahin* harus memperingatkan *rahin* untuk segera melunasi utangnya.
- 2) Apabila *rahin* tetap tidak melunasi utangnya, maka *marhun* dijual paksa/dieksekusi.
- 3) Hasil penjualan *marhun* digunakan untuk melunasi utang, biaya pemeliharaan dan penyimpanan yang belum dibayar serta biaya penjualan.
- 4) Kelebihan hasil penjualan menjadi milik *rahin* dan kekurangannya menjadi kewajiban *rahin*.

c. Ketentuan penutup

- 1) Jika salah satu pihak tidak dapat menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan diantara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.
- 2) Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari terdapat kekeliruan

akan diubah dan disempurnakan sebagai mana mestinya (Sutedi, 2011 :186).

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 26/DSN/MUI/III/2002 tentang *Rahn* Emas, tanggal 14 Muharram 1423 H (28 Maret 2002 M). Ketentuan pokok dalam Fatwa DSN ini adalah sebagai berikut:

- a. *Rahn* Emas dibolehkan berdasarkan prinsip *Rahn* (lihat Fatwa DSN nomor; 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn*).
- b. Ongkos dan biaya penyimpanan barang (*marhun*) ditanggung oleh penggadai (*rahin*).
- c. Ongkos sebagaimana dimaksud ayat 2 besarnya didasarkan pada pengeluaran yang nyata-nyata diperlukan.
- d. Biaya penyimpanan barang (*marhun*) dilakukan berdasarkan akad *ijarah* (Sutedi, 2011 :187).

2.1.3 Rukun Gadai Syariah

Dalam pegadaian syariah adanya suatu perjanjian yang terkait dengan utang-piutang (*Al-Dayn*), hal ini terjadi karena kita membutuhkan suatu benda/barang

untuk memenuhi kebutuhan, terutama kebutuhan yang mendesak dan oleh karena itulah maka adanya transaksi jual beli yang menyebabkan timbulnya utang-piutang dalam hal ini yang dimaksud adalah hutang atau pinjaman pada pihak pegadaian dan transaksi ini bersifat tolong menolong yang mana tidak dikenakan bunga atau tidak ada unsur riba di dalamnya. Untuk melakukan transaksi tersebut tentu adanya aturan hukum yang harus dilakukan yang mana aturan hukum ini diatur dalam rukun gadai, yaitu aturan yang ditetapkan antara si peminjam dan penjamin.

Ada 5 rukun syariah harus dipenuhi yaitu:

1. Ar-Rahin (yang menggadaikan).
Orang yang telah dewasa, berakal, bisa dipercaya, dan memiliki barang yang digadaikan.
2. Al-Murtahin (yang menerima gadai).
Orang, bank, atau lembaga yang dipercaya oleh rahin untuk mendapatkan modal dengan jaminan barang (gadai).
3. Al-Marhun/Rahn (barang yang digadaikan).
Barang yang digunakan rahin untuk dijadikan jaminan dalam mendapatkan hutang.
4. Al-Marhun Bih(hutang).
Sejumlah dana yang diberikan murtahin kepada rahin atas dasar besarnya tafsiran marhun.
5. Shighat, ijab dan qabul (Hidayani, 2020 :19).

2.1.4 Syarat Sah Gadai Syariah

a. Shigat

Syarat shigat adalah shigat tidak boleh terikat dengan syarat tertentu dan dengan masa yang akan datang. Misalnya, *rahin* mensyaratkan apabila tenggang waktu *marhun bih* habis dan *marhun bih* belum terbayar, maka *rahn* dapat diperpanjang satu bulan. Kecuali jika syarat tersebut mendukung kelancaran akad maka diperbolehkan seperti pihak *murtahin* minta agar akad itu disaksikan oleh dua orang.

b. Orang yang berakad

Baik *rahin* maupun *murtahin* harus cakap dalam melakukan tindakan hukum, baligh dan berakal sehat, serta mampu melakukan akad. Bahkan menurut ulama Hanafiyyah, anak kecil yang *mumayyiz* dapat melakukan akad, karena ia dapat membedakan yang baik dan buruk.

c. *Marhun bih*

1. Harus merupakan hak yang wajib dikembalikan kepada *murtahin*.
2. Merupakan barang yang dapat dimanfaatkan, jika tidak dapat dimanfaatkan, maka tidak sah.

3. Barang tersebut dapat dihitung jumlahnya.

d. *Marhun*

1. Harus berupa harta yang dapat dijual dan nilainya seimbang dengan *marhunbih*.
2. *Marhun* harus mempunyai nilai dan dapat dimanfaatkan.
3. Harus jelas dan spesifik.
4. *Marhun* itu secara sah dimiliki oleh *rahin*.
5. Merupakan harta yang utuh, tidak bertebaran dalam beberapa tempat (Ghufron, 2007 :25).

2.1.5 Akad yang Digunakan Dalam Praktik Gadai Syariah

Untuk mempermudah mekanisme perjanjian gadai antara *rahin* (pemberi gadai) dan *murtahin* (penerima gadai), maka dapat menggunakan empat akad perjanjian, antara lain:

1. Akad Qardal-Hasan

Akad ini biasanya dilakukan pada nasabah yang ingin menggadaikan barangnya untuk tujuan konsumtif. Untuk itu, nasabah (*rahin*) dikenakan biaya berupa upah/*fee* kepada pihak pegadaian (*murtahin*) karena telah menjaga dan merawat barang gadaian (*marhun*) (Ghufron, 2007 : 28).

Sebenarnya dalam akad *qard al-hasan* tidak diperbolehkan memungut biaya kecuali administrasi. Nemaun demikian, ketentuan untuk biaya administrasi pada pinjaman dengan cara:

- a. Harus dinyatakan dalam nominal, bukan persentase.
- b. Sifatnya harus jelas, nyata dan pasti serta terbatas pada hal-hal yang mutlak diperlukan dalam kontak (Ghufron, 2007 : 28).

Mekanisme pelaksanaan akad *qard al-hasan*:

- a. Barang gadai (*marhun*) berupa barang yang tidak dapat dimanfaatkan, kecuali dengan jalan menjualnya dan berupa barang bergerak saja, seperti emas, barang elektronik, dan sebagainya.
- b. Tidak ada pembagian bagi hasil, karena akad ini bersifat sosial. Tetap diperkenankan menerima *fee* sebagai pengganti biaya administrasi yang biasanya diberikan pihak pemberi gadai (*rahin*) kepada penerima gadai (*murtahin*) (Ghufron, 2007 :29).

2. Akad *Rahn*

Secara etimologis *al-rahn* berarti tetap dan lama, sedangkan *al-habs* berarti menahan terhadap suatu barang dengan hak sehingga dapat dijadikan sebagai

pembayaran dari barang tersebut. Makna gadai (*rahn*) dalam bahasa hukum perundang-undangan disebut sebagai barang jaminan, agunan, dan runggahan. Akad rahn dalam istilah terminologi positif disebut dengan barang jaminan, agunan dan runggahan. Dalam islam rahn merupakan sarana saling tolong-menolong bagi umat Islam, tanpa adanya imbalan. Sedangkan menurut istilah syara^{''}, yang dimaksud dengan rahn adalah menjadikan suatu barang yang mempunyai nilai harta dalam pandangan syara^{''} sebagai jaminan utang, yang memungkinkan untuk mengambil seluruh atau sebagian utang dari barang tersebut (Ahmad, 2017 : 20).

Selain Pengertian rahn yang dikemukakan diatas, terdapat juga pengertian gadai (*rahn*) yang diberikan oleh para ahli yaitu sebagai berikut:

- a. Ulama Syafi^{''}iyah dan Hanabilah mengemukakan gadai (*rahn*) adalah menjadikan materi (barang) sebagai jaminan utang, yang dapat dijadikan pembayar utang apabila orang yang berutang tidak bisa membayar utangnya itu.
- b. Hanafiyah mendefinisikan rahn adalah Menjadikan sesuatu (barang) sebagai jaminan terhadap hak (piutang) yang mungkin dijadikan sebagai pembayar hak (piutang) itu, baik seluruhnya maupun sebagian.
- c. Malikiyah mendefinisikan gadai (*rahn*) adalah sesuatu yang bernilai harta yang diambil dari

pemilikinya sebagai jaminan untuk utang yang tetap (mengikat) atau menjadi tetap.

- d. Menurut Ahmad Azhar Basyir, gadai (rahn) menurut istilah ialah menjadikan sesuatu benda bernilai menurut pandangan syara“ sebagai tanggungan hutang; dengan adanya benda yang menjadi tanggungan itu seluruh atau sebagian hutang dapat diterima.
- e. Menurut Muhammad Syafi'i Antonio ar-rahn adalah menahan salah satu harta salah satu harta milik nasabah (rahin) sebagai barang jaminan (marhun) atas pinjaman yang diterimanya. Marhun tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian pihak yang menahan atau penerima gadai (murtahin) memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutang (Ahmad, 2017 : 21).

Akad rahn bertujuan agar pemberi pinjaman lebih mempercayai pihak yang berutang. Pemeliharaan dan penyimpanan barang gadaian pada hakekatnya adalah kewajiban pihak yang menggadaikan (rahn), namun dapat juga dilakukan oleh pihak yang menerima barang gadai (murtahin) dan biayanya harus ditanggung rahin. Besarnya biaya ini tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman(Surepno, 2018 : 176).

Sifat rahn secara umum dikategorikan sebagai akad yang bersifat derma, sebab apa yang diberikan penggadai (rahin) kepada penerima gadai (murtahin) tidak ditukar dengan sesuatu. Yang diberikan murtahin kepada rahin adalah utang, bukan penukar atas barang yang digadaikan. Jadi pada intinya pelaksanaan gadai adalah suatu kegiatan hutang piutang antara kedua belah pihak, dengan menjadikan suatu barang yang berharga atau bernilai sebagai jaminannya (Ahmad, 2017 : 22).

3. Akad *Ijarah*

Akad *Ijarah* adalah akad yang objeknya adalah penukaran manfaat untuk masa tertentu, yaitu pemilikan manfaat dengan imbalan, sama dengan menjual manfaat. Dalam kontrak ini ada kebolehan untuk menggunakan manfaat atau jasa dengan ganti berupa kompensasi (Ghufron, 2007 : 30).

Dalam gadai syariah, penerima gadai (*murtahin*) dapat menyewakan tempat penyimpanan barang (deposit box) kepada nasabahnya. Barang titipan dapat berupa barang yang menghasilkan manfaat maupun tidak menghasilkan manfaat. Pemilik yang menyewakan disebut *muajjir* (pegadaian), sementara nasabah (penyewa) disebut *mustajir*, dan sesuatu yang dapat diambil manfaatnya disebut *major*, sedangkan

kompensasi atau balas jasa disebut *ajran* atau *ujrah* (Ghufron, 2007 : 31).

2.1.6 Persamaan dan Perbedaan antara Gadai Syariah dengan Gadai Konvensional

Faktor persamaan Gadai Syariah dengan Gadai Konvensional yaitu sama-sama merupakan kegiatan menjaminkan barang-barang berharga dengan tujuan untuk mendapatkan pinjaman uang sebagai modal usaha atau karena membutuhkan uang untuk keperluan sehari-hari, karena dengan cara gadailah satu-satunya cara mendapatkan uang dengan mudah, cepat dan praktis (Suhaina, 2016 : 11).

Pegadaian konvensional dan pegadaian syariah adalah sama-sama lembaga keuangan yang memberikan pinjaman kepada masyarakat atas dasar gadai. Dalam menjalankan usahanya pegadaian tersebut memberikan pinjaman dengan adanya agunan atau jaminan dari masyarakat yang berguna apabila suatu saat nasabah tidak mampu membayar utangnya, maka pihak pegadaian boleh melakukan pelelangan atas barang tersebut dengan memberitahukan terlebih dahulu kepada nasabah peminjam biasanya 3 hari sebelum diadakan pelelangan (Wibowo, 2017).

Sedangkan perbedaannya, 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, yaitu memberlakukan biaya pemeliharaan dari barang yang digadaikan. Biaya itu dihitung dari nilai barang, bukannya jumlah pinjaman. Sedangkan pada Pegadaian Konvensional, biaya yang harus dibayar sejumlah dari yang dipinjamkan (Anshori, 2011 : 142).

2.2 Covid-19 (Virus Corona)

Virus Corona merupakan penyakit menular yang disebabkan oleh sindrom pernapasan akut coronavirus 2 (Sars-Co V-2). Penyakit ini pertama kali ditemukan pada Desember 2019 di Wuhan, Ibukota Provinsi Hubei China, dan sejak itu menyebar secara global, mengakibatkan pandemi coronavirus 2019-2020. Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) mendeklarasikan wabah coronavirus 2019-2020 sebagai Kesehatan Masyarakat Darurat Internasional (PHEIC) pada 30 Januari 2020, dan pandemic pada tanggal 11 Maret 2020. Covid-19 pertama dilaporkan di Indonesia pada tanggal 2 Maret 2020 sejumlah dua kasus. Data 31 Maret 2020 menunjukkan kasus yang terkonfirmasi berjumlah 1.528 kasus dan 136 kasus kematian. Tingkat mortalitas Covid-19 di Indonesia sebesar 8,9% angka ini merupakan yang tertinggi di Asia Tenggara (Sumarni, 2020 : 47).

Covid-19 merupakan penyakit menular yang diakibatkan oleh jenis virus korona yang baru. Mayoritas

orang yang terinfeksi *Covid-19* mengalami penyakit pernapasan ringan hingga sedang serta bisa sembuh tanpa perlu perawatan khusus. Orang tua dan orang yang memiliki masalah kesehatan seperti penyakit kardiovaskular, diabetes, penyakit pernapasan kronis dan kanker memiliki kemungkinan tinggi terjangkit penyakit serius. *Covid-19* bisa menyebar melalui tetesan air liur atau cairan dari hidung ketika orang yang terinfeksi bersin atau batuk. Etika pernapasan di depan umum perlu dijaga dengan baik. (Hafizd, 2020 : 140).

Penyebaran Virus Corona begitu cepat, sehingga membatasi segala aktivitas manusia yang berhubungan dengan publik maupun kelompok tertentu, untuk menghindari kontak langsung, dengan begitu dapat memutus rantai penyebaran *Covid-19*. Pemerintah dengan sekuat tenaga mengatasi masalah yang ada di negeri ini. Agar pandemi tidak berdampak buruk terhadap ekonomi, dalam lembaga keuangan syariah kita mengenal pegadaian syariah dimana lembaga ini membantu mengatasi masalah tanpa masalah di masa pandemi *Covid-19*. Mengusung kalimat slogan dengan Mengatasi Masalah Tanpa Masalah. Pegadaian bahkan dinilai sebagai solusi dalam mengatasi krisis ekonomi bagi kalangan masyarakat kelas menengah bawah, hal ini didasarkan pada kenyataan bahwa masyarakat kelas menengah bawah iktu serta dalam pemanfaatan yang ditawarkan oleh pihak gadai kepada masyarakat (Toha, 2021 : 90).

2.3 Pengertian Perkembangan

Perkembangan adalah proses atau tahapan pertumbuhan kearah yang maju. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) (1991), “Perkembangan” adalah perihal berkembang, selanjutnya, kata “Berkembang” menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia ini berarti terbuka atau membentang : menjadi besar, luas dan banyak, serta menjadi lebih sempurna dalam hal kepribadian, pikiran, pengetahuan dan sebagainya. Dengan demikian kata berkembang tidak saja meliputi aspek yang bersifat abstrak seperti pikiran dan pengetahuan, tetapi juga meliputi aspek yang bersifat konkret (kbbi.kata.web.id).

Perkembangan perekonomian dan dunia bisnis diikuti oleh perkembangan kebutuhan akan modal usaha dan pemberian fasilitas tambahan modal usaha yang selalu memerlukan jaminan dimana hal ini dilakukan demi keamanan pemberian penambahan modal tersebut dalam artian piutang yang terjamin dengan adanya jaminan, inilah yang mendasari pentingnya lembaga jaminan. Bentuk lembaga jaminan, sebagian besar mempunyai ciri-ciri internasional yang dikenal hampir di semua negara dan perundang-undangan modern, yaitu bersifat menunjang perkembangan ekonomi dan perkreditan serta memenuhi kebutuhan masyarakat akan fasilitas modal (Manahaar, 2019 : 98).

Dalam realitas sosial ekonomi masyarakat kerap dikemukakan kondisi masyarakat yang memiliki harta dalam

bentuk selain tunai dan pada saat yang bersamaan yang bersangkutan mengalami kesulitan likuiditas hingga membutuhkan dana dalam bentuk tunai. Pilihan transaksi yang sering digunakan oleh masyarakat dalam menghadapi masalah ini adalah menggadaikan barang-barang yang berharga. Tugas pokok dari lembaga pegadaian syariah adalah memberikan pinjaman kepada masyarakat yang membutuhkan (Manahaar, 2019 : 99).

Saat ini lembaga keuangan khususnya pegadaian berperan besar dalam proses pencairan dana yang terbilang cukup mudah dikarenakan untuk pembiayaan seperti, kebutuhan ekonomi halnya untuk usaha kecil-kecilan, kebutuhan rumah tangga dan sebagainya. Hal ini dapat menunjukkan kinerja yang dapat memuaskan masyarakat untuk membantu perekonomiannya dan menjadi salah satu perusahaan yang begitu berpengaruh oleh adanya wabah ini (Toha, 2021 : 91).

2.4 Pengertian Kendala

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2008 : 667) mendefinisikan pengertian kendala adalah halangan rintangan dengan keadaan yang membatasi, menghalangi atau mencegah pencapaian sasaran. Menurut Pius Abdillah dan Danu Prasetya (2008 : 329) dalam bukunya kamus lengkap bahasa indonesia, kendala adalah menghambat, sesuatu yang membatasi untuk mencapai sasaran; rintangan, halangan. Menurut W.J.S. Poerwadarminta dalam bukunya

Kamus Umum Bahasa Indonesia edisi ketiga (2006 : 563) kendala adalah halangan; rintangan. Menurut Departemen Pendidikan Nasional dalam bukunya Kamus Umum Bahasa 10 Indonesia Edisi Ketiga (2005 : 543) kendala adalah keadaan yang membatasi, menghalangi, atau mencegah pencapaian sasaran (Teguh, 2018 :10).

2.5 Pengertian Strategi

Pengertian strategi ada beberapa macam sebagaimana dikemukakan oleh para ahli dalam buku karya mereka masing-masing. Kata strategi berasal dari kata Strategos dalam bahasa Yunani merupakan gabungan dari Stratos atau tentara dan ego atau pemimpin. Suatu strategi mempunyai dasar atau skema untuk mencapai sasaran yang dituju. Jadi pada dasarnya strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan (Juliansyah, 2017 : 21).

Menurut Marrus (2002:31) strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Selanjutnya Quinn (1999:10) mengartikan strategi adalah suatu bentuk atau rencana yang mengintegrasikan tujuan-tujuan utama, kebijakan-kebijakan dan rangkaian tindakan dalam suatu organisasi menjadi suatu kesatuan yang utuh. Strategi diformulasikan dengan baik akan membantu penyusunan dan pengalokasian sumber daya

yang dimiliki perusahaan menjadi suatu bentuk yang unik dan dapat bertahan (Juliansyah, 2017 : 21).

Strategi yang baik disusun berdasarkan kemampuan internal dan kelemahan perusahaan, antisipasi perubahan dalam lingkungan, serta kesatuan pergerakan yang dilakukan oleh mata-mata musuh. Dari kedua pendapat di atas, maka strategi dapat diartikan sebagai suatu rencana yang disusun oleh manajemen puncak untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Rencana ini meliputi : tujuan, kebijakan, dan tindakan yang harus dilakukan oleh suatu organisasi dalam mempertahankan eksistensi dan menenangkan persaingan, terutama perusahaan atau organisasi harus memiliki keunggulan kompetitif. Hal ini seperti yang diungkapkan Ohmae (1999:10) bahwa strategi bisnis, dalam suatu kata, adalah mengenai keunggulan kompetitif. Satusatunya tujuan dari perencanaan strategis adalah memungkinkan perusahaan memperoleh, seefisien mungkin, keunggulan yang dapat mempertahankan atas saingan mereka. Strategi koorperasi dengan demikian mencerminkan usaha untuk mengubah kekuatan perusahaan relatif terhadap saingan dengan seefisien mungkin (Juliansyah, 2017 : 21).

Setiap perusahaan atau organisasi, khususnya jasa, bertujuan untuk memberikan pelayanan yang baik bagi pelanggannya. Oleh karena itu, setiap strategi perusahaan atau organisasi harus diarahkan bagi para pelanggan. Hal ini seperti yang dijelaskan Hamel dan Prahalad (1995:31) “bahwa strategi merupakan tindakan yang bersifat

incremental (senantiasa meningkat) dan terus-menerus, serta dilakukan berdasarkan Sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan". Dengandemikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Misalnya strategi itu mungkin mengarahkan organisasi itu ke arah pengurangan biaya, perbaikan kualitas, dan memperluas pasar (Juliansyah, 2017 : 22).

Seperti halnya mengenai strategi yang dilakukan oleh Bank Syariah dalam menghadapi pengembangan produk gadai emas, pengembangan yang dimaksud dilihat dari sisi bagaimana strategi pengembangan produk gadai emas dan pandangan juga dari sisi permasalahan yang terjadi pada produk gadai emas serta bagaimana solusi yang dilakukan bank syariah dalam mengatasi permasalahan tersebut.

2.6 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu adalah upaya peneliti untuk mencari perbandingan dan selanjutnya untuk menemukan inspirasi baru untuk penelitian selanjutnya di samping itu kajian terdahulu membantu penelitian dalam memposisikan penelitian serta menunjukkan orsinalitas dari penelitian. Penelitian terdahulu bertujuan untuk mendapatkan bahan perbandingan dan acuan. Selain itu, untuk menghindari anggapan kesamaan dengan penelitian ini. Pada bagaian ini peneliti mencamtumkan berbagai hasil penelitian terdahulu terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan. Berikut

merupakan penelitian terdahulu yang masih terkait dengan tema yang penulis kaji.

Penelitian yang dilakukan oleh Junaeda, (2017). Dengan judul “Konsep Gadai Emas dan Penerapannya Pada Bank Syariah Mandiri Kota Palopo”. Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian kualitatif, yaitu penelitian yang berupa menghimpun data, mengelola data, menganalisis data secara kualitatif dan menafsirkannya secara kualitatif. Kualitatif bertujuan untuk mendapatkan pemahaman yang bersifat umum terhadap kenyataan sosial dari perspektif partisipan (responden). Dengan hasil penelitiannya menyimpulkan bahwa gadai emas syariah adalah produk pembiayaan dimana bank memberikan fasilitas pinjaman kepada nasabah untuk modal kerja atau kebutuhan konsumtif. Untuk dapat memperoleh layanan gadai emas dari BSM, nasabah mendatangi *murtahin* untuk minta fasilitas pinjaman dengan membawa *marhun* yang diserahkan kepada *murtahin* dengan membawa fotocopy KTP atau identitas lainnya. Penerapan gadai emas bank mandiri syariah tetap dimonitoring oleh Dewan Syariah Nasional dengan ketentuan yang telah ditetapkan dan harus sesuai dengan dasar hukum gadai syariah yang dinyatakan dalam Al-Qur’an ayat 283 yang membolehkan meminta jaminan barang atas suatu hutang.

Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Aji Samudra, (2019). Dengan Judul “Wanprestasi Murtahin dalam Akad Pegadaian Bank Syariah”. Metode pendekatan

yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan yuridis empiris. Pendekatan yuridis empiris adalah suatu pendekatan yang digunakan dalam penelitian sosiologis. Penelitian sosiologis ini bertitik tolak dari data primer. Data-data dan teori yang ada dan dipaparkan dalam penelitian ini penulis ambil dan kutip dari sumber-sumber informasi seperti buku dan jurnal, tanpa mengubah esensi dan fungsi dari sumber tersebut, kemudian memasukannya ke dalam penelitian ini. Dengan hasil penelitiannya, maka dapat disimpulkan bahwa pengertian gadai dalam istilah bahasa Arab disebut rahn atau dapat juga disebut al-habsu. Secara etimologis rahn adalah tetap dan lama, sedangkan al-habsu berarti penahanan terhadap suatu barang dengan hak sehingga dapat dijadikan sebagai pembayaran dari barang tersebut. Payung hukum di Indonesia dalam gadai syariah berpegang teguh pada Fatwa DSN MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002 tentang rahn yang menyatakan bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk rahn diperbolehkan, serta Fatwa DSN MUI No. 26/DSNMUI/III/2002 tentang rahn emas.

Penelitian yang dilakukan oleh Tiara Nuvianti, (2020). Dengan judul “Implementasi Gadai Emas Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kedaton Bandar Lampung Berdasarkan Fatwa Dsn-Mui No.25/Dsn-Mui/Iii/2002”. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan atau *field research* yang dilakukan di suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi untuk menyelidiki gejala objektif

sebagaimana terjadinya dilokasi tersebut. Penelitian ini bersifat *deskriptif kualitatif* yang bermaksud untuk membuat deskripsi atau keterangan mengenai situasi atau kejadian yang terjadi. Dengan dari hasil penelitiannya dapat disimpulkan bahwa Implementasi gadai emas pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kedaton Bandar Lampung berdasarkan fatwa DSNMUI NO.25/DSN-MUI/III/2002 yaitu telah berjalan dengan berdasarkan prinsip syariah dan ketentuan yang berlaku pada Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 25/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn dan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 26/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn Emas. Dapat dilihat dalam hal akad yang digunakan pada produk gadai emas, prosedur pelaksanaan produk gadai emas, rukun dan syarat, serta penjualan marhun dijalankan berdasarkan prinsip syariah dan ketentuan yang berlaku dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional. Hanya saja dalam hal penerapan biaya pemeliharaan dan penyimpanan Marhun, pihak bank menetapkan biaya tersebut dengan berdasarkan jumlah pinjaman yang diterima oleh nasabah.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Alvira Prastuti Kurnia Domili, (2021). Dengan judul “Dampak Covid-19 Terhadap Produk Gadai Emas di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Manado Kairagi”. Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Pada penelitian ini data yang dikumpulkan umumnya berbentuk kata-kata, gambar, dan bukan berbentuk

angka. Data di maksud meliputi transkrip wawancara, catatan dilapangan, foto-foto, dan dokumen pribadi. Dengan berdasarkan hasil penelitian, maka dapat disimpulkan bahwa gambaran umum terhadap dampak covid-19 pada produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Manado Kairagi menunjukkan jika produk tersebut menjadi solusi untuk pemenuhan kebutuhan ditengah pandemi Covid-19 secara cepat. Akan tetapi, terdapatbanyaknasabah yang menggadaikan emas dan tidak menebusnya. Adapun upaya pihak Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Manado Kairagi dalam memberikan keringanan kepada nasabah di tengah pandemi ini, seperti biaya ujah 0,5% pada nasabah yang khususnya mempunyai usaha dan memenuhi kriteria syarat yang ditentukan oleh Pihak Bank. Jam operasional yang di batasi dari jam 09.00-13.00. Dan memudahkan nasabah dengan menggunakan aplikasi E-Mas.

Penelitian yang dilakukan oleh Jumari, (2021). Dengan judul “Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah Dalam Menarik Minat Nasabah di Masa Pandemi Covid-19 (Pegadaian Syariah Cabang Prenduan Sumenep Madura).” Jenis penelitian ini menggunakan bentuk penelitian deskriptif dengan pendekatan yang digunakan berupa kualitatif lapangan. Fokus penelitian ini akan lebih mendalam pada data-data kualitatif yang diperoleh melalui, observasi, wawancara, dan dokumentasi. Dengan hasil penelitiannya dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan

oleh pegadaian syariah kantor cabang Prenduan, ternyata mampu meningkatkan jumlah nasabah, hal ini berarti pihak pegadaian berhasil akan produk yang ditawarkan oleh masyarakat dalam strategi pemasaran produk gadai syariah dalam menarik minat nasabah di kantor cabang Prenduan. Ini terbukti dalam waktu kurun 5 tahun yaitu 2014-2019. Perkembangan jumlah nasabah relatif mengalami peningkatan pada tahun pertama 2015 yaitu 210 orang. Tahun 2016 mengalami peningkatan yaitu 325 orang, serta peningkatan jumlah pada tahun 2017 mencapai 338 orang. Semakin tahun kedepannya jumlahnya di tahun 2018 yaitu 450 orang. Di akhir tahun 2019 meningkat tajam mencapai 502 orang, hal ini bisa terjadi karena di kaitkan dengan adanya wabah corona yang melanda dunia, khususnya masyarakat Prenduan, oleh karena tuntutan faktor ekonomi demi menyangung hidup. Masyarakat Prenduan memanfaatkan Unit Pegadaian Syariah sebagai tempat solusi karena nasabah bisa menggadaikan barang ataupun lainnya.

Penelitian yang dilakukan oleh Andi Nurfaika Muslim, (2021). Dengan judul “Strategi Pemasaran Produk *Arrum* Mikro Dalam Menarik Minat Nasabah Pegadaian Syariah Cabang Luwu di Masa Pandemi Covid-19.” Jenis penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif. Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif. Data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar dan bukan angka-angka. Semua data yang telah terkumpul berkemungkinan menjadi kunci terhadap apa yang sudah diteliti dengan mendeskripsikan

strategi pemasaran yang digunakan di Pegadaian Syariah cabang Luwu pada masa pandemi *covid-19*. Kemudian penulis menganalisis dengan menggunakan materi dan referensi buku, wawancara, observasi dan dokumentasi yang telah penulis dapatkan. Dengan hasil penelitiannya dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan pegadaian syariah cabang Luwu di masa pandemi dalam menarik minat nasabah melalui 4P yakni dalam bidang produk pegadaian syariah cabang Luwu membuat produk yang sesuai dengan keinginan nasabah dan pemberian layanan dan jasa kepada nasabah dengan baik. Dalam bidang harga pegadaian telah memberikan harga dalam pembiayaan *arrum* mikro terbilang murah karena *mu"nahnya* terjangkau dibandingkan dengan produk pembiayaan lainnya. Dalam bidang promosi pegadaian syariah cabang Luwu melakukan promosi dengan sebar brosur, *door to door* setiap hari Selasa dan Jumat yang rutin dilakukan oleh semua personil pegadaian syariah cabang Luwu kemudian melalui internet seperti *whatsaap*, *instagram*, *facebook*, *wa blast*, bukalapak dan media sosial lainnya. Dalam bidang lokasi pegadaian syariah cabang Luwu terletak di daerah yang strategis, lokasinya berada di dekat pasar pusat keramaian yang memudahkan nasabah atau calon nasabah untuk menjangkaunya.

Berikut merupakan penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan penelitian ini dapat dilihat pada tabel 2.1 :

Tabel 2.1
Penelitian Terkait

No.	Nama dan Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil penelitian	Perbedaan	Persamaan
1	Junaeda, (2017). Konsep Gadai Emas dan Penerapannya Pada Bank Syariah Mandiri Kota Palopo	Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian kualitatif, yaitu penelitian yang berupa menghimpun data, mengelola data, menganalisis data secara kualitatif dan menafsirkannya secara kualitatif.	Dari hasil penelitiannya menyimpulkan bahwa gadai emas syariah adalah produk pembiayaan dimana bank memberikan fasilitas pinjaman kepada nasabah untuk modal kerja atau kebutuhan konsumtif. Untuk dapat memperoleh layanan gadai emas dari BSM, nasabah mendatangi <i>murtahin</i> untuk minta Pinjaman dengan membawa <i>marhun</i> yang diserahkan kepada <i>murtahin</i>	Pada proposal skripsi ini, peneliti melakukan penelitian mengenai konsep Gadai Emas beserta Emas beserta penerapannya pada Bank Syariah Mandiri Kota Palopo.	Penelitian yang dilakukan sama-sama terkait dengan Gadai Emas, dan juga sama-sama melakukan penelitian pada Bank Syariah.

Tabel 2.1 - Lanjutan

No.	Nama dan Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil penelitian	Perbedaan	Persamaan
			<p>dengan membawa fotocopy KTP atau identitas lainnya. Penerapan gadai emas bank mandiri syariah tetap dimonitoring oleh Dewan Syariah Nasional dengan ketentuan yang telah dimonitoring oleh Dewan Syariah Nasional dengan ketentuan yang telah dimonitoring oleh Dewan Syariah Nasional dengan ketentuan yang telah ditetapkan dan harus sesuai dengan dasar hukum Gadai syariah yang dinyatakan dalam Al-Qur'an ayat 283 yang membolehkan meminta</p>		

Tabel 2.1 - Lanjutan

No.	Nama dan Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil penelitian	Perbedaan	Persamaan
			Jaminan barang atas suatu hutang.		
2	Muhammad Aji Samudra, (2019). Wanprestasi Murtahin dalam Akad Pegadaian Bank Syariah.	Metode pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan yuridis empiris. Pendekatan yuridis empiris Pendekatan yuridis empiris Pendekatan yuridis empiris adalah suatu pendekatan yang digunakan dalam penelitian sosiologis. Penelitian sosiologis	Dari hasil penelitiannya, maka dapat disimpulkan bahwa pengertian gadai dalam istilah bahasa Arab disebut rahn atau dapat juga disebut al-habsu. Secara etimologis rahn adalah tetap dan lama Sedangkan al-habsu berarti penahanan terhadap suatu barang dengan hak sehingga dapat dijadikan sebagai Pembayaran dari barang tersebut. Payung hukum di Indonesia dalam gadai syariah	Pada proposal skripsi ini, peneliti melakukan penelitian mengenai wanprestasi murtahin yang ada dalam akad Pegadaian Bank Syariah.	Penelitian yang dilakukan sama-sama terkait dengan Produk Gadai yang ada di Bank Syariah.

Tabel 2.1 - Lanjutan

No.	Nama dan Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil penelitian	Perbedaan	Persamaan
		<p>Ini bertitik tolak dari data primer. Data-data dan teori yang ada dan dipaparkan dalam penelitian ini penulis ambil dan kutip dari sumber-sumber informasi seperti buku dan jurnal, tanpa mengubah esensi dan fungsi dari sumber tersebut, kemudian memasukkannya ke dalam penelitian ini.</p>	<p>Berpegang teguh dengan hak sehingga dapat dijadikan sebagai pembayaran dari barang tersebut. Payung hukum di Indonesia dalam gadai syariah berpegang teguh dengan hak sehingga dapat dijadikan sebagai pembayaran dari barang tersebut. Payung hukum di Indonesia dalam gadai syariah berpegang teguh pada Fatwa DSN-MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002 tentang rahn yang menyatakan bahwa pinjaman dengan</p>		

Tabel 2.1 - Lanjutan

No.	Nama dan Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil penelitian	Perbedaan	Persamaan
			Menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk rahn diperbolehkan, serta Fatwa DSN MUI No. 26/DSNMUI/III/2002 tentang rahn emas.		
3	Tiara Nuvianti, (2020). Implementasi Gadai Emas Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kedaton Bandar Lampung Berdasarkan Fatwa Dsn-Mui	Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan atau <i>field research</i> yang dilakukan di suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi	Dari hasil penelitiannya dapat disimpulkan bahwa Implementasi gadai emas pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kedaton Bandar Lampung berdasarkan 25/DSN-MUI/III/2002 yaitu telah berjalan dengan berdasarkan	Pada proposal skripsi ini peneliti melakukan penelitian mengenai implementasi gadai emas pada Bank Syariah Mandiri berdasarkan fatwa DSN-MUI No.25/	Penelitian yang dilakukan sama-sama terkait dengan Produk Gadai Emas, juga sama-sama melakukan penelitian pada Bank Syariah.

Tabel 2.1 - Lanjutan

No.	Nama dan Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil penelitian	Perbedaan	Persamaan
	No.25/Dsn-Mui/Iii/2002	Untuk menyelidiki gejala objektif sebagaimana terjadinya dilokasi tersebut. Penelitian ini bersifat <i>deskriptif kualitatif</i> yang bermaksud untuk membuat deskripsi atau keterangan mengenai situasi atau kejadian yang terjadi.	Prinsip syariah dan ketentuan yang berlaku pada Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 25/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn dan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 26/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn Emas. Dapat dilihat dalam hal akad yang digunakan pada produk gadai emas, prosedur pelaksanaan produk gadai emas, rukundan syarat, serta penjualan Marhun dijalankan	DSN-MUI/III/2002.	

Tabel 2.1 - Lanjutan

No.	Nama dan Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil penelitian	Perbedaan	Persamaan
			Berdasarkan prinsip syariah dan ketentuan yang berlaku dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional. Hanya Saja dalam hal penerapan biaya pemeliharaan dan penyimpanan Marhun, pihak bank menetapkan biaya tersebut dengan berdasarkan jumlah pinjaman yang diterima oleh nasabah.		
4	Alvira Prastuti Kurnia Domili, (2021). Dampak Covid-19 Terhadap Produk Gadai Emas di Bank Syariah Indonesia	Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Pada penelitian kualitatif	Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat disimpulkan bahwa gambaran umum terhadap dampak covid- 19 pada produk gadai emas	Pada proposal ini, peneliti melakukan penelitian mengenai dampak Covid-19 terhadap produk Gadai Emas pada Bank	Penelitian yang dilakukan sama-sama terkait dengan Produk Gadai Emas (Rahn) pada masa Covid-19, dan juga sama-sama melakukan

Tabel 2.1 - Lanjutan

No.	Nama dan Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil penelitian	Perbedaan	Persamaan
	Kantor Pembantu Manado Kairagi.	Yang bersifat deskriptif. Pada penelitian ini data yang dikumpulkan umumnya berbentuk kata-kata, gambar, dan bukan berbentuk angka. Data di maksud meliputi transkrip wawancara, catatan lapangan, foto-Foto, dan dokumen pribadi.	Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Manado Kairagi menunjukkan jika produk tersebut menjadi solusi untuk pemenuhan kebutuhan ditengah pandemi Covid-19 secara cepat. Akan tetapi, terdapat banyak nasabah yang menggadaikan emas dan tidak menebusnya. Adapun upaya Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Manado Kairagi dalam memberikan keringanan kepada	Syariah Indonesia.	Penelitian pada Bank Syariah.

Tabel 2.1 - Lanjutan

No.	Nama dan Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil penelitian	Perbedaan	Persamaan
			Nasabah di tengah pandemi ini, seperti biaya ujarah 0,5% pada nasabah yang khususnya mempunyai usaha dan memenuhi kriteria syarat yang ditentukan oleh pihak Bank. Jam operasional yang di batasi dari jam 09.00-13.00.		
5	Jumari, (2021). Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah Dalam Menarik Minat Nasabah di Masa Pandemi Covid-19 (Pegadaian Syariah Cabang Prenduan Sumenep Madura).	Jenis penelitian ini menggunakan bentuk penelitian deskriptif dengan pendekatan yang digunakan berupa kualitatif lapangan. Fokus penelitian	Dari hasil penelitiannya dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan oleh pegadaian syariah kantor cabang. Meningkatkan jumlah nasabah, hal ini berarti pihak	Pada proposal skripsi ini, peneliti melakukan penelitian mengenai strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Syariah yang menarik minat nasabah	Penelitian yang dilakukan sama-sama terkait dengan Produk Gadai Syariah pada masa Covid-19.

Tabel 2.1 - Lanjutan

No.	Nama dan Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil penelitian	Perbedaan	Persamaan
		<p>Ini akan lebih mendalam pada data-data kualitatif yang diperoleh melalui observasi, wawancara dan dokumentasi.</p>	<p>Pegadaian berhasil akan produk yang ditawarkan oleh masyarakat dalam strategi pemasaran produk gadai syariah dalam menarik minat nasabah di kantor cabang Preduan. Ini terbukti dalam waktu kurun 5 tahun yaitu 2014-2019. Perkembangan jumlah nasabah relatif mengalami peningkatan pada tahun pertama 2015 yaitu 210 orang. Tahun 2016 mengalami peningkatan yaitu 325 orang, serta peningkaan jumlah pada</p>	<p>Pada masa Covid-19, yang penelitiannya dilakukan pada Pegadaian Syariah.</p>	

Tabel 2.1 - Lanjutan

No.	Nama dan Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil penelitian	Perbedaan	Persamaan
			<p>Tahun 2017 mencapai 338 orang. Semakin tahun kedepannya jumlahnya di tahun 2018 yaitu 450 orang. Di akhir tahun 2019 meningkat tajam mencapai 502 orang. hal ini bisa terjadi karena di kaitkan dengan adanya wabah corona yang melanda dunia, khususnya masyarakat Prenduan, oleh karena tuntutan faktor ekonomi demi menyambun g hidup. Masyarakat Prenduan memmanfaatk an Unit Pegadaian Syariah</p>		

Tabel 2.1 - Lanjutan

No.	Nama dan Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil penelitian	Perbedaan	Persamaan
			Sebagai tempat solusi karena nasabah bisa menggadaikan barang ataupun lainnya.		
6	Andi Nurfaika Muslim, (2021). Strategi Pemasaran Produk <i>Arrum Mikro</i> Dalam Menarik Minat Nasabah	Jenis penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif. Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif. Data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar dan bukan angka-angka. Semua data yang telah terkumpul menjadi kunci terhadap apa yang sudah diteliti dengan	Dengan hasil penelitiannya dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan pegadaian syariah cabang Luwu di masa pandemi dalam menarik minat nasabah melalui 4P yakni dalam bidang produk pegadaian syariah cabang oleh Luwu membuat produk yang sesuai dengan keinginan	Perbedaanya, pada penelitian ini peneliti melakukan penelitian mengenai strategi pemasaran produk <i>arum mikro</i> dalam menarik minat nasabah pegadaian syariah cabang luwu di masa pandemi Covid-19.	Persamaan ya yaitu sama-sama meneliti terkait dengan produk <i>rahn</i> pada masa pandemi Covid-19.

Tabel 2.1 - Lanjutan

No.	Nama dan Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil penelitian	Perbedaan	Persamaan
		<p>Mendeskripsikan strategi pemasaran yang digunakan di Pegadaian Syariah cabang Luwu pada Masa pandemi covid-19. Kemudian penulis menganalisis dengan menggunakan materi dan referensi buku, wawancara, observasi dan dokumentasi yang telah penulis dapatkan.</p>	<p>Nasabah dan pemberian layanan dan jasa kepada nasabah dengan baik. Dalam bidang harga pegadaian telah memberikan harga dalam pembiayaan <i>arrum</i> mikro terbilang murah karena <i>mu'nahnya</i> terjangkau dibandingkan dengan, produk pembiayaan lainnya. Dalam bidang promosi pegadaian syariah cabang Luwu melakukan promosi dengan sebar brosur <i>door to door</i> setiap hari Selasa dan Jumat yang rutin dilakukan</p>		

Tabel 2.1 - Lanjutan

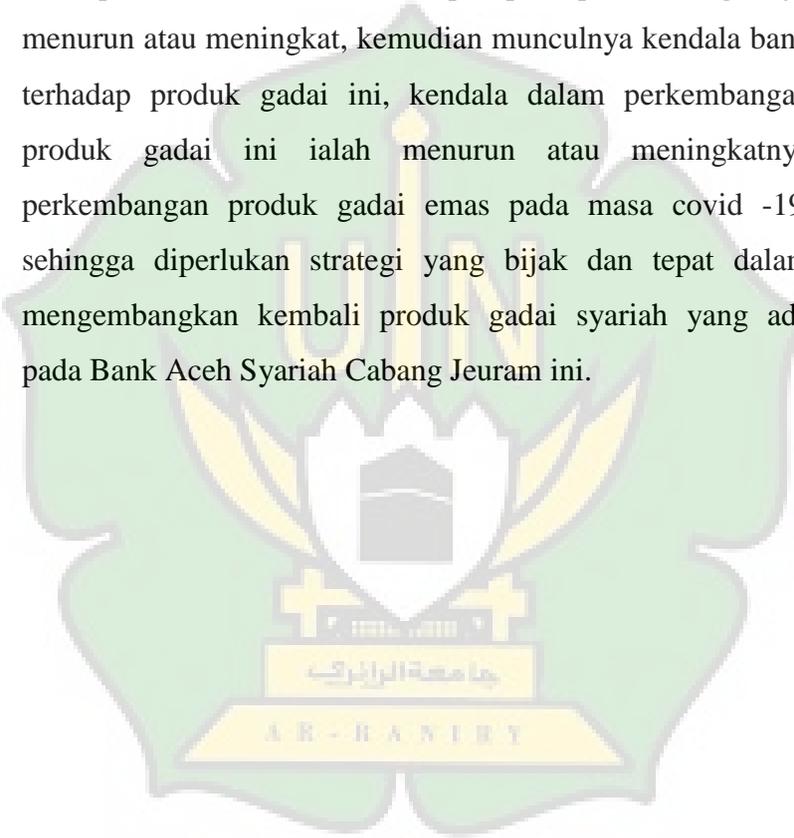
No.	Nama dan Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil penelitian	Perbedaan	Persamaan
			<p>Oleh semua personil pegadaian syariah cabang Luwu kemudian melalui internet seperti <i>whatsaap</i>, <i>instagram</i>, <i>facebook</i>, <i>wa blast</i>, bukalapak dan media sosial lainnya. Dalam bidang lokasi Pegadaian Syariah cabang Luwu terletak di daerah yang strategis, lokasinya berada di dekat pasar pusat keramaian yang memudahkan nasabah atau calon nasabah untuk menjangkau nya.</p>		

2.7 Kerangka Berpikir



Gambar 2.1
Skema Kerangka Berfikir

Berdasarkan Gambar 2.2 mengenai kerangka berfikir yang menjelaskan bahwa pada Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram, salah satu produk yang diberikan kepada nasabah yaitu produk gadai emas, dimana produk gadai emas ini pada masa pandemi Covid-19 berdampak pada perkembangannya menurun atau meningkat, kemudian munculnya kendala bank terhadap produk gadai ini, kendala dalam perkembangan produk gadai ini ialah menurun atau meningkatnya perkembangan produk gadai emas pada masa covid -19, sehingga diperlukan strategi yang bijak dan tepat dalam mengembangkan kembali produk gadai syariah yang ada pada Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram ini.



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif analisis. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi (Sugiyono, 2018: 09).

Penelitian kualitatif adalah riset yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis dengan pendekatan induktif. Penonjolan proses penelitian dan pemanfaatan landasan teori dilakukan agar fokus penelitian sesuai dengan fakta di lapangan. Selain itu landasan teori juga bermanfaat untuk memberikan gambaran umum tentang latar belakang penelitian dan sebagai bahan pembahasan hasil penelitian. Pendekatan kualitatif menekankan pada makna, penalaran, definisi suatu situasi tertentu (dalam konteks tertentu), serta lebih banyak meneliti hal-hal yang berhubungan dengan kehidupan sehari-hari (Rukin, 2019:6).

Metode penelitian kualitatif merupakan suatu cara yang digunakan untuk menjawab masalah penelitian yang berkaitan dengan data berupa narasi yang bersumber dari aktivitas wawancara, pengamatan, pengalihan dokumen. Untuk dapat menjabarkan dengan baik tentang pendekatan dan jenis penelitian, kehadiran peneliti, lokasi penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, analisis data, dan pengecekan keabsahan temuan dalam suatu proposal dan/atau laporan penelitian diperlukan pemahaman yang baik tentang masing-masing konsep tersebut (Wahidmurni, 2017: 1).

Dalam bab tiga ini penelitian yang akan di gunakan yaitu penelitian kualitatif dengan menganalisa secara deskriptif untuk menggambarkan tentang perkembangan produk gadai syariah pada masa pandemi Covid-19 di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram.

3.2 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian dilakukan pada Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram yang beralamat Jl. Nasional Meulaboh – Jeuram No. 8, Jeuram, Kab. Nagan Raya. Alasan penulis tertarik memilih lokasi ini, karena Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram merupakan satu-satunya kantor cabang yang ada di Kabupaten Nagan Raya, yang letaknya sangat strategis dengan para nasabah yang ingin melakukan gadai emas, dan sudah banyak juga masyarakat yang menggadaikan emasnya di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram tersebut.

3.3 Sumber Data

Dalam pengumpulan sumber data, peneliti melakukan pengumpulan sumber data dalam wujud data primer dan data sekunder yaitu, sebagai berikut:

3.3.1 Data Primer

Data primer adalah data yang berasal dari sumber asli atau pertama. Data ini tidak tersedia dalam bentuk terkompilasi ataupun dalam bentuk file-file. Data ini harus dicari melalui narasumber atau dalam istilah teknisnya responden, yaitu orang yang kita jadikan objek penelitian atau orang yang kita jadikan sebagai sarana mendapatkan informasi ataupun data. Dalam penelitian ini data primer akan diperoleh dari hasil wawancara terhadap seseorang yang dijadikan sebagai informan (Pratiwi, 2017: 211).

Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Dalam penelitian ini, peneliti akan wawancarai informan atau narasumber secara langsung melalui tanya jawab terkait dengan judul “Analisis Perkembangan Produk Gadai Syariah Pada Masa Pandemi Covid-19” (Pratiwi, 2017 : 212).

Berikut terdapat beberapa pihak yang akan menjadi narasumber bagi peneliti yaitu dapat dilihat dari tabel 3.1:

Tabel 3.1
Jumlah Narasumber

No	Nama	Keterangan
1	Junaed	Petugas Rahn (Gadai)
2	Apis Nurmanda	Karyawan/Staf Pembiayaan
3	Mukhlis	Wakil Pimpinan Bank
4	Miftauddin	Pimpinan Bank
5	Umi Salamah	Nasabah 1
6	Lisnawati	Nasabah 2
7	Nelis	Nasabah 3
8	Neli Hasnani	Nasabah 4
9	Kemala Wati	Nasabah 5
10	Eka Fahriani	Nasabah 6
11	Evi Suarni	Nasabah 7
12	Riza Sulastri	Nasabah 8

Sumber: PT. Bank Aceh Cabang Jeuram

3.3.2 Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2008: 402) data sekunder ialah “sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data”. Contohnya seperti dari orang lain atau dokumen- dokumen. Data sekunder bersifat data yang mendukung keperluan data primer. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini adalah dokumen-dokumen jurnal.

Dokumentasi adalah pengambilan data yang diproses melalui dokumen-dokumen, seperti jurnal-jurnal ataupun melalui buku-buku. Metode dokumentasi dipakai untuk mengumpulkan data dari sumber-sumber dokumen yang

mungkin atau bahkan berlawanan dengan hasil wawancara. Pada penelitian ini, peneliti mengambil sumber data melalui jurnal-jurnal dan juga buku-buku untuk dijadikan sebagai data yang mendukung keperluan dari data primer (Harsono, 2008:165).

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian kualitatif, pengumpulan data dilakukan pada natural setting (kondisi yang alamiah), sumber data primer dan teknik pengumpulan data lebih banyak pada observasi berperan serta (*participant observation*), wawancara mendalam (*in depth interview*), dan dokumentasi (Sugiono, 2017).

Observasi adalah bagian dalam pengumpulan data. Observasi berarti mengumpulkan data langsung dari lapangan. Observasi adalah suatu proses yang didahului dengan pengamatan kemudian pencatatan yang bersifat sistematis, logis, objektif, dan rasional terhadap berbagai macam fenomena dalam situasi yang sebenarnya, maupun situasi buatan. Observasi yang dilakukan dalam penelitian ini adalah pengamatan secara langsung turun ke lapangan untuk mengamati perkembangan produk gadai syariah pada masa Covid-19 (Iryana, 2020 : 9).

Wawancara merupakan salah satu teknik yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data penelitian. Secara sederhana dapat dikatakan bahwa wawancara (*interview*) adalah suatu kejadian atau suatu proses interaksi antara

pewawancara (interviewer) dan sumber informasi atau orang yang di wawancarai (interviewee) melalui komunikasi langsung. Metode wawancara/interview juga merupakan proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden/ orang yang di wawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman (guide) wawancara. Dalam penelitian ini, peneliti akan wawancarai orang atau narasumber sebagai sumber informasi secara langsung melalui komunikasi tanya jawab terkait dengan judul “Analisis Perkembangan Produk Pembiayaan Gadai Emas (*Rahn*) Pada Masa Pandemi Covid-19” (Iryana, 2020 : 4).

Dokumentasi berasal dari kata dokumen, yang berarti barang tertulis, metode dokumentasi berarti tata cara pengumpulan data dengan mencatat data-data yang sudah ada. Metode dokumentasi adalah metode pengumpulan data yang digunakan untuk menelusuri data historis. Selain melalui wawancara dan observasi, informasi juga bisa diperoleh lewat fakta yang tersimpan dalam bentuk surat, catatan harian, arsip foto, hasil rapat, cenderamata, jurnal kegiatan dan sebagainya. Pada penelitian ini, peneliti melakukan metode dokumentasi dengan tata cara pengumpulan data melalui jurnal-jurnal dan juga buku-buku untuk dijadikan sebagai data yang mendukung keperluan dari penelitian ini (Iryana, 2020 : 11).

3.5 Teknik Analisis Data

Analisis data sebagai upaya mencari dan menata secara sistematis catatan hasil observasi, wawancara, dan lainnya untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti dan menyajikannya sebagai temuan bagi orang lain. Sedangkan untuk meningkatkan pemahaman tersebut analisis perlu dilanjutkan dengan berupaya mencari makna (Rijali, 2018 : 84).

Komponan dalam analisis data, yaitu :

1. Pengumpulan Data

Pengumpulan data di lapangan tentu berkaitan dengan teknik penggalian data, dan ia berkaitan pula dengan sumber dan jenis data, setidaknya sumber data dalam penelitian kualitatif berupa kata-kata dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen atau sumber data tertulis, foto, dan statistik. Kata-kata dan tindakan orang-orang yang diamati atau diwawancarai merupakan sumber data utama. Sumber data utama dicatat melalui catatan tertulis atau melalui perekaman video/audio tapes, pengambilan foto, atau film. Sedangkan sumber data tambahan yang berasal dari sumber tertulis dapat dibagi atas sumber buku dan majalah ilmiah, sumber dari arsip, dokumen pribadi, dan dokumen resmi (Rijali, 2018 : 86).

2. Reduksi data

Reduksi data adalah proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan

transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Proses ini berlangsung terus menerus selama penelitian berlangsung, bahkan sebelum data benar-benar terkumpul sebagaimana terlihat dari kerangka konseptual penelitian, permasalahan studi, dan pendekatan pengumpulan data yang dipilih peneliti (Rijali, 2018: 91).

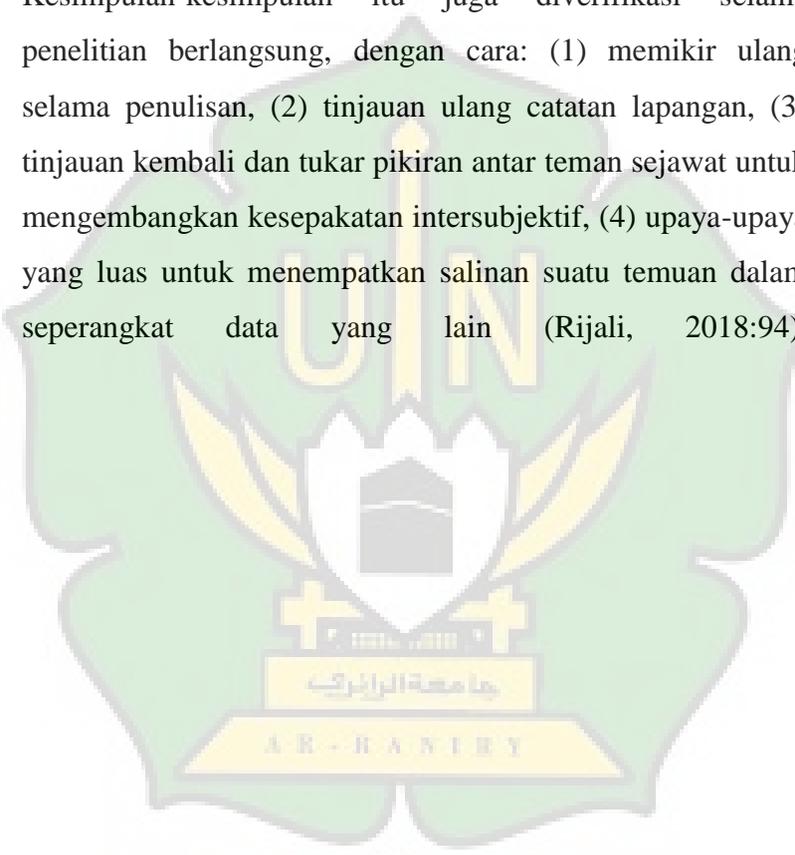
3. Penyajian data

Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberi kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Bentuk penyajian data kualitatif dapat berupa teks naratif berbentuk catatan lapangan, matriks, grafik, jaringan, dan bagan. Bentuk-bentuk ini menggabungkan informasi yang tersusun dalam suatu bentuk yang padu dan mudah diraih, sehingga memudahkan untuk melihat apa yang sedang terjadi, apakah kesimpulan sudah tepat atau sebaliknya melakukan analisis kembali (Rijali, 2018:94).

4. Penarikan Kesimpulan

Upaya penarikan kesimpulan dilakukan peneliti secara terus menerus selama berada di lapangan. Dari permulaan pengumpulan data, peneliti kualitatif mulai mencari arti benda-benda, mencatat keteraturan pola-pola (dalam catatan teori), penjelasan-penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat, dan proposisi (Rijali, 2018:94).

Kesimpulan-kesimpulan ini ditangani secara longgar, tetap terbuka, dan skeptis, tetapi kesimpulan sudah disediakan. Mula-mula belum jelas, namun kemudian meningkat menjadi lebih rinci dan mengakar dengan kokoh. Kesimpulan-kesimpulan itu juga diverifikasi selama penelitian berlangsung, dengan cara: (1) memikir ulang selama penulisan, (2) tinjauan ulang catatan lapangan, (3) tinjauan kembali dan tukar pikiran antar teman sejawat untuk mengembangkan kesepakatan intersubjektif, (4) upaya-upaya yang luas untuk menempatkan salinan suatu temuan dalam seperangkat data yang lain (Rijali, 2018:94).



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Bank Aceh Syariah

4.1.1 Sejarah Bank Aceh Syariah

Bank Aceh adalah satu-satunya bank daerah yang berguna untuk meningkatkan perekonomian masyarakat khususnya di Aceh. Bank Aceh berpusat di kota Banda Aceh. Gagasan untuk mendirikan Bank milik Pemerintah Daerah di Aceh tercetus atas prakarsa Dewan Pemerintah Daerah Peralihan Provinsi Atjeh (sekarang disebut Pemerintah Provinsi Nangroe Aceh Darussalam). Setelah mendapat persetujuan Dewan Perwakilan Rakyat Daerah peralihan Provinsi Aceh di Kutaraja (sekarang Banda Aceh) dengan Surat Keputusan Nomor 7/DPRD/5 tanggal 7 September 1957, beberapa orang mewakili Pemerintah Daerah menghadap Mula Pangihutan Tamboenan, wakil Notaris di Kutaraja, untuk mendirikan suatu Bank dalam bentuk Perseroan Terbatas yang bernama "PT Bank Kesejahteraan Atjeh, NV" dengan modal dasar ditetapkan Rp 25.000.000.

Setelah beberapa kali perubahan Akte, barulah pada tanggal 2 Februari 1960 diperoleh izin dari Menteri Keuangan dengan Surat Keputusan No. 12096/BUM/II dan Pengesahan Bentuk Hukum dari Menteri Kehakiman dengan Surat Keputusan No. J.A.5/22/9 tanggal 18 Maret 1960, Pada saat itu PT Bank kesejahteraan Aceh NV dipimpin oleh Teuku Djafar sebagai Direktur dan Komisaris terdiri atas

Teuku Soelaiman Polem, Abdullah Bin Mohammad Hoesin, dan Moehammad Sanusi. Dengan ditetapkannya Undang-undang No. 13 Tahun 1962 tentang Ketentuan-ketentuan Pokok Bank Pembangunan Daerah, semua Bank milik Pemerintah Daerah yang sudah berdiri sebelumnya, harus menyesuaikan diri dengan Undang-undang tersebut.

Untuk memenuhi ketentuan ini maka pada tahun 1963 Pemerintah Daerah Provinsi Daerah Istimewa Aceh membuat Peraturan Daerah No. 12 Tahun 1963 sebagai landasan hukum berdirinya Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh. Dalam Perda tersebut ditegaskan bahwa maksud pendirian Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh adalah untuk menyediakan pembiayaan bagi pelaksanaan usaha-usaha pembangunan daerah dalam rangka pembangunan nasional semesta berencana.

Sepuluh tahun kemudian, atau tepatnya pada tanggal tanggal 7 April 1973, Gubernur Kepala Daerah Istimewa Aceh mengeluarkan Surat Keputusan No. 54/1973 tentang Penetapan Pelaksanaan Pengalihan PT Bank Kesejahteraan Aceh, NV menjadi Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh. Peralihan status, baik bentuk hukum, hak dan kewajiban dan lainnya secara resmi terlaksana pada tanggal 6 Agustus 1973, yang dianggap sebagai hari lahirnya Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh.

Untuk memberikan ruang gerak yang lebih luas kepada Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh, Pemerintah Daerah telah beberapa kali mengadakan perubahan Peraturan

Daerah (Perda), yaitu mulai Perda No.10 tahun 1974, Perda No. 6 tahun 1978, Perda No. 5 tahun 1982, Perda No. 8 tahun 1988, Perda No. 3 tahun 1993 dan terakhir Peraturan Daerah Provinsi Daerah Istimewa Aceh Nomor : 2 Tahun 1999 tanggal 2 Maret 1999 tentang Perubahan Bentuk Badan Hukum Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh menjadi PT Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh, yang telah disahkan oleh Menteri Dalam Negeri dengan Keputusan Menteri Dalam Negeri Nomor : 584.21.343 tanggal 31 Desember 1999.

Perubahan bentuk badan hukum dari Perusahaan Daerah menjadi Perseroan Terbatas dilatarbelakangi keikutsertaan Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh dalam program rekapitalisasi, berupa peningkatan permodalan bank yang ditetapkan melalui Keputusan Bersama Menteri Keuangan Republik Indonesia dan Gubernur Bank Indonesia Nomor 53/KMK.017/1999 dan Nomor 31/12/KEP/GBI tanggal 8 Februari 1999 tentang Pelaksanaan Program Rekapitalisasi Bank Umum, yang ditindaklanjuti dengan penandatanganan Perjanjian Rekapitalisasi antara Pemerintah Republik Indonesia, Bank Indonesia, dan PT. Bank BPD Aceh di Jakarta pada tanggal 7 Mei 1999.

Perubahan bentuk badan hukum menjadi Perseroan Terbatas ditetapkan dengan Akte Notaris Husni Usman, SH No. 55 tanggal 21 April 1999, bernama PT Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh disingkat PT Bank

BPD Aceh. Perubahan tersebut telah disahkan oleh Menteri Kehakiman RI dengan Surat Keputusan Nomor C-8260 HT.01.01.TH.99 tanggal 6 Mei 1999. Dalam Akte Pendirian Perseroan ditetapkan modal dasar PT Bank BPD Aceh sebesar Rp 150 milyar. Sesuai dengan Akte Notaris Husni Usman, SH No.42 tanggal 30 Agustus 2003, modal dasar ditempatkan PT Bank BPD Aceh ditambah menjadi Rp 500 milyar.

Berdasarkan Akta Notaris Husni Usman tentang Pernyataan Keputusan Rapat No. 10 Tanggal 15 Desember 2008, notaris di Medan tentang peningkatan modal dasar Perseroan, modal dasar kembali ditingkatkan menjadi Rp1.500.000.000.000 dan perubahan nama Perseroan menjadi PT. Bank Aceh. Perubahan tersebut telah disahkan oleh Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia No. AHU-44411.AH.01.02 Tahun 2009 pada tanggal 9 September 2009. Perubahan nama menjadi PT. Bank Aceh telah disahkan oleh Keputusan Gubernur Bank Indonesia No.12/61/KEP.GBI/2010 tanggal 29 September 2010 (Bank Aceh. <https://www.bankaceh.co.id>, di akses pada tanggal 25 Januari 2022).

Bank juga memulai aktivitas perbankan syariah dengan diterimanya surat Bank Indonesia No.6/4/Dpb/BNA tanggal 19 Oktober 2004 mengenai Izin Pembukaan Kantor Cabang Syariah Bank dalam aktivitas komersial Bank. Bank mulai melakukan kegiatan operasional berdasarkan prinsip syariah tersebut pada 5 November 2004.

Sejarah baru mulai diukir oleh Bank Aceh melalui hasil rapat RUPSLB (Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa) tanggal 25 Mei 2015 tahun lalu bahwa Bank Aceh melakukan perubahan kegiatan usaha dari sistem konvensional menjadi sistem syariah seluruhnya. Maka dimulai setelah tanggal keputusan tersebut proses konversi dimulai dengan tim konversi Bank Aceh dengan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan. Setelah melalui berbagai tahapan dan proses perizinan yang disyaratkan oleh OJK akhirnya Bank Aceh mendapatkan izin operasional konversi dari Dewan Komisioner OJK Pusat untuk perubahan kegiatan usaha dari sistem konvensional ke sistem syariah secara menyeluruh. Izin operasional konversi tersebut ditetapkan berdasarkan Keputusan Dewan Komisioner OJK Nomor. KEP-44/D.03/2016 tanggal 1 September 2016 Perihal Pemberian Izin Perubahan Kegiatan Usaha Bank Umum Konvensional Menjadi Bank Umum Syariah PT Bank Aceh yang diserahkan langsung oleh Dewan Komisioner OJK kepada Gubernur Aceh Zaini Abdullah melalui Kepala OJK Provinsi Aceh Ahmad Wijaya Putra di Banda Aceh.

Kantor Pusat Bank Aceh berlokasi di Jalan Mr. Mohd. Hasan No 89 Batoh Banda Aceh. Sampai dengan akhir tahun 2017, Bank Aceh telah memiliki 161 jaringan kantor terdiri dari 1 Kantor Pusat, 1 Kantor Pusat Operasional, 25 Kantor Cabang, 86 Kantor Cabang Pembantu, 20 Kantor Kas tersebar dalam wilayah Provinsi Aceh termasuk di kota Medan (dua Kantor Cabang, dua Kantor Cabang Pembantu,

dan satu Kantor Kas), dan 17 Payment Point. Bank juga melakukan penataan kembali lokasi kantor sesuai dengan kebutuhan (Bank Aceh. <https://www.bankaceh.co.id>, di akses pada tanggal 25 Januari 2022).

Untuk memperluas pangsa pasar dan mengakomodir kebutuhan segmen masyarakat yang belum terlayani oleh bank konvensional, khususnya berkaitan dengan masalah keyakinan, serta di dukung oleh UU No. 7 Tahun 1997 tentang Perbankan yang kemudian disempurnakan dengan UU No. 10 Tahun 1998, membuka peluang yang seluas-luasnya kepada Perbankan Nasional untuk mendirikan Bank Syari'ah maupun Kantor Cabangnya oleh Bank Konvensional, maka pada tanggal 28 Desember 2001 BPD Aceh mendirikan Unit Usaha Syari'ah dengan SK Direksi No. 047/DIR/SDM/XII/2001. Dengan terbitnya izin pembukaan kantor Cabang Syari'ah dari Bank Indonesia No. 6/4/DPbs/Bna tanggal 19 Oktober 2004 maka dibukalah BPD Cabang Syari'ah di Banda Aceh yang beralamat di Jl. Tentara Pelajar Banda Aceh yang peresmiannya dilakukan pada tanggal 5 Nopember 2004 (Bank Aceh. <https://www.bankaceh.co.id>, di akses pada tanggal 25 Januari 2022).

Riwayat dan Perubahan Nama Serta Badan Hukum

- 19 Nopember 1958 : NV. Bank Kesejahteraan Atjeh (BKA)

- 6 Agustus 1973 : Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh (BPD IA)
- 5 Februari 1993 : PD. Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh (PD. BPD IA)
- 7 Mei 1999 : PT. Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh, disingkat menjadi: PT. Bank BPD Aceh
- 29 September 2010 : PT. Bank Aceh
- 19 September 2016: PT. Bank Aceh Syariah(Bank Aceh. <https://www.bankaceh.co.id>, di akses pada tanggal 25 Januari 2022).

Bank Aceh telah memiliki 174 jaringan kantor terdiri dari 1 Kantor Pusat, 26 Kantor Cabang, 90 Kantor Cabang Pembantu, 27 Kantor Kas, 12 Mobil Kas Keliling tersebar dalam wilayah Provinsi Aceh termasuk di Kota Medan dan 18 Payment Point. Bank juga melakukan penataan kembali lokasi kantor sesuai dengan kebutuhan. Pada penelitian ini, peneliti melakukan penelitian di Bank Aceh Cabang Jeuram yang terletak di Jl. Nasional Meulaboh – Jeuram No. 8, Jeuram, Kab. Nagan Raya, Telp. (0655) 41220, Faks. (0655) 41041. Bank Aceh Cabang Jeuram didirikan pada tahun 2008, sebelumnya Bank Aceh Cabang Jeuram ini berstatus sebagai Cabang Pembantu (Capem) Jeuram yang bernaungan di bawah kantor Cabang Meulaboh, kemudian pada tahun 2008 Bank Aceh Capem Jeuram berubah status menjadi Cabang,

berkantor di Keude Jeuram dengan toko sewa dan tahun 2010 kantor cabang direlokasi dari toko sewa ke gedung baru yang berdekatan dengan toko sewa lama tersebut (Bank Aceh. <https://www.bankaceh.co.id>, di akses pada tanggal 27 Januari 2022).

4.1.2 Visi dan Misi Serta Motto Bank Aceh Syariah

Selaras dengan rencana strategis jangka menengah Bank sebagaimana telah dicantumkan dalam Corporate Plan PT. Bank Aceh Syariah Tahun 2018 – 2022, Bank terus melakukan penguatan landasan ideal operasional melalui penyesuaian visi dan misi yang lebih kuat dan fokus pada tujuan dan cita-cita jangka panjang yang lebih akomodatif terhadap semua pemangku kepentingan. Penyesuaian landasan ideal tersebut dimulai sejak ditetapkan dengan komitmen seluruh sumberdaya organisasi dengan daya upaya maksimal untuk mewujudkannya.

Visi

- Mewujudkan Bank Aceh menjadi bank yang sehat, tangguh, handal dan terpercaya serta dapat memberikan nilai tambah yang tinggi kepada mitra dan masyarakat.
- Menjadi “Bank Syariah Terdepan dan Terpercaya dalam Pelayanan di Indonesia”

Misi

- Menjadi penggerak perekonomian Aceh dan pendukung agenda pembangunan daerah
- Memberi layanan terbaik dan lengkap berbasis TI untuk semua segmen nasabah, terutama sektor usaha kecil, menengah, sektor pemerintah maupun korporasi
- Menjadi bank yang memotivasi karyawan, nasabah dan *stakeholders* untuk menerapkan prinsip syariah dalam muamalah secara komprehensif (*syumul*)
- Memberi nilai tambah yang tinggi bagi pemegang saham dan masyarakat Aceh umumnya.
- Menjadi perusahaan pilihan utama bagi profesional perbankan syariah di Aceh.

Motto

Kepercayaan dan Kemitraan.

“*Kepercayaan*” adalah suatu manifestasi dan wujud Bank sebagai pemegang amanah dari Nasabah, Pemilik dan Masyarakat secara luas untuk menjaga kerahasiaan dan mengamankan kepercayaan tersebut.

“**Kemitraan**” adalah suatu jalinan kerjasama usaha yang erat dan setara antara Bank dan Nasabah yang merupakan strategi bisnis bersama dengan prinsip saling membutuhkan, saling memperbesar dan saling menguntungkan diikuti dengan pembinaan dan pengembangan secara berkelanjutan.

Dalam rangka mencapai visi, misi dan motto tersebut, usaha PT. Bank Aceh diarahkan pada pengelolaan bank yang sehat dan pada jalur yang benar, perbaikan perekonomian rakyat dan pembangunan daerah dengan melakukan usaha-usaha bank umum yang mengutamakan optimalisasi penyediaan kredit, pembiayaan serta pelayanan perbankan bagi kelancaran dan kemajuan pembangunan di daerah.

Dalam rangka mengemban visi dan misi bank tersebut, setiap karyawan dan manajemen harus dapat menganut, meyakini, mengamalkan dan melaksanakan budaya perusahaan (*corporate values*) berlandaskan kepada Budaya Aceh yang kental dengan nilai-nilai dan budaya islam, sehingga nilai perusahaan yang sekarang diadopsi adalah **ISLAMI**:

1. **Integritas** yaitu menjalankan tugas dengan penuh tanggung jawab, jujur, berkomitmen dan konsisten;
2. **Silaturrehimi** yaitu membangun hubungan yang baik dan kemitraan dengan nasabah serta stakeholder;

3. Loyalitas yaitu memberikan produk dan layanan yang terbaik bagi nasabah;
4. Amanah yaitu membangun sikap untuk menepati dan memenuhi janji kepada nasabah;
5. Madani yaitu menciptakan dan mengembangkan kemajuan bank secara terus menerus;
6. Ikhlas yaitu menciptakan dan membentuk sikap yang tulus dalam bekerja dan pengabdian.

Secara keseluruhan kegiatan usaha PT. Bank Aceh mencakup :

1. Kegiatan Penghimpunan Dana
2. Kegiatan Penyaluran Dana
3. Kegiatan Pelayanan Jasa Bank(Bank Aceh. <https://www.bankaceh.co.id>, di akses pada tanggal 27 Januari 2022).

4.1.3 Produk dan Jasa Pada Bank Aceh

Perkembangan produk dan layanan bank yang terus memberikan kemudahan kepada nasabah dan masyarakat, Bank Aceh Syariah terus melakukan berbagai inovasi dan pembaharuan demi peningkatan kualitas produk dan layanan yang diharapkan mampu memenuhi kebutuhan nasabah dalam memanfaatkan berbagai transaksi dan layanan perbankan. Perkembangan-perkembangan fitur

produk bank yang menjadi target pasar Bank Aceh Syariah dalam penghimpunan dan penyaluran dana. Bank Aceh Syariah terus melakukan perkembangan terhadap fitur produk bank sesuai dengan kebutuhan nasabahnya.

Produk dan jasa PT. Bank Aceh Syariah adalah sebagai berikut :

A. Penghimpunan Dan

1. Giro : (Giro Wadiah dan Giro Mudharabah).
2. Deposito Mudharabah
3. Simpanan Pembangunan Daerah (SIMPEDA iB)
4. Tabungan Aneka Guna (TAG iB)
5. Tabungan Seulanga iB
6. Tabungan Firdaus iB
7. Tabungan Sahara iB
8. TabunganKu iB
9. Tabungan Pensiun
10. Tabungan Simpel iB

B. Penyaluran Dana

1. Pembiayaan Murabahah
2. Pembiayaan Musyarakah
3. Pembiayaan Mudharabah
4. Pembiayaan Qardhul Hasan
5. Pembiayaan Rahn
6. Pembiayaan Ijarah.

C. Mobile Banking “Action”

Action (Aceh Transaksi Online) yaitu mobile banking terbaru dari Bank Aceh Syariah guna memberikan kemudahan bertransaksi kapanpun dan dimanapun. Aplikasi yang dapat diunduh secara gratis di Appstore maupun Playstore ini dilengkapi fitur transaksi yang ringkas dan nyaman sehingga tepat bagi yang memiliki mobilitas tinggi (Bank Aceh. <https://www.bankaceh.co.id>, di akses pada tanggal 27 Januari 2022).

D. Lainnya

MEPS (*Malaysian Exchange Payment System*), Transfer, Kliring, RTGS, Inkaso, Penerimaan BPIH/SISKOHAT, Penerimaan Pajak, Jaminan Pelaksana, Jaminan Penawaran, Jaminan Uang Mukad, Referensi Bank, Layanan ATM, Layanan ATM Bersama, Pembayaran Telepon, Pembayaran Listrik, Pembayaran Tagihan Ponsel, Pengisian Pulsa Ponsel, Pembayaran Pensiun, Pengelolaan Dana kebajikan, Pengiriman uang ke Luar Negeri (Bank Aceh. <https://www.bankaceh.co.id>, di akses pada tanggal 27 Januari 2022).

Pada penelitian ini, peneliti melakukan penelitian pada salah satu produk penyaluran dana yaitu Produk Pembiayaan Rahn atau disebut dengan Gadai Syariah. Rahn Gadai Emas Syariah atau disebut juga pembiayaan rahn pada Bank Aceh Syariah menggunakan prinsip

syariah dengan akad *Qardh*, *Rahn* dan *Ijarah*, yaitu penyerahan hak penguasaan secara fisik atas barang berharga berupa emas (lantakkan dan atau perhiasan beserta aksesorisnya) dari nasabah kepada bank sebagai agunan atas pembiayaan yang diterima. Qardh Beragun Emas adalah solusi tepat dalam memenuhi kebutuhan dana bersifat segera yang sesuai dengan Prinsip Syariah. Proses pencairan sangat mudah dan cepat dengan fasilitas tempat penyimpanan barang jaminan yang aman.

- a. Adapun Persyaratan pada produk Rahn (Gadai Emas) sebagai berikut:
 1. Mengisi formulir permohonan
 2. Menunjukkan asli bukti identitas dan menyerahkan foto copy bukti identitas
 3. Menyerahkan barang gadai berupa emas perhiasan atau lantakkan
 4. Menandatangani Akad/Perjanjian Gadai
- b. Peruntukan: Perorangan (WNI) pemilik usaha dan badan usaha yang memiliki legalitas.
- c. Keuntungan :
 1. Ujroh/biaya sewa hanya Rp.4.500/gram/bulan
 2. Pinjaman optimal sesuai jaminan
 3. Pinjaman dapat diperpanjang
 4. Penyimpanan jaminan aman
 5. Pelunasan bisa sewaktu-waktu

6. Proses sangat mudah dan cepat

d. Proses Pencairan :

Nasabah datang bawa persyaratan—>Petugas menaksir Emas dan memberi info pinjaman optimal—>Tandatangan Akad oleh Nasabah dan petugas—>Pencairan pinjaman pada rekening nasabah

e. Jenis Agunan:

1. Emas Perhiasan
2. Emas Batangan/Lantakan
3. Emas Batangan/Bersertifikat(Bank Aceh. <https://www.bankceh.co.id>, di akses pada tanggal 27 Januari 2022).

4.2 Produk Gadai Emas (*Rahn*)

4.2.1 Pengertian Produk Gadai Emas (*Rahn*) di Bank Aceh Cabang Jeuram

Gadai emas (*rahn*) pada Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram menggunakan prinsip syariah yaitu penyerahan hak penguasaan secara fisik atas barang berharga berupa emas (perhiasan atau batangan) dari nasabah kepada bank sebagai agunan atas pembiayaan yang diterima. *Qardh* beragun emas adalah solusi tepat dalam memenuhi kebutuhan dana bersifat segera yang sesuai dengan prinsip syariah. Proses pencairan sangat mudah dan cepat dengan fasilitas tempat penyimpanan barang jaminan yang aman (bankaceh.co.id, 2022).

Gadai emas (*rahn*) pada Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram merupakan produk pembiayaan yang diluncurkan pada tahun 2018 oleh Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram. Produk ini menggunakan 3 akad yaitu *rahn*, *qardh*, dan *ijarah* (bankaceh.co.id, 2022).

Qard disini menjelaskan bahwa bank setuju memberikan pinjaman uang kepada nasabah dan dengan ini nasabah mengakui telah menerima pinjaman dari bank, sedangkan *ijarah* menjelaskan bahwa nasabah setuju dan sepakat untuk dikenakan biaya jasa sesuai dengan jangka waktu sebagaimana disebutkan dalam sertifikat gadai. Sesuai dengan hasil pelatihan petugas (*rahn*) dan Standard Operasional Prosedur (SOP) pembiayaan gadai emas (*rahn*) hanya dapat dilakukan untuk jangka waktu 3 bulan dengan jumlah maksimal pembiayaan yang dapat diberikan adalah 80% dari harga taksiran emas yang dilakukan oleh petugas *rahn* (bankaceh.co.id, 2022).

Pada Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram mulai beroperasi produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) pada bulan Maret tahun 2018. Bank Aceh Cabang Jeuram ini memiliki Cabang pembantu sebanyak 4 kantor dalam satu Cabang, termasuk 5 unit kantor dengan Cabang Jeuram. produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) ini terdapat pada 3 unit kantor yaitu di Bank Aceh Cabang Jeuram, Bank Aceh Capem Simpang 4 dan Bank Aceh Capem Alue Bili, ketiga kantor tersebut sudah beroperasi produk

pembiayaan gadai emas (*rahn*) (Junaed, Petugas Gadai/Rahn, 12 Januari 2022).

Produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) ini termasuk ke dalam salah satu produk syariah yang bertujuan untuk melengkapi produk-produk yang ada pada Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram. Bank Aceh Cabang Jeuram merupakan sebuah perusahaan, tentunya tujuan dari produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) ini yaitu untuk mendapatkan profit oriented atau tujuan perusahaan untuk mencetak laba yang sebesar-besarnya. Tujuan lainnya yaitu untuk kinerja dan juga pendapatan bank supaya usaha dari produk bank bisa berhasil, pendapatan tersebut didapatkan dari biaya sewa (*ujrah*) serta juga dari biaya SDM atau biasa disebut dengan administrasi yang didapatkan oleh pihak bank karena telah menjaga dan menyimpan emas milik nasabah dengan aman (Miftaudin, Ketua Pimpinan Bank Aceh Cabang Jeuram, 11 Februari 2022).

Produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) ini juga merupakan layanan yang diberikan kepada masyarakat agar masyarakat lebih mudah untuk mendapatkan dana segera. Tujuan untuk nasabah dari produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) yaitu untuk membantu masyarakat, misalnya nasabah tersebut mempunyai emas simpanan dirumah, jikalau nasabah tersebut menjual emas miliknya pasti emas yang dia simpan tidak akan kembali lagi

kepada nasabah tersebut. (Mukhlis, Wakil Ketua Pimpinan Bank Aceh Cabang Jeuram, 11 Februari 2022).

4.2.2 Mekanisme Produk Pembiayaan Gadai Emas (*Rahn*) di Bank Aceh Cabang Jeuram

Berikut merupakan skema pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Cabang Jeuram :



Gambar 4.1

Skema Gadai Emas di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram

1. Setiap calon nasabah yang ingin melakukan pembiayaan gadai emas (*rahn*) datang ke Bank Aceh Cabang Jeuram dengan membawa persyaratan lengkap serta barang agunan hanya berupa emas.
2. Pihak bank/petugas *rahn* melakukan perhitungan biaya sewa (*ujrah*) untuk 3 (tiga) bulan masa

pembiayaan serta memberi informasi nilai optimal pembiayaan yang bisa di berikan oleh Bank Aceh Cabang Jeuram berdasarkan barang agunan.

3. Apabila nasabah setuju dengan perhitungan biaya sewa (*ujrah*) serta jumlah optimal pembiayaan yang akan di berikan Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram maka terjadilah akad gadai emas pada Bank Aceh Cabang Jeuram yaitu rahn, ijarah, dan qardh.
4. Setelah terjadinya akad, pemotongan biaya sewa (*ujrah*) langsung di debit dari jumlah pembiayaan nasabah kemudian selebihnya danapembiayaan gadai emas (rahn) akan langsung dicairkan kedalam buku tabungan nasabah pada Bank Aceh Cabang Jeuram, bagi nasabah yang belum memiliki rekening tabungan pada Bank Aceh Cabang Jeuram harus terlebih dahulu membukanya.
5. Setelah pembiayaan diterima oleh nasabah melalui rekening tabungannya maka nasabah memiliki kewajiban untuk melunasi pokok dari pinjamannya pada 3 (tiga) bulan masa jatuh tempo. Apabila nasabah melakukan pelunasan pokok pinjaman lebih awal maka biaya sewa (*ujrah*) untuk bulan selanjutnya akan dikembalikan (Apis Nurmanda, Staf Pembiayaan, 13 Januari 2022).

Adapun persyaratan pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Cabang Jeuram yaitu:

1. Memiliki barang gadai berupa emas perhiasan atau batangan disertai dengan surat pembelian emas dari toko emas.
2. Memiliki rekening tabungan Bank Aceh untuk menampung dana pembiayaan gadai emas (*rahn*).
3. Memiliki Kartu Tanda Penduduk (KTP) dan menyerahkan fotocopy kartu tersebut.
4. Memiliki materai 10.000 sebanyak 2 lembar
5. Mengisi formulir permohonan pembiayaan gadai emas (*rahn*).
6. Menandatangani Akad/perjanjian gadai emas (Apis Nurmanda, Staf Pembiayaan, 13 Januari 2022).

Adapun keunggulan pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Cabang Jeuram yang ditawarkan pada nasabah adalah sebagai berikut:

1. Biaya sewa (*ujrah*) hanya Rp4.500 per 3,33 gram untuk 1 (satu) bulan.
2. Pinjaman optimal 80% dari harga taksiran emas yang dijadikan sebagai agunan.
3. Pinjaman dapat diperpanjang setelah 3 bulan jatuh tempo dengan syarat nasabah harus melapor pada petugas gadai emas (*rahn*) dan membayar biaya sewa (*ujrah*) untuk 3 (tiga) bulan masa jatuh tempo selanjutnya.
4. Penyimpanan jaminan aman.

5. Pelunasan bisa sewaktu-waktu apabila nasabah ingin melunasinya sebelum jatuh tempo, maka biaya sewa (*ujrah*) untuk bulan berlanjut akan di kembalikan kepada nasabah.
6. Prosesnya sangat mudah dan cepat (Apis Nurmanda, Staf Pembiayaan, 13 Januari 2022).

4.2.3 Perhitungan Biaya Sewa (*Ujrah*) Pada Bank Aceh Cabang Jeuram

Dalam produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) ini Bank Aceh Cabang Jeuram mendapatkan keuntungan (margin) melalui biaya sewa (*ujrah*) yang diterapkan oleh Bank Aceh Syariah pada per-gram emas yang di jadikan sebagai agunan yaitu sebesar Rp4.500 untuk satu bulannya, 1 mayam emas sama dengan 3,33 gram. Pembiayaan gadai emas di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram memiliki jangka waktu 3 bulan dengan biaya administrasi sebesar Rp20.000. Jadi, biaya sewa (*ujrah*) yang dibebankan kepada nasabah untuk 3 bulan masa jatuh tempo pembiayaan gadai emas langsung di debit dari jumlah pembiayaan nasabah. Apabila nasabah ingin melunasi pembiayaannya sebelum jatuh tempo maka biaya sewa akan dikembalikan sesuai dengan jangka waktu yang berjalan (Junaed, Petugas Gadai/Rahn, 12 Januari 2022).

Proses perhitungan biaya sewa (*ujrah*) nasabah yang melakukan pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Cabang Jeuram adalah sebagai berikut:

$$\text{Biaya Sewa (Ujrah)} = (\text{Jumlah Emas x Kadar Gram}) \times (\text{Biaya sewa yang ditetapkan x Jumlah Bulan}) + \text{Biaya Administrasi}$$

Contoh kasus:

Ibu Evi Suriani datang ke Bank Aceh Cabang Jeuram ingin melakukan pembiayaan gadai emas (*rahn*) dengan membawa persyaratan yang telah ditentukan dan agunan berupa emas sebesar 5 mayam, Ibu Evi ingin melakukan pembiayaan gadai emas (*rahn*) untuk jangka waktu yang telah di tentukan oleh Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram yaitu 3 (tiga) bulan. Berapakah biaya sewa (*ujrah*) yang harus di bayarkan Ibu Evi kepada Bank Aceh Cabang Jeuram selama 3 (tiga) bulan pembiayaan gadai emas (*rahn*)?

Jawab:

Diketahui: - Jumlah Emas = 5 mayam

- 1 Mayam = 3,33 gram
- Biaya Administrasi = Rp20.000 (3 bulan)
- Biaya *ujrah* per 1 bulan = Rp4.500 per-gram
- Jangka waktu = 3 bulan.

Penyelesaian :

Biaya *ujrah* selama 3 bulan = (5 mayam x 3,33 gram) x

$$\begin{aligned} & (\text{Rp}4.500 \times 3) + \text{Rp}20.000 \\ & = (16,65 \text{ gram}) \times (\text{Rp}13.500) \\ & + \text{Rp}20.000 \\ & = \text{Rp}244.775 \end{aligned}$$

Jadi, biaya sewa (*ujrah*) atas pembiayaan yang harus dibayarkan oleh Ibu Evi Suriani kepada Bank Aceh Cabang Jeuram untuk 5 (lima) mayam emas yang dijadikan agunan selama 3 bulan adalah sejumlah Rp244.775 dan biaya langsung di debit buku tabungan milik nasabah secara otomatis oleh petugas rahn (Junaed, Petugas Gadai/Rahn, 12 Januari 2022).

4.3 Hasil Penelitian

4.3.1 Perkembangan Produk Pembiayaan Gadai Emas (*Rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram

Pada masa sebelum pandemi Covid-19, yaitu pada tahun 2018 sampai dengan tahun 2019, perkembangan gadai emas di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram mengalami peningkatan. Peningkatan tersebut terbukti dari bertambahnya jumlah nasabah gadai emas di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram, bisa dilihat melalui data jumlah nasabah gadai yaitu pada tahun 2018 terdapat 110 nasabah gadai, selanjutnya pada tahun 2019 terdapat 313 nasabah gadai.

Penyebab dari peningkatan tersebut dikarenakan berbagai macam hal, antaranya yaitu pada awal ketika

mengembangkan produk gadai emas di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram, pihak bank melakukan promosi secara berangsur-angsur bulan kesatu, bulan kedua, bulan ketiga terhadap produk gadai emas ini, kemudian memberikan pelayanan yang baik kepada nasabah, sehingga nasabah merasa nyaman untuk melakukan transaksi. Perlengkapan serta peralatan yang tersedia di bank itu mendukung dan lengkap seperti tempat penyimpanan emas serta alat untuk penaksiran emas. Biaya sewa (*ujrah*) lebih murah yaitu 4.500 per-gram dan juga untuk biaya SDM (Sumber Daya Manusia) di Bank Aceh Cabang Jeuram lebih murah yaitu sudah ditetapkan sebesar Rp20.000. Biaya SDM tidak diambil dari besarnya jumlah pinjaman, berapapun jumlah pinjaman nasabah, biaya SDM tetap Rp20.000 (Apis Nurmanda, Staf Pembiayaan, 13 Januari 2022).

Perkembangan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) pada masa pandemi covid-19, yaitu pada tahun 2020 sampai dengan tahun 2021 di Bank Aceh Cabang Jeuram juga mengalami peningkatan. Peningkatan tersebut terlihat dari data jumlah nasabah gadai yaitu pada tahun 2020 sebanyak 402 nasabah gadai, dan pada tahun 2021 sebanyak 586 nasabah gadai.

Menurut pihak bank yaitu petugas gadai di Bank Aceh Cabang Jeuram mengatakan bahwasannya produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) mengalami pertumbuhan yang sangat pesat pada masa pandemi, dikarenakan pada masa pandemi Covid-19 banyak masyarakat yang di PHK

(Pemutusan Hubungan Kerja) pada perusahaannya, disebabkan juga karena perusahaan tersebut income nya atau keuntungannya sudah sedikit. Simpanan emas yang dimiliki oleh masyarakat dirumah tersebut dipakai untuk digadaikan, sehingga dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari serta dijadikan sebagai modal usaha mereka. (Junaed, Petugas Gadai/Rahn, 12 Januari 2022).

4.3.2 Kendala Dalam Penjualan Produk Pembiayaan Gadai Emas (*Rahn*) Pada Masa Pandemi Covid-19 di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram

Pada masa pandemi covid-19, pihak Bank Aceh Cabang Jeuram dalam melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) terdapat kendala. Kendala tersebut terjadi ketika pada saat pihak mempromosikan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) kepada masyarakat luas, pihak bank tidak dapat melakukan penjualan produk gadai emas ini secara langsung terjun ke lapangan dan juga pihak bank tidak bisa memasarkan gadai emas secara leluasa. Hal tersebut dikarenakan adanya peraturan PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) mulai dari PPKM level 1, level 2 bahkan sampai level 3, serta peraturan pemerintah untuk selalu menjaga jarak antar sesama, sehingga pihak bank mempunyai batasan untuk berkomunikasi dan bersosialisasi dengan masyarakat (Mukhlis, Wakil Ketua Pimpinan Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram, 11 Februari 2022).

Solusi yang diberikan pihak Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram terhadap kendala tersebut yaitu melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) selama masa pandemi covid-19 dengan memanfaatkan media teknologi, berupa media online, seperti memberitahukan kepada masyarakat melalui postingan WhatsApp, Instagram, Twitter dan juga Facebook. Kemudian, solusi lainnya pihak Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram bisa melakukan penjualan produk gadai emas melalui iklan yang bisa dibacakan oleh masyarakat, seperti mendirikan spanduk di tempat yang mudah dilihat oleh masyarakat pada saat masyarakat tersebut berpergian atau mengunjungi tempat tersebut. Tempat yang dimaksud contohnya di jalan raya, di dekat masjid dan juga di dekat kantor Bank Aceh Cabang Jeuram sendiri. Pihak Bank Aceh Cabang Jeuram dengan adanya penerapan solusi tersebut, maka dapat mengatasi kendala atau permasalahan dalam mengembangkan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) (Mukhlis, Wakil Ketua Pimpinan Bank Aceh Cabang Jeuram, 11 Februari 2022).

Pada masa sebelum pandemi Covid-19, terdapat kendala pada saat pertama kali produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) ini diluncurkan di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram. Ada beberapa masyarakat yang mempunyai keraguan untuk menggadaikan emas nya di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram dikarenakan masyarakat ragu mengenai kesyariahan dalam produk gadai tersebut (Miftauddin, Ketua Pimpinan Bank Aceh Cabang Jeuram, 11 Februari 2022).

Pihak Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram menerapkan solusi untuk permasalahan tersebut dengan cara memberitahukan kepada masyarakat luas bahwasannya gadai emas di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram tidak mengandung unsur riba. Hal tersebut dilakukan pada saat pihak bank melakukan penjualan dengan cara promosi sosialisasi kepada masyarakat. Produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) yang diluncurkan pada Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram ini dilakukan sesuai dengan prinsip syariah, dalam artian tidak ada riba dalam melakukan transaksi gadai emas tersebut, pihak bank memasarkan produk gadai ini kepada masyarakat dengan cara bersosialisasi serta berkomunikasi langsung dengan masyarakat luas, kemudian masyarakat tertarik untuk memilih produk pembiayaan gadai emas (*rahn*), serta tidak mempunyai keraguan untuk menggadaikan emasnya di Bank Aceh Cabang Jeuram. Dengan adanya solusi tersebut, maka pihak Bank Aceh Cabang Jeuram dapat mengatasi kendala dalam melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) (Miftauddin, Ketua Pimpinan Bank Aceh Cabang Jeuram, 11 Februari 2022).

4.3.3 Strategi Dalam Penjualan Produk Gadai Emas (*Rahn*) Pada Masa Pandemi Covid-19 di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram

Strategi yang dilakukan oleh Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram dalam melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) pada masa sebelum

pandemi yaitu melakukan berbagai promosi dengan membagikan brosur produk gadai emas kepada masyarakat, memasang spanduk ataupun baliho di berbagai tempat misalnya toko-toko seperti toko kelontong, di warung-warung seperti warung kopi dan lain sebagainya.

Kemudian promosi yang lainnya dengan menggunakan media yaitu media massa. Media massa merupakan sarana penyampaian pesan atau berita yang berhubungan langsung dengan masyarakat luas misalnya radio, televisi dan surat kabar. Jenis media massa yang digunakan Bank Aceh Cabang Jeuram ini yaitu media massa elektronik (seperti Radio), media massa cetak (seperti koran atau surat kabar, majalah) dan media online (Junaed, Petugas Gadai/Rahn, 12 Januari 2022).

Pada masa pandemi Covid-19 ini, strategi yang dilakukan oleh pihak Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram yaitu melakukan promosi dengan menggunakan jenis media online, seperti memposting berita mengenai gadai/rahn di Instagram, WhatsApp, Twitter dan juga Facebook. Selanjutnya, pada masa pandemi pihak bank bisa mendirikan baliho dan juga spanduk di berbagai tempat yang sering dikunjungi dan juga mudah dibaca oleh banyak orang (Junaed, Petugas Gadai/Rahn, 12 Januari 2022).

Strategi yang dilakukan oleh pihak Bank Aceh Cabang Jeuram dalam penjualan produk pembiayaan

gadai emas, baik pada masa pandemi covid-19 maupun pada masa sebelum covid-19 dinyatakan sudah efektif sebagaimana yang sudah terlaksanakan, dilihat dari perkembangan penjualan produk pembiayaan gadai emas ini sudah efektif, dikarenakan masyarakat yang menggadaikan emasnya di Bank Aceh Cabang Jeuram semakin meningkat dari tahun ke tahun, serta produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) ini terus tumbuh dan mengalami peningkatan setiap tahunnya (Junaed, Petugas Gadai/Rahn, 12 Januari 2022).

4.4 Pembahasan Hasil

4.4.1 Perkembangan Produk Gadai Emas (*Rahn*) Pada Masa Pandemi Covid-19 di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram

Perkembangan gadai emas pada masa sebelum pandemi Covid-19 dan juga pada masa pandemi Covid-19, keduanya sama-sama mengalami peningkatan. Pada masa sebelum pandemi pada tahun 2018 – 2019, perkembangan produk gadai emas ini terlihat pada data jumlah nasabah yang menggadaikan emasnya di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram (2018 = 110 nasabah) dan (2019 = 313 nasabah). Peningkatan jumlah nasabah gadai disebabkan oleh promosi yang dilakukan pihak bank yaitu dengan cara membagikan brosur produk gadai emas kepada masyarakat, memasang spanduk dan juga baliho di berbagai tempat, misalnya toko-toko seperti toko

kelontong, di warung-warung seperti warung kopi dan bisa memasang baliho di jalan raya yang dapat dilihat dan dibaca oleh masyarakat. Promosi yang lainnya dengan menggunakan media yaitu media massa. Jenis media massa yang digunakan Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram ini yaitu media massa elektronik (seperti Radio), media massa cetak (seperti koran atau surat kabar, majalah) dan media online.

Pada masa pandemi Covid-19, perkembangan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) tahun 2020 – 2021, terlihat juga pada jumlah data nasabah gadai yaitu tahun 2020 terdapat 402 nasabah dan tahun 2021 terdapat 586 nasabah. Produk gadai emas mengalami pertumbuhan yang sangat pesat, dikarenakan pada masa pandemi Covid-19 banyak masyarakat yang di PHK (Pemutusan Hubungan Kerja) pada perusahaannya, disebabkan perusahaan tersebut keuntungannya sudah sedikit, masyarakat yang mempunyai simpanan emas dirumah bisa memilih untuk menggadaikannya. Selanjutnya, dikarenakan pada masa pandemi kebutuhan dana masyarakat itu meningkat, maka dari itu gadai emas mengalami peningkatan yang stragis dan gadai emas sudah menjadi trend pada masa pandemi Covid-19 dalam membantu masyarakat mendapatkan dana segera.

Gadai emas ini mengalami peningkatan juga tidak terlepas dari keunikan yang dimiliki oleh Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram yaitu biaya sewa (*ujrah*) lebih

murah serta juga biaya SDM. Biaya sewa (*ujrah*) dan biaya SDM tidak diambil dari besar jumlah pinjaman yang diberikan kepada nasabah, tetapi untuk biaya sewa (*ujrah*) di ambil dari taksiran emas per-gramnya sebesar Rp4.500, sedangkan biaya SDM sudah ditetapkan oleh bank sendiri yaitu sebesar Rp20.000. Penyebab lainnya juga dikarenakan kebanyakan orang menggadaikan emas tersebut untuk modal kerja, dan juga untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari.

Manfaat dari transaksi produk pembiayaan gadai emas bagi Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram tentunya yaitu dapat meningkatkan penghasilan atau pendapatan di bank, manfaatnya lainnya, melalui produk gadai emas ini bank bisa mencetak laba yang sebesar-besarnya. Sedangkan manfaat untuk nasabah gadai yaitu membantu memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, membantu mendapatkan modal usaha, serta juga untuk membantu nasabah untuk mendapatkan dana tunai secara cepat.

Perkembangan produk pembiayaan gadai emas ini terjadi dikarenakan produk emas merupakan produk yang banyak diminati oleh masyarakat luas. Mereka menggadaikan emasnya untuk modal usaha serta untuk kebutuhan sehari-hari. Seperti halnya teori yang dikemukakan oleh Manahaar (2019) dan juga Toha (2021) mengenai perkembangan gadai emas yang dipilih oleh masyarakat sebagai transaksi yang mudah dan cepat dalam proses pencairan dana yang digunakan untuk

modal usaha dan juga untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Perkembangan gadai emas ini seperti halnya terdapat persamaan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Alvira Prastuti Kurnia Domili (2021), Andi Nurfaika Muslim (2021) dan Tiara Novianti (2020) yang menyatakan bahwasannya perkembangan produk gadai emas terjadi dikarenakan masyarakat membutuhkan dana segera akan modal usaha dan juga kebutuhan hidup mereka sehari-hari. Produk gadai emas merupakan produk dengan biaya sewa atau ujarah yang murah dibandingkan dengan produk lainnya yang terdapat pada bank syariah dan juga pegadaian syariah.

4.4.2 Kendala Dalam Penjualan Produk Gadai Emas (*Rahn*) Pada Masa Pandemi Covid-19 di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram

Kendala pada masa pandemi covid-19 terhadap produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) yaitu terdapat batasan artinya pihak Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram tidak bisa secara langsung terjun ke lapangan untuk melakukan penjualan produknya, dikarenakan adanya peraturan pemerintah untuk menjaga jarak dan juga peraturan PPKM level 1, 2 dan 3 sehingga pihak bank tidak bisa secara face to face dalam memasarkan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) tersebut. Maka dari itu,

pihak bank mempunyai batasan untuk berkomunikasi dengan masyarakat luas.

Solusi yang diterapkan Bank Aceh Cabang Jeuram pada masa pandemi atas permasalahan tersebut yaitu pihak bank melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) melalui iklan yang bisa dibacakan oleh masyarakat, seperti mendirikan spanduk atau baliho di tempat yang mudah dilihat oleh masyarakat pada saat berpergian, contohnya di jalan raya, di dekat masjid dan di dekat kantor Bank Aceh Cabang Jeuram sendiri. Kemudian melakukan promosi melalui media cetak (majalah atau surat kabar), dan juga melalui media elektronik seperti media sosial.

Pada masa sebelum pandemi covid-19, pada saat awal diluncurkan produk gadai ini, terdapat kendala dalam melakukan promosi seperti ada beberapa masyarakat yang masih mempunyai keraguan untuk menggadaikan emasnya di Bank Aceh Cabang Jeuram dikarenakan masyarakat ragu mengenai kesyariahan dalam produk gadai tersebut. Solusi yang diberikan oleh pihak bank mengenai permasalahan tersebut yaitu dengan mendatangi masyarakat tersebut dengan cara bersosialisasi serta berkomunikasi, dilakukan secara face to face dan juga membagikan brosur.

Pihak Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram ini melakukan transaksinya dilakukan secara syariah, dalam artian tidak ada riba dalam melakukan transaksi gadai

emas tersebut, serta juga memberitahukan keunikan dari gadai emas ini yaitu untuk biaya sewa dan juga biaya SDM yang akan dibayarkan lebih murah dibandingkan tempat lainnya, sehingga masyarakat tersebut akan tertarik dengan produk gadai emas pada Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram.

Dengan adanya solusi tersebut, kendala yang dihadapi oleh pihak Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram dapat teratasi baik itu pada masa pandemi maupun sebelum pandemi. Selanjutnya pihak Bank Aceh Cabang Jeuram terus-menerus melakukan berbagai cara dan selalu berusaha bekerja sama antar sesama pihak bank, agar produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) ini terus mengalami peningkatan dan berjalan normal.

Kendala yang ada pada perkembangan produk gadai emas di bank aceh syariah cabang jeuram ini, membuat pihak bank tidak bisa turun ke lapangan langsung untuk melakukan berbagai promosi seperti membagikan brosur kepada masyarakat luas, melakukan sosialisasi mengenai gadai emas kepada masyarakat dan lain sebagainya yang secara langsung dilakukan dengan masyarakat secara face to face. Hal tersebut menjadikan sebuah hambatan dan juga dapat menghalangi pihak bank dalam melakukan penjualan produk gadai emas. Seperti halnya teori yang dikemukakan oleh Teguh (2021) dan Danu Prasetya (2008) yang mengemukakan bahwasannya kendala yang terjadi dapat menjadi halangan yang membatasi,

menghalangi atau mencegah pencapaian sasaran, dalam artian kendala dalam melakukan penjualan produk gadai emas tersebut merupakan halangan dan hambatan bagi pihak Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram.

Kendala dalam melakukan penjualan gadai emas seperti halnya terdapat persamaan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Alvira Prastuti Domili (2021), Andi Nurfaika Muslim (2021) dan Tiara Novianti (2020) yang menyatakan bahwasannya kendala didalam melakukan penjualan produk gadai emas yaitu permasalahan mengenai kurangnya pengetahuan masyarakat tentang gadai emas di bank syariah, promosi yang dilakukan terhalangi oleh keadaan pandemi Covid-19, dan juga terdapat yang ditimbulkan dari nasabah yang telat membayar uang sewa gadai emas.

4.4.3 Strategi Dalam Perkembangan Produk Gadai Emas (*Rahn*) Pada Masa Pandemi Covid-19 di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram

Pada masa pandemi covid-19 ini, pihak Bank Aceh Cabang Jeuram melakukan promosi dengan menggunakan jenis media online, seperti memposting berita mengenai gadai emas di Instagram, WhatsApp, Twitter dan juga Facebook, kemudian pada masa pandemi pihak bank bisa menggunakan strategi dengan mendirikan baliho atau spanduk di tempat-tempat yang mudah dilihat dan dibaca oleh masyarakat seperti di jalan

raya, di masjid dan juga di depan kantor Bank Aceh Cabang Jeuram.

Sebelum masa pandemi covid-19 strategi yang digunakan untuk melakukan penjualan produk gadai emas yaitu pihak bank melakukan berbagai promosi dengan membagikan brosur kepada masyarakat, memasang spanduk ataupun baliho di berbagai tempat misalnya toko-toko seperti toko kelontong, di warung-warung seperti warung kopi, kemudian juga memasang baliho di depan kantor Bank Aceh Cabang Jeuram. Promosi juga dilakukan dengan menggunakan media yaitu media massa seperti radio, televisi dan surat kabar. Jenis media massa yang digunakan Bank Aceh Cabang Jeuram ini yaitu media massa elektronik (seperti Radio), media massa cetak (seperti koran atau surat kabar, majalah) dan media online (situs web).

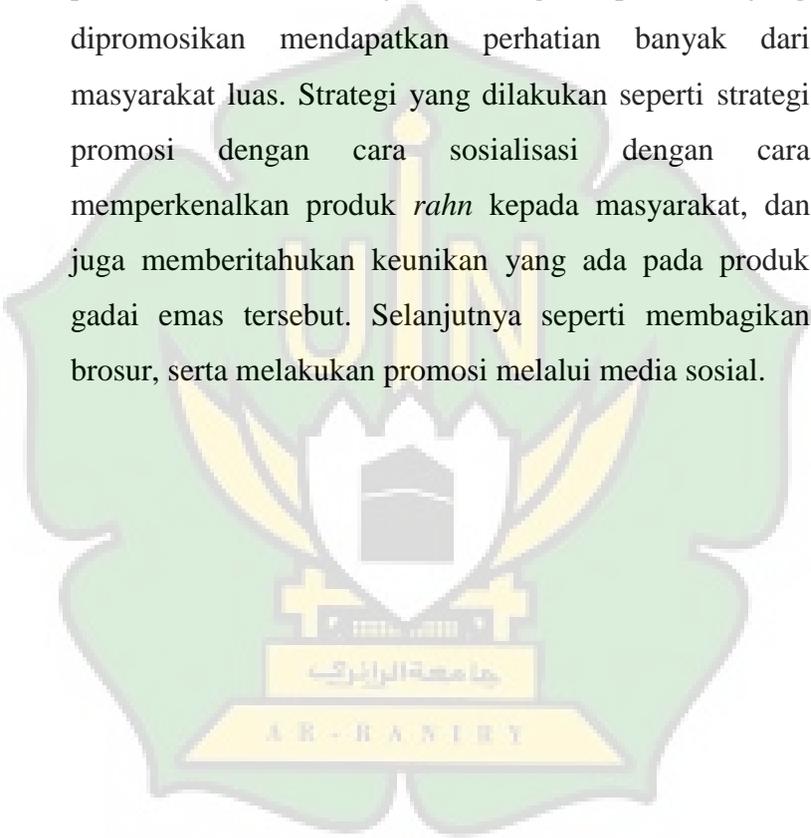
Pihak bank mempromosikan gadai emas ini bisa lebih leluasa berhubungan dengan masyarakat, dengan cara langsung terjun ke lapangan mendatangi masyarakat luas, melakukan penjualan secara face to facemembagikan brosur-brosur di tempat keramaian seperti di pasar, pertokoan, sekolah dan kantor. Selanjutnyapihak bank mendirikan berbagai poster ataupun spanduk di tempat yang sering dilalui masyarakat, contohnya di pasar-pasar, di depan toko-toko atau warung-warung dan lain sebagainya.

Strategi yang telah diterapkan oleh pihak Bank Aceh Cabang Jeuram tersebut sudah efektif, bisa dilihat dari perkembangan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) ini mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, bahkan pada masa pandemi covid-19 produk gadai emas juga masih mengalami peningkatan, hal ini dapat dilihat pada tabel data jumlah nasabah gadai emas setiap tahunnya.

Strategi dalam melakukan penjualan produk gadai emas di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram merupakan strategi yang sudah efektif. Strategi yang baik disusun berdasarkan kemampuan internal dan kelemahan perusahaan, antisipasi perubahan dalam lingkungan, serta kesatuan pergerakan yang dilakukan oleh mata-mata musuh. Hal ini seperti yang di ungkapkan oleh Ohmae (1999) dan Hamel serta Prahalad (1995) yang menyatakan bahwa satu-satunya tujuan dari perencanaan strategis adalah memungkinkan perusahaan memperoleh seefisien mungkin keunggulan yang dapat mempertahankan atas saingan mereka. Setiap perusahaan atau organisasi, khususnya jasa, bertujuan untuk memberikan pelayanan yang baik bagi pelanggannya. Oleh karena itu, setiap strategi perusahaan atau organisasi harus diarahkan bagi para pelanggan.

Strategi dalam melakukan penjualan produk gadai emas di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram terdapat persamaan dengan penelitian terdahulu yang diteliti oleh

Alvira Prastuti Domili (2021), Andi Nurfaika Muslim (2021) dan Tiara Novianti (2020) yang menyatakan bahwasannya strategi yang dilakukan dalam penjualan produk gadai emas yaitu dengan selalu melakukan promosi untuk masyarakat agar produk yang dipromosikan mendapatkan perhatian banyak dari masyarakat luas. Strategi yang dilakukan seperti strategi promosi dengan cara sosialisasi dengan cara memperkenalkan produk *rahn* kepada masyarakat, dan juga memberitahukan keunikan yang ada pada produk gadai emas tersebut. Selanjutnya seperti membagikan brosur, serta melakukan promosi melalui media sosial.



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan paparan hasil penelitian di atas, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Perkembangan merupakan proses pertumbuhan menuju yang lebih maju. Perkembangan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) pada masa pandemi covid-19 di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram terus mengalami peningkatan, dikarenakan kebanyakan masyarakat pada masa tersebut kebutuhan dananya meningkat, baik dana tersebut digunakan untuk modal usaha, serta untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Selanjutnya, Perkembangan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) disebabkan oleh meningkatnya jumlah nasabah dari tahun ke tahun yaitumulai dari awal peluncuran produk gadai emas yaitu tahun 2018 terdapat 110 nasabah gadai, selanjutnya tahun 2019 terdapat 313 nasabah gadai, tahun 2020 terdapat 402 nasabah gadai, dan tahun 2021 terdapat 586 nasabah gadai.

2. Kendala merupakan keadaan yang membatasi, menghalangi atau mencegah pencapaian sasaran. Pada masa pandemi covid-19, terdapat kendala dalam

melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) yaitu terjadi pada saat pihak bank mempromosikan gadai emas kepada masyarakat, yakni pihak bank tidak bisa lebih leluasa bergerak untuk langsung terjun ke lapangan untuk bersosialisasi dikarenakan adanya peraturan pemerintah untuk menjaga jarak, serta penerapan PPKM mulai dari level 1, 2 dan 3. Oleh sebab itu, Solusi yang diberikan pihak bank terhadap kendala tersebut yaitu melakukan penjualan produk gadai emas dengan memanfaatkan media teknologi, berupa media online, seperti memberitahukan kepada masyarakat melalui postingan WhatsApp, Instagram, Twitter dan juga Facebook. Selanjutnya, pihak bank melakukan penjualan produk gadai emas melalui iklan yang mudah dilihat oleh masyarakat, seperti mendirikan spanduk atau baliho.

3. Strategi yaitu suatu perencanaan jangka panjang yang disusun untuk menghantarkan pada suatu pencapaian akan tujuan dan sasaran tertentu. Strategi Bank Aceh Cabang Jeuram pada masa pandemi covid-19 dalam melakukan penjualan produk gadai emas, pihak bank melakukan promosi menggunakan jenis media online, seperti memposting berita mengenai gadai di Instagram, WhatsApp, Twitter dan juga Facebook. Selanjutnya, pihak bank mendirikan baliho atau

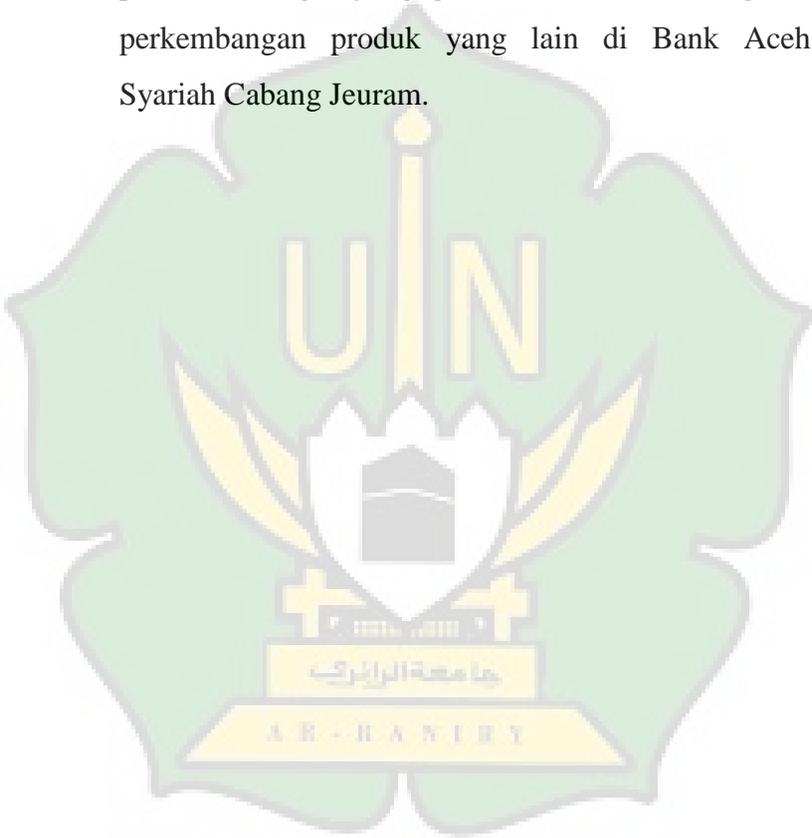
spanduk di tempat-tempat yang mudah dilihat, dibaca dan juga sering dilalui oleh masyarakat. Tempat yang dimaksud contohnya di jalan raya, di dekat masjid dan juga di kantor Bank Aceh Cabang Jeuram.

5.2 Saran

Dari hasil penelitian di atas, maka ada beberapa saran yang dapat penulis berikan yang mungkin nantinya akan berguna, saran tersebut adalah sebagai berikut :

1. Saran untuk bank, dengan perkembangan teknologi yang ada pada masa sekarang, Bank Aceh Syariah Cabang Jeurambisa melakukan pemasaran gadai emas melalui aplikasi digital, misalnya membuat aplikasi transaksi untuk gadai emas, dikarenakan pemasaran yang baik serta strategi pengembangan produk yang inovatif akan meningkatkan jumlah nasabah gadai.
2. Penulis berharap kepada masyarakat, apabila ingin menggadaikan emas, maka pilihlah produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Cabang Jeuram, dikarenakan di bank tersebut produk pembiayaan gadai emas sudah sesuai dengan prinsip syariah, biaya sewa serta biaya administrasinya murah, peralatan gadai emas lengkap dan penyimpanan emasnya sudah terjamin aman.

3. Peneliti selanjutnya diharapkan untuk mengkaji produk gadai emas mengenai misalnya ketertarikan masyarakat memilih produk pembiayaan gadai emas di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram. Kemudian peneliti selanjutnya juga bisa meneliti mengenai perkembangan produk yang lain di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram.



DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, Fithria Khusno, Solihin, Muhtar, M. Yunus, Badruzzaman, (2017). Nilai-Nilai Ulu Al-‘Azmi Dalam Tafsir Ibn Kathir. *Jurnal Studi Al-Qur’an dan Tafsir*. Vol 2 (1), 71
- Anshori, Abdul Ghofur, (2006) : 112. *Gadai Syariah di Indonesia*. Anggota IKAPI
- Anshori, Abdul Ghofur, (2006) : 114 - 115. *Gadai Syariah di Indonesia*. Anggota IKAPI
- Anshori, Abdul Ghofur, (2006) : 142. *Gadai Syariah di Indonesia*. Anggota IKAPI
- Antonio, Muhammad Syafi’i, (2001) : 25. *Bank Syariah : Dari Teori ke Praktik*. Jakarta : Gema Insani
- Bank Aceh. <https://www.bankaceh.co.id>, di akses pada tanggal 22 Januari 2022
- Bank Aceh. <https://www.bankaceh.co.id>, di akses pada tanggal 27 Januari 2022
- Domili, Alvira Prastuti Kurnia, (2021) : 1 - 2. *Dampak Covid-19 Terhadap Produk Gadai Emas di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Manado Kairagi*. Skripsi tidak dipublikasi. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Manado
- Domili, Alvira Prastuti Kurnia, (2021) : 57. *Dampak Covid-19 Terhadap Produk Gadai Emas di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Manado Kairagi*. Skripsi tidak dipublikasi. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Manado

- Domili, Alvira Prastuti Kurnia, (2021) : 64. *Dampak Covid-19 Terhadap Produk Gadai Emas di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Manado Kairagi*. Skripsi tidak dipublikasi. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Manado
- Ghufron, Sofiniyah, (2005) : 28 - 31. *Pegadaian Syariah*. Jakarta : Renaisan, Anggota IKAPI
- Hafidz Jefik Zulfikar, (2020). Peran Bank Syariah Mandiri (BSM) Bagi Perekonomian Indonesia di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Islam*. Vol 5 (2), 140
- Hernita, Nita, (2018). Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Akuntansi*. Vol 5 (2), 155
- Hidayani, (2020). Peran Pegadaian Syariah Sebagai Solusi di Tengan Pandemi Covid-19 Pada Masyarakat Indonesia. *Jurnal La Riba: Jurnal Perbankan Syariah*. Vol 2 (1), 19
- Iryana, Kasawati Risky, (2020) : 11. Teknik Pengumpulan Data Metode Kualitatif. *Jurnal Ekonomi Syariah*
- Iryana, Kasawati Risky, (2020) : 2. Teknik Pengumpulan Data Metode Kualitatif. *Jurnal Ekonomi Syariah*
- Iryana, Kasawati Risky, (2020) : 4. Teknik Pengumpulan Data Metode Kualitatif. *Jurnal Ekonomi Syariah*
- Iryana, Kasawati Risky, (2020) : 9. Teknik Pengumpulan Data Metode Kualitatif. *Jurnal Ekonomi Syariah*
- Juliansyah, Eris, (2017). Strategi Pengembangan Sumber Daya Perusahaan Dalam Meningkatkan Kinerja Pdam Kabupaten Sukabumi. *Jurnal Ekonomak*. Vol 3 (2), 20 - 22

- Jumari, Toha Mansuri, (2021). Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah dalam Menarik Minat Nasabah di Masa Pandemi Covid-19 (Pegadaian Syariah Cabang Prenduan Sumenep Madura). *Jurnal Ilmiah Simentik*. Vol 5 (1), 90 – 91
- Jumari, Toha Mansuri, (2021). Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah dalam Menarik Minat Nasabah di Masa Pandemi Covid-19 (Pegadaian Syariah Cabang Prenduan Sumenep Madura). *Jurnal Ilmiah Simentik*. Vol 5 (1), 97
- Junaeda, (2017) : 71. *Konsep Gadai Emas*
- Junaeda, (2017) (*Konsep Gadai Emas dan Penerapannya Pada Bank Syariah Mandiri Kota Palopo*). Skripsi tidak dipublikasi. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo
- Junaid, Ilham, (2016). Analisis Data Kualitatif dalam Penelitian Pariwisata. *Jurnal Kepariwisata*. Vol 10 (1), 65
- Manahaar Pamonaran, (2019). Implementasi Gadai Syariah (Rahn) Untuk Menunjang Perekonomian Masyarakat di Indonesia. *Jurnal Hukum Bisnis dan Investasi*. Vol 10 (2), 98 - 99
- Muslim Andi Nurfaika, (2021) : 84. *Strategi Pemasaran Produk Arrum Mikro Dalam Menarik Minat Nasabah Pegadaian Syariah Cabang Luwu di Masa Pandemi Covid-19*. Skripsi tidak dipublikasi. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo
- Novianti Tiara, (2020) : 61. *Implementasi Gadai Emas Pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kedaton Bandar Lampung Berdasarkan Fatwa Dsn-*

Mui No.25/Dsn-Mui/Iii/2002. Skripsi tidak dipublikasi. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro

Pratiwi Nuning Indah, (2017). Penggunaan Media Video Call dalam Teknologi Komunikasi. *Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial*. Vol 1 (2), 211 - 212

Putri Nyimas Lidya, (2019). Aplikasi Gadai Syariah dalam Perbankan Syariah. *Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah*. Vol 7 (2), 282 - 283

Rijali, Ahmad, (2018). Analisis Data Kualitatif. *Jurnal Alhadharah*. Vol 17 (33), 84

Rijali, Ahmad, (2018). Analisis Data Kualitatif. *Jurnal Alhadharah*. Vol 17 (33), 86

Rijali, Ahmad, (2018). Analisis Data Kualitatif. *Jurnal Alhadharah*. Vol 17 (33), 91

Rijali, Ahmad, (2018). Analisis Data Kualitatif. *Jurnal Alhadharah*. Vol 17 (33), 94

Rukin, (2019). *Metode Penelitian Kualitatif*. Sulawesi Selatan : Yayasan Ahmar Cendekia Indonesia

Samudra Muhammad Aji, (2019). Wanprestasi Murtafin dalam Akad Pegadaian Bank Syariah. *Jurnal Hukum Ekonomi Islam*. Vol 3 (1), 108

Sari, Erni Erpita, (2019). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Masyarakat Muslim Terhadap Penggunaan Jasa Perbankan Syariah. *Jurnal Pemikiran dan Pengembangan Ekonomi Syariah*. Vol 4 (2), 3

Sodri, Ahmad, (2017) : 20. *Analisis Implementasi Akad Rahn dan Akad Ijarah Pada Transaksi Gadai Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Pegadaian Syariah Cabang Raden Intan Bandar Lampung)*. Skripsi tidak dipublikasi. UIN Raden Intan Lampung

Sondak Hesti Sandi, Taroreh Rita N, Uhing Yantje, (2019). Faktor-faktor Loyalitas Pegawai di Dinas Pendidikan Daerah Provinsi Sulawesi Utara. *Jurnal EMBA*. Vol 7 (1), 675

Suatma, Jasa, (2013). Analisis Strategi Inovasi Atribut Produk dan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen. *Jurnal STIE Semarang*. Vol 5 (2), 20

Sugiyono, (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. CV. ALFABETA. Anggota IKAPI

Suhaina Siti, (2016). Perbandingan Hukum Gadai Syariah Dengan Gadai Konvensional Pada PT. Pegadaian Pekanbaru. *Jurnal JOM Fakultas Hukum*. Vol 3 (2), 11 - 12

Sumarni Yenti, (2020). Pandemi Covid-19: Tantangan Ekonomi dan Bisnis. *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*. Vol 6 (2), 47

Surepno, (2018). Studi Implementasi Akad Rahn (Gadai Syariah) Pada Lembaga Keuangan Syariah. *Journal of Sharia Economic Law*. Vol 1 (2), 175 - 176

Surepno, (2018). Studi Implementasi Akad Rahn (Gadai Syariah) Pada Lembaga Keuangan Syariah. *Journal Of Sharia Economic*. Vol 1 (2), 176

- Sutedi, Adrian, (2011) : 14 -15. *Hukum Gadai Syariah*. ALFETA, CV Wahimuddin
- Sutedi, Adrian, (2011) : 177. *Hukum Gadai Syariah*. ALFETA, CV Wahimuddin
- Sutedi, Adrian, (2011) : 185 - 187. *Hukum Gadai Syariah*. ALFETA, CV Wahimuddin
- Syahputra, Angga, (2020). Integrasi Ekonomi Dalam Islam. *Jurnal JESkape*. Vol 4 (1), 74
- Teguh, Aji Wicaksono, (2018) : 10. *Upaya Meminimalisasi Kendala Persiapan Pemuatan Benzene Di Atas Kapal Mt. Bauhinia*. Skripsi tidak dipublikasi. Politeknik Ilmu Pelayaran Semarang
- Wahidah, Idah, Septiadi, Muhammad Andi, Rafqie, M.Choerul Adlie, Hartono, Nur Fitria Salsabilla, Athallah, Raihan, (2020). Pandemi Covid-19 : Analisis Perencanaan Pemerintah dan Masyarakat dalam Berbagai Upaya Pencegahan. *Jurnal Manajemen dan Organisasi (JMO)*. Vol 11 (3), 180
- Yafiz, Muhammad, (2018). Produk Gadai Emas di Perbankan Syariah. *Jurnal Human Falah*. Vol 5 (1)

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Daftar pertanyaan wawancara kepada pihak Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram

Perkembangan	<ol style="list-style-type: none">1. Kapan produk pembiayaan gadai emas (<i>rahn</i>) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram diluncurkan?2. Apa tujuan dari produk pembiayaan gadai emas (<i>rahn</i>) tersebut?3. Bagaimana perkembangan produk pembiayaan gadai emas (<i>rahn</i>) ini pada Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram sebelum pandemi covid-19? Apakah perkembangannya memiliki kenaikan atau penurunan?4. Apa penyebab terjadinya kenaikan atau penurunan perkembangan produk pembiayaan gadai emas (<i>rahn</i>) sebelum covid-19?5. Bagaimana perkembangan produk pembiayaan gadai emas (<i>rahn</i>) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram pada masa
--------------	---

	<p>pandemi covid-19? Apakah perkembangannya memiliki kenaikan atau penurunan?</p> <p>6. Apa penyebab terjadinya kenaikan atau penurunan perkembangan produk pembiayaan gadai emas (<i>rahn</i>) pada masa pandemi covid-19?</p>
<p>Kendala</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Selama masa pandemi covid-19, apa saja yang menjadi kendala pihak Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram dalam mengembangkan Bagaimana strategi Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram ini dalam mengembangkan produk pembiayaan gadai emas (<i>rahn</i>) pada masa pandemi covid-19 ini? 2. Bagaimana bank memberikan solusi atas permasalahan tersebut? 3. Apakah dengan solusi tersebut dapat mengatasi kendala dalam pengembangan atau dalam melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (<i>rahn</i>) pada masa pandemi?

	<p>4. Bagaimana dengan masa sebelum pandemi covid-19, apakah ada kendala pihak Bank Aceh Cabang Jeuram dalam melakukan dalam melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (<i>rahn</i>)?</p> <p>5. Bagaimana bank memberikan solusi atas permasalahan tersebut sebelum masa pandemi covid-19?</p> <p>6. Apakah dengan solusi tersebut dapat mengatasi kendala dalam pengembangan atau dalam melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (<i>rahn</i>) pada masa sebelum pandemi?</p>
Strategi	<p>1. Bagaimana strategi Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram ini dalam mengembangkan produk pembiayaan gadai emas (<i>rahn</i>) pada masa pandemi covid-19?</p> <p>2. Apakah strategi yang digunakan tersebut sama dengan strategi pada masa sebelum pandemi covid-19?</p> <p>3. Mengapa menggunakan strategi tersebut dalam mengembangkan</p>

	<p>produk pembiayaan gadai emas (<i>rahn</i>) ini?</p> <p>4. Apakah dengan menggunakan strategi tersebut sudah lebih efektif?</p>
--	---

Daftar Pertanyaan wawancara kepada nasabah yang mengambil produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram :

1. Kapan Bapak/Ibu mulai mengetahui tentang produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram ini?
2. Bagaimana Bapak/Ibu mengenal atau mengerti produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram sehingga tertarik untuk bergabung?
3. Kapan Bapak/Ibu mulai melakukan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram?
4. Apa yang membuat Bapak/Ibu tertarik untuk mengambil produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) tersebut?
5. Apakah dengan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) ini dapat membantu kebutuhan Bapak/Ibu?

6. Selama masa pandemi Covid -19 apakah ada kendala yang Bapak/Ibu alami pada saat menggadaikan emas di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram?
7. Apa harapan Bapak/Ibu mengenai produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram pada masa pandemi covid-19?

Lampiran 2 : Transkrip wawancara dengan pihak bank

1. Perkembangan Produk Pembiayaan Gadai Emas (*Rahn*) Pada Masa Pandemi Covid-19 di Bank Aceh Cabang Jeuram

A. Wawancara dengan petugas produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Cabang Jeuram

Nama Narasumber : Junaed

Jabatan : Petugas Gadai

1. Kapan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Cabang Jeuram diluncurkan?

Jawab :

Produk Gadai Emas (*rahn*) ini sebenarnya sudah lama di Bank Aceh, sebelum Bank Aceh melakukan konversi di tahun 2016 sudah ada. Bank Aceh awalnya merupakan Bank Konvensional, tetapi ada yang namanya Unit Usaha Syariah (UUS), pada UUS ini sudah ada produk gadai emas sejak berdirinya Bank Aceh tersebut. UUS ini ada dua Cabang yaitu Cabang Banda Aceh dan Cabang Lhokseumawe, pada

dua Cabang tersebut produk Rahn ini sudah beroperasi termasuk juga cabang pembantunya juga sudah beroperasi produk gadai emas ini. Pada tahun 2016 pada saat konversi ke syariah penambahan unit kerja produk gadai emas ini sudah beroperasi hampir ke semua Cabang Bank Aceh, kemudian dikembangkan lagi ke Capem-Capem.

Pada Bank Aceh Cabang Jeuram ini mulai beroperasi produk gadai syariah (Rahn) pada bulan Maret 2018, kemudian Bank Aceh Cabang Jeuram ini memiliki Cabang pembantu sebanyak 4 kantor dalam satu Cabang, termasuk 5 unit kantor dengan Cabang Jeuram ini, produk gadai emas ini terdapat pada 3 unit kantor yaitu di Bank Aceh Cabang Jeuram, Bank Aceh Capem Simpang 4 dan Bank Aceh Capem Alue Bili, ketiga kantor tersebut sudah beroperasi produk gadai emas.

2. Apa tujuan dari produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Cabang Jeuram?

Jawab :

Tujuannya untuk meningkatkan penghasilan pada pembiayaan yang ada pada Bank Aceh Cabang Jeuram. Penghasilan tersebut didapatkan dari biaya sewa yang merupakan jasa atau ujah

yang didapatkan oleh pihak bank karena telah menjaga dan menyimpan dengan aman emas yang nasabah gadaikan.

3. Bagaimana perkembangan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Cabang Jeuram pada masa pandemi covid-19? Apakah perkembangannya memiliki peningkatan atau penurunan?

Jawab :

Perkembangan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) ini rata-rata meningkat setiap tahunnya, sebagian orang menjadikan emasnya itu sebagai investasi yang menjanjikan, dikarenakan emas itu dalam jangka waktu dekat saja harga emas bisa naik, jadi pada masa pandemi covid-19 ini pembiayaan gadai mengalami pertumbuhan yang sangat pesat, kenapa bisa mengalami pertumbuhan yang sangat pesat? Karena pada masa pandemi covid-19 banyak masyarakat yang di PHK (Pemutusan Hubungan Kerja) pada perusahaannya, disebabkan perusahaan tersebut income nya atau keuntungannya sudah sedikit dikarenakan adanya PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) level 1, level 2 bahkan sampai dengan level 3 pada daerah Aceh ini.

Kemudian simpanan emas masyarakat dirumah tersebut dipakai untuk digadaikan sehingga dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari, jadi trend pembiayaan produk gadai emas di Bank Aceh Cabang Jeuram mengalami peningkatan pada masa pandemi Covid-19.

4. Apa penyebab terjadinya peningkatan dalam perkembangan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) pada masa covid-19?

Jawab:

Penyebab terjadinya peningkatan dikarenakan banyak masyarakat yang di PHK (Pemutusan Hubungan Kerja) sehingga mereka tidak bisa bekerja untuk memenuhi kebutuhannya, tidak bisa melakukan aktivitas dikarenakan adanya pembatasan yaitu PPKM, oleh sebab itu, simpanan emas masyarakat dulu yang hanya dipakai untuk perhiasan, sekarang pada saat pandemi covid-19 seperti ini emas tersebut bisa untuk digadaikan dengan biaya sewa yang murah di Bank Aceh Cabang Jeuram, sehingga masyarakat mendapatkan dana segera untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari. Oleh sebab itu, pertumbuhan gadai di Bank Aceh Cabang Jeuram meningkat.

5. Bagaimana perkembangan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Cabang Jeuram sebelum pandemi covid-19? Apakah perkembangannya memiliki peningkatan atau penurunan?

Jawab:

Pada masa sebelum pandemi covid-19, masih banyak masyarakat yang tidak mengetahui bahwasannya di Bank Aceh itu sudah terdapat produk pembiayaan gadai emas ini. Pada awal ketika mengembangkan produk gadai emas di bank Aceh Cabang Jeuram, pihak Bank Aceh Cabang Jeuram melakukan promosi secara berangsur-angsur bulan kesatu, bulan kedua, bulan ketiga terhadap gadai emas, jadi setiap bulannya itu selalu mengalami peningkatan. Dengan adanya promosi tersebut timbul daya tarik masyarakat untuk menggadaikan emasnya di Bank Aceh Cabang Jeuram dengan biaya sewa atau ujarah yang lebih murah dibandingkan ditempat lain, kemudian di Bank Aceh Cabang Jeuram jangka waktu gadai nya itu selama 3 bulan, jikalau nasabah sudah melunaskan dalam jangka waktu misalnya 2 bulan, sisa biaya sewa atau ujahnya itu dikembalikan lagi kepada nasabah. Oleh sebab itu, adanya keunikan tersebut masyarakat tertarik untuk menggadaikan emasnya

di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram, yang menyebabkan perkembangan produk gadai ini pun semakin meningkat.

6. Apa penyebab terjadinya peningkatan dalam perkembangan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) sebelum pandemi covid-19?

Jawab:

Penyebab terjadinya peningkatan perkembangan pada produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) sebelum covid-19 yaitu adanya keunikan pada produk gadai emas ini di Bank Aceh Cabang Jeuram yang tidak dimiliki oleh tempat lain, keunikannya yaitu biaya sewa atau ujrahnya lebih murah, biaya sewa tidak diambil dari besar jumlah pinjaman nasabah, tetapi biaya sewa itu diambil dari besarnya taksiran emas pergramnya, 1 gram emas itu biaya sewanya sebesar 4.500 rupiah.

- B. Wawancara dengan staff produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Cabang Jeuram

Nama Narasumber : Apis Nurmanda

Jabatan : Staff Pembiayaan

1. Kapan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Cabang Jeuram diluncurkan?

Jawab :

Produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Cabang Jeuram diluncurkan pada bulan maret 2018.

2. Apa tujuan dari produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Cabang Jeuram?

Jawab :

Gadai syariah ini termasuk ke dalam salah satu produk syariah yang bertujuan untuk melengkapi produk syariah yang ada pada Bank Aceh Syariah serta juga untuk meningkatkan pendapatan dan juga pembiayaan yang ada di Bank Aceh Cabang Jeuram.

3. Bagaimana perkembangan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Cabang Jeuram pada masa pandemi covid-19? Apakah perkembangannya memiliki peningkatan atau penurunan?

Jawab :

Perkembangan selama masa covid-19 terhadap produk gadai emas memiliki peningkatan yang baik.

4. Apa penyebab terjadinya peningkatan dalam perkembangan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) pada masa covid-19?

Jawab :

Penyebab terjadinya kenaikan atau peningkatan pada produk gadai emas selama masa covid-19 ada beberapa faktor, pertama biaya sewanya murah, kedua pelayanannya baik sehingga nasabah nyaman melakukan transaksi di Bank Aceh Cabang Jeuram. Kemudian, ketiga perlengkapan dan peralatannya itu mendukung seperti tempat penyimpanan emasnya, serta alat untuk penaksiran emasnya sehingga nasabah mempercayakan Bank Aceh Cabang Jeuram dalam melakukan transaksi. Selanjutnya SDM di Bank Aceh Cabang Jeuram lengkap.

5. Bagaimana perkembangan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Cabang Jeuram sebelum pandemi covid-19? Apakah perkembangannya memiliki peningkatan atau penurunan?

Jawab :

Perkembangan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) sebelum adanya covid-19 juga mengalami peningkatan, dari tahun ke tahun gadai emas selalu meningkat bahkan pada saat covid-19 pun produk gadai pada Bank Aceh Cabang Jeuram ini tetap meningkat.

6. Apa penyebab terjadinya peningkatan dalam perkembangan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) sebelum pandemi covid-19?

Jawab :

Penyebab dari peningkatan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) sebelum pandemi covid-19 juga sama penyebabnya dengan pada masa covid-19, yaitu dikarenakan pada Bank Aceh Cabang Jeuram biaya sewa atau biaya ujarah lebih murah dibandingkan di tempat lain, jadi nasabah yang membutuhkan dana segera dapat menggadaikan emasnya dengan biaya yang murah, juga dikarenakan SDM di Bank Aceh Cabang Jeuram berkualitas dan lengkap. Kemudian, perlengkapan dan peralatannya itu mendukung seperti tempat penyimpanan emasnya, serta alat untuk penaksiran emasnya.

- C. Wawancara dengan staff produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Cabang Jeuram

Nama Narasumber : Mukhlis

Jabatan : Wakil Pimpinan Bank Aceh Cabang Jeuram

1. Kapan produk pembiayaan gadai (*rahn*) di Bank Aceh Cabang Jeuram diluncurkan?

Jawab :

Produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) pertama kali diluncurkan di Bank Aceh Cabang Jeuram ini pada tahun 2018.

2. Apa tujuan dari produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Cabang Jeuram?

Jawab :

Tujuannya tentu membantu masyarakat, misalnya nasabah tersebut mempunyai emas simpanan dirumah, jikalau nasabah tersebut menjualkan pasti emas yang dia simpan itu tidak akan kembali kepada nasabah tersebut, seperti misalnya nasabah tersebut mempunyai emas 3 mayam, kemudian nasabah tersebut memerlukan uang 1 juta, jikalau nasabah tersebut menjualnya, emas itu tidak akan kembali lagi kepada dia, maka dari itu nasabah tersebut menggadaikan emasnya itu sesuai dengan kebutuhan nasabah tersebut, nasabah tersebut memerlukan uang 1 juta, kemudian membawa emas yang ada 3 mayam itu sudah bisa membuat nasabah mendapatkan pinjaman sebesar 1 juta tersebut, tentunya nasabah membayar biaya sewa atau ujarah sesuai dengan taksiran emasnya dan juga biaya SDM. Kemudian disamping membantu masyarakat pihak manajemen memang mewajibkan produk-produk yang sudah

diterbitkan harus dipasarkan supaya masyarakat mengetahui berbagai macam produk di Bank Aceh Cabang Jeuram.

3. Bagaimana perkembangan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Cabang Jeuram pada masa pandemi covid-19? Apakah perkembangannya memiliki peningkatan atau penurunan?

Jawab :

Selama masa pandemi produk gadai emas di Bank Aceh Cabang Jeuram mengalami peningkatan, masyarakat selama masa pandemi membutuhkan dana segera untuk memenuhi kebutuhan masyarakat tersebut dengan biaya sewa yang murah dan SDM hanya 20.000 saja.

4. Apa penyebab terjadinya peningkatan dalam perkembangan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) pada masa covid-19?

Jawab :

Penyebab produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) mengalami peningkatan selama pandemi yaitu dikarenakan banyak nasabah yang membutuhkan uang segera, apalagi pada masa pandemi, kemudian nasabah tersebut

menggunakannya sesuai dengan kebutuhan nasabah tersebut, biaya sewa dan sdm nya murah.

5. Bagaimana perkembangan produk pembiayaan gadai emas (*Rahn*) di Bank Aceh Cabang Jeuram sebelum pandemi covid-19? Apakah perkembangannya memiliki peningkatan atau penurunan?

Jawab :

Produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) sebelum adanya pandemi di Bank Aceh Cabang Jeuram juga mengalami peningkatan, setiap tahunnya mengalami peningkatan, bisa dilihat dari jumlah nasabahnya.

6. Apa penyebab terjadinya peningkatan dalam perkembangan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) sebelum pandemi covid-19?

Jawab :

Sebelum masa pandemi, gadai emas mengalami peningkatan penyebabnya sama juga yaitu dikarenakan banyak nasabah yang memerlukan dana dengan segera, kemudian nasabah tersebut menggadaikan emasnya yang ada dirumah sesuai dengan kebutuhannya.

D. Wawancara dengan ketua pimpinan Bank Aceh
Cabang Jeuram

Nama Narasumber : Miftauddin

Jabatan : Ketua Pimpinan Bank Aceh Cabang Jeuram

1. Kapan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Cabang Jeuram diluncurkan?

Jawab :

Produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh itu sudah ada sejak lama, sebelum Bank Aceh di konversikan ke syariah secara penuh, sudah ada produk gadai ini, pada saat itu ada yang namanya UUS (Unit Usaha Syariah) tahun 2008, disaat adanya UUS Bank Aceh pada tahun 2008 produk gadai ini sudah ada hingga sampai sekarang. Kemudian pada saat Bank Aceh konversi penuh dari konvensional ke syariah pada tahun 2016, tanggal 17 September 2016, produk gadai emas tetap dilanjutkan hingga sekarang. Sedangkan di Bank Aceh Cabang Jeuram gadai emas diluncurkan pada tahun 2018 hingga sekarang.

2. Apa tujuan dari produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Cabang Jeuram?

Jawab :

Tujuannya yaitu dikarenakan bank itu sebuah perusahaan yaitu profit oriented, tentunya

salah satu tujuannya adalah untuk kinerja dan juga pendapatan bank juga supaya usaha dari produk bank bisa berhasil, kemudian produk gadai ini juga merupakan layanan yang diberikan kepada masyarakat agar masyarakat lebih mudah untuk mendapatkan dana segera.

3. Bagaimana perkembangan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Cabang Jeuram pada masa pandemi covid-19? Apakah perkembangannya memiliki peningkatan atau penurunan?

Jawab :

Perkembangan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) selama pandemi mengalami peningkatan, tidak ada pengaruh secara signifikan terhadap pandemi covid-19 khususnya di Bank Aceh Cabang Jeuram ini, produk gadai emas di Bank Aceh Cabang Jeuram berjalan secara normal terus meningkat dan tumbuh.

4. Apa penyebab terjadinya peningkatan dalam perkembangan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) pada masa covid-19?

Jawab :

Penyebab dari peningkatan gadai emas pada masa pandemi yaitu dikarenakan banyak

masyarakat yang membutuhkan dana pada masa pandemi covid-19, kemudian penyebab dari peningkatan gadai emas ini tentunya dikarenakan promosi yang dilakukan oleh pihak Bank Aceh Cabang Jeuram secara terus-menerus kepada masyarakat sehingga akan banyak dan bertambah masyarakat yang melakukan gadai emas pada Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram.

5. Bagaimana perkembangan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram sebelum pandemi covid-19? Apakah perkembangannya memiliki peningkatan atau penurunan?

Jawab :

Sebelum adanya pandemi covid-19 mengenai dengan gadai emas mengalami peningkatan juga, mulai dari 2018 sampai dengan sekarang masih berjalan lancar dan selalu ada masyarakat yang menggadaikan emasnya di Bank Syariah Aceh Cabang Jeuram.

6. Apa penyebab terjadinya peningkatan dalam perkembangan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) sebelum pandemi covid-19?

Jawab :

Penyebab produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) mengalami peningkatan sebelum adanya pandemi sama yaitu dikarenakan banyak masyarakat yang membutuhkan dana untuk kebutuhannya tersebut.

2. Kendala Dalam Penjualan Produk Pembiayaan Gadai Emas (*Rahn*) Pada Masa Pandemi Covid-19 di Bank Syariah Aceh Cabang Jeuram

A. Wawancara dengan petugas gadai emas di Bank Aceh Suariah Cabang Jeuram

Nama : Junaed

Jabatan : Petugas Gadai Emas

1. Selama masa pandemi Covid-19, apakah ada kendala pihak Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram dalam melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas syariah (*rahn*)?

Jawab :

Kendalanya pihak bank tidak dapat melakukan penjualan produknya kepada masyarakat secara langsung terjun ke lapangan karena adanya peraturan PPKM serta untuk selalu menjaga jarak.

2. Bagaimana bank memberikan solusi atas permasalahan tersebut?

Jawab :

Solusinya pihak Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram bisa melakukan penjualan produk selama masa pandemi dengan memanfaatkan media online, seperti memberitahukan kepada masyarakat melalui postingan WhatsApp, Instagram, Twitter dan juga Facebook.

3. Apakah dengan solusi tersebut, dapat mengatasi permasalahan dalam pengembangan atau dalam melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) pada masa pandemi covid-19?

Jawab :

Solusi yang diterapkan oleh pihak bank dapat mengatasi kendala atau permasalahan dalam mengembangkan produk gadai emas, bisa dilihat dari tumbuhnya gadai emas selama masa pandemi serta banyak masyarakat yang menggadaikan emasnya di Bank Aceh Cabang Jeuram.

4. Bagaimana dengan masa sebelum pandemi Covid-19, apakah ada kendala pihak Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram dalam melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*)?

Jawab :

Sebelum masa pandemi kendalanya ada beberapa masyarakat yang ragu akan gadai emas ini.

5. Bagaimana bank memberikan solusi atas permasalahan tersebut sebelum masa pandemi covid-19?

Jawab :

Solusi yang pihak bank berikan atas kendala tersebut, pihak bank akan melakukan sosialisasi kepada masyarakat, misalnya kami turun ke desa yang minim pengetahuan mengenai gadai emas.

6. Apakah dengan solusi tersebut, dapat mengatasi permasalahan dalam pengembangan atau dalam melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) pada masa sebelum pandemi covid-19?

Jawab :

Dengan adanya solusi tersebut, pihak bank mampu mengatasi kendala yang terjadi. Hal ini dapat dilihat dari pertumbuhan gadai emas yang terus meningkat yaitu dengan bertambahnya jumlah nasabah, dalam artian berarti banyak dari masyarakat yang mempunyai ketertarikan dengan produk gadai emas ini.

B. Wawancara dengan staff pembiayaan di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram

Nama Narasumber : Apis Nurmanda

Jabatan : Staff Pembiayaan

1. Selama masa pandemi Covid-19, apakah ada kendala pihak Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram dalam melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*)?

Jawab :

Dalam melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) kendalanya yaitu lebih terbatas saja, maksudnya pihak bank tidak dapat lebih bebas untuk terjun kelapangan.

2. Bagaimana bank memberikan solusi atas permasalahan tersebut?

Jawab :

Solusi yang diberikan pihak bank agar produk gadai emas terus bisa dipromosikan kepada khalayak ramai yaitu pihak bank akan memanfaatkan teknologi masa sekarang seperti aplikasi WhatsApp, Instagram, Twitter dan juga Facebook dengan memposting postingan yang berkaitan dengan produk gadai emas tersebut.

3. Apakah dengan solusi tersebut, dapat mengatasi permasalahan dalam pengembangan atau dalam

melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) pada masa pandemi covid-19?

Jawab :

Solusi yang diberikan sudah dapat mengatasi kendala yang ada di masa pandemi, bisa kita lihat sendiri, setiap bulan bahkan setiap minggu nasabah gadai selalu berdatangan ke bank untuk menggadaikan emasnya.

4. Bagaimana dengan masa sebelum pandemi Covid-19, apakah ada kendala pihak Bank Aceh Syariah Cabang Jeoram dalam melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*)?

Jawab :

Kendala sebelum masa pandemi seperti mengenai masyarakat yang masih ragu untuk menggadaikan emasnya di bank dikarenakan mereka belum yakin bahwa di bank sudah melakukan transaksi gadai emas sesuai dengan prinsip syariah.

5. Bagaimana bank memberikan solusi atas permasalahan tersebut sebelum masa pandemi covid-19?

Jawab :

Solusi atas permasalahan sebelum masa pandemi, pihak bank akan terjun ke lapangan

setiap 4 kali dalam sebulan untuk mempromosikan produk gadai emas serta menjelaskan kepada masyarakat sekitar mengenai produk gadai emas ini.

6. Apakah dengan solusi tersebut, dapat mengatasi permasalahan dalam pengembangan atau dalam melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) pada masa sebelum pandemi covid-19?

Jawab :

Seperti yang sudah kita lihat, solusi yang diterapkan oleh pihak bank dapat mengatasi permasalahan tersebut, bisa dilihat sendiri dari jumlah nasabah yang terus meningkat.

C. Wawancara Dengan Wakil Pimpinan Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram

Nama Narasumber : Mukhlis

Jabatan : Wakil Pimpinan Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram

1. Selama masa pandemi Covid-19, apakah ada kendala pihak Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram dalam melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*)?

Jawab :

Kendalanya selama masa pandemi covid-19 yaitu lebih dibatasi artinya pihak Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram tidak bisa secara langsung terjun ke lapangan untuk melakukan penjualan produknya, dikarenakan adanya peraturan pemerintah untuk menjaga jarak selama masa pandemi, jadinya pihak bank tidak bisa secara face to face dalam memasarkan produknya tersebut dan juga tidak bisa memasarkan produk gadai secara leluasa lagi dikarenakan adanya peraturan PPKM, sehingga pihak bank mempunyai batasan untuk berkomunikasi dengan masyarakat, maka dari itu selama masa pandemi pihak bank menjualkan atau memasarkan produk gadai atau rahn ini melalui media sosial dan juga media cetak.

2. Bagaimana bank memberikan solusi atas permasalahan tersebut?

Jawab :

Solusi untuk permasalahan tersebut yaitu pihak Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram tidak patah semangat dalam menjualkan produk gadai atau rahn ini, meskipun pada masa pandemi tidak membuat pihak bank tidak mudah untuk menyerah dalam memasarkan produknya, kemudian mencari solusi untuk kendala atau

permasalahan tersebut, misalnya solusinya itu pihak bank bisa melakukan penjualan produk selama masa pandemi covid-19 melalui iklan yang bisa dibacakan oleh masyarakat, seperti mendirikan spanduk di tempat yang mudah dilihat oleh masyarakat pada saat masyarakat tersebut berpergian atau di kunjungi, contohnya misalnya di jalan raya, di dekat masjid dan di dekat kantor Bank Aceh Cabang Jeuram sendiri, kemudian melalui media cetak, dan juga melalui media elektronik seperti media sosial.

3. Apakah dengan solusi tersebut, dapat mengatasi permasalahan dalam pengembangan atau dalam melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) pada masa pandemi covid-19?

Jawab :

Selama Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram menerapkan solusi tersebut untuk melakukan penjualan produk gadai ini selama masa pandemi covid-19, solusi yang diterapkan dapat mengatasi kendala atau permasalahan dalam mengembangkan produk gadai emas ini.

4. Bagaimana dengan masa sebelum pandemi Covid-19, apakah ada kendala pihak Bank Aceh Syariah

Cabang Jeoram dalam melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*)?

Jawab :

Kendalanya pada masa sebelum pandemi itu, ada beberapa masyarakat yang tidak terlalu paham mengenai gadai emas di bank syariah.

5. Bagaimana bank memberikan solusi atas permasalahan tersebut sebelum masa pandemi covid-19?

Jawab :

Solusinya pihak bank tidak pantang menyerah dalam mempromosikan produk gadai emas ini, melakukan berbagai strategi dan juga promosi secara terus-menerus kepada masyarakat, serta menjelaskan kepada masyarakat yang belum paham dan mengerti akan produk gadai emas.

6. Apakah dengan solusi tersebut, dapat mengatasi permasalahan dalam pengembangan atau dalam melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) pada masa sebelum pandemi covid-19?

Jawab :

Dengan adanya solusi tersebut dapat mengatasi kendala yang ada terkait dengan penjualan produk gadai emas.

D. Wawancara Dengan Pimpinan Bank Aceh Cabang
Syariah Jeuram

Nama Narasumber : Miftauddin

Jabatan : Ketua Pimpinan Bank Aceh Syariah Cabang
Jeuram

1. Selama masa pandemi Covid-19, apakah ada kendala pihak Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram dalam melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*)?

Jawab :

Dalam melakukan bisnis pasti adanya kendala, baik itu kendala besar maupun kecil. Terkait dengan produk gadai emas selama masa pandemi kendalanya pihak bank tidak mempunyai kesempatan untuk secara langsung terjun ke lapangan untuk mempromosikan produk gadai emas ini.

2. Bagaimana bank memberikan solusi atas permasalahan tersebut?

Jawab :

Solusinya yaitu dengan cara mempromosikan produk gadai emas ini dengan media online, kemudian bisa memasang poster di tempat-tempat yang mudah dilihat oleh masyarakat.

3. Apakah dengan solusi tersebut, dapat mengatasi permasalahan dalam pengembangan atau dalam melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) pada masa pandemi covid-19?

Jawab :

Iya, dengan menggunakan solusi tersebut sudah dapat mengatasi permasalahannya.

4. Bagaimana dengan masa sebelum pandemi Covid-19, apakah ada kendala pihak Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram dalam melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*)?

Jawab :

Sebelum adanya pandemi kendalanya ada beberapa masyarakat yang masih mempunyai keraguan untuk menggadaikan emas nya di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram dikarenakan masyarakat ragu mengenai kesyariahan dalam produk gadai tersebut.

5. Bagaimana bank memberikan solusi atas permasalahan tersebut pada masa sebelum pandemi covid-19?

Solusi yang diberikan oleh pihak bank mengenai masyarakat yang mempunyai keraguan terhadap produk gadai emas ini yaitu dengan menjelaskan dan memberitahukan kepada

masyarakat tersebut bahwasannya produk gadai yang ada pada Bank Aceh Cabang Jeuram ini memang dilakukan secara syariah, dalam artian tidak ada riba dalam melakukan transaksi gadai emas tersebut, kemudian masyarakat tidak lagi mempunyai keraguan untuk menggadaikan emasnya di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram.

6. Apakah dengan solusi tersebut, dapat mengatasi permasalahan dalam pengembangan atau dalam melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) pada masa sebelum pandemi covid-19?

Jawab :

Solusi yang dilakukan oleh pihak bank tersebut sudah mengatasi permasalahan dalam melakukan penjualan produk gadai emas ini, dengan menjelaskan dan memberitahukan kepada masyarakat tersebut bahwasannya gadai di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram tidak adanya riba, kemudian biaya sewa atau ujrahnya murah serta biaya SDM nya juga murah, sehingga masyarakat akan tertarik dan tidak ragu untuk menggadaikan emasnya di Bank Aceh Cabang Jeuram.

7. Strategi Dalam Penjualan Produk Pembiayaan Gadai Emas (*Rahn*) Pada Masa Pandemi Covid-19 di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram

A. Wawancara Dengan Petugas Gadai Emas di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram

Nama Narasumber : Junaed

Jabatan : Petugas Gadai Emas

1. Bagaimana strategi Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram dalam mengembangkan atau melakukan penjualan terhadap produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) pada masa pandemi Covid-19?

Jawab :

Dalam konsep berbisnis itu pasti ada yang namanya promosi. Promosi ini dilakukan dengan menggunakan media yaitu media massa. Media massa merupakan sarana penyampaian pesan atau berita yang berhubungan langsung dengan masyarakat luas misalnya radio, televisi dan surat kabar. Jenis media massa yang digunakan Bank Aceh Cabang Jeuram ini yaitu media massa elektronik (seperti Radio, televisi), media massa cetak (seperti koran atau surat kabar, majalah) dan media online (situs web).

Pada masa pandemi covid-19 ini, pihak Bank Aceh Cabang Jeuram lebih cenderung melakukan promosi dengan menggunakan jenis media online, seperti memposting berita

mengenai gadai/rahn di Instagram, WhatsApp, Twitter dan juga Facebook. Kemudian, pihak bank juga melakukan strategi promosi dari mulut ke mulut untuk mengembangkan produk gadai/rahn ini. Jadi, seperti itulah strategi-strategi yang digunakan Bank Aceh Cabang Jeuram dalam mengembangkan atau melakukan penjualan terhadap produk gadai emas.

2. Apakah strategi yang digunakan tersebut sama dengan strategi pada masa sebelum pandemi Covid-19?

Jawab :

Strategi yang digunakan untuk penjualan produk gadai syariah/rahn pada masa pandemi sama dengan strategi sebelum masa pandemi covid-19, hanya saja sebelum pandemi covid-19 ini lebih cenderung melakukan promosi dengan membagikan brosur kepada masyarakat secara langsung, juga menggunakan media massa cetak seperti promosi pada surat kabar atau koran, kemudian juga menggunakan strategi promosi dengan media online seperti memanfaatkan aplikasi-aplikasi Instagram, Twitter, Facebook maupun WhatsApp untuk memposting berita mengenai produk gadai/rahn tersebut. Jadi, dari tahun ke tahun strategi yang digunakan oleh Bank

Aceh Syariah Cabang Jeuram dalam penjualan produk gadai/rahn ini tetap dengan melakukan promosi.

3. Mengapa menggunakan strategi tersebut dalam melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*)?

Jawab :

Karena dengan strategi tersebut dapat menarik masyarakat supaya mengetahui keunikan dari gadai emas di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram, kemudian masyarakat yang dahulu tidak mengetahui mengenai produk gadai ini akan mengetahuinya serta melakukan transaksi gadai emas. Jadi, strategi yang digunakan oleh bank yaitu strategi promosi baik secara langsung maupun tidak langsung dapat membuat masyarakat memiliki ketertarikan untuk menggadaikan emasnya tersebut.

4. Apakah dengan menggunakan strategi tersebut sudah lebih efektif?

Jawab :

Strategi yang dilakukan oleh pihak Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram dalam penjualan produk gadai emas sudah efektif sebagaimana yang sudah terlaksanakan. Kenapa bisa dikatakan

efektif? Karena bisa dilihat dari jumlah nasabah gadai yang selalu meningkat setiap tahunnya.

Kemudian, mengenai penjualan gadai emas ini dinamakan sebuah bisnis, jadi yang namanya bisnis pasti setiap tahun akan melakukan ekspansi, oleh karena itu pihak Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram selalu mencari inovasi-inovasi terbaru, misalnya untuk kedepannya pihak bank akan membuat gerai-gerai baru, promosi di tempat khalayak yang ramai, kemudian misalnya membuat stan ketika ada kegiatan-kegiatan event, baik pada tingkat kabupaten atau provinsi untuk mengembangkan atau melakukan penjualan produk gadai/rahn.

B. Wawancara Dengan Staf Pembiayaan di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram

Nama Narasumber : Apis Nurmanda

Jabatan : Staf Pembiayaan

1. Bagaimana strategi Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram dalam mengembangkan atau melakukan penjualan terhadap produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) pada masa Pandemi Covid-19?

Jawab :

Strategi yang dilakukan oleh pihak bank dalam penjualan produk gadai ini yaitu pihak bank dari awal sudah melakukan berbagai

promosi dengan membagikan brosur gadai emas kepada masyarakat, memasang spanduk ataupun baliho di berbagai tempat misalnya toko-toko seperti toko kelontong, di warung-warung seperti warung kopi. Bank Aceh Cabang Jeuram tidak lupa untuk melakukan promosi secara terus-menerus untuk produk gadai emas.

2. Apakah strategi yang digunakan tersebut sama dengan strategi pada masa sebelum pandemi Covid-19?

Jawab :

Strategi pada masa sebelum covid-19 juga sama dengan pada masa pandemi covid-19, Bank Aceh Cabang Jeuram terus menerus melakukan berbagai promosi untuk produk gadai ini.

3. Mengapa menggunakan strategi tersebut dalam melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*)?

Jawab :

Didalam strategi itu pasti diperlukan promosi, dikarenakan banyak masyarakat yang belum mengetahui mengenai gadai emas di Bank Aceh Cabang Jeuram ini, dengan menggunakan strategi promosi tersebut akan memperluas perkembangan mengenai produk gadai/*rahn* dan

masyarakat yang belum mengetahui bahwasannya bisa menggadaikan emas di bank akan segera mengetahuinya.

4. Apakah dengan menggunakan strategi tersebut sudah lebih efektif?

Jawab :

Strategi yang digunakan tersebut, dilihat dari perkembangan penjualan produk gadai ini sudah efektif, dikarenakan masyarakat yang menggadaikan emasnya di Bank Aceh Cabang Jeuram semakin meningkat dari tahun ke tahun

C. Wawancara Dengan Wakil Pimpinan Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram

Nama Narasumber : Mukhlis

Jabatan : Wakil Pimpinan Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram

1. Bagaimana strategi Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram dalam mengembangkan atau melakukan penjualan terhadap produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) pada masa Pandemi Covid-19?

Jawab :

Strategi Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram dalam mengembangkan atau melakukan penjualan terhadap produk gadai emas ini melalui iklan, yaitu ada media cetak, media elektronik atau HP

misalnya melalui media sosial seperti postingan WhatsApp, Twitter, Instagram, dan Facebook.

2. Apakah strategi yang digunakan tersebut sama dengan strategi pada masa sebelum pandemi Covid-19?

Jawab :

Sebelum masa pandemi covid-19 strategi yang digunakan untuk melakukan penjualan produk gadai syariah atau rahn ini sama dengan strategi pada masa pandemi, pada masa sebelum pandemi covid-19 pihak bank mengembangkan atau menjualkan produk gadai ini bisa lebih leluasa berhubungan dengan masyarakat, misalnya bisa secara langsung terjun ke lapangan mempromosikan produk gadai ini untuk masyarakat, bisa melakukan penjualan secara face to face. Kemudian, pada masa pandemi lebih dibatasi artinya pihak bank tidak bisa secara langsung terjun ke lapangan untuk melakukan penjualan produknya, dikarenakan adanya peraturan pemerintah untuk menjaga jarak selama masa pandemi, jadinya pihak bank tidak bisa secara face to face dalam memasarkan produknya tersebut.

3. Mengapa menggunakan strategi tersebut dalam melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*)?

Jawab :

Setiap melakukan penjualan produk pastinya memerlukan sebuah strategi, jika tidak menggunakan strategi untuk menjualkan sebuah produk pasti tidak berhasil dalam penjualan tersebut. Bank Aceh Cabang Jeuram dengan menggunakan strategi tersebut terhadap produk gadai atau *rahn* ini dikarenakan strategi yang sudah diterapkan tersebut mampu untuk mengembangkan produk gadai ini kepada masyarakat banyak, baik masyarakat di desa atau di daerah sekitaran Bank Aceh Cabang Jeuram.

4. Apakah dengan menggunakan strategi tersebut sudah lebih efektif?

Jawab :

Bank Aceh Cabang Jeuram dengan menggunakan strategi tersebut dikatakan sudah efektif, karena dengan menggunakan strategi yang sudah diterapkan tersebut jumlah nasabah gadai semakin meningkat.

D. Wawancara Dengan Pimpinan Bank Aceh Syariah
Cabang Jeuram

Nama Narasumber : Miftauddin

Jabatan : Ketua Pimpinan Bank Aceh Syariah Cabang
Jeuram

1. Bagaimana strategi Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram dalam mengembangkan atau melakukan penjualan terhadap produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) pada masa Pandemi Covid-19?

Jawab :

Strategi Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram dalam mengembangkan atau melakukan penjualan produk gadai syariah pada masa pandemi covid-19 itu yaitu melakukan promosi dengan melalui media cetak surat kabar, melalui media sosial seperti aplikasi WhatsApp, Instagram, Twitter dan Facebook, kemudian dengan mendirikan spanduk dan juga baliho yang mudah dilihat oleh masyarakat.

2. Apakah strategi yang digunakan tersebut sama dengan strategi pada masa sebelum pandemi Covid-19?

Jawab :

Strategi Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram dalam mengembangkan atau melakukan penjualan produk gadai syariah sebelum masa pandemi

covid-19 itu sama, melakukan promosi melalui media cetak, ada di majalah koran, mendirikan spanduk, kemudian di media elektronik menggunakan media sosial seperti WhatsApp, Instagram, Twitter dan Facebook. Kemudian pada masa sebelum pandemi pihak bank bisa melakukan promosi secara outside dilakukan di lapangan baik di dinas atau instansi dan juga ke pasar-pasar, kemudian juga kepada masyarakat perdesaan dengan membagikan brosur-brosur yang terkait dengan produk gadai emas.

3. Mengapa menggunakan strategi tersebut dalam melakukan penjualan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*)?

Jawab :

Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram dengan menggunakan strategi tersebut terhadap produk gadai ini dianggap sudah efektif dan dapat melakukan penjualan secara terus-menerus yang mengalami peningkatan.

4. Apakah dengan menggunakan strategi tersebut sudah lebih efektif?

Jawab :

Strategi yang digunakan tersebut sudah efektif, karena produk gadai emas ini selalu

meningkat dan tumbuh di Bank Aceh Cabang Jeuram.

Lampiran 3 : Transkrip wawancara dengan nasabah

A. Nasabah Gadai 1 (Umi Salamah)

- a. Kapan Bapak/Ibu mulai mengetahui tentang produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram ini? Apakah sebelum masa pandemi covid-19 atau pada masa pandemi covid-19?

Jawab :

Saya mengetahui mengenai produk gadai di Bank Aceh Cabang Jeuram pada tahun 2018 sebelum adanya pandemi covid-19.

1. Bagaimana Bapak/Ibu mengenal produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram sehingga tertarik untuk bergabung?

Jawab :

Saya mengenal dan juga mengetahui adanya produk gadai syariah ini dari pihak bank itu sendiri, pihak bank tersebut mendatangi sekolah tempat saya bekerja untuk melakukan penjualan serta mempromosikan produk gadai syariah

tersebut, sehingga saya tertarik dengan produk gadai yang ada di Bank Aceh Syariah.

2. Kapan Bapak/Ibu mulai melakukan pembiayaan produk gadai emas di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram? Apakah sebelum masa pandemi covid-19 atau pada masa pandemi covid-19?

Jawab :

Saya menggadaikan emas pada Bank Aceh Cabang Jeuram pada masa pandemi covid-19 di awal tahun 2020, sebelumnya saya masih menggadaikan emas saya di pegadaian, dikarenakan masa pandemi covid-19 saya langsung pindah ke Bank Aceh Cabang Jeuram karena pada bank tersebut biaya sewa atau ujrahnya sangat murah dibandingkan tempat lain.

3. Apa yang membuat Bapak/Ibu tertarik untuk mengambil produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) tersebut?

Jawab :

Saya tertarik mengambil pembiayaan produk gadai di Bank Aceh Cabang Jeuram dikarenakan biaya sewa atau ujrahnya itu murah, kemudian biaya SDM nya pun murah, berapapun pinjaman yang saya ambil setelah ditaksir

emasnya biaya SDM nya tetap 20.000 di Bank Aceh Cabang Jeuram tersebut.

4. Apakah dengan pembiayaan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) ini dapat membantu kebutuhan Bapak/Ibu?

Jawab :

Dengan saya mengambil pembiayaan produk gadai syariah di Bank Aceh Cabang Jeuram sangat membantu untuk kebutuhan saya sehari-hari, dan juga membantu pada saat saya membutuhkan dana secara tiba-tiba atau dalam keadaan mendadak.

5. Selama masa pandemi Covid -19 apakah ada kendala yang Bapak/Ibu alami pada saat menggadaikan emas di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram?

Jawab :

Selama saya mengambil pembiayaan produk gadai syariah tidak ada kendalanya.

6. Apa harapan Bapak/Ibu mengenai produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram pada masa pandemi covid-19?

Jawab :

Harapan saya mengenai produk gadai syariah di Bank Aceh Cabang Jeuram, semoga produk gadai ini terus menerus berlanjut, karena dengan adanya pembiayaan produk gadai ini bisa membantu masyarakat khususnya selama masa pandemi sekarang ini.

B. Nasabah Gadai 2 (Lisnawati)

1. Kapan Bapak/Ibu mulai mengetahui tentang produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram ini? Apakah sebelum masa pandemi covid-19 atau pada masa pandemi covid-19?

Jawab :

Saya mengetahui produk gadai syariah di Bank Aceh Cabang Jeuram pada masa pandemi covid-19 di tahun 2020, sebelumnya saya belum mengetahui bahwasannya di Bank Aceh Cabang Jeuram ada produk gadai syariah tersebut.

2. Bagaimana Bapak/Ibu mengenal produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram sehingga tertarik untuk bergabung?

Jawab :

Saya mengetahui mengenai produk gadai syariah ini dari kawan tetangga saya sendiri,

beliau sudah menjadi nasabah gadai sebelum adanya covid-19 kemudian mengatakan kepada saya bahwasannya menggadaikan emas di Bank Aceh Cabang Jeuram biaya sewa atau ujrahnya lebih murah dibandingkan tempat lain.

3. Kapan Bapak/Ibu mulai melakukan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram? Apakah sebelum masa pandemi covid-19 atau pada masa pandemi covid-19?

Jawab :

Saya mulai mengambil pembiayaan produk gadai pada masa pandemi covid-19 dan sampai sekarang masih menjadi nasabah aktif di Bank Aceh Cabang Jeuram.

4. Apa yang membuat Bapak/Ibu tertarik untuk mengambil produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) tersebut?

Jawab :

Saya tertarik mengambil produk gadai syariah di Bank Aceh Cabang Jeuram karena biaya sewa atau ujrahnya lebih murah dibandingkan tempat lain, di bank tersebut berapapun jumlah pinjaman yang kita ambil biaya sewanya tetap dihitung dari jumlah taksiran emas

yang kita gadaikan tersebut, kemudian pinjamannya itu dibayar sesuai dengan yang kita pinjamkan di awal transaksi tersebut, tidak ada bunga yang kita bayarkan, jangka waktunya pun cukup lama yaitu selama 3 bulan, pada saat jatuh tempo akan dihubungi oleh pihak bank tersebut, jadi saya merasa pelayanan yang diberikan oleh petugas gadai terhadap saya itu sangat memuaskan, dan saya tertarik lagi untuk menggadaikan emas di Bank Aceh Cabang Jeuram.

5. Apakah dengan pembiayaan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) ini dapat membantu kebutuhan Bapak/Ibu?

Jawab :

Dengan adanya pembiayaan produk gadai syariah ini sangat membantu kebutuhan sehari-hari, apalagi disaat sekarang masa pandemi dengan adanya produk gadai syariah sangat mudah untuk mendapatkan dana segera.

6. Selama masa pandemi Covid -19 apakah ada kendala yang Bapak/Ibu alami pada saat menggadaikan emas di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram?

Jawab :

Kendalanya selama masa pandemi covid-19 pada saat saya menggadaikan emas di Bank Aceh Cabang Jeuram tidak terdapat kendala bagi saya sendiri, petugas gadai di bank tersebut melayani nasabah gadai dengan baik dan memuaskan.

7. Apa harapan Bapak/Ibu mengenai produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram pada masa pandemi covid-19?

Jawab :

Harapan saya terhadap produk gadai emas di Bank Aceh Cabang Jeuram ini semoga untuk kedepannya tetap berjalan untuk seterusnya, jangan dihapuskan untuk pembiayaan produk gadai ini karena sangat membantu masyarakat terutama saya sendiri untuk mendapatkan dana secara cepat, misalnya pada saat saya memerlukan dana segera untuk membayar uang sekolah anak saya sendiri, jadi dengan adanya gadai di Bank Aceh Cabang Jeuram dengan biaya sewa yang murah itu sangat membantu saya sebagai nasabah gadai.

C. Nasabah Gadai 3 (Nelis)

1. Kapan Bapak/Ibu mulai mengetahui tentang produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) Bank Aceh

Syariah Cabang Jeuram ini? Apakah sebelum masa pandemi covid-19 atau pada masa pandemi covid-19?

Jawab :

Saya mulai mengetahui bahwasannya di Bank Aceh Syariah bisa menggadaikan emas itu di tahun 2020, lebih tepatnya awal tahun 2020 pada masa awal masuknya covid-19 ke Indonesia.

2. Bagaimana Bapak/Ibu mengenal produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram sehingga tertarik untuk bergabung?

Jawab :

Saya mengenal pembiayaan produk gadai emas ini dari spanduk yang ada di depan pintu masuk Bank Aceh Cabang Jeuram, saya melihat dan membaca isi spanduk tersebut dan menanyakan kepada pihak bank mengenai produk gadai ini, kemudian pihak gadai tersebut menjelaskan tentang produk gadai dan saya merasa tertarik menggadaikan emas saya di Bank Aceh Cabang Jeuram.

3. Kapan Bapak/Ibu mulai melakukan pembiayaan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram? Apakah sebelum

masa pandemi covid-19 atau pada masa pandemi covid-19?

Jawab :

Saya mulai melakukan pembiayaan produk gadai syariah di Bank Aceh Cabang Jeuram pada tahun 2020, pada masa awal masuknya covid-19 ke Indonesia, sebelumnya saya menggadaikan emas saya di pegadaian, kemudian mengetahui adanya produk gadai di Bank Aceh Cabang Jeuram saya langsung tertarik untuk pindah ke Bank Aceh Cabang Jeuram.

4. Apa yang membuat Bapak/Ibu tertarik untuk mengambil produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) tersebut?

Jawab :

Saya sangat tertarik untuk mengambil produk gadai emas di Bank Aceh Cabang Jeuram karena jasa titip yaitu biaya sewanya murah, saya sudah melakukan transaksi gadai di berbagai tempat dan hanya di Bank Aceh Cabang Jeuram biaya sewa atau ujrahnya itu sangat murah, kemudian biaya SDM nya atau administrasinya itu murah, oleh sebab itu saya sangat tertarik untuk menggadaikan emas saya di Bank Aceh Cabang Jeuram.

5. Apakah dengan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) ini dapat membantu kebutuhan Bapak/Ibu?

Jawab :

Pada saat saya mengambil pembiayaan produk gadai emas di Bank Aceh Cabang Jeuram tersebut dapat membantu memenuhi kebutuhan saya, baik untuk keperluan sehari-hari maupun keperluan lainnya.

6. Selama masa pandemi Covid -19 apakah ada kendala yang Bapak/Ibu alami pada saat menggadaikan emas di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram?

Jawab :

Selama masa pandemi covid-19 pada saat saya menggadaikan emas di Bank Aceh Cabang Jeuram tidak terdapat kendala yang saya alami sendiri, pembiayaan produk gadai nya memuaskan dan juga pelayanannya sangat baik dan lancar.

7. Apa harapan Bapak/Ibu mengenai produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram pada masa pandemi covid-19?

Jawab :

Harapan saya mengenai produk gadai emas di Bank Aceh Cabang Jeuram ini semoga produk gadai ini terus meningkat di Bank Aceh Cabang Jeuram, pelayanan yang diberikan untuk para nasabahnya tetap dipertahankan dan bisa memuaskan para nasabah, kemudian produk gadai ini harus terus ada di Bank Aceh Cabang Jeuram dan harus terus berjalan setiap harinya.

D. Nasabah Gadai 4 (Neli Hasnani)

1. Kapan Bapak/Ibu mulai mengetahui tentang produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram ini? Apakah sebelum masa pandemi covid-19 atau pada masa pandemi covid-19?

Jawab :

Mulai dari awal tahun 2020 saya sudah mengetahui bahwasannya di Bank Aceh Cabang Jeuram ada produk gadai emas, sehingga saya langsung tertarik untuk menggadaikan emas di bank tersebut, itu termasuk pada masa pandemi covid-19.

2. Bagaimana Bapak/Ibu mengenal atau mengerti produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram sehingga tertarik untuk bergabung?

Jawab :

Saya mengenal produk gadai emas ini dari brosur-brosur yang dibagikan oleh pihak Bank Aceh Cabang Jeuram, pihak bank tersebut membagikan brosur di tempat saya bekerja yaitu di pasar jeuram tempat saya berjualan baju, pada saat itulah saya mulai mengenal dan mengetahui di Bank Aceh Cabang Jeuram bisa menggadaikan emas.

3. Kapan Bapak/Ibu mulai melakukan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram? Apakah sebelum masa pandemi covid-19 atau pada masa pandemi covid-19?

Jawab :

Setelah saya mengetahui bahwasannya di Bank Aceh Cabang Jeuram bisa menggadaikan emas, saya langsung melakukan pembiayaan produk gadai syariah di bank tersebut, saya mulai menggadaikan emas pada awal masa pandemi covid-19 yaitu pada tahun 2020.

4. Apa yang membuat Bapak/Ibu tertarik untuk mengambil produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) tersebut?

Jawab :

Saya sangat tertarik mengambil pembiayaan produk gadai emas ini karena biaya sewanya tidak mahal, serta di Bank Aceh Cabang Jeuram pelayanan pada saat saya menggadaikan emas sangat memuaskan, kemudian jarak bank tersebut dengan tempat saya bekerja tidak jauh sehingga saya dapat menjangkaunya, dan sampai sekarang saya masih menggadaikan emas saya di Bank Aceh Cabang Jeuram serta untuk kedepannya juga.

5. Apakah dengan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) ini dapat membantu kebutuhan Bapak/Ibu?

Jawab :

Selama saya menggadaikan emas saya di Bank Aceh Cabang Jeuram, sangat membantu kebutuhan saya sehari-hari, saya menggadaikan emas sebagai keperluan tambahan modal usaha saya yaitu berjualan baju di pasar Jeuram.

6. Selama masa pandemi Covid -19 apakah ada kendala yang Bapak/Ibu alami pada saat menggadaikan emas di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram?

Jawab :

Pada saat saya menggadaikan emas di Bank Aceh Cabang Jeuram tersebut, saya tidak

mendapatkan kendala apapun, segala proses pada saat menggadaikan emas semuanya lancar, walaupun pada masa pandemi covid-19 proses transaksinya tetap lancar, semua perlengkapan yang diperlukan untuk menggadaikan emas sudah tersedia di bank tersebut apabila nasabah lupa membawanya, jadi di bank tersebut sudah tersedia fotocopy untuk membeli perlengkapan atau keperluan saat menggadaikan emas, misalnya seperti materai 10.000, kemudian untuk mengfotocopy KTP, dan juga buku tabungan.

7. Apa harapan Bapak/Ibu mengenai produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram pada masa pandemi covid-19?

Jawab :

Harapan saya mengenai produk gadai syariah tersebut semoga produk gadai ini semakin sukses kedepannya, bisa menjadi sebuah produk pembiayaan yang dapat membantu nasabah secara terus-menerus, dan juga semoga kedepannya biaya sewa atau ujrahnya tetap dengan jumlah yang sama seperti sebelumnya.

E. Nasabah Gadai 5 (Kemala Wati)

1. Kapan Bapak/Ibu mulai mengetahui tentang produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram ini? Apakah sebelum masa pandemi covid-19 atau pada masa pandemi covid-19?

Jawab :

Pada saat sebelum masa pandemi covid-19 ini saya sudah mengetahui bahwasannya di Bank Aceh Cabang Jeuram bisa menggadaikan emas, di tahun 2019 saya sudah mengetahuinya.

2. Bagaimana Bapak/Ibu mengenal atau mengerti produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram sehingga tertarik untuk bergabung?

Jawab :

Saya mengetahui mengenai gadai tersebut dari tetangga saya sendiri, beliau menyarankan saya jika ingin menggadaikan emas sebaiknya gadai saja di Bank Aceh Cabang Jeuram tersebut.

3. Kapan Bapak/Ibu mulai melakukan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram? Apakah sebelum masa pandemi covid-19 atau pada masa pandemi covid-19?

Jawab :

Saya mengambil produk gadai ini pada tahun 2019 sampai dengan pertengahan bulan 7 tahun 2021, itu dikarenakan saya langsung tertarik untuk menggadaikan emas di Bank Aceh Cabang Jeuram.

4. Apa yang membuat Bapak/Ibu tertarik untuk mengambil produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) tersebut?

Jawab :

Saya tertarik untuk menggadaikan emas di Bank Aceh Cabang Jeuram karena biaya sewa untuk gadai emas di bank tersebut tidaklah mahal, kemudian jangka waktunya lama dibandingkan tempat lain, maka dari itu saya tertarik untuk menggadaikan emas saya di Bank Aceh Cabang Jeuram.

5. Apakah dengan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) ini dapat membantu kebutuhan Bapak/Ibu?

Jawab :

Pada saat saya melakukan gadai emas di Bank Aceh Cabang Jeuram tersebut kebutuhan saya untuk kehidupan sehari-hari sangat membantu, dan juga dengan menggadaikan emas

di bank tersebut pinjaman yang diberikan bisa membantu menambah modal usaha saya.

6. Selama masa pandemi Covid -19 apakah ada kendala yang Bapak/Ibu alami pada saat menggadaikan emas di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram?

Jawab :

Selama masa pandemi covid-19 dan juga sebelum masa pandemi covid-19 tidak ada kendala yang saya alami, pihak bank tersebut langsung melayani saya dengan ramah dan baik.

7. Apa harapan Bapak/Ibu mengenai produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram pada masa pandemi covid-19?

Jawab :

Saya mengharapakan semoga produk gadai emas ini tidak dihilangkan dari produk pembiayaan yang ada di Bank Aceh Cabang Jeuram, karena produk gadai syariah ini sangat membantu masyarakat yang membutuhkan dana segera, apalagi pada saat pandemi covid-19 ini.

F. Nasabah Gadai 6 (Eka Fahrhani)

1. Kapan Bapak/Ibu mulai mengetahui tentang produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram ini? Apakah sebelum masa pandemi covid-19 atau pada masa pandemi covid-19?

Jawab :

Di awal tahun 2021 saya mengetahui mengenai produk gadai emas di Bank Aceh Cabang Jeuram, berarti termasuk dalam masa pandemi covid-19.

2. Bagaimana Bapak/Ibu mengenal atau mengerti produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram sehingga tertarik untuk bergabung?

Jawab :

Saya mengetahui tentang produk gadai emas ini dari kawan tempat saya bekerja yaitu kawan puskesmas saya sendiri, kawan saya menyarankan kepada saya jika ingin menggadaikan emas untuk keperluan kita gadailah di Bank Aceh Cabang Jeuram, kemudian kawan saya menjelaskan bahwasannya gadai emas di bank tersebut biaya sewanya sangatlah murah, maka dari itu saya langsung tertarik untuk melakukan gadai emas di bank tersebut.

3. Kapan Bapak/Ibu mulai melakukan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram? Apakah sebelum masa pandemi covid-19 atau pada masa pandemi covid-19?

Jawab :

Saya mulai melakukan pembiayaan produk gadai emas ini disaat saya langsung mengetahuinya, berarti di awal tahun 2021 saya mulai menggadaikan emas di Bank Aceh Cabang Jeuram dan itu termasuk pada masa pandemi covid-19.

4. Apa yang membuat Bapak/Ibu tertarik untuk mengambil produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) tersebut?

Jawab :

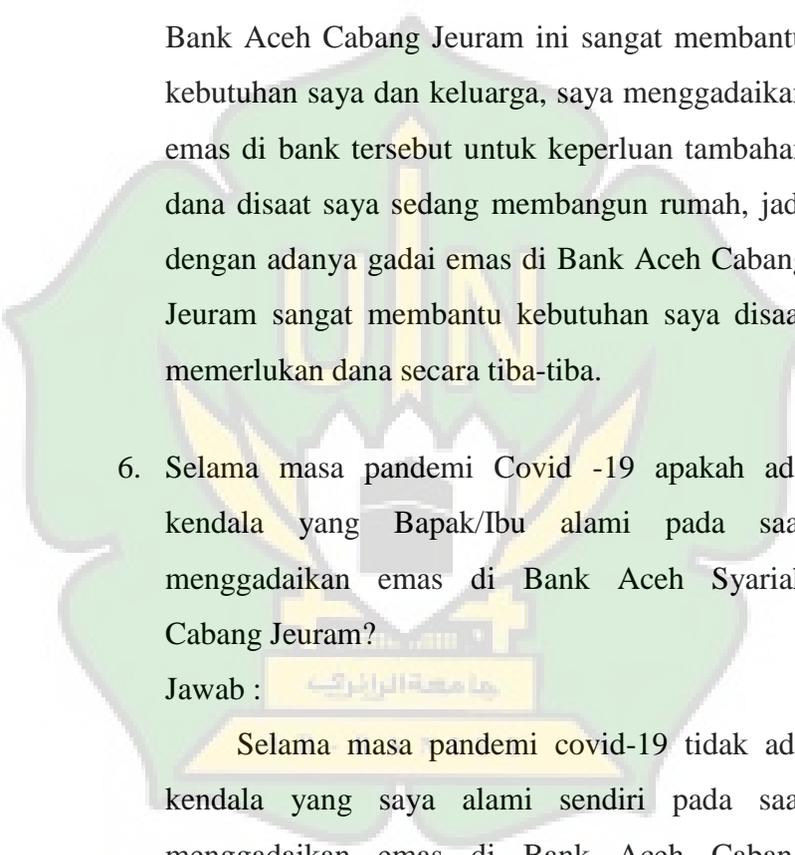
Saya tertarik mengambil produk gadai di Bank Aceh Cabang Jeuram karena biaya sewa dan biaya SDM nya sangat murah, saya pernah menggadaikan emas di tempat lain tetapi tidak sama biaya sewa dan juga SDM nya dengan Bank Aceh Cabang Jeuram ini, maka dari itu saat kawan saya memberitahukan mengenai gadai emas di Bank Aceh Cabang Jeuram, saya langsung menggadaikan emas di bank tersebut.

5. Apakah dengan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) ini dapat membantu kebutuhan Bapak/Ibu?

Jawab :

Produk gadai emas yang diluncurkan di Bank Aceh Cabang Jeuram ini sangat membantu kebutuhan saya dan keluarga, saya menggadaikan emas di bank tersebut untuk keperluan tambahan dana disaat saya sedang membangun rumah, jadi dengan adanya gadai emas di Bank Aceh Cabang Jeuram sangat membantu kebutuhan saya disaat memerlukan dana secara tiba-tiba.

6. Selama masa pandemi Covid -19 apakah ada kendala yang Bapak/Ibu alami pada saat menggadaikan emas di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram?

Jawab : 

Selama masa pandemi covid-19 tidak ada kendala yang saya alami sendiri pada saat menggadaikan emas di Bank Aceh Cabang Jeuram.

7. Apa harapan Bapak/Ibu mengenai produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram pada masa pandemi covid-19?

Jawab :

Harapan saya untuk produk gadai emas ini semoga biaya sewanya tidak dinaikkan walaupun dimasa pandemi covid-19 ini biaya sewanya tetap murah, kemudian semoga produk gadai syariah ini selalu menjadi produk pembiayaan yang ada di Bank Aceh Cabang Jeuram yang membantu kebutuhan serta keperluan masyarakat.

G. Nasabah Gadai 7 (Evi Suarni)

1. Kapan Bapak/Ibu mulai mengetahui tentang produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram ini? Apakah sebelum masa pandemi covid-19 atau pada masa pandemi covid-19?

Jawab :

Di tahun 2018 tepatnya di akhir tahun 2018 saya sudah mulai mengetahui bahwasannya di Bank Aceh Cabang Jeuram menyediakan gadai emas, berarti di masa sebelum pandemi covid-19 ini.

2. Bagaimana Bapak/Ibu mengenal atau mengerti produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram sehingga tertarik untuk bergabung?

Jawab :

Saya mengetahui di Bank Aceh Cabang Jeuram bisa menggadaikan emas dari kawan-kawan saya sendiri, jadi pada saat itu saya sangat membutuhkan dana untuk keperluan secara tiba-tiba dan hanya emas yang saya miliki, jika saya menjualnya emas tersebut tidak akan kembali lagi maka dari itu saya terpikirkan untuk menggadaikannya saja, saya memberitahukan kepada kawan saya bahwa saya ingin menggadaikan emas kemudian kawan saya menyarankan untuk gadai emas di Bank Aceh Cabang Jeuram saja karena biaya sewanya murah dibandingkan tempat lain.

3. Kapan Bapak/Ibu mulai melakukan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram? Apakah sebelum masa pandemi covid-19 atau pada masa pandemi covid-19?

Jawab :

Pada akhir tahun 2018 saya sudah menggadaikan emas di Bank Aceh Cabang Jeuram, sebelum masa pandemi covid-19 hingga sampai saat ini saya masih aktif menggadaikan emas saya di bank tersebut.

4. Apa yang membuat Bapak/Ibu tertarik untuk mengambil produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) tersebut?

Jawab :

Saya tertarik untuk menggadaikan emas saya di Bank Aceh Cabang Jeuram dikarenakan biaya sewa sangatlah murah, setelah saya mencari tahu mengenai gadai emas di tempat lain biaya sewanya lebih mahal dibandingkan di Bank Aceh Cabang Jeuram ini, kemudian kawan saya sendiri juga yang memberitahukan kepada saya bahwasannya untuk biaya sewa dan SDM gadai emas di bank tersebut sangatlah murah, maka dari itu saya sangat tertarik untuk menggadaikan emas di Bank Aceh Cabang Jeuram.

5. Apakah dengan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) ini dapat membantu kebutuhan Bapak/Ibu?

Jawab :

Gadai emas di Bank Aceh Cabang Jeuram sangat membantu kebutuhan serta keperluan saya, dikarenakan jumlah sewa untuk gadai emas tidak mahal begitupun dengan jumlah SDM nya.

6. Selama masa pandemi Covid -19 apakah ada kendala yang Bapak/Ibu alami pada saat

menggadaikan emas di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram?

Jawab :

Selama masa pandemi covid-19 tidak ada kendala, dan juga sejak saya mulai menggadaikan emas di Bank Aceh Cabang Jeuram di akhir tahun 2018 tidak ada kendala yang saya alami.

7. Apa harapan Bapak/Ibu mengenai produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram pada masa pandemi covid-19?

Harapannya semoga produk gadai emas ini terus berlanjut untuk kedepannya, dan tetap berjalan normal, karena saya sangat merasa terbantu dengan adanya produk gadai emas ini, jika saya menjualnya pasti ada potongan harga dan emas saya tidak akan kembali lagi, maka dari itu saya mengharapkan agar produk gadai ini terus berjalan dan tidak dihapuskan di Bank Aceh Cabang Jeuram.

H. Nasabah Gadai 8 (Riza Sulastri)

1. Kapan Bapak/Ibu mulai mengetahui tentang produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram ini?Apakah

sebelum masa pandemi covid-19 atau pada masa pandemi covid-19?

Jawab :

Saya mulai mengetahui produk gadai emas awal tahun 2019 sebelum masa pandemi covid-19 ini.

2. Bagaimana Bapak/Ibu mengenal atau mengerti produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram sehingga tertarik untuk bergabung?

Jawab :

Saya mengetahui ada produk gadai di Bank Aceh Cabang Jeuram dari kawan saya sendiri, kawan saya tersebut juga nasabah gadai di Bank Aceh Cabang Jeuram kemudian menyarankan kepada saya untuk menggadaikan emas di bank tersebut.

3. Kapan Bapak/Ibu mulai melakukan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram? Apakah sebelum masa pandemi covid-19 atau pada masa pandemi covid-19?

Jawab :

Saya mulai menggadaikan emas di Bank Aceh Cabang Jeuram setelah kawan saya

memberitahukan kepada saya yaitu di awal tahun 2019 sebelum masa pandemi covid-19 ini.

4. Apa yang membuat Bapak/Ibu tertarik untuk mengambil produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) tersebut?

Jawab :

Ketertarikan saya menggadaikan emas di Bank Aceh Cabang Jeuram dikarenakan biaya sewa dan juga biaya SDM nya sangat kecil, dikarenakan juga bank tersebut merupakan bank syariah jadi saya merasa aman memilih menggadaikan emas saya karena terhindar dari riba.

5. Apakah dengan produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) ini dapat membantu kebutuhan Bapak/Ibu?

Jawab :

Setelah saya mengambil pembiayaan produk gadai syariah ini sangat dapat membantu kebutuhan saya, saya menggadaikan emas di Bank Aceh Cabang Jeuram untuk keperluan sehari-hari saya dan juga keluarga dari pertama kali saya melakukan gadai emas hingga sampai saat ini.

6. Selama masa pandemi Covid -19 apakah ada kendala yang Bapak/Ibu alami pada saat menggadaikan emas di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram?

Pada saat saya menggadaikan emas di Bank Aceh Cabang Jeuram tidak terdapat kendala yang saya alami sendiri baik itu sebelum masa pandemi dan juga pada masa pandemi covid-19 ini.

7. Apa harapan Bapak/Ibu mengenai produk pembiayaan gadai emas (*rahn*) di Bank Aceh Syariah Cabang Jeuram pada masa pandemi covid-19?

Jawab :

Harapan saya mengenai produk gadai emas ini semoga untuk kedepannya dapat mempertahankan biaya sewanya yang murah, kemudian proses pada saat melakukan gadai emas tidak ada hambatan apapun, dan juga semoga terus berjalan lancar untuk kedepannya.

Lampiran 4 : Dokumentasi Penelitian



Wawancara dengan Bapak Junaed, Petugas Gadai Emas Bank Aceh Cabang Jeoram



Wawancara dengan Bapak Apis Nurmanda, Staf Pembiayaan Bank Aceh Cabang Jeoram



Wawancara dengan Bapak Mukhlis, Wakil Ketua Pimpinan Bank Aceh Cabang Jeoram



Wawancara dengan Bapak Miftauddin, Ketua Pimpinan Bank Aceh Cabang Jeoram



Wawancara dengan Ibuk Umi Salamah, Nasabah 1 Gadai Emas Bank Aceh Cabang Jeuram



Wawancara dengan Ibuk Lisnawati, Nasabah 2 Gadai Emas Bank Aceh Cabang Jeuram



Wawancara dengan Ibuk Nelis, Nasabah 3 Gadai Emas Bank Aceh Cabang Jeuram



Wawancara dengan Ibuk Neli Hasnani, Nasabah 4 Gadai Emas Bank Aceh Cabang Jeuram



Wawancara dengan Ibuk Kemala Wati, Nasabah 5
Gadai Emas Bank Aceh Cabang Jeuram



Wawancara dengan Ibuk Eka Fahrani, Nasabah 6
Gadai Emas Bank Aceh Cabang Jeuram



Wawancara dengan Ibuk Evi Suarni, Nasabah 7
Gadai Emas Bank Aceh Cabang Jeuram



Wawancara dengan Ibuk Riza Sulastri, Nasabah 8
Gadai Emas Bank Aceh Cabang Jeuram

RIWAYAT HIDUP

Nama : Tety Rosmely
Nim : 180603211
Tempat/Tgl. Lahir : Meulaboh, 02 Juni 2000
Status : Mahasiswi
Alamat : Desa Keude Seumot, Kec. Beutong,
Kab. Nagan Raya, Prov. Aceh
No. Hp : 0823-4168-0878
Email : tetyrosmely00@gmail.com

Riwayat Pendidikan

1. TK Al-Iqra Cot Jawi, Nagan Raya : Lulus tahun 2006
2. SDN Seumot, Nagan Raya : Lulus tahun 2012
3. MTsS Al-Quddus Nagan Raya : Lulus tahun 2015
4. MAN 1 Nagan Raya : Lulus tahun 2018
5. S-1 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Ar-Raniry Banda Aceh

Data Orang Tua

Nama Ayah : Jamaluddin
Pekerjaan : Pensiunan PNS
Nama Ibu : Evici Heriati
Pekerjaan : PNS
Alamat Orang Tua : Desa Keude Seumot, Kec. Beutong,
Kab. Nagan Raya, Prov. Aceh

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya.

Banda Aceh, 09 Juni 2022

Tety Rosmely