

LAPORAN KERJA PRAKTIK

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK AMANAH
(KEPEMILIKAN KENDARAAN)
PADA PT. PEGADAIAN SYARIAH
CABANG BANDA ACEH**



Disusun Oleh:

**OKNITA AULIA
NIM. 160601045**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UNIVERSITAS
ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2019 M / 1440 H**



LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan dibawah ini

Nama : Oknita Aulia
NIM : 160601045
Prodi : 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 ataskarya ini.

Bila dikemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, 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.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 19 Juni 2019
Yang menyatakan,



Oknita Aulia

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 D-III Perbankan Syariah

Dengan Judul:

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK AMANAH (KEPEMILIKAN
KENDARAAN) PADA PT. PEGADAIAN SYARIAH CABANG
BANDA ACEH**

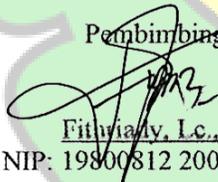
Disusun Oleh:

Oknita Aulia

NIM: 160601045

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

Pembimbing I,


Fithriaty, Lc., MA
NIP: 19800812 200604 1 004

Pembimbing II,


Ismail Rasvid Ridla Tarigan, MA
NIP: 19831028 201503 1 001

Mengetahui
Ketua Program Studi D-III
Perbankan Syariah,


Dr. Nevi Hasnita, M.Ag
NIP: 19710317 200801 2 007

LEMBAR PENGESAHAN HASIL SEMINAR

LAPORAN KERJA PRAKTIK

Disusun Oleh:

Oknita Aulia

NIM. 160601045

Dengan Judul:

**Strategi Pemasaran Produk Amanah (Kepemilikan Kendaraan)
pada PT.Pegadaian Syariah Cabang
Banda Aceh**

Telah Diseminarkan Oleh Program D-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 :

Selasa, 27 Juni 2019

24 Syawal 1440 H

Banda Aceh

Tim Penilai Laporan Kerja Praktik

Ketua,

Fithriady, LC., MA

NIP. 198008122006041004

Sekretaris,

Ismail Rasvid Ridla Tarigan, MA

NIP. 198310282015031001

Penguji I,

Abrar Amri, SE., S.Pd., M.Si

NIDN. 0122078601

Penguji II,

Dara Amanahillah, M.Sc., Finn

NIP. 197907132014112002

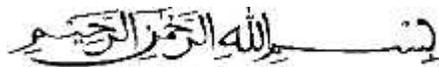
Mengetahui

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

Dr. Zaki Fuad Chalil, M.Ag

NIP. 196403141992031003

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan kerja praktik ini, shalawat dan salam penulis sanjungkan kepangkuan Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga dan sahabat beliau yang telah memberikan pencerahan bagi kita sehingga dapat merasakan nikmatnya Iman dan Islam, serta nikmat kemuliaan dalam ilmu pengetahuan.

Syukur Alhamdulillah, Penulis dapat menyelesaikan Laporan Kerja Praktik ini dengan judul **“STRATEGI PEMASARAN PRODUK AMANAH (KEPEMILIKAN KENDARAAN) PADA PT. PEGADAIAN SYARIAH CABANG BANDA ACEH”**. Penulis menyusun Laporan ini dengan maksud dan tujuan untuk memenuhi tugas akhir dan melengkapi salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Studi D-III Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh.

Dalam menyelesaikan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini, Penulis menyadari sepenuhnya bahwa masih banyak terdapat kekurangan baik dalam materi maupun dalam teknik penyusunan. Oleh karena itu, Penulis mengharapkan masukan berupa kritikan dan saran yang bersifat membangun untuk penyempurnaannya.

Selama proses penyusunan Laporan Kerja Praktik ini, Penulis telah banyak menerima bantuan dari berbagai pihak, maka dengan segala kerendahan hati Penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan kesehatan sehingga penulis dapat menyelesaikan jenjang pendidikan sampai saat ini, dan dapat menyusun LKP ini.

2. Kedua orang tua terhebat yang Penulis cintai, Ayahanda A'Irly dan Ibunda Erni tercinta. Yang telah memberikan semangat, kasih sayang serta do'a sehingga penulis dapat menyelesaikan jenjang pendidikan sampai saat ini, dan dapat menyusun LKP ini.
3. Dr. Zaki Fuad, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh
4. Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag selaku Ketua Program Studi Diploma-III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
5. Fithriady, LC., MA selaku sekretaris Prodi Diploma III Perbankan Syariah Sekaligus Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk penulis menyelesaikan LKP ini.
6. Ismail Rasyid Ridla Tarigan, MA selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan meluangkan waktunya di celah-celah kesibukan dan memberikan ilmu dalam menyelesaikan LKP ini.
7. Abrar Amri selaku penasehat Akademik (PA) penulis selama menempuh pendidikan di Program Studi D-III perbankan syariah.
8. Dara Amanatillah, M.Sc., Finn selaku penguji II penulis dalam sidang LKP .
9. Muhammad Arifin, Ph.D. selaku Ketua Laboraturium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN AR-Raniry Banda Aceh
10. Bapak/Ibu Dosen Prodi Diploma III Perbankan Syariah yang telah memberikan Ilmunya selama penulis menempuh pendidikan, serta seluruh staff dan pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan segala fasilitas dalam menyelesaikan LKP ini.

Akhirnya, hanya kepada Allah SWT penulis dapat berharap dan mendo'akan semoga Allah SWT akan memberikan balasan yang setimpal atas doa-doanya. Amin ya Rabbal,'Alamin

Wassalamu'alaikum wr.wb

Banda Aceh, 19 Juni 2019

Penulis,

Oknita Aulia



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	Tidak Dilambangkan	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	ع	’
14	ص	S	29	ي	Y
15	ض	D			

2. Vokal

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 lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

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

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *haulā*

3. Maddah

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

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan tanda
اَ / اِ	<i>Fathah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya</i>	Ā
اِ / اِ	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	Ī
اُ / اِ	<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 *fathah*, *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 : *raudah al-atfāl/ raudatul atfāl*

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

al-Madīnatul Munawwarah

طَلْحَةُ : *Talḥah*

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: 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

Ringkasan Laporan

Nama : Oknita Aulia
NIM : 160601045
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam D-III Perbankan Syariah
Judul : Strategi pemasaran produk Amanah (Kepemilikan Kendaraan) pada PT.Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh
Tanggal Sidang : 27 Juni 2019 M / 24 Syawal 1440 H
Tebal LKP : 56 Halaman
Pembimbing I : Fithriady,LC.,MA.
Pembimbing II : Ismail Rasyid Ridla Tarigan,MA.

Penyusunan laporan kerja praktik (LKP) ini berdasarkan kegiatan kerja praktik yang penulis lakukan selama 33 hari di PT.Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh yang beralamat di Jln. Imam Bonjol No.14 Baiturrahman, Banda Aceh. Selama penulis melakukan kerja praktik, penulis ditempatkan pada bagian Operasional dan *Deputy* Bisnis yang meliputi bagian pemasaran dan penyelenggara suatu kegiatan perusahaan. Adapun tujuan penulisan laporan kerja praktik ini untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran produk Amanah pada PT.Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh. Berdasarkan hasil kerja praktik di lapangan dapat disimpulkan bahwa produk Amanah adalah pemberian pinjaman yang berprinsip syariah kepada karyawan tetap dan pengusaha mikro, guna memiliki kendaraan impian. Kemudian strategi pemasaran yang dilakukan dalam memasarkan produk dengan menerapkan konsep bauran pemasaran. Tetapi unsur yang sangat sering dilakukan ialah promosi (*promotion*) seperti menyebarkan brosur, *open table* pada ba acara-acara tertentu, serta melakukan berbagai kunjungan ke setiap lapisan masyarakat, instansi, maupun perusahaan. Terlebih pada saat era perkembangan digital yang sangat pesat ini PT.Pegadaian syariah lebih banyak melakukan pemasaran produk melalui social media.

