

LAPORAN KERJA PRAKTIK

**PERANAN ASISTEN MANAJER PENJUALAN DALAM
MENINGKATKAN *OUT STANDING LOAN* (OSL) PADA
PT. PEGADAIAN SYARIAH CABANG BANDA ACEH**



Disusun Oleh:

**Cut Yuyun
NIM. 150601158**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2018 M / 1439 H**

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Cut Yuyun
NIM : 150601158
Program Studi : Diploma III Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan LKP ini, saya:

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

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggung jawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberi kan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam UIN Ar-Raniry.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 13 Agustus 2018
Yang Menyatakan



Cut Yuyun

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR HASIL LKP

LAPORAN KERJA PRAKTIK

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh
Sebagai Salah Satu Beban Studi
Untuk Menyelesaikan Program Studi Diploma III Perbankan Syariah

Dengan Judul:

Pcranan Asisten Manajer Penjualan dalam Meningkatkan *Out Standing Loan (OSL)* pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh

Disusun Oleh:

Cut Yuyun
NIM: 150601158

Disetujui untuk diseminarkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan dalam penyelesaian studi pada Program Studi Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry

Pembimbing I,



Inayatillah, MA.Ek

NIP: 19820804 201403 2 002

Pembimbing II.

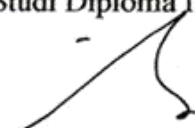


Fani Sartika, SE.,MM

NIDN: 1330098101

Mengetahui

Ketua Program Studi Diploma III Perbankan Syariah,



Dr. Nilam Sari, MA

NIP: 19710317 200801 2 007

LEMBAR PENGESAHAN SEMINAR HASIL

LAPORAN KERJA PRAKTIK

Cut Yuyun
NIM: 150601158

Dengan Judul:

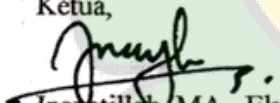
**Peranan Asisten Manajer Penjualan dalam Meningkatkan
Out Standing Loan (OSL) pada
PT. Pegadaian Syariah Cabang
Banda Aceh**

Telah Diseminarkan Oleh Program Studi Diploma III Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry
dan Dinyatakan Lulus Serta Diterima Sebagai Salah Satu Beban Studi Untuk
Menyelesaikan Program Studi Diploma III dalam Bidang Perbankan Syariah

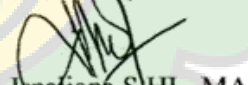
Pada Hari/Tanggal : Rabu, 1 Agustus 2018
19 Dzul-Qa'ida 1439 H

Banda Aceh
Tim Penilai Laporan Kerja Praktik

Ketua,


Inayatillah MA, Ek
NIP: 19820804 201403 2 002

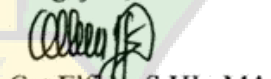
Sekretaris,


Isnafiana S.HI., MA

Penguji I,


Jalifah S.HI., M. Ag

Penguji II,


Cut Elfina S.HI., MA
NUPN: 9920100237

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh




Dr. Zaki Fuad M. Ag
NIP: 19640314 199203 1 003

KATA PENGANTAR



Segala puji bagi Allah SWT yang maha pemurah atas segenap limpahan dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Kerja Praktik dengan judul **“Peranan Asisten Manager Penjualan Dalam Meningkatkan *Out Standing Loan* (OSL) Pada PT Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh**”. Dengan tujuan untuk melengkapi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan studi Program Diploma III Perbankan Syariah. Sholawat beriring salam kita sanjungkan kepada Rasulullah SAW yang telah menginspirasi kita menjadi muslim pekerja yang pandai menata.

Dalam menyelesaikan Laporan Kerja Praktik ini, penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam penyusunan baik itu materi atau teknik. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritikan serta saran dari semua pihak yang bersifat membangun untuk kesempurnaan penulisan LKP ini.

Terselesaikannya Penulisan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini tidak terlepas dari bantuan bimbingan serta arahan dari berbagai pihak. Oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya teruma kepada:

1. Dr. Zaki Fuad, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
2. Dr. Nilam Sari, M.Ag selaku ketua program studi dan Dr. Nevi Hasnita, S.Ag.,M.Ag selaku sekretaris program studi Diploma III Perbankan Syariah.
3. Inayatillah, MA.,EK dan Fani Sartika, SE.,MM yang telah banyak meluangkan waktu untuk dapat membimbing penulis

sehingga Laporan Kerja Praktik (LKP) dapat diselesaikan dengan baik.

4. Jalilah, S.HI.,M.Ag dan Cut Elfida, S.HI.,MA selaku penguji saya yang telah banyak memberikan saran
5. Muhammad Arifin, M.Ag.,Ph.D selaku ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.
6. Ismail Rasyid Ridla Tarigan, MA. selaku Penasehat Akademik (PA) pada program Diploma III Perbankan Syariah yang telah banyak membantu selama proses pembelajaran.
7. Syamsulsyah Rizal, SE selaku pemimpin Cabang Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh dan bapak Mulia Manaf selaku Deputy Bisnis Pegadaian Syariah Area Banda Aceh, abang Dimas, abang Ronal, abang Andya Fauzi, abang Romi, abang Dian, abang Fauzi, kak Cut dan kak Mala yang telah bersedia memberi data kepada penulis juga seluruh karyawan (i) pada Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, yang telah memberi kesempatan kepada penulis dalam melaksanakan kerja praktik lapangan.
8. Orang tua dan keluargaku terhebat yang penulis cintai dan sayangi yaitu Ayahanda tercinta Sayuti dan ibunda Cut Anita yang sudah mendidik penulis dengan penuh kasih sayang dan selalu memberi dukungan dan doa kepada penulis. Tak lupa pula ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada kakak tersayang M. Iqbal dan adinda tercinta Taqwa Raja, dan Jihan talita serta Arjunaidi, yang selalu memberi semangat kepada penulis.
9. Untuk sahabat seperjuangan Eci, Nurul Husna, Arismanita Putri, yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan penulisan

LKP ini. untuk yang penulis sayangi Desi Mulyani dan Husna Fitri yang senantiasa bersedia memberi semangat serta bantuan doa kepada penulis.

10. Sahabatku tercinta, Riska, Irhamana, Cut Dhiana, Mulidawati, Ayu Mauliza, dek Nisah, Zahra, yang selalu memberikan semangat serta dorongan tak terhalang oleh jarak dan waktu sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan LKP ini.
11. Seluruh rekan mahasiswa (i) 2015 seperjuangan Diploma III Perbankan Syariah serta unit 6 yang saya sayangi dan banggakan yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.

Akhirnya hanya kepada Allah SWT penulis berserah diri, atas jerih payah dan bantuan dari berbagai pihak, penulis berharap agar Allah SWT membalas semua kebaikan dari berbagai pihak Amin ya rabbal'alam

Banda Aceh, 1 Agustus 2018

Cut Yuyun

TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K

Nomor:158 Tahun1987 –Nomor: 0543 b/u/1987

1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidakdilambangkan	16	ط	ṭ
2	ب	B	17	ظ	Z
3	ت	T	18	ع	‘
4	ث	S	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	H	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	ه	H
13	ش	Sy	28	ء	’
14	ص	S	29	ي	Y
15	ض	D			

2. Vocal

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

a. Vokal Tunggal

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

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fatḥah</i>	a
◌ِ	<i>Kasrah</i>	i
◌ُ	<i>Dammah</i>	u

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌ِ يَ	<i>Fatḥah</i> dan ya	ai
◌ِ وَ	<i>Fatḥah</i> dan wau	au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *hauला*

3. Maddah

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

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan tanda
ي / َ	<i>Fatḥah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya</i>	Ā
ي ِ	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	Ī
ي ُ	<i>Dammah</i> dan <i>wau</i>	Ū

Contoh:

قَالَ : *qāla*

رَمَى : *ramā*

قِيلَ : *qīla*

يَقُولُ : *yaqūlu*

4. Ta Marbutah (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

a. Ta marbutah (ة)hidup

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

b. Ta marbutah (ة) mati

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

c. 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 ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *rauḍah al-aṭfāl/ rauḍatulaṭfāl*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ : *al-Madīnah al-Munawwarah/*

Catatan:

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail, sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Ḥamad 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.

RINGKASAN LAPORAN

Nama : Cut Yuyun
NIM : 150601158
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/DIII Perbankan Syariah
Judul : Peranan Asiten Manajer Dan Meningkatkan *Out Standing Loan* (OSL) Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.
Tanggal Sidang : 1 Agustus 2018
Pembimbing I : Inayatillah, MA.EK
Pembimbing II : Fani Sartika, SE., MM

Penulis melakukan Kerja Praktik pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh yang beralamat Jln. Imam Bonjol No. 14 Banda Aceh yang merupakan lembaga keuangan selama penulis melakukan Kerja Praktik, penulis ditempatkan pada bagian *marketing* dan asisten manajer penjualan. Adapun tujuan penulisan LKP ini adalah untuk mengetahui bagaimana teknik pengelolaan yang dilakukan oleh Asisten Manajer Penjualan dalam meningkatkan *Out Standing Loan* (OSL) pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh. OSL merupakan jumlah penyaluran dana kepada masyarakat, adapun teknik yang dilakukan asisten Manajer Penjualan dalam meningkatkan OSL yaitu dengan mengadakan seminar guna untuk mempromosikan produk-produk yang ada pada PT. Pegadaian Syariah, selain itu Asisten Manager Penjualan juga menjalankan program-program yang telah direncanakan seperti: *discount* prioritas, seminar luar biasa, literasi komunitas, seminar serba bisa, dan kupa bareng. Strategi ini dilakukan guna untuk meningkatkan OSL dan upaya tindakan pemasaran dengan tujuan untuk mencapai target yang ditentukan oleh Pegadaian Syariah. Pada PT. Pegadaian Syariah Asisten Manager Penjualan berperan penting dalam meningkatkan pendapatan, dan pengembangan usaha yang dijalankan Pegadaian Syariah.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL KEASLIAN	i
HALAMAN JUDUL KEASLIAN.....	ii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN.....	iii
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR HASIL.....	iv
LEMBAR PENGESAHAN SEMINAR HASIL	v
KATA PENGANTAR.....	vi
HALAMAN TRANSLITERASI	viii
RINGKASAN LAPORAN.....	xii
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I: PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 tujuan laporan kerja praktik	4
1.3 kegunaan laporan kerja praktik	4
1.4 Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik.....	5
BAB II: TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK.....	7
2.1 Sejarah PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.....	7
2.2 Visi Dan Misi PT. Pegadaian Syariah	8
2.3 Struktur Organisasi PT. Pegadaian Syariah	9
2.4 Kegiatan Usaha PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh	17
2.4.1 Penyaluran Dana.....	17
2.4.2 Penghimpun Dana	19
2.4.3 Aneka Jasa.....	20
2.5 Keadaan Personalia PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh	21
BAB III: HASIL KEGIATAN KERJA PRAKTIK.....	23
3.1 Kegiatan Kerja Praktik.....	23
3.1.1 Bagian Marketing.....	23

3.2 Bidang Kerja Praktik.....	25
3.2.1 Program yang dijalankan oleh Asisten Manajer Penjualan dalam Meningkatkan OSL.....	25
3.2.2 Teknik Pengelolaan dan Peranan Asisten Manajer Penjualan dalam Meningkatkan OSL Pada PT. Pegadaian Syariah	27
3.2.3 Pencapaian Asisten Manajer Penjualan dalam Meningkatkan OSL.....	29
3.3 Teori Berkaitan.....	30
3.3.1 Definisi <i>Out Standing Loan</i> OSL.....	30
3.3.2 Strategi Penjualan	30
3.3.3 Definisi Asisten Manajer Penjualan.....	31
3.3.4 Peranan dan Tugas Asisten Manajer Penjualan	31
3.3.5 Landasan Hukum Pembiayaan.....	32
3.4 Evaluasi Kerja Praktik	33
BAB IV: PENUTUP	35
4.1.Kesimpulan.....	35
4.2.Saran.....	35
DAFTAR PUSTAKA	37
LAMPIRAN.....	39

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Tingkat Jabatan Karyawan Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.....	22
Tabel 2.2	Tingkat Pendidikan Karyawan PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.....	22
Tabel 3.1	Jumlah Penyaluran Dana Dalam 2 Tahun Terakhir Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.....	29



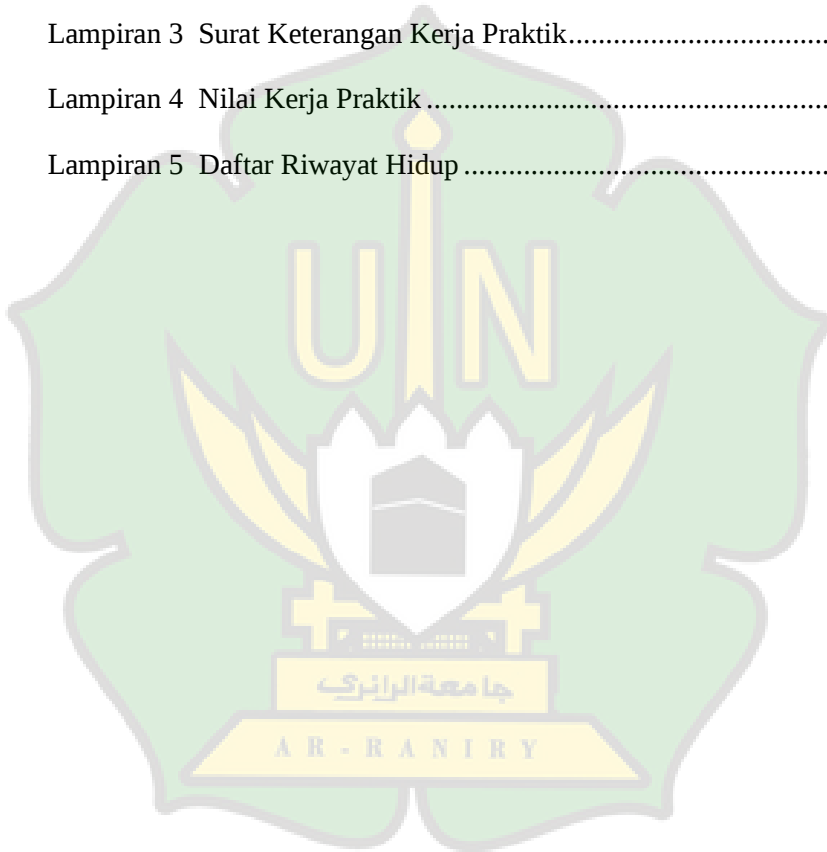
DAFTAR GAMBAR

Daftar Gambar 2.3	Struktur Organisasi PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.....	9
-------------------	---	---



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 SK Pembimbing	43
Lampiran 2 Lembaran Kontrol Bimbingan	44
Lampiran 3 Surat Keterangan Kerja Praktik.....	45
Lampiran 4 Nilai Kerja Praktik	46
Lampiran 5 Daftar Riwayat Hidup	47



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada zaman yang semakin maju saat ini perkembangan dan tuntutan keadaan telah menyebabkan dorongan untuk membentuk pegadaian syariah, sebagai wujud mengapresiasi tingginya permintaan konsumen agar bukan hanya perbankan saja yang berasas syariah namun, lembaga pegadaian juga berasaskan syariah. Banyak masyarakat yang memerlukan penyaluran dana untuk modal usaha atau lainnya untuk memenuhi kebutuhan dan mengembangkan usaha yang sedang dijalankan. Masyarakat dapat memilih bermacam-macam alternatif untuk menyelesaikan permasalahannya, salah satu alternatif yang dapat diambil adalah jasa pegadaian syariah. Pegadaian menurut kitab Undang-Undang Hukum Perdata Pasal 1150 (Soemitra, 2009: 387) adalah sebagai berikut: “Gadai adalah salah satu hak yang diperoleh seseorang yang berpiutang atas suatu barang bergerak, yang diserahkan kepadanya, dan yang memberikan kekuasaan kepada orang yang berpiutang itu untuk mengambil pelunasan dari barang tersebut secara didahulukan dari pada orang yang berpiutang lainnya, dengan pengecualian biaya untuk melelang barang tersebut dan biaya yang telah dikeluarkan untuk menyelamatkannya setelah barang itu digadaikan, biaya-biaya mana harus didahulukan” (Soemitra, 2009: 387).

Bagi masyarakat Indonesia, gadai bukanlah hal yang asing. Masyarakat telah mengenal gadai dan mempraktikkan dalam kegiatan ekonomi sehari-hari. Namun gadai yang dikenal masyarakat menggunakan sistem konvensional, masih menggunakan sistem bunga.

Sistem bunga yang relatif tinggi dapat memberatkan masyarakat, bunga tidak hanya merugikan masyarakat tetapi di dalam agama Islam juga termasuk riba yang diharamkan Allah SWT (Habiburrahim,2012:219).

Pegadaian syariah dibentuk untuk menangani transaksi gadai yang berdasarkan hukum Islam. Melalui pegadaian syariah masyarakat terlindungi dari transaksi praktik yang merugikan, khususnya bagi umat Islam jadi lebih tenang dalam melakukan transaksi gadai yang sesuai dengan ketentuan dan tuntutan dalam ajaran agama Islam. PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh diresmikan langsung oleh Gubernur Aceh yang pada saat itu sedang menjabat, Prof Syamsuddin Mahmud pada September 2003, yang beralamat di Jalan Imam Bonjol No. 14 Kampung Baru.

Pegadaian Syariah memiliki misi utama yang bersifat sosial, yaitu untuk membantu masyarakat yang berpenghasilan menengah ke bawah, salah satu pembiayaan yang diberikan oleh pegadaian adalah penyaluran dana kepada masyarakat untuk meningkatkan perekonomian masyarakat. Hal ini Asisten Manajer Penjualan berperan penting dalam penyaluran dana bagi masyarakat yang ingin mengambil pinjaman pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh. Asisten Manajer Penjualan adalah yang bertugas meningkatkan pendapatan perusahaan dan mempromosikan produk dan jasa, Asisten Manajer Penjualan juga bertugas meningkatkan *Out Standing Loan* (OSL), yaitu jumlah penyaluran dana kepada masyarakat.

Untuk meningkatkan OSL Asisten Manajer Penjualan membutuhkan teknik pengelolaan yang efektif agar penyaluran dana kepada nasabah dapat lebih meningkat. Menurut Surharsimi Arikunta teknik pengelolaan adalah kata lain dari mengelola, sedangkan mengelola adalah tindakan

yang dimulai dari penyusunan data, merencana, mengorganisasikan, melaksanakan, sampai dengan pengawasan dan penilaian (Arikunto Suharsismi, 2010).

Penelitian yang dilakukan oleh Astutik pada tahun 2008 dengan judul *Analisis Teknik Pemasaran Promosi Opentable dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di Pegadaian Syariah* membuktikan bahwa teknik pengelolaan yang dilakukan PT. Pegadaian Syariah dalam meningkatkan OSL merupakan upaya pemasaran dengan tujuan untuk mencapai target yang ditentukan perusahaan. Berhasil atau tidaknya suatu perusahaan dalam memasarkan produk yang dihasilkan baik itu barang maupun jasa sangat dibutuhkan teknik pengelolaan yang baik dan tepat. Selain teknik pengelolaan Asisten Manajer Penjualan dianggap berperan dalam meningkatkan OSL karena tugas dan tanggung jawab Asisten Manajer Penjualan adalah merencanakan semua kegiatan yang akan dilaksanakan dalam sebuah perusahaan, guna untuk memastikan gerak majunya perusahaan (Astutik, 2018).

Peranan Asisten Manajer Penjualan dalam meningkatkan OSL yaitu dengan cara mengadakan seminar, guna untuk mengenalkan produk-produk yang ada di Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.

Dari latar belakang yang telah di uraikan sebelumnya oleh penulis, maka yang menjadi topik dalam laporan Kerja Praktik ini adalah “***Peranan Asisten Manajer Penjualan dalam Peningkatan Out Standing Loan (OSL) Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh***”.

1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktik

Adapun tujuan Laporan Kerja Praktik adalah untuk mengetahui bagaimana Peranan Asisten Manajer Penjualan Dalam Meningkatkan OSL.

1.3 Kegunaan Kerja Praktik

Laporan Kerja Praktik merupakan salah satu bukti bahwa penulis telah melakukan Kerja Praktik dan telah mengaplikasikan ilmu yang diperoleh selama diperkuliahan pada tempat Kerja Praktik (KP). Laporan Kerja Praktik ini bermanfaat untuk :

1. Khazanah Ilmu Pengetahuan

Hasil Laporan Kerja Praktik diharapkan dapat menjadi sumber bacaan bagi Mahasiswa/I Diploma III Perbankan Syariah UIN Ar-Raniry khususnya mengenai Peranan Asisten Manajer Penjualan dalam meningkatkan OSL pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.

2. Masyarakat

Laporan Kerja Praktik ini dapat memberikan informasi bagi masyarakat tentang bagaimana Peranan Asisten Manajer Penjualan dalam meningkatkan OSL pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.

3. Instansi Tempat Kerja Praktik

Bagi lembaga tempat Kerja Praktik diharapkan hasil Laporan Kerja Praktik ini dapat membantu pekerjaan staf atau karyawan pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, serta dapat memberikan informasi dan masukan yang konstruktif kepada Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.

4. Penulis

Bagi penulis Laporan Kerja Praktik ini akan menambah wawasan, keterampilan, pengalaman, dan pengetahuan tentang Peranan Asisten Manajer Penjualan dalam meningkatkan OSL sehingga dapat menerapkannya pada saat terjun ke dunia kerja sesungguhnya.

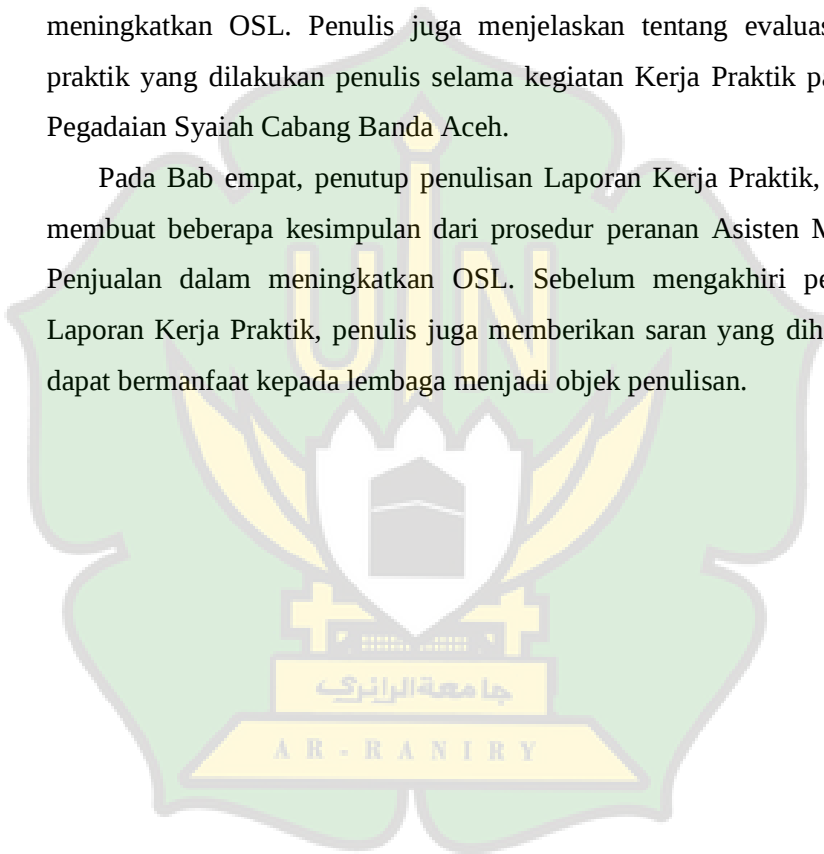
1.4 Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik

Penyusunan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini akan terdiri dari empat bab, yang akan menguraikan secara lebih rinci masalah yang dibahas, sistematika penulisan yang dipakai LKP ini adalah sebagai berikut: didahulukan dengan Bab satu, yaitu pendahuluan, penulis menjelaskan tentang latar belakang perkembangan pegadaian syariah sebagai salah satu lembaga keuangan yang berlandaskan kepada al-Quran dan as-Sunnah. Pada sub bab ini membahas tentang awal mula pengoprasian pegadaian syariah di Indonesia dan Aceh, sistem penerapan landasan hukum, dan penulis melakukan kegiatan Kerja Praktik. Selain menjelaskan tentang latar belakang, pada bab ini penulis juga menjelaskan tujuan dari LKP serta kegunaan dari LKP itu sendiri.

Pada Bab dua, berisi tentang tinjauan lokasi Kerja Praktik, penulis menjelaskan secara singkat tentang sejarah lokasi Kerja Praktik. Penulis melakukan kegiatan Kerja Praktik pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, yang beralamat di Jl. Imam Bonjol No.14 Banda Aceh. Pada bab ini selain membahas sejarah singkat tentang pegadaian syariah, penulis juga menjelaskan tentang visi dan misi PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, struktur organisasi PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, serta menjelaskan tentang kegiatan usaha dan produk-produk pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.

Pada Bab tiga, merupakan hasil kegiatan Kerja Praktik, penulis juga menjelaskan bagaimana kegiatan Kerja Praktik dan bidang Kerja Praktik yang dilakukan penulis pada saat menjalankan Kerja Praktik pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh. Pada bab ini penulis juga menjelaskan bagaimana peranan Asisten Manajer Penjualan dalam meningkatkan OSL. Penulis juga menjelaskan tentang evaluasi kerja praktik yang dilakukan penulis selama kegiatan Kerja Praktik pada PT. Pegadaian Syaiah Cabang Banda Aceh.

Pada Bab empat, penutup penulisan Laporan Kerja Praktik, penulis membuat beberapa kesimpulan dari prosedur peranan Asisten Manager Penjualan dalam meningkatkan OSL. Sebelum mengakhiri penulisan Laporan Kerja Praktik, penulis juga memberikan saran yang diharapkan dapat bermanfaat kepada lembaga menjadi objek penulisan.



BAB II

TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK

2.1 Sejarah Singkat PT. Pegadaian (Persero) Syariah

Pegadaian merupakan lembaga perkreditan dengan sistem gadai. Lembaga ini pada awalnya berkembang di Itali yang kemudian dipraktikkan di wilayah-wilayah Eropa lainnya, misalnya Inggris dan Belanda. Sistem gadai tersebut memasuki Indonesia dan dikembangkan oleh Belanda *Vareenigde Oostintische Compagnie* (VOC), yaitu sekitar abad ke-19.

Sejarah Pegadaian dimulai pada abad XVII ketika VOC yaitu suatu maskapai perdagangan dari Belanda, datang ke Indonesia dengan tujuan berdagang. Dalam rangka memperlancar perekonomiannya VOC mendirikan Bank *Van Leening* yaitu lembaga kredit yang memberikan kredit dengan sistem gadai (Sutedi, 2011 :80).

Pada tahun 1901, berdasarkan keputusan pemerintah Hindia Belanda No.130 tanggal 12 Maret 1901 pemerintah mendirikan pegadaian di Sukabumi Jawa Barat pada tanggal 1 April 1901 dengan nama Jawatan Pegadaian. Jawatan Pegadaian pada tanggal 1 Januari 1967 dijadikan Perusahaan Republik Indonesia berdasarkan Peraturan No.176 Tahun 1961. Kemudian berdasarkan Peraturan Pemerintah (PP) no.7/1969 menjadi Perusahaan Jawatan(Perjan).

Berdasarkan PP No.10/1990 yang dipebaharui dengan PP NO.103/2000/tentang Perusahaan Umum (PERUM) Pegadaian (Habiburrahim, 2012: 219), dapat dikatakan sebagai awal mulanya kebangkitan pegadaian. Misi yang di gunakan pegadaian untuk mencegah praktik riba, akhirnya disusunlah suatu konsep pendirian pegadaian

syariah pertama kali didirikan di Jakarta, pada Januari tahun 2003. Menyusul kemudian pendirian pegadaian syariah di Makassar, Semarang, Surakarta, dan Yogyakarta, di tahun yang sama hingga September 2003, 4 (empat) Kantor Cabang pegadaian di Aceh dikonversikan menjadi pegadaian syariah. Pada tahun 2018 Kantor Cabang Pegadaian Syariah yang ada di Aceh sudah mencapai 9 (sembilan) Kantor Cabang yang berada di Cabang Pegadaian Syariah (CPS) Bireuen, Cabang Pegadaian Syariah (CPS) Blang Pidie, Cabang Pegadaian Syariah (CPS) Kuala Simpang, Cabang Pegadaian Syariah (CPS) Langsa, Cabang Pegadaian Syariah (CPS) Lhokseumawe, Cabang Pegadaian Syariah (CPS) Meulaboh, Cabang Pegadaian Syariah (CPS) Tapak Tuan, dan Cabang Pegadaian Syariah (CPS) Banda Aceh yang terletak di Jalan Imam Bonjol No. 14 Kampung Baru, yang diresmikan langsung oleh Gubernur Aceh yang pada saat itu sedang menjabat, yaitu Prof Syamsuddin Mahmud. Pegadaian mengeluarkan produk berbasis Syariah yang disebut dengan pegadaian syariah. Konsep operasi pegadaian syariah berpedoman pada al-Quran dan Hadis serta bersifat rasionalitas, efisien, dan efektivitas yang sesuai dengan nilai Islam (Habiburrahim, 2012 : 219).

Gadai dapat diartikan pula sebagai perjanjian suatu barang sebagai tanggungan utang, atau menjadikan suatu benda bernilai menurut pandangan syariat sebagai pinjaman (*marhun bih*), sehingga dengan adanya tanggungan utang ini seluruh atau sebagian utang dapat diterima. Orang yang menyerahkan barang gadai disebut *rahin*, dan yang menerima gadai disebut *marhun* (Fahmi, 2014: 148).

2.2 Visi dan Misi PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh

Adapun visi pegadaian syariah adalah Cabang Banda Aceh yaitu

sebagai solusi bisnis terpadu terutama berbasis gadai yang selalu menjadi market *leader* dan mikro berbasis fidusia selalu menjadi yang terbaik untuk masyarakat menengah ke bawah.

Sedangkan misi dari Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh adalah sebagai berikut:

- a. Memberikan pembiayaan yang tercepat, termudah, aman dan selalu memberikan pembinaan terhadap usaha golongan menengah ke bawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.
- b. Membantu pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah ke bawah dan melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya perusahaan
- c. Memastikan pemerataan pelayanan sesuai syariah di Banda Aceh dan infrastruktur, serta memberikan kemudahan dan kenyamanan di seluruh pegadaian dalam mempersiapkan diri menjadi pilihan utama masyarakat.

Dapat disimpulkan bahwa alasan utama didirikannya Pegadaian berbasis syariah dikarenakan mayoritas penduduk Indonesia adalah Muslim, yang menginginkan tidak adanya praktik yang terdapat unsur riba dikalangan masyarakat. Adanya pegadaian syariah masyarakat bisa bermuamalah sesuai ajaran Rasulullah S.A.W. dan selalu menjadi pemenang dalam kompetisi bisnis pembiayaan mikro dan kecil khususnya bisnis gadai dan fidusia bagi masyarakat golongan menengah ke bawah.

2.3 Struktur Organisasi PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.

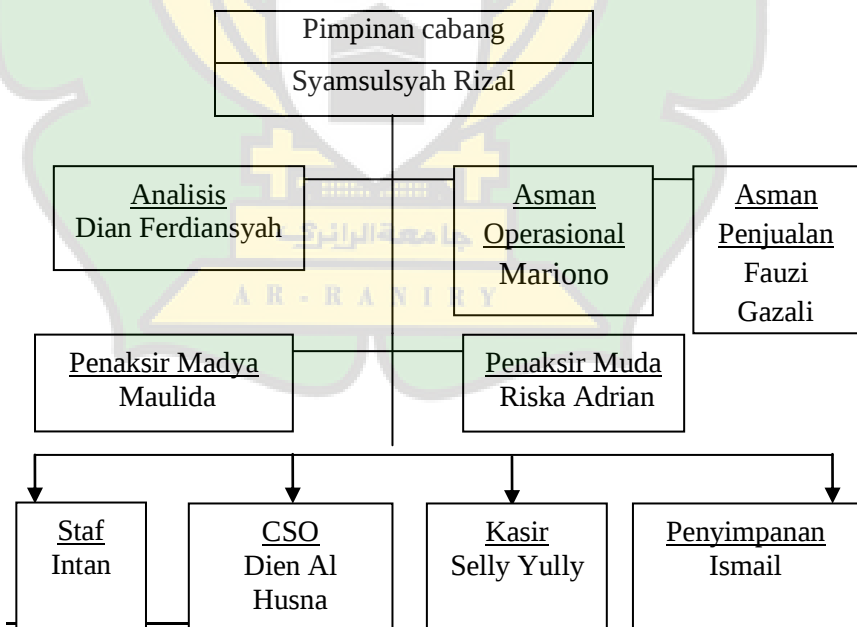
Institusi pegadaian harus mempunyai struktur organisasi yang jelas dalam menjalankan kegiatan usaha. Tujuan dari adanya struktur

organisasi yaitu untuk mengendalikan, menyalurkan, dan mengarahkan perilaku untuk mencapai apa yang dianggap menjadi tujuan perusahaan.

Pada struktur organisasi berikut dijelaskan bidang kerja para karyawan PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, di mana setiap bidang memiliki tanggung jawab dan tugas masing-masing. Struktur organisasi tersebut penulis dapatkan dari bagian operasional pada saat menjalankan kegiatan Kerja Praktik. Struktur organisasi merupakan salah satu sub bab yang harus dimasukkan pada Laporan Kerja Praktik, hal ini merupakan ketentuan prodi Diploma III Perbankan Syariah yang tertara pada buku pedoman Kerja Praktik dan penulisan Laporan Kerja Praktik.

Berikut struktur organisasi PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh¹:

**Struktur Organisasi
PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh Tahun 2018/2019**



¹Wawancara dengan Fauzi Gazali Asisten Manajer Penjualan PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, tanggal 2 April 2018.

Berikut ini merupakan penjelasan dari struktur organisasi pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh :

1) Pemimpin Cabang

Fungsi pimpinan cabang adalah merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan, dan mengendalikan kegiatan operasional administrasi, dan keuangan usaha Pegadaian dan usaha lain kantor cabang serta Unit Pelayanan Cabang (UPC). Untuk menyelenggarakan fungsi tersebut, pemimpin cabang mempunyai tugas :

- a. Menyusun rencana kerja serta anggaran kantor cabang dan Unit Pelayanan Cabang (UPC) berdasarkan acuan yang telah ditetapkan.
- b. Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan, serta mengendalikan operasional usaha gadai dan usaha lain.
- c. Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan, serta mengendalikan operasional Unit Pelayanan Cabang (UPC).
- d. Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan, dan mengendalikan pengelolaan modal kerja dan pengelolaan administrasi serta pembuatan laporan kegiatan operasional kantor cabang.
- e. Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan, dan mengendalikan kebutuhan dan penggunaan sarana dan prasarana, serta kebersihan dan ketertiban kantor cabang dan Unit Pelayanan Cabang (UPC), dan juga pemasaran dan pelayanan konsumen .
- f. Mewakili kepentingan perusahaan baik dalam maupun luar berdasarkan kewenangan yang diberikan oleh atasan.

2) Asisten Manajer (Asman) Operasional

Fungsi Asman Operasioanal adalah merencanakan, melaksanakan dan mengawasi penetapan harga taksiran, penetapan kelayakan pembiayaan, penetapan besaran uang pinjaman, administrasi, keuangan, serta pembuatan laporan kegiatan operasional usaha gadai dan usaha lain pada kantor cabang.

Untuk menyelenggarakan fungsi tersebut, Asman Operasional mempunyai tugas:

- a. Merencanakan, mengkoordinasi, melaksanakan, dan mengawasi kegiatan operasional usaha gadai dan usaha lain.
- b. Menangani barang jaminan bermasalah (taksiran tinggi, rusak, palsu, dan barang potensi). Barang jaminan lewat jatuh tempo, pembiayaan macet serta reasuransi pembiayaan.
- c. Melaksanakan pengawasan secara uji petik dan terprogram, terhadap barang jaminan yang masuk serta pengawasan survei secara berkala dan terprogram.

3) Asisten Manajer (Asman) Penjualan

Fungsi dari Asisten Manajer Penjualan adalah:

- a. Merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan melakukan *monitoring* dan evaluasi program-program penjualan produk-produk perusahaan untuk mencapai target kinerja bisnis di area.
- b. Menyusun dan melaksanakan program kerja penjualan yang efektif untuk mencapai target kinerja bisnis di area, mengorganisasikan dan mengintergrasikan seluruh sumber daya yang ada di bawah koordinasinya untuk melaksanakan program

kerja yang telah disusun guna mencapai target kinerja yang ditetapkan.

Adapun tugas dari Asisten Manajer Penjualan adalah:

- a. Program kerja yang dilaksanakan pada area terdiri dari program kerja penjualan yang ditetapkan oleh kantor pusat dan program kerja penjualan yang ditetapkan oleh kantor wilayah atau kantor area.
- b. Ikut terlibat langsung pada seluruh program kerja penjualan yang telah disusun termasuk dalam pengelolaan operasional harian *Tim Sales Force*.
- c. Menyusun rencana, mengusulkan kepada atasan dan melaksanakan kerja sama dengan pihak eksternal terkait aktivitas penjualan produk-produk perusahaan.
- d. Mengorganisasi dan mengintegrasikan seluruh sumber daya yang ada di bawah koordinasinya untuk mencapai tujuan perusahaan melalui perencanaan, pelaksanaan, *monitoring*, evaluasi dan pengembangan program penjualan produk-produk perusahaan di area yang dikelolanya.
- e. Menyusun rencana dan pelaksanaan program kerja guna meningkatkan tingkat kepuasan pelanggan yang melalui hasil survei kepuasan pelanggan atau *Customer Loyalty Index* (CLI) di area yang dikelolanya.

4) Analis

Fungsi Analis adalah membantu Asisten Manajer Mikro dalam merencanakan, mengorganisasi, menyelenggarakan, melakukan *monitoring* dan evaluasi pemeriksaan jaminan melalui kunjungan langsung ke lapangan untuk memastikan bahwa jaminan yang digunakan

calon nasabah adalah jaminan yang dapat dipertanggungjawabkan secara legal, administrasi dan bisnis sesuai aturan yang berlaku, dan melakukan penagihan atas angsuran kredit mikro yang telah jatuh tempo dan upaya-upaya lainnya guna mereduksi terjadinya NPL termasuk penagihan NPL dari program kemitraan.

Adapun tugas yang menjadi tanggung jawab seseorang yang memegang jabatan bagian analis antara lain adalah sebagai berikut:

- a. Memeriksa kelayakan dokumen persyaratan pembiayaan calon nasabah
- b. Melakukan kunjungan langsung atau survei ke usaha calon nasabah.

5) Penaksir

Fungsi penaksir adalah melaksanakan penaksiran terhadap barang jaminan untuk menentukan mutu dan nilai barang sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka mewujudkan penetapan taksiran dan uang pinjaman yang wajar serta citra baik perusahaan. Penaksir mempunyai tugas:

1. Melaksanakan penaksiran terhadap barang jaminan untuk mengetahui mutu dari nilai barang serta bukti kepemilikannya dalam rangka menentukan dan menetapkan golongan taksiran serta uang pinjaman.
2. Melaksanakan penaksiran terhadap barang jaminan yang akan dilelang, untuk mengetahui mutu nilai, dalam menentukan harga dasar barang yang akan dilelang.
3. Merencanakan dan menyiapkan barang jaminan yang akan disimpan agar terjamin keamanannya.

6) Kasir

Fungsi kasir adalah melakukan tugas penerimaan, penyimpanan dan pembayaran uang sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk kelancaran pelaksanaan operasional kantor cabang dan Unit Pegadaian Cabang UPC.

Kasir mempunyai tugas:

1. Melaksanakan penerimaan pelunasan uang pinjaman dari nasabah sesuai dengan ketentuan berlaku.
2. Menerima uang dari hasil penjualan barang jaminan yang dilelang.
3. Membayarkan uang pinjaman kredit kepada nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
4. Melakukan pembayaran segala pengelompokan yang terjadi di kantor cabang.

7) Staf Galery

Fungsi staf galery melakukan pemeriksaan, penyimpanan, pemeliharaan, dan pengeluaran serta pembukuan barang jaminan selain barang kantong sesuai dengan peraturan yang berlaku dalam rangka ketertiban dan keamanan serta keutuhan barang jaminan, untuk menyelenggarakan fungsi tersebut, staf galery mempunyai tugas :

- a. Melakukan pemeriksaan secara berkala terhadap keadaan gudang penyimpanan barang jaminan selain barang kantong.
- b. Merawat barang jaminan dan gudang penyimpanan agar barang jaminan baik dan aman.
- c. Mengeluarkan barang jaminan dari gudang penyimpanan untuk keperluan penebusan, pemeriksaan oleh agen atau keperluan lain.

8) *Customer Service Office (CSO)*

Fungsinya sebagai penerima tamu yang datang ke perusahaan, melayani berbagai macam permohonan calon nasabah, dan menjelaskan produk-produk yang ada di PT. Pegadaian Syariah.

Tugas *Customer Service Office* yaitu melakukan pelayanan yang prima dan membina hubungan baik dengan nasabah, seorang *Customer Service Office* juga harus bertanggung jawab dari awal sampai akhir dari pelayanan tersebut. *Customer service Office* juga bertugas untuk :

- a. Penerima tamu dalam hal ini seorang *Customer Service Office* melayani pertanyaan-pertanyaan yang diajukan tamu serta memberikan informasi yang diinginkan selengkap mungkin secara ramah, sopan, menarik, bicara dengan suara jelas serta lembut, dan memakai bahasa yang mudah dimengerti nasabah.
- b. Membina hubungan baik dengan nasabah, sehingga merasa puas dan senang dan juga semakin percaya. *Customer Service Office* harus menyiapkan formulir ataupun brosur untuk tamu/klien, serta ikut membantu mengisi formulir.

9) Penyimpanan

Fungsinya adalah mengurus gudang barang jaminan emas dan dokumen kredit dengan cara menerima, menyimpan, merawat, dan mengeluarkan serta mengadministrasikan barang jaminan dan dokumen sesuai dengan peraturan yang berlaku dalam rangka ketertiban dan keamanan serta keutuhan barang jaminan dan dokumen kredit.

Tugas bagian penyimpanan adalah :

- a. Memeriksa keadaan gudang penyimpanan barang dalam rangka keamanan dan keutuhan barang jaminan.

- b. Mengeluarkan barang jaminan untuk keperluan pelunasan, pemeriksaan atas dan lain-lain.
- c. Merawat barang jaminan dan gudang penyimpanan agar barang jaminan terjaga dengan baik dan aman.

2.4 Kegiatan Usaha PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh

Pegadaian syariah adalah lembaga yang melakukan pembiayaan dalam bentuk penyaluran pembiayaan atau dasar tolong-menolong, untuk menjadi usaha gadai haruslah memiliki ciri di antaranya, barang-barang yang digadaikan mempunyai nilai (berharga), dan nilai jumlah pembiayaan tergantung jumlah nilai barang. PT. Pegadaian Syariah memiliki kegiatan usaha penyaluran dana, penghimpun dana dan aneka jasa, berikut adalah produk-produk yang ada di PT. Pegadaian Syariah:

2.4.1 Penyaluran Dana

1) Pembiayaan Kepemilikan Bermotor Bagi Karyawan (*Amanah*)

Pembiayaan Kepemilikan Bermotor Bagi Karyawan (*Amanah*) adalah pembiayaan berprinsip syariah kepada pegawai negeri sipil dan karyawan swasta untuk memiliki motor atau mobil dengan cara angsuran. Sebelum pembiayaan diputuskan terlebih dahulu harus dilakukan penilaian dan analisis kelayakan yang mendalam terhadap calon debitur agar tidak terjadi masalah pembiayaan apapun macet. Pihak analisis pembiayaan jasa pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh dalam hal ini menggunakan metode analisis yang berhubungan dengan calon debitur (Brosur Pegadaian Syariah, Mei, 2018). Pihak analisis melakukan validasi atas berkas permohonan kredit mikro yang diterima dari nasabah maupun dari kantor cabang, validasi berkas yang dilakukan meliputi kelengkapan dan kebenaran pengisian data:

1. Informasi yang berhubungan dengan identitas pribadi
2. Informasi yang berhubungan dengan keluarga calon debitur
3. Informasi berdasarkan data usaha.
4. Informasi yang berhubungan dengan data keuangan keluarga calon debitur
5. Informasi yang berhubungan dengan data keuangan usaha calon debitur (Brosur Pegadaian Syariah, Mei, 2018).

2) Gadai Syariah (*Rahn*)

Ar-Rahn adalah menahan salah satu harta milik sipemimjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Secara sederhana dapat dijelaskan bahwa gadai adalah semacam jaminan utang atau gadai (Syafi'i Antonio, 2010:128).

Menurut Syeikh Muhammad Ali As-Sayis dalam buku Zanuddin Ali mengungkapkan bahwa gadai dapat dilakukan ketika dua belah pihak yang bertransaksi sedang melakukan perjalanan (musafir), dan transaksi yang demikian ini harus dicatat dalam sebuah berita acara (ada orang yang menuliskannya) dan ada orang yang menjadi saksi terhadapnya.

Transaksi gadai hendaklah ada *marhun* (barang jaminan) yang dijadikan sebagai jaminan atas pinjaman yang diberikan, jika seseorang sedang dalam perjalanan sedangkan dia tidak memperoleh seorang penulis atas utang piutang yang dilakukan oleh kedua belah pihak, maka harus ada barang jaminan atas transaksi yang dilakukan oleh kedua belah pihak (Syafi'i Antonio, 2010:128).

PT. Pegadaian Syariah adalah pemberi pinjaman dengan memberi agunan/jaminan barang bergerak (emas, elektronik, dan kendaraan

bermotor), dengan proses cepat, aman, dan berprinsip syariah dengan pola gadai. Akad yang digunakan pada tahap penjualan adalah akad *rahn* yakni menahan harta milik *rahin* (yang menggadaikan), pihak *murtahin* (yang menerima gadai) memperoleh jaminan untuk mengambil biaya sewa atas barang jaminan. Perjanjian akad yang digunakan adalah akad *ijarah* atau *fee basset* di mana *rahin* (yang menggadaikan) diminta imbalan sewa tempat pemeliharaan dalam hal penyimpanan barang yang digadaikan.

3) Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Berprinsip Syariah (*Arrum*)

Pembiayaan (*Arrum*) adalah pembiayaan syariah yang mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan jaminan BPKB kendaraan bermotor atau memudahkan para pengusaha kecil mendapatkan modal usaha dengan jaminan BPKB. Kendaraan tetap pada pemiliknya, sehingga dapat digunakan sehari-hari. Produk ini berdasarkan prinsip syariah dengan akad gadai (*rahn*) dan sewa (*ijarah*) (Brosur Pegadaian Syariah, Mei, 2018)

4) *Arrum* haji

Arrum haji yaitu produk penyaluran dana kepada masyarakat yang ingin memperoleh porsi haji, dengan jaminan emas serta Setoran Awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (SABPIH)

2.4.1 Penghimpun Dana

Adapun produk-produk yang ada di pegadaian syariah dalam menghimpun dana adalah sebagai berikut;

1) Mulia

Mulia adalah layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat secara tunai angsuran dengan mudah dan jangka waktu yang *fleksibel*.

Mulia dapat menjadi alternatif pilihan investasi yang aman untuk mewujudkan kebutuhan masa depan, seperti menunaikan ibadah haji, mempersiapkan biaya pendidikan anak, memiliki rumah idaman dan kendaraan pribadi.

Akad yang digunakan adalah akad *murabahah* yang berarti akad jual beli atas suatu barang, dengan harga yang disepakati antar penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjualan menyebutkan dengan sebenarnya harga pokok atas barang tersebut, dan besarnya keuntungan yang diperoleh.

2) Tabungan Emas

Tabungan emas adalah layanan pembelian dan penjualan emas dengan fasilitas titipan dengan harga yang terjangkau. Layanan ini memberikan kemudahan kepada masyarakat untuk berinvestasi emas (Brosur Pegadaian Syariah, Mei, 2018).

2.4.3 Aneka Jasa

Adapun produk-produk layanan jasa yang ada di PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh ialah:

1. Multi Pembayaran *Online* (MPO)

Multi Pembayaran *Online* (MPO) adalah layanan berbagai tagihan seperti listrik, telepon atau pulsa ponsel, air minum, pembelian tiket kereta api, dan lain sebagainya secara *online*. Layanan MPO merupakan solusi pembayaran tepat yang memberikan kemudahan bagi nasabah dalam bertransaksi tanpa harus memiliki buku rekening di bank (Brosur Pegadaian Syariah, Mei, 2018).

2. Jasa Titipan

Layanan kepada masyarakat yang ingin menitipkan barang seperti perhiasan emas, berlian, surat berharga, maupun kendaraan bermotor. Layanan ini dikalangan perbankan dikenal dengan *safe deposit box* (SDB). Jika mendapatkan kesulitan dalam mengamankan barang berharga di rumah sendiri saat akan keluar kota atau keluar negeri, melaksanakan ibadah haji, sekolah di luar negeri, dan kepentingan lainnya (Brosur Pegadaian Syariah, Mei, 2018).

3. Jasa taksiran

Layanan kepada masyarakat yang ingin mengetahui kualitas harta perhiasan emas, berlian atau batu permata, baik untuk keperluan investasi atau keperluan bisnis dengan biaya yang relatif terjangkau. Layanan jasa taksiran ini memudahkan masyarakat mengetahui tentang kualitas suatu barang berharga miliknya, sehingga tidak mengalami kebimbangan atas nilai pasti perhiasan yang dimilikinya (Brosur Pegadaian Syariah, Mei, 2018).

2.5 Keadaan Personalia PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh

Sejak berdirinya PT. Pegadaian Cabang Banda Aceh yang didirikan pada tanggal 11 Oktober 1994 kemudian pada tanggal 1 Januari 2003 PT. Pegadaian Cabang Banda Aceh diubah menjadi PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh yang masih beroperasi hingga saat ini. Jumlah karyawan dan karyawan pada kantor pusat PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh beralamat di Jl. Imam Bonjol No. 14 Banda Aceh sebanyak 13 orang terdiri dari 8 orang karyawan dan 5 karyawan.

TABEL 2.1
Tingkat Jabatan Karyawan pada PT. Pegadaian Syariah Cabang
Banda Aceh.

No	Jabatan Karyawan	Jumlah Karyawan
1.	Pimpinan cabang syariah	1
2.	Pengelolaan unit pegadaian syariah	2
3.	Fungsional usaha lain	1
4.	Penaksir	2
5.	Kasir	1
6.	Pemegang gudang	1
7.	Keamanan	5
8.	Office boy	1
	Jumlah	16

Sumber : PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh

Untuk melaksanakan pelayanan dengan prinsip Syariah PT Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh mempunyai karyawan dengan berlatar belakang pendidikan sebagian besar S1 sebanyak 5 orang, S2 sebanyak 3 orang, D-III sebanyak 3 orang dan juga yang berpendidikan terakhir SMA sebanyak 2 orang. Berikut gambaran tingkat pendidikan pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh:

Tabel 2.2
Ting kat pendidikan karyawan PT. Pegadaian Syariah Cabang
Banda Aceh

No	Pendidikan	Jumlah Karyawan
1.	SMA	2
2.	D-III	3
3.	S-1	5
4.	S-2	3
	Jumlah	13

Sumber : PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh

BAB III

KEGIATAN KERJA PRAKTIK

3.1 Kegiatan Kerja Praktik

Kerja Praktik Lapangan atau *On The Job Training* (OJT) merupakan kewajiban mahasiswa dan mahasiswi program Diploma III Perbankan Syariah pada semester akhir, bahwa Kerja Praktik dapat dikatakan sebagai mata kuliah penutup dalam memperoleh kelulusan.

Selama Kerja Praktik Penulis melakukan kegiatan sesuai dengan arahan yang diperintahkan. Sebelum melakukan sesuatu kegiatan penulis terlebih dahulu dibimbing oleh Pimpinan PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, berkerja sesuai seperti yang diperintahkan oleh Pimpinan PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh agar yang diperintahkan terlaksana dengan baik. Penulis banyak mendapatkan masukan, pengetahuan dan pengalaman kerja yang bermanfaat dari pimpinan dan karyawan pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh. Penulis juga mengamati bagaimana pelayanan dan sikap karyawan dalam melayani nasabah, baik yang berkomentar dan mencari informasi atau nasabah yang ingin melakukan transaksi. Para Karyawan juga melakukan tugasnya dengan konsisten dan cermat, begitupun dengan mahasiswa yang sedang melakukan Kerja Praktik di PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.

3.1.1 Bagian Marketing

Secara umum bagian kegiatan penulis selama Kerja Praktik satu bulan penulis diminta untuk membantu kinerja PT. Pegadaian Syariah

Cabang Banda Aceh. Secara khusus kegiatan yang penulis laksanakan adalah menyangkut pekerjaan bidang *marketing*.

Berikut kegiatan yang di laksanakan oleh si penulis selama melakukan Kerja Praktik khususnya di bagian Asisten Manajer Penjualan pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.

- a) Memberikan informasi dan mempromosikan keunggulan produk-produk yang ada pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh,
- b) Memeriksa data nasabah yang mengajukan pinjaman ke PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh,
- c) Membantu nasabah mengisi formulir,
- d) Membantu menyusun data nasabah, dan
- e) Menyalin proposal yang diajukan ke PT. Pegadaian Syariah.

Berikut adalah kegiatan yang dilaksanakan oleh si penulis pada bagian Asisten Manajer Penjualan pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh:

- a. Mengikuti seminar yang diadakan oleh PT. Pegadaian Syariah pada perusahaan Bulog dalam rangka mempromosikan produk Arrum Haji, جامعة الزاوي
- b. Membantu karyawan membagikan brosur kepada semua peserta seminar,
- c. Memberikan informasi yang kurang jelas pada peserta yang mengikuti seminar,
- d. Mengikuti tim Asisten Manajer Penjualan ke LP3i untuk membagikan buku tabungan emas pada mahasiswa/i yang membuka tabungan emas pada PT. Pegadaian Syariah,

- e. Mengikuti tim Asisten Manajer Penjualan dalam kegiatan seminar yang diadakan di UIN Ar-Raniry, dan
- f. Mengikuti tim dalam acara Literasi pada Universitas Muhammadiyah (Unmuha) di sini penulis membantu karyawan membagikan bingkisan dan membantu peserta yang ingin membuka tabungan emas dalam mengisi formulir, dan membagikan buku tabungan kepada peserta.

3.2 Bidang Kerja Praktik

Selama Penulis melakukan Kerja Praktik pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, Penulis ditempatkan pada bagian *marketing* khususnya pada bagian Asisten Manajer Penjualan, kegiatan yang dilakukan pada bagian ini membutuhkan ketelitian. Seperti saat mengisi formulir nasabah butuh ketelitian dan kecermatan agar tidak terjadi kesalahan dalam mengisi data nasabah. Selain itu penulis juga mengikuti seminar yang diadakan oleh pihak pegadaian syariah. Bagi penulis kegiatan ini menambah wawasan baru.

3.2.1 Program yang Dijalankan oleh Asisten Manajer Penjualan dalam Meningkatkan OSL

Asisten Manajer Penjualan memiliki strategi tersendiri dalam upaya meningkatkan OSL pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, strategi yang telah direncanakan seperti menjalankan program-program yang telah direncanakan oleh tim Asisten Manajer Penjualan, berikut adalah program yang dijalankan Asisten Manajer Penjualan dalam meningkatkan OSL pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.

a. *Discount Prioritas*

Discount prioritas yaitu pemberian potongan pembayaran baik beberapa potongan biaya administrasi dan potongan *ujrah* kepada nasabah, pemberian potongan ini dilakukan dalam periode tertentu, biasanya pemberian potongan administrasi dan potongan *ujrah* pada saat pegadaian syariah mengadakan seminar tentang produk yang mereka tawarkan, selama dalam kegiatan tersebut pemberian potongan ini berlaku selama kegiatan itu berlangsung setelah kegiatan yang mereka adakan selesai maka pemberian potongang pada nasabah berakhir.

b. Seminar Luar Biasa

Seminar Kantor Wilayah (Kanwil) yang dilakukan 4 (empat) kali dalam setiap bulan dalam tahun 2018 meliputi seminar Emas dan seminar *Arrum* Haji di mana titik lokasi Banda Aceh, Lhokseumawe, Meulaboh, dan di Langsa, Seminar Lokal atau Seminar Mini akan dilakukan sebanyak 36 kali, di mana masing-masing cabang akan melakukan seminar sebanyak 4 (empat) kali dalam tahun 2018 untuk pelaksanaan titik pelaksanaan serta waktu pelaksanaan akan ditetapkan oleh *Deputy* Bisnis Area Aceh.

c. Literasi Komunitas

Literasi akan dilakukan 4 (empat) kali dalam setiap bulan dalam tahun 2018 dan titik serta waktu pelaksanaan ditentukan oleh masing-masing Pimpinan Cabang. Literasi komunitas ini lebih kepada nasabah yang mempunyai komunitas seperti ibu-ibu yang mempunyai komunitas arisan dan komunitas lainnya.

d. Seminar Serba Bisa

Seminar serba bisa yang dilakukan oleh setiap Cabang sebanyak 9 (sembilan) kali setiap bulanya, namun tempat pelaksanaan dapat dilakukan di wilayah dsekitar Unit Pegadaian Syariah (UPS), seminar ini hanya dilakukan di area pekantoran saja seminar ini berbeda dengan seminar luar biasa yang dilakukan diluar kota.

e. Kupu Bareng

Program insiatif strategi Kantor Wilayah (Kanwil) Medan dalam melakukan literasi namun lebih ke arah sosialisasi produk PT. Pegadaian Syariah. Dilakukan 10 (sepuluh) kali dalam tahun 2018 oleh setiap Cabang di bawah area Banda Aceh. Untuk titik pelaksanaan bisa dilaksanakan di warung kupi sekitar atau sekitar cabang. Program ini tujuannya sama dengan seminar lain yaitu untuk mempromosikan produk-produk yang ada pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.

3.2.2 Teknik Pengelolaan Dan Peranan Asisten Manajer Penjualan Dalam Meningkatkan OSL Pada PT. Pegadaian Syariah

Teknik pengelolaan yang dilakukan PT. Pegadaian Syariah dalam meningkatkan OSL merupakan upaya yang dilakukan pegadaian syariah untuk melakukan tindakan pemasaran dengan tujuan untuk mencapai target yang ditentukan perusahaan. Adapun teknik pengelolaan yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh dalam rangka meningkatkan OSL adalah menjalankan program yang telah direncanakan seperti: *discount* prioritas, seminar luar biasa, literasi komunitas, seminar serba bisa, kupi bareng dan Peranan Asisten Manajer Penjualan dalam

meningkatkan OSL yaitu dengan cara mengorganisasi dan mengintegrasikan seluruh sumber daya yang ada di bawah koordinasinya untuk mencapai tujuan perusahaan melalui perencanaan, pelaksanaan, *monitoring*, dan mengadakan seminar untuk evaluasi dan pengembangan program penjualan produk-produk perusahaan di area yang di kelolanya.

Berikut adalah peranan dari Asisten Manajer Penjualan dalam meningkatkan OSL pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh:

1. Menjelaskan informasi pada nasabah,
2. Membuat nasabah menarik untuk melakukan transaksi di PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh,
3. Membantu nasabah yang ingin membuka buku tabungan emas pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh,
4. Memberikan informasi tentang produk-produk yang ada di PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh,
5. Merencanakan, menyelenggarakan dan mengawasi lelang barang jaminan,
6. Merencanakan, menyelenggarakan dan mengendalikan pengelolaan modal kerja,
7. Merencanakan, menyelenggarakan dan mengendalikan pemasaran dan pelayanan konsumen,
8. Mengkoordinasikan penyaluran uang pinjaman berdasarkan taksiran barang jaminan agar besarnya sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam rangka pengembalian uang perusahaan, dan
9. Mengkoordinasikan pengembalian uang pinjaman, pendapatan sewa modal dan usaha lainnya sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam usaha pengembalian uang perusahaan.

1.2.3 Pencapaian Asisten Manajer Penjualan Dalam Meningkatkan OSL pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh

Selama dua tahun terakhir ternyata teknik yang digunakan oleh Asisten Manajer Penjualan dalam meningkatkan OSL sangatlah efektif, dikarenakan dari hasil teknik pengelolaan tersebut PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh mengalami keuntungan dengan bertambahnya nasabah dan penyaluran dana kepada masyarakat, dan peningkatan nasabah pada produk-produk yang ada pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh. Hal ini dibuktikan penyaluran dana pada masyarakat meningkat, pernyataan ini dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

TABEL 3.1
Jumlah Penyaluran Dana dalam 2 Tahun Terakhir pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.

NO	Produk	2016	2017
1.	Amanah	Rp510.427.008	Rp877.734.344
2.	Arrum BPKB	Rp2.973.423.713	Rp2.839.665.618
3.	Arrum Emas	Rp2.036.808.635	Rp1.621.636.799
4.	Arrum Haji	Rp231.248.835	Rp865.054.749
5.	Emasku	Rp13.237.646	Rp41.699.974
6.	Mulia	Rp867.385.318	Rp1.570.316.874
7.	Rahn	Rp74.830.050.000	Rp76.783.580.000
Jumlah			

Sumber: Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh 2018

Dari tabel di atas dapat kita simpulkan bahwa terjadi peningkatan OSL dalam 2 tahun terakhir. Adapun Amanah, Arrum haji, Emasku, Mulia dan Rahn merupakan produk yang paling diminati oleh masyarakat di Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.

3.3 Teori Yang Berkaitan

3.3.1 Definisi *Out Standing Loan* (OSL)

OSL merupakan jumlah penyaluran dana kepada masyarakat, setelah menghimpun dana dari masyarakat luas, kemudian dana tersebut di salurkan kembali kepada masyarakat, dalam menyalurkan dana kemasyarakat pihak pegadaian syariah memberikan pembiayaan. Penyaluran dana merupakan kegiatan yang mendominasi usaha pegadaian sesuai dengan fungsinya sebagai lembaga intermediasi, selain untuk mendapatkan laba juga bertujuan untuk mensejahterakan masyarakat. Pembiayaan pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Pembiayaan juga dapat diartikan dengan penyediaan dana atau tagihan, kegiatan pendanaan diadakan berdasar kesepakatan antara lembaga keuangan dengan pihak pemimjam untuk mengembalikan utangnya setelah jatuh tempo dengan imbalan atau bagi hasil, secara umum fungsi pembiayaan adalah sebagai berikut: yang Pertama, meningkatkan daya guna uang, yang Kedua, meningkatkan daya guna barang, yang Ketiga, meningkatkan peredaran uang, yang Keempat, menimbulkan semangat berusaha, yang Kelima, stabilitas ekonomi, dan yang Keenam, sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional (Kina, 2008).

3.3.2 Strategi Penjualan

Strategi adalah 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. Strategi pemasaran merupakan proses penentuan rencana terus-

menerus mencapai hasil akhir tentang apa yang diharapkan oleh pelanggan dari masa depan akan sebuah kebutuhan yang memuaskan dari produsen terhadap konsumen tentang penetapan harga, promosi, serta penyaluran barang dan jasa, dalam kehidupan sehari-hari di dalam dunia pemasaran terkait sekali dengan beberapa istilah seperti, kebutuhan (*needs*), keinginan (*wants*), permintaan (*demand*), produk (*products*), pertukaran (*transcation*) dan pasar (*markets*). Hal ini menjadi tahapan awal pemimpin atau Manajer dalam menentukan keberhasilan suatu strategi pemasaran (Marius, 2002: 2).

3.3.3 Definisi Asisten Manajer Penjualan

Asisten Manajer Penjualan bertugas membantu manajer atau karyawan yang jabatannya lebih tinggi untuk menyelesaikan tugasnya, Asisten Manajer Penjualan memiliki tanggung jawab yang sangat tinggi pada suatu perusahaan untuk mengembangkan perusahaan tersebut, dalam pekerjaan ini Asisten Manajer Penjualan harus memiliki keterampilan dan kepemimpinan yang bagus dalam merencanakan mengimplementasikan yang terdiri dari kegiatan mengorganisasikan, mengarahkan, mengkoordinir serta mengawasi atau mengendalikan kegiatan penjualan dalam suatu organisasi agar tercapai tujuan secara efisien dan efektif (Shinta, 2011: 2).

3.3.4 Peranan dan Tugas Asisten Manajer Penjualan

Manajer adalah seorang memiliki tanggung jawab terhadap seluruh bagian dalam kegiatan bisnis. Manajer memimpin beberapa unit fungsi pekerjaan dan memimpinnya untuk bergerak dalam organisasi. Dalam bisnis kecil, mungkin cukup hanya satu orang manajer umum, namun

dalam bisnis yang besar biasanya memiliki beberapa orang manajer umum yang bertanggung jawab dalam area tugas yang berbeda-beda. bagian penjualan membantu manajemen puncak dalam menyeleksi kelompok pembeli yang akan dilayani organisasi dan mengkombinasikan kemampuan organisasi untuk mempengaruhi konsumen ke dalam suatu rangkaian kegiatan, dalam proses pemasaran manajer berusaha untuk memuaskan pelanggan agar tujuan perusahaan tercapai dengan maksimal. Manajer penjualan berperan penting dalam sebuah perusahaan dalam meningkatkan pendapat dan pengembangan suatu perusahaan (Alma, 2014:122)

3.3.5 Landasan Hukum Pembiayaan

Pada dasarnya pembiayaan dalam Islam sangat dianjurkan untuk membantu masyarakat menengah ke bawah yang kekurangan dana atau yang membutuhkan dana untuk usaha yang dijalankan, seperti Firman Allah yang terdapat dalam surat al-Hadid ayat 11 dan al-Baqarah ayat 280

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضَاعِفَهُ لَهُ وَلَهُ أَجْرٌ كَرِيمٌ

"Siapakah yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, maka Allah akan melipat-gandakan (balasan) pinjaman itu untuknya, dan dia akan memperoleh pahala yang banyak." QS. Al-Haddid [57] : 11

Al-Quran surat al-Baqarah ayat 280 memerintahkan ketika memberikan hutang kepada seseorang sedangkan seseorang tersebut belum bisa membayar hutangnya maka berikanlah kelapangan waktu

sampai dia bisa membayarnya, sesungguhnya memberikan semua hutang tersebut menyedekahkan semuanya akan menjadi amalan yang lebih baik, surat ini berkaitan dengan pemberian pembiayaan yang dilakukan oleh Asisten Manager Penjualan kepada masyarakat (Kasmir. 2005: 93)

Al-Quran surat al-Baqarah ayat 28

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

“Dan jika (orang yang berutang itu) dalam kesukaran maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.” QS. Al-Baqarah [2] : 280

3.3 Evaluasi Kerja Praktik

Setelah menjelaskan lebih lanjut tentang “Peranan Asisten Manajer Penjualan dalam Meningkatkan OSL”, yang menjadi landasan teori dari LKP terdapat kesesuaian antara teori dengan fakta. Berdasarkan hasil pengamatan, Teknik Pengelolaan OSL telah dikelola dengan sangat baik dan dilaksanakan sesuai dengan syariah. Setelah menjelaskan lebih lanjut tentang Peranan Asisten Manajer Penjualan dalam Meningkatkan OSL dan juga langkah-langkah dalam Meningkatkan OSL yang diatasi oleh karyawan ataupun Asisten Manajer Penjualan dalam meningkatkan OSL yang di salurkan kepada nasabah di PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.

Penulis menyimpulkan bahwa peran Asisten Manajer Penjualan dalam meningkatkan OSL sangatlah berpengaruh dalam sistem

perkembangan PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, dan teknik yang digunakan oleh Asisten Manajer Penjualan sudah sangat efektif dalam bersosialisasi dengan masyarakat dalam penyaluran dana.



BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Dari pembahasan LKP yang telah disampaikan pada bab sebelumnya tentang Peranan Asisten Manejer Penjualan dalam meningkatkan OSL pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

Peranan Asisten Manajer dalam meningkatkan OSL pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh sudah cukup bagus dengan adanya peningkatan penyaluran dana pada 2 (dua) tahun terakhir ini. Adapun teknik pengelolaan tersebut yaitu dengan cara menjalankan program yang telah ditetapkan seperti: *discount* prioritas, seminar luar biasa, literasi komunitas, seminar serba bisa, dan kupi bareng.

Asisten Manajer Penjualan mempunyai peranan penting dalam meningkatkan OSL, dengan cara melakukan promosi dan seminar untuk mendapatkan nasabah.

4.2 Saran

Bedasarkan dari hasil Kerja Praktik pada PT. Pegadaian Syariah Kantor Cabang Banda Aceh beberapa saran yang dapat diberikan agar menjadi masukan yang berguna bagi semua kalangan:.

1. Memberikan pelatihan yang lebih banyak pada Asisten Manajer penjualan agar dapat meningkatkan kompetensinya, mengingat perannya yang cukup signifikan terhadap peningkatan OSL di PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh,

2. Dalam penyaluran dana kepada nasabah Asisten Manajer Penjualan harus lebih teliti dalam menyalurkan dana, harus memastikan dana yang disalurkan tidak dipergunakan pada hal-hal yang melanggar syariah Islam, dan
3. Asisten Manajer bisa memberikan solusi yang terbaik untuk organisasinya, agar tidak kalah persaingan dengan perusahaan lain dibidang yang dijalankan, serta tidak sampai menurunnya kinerjanya.



DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. (2014). *Manajemen Bisnis Syariah*. Bandung: Alfabeta.
- Arikunto, Suharsimi, (2010). *Pengelolaan Kelas dan Siswa*. Jakarta: CV. Rajawali.
- Astutik, P. Erna. (2018). *Analisis Teknik Pemasaran Promosi Opentable Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo*. Skripsi. Surabaya: UIN Sunan Ampel.
- Fahmi, I. (2014). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (I). Bandung: Alfabeta.
- Habiburrahim, M. (20012). *Mengenal Pegadaian Syariah*. Jakarta Timur: Kuwait.
- Kasmir. (2008). *Pemasaran Bank*. (K. U. Putra, Ed.) (Revisi). Jakarta: Kencana Pernada Media Grup.
- Kasmir. (2005). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kina, Amilis (2008). *Mekanisme penanganan pembiayaan murabahah bermasalah*. Skripsi tidak diterbitkan. Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi. UIN Malang.
- Marius, P. Angipora, (2002) *Dasa-dasar Pemasaran*. Jakarta. PT. Raja Grafindo,
- Shinta, A. (2011). *Manajemen Pemasaran*. Malang. UB Press.
- Soemitra, A. (2009). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. (F. O. Interpretama, Ed.) (Pertama). Medan: Kencana Pernada Media Grup.
- Sutedi, A. (2011). *Hukum Gadai Syariah* (I). Bandung: Alfabeta

Syafi'i Antonio, M. (2010). *Bank Syariah* (Ke Enam Be). Jakarta: Gema Insani.

Brosur Pegadaian Syariah, Mei, 2018



**SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN AR-RANIRY BANDA ACEH**

Nomor : 1675/Un.08/FEBI/PP.00.9/08/2018

T E N T A N G

**Penetapan Pembimbing Laporan Kerja Praktik (LKP)
Mahasiswa Program Studi D-III Perbankan Syariah**

**DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN AR-RANIRY BANDA ACEH**

- Menimbang :**
- Bahwa untuk kelancaran penulisan Laporan Kerja Praktik (LKP) dan Praktik Kerja Lapangan mahasiswa Prodi D-III Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka dipandang perlu menunjuk pembimbing LKP tersebut;
 - Bahwa yang namanya tercantum dalam Surat Keputusan ini dipandang mampu dan cakap serta memenuhi syarat untuk diangkat dalam jabatan sebagai pembimbing LKP Prodi D-III Perbankan Syariah.

- Mengingat :**
- Undang-undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
 - Undang-Undang No. 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
 - Peraturan Pemerintah No. 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
 - Peraturan Presiden No. 64 Tahun 2013 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri Ar-Raniry Menjadi Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh;
 - Peraturan Menteri Agama RI No. 12 Tahun 2014, tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Ar-Raniry;
 - Peraturan Menteri Agama RI No. 21 Tahun 2015, Tentang Statuta UIN Ar-Raniry Banda Aceh;
 - Surat Keputusan Rektor UIN Ar-Raniry No. 01 Tahun 2015, Tentang Pendelegasian Wewenang Kepada Para Dekan dan Direktur PPs UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

MEMUTUSKAN

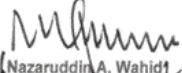
- Menetapkan :**
- Pertama :** Menunjuk Saudara (i) :
- | | |
|-------------------------|-----------------------|
| a. Inayatillah, MA,Ek | Sebagai Pembimbing I |
| b. Fani Sartika, SE.,MM | Sebagai Pembimbing II |

untuk membimbing LKP Mahasiswa (i) :

Nama : Cut Yuyun
NIM : 150601158
Prodi : D-III Perbankan Syariah
Judul : Teknik Pengelolaan dan Peranan Asisten Manager Penjualan Dalam Meningkatkan Out Standing Loan (OSL) Pada PT. Pegadaian Cabang Banda Aceh

- Kedua :** Surat Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan bahwa segala sesuatu akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya apabila ternyata terdapat kekeliruan dalam keputusan ini. Kutipan Surat Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

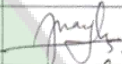
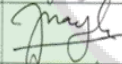
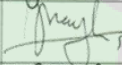
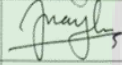
Ditetapkan di : Banda Aceh
 Pada tanggal : 27 April 2018
D e k a n,


 (Nazaruddin A. Wahid)

- Tembusan :**
- Rektor UIN Ar-Raniry;
 - Ketua Prodi D-III Perbankan Syariah;
 - Mahasiswa yang bersangkutan;
 - Arsip.

LEMBAR KONTROL BIMBINGAN

Nama/NIM : Cut Yuyun / 150601158
 Jurusan : D-III Perbankan Syariah
 Judul LKP : Teknik Pengelolaan dan Peranan Asisten Manager Penjualan dalam Meningkatkan OSL Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh
 Tanggal SK : 5 Juni 2018
 Pembimbing I : Inayatillah, MA, EL
 Pembimbing II : Fani Sartika, SE., MM

No.	Tanggal Penyerahan	Tanggal Bimbingan	Bab yang Dibimbing	Catatan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	5/6-2018	8/6-2018	Bab I - I	Perbaikan	
2.	29/7-2018	29/7-2018	Bab I - IV	"	
3.	15/7-2018	25/7-2018	Bab I - IV	Perbaikan lagi	
4.	26/7-2018	26/7-2018	"	Acc untuk draft skripsi hasil	
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					

Mengetahui,
Ketua Prodi,


 Dr. Nilam Sari, M.Ag
 NIP.197103172008012007

LEMBAR KONTROL BIMBINGAN

Nama/NIM : Cut Yuyun / 150601158
 Jurusan : D-III Perbankan Syariah
 Judul LKP : Teknik Pengelolaan dan Peranan Asisten Manager Penjualan dalam Meningkatkan OSK Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh
 Tanggal SK : 5 Juni 2018
 Pembimbing I : Inayatillah
 Pembimbing II : Fani Sartika, SE., MM

No.	Tanggal Penyerahan	Tanggal Bimbingan	Bab yang Dibimbing	Catatan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	28 Juni 2018	30 Juni 2018	1-4	Perbaiki	Fanfaanah
2.	5 Juli 2018	11 Juli 2018	1-4	Perbaiki	Fanfaanah
3.	16 Juli 2018	19 Juli 2018	1-4	Perbaiki	Fanfaanah
4.	23 Juli 2018	23 Juli 2018	1-4	Acc sidang	Fanfaanah
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					

Mengetahui,
Ketua Prodi,


 Dr. Nilam Sari, M.Ag
 NIP.197103172008012007



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh

Situs : www.uin-ar-raniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis

FORMULIR PENILAIAN

1. MAHASISWA YANG DINILAI

NAMA : Cut Yuyun
NIM : 150601158

2. UNSUR PENILAIAN

NO	UNSUR YANG DINILAI	NILAI HURUF (NH)	NILAI ANGKA (NA)	KETERANGAN
1	Kepemimpinan (Leadership)	B	85	Baik Sekali
2	Kerja Sama (Cooperation)	A	90	Istimewa
3	Pelayanan (Public Service)	A	90	Istimewa
4	Penampilan (Performance)	B	85	Baik Sekali
5	Ketelitian dan Keceermatan (Incredible Detail)	A	90	Istimewa
6	Tanggung Jawab (Responsibility)	B	80	Baik Sekali
7	Kedisiplinan (Discipline)	B	85	Baik Sekali
8	Pengetahuan Ekonomi Syari'ah (Islamic Economic Knowledge)	B	85	Baik Sekali
Jumlah			690	
Rata-rata			86,25	

3. KRITERIA PENILAIAN

SKOR (% PENCAPAIAN)	NILAI	PREDIKAT	NILAI BOBOT
86-100	A	ISTIMEWA	4
72-85	B	BAIK SEKALI	3
60-71	C	BAIK	2
50-59	D	KURANG	1
0-49	E	GAGAL	0

Banda Aceh, 12 April 2018

Penilai,

Asisten Manager Mikro

(Andya Fauzi)
NIK.87.01.4270

Mengetahui,

Ketua Prodi D-III Perbankan Syari'ah

Dr. Nilam Sari, M. Ag
NIP: 197103172008012007

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

Nama	: Cut Yuyun
Tempat/Tgl.Lahir	: Balue Kulu / 21 Maret 1997
Jenis Kelamin	: Perempuan
Pekerjaan/NIM	: Mahasiswi/150601158
Agama	: Islam
Kebangsaan	: Indonesia
Status	: Belum Kawin
Alamat	: Balue Kulu, Kec. Sakti, Kab. Pidie
No Hp/ Email	: 082168031636/Cutyuyun@gmail.com

Riwayat Pendidikan

SD N MNS Tanoh	: Tamatan Tahun2009
SMP N 4 Sakti	: Tamatan Tahun2012
SMAN 1 Sakti	: Tamatan Tahun2015
Perguruan Tinggi	: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Program Studi Diploma III Perbankan Syariah UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

Data Orang Tua

Nama Ayah	: Sayuti
Nama Ibu	: Cut Anita
Pekerjaan Ayah	: Petani
Pekerjaan Ibu	: Petani
Alamat	: Balue Kulu, Kec. Sakti, Kab. Pidie

Banda Aceh, 1 Agustus 2018


 Cut yuyun