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	iii
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR HASIL LKP	iv
LEMBAR PENGESAHAN HASIL SEMINAR	v
KATA PENGANTAR	vi
HALAMAN TRANSLITERASI	ix
RINGKASAN LAPORAN	xiii
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan Kerja Praktik.....	11
1.3 Kegunaan Laporan Kerja Praktik.....	11
1.4 Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik.....	12
BAB II TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK	13
2.1 Sejarah PT.Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.....	13
2.2 Visi dan Misi PT.Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.....	16
2.3 Struktur Organisasi PT.Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.....	17
2.4 Kegiatan Usaha PT.Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.....	20
2.4.1 Penyaluran Dana.....	22
2.4.2 Penghimpunan Dana.....	24
2.4.3 Pelayanan Jasa.....	24
2.5 Keadaan Personalia PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.....	26
BAB III KEGIATAN KERJA PRAKTIK	29
3.1 Kegiatan Kerja Praktik.....	29
3.1.1 Bagian Operasional	30
3.1.2 Bagian Deputy Bisnis.....	30
3.2 Bidang Kerja Praktik	31

3.2.1 Syarat dan Ketentuan Pengajuan Pembiayaan Produk Amanah pada PT.Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh..	31
3.2.2 Prosedur pembiayaan produk Amanah pada PT.Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh..	32
3.2.3 Strategi Pemasaran pembiayaan produk Amanah pada PT.Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.....	34
3.3 Teori Yang Berkaitan.....	36
3.3.1 Definisi dan Manfaat produk Amanah	36
3.3.2 Keuntungan pembiayaan produk Amanah	38
3.3.3 Landasan Hukum Gadai Syariah.....	39
3.3.3.1 Berdasarkan Al-Quran	39
3.3.3.2 Berdasarkan Al-Hadist	40
3.3.3.3 Berdasarkan <i>Ijma'</i> Ulama	40
3.3.4 Rukun dan Syarat <i>Murabahah</i>	41
3.2.4.1 Mamfaat pembiayaan <i>Murabahah</i>	42
3.3.5 Tujuan Strategi Pemasaran.....	42
3.3.6 Jenis-jenis strategi pemasaran.....	43
3.4 Evaluasi Kerja Praktik	45
BAB IV PENUTUP	46
4.1 Kesimpulan	47
4.2 Saran	48
DAFTAR PUSTAKA	49
LAMPIRAN.....	50

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Jumlah Nasabah Produk Amanah PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh	4
Tabel 2.1	Tingkat Jabatan Karyawan pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.....	26
Tabel 2.2	Tingkat Pendidikan Karyawan pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh	27
Tabel 2.3	Jenis kelamin Karyawan pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.....	28



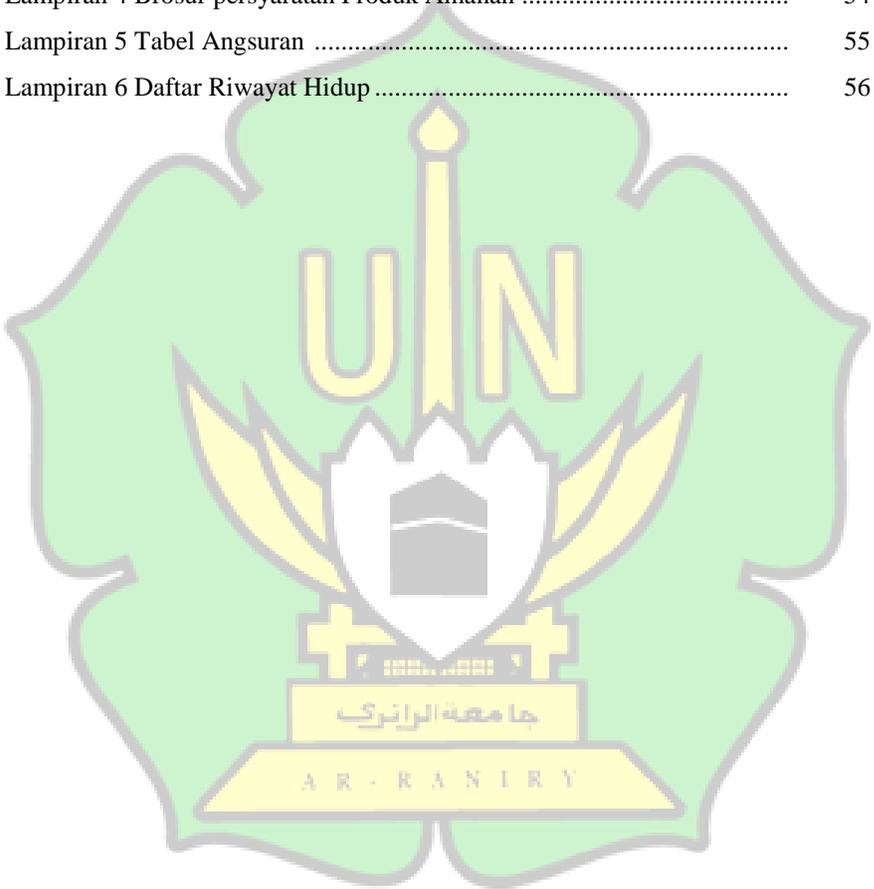
DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Struktur Organisasi PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.....	17
Gambar 3.1	Skema Pembiayaan produk Amanah PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh	32



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Lembar Kontrol Bimbingan	50
Lampiran 2 Lembar Nilai Kerja Praktik.....	52
Lampiran 3 Brosur Produk Amanah.....	53
Lampiran 4 Brosur persyaratan Produk Amanah	54
Lampiran 5 Tabel Angsuran	55
Lampiran 6 Daftar Riwayat Hidup	56



BAB SATU PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Masyarakat Indonesia telah mengenal gadai dan mempraktikkan dalam kegiatan ekonomi di kehidupan sehari-hari. Namun seiring berjalannya waktu, Pegadaian Syariah tidak lagi dikenal hanya sebagai jasa gadai saja melainkan masyarakat bisa melakukan hal lain seperti berinvestasi emas ataupun melakukan pembiayaan dalam bentuk BPKB ataupun pembiayaan Amanah (Kepemilikan kendaraan Bermotor). Pegadaian Syariah merupakan Lembaga keuangan yang menyediakan transaksi baik dari segi pembiayaan dan jasa gadai yang berdasarkan prinsip syariah islam. Dalam perkembangannya, Pegadaian Syariah tidak hanya menyediakan produk berbasis gadai namun pembiayaan jenis lainnya yang juga dijalankan berdasarkan prinsip syariah. (IBFI Trisakti, 2014: 11)

Pegadaian Syariah memiliki misi utama yang bersifat sosial, yaitu membantu masyarakat yang berpenghasilan menengah ke bawah, salah satu pelayanan atau pembiayaan yang diberikan oleh pegadaian syariah berupa bantuan keuangan untuk tujuan yang mendesak. Saat ini Pegadaian Syariah sangat membantu untuk memperoleh pembiayaan Amanah (kepemilikan kendaraan). Melalui pembiayaan ini kebutuhan masyarakat akan terpenuhi untuk memiliki kendaraan secara pribadi. Namun, PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh sering kali dihadapkan dengan berbagai hambatan pembiayaan, diantaranya adalah hambatan keuangan. (pegadaiansyariah.co.id)

Kegiatan pembiayaan yang diberikan oleh Pegadaian Syariah saat ini yang paling unggul dan sangat membantu masyarakat salah satunya

Produk Pembiayaan Amanah. Produk Amanah diperuntukkan guna pembelian kendaraan baru atau bekas. Produk ini akan sangat membantu nasabah yang ingin memiliki kendaraan bermotor, baik motor maupun mobil. Tapi produk ini hanya dibataskan kepada karyawan dan pengusaha mikro. Produk Pegadaian Pembiayaan Amanah merupakan suatu pemberian pinjaman kepada masyarakat yang berpenghasilan tetap guna kepemilikan kendaraan bermotor. Pinjaman ini diberikan dalam tempo waktu tertentu mulai dari 12 bulan sampai 60 bulan dan pembayarannya dilakukan secara angsuran. (journal.iain-manado.ac.id)

Hal ini mengingat bahwa kebutuhan dan keinginan nasabah selalu berubah sesuai dengan situasi lingkungan *Eksternal* dan *Internal*. Maka pegadaian syariah menghasilkan produk yang dapat memenuhi kebutuhan nasabah dalam hal mewujudkan impian memiliki kendaraan bermotor. Dengan ini Pegadaian Syariah bekerja sama dengan pihak lain untuk menyalurkan Amanah melalui pembiayaan penerusan (*channeling*) dan dilakukan sesuai dengan ketentuan perundang-undangan serta dilarang bertentangan dengan prinsip syariah. (studylibid.com)

Dalam hal menarik minat nasabah pada produk pembiayaan amanah maka perusahaan melakukan strategi pemasaran. Sudah seharusnya suatu organisasi ataupun perusahaan menyadari bahwa strategi pemasaran pada produk yang dikeluarkan tersebut sangat penting. Masyarakat dapat mengenal produk pegadaian syariah melalui strategi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan tersebut sehingga jika produknya sudah dikenal akan muncul minat nasabah pada produk yang ditawarkan salah satunya yaitu produk pembiayaan Amanah.

Target pasar Amanah terdiri dari Pengusaha Mikro, Karyawan tetap *Internal*, Karyawan *Eksternal* (Pegawai Aparatur Sipil Negara,

Karyawan BUMN/BUMD) dan Professional (Dokter, Bidan, Notaris). (Perdiramanah, 2017:24).

Pengelolaan Amanah membutuhkan proses layanan yang aktivitasnya dapat dilaksanakan di outlet yang mana itu dilakukan oleh penyelenggara Amanah sedangkan aktivitas diluar outlet dilaksanakan oleh Pelaksana Amanah. Dimana ini menjadi salah satu strategi pemasaran karna prosesnya yang dapat dilakukan di outlet mana pun dan waktu *survey* yang bisa disesuaikan menurut keinginan nasabah (*Rahin*). (Perdiramanah, 2017:8)

Jumlah peningkatan nasabah terhadap produk Amanah PT. Pegadaian Syariah CPS Banda Aceh 2016-2018 dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1.1
Jumlah Nasabah Produk Amanah PT. Pegadaian Syariah
CPS Banda Aceh

Tahun	Jumlah Nasabah
2016	6
2017	4
2018	17
Total Nasabah	33

Sumber : PT. Pegadaian Syariah CPS Banda Aceh

Dari latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya oleh penulis, maka yang menjadi topik dalam Laporan Kerja Praktik ini khususnya adalah **“Strategi Pemasaran Produk Amanah (Kepemilikan Kendaraan) Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh”**

1.2 Tujuan Kerja Praktik

Tujuan Laporan Kerja Praktik adalah:

- a. Untuk mengetahui target pasar Produk Amanah (Kepemilikan Kendaraan) pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.
- b. Untuk mengetahui bagaimana Strategi Pemasaran yang dilakukan PT.Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh untuk menarik minat masyarakat terhadap Produk Amanah (Kepemilikan Kendaraan).

1.3 Kegunaan Laporan Kerja Praktik

Hasil Laporan Kerja Praktik ini bermanfaat untuk:

1. Khazanah Ilmu Pengetahuan

Laporan Kerja Praktik (LKP) bagi Khazanah ilmu pengetahuan yaitu dapat menjadi referensi dan sumber bacaan bagi mahasiswa D-III Perbankan Syariah untuk dapat mengetahui Strategi Pemasaran Produk Amanah (Kepemilikan Kendaraan) pada PT.Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh

2. Masyarakat

Laporan Kerja Praktik (LKP) ini menjadi informasi bagi masyarakat mengenai Pemasaran yang dilakukan oleh PT.Pegadaian Syariah terhadap Produk Amanah sehingga produk tersebut menjadi salah satu produk terunggul di Pegadaian Syariah dan juga laporan ini dapat memberikan kontribusi bagi masyarakat terutama yang menyangkut teori dan praktek mengenai strategi pemasaran Produk Amanah pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, serta dapat

memberikan informasi lainnya yang berkenaan dengan dunia Pegadaian Syariah.

3. Instansi Tempat Kerja Praktik

Bagi lembaga tempat kerja praktik diharapkan hasil laporan kerja praktik ini yaitu untuk membantu pekerjaan staff atau karyawan PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh serta dapat memberikan informasi atau masukan yang konstruktif kepada Pegadaian tentang teori-teori yang relevan dengan Pegadaian Syariah untuk diterapkan dalam dunia kerja.

4. Penulis

Adapun kerja praktik ini penyusun dapat menambah wawasan atas teori yang diperoleh selama praktik dilapangan tentang strategi pemasaran produk Amanah pada PT. Pegadaian Syariah, serta dapat menjadi tempat agar silaturahmi tetap terjalin untuk kepentingan akademik antara mahasiswa Dimploma III Perbankan Syariah dengan lembaga keuangan khususnya PT.Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.

1.4 Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik

Pada bab satu pendahuluan penulisan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini, Penulis menjelaskan tentang latar belakang perkembangan Pegadaian Syariah sebagai salah satu lembaga keuangan yang berlandaskan kepada Al-Qur'an dan As-Sunnah. Pada bab ini membahas tentang awal pengoperasian pegadaian syariah di Indonesia dan di Aceh, system penerapan, landasan hukum, dan juga membahas tentang salah satu produk Pegadaian Syariah. Selain menjelaskan tentang latar belakang,

pada bab ini Penulis juga menjelaskan tujuan dari Laporan Kerja Praktik (LKP) serta Kegunaan dari Laporan Kerja Praktik (LKP) .

Pada bab dua tinjauan lokasi kerja praktik, Penulis menjelaskan tentang sejarah singkat lokasi Penulis melakukan kegiatan kerja praktik. Penulis melakukan kerja praktik pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh yang beralamat di Jln. Imam Bonjol No.14 Baiturrahman, Banda Aceh. Pada bab ini selain membahas tentang Sejarah Singkat PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, 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 hasil kegiatan kerja praktik, Penulis menjelaskan tentang kegiatan kerja praktik dan bidang kerja praktik yang dilakukan Penulis saat melakukan kegiatan kerja praktik pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh. Pada bab ini Penulis juga menjelaskan tentang strategi pemasaran produk Amanah (Kepemilikan Kendaraan) serta teori yang bersangkutan dengan kegiatan dan bidang kerja praktik. Pada akhir pembahasan bab ini, Penulis menjelaskan tentang evaluasi kerja praktik yang dilakukan Penulis selama kegiatan kerja praktik pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.

Pada bab empat penutup laporan kerja praktik, Penulis membuat beberapa kesimpulan dari produk Amanah serta penjelasan strategi pemasaran produk Amanah. akhir penulisan laporan kerja praktik, penulis juga memberikan saran yang bermanfaat kepada lembaga-lembaga yang menurut Penulis perlu adanya perbaikan, baik dalam sistem maupun penerapannya.

BAB DUA

TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK

2.1 Sejarah Singkat PT. Pegadaian Syariah (Persero) Syariah

Pegadaian di Indonesia dimulai pada saat Pemerintah Penjajahan Belanda VOC (*Vereenigde Oostindische Compagnie*) mendirikan Bank *VAN LEENING* sebagai lembaga keuangan yang memberikan pembiayaan dengan system gadai. Lembaga ini didirikan pertama kali di Batavia pada tanggal 20 Agustus tahun 1746. Berdasarkan keputusan pemerintah Hindia Belanda No.130 tanggal 12 Maret 1901 pemerintah mendirikan Pegadaian Negara pertama di Sukabumi (*Jawa Barat*) pada tanggal 1 April 1901 dengan nama Jawatan Pegadaian, saat itu tugas pegadaian adalah membantu masyarakat untuk meminjam uang dengan jaminan gadai. Maka setiap tanggal 1 April diperingati sebagai hari ulang tahun Pegadaian. (pegadaian.co.id)

Pada sejarah dunia usaha pegadaian pertama kali dilakukan di Italia. Perkembangan selanjutnya meluas kewilayah-wilayah Eropa lainnya seperti Inggris, Prancis dan Belanda. Pada masa pendudukan Jepang di Indonesia, tidak banyak perubahan yang terjadi baik dari sisi kebijakan maupun Struktur Organisasi Jawatan Pegadaian. Jawatan Pegadaian dalam Bahasa Jepang disebut '*Sitji Eigeikyuku*', Pimpinan Jawatan Pegadaian dipegang oleh orang Jepang yang bernama Ohno-San dengan wakilnya orang pribumi yang bernama M.Saubari.

Pada masa awal Pemerintahan Republik Indonesia, kantor Jawatan Pegadaian sempat dipindahkan karena situasi perang yang kian memanas.

Namun, pasca perang kemerdekaan Kantor Jawatan Pegadaian kembali lagi ke Jakarta dan Pegadaian kembali dikelola oleh Pemerintah Republik Indonesia. Pada tanggal 1 Januari 1961 Jawatan Pegadaian dijadikan Perusahaan Negara (PN) dan berada dalam lingkup Departemen Keuangan Pemerintah Republik Indonesia, kemudian berdasarkan (PP) No.7/1969 menjadi Perusahaan Jawatan (PERJAN), selanjutnya berdasarkan PP.No.10/1990 berubah lagi menjadi Perusahaan Umum (PERUM), lalu pada tanggal 1 April 2012 Perubahan Badan Hukum dari “PERUM” menjadi “PERSERO” hingga sekarang. (pegadaian.co.id)

Berdasarkan (PP) No.10/1990 yang diperbaharui dengan (PP) No.103/2000, awal mulanya kebangkitan pegadaian, misi yang digunakan pegadaian untuk mencegah praktik riba. Pegadaian Syariah pertama kali didirikan di Jakarta, dengan nama Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) Cabang Dewi Sartika di bulan Januari tahun 2003. Menyusul kemudian pendirian Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) di Surabaya, Makassar, Semarang, Surakarta, dan Yogyakarta pada tahun yang sama hingga September 2003. Masih ditahun yang sama, 4 (empat) Kantor Cabang Pegadaian di Aceh dikonversikan menjadi Pegadaian Syariah, salah satunya yang terletak di Jl. Imam Bonjol No.14 Banda Aceh yang diresmikan langsung oleh Gubernur Aceh yang saat itu sedang menjabat yaitu Prof. Dr. Syamsuddin Mahmud. Pegadaian Syariah mengeluarkan produk berbasis Islam dengan konsep operasi Pegadaian Syariah mengacu pada Al-Qur'an dan Hadist serta asas rasionalitas, efisiensi, dan efektivitas yang disesuaikan dengan prinsip syari'ah (Habiburrahim, 2012 :219).

2.2 Visi -Misi PT. Pegadaian (Persero) Syariah Cabang Banda Aceh

PT.Pegadaian Syariah salah satu BUMN dalam lingkup Departemen Keuangan RI, mempunyai visi perusahaan, yaitu: “ Tujuan didirikan Pegadaian yang berbasis syariah dikarenakan mayoritas penduduk Indonesia adalah muslim. Adapun tujuan utama didirikannya Pegadaian Syariah ini agar dapat terhindar dari praktik yang mengandung unsur riba dari kalangan masyarakat, sehingga dengan adanya Pegadaian Syariah masyarakat bias *bermuamalah* sesuai prinsip syariah, seperti yang dilakukan Rasulullah SAW”.

Sebagai solusi bisnis terpadu terutama berbasis gadai yang selalu menjadi *market leader* dan bisnis pembiayaan *mikro* berbasis *fidusia* selalu menjadi yang terbaik untuk masyarakat golongan menengah kebawah.

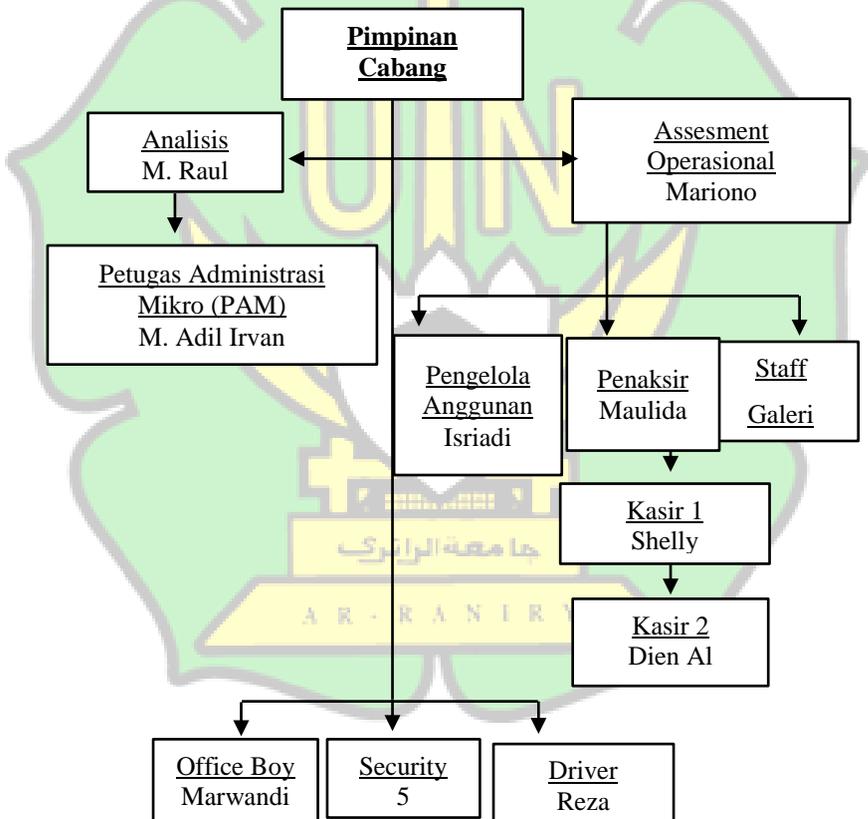
Misi PT. Pegadaian (Persero) Syariah adalah (Pegadaian.co.id, 2019) :

1. Memberikan pembiayaan yang sesuai syariah dan tercepat, termudah, dan selalu memberikan pembinaan terhadap usaha golongan menengah kebawah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.
2. Memastikan pemerataan pelayanan sesuai Syariah di Banda Aceh dan infrastruktur, serta memberikan kemudahan dan kenyamanan diseluruh pegadaian dalam mempersiapkan diri menjadi pilihan utama masyarakat.

Membantu pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat golongan menengah kebawah dan melaksanakan usaha lain dalam rangka optimalisasi sumber daya perusahaan

2.3 Struktur Organisasi PT. Pegadaian (Persero) Syariah Cabang Banda Aceh

Susunan struktur organisasi suatu perusahaan merupakan faktor yang sangat penting. Struktur susunan tugas yang akan dilakukan oleh masing-masing karyawan sesuai jabatan. Setiap perusahaan memiliki struktur organisasi, agar terwujudnya tujuan yang diharapkan sesuai rencana yang telah ditargetkan tidak terjadi percampuran dalam bekerja. Berikut struktur organisasi PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh :



Sumber : PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, 2019

Gambar 2.1

Struktur Organisasi PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh

Berdasarkan gambar 2.1 dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Pimpinan Cabang

Tugas pokok kepala cabang antara lain yaitu mengelola operasional cabang dalam menyalurkan uang pinjaman, dan hukum gadai syariah dan melaksanakan usaha lainnya, serta mewakili kepentingan perusahaan dengan pihak lain atau masyarakat sesuai ketentuan dan misi pegadaian.

2. Assesment Operasional

Tugas pokok Assesment Operasional adalah membantu pemimpin cabang dalam merencanakan, mengorganisasi, menyelenggarakan, melakukan *monitoring*, dan bertanggung jawab terhadap transaksi operasional, pencatatan dan laporan kantor cabang.

3. Analis

Tugas pokok Analis adalah mengevaluasi pemeriksaan jaminan melalui kunjungan langsung ke lapangan (*on site*) untuk memastikan bahwa jaminan dapat dipertanggungjawabkan secara legal sesuai aturan yang berlaku

4. Petugas Administrasi Mikro (PAM)

Tugas pokok PAM adalah menginput data calon nasabah pada sistem yang tertera di web dan melakukan pencairan pada calon nasabah yang sudah memenuhi syarat.

5. Penaksir

Tugas pokok Penaksir adalah menaksir barang jaminan untuk menentukan mutu dan nilai barang sesuai dengan kewenangannya secara cepat, tepat, dan akurat sesuai dengan ketentuan yang berlaku

6. Kasir

Tugas pokok seorang kasir adalah bagian penerimaan, perhitungan dan pembayaran uang serta melaksanakan tugas administrasi keuangan di kantor cabang sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan SOP.

7. Pengelola Anggungan

Tugas pokok Pengelola Anggungan adalah memeriksa, mengelola, dan melaksanakan penyimpanan barang dan pengeluaran barang jaminan (emas, atau barang jaminan lainnya) beserta dokumen lainnya (*Database*) secara aman, tertib, dan disiplin sesuai ketentuan SOP.

8. Keamanan (*Security*)

Tugas pokok keamanan adalah mengendalikan ketertiban dan keamanan di area kantor.

9. *office boy*

Tugas pokok adalah menjaga kebersihan dan kerapian area kantor cabang Banda Aceh. (SOT PT. Pegadaian (Persero) Buku 2, 2016 : XII.31)

2.4 Kegiatan Usaha PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh

Pegadaian merupakan lembaga dengan bentuk penyaluran pembiayaan atas dasar tolong-menolong. Ciri usaha gadai diantaranya terdapat barang-barang berharga yang digadaikan, dan nilai jumlah pembiayaan sesuai jumlah nilai barang. Berikut PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh memiliki kegiatan usaha berupa penyaluran dana yang dilakukan dalam bentuk pembiayaan. Produk yang ditawarkan oleh PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh dibagi menjadi tiga bagian, yaitu :

1. Jual Beli Emas
2. Pembiayaan
3. Aneka Jasa

Dari segi akad yang digunakan oleh PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh terdapat 3 akad yang menjadi landasan hukum pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, yaitu:

1. Akad *Rahn (Gadai Syariah)*

Dalam hal ini PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh bertindak sebagai Penerima Gadai (*Murtahin*), dan nasabah bertindak sebagai pemberi gadai (*Rahin*) dengan menahan harta milik peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterima oleh nasabah. Dalam hal ini Pegadaian menahan barang sebagai jaminan atas utang nasabah sesuai dengan akad yang telah disepakati di awal.

2. Akad *Rahn Tasjily*

Akad ini merupakan jaminan dalam bentuk barang atas utang tetapi barang jaminan tersebut (*marhun*) tetap berada dalam penguasaan (pemanfaatan) *Rahin* dan bukti kepemilikannya diserahkan kepada *murtahin*. Dimana dalam hal ini barang yang digadaikan hanya dipindahkan kepemilikannya, namun barangnya sendiri masih tetap dikuasai dan dipergunakan oleh pemberi gadai. Akad ini digunakan oleh PT. Pegadaian Syariah pada produk pembiayaan Amanah (Kepemilikan Kendaraan).

3. Akad *Murabahah* (jual beli)

PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh dalam akad ini bertindak sebagai penjual dan nasabah adalah pembelinya sehingga perusahaan mendapatkan keuntungan dari hasil

penjualannya. Salah satu produk PT. Pegadaian Syariah yang menggunakan akad ini adalah Logam Mulia (LM).

4. Akad *Ijarah* (Sewa)

PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh dalam hal ini bertindak sebagai pemberi sewa (*muajjir*) dan nasabah sebagai penyewa (*musta'jir*). Dimana akad ini merupakan pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barangnya sendiri. Tujuan akad ini bagi pegadaian untuk menarik sewa atas penyimpanan barang milik nasabah.

Seperti penjelasan diatas terdapat beberapa akad yang digunakan oleh PT. Pegadaian Syariah sesuai dengan ketentuan produk yang dikeluarkan. Terutama pada produk Amanah akad yang digunakan sesuai dengan Fatwa DSN MUI No.68/DSN-MUI/III/2008 pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh. (perdir, 2017: 8)

2.4.1 Penyaluran Dana

1. Gadai Syariah (*Rahn*)

Pembiayaan Gadai Syariah (*Rahn*) adalah solusi tepat kebutuhan dana cepat yang sesuai dengan prinsip syariah. Dimana ini dilakukan dalam bentuk pemberian pinjaman dengan memberikan jaminan berupa barang bergerak seperti emas, elektronik dan kendaraan bermotor, dengan proses yang cepat hanya 15 menit dana cair dan aman penyimpanannya serta berprinsip syariah sesuai dengan akad yang digunakan. Sesuai dengan namanya Gadai Syariah maka akad yang digunakan disini adalah akad

Rahn yakni menahan harta milik (*Rahin*) dan pihak Pegadaian (*Murtahin*) memperoleh jaminan untuk mengambil biaya sewa atas barang jaminan (*Ujrah*) sebagai imbalan sewa tempat pemeliharaan dalam hal penyimpanan barang yang digadaikan.

2. *Rahn Hasan*

Pegadaian *Rahn Hasan* merupakan pemberian dana dengan akad gadai (*rahn*) mulai dari Rp 50.000 – Rp 500.000 tanpa biaya pemeliharaan (*mu'nah* pemeliharaan).

3. *Rahn Tasjily* Tanah

Pembiayaan *Rahn Tasjily* Tanah adalah Pembiayaan dari Pegadaian Syariah yang jaminannya berupa bukti kepemilikan tanah atau sertifikat tanah ditujukan kepada petani dan pengusaha mikro¹

4. Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Syariah (*Arrum*)

Pembiayaan *Arrum* adalah pembiayaan syariah untuk memudahkan para pengusaha *mikro* untuk mendapatkan modal usaha dengan jaminan buku kepemilikan kendaraannya (BPKB). Dimana kendaraan tetap pada pemiliknya sehingga dapat digunakan untuk mendukung usaha sehari-hari. Produk ini menggunakan akad gadai (*Rahn*) dan sewa (*Ijarah*).

5. Pembiayaan Kepemilikan Kendaraan Bermotor (Amanah)

Pembiayaan Amanah dari Pegadaian Syariah adalah pembiayaan syariah yang dikhususkan kepada karyawan tetap, pengusaha mikro, serta tenaga Profesional untuk

¹ Wawancara dengan M.Adil Irvan, PAM PT. Pegadaian Syariah pada tanggal 15 Mei 2019

memiliki motor atau mobil dengan cara angsuran. Amanah dilaksanakan dengan selektif yaitu hanya diberikan kepada calon rahin yang memenuhi persyaratan dan lolos uji penilaian dan analisis kelayakan.

6. *Ar -Rum* Haji

Ar-Rum Haji merupakan produk dari Pegadaian Syariah yang memungkinkan nasabah untuk bisa mendapatkan porsi haji dengan jaminan emas. Melaksanakan ibadah haji merupakan kewajiban setiap umat islam yang mampu. Pegadaian Syariah ingin membantu mewujudkan impian anda untuk pergi ke Tanah Suci.

2.4.2 Penghimpunan Dana

Berikut produk jual beli emas yang dipasarkan oleh PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh kepada masyarakat antara lain :

1. Tabungan Emas

Produk Tabungan Emas adalah layanan pembelian dan penjualan emas dengan fasilitas titipan dengan harga yang terjangkau. Layanan ini memberikan kemudahan kepada masyarakat untuk berinvestasi emas dan cara mudah punya emas.

2. Logam Mulia (LM)

Produk Mulia adalah layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat secara tunai atau angsuran dengan proses mudah dan jangka waktu fleksibel. Produk Mulia ini dapat menjadi alternatif pilihan investasi yang aman

untuk mewujudkan kebutuhan masa depan, seperti menunaikan ibadah haji, mempersiapkan biaya pendidikan anak, memiliki rumah idaman serta kendaraan impian pribadi.

2.4.3 Pelayanan Jasa

1. *Multi Pembayaran Online*

Multi Pembayaran Online (MPO) adalah layanan yang melayani pembayaran berbagai tagihan seperti pulsa ponsel, listrik, pembelian tiket kereta api, dan lain sebagainya secara online. Layanan MPO merupakan solusi pembayaran cepat yang memberikan kemudahan kepada nasabah dalam bertransaksi tanpa harus memiliki rekening.

3. Jasa Taksiran

Layanan ini untuk masyarakat yang ingin mengetahui kualitas harta perhiasan emas atau berlian, baik untuk keperluan *investasi* ataupun keperluan bisnis dengan biaya yang relatif terjangkau. Sehingga masyarakat tidak mengalami kebimbangan atas nilai pasti perhiasan yang dimilikinya.

جامعة الرازي

AR-RANIRY

2.5 Keadaan Personalia PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh

PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh didirikan pada tanggal 11 Oktober 1994 dan beroperasi hingga saat ini. Jumlah karyawan dan karyawan pada kantor PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh yang beralamat di Jl. Imam Bonjol No.14 Banda Aceh sebanyak 16 orang. Terdiri dari 13 karyawan dan 3 karyawan. Gambaran posisi yang ditempati pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh fungsional dan pengelola perusahaan.

Tabel 2.1
Tingkat jabatan karyawan pada PT. Pegadaian Syariah
Cabang Banda Aceh

No	Jabatan Karyawan	Jumlah Karyawan
1.	Pimpinan Cabang Pegadaian Syariah	1
2.	Pengelola unit Pegadaian Syariah	1
3.	Fungsional Usaha lain	3
4.	Penaksir	1
5.	Kasir	2
6.	Pengelola Anggunan	1
7.	Keamanan	5
8.	Office Boy	1
9.	Driver	1
Jumlah		16

Sumber : PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, 2019²

Untuk melaksanakan pelayanan dengan prinsip Syariah PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh telah melibatkan 16 karyawan yang terdiri dari berbagai jenjang tingkat pendidikan serta jenis kelamin.

² Wawancara dengan M.Adil Irvan PAM PT. Pegadaian Syariah, pada tanggal 15 Mei 2019 Banda Aceh

Tingkat Pendidikan terakhir karyawan PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh sebagian besar S1 sebanyak 9 orang, D- III sebanyak 2 orang, dan SMA sebanyak 5 orang, begitupun dengan jumlah karyawan laki-kali lebih banyak dibandingkan dengan perempuan. Berikut gambaran tingkat pendidikan serta jenis kelamin karyawan pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh :

Tabel 2.2
Tingkat Pendidikan Karyawan PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh

No.	Pendidikan	Jumlah Karyawan
1.	SMA	5
2.	D- III	2
3.	S- 1	9
Jumlah Total		16

Sumber : PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, 2019³

Tabel 2.3
Jenis Kelamin Karyawan/i PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh

No.	Pendidikan	Jumlah Karyawan
1.	Laki-laki	12
2.	Perempuan	2
Jumlah Total		16

Sumber : PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, 2019⁴

³ Wawancara dengan M.Adil Irvan PAM PT. Pegadaian Syariah, pada tanggal 15 Mei 2019 Banda Aceh

⁴ Wawancara dengan M.Adil Irvan PAM PT. Pegadaian Syariah, pada tanggal 15 Mei 2019 Banda Aceh

BAB TIGA

HASIL KERJA PRAKTIK

3.1 Kegiatan Kerja Praktik

Kerja Praktik Lapangan atau *On the Job Training* (OJT) merupakan suatu kewajiban setiap mahasiswa dan mahasiswi Program Studi D- III Perbankan Syariah pada semester akhir sebagai bahan untuk membuat Laporan Kerja Praktik (LKP), ini dapat dikatakan sebagai mata kuliah penutup dalam memperoleh kelulusan.

Selama masa kerja praktik Penulis melakukan kegiatan sesuai dengan arahan yang diperintahkan. Penulis dibimbing terlebih dahulu oleh Pimpinan PT. Pegadaian Syariah Cabang banda Aceh sebelum melakukan suatu kegiatan yang diperintahkan, agar terlaksana dengan baik dan hasilnya sesuai seperti yang diperintahkan oleh Pimpinan PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.

Penulis banyak mendapat saran, pengetahuan, serta pengalaman kerja yang bermanfaat dari pimpinan dan karyawan PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh. Penulis juga mengamati bagaimana sistem kinerja para karyawan, mulai dari bersikap dengan sesama *partner* kerja, dan bersikap dalam melayani nasabah dalam bertransaksi maupun dalam menyelesaikan keluhan nasabah. Para karyawan melakukan tugasnya dengan *konsisten* dengan cermat, dan saling bekerjasama. Begitupun dengan mahasiswa yang sedang melakukan *On the Job Training* (OJT).

3.1.1 Bagian Operasional

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 operasional. Berikut kegiatan yang penulis laksanakan pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh:

1. Memberikan informasi dan mempromosikan keunggulan produk Tabungan Emas pada nasabah
2. Menjelaskan apa saja yang dapat digadai
3. Memeriksa barang yang akan digadai
4. Membuat surat gadai (*rahn*) dan mencetaknya diatas persetujuan penaksir
5. Mengatur surat lelang nasabah
6. Calon nasabah harus memiliki identitas yang jelas berupa fotocopy KTP beserta yang asli
7. Untuk pembiayaan *Arrum* diberikan kepada calon nasabah yang memiliki usaha minimal telah berjalan satu tahun dan dinyatakan lulus oleh petugas *mikro* PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh

3.1.2 Bagian Deputy Bisnis

Dalam hal ini Penulis juga melakukan kegiatan yang menyangkut dengan pekerjaan bidang Deputy Bisnis Area PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh. Berikut kegiatan yang Penulis lakukan pada bagian Deputy Bisnis Area PT. Pegadaian Syariah:

1. Mengelola Data dari berbagai produk Pegadaian Syariah
2. Mengoperasikan *whatsapp* (WA) Bisnis milik Pegadaian Syariah

3. Menyiapkan Anggaran Biaya (RAB) dan segala keperluan acara dan yang akan dilaksanakan oleh bagian Deputy
4. Melakukan Literasi produk Pegadaian kepada para guru di setiap Sekolah Dasar (SD)
5. Membuat *Press Release* pada kegiatan tertentu

3.2 Bidang Kerja Praktik

Selama penulis melakukan kerja praktik pada PT.Pegadaian Syariah Banda Aceh , dengan mengikuti peraturan kegiatan yang berlaku pada perusahaan tersebut. Adapun beberapa kegiatan yang penulis lakukan seperti melakukan literasi di lingkungan sekolah kepada para guru, menjawab berbagai pertanyaan masyarakat melalui via Whatsapp dan membagikan brosur pembiayaan Amanah saat ada kegiatan Event PT.Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.

3.2.1 Syarat dan ketentuan pengajuan produk pembiayaan Amanah pada PT.Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh

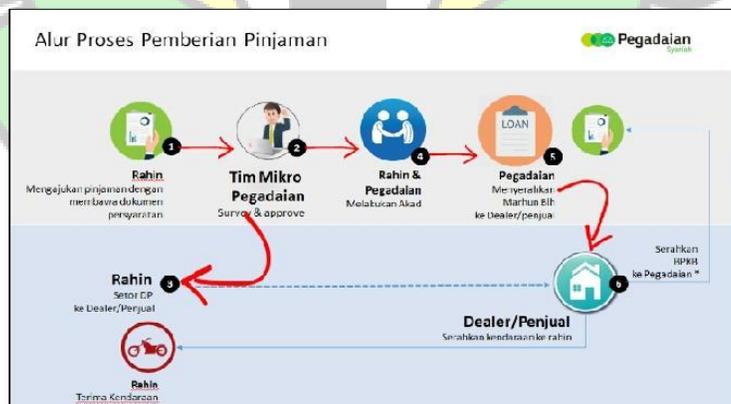
Inilah beberapa syarat penting untuk pengajuan pembiayaan melalui program Amanah pegadaian syariah :

1. Nasabah merupakan karyawan tetap suatu instansi pemerintah atau swasta minimal bekerja selama 2 tahun.
2. Untuk wirausaha memiliki usaha produktif yang sah dan sudah berjalan minimal 1 tahun.
3. Fotokopi KTP
4. Fotokopi KK, ini dibutuhkan untuk mengetahui jumlah tanggungan dalam satu keluarga tersebut
5. Fotokopi surat Nikah (Jika Ada)
6. Fotokopi kartu pengenalan karyawan

7. Fotokopi SK pegawai/karyawan tetap. Dokumen ini untuk memastikan nasabah memiliki pekerjaan tetap sehingga ada gaji perbulan yang diterima.
8. Surat rekomendasi dari atasan.
9. Slip gaji selama 2 bulan terakhir
10. Mengisi dan menandatangani formulir.

3.2.2 Prosedur pembiayaan produk Amanah pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh

Dengan adanya prosedur pembiayaan Amanah sangat membantu masyarakat dalam memahami alur dari pembiayaan Amanah pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, maka calon nasabah akan melalui seleksi atau analisis yang merupakan salah satu persyaratan yang ditetapkan oleh PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh kepada nasabah pemohon pembiayaan dengan tujuan untuk menghindari timbulnya risiko dimasa yang akan datang.



PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh

Penjelasan Skema Alur proses pemberian pinjaman produk Amanah :

1. Nasabah mengajukan data-data kepada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh untuk mendapatkan pembiayaan produk Amanah (kepemilikan kendaraan), dengan mengisi formulir permohonan pembiayaan dengan melampirkan dokumen persyaratan yang telah dicantumkan pada brosur pembiayaan Amanah
2. Tim *micro* menerima berkas persyaratan dan kelengkapan data nasabah. Kemudian melakukan verifikasi dengan analisa menggunakan hasil *survey* untuk memastikan kebenaran data dan hasil penelitian terhadap formulir yang tidak diisi oleh nasabah. Dalam verifikasi berkas petugas wajib meneliti kembali mengenai :
 - a. Tempat pemohon bekerja, minimal sudah bekerja selama 2 tahun
 - b. Melampirkan fotocopy KTP, SK, KK, Slip Gaji bulan terakhir, dan Rekening Listrik bulan terakhir
 - c. Melampirkan rekening Koran buku tabungan 3 bulan terakhir
 - d. Mengisi dan menandatangani formulir pembiayaan
 - e. Untuk pembelian kendaraan *second*, harga perolehan harus diverifikasi kewajaran dan kebenarannya
3. Setelah verifikasi berkas, kemudian nasabah menyetor uang muka sebesar 20% untuk motor dan 25% untuk mobil
4. Selanjutnya pihak Pegadaian akan melakukan persetujuan pembiayaan termasuk dengan akad yang akan digunakan pada transaksi ini. Dimana akad yang digunakan *murabahah* dan *rahn tasjily*

5. Pihak Pegadaian menyerahkan uang kepada pihak *dealer*. Pemberian Amanah diutamakan melalui *dealer* yang telah bekerjasama dengan PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh⁵

Selanjutnya BPKB kendaraan atas nama nasabah pemohon akan disimpan oleh pihak Pegadaian sebagai bukti pengikat antara nasabah dengan PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh. Dengan cara nasabah membayar secara cicilan/angsuran setiap bulan sesuai dengan tempo waktu yang telah disepakati dengan pihak PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh

3.2.3 Strategi Pemasaran produk Amanah pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh

Setiap perusahaan akan memasarkan suatu produknya dengan cara yang berbeda-beda. Memasarkan produk suatu kewajiban utama bagi perusahaan agar produknya dapat dikenal dan diminati oleh target pasarnya, yang bertujuan untuk menghasilkan tingkat penjualan yang lebih tinggi sehingga perusahaan mendapatkan keuntungan. Dalam hal ini PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh memiliki strategi pemasaran untuk pembiayaan produk Amanah (kepemilikan kendaraan) dengan tujuan agar nasabah mengenal produk tersebut.

Berikut Strategi yang dilakukan oleh PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh untuk meningkatkan penjualan pada produk Amanah adalah⁶:

1. Iklan (*advertising*)

Strategi pemasaran yang digunakan oleh PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh untuk pembiayaan produk

⁵ Wawancara dengan M. Raul Putra, SE Analisis Pembiayaan PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, pada tanggal 18 Mei 2019

⁶ Wawancara dengan Ronal Fahrizan, Assistant Manager Penjualan PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, Pada tanggal 17 Mei 2019 Banda Aceh

Amanah yaitu melalui iklan. Iklan yang dilakukan oleh Pegadaian ini meliputi pemasangan baliho pada simpang lampu merah, pembagian brosur yang dipromosikan langsung oleh pegawai Pegadaian di setiap outlet Pegadaian dan diberikan kepada nasabah yang berstatus sebagai PNS atau wirausaha *mikro* serta melalui social media yang saat ini sedang berkembang menjadi salah satu pilihan Pegadaian agar pembiayaan produk Amanah dapat dikenal oleh masyarakat.

2. Melakukan Literasi (*personal selling*)

Literasi ini merupakan presentasi langsung dalam suatu percakapan yang dilakukan oleh Assistant Manager Penjualan dari PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh yang membahas tentang produk Pegadaian di depan calon nasabah untuk menyampaikan informasi dan meyakini calon nasabah agar mengambil pembiayaan produk Amanah tersebut. Literasi ini dilakukan ditempat-tempat yang target pasarnya sesuai dengan produk yang akan dibahas. Khusus untuk produk Amanah, maka literasi dilakukan di lingkungan sekolah dan perkantoran. Pada strategi ini, PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh juga menyiapkan hadiah kecil sebagai imbalan untuk calon nasabah yang akan mengambil Pembiayaan Produk Amanah (Kepemilikan Kendaraan).

3. Melakukan Pemasaran melalui *Sales* dari *Business Process Outsourcing* (BPO)

Dalam hal ini PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh bekerjasama dengan perusahaan lain sebagai penyedia jasa *sales* untuk menangani kegiatan usaha Pegadaian terutama dalam memasarkan produk pegadaian dan mencari calon nasabah.

Sales melakukan promosi dengan cara mengunjungi para wirausaha *micro* dan menawarkan produk Amanah dari pegadaian yang dapat diambil sehingga membantu para wirausaha untuk mendapatkan kendaraan impiannya. Sehingga apapun kebutuhan persyaratan yang dipenuhi oleh calon nasabah akan ditangani oleh *sales* dari BPO tersebut.

3.3 Teori Yang Berkaitan

3.3.1 Definisi dan Manfaat Produk Amanah pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh

Setiap orang membutuhkan kendaraan dengan berbagai macam tujuan penggunaan. Ini merupakan awal terwujudnya pembiayaan produk Amanah yang bermanfaat dalam hal memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap kendaraan bermotor atau mobil, dan untuk saat ini kendaraan sudah bergeser menjadi kebutuhan primer atau pokok. Kemudahan dan *fleksibilitas* pemakaian merupakan alasan penting terhadap pemenuhan kebutuhan akan kendaraan.

Seiring dengan tingginya minat masyarakat terhadap permintaan kendaraan bermotor, maka pembiayaan Amanah menjadi salah satu solusi tepat yang ditawarkan oleh pihak PT. Pegadaian Syariah kepada masyarakat khususnya masyarakat Aceh untuk memiliki kendaraan impian. Yang dimana ini sesuai dengan *motto* PT. Pegadaian Syariah yaitu “Mengatasi Masalah Tanpa Masalah”.

PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh bertujuan untuk memudahkan masyarakat kelas menengah kebawah untuk mendapatkan pembiayaan kendaraan dan menjauhkan masyarakat dari pembiayaan yang menggunakan sistem praktik riba. Saat ini banyak lembaga pembiayaan seperti *leasing* yang menawarkan pembiayaan dengan setoran awal lebih rendah sehingga banyak nasabah yang tertarik oleh uang muka yang rendah kemudian terbelit masalah karna tingginya angsuran bulanan.

Seharusnya dari awal nasabah sudah menghitung total nilai pembiayaan yang menjadi kewajibannya, sehingga tidak merasa berat untuk membayar dikemudian harinya. PT. Pegadaian Syariah sebagai salah satu BUMN terpercaya memberikan alternatif dan pilihan terbaik dalam layanan pembiayaan kendaraan⁷.

Dengan uang muka minimal 20% dari harga kendaraan dan tingkat margin setara 1% per bulan. Layanan pembiayaan produk Amanah (Kepemilikan Kendaraan) diharapkan menjadi solusi terbaik bagi nasabah. Segmentasi layanan sasaran meliputi Pegawai Negeri Sipil (PNS), karyawan BUMN/BUMD, dosen, guru, dan karyawan tetap swasta⁸.

3.3.2 Keuntungan pembiayaan Produk Amanah pada PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh

PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh memiliki keunggulan dan keuntungan yang diterapkan melalui produk yang ditawarkan khususnya pada produk Amanah, sebagai berikut:

1. Pihak PT. Pegadaian Syariah memberikan pembiayaan untuk calon nasabah yang memiliki penghasilan tetap serta harus bekerja sebagai karyawan perusahaan tertentu baik Negeri/Swasta. Selanjutnya tim *micro* PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh akan melakukan survey langsung untuk meninjau lokasi calon nasabah yang akan mengambil pembiayaan Produk Amanah (Kepemilikan Kendaraan)

⁷ Wawancara dengan T. Dimas Pramana, Assistant Manager Supporting Penjualan PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, pada tanggal 17 Mei 2019 Banda Aceh

⁸ Wawancara dengan M. Adil Irvan, PAM PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, Pada tanggal 17 Mei 2019 Banda Aceh

2. Persyaratan yang relatif sederhana memudahkan calon nasabah untuk memenuhi persyaratan
3. Waktu yang relatif singkat dan cepat saat memperoleh pembiayaan
4. Tanggapan yang cepat dan sangat *responsive* saat calon nasabah menanyakan hal tentang produk Amanah khususnya tentang harga, maka pegawai *micro* langsung membuat simulasi harga yang berkaitan tentang kendaraan yang diinginkan oleh calon nasabah
5. Sistem kerja PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh yang buka dari hari Senin-Sabtu sehingga calon nasabah memiliki kesempatan untuk mengajukan pembiayaan Amanah di outlet Pegadaian terdekat⁹.

3.3.3 Landasan Hukum Syariah

Pembiayaan yang terdapat pada produk Amanah terdapat akad jual-beli (*murabahah*) dan akad *rahn tasjily*. Yang dimana kedua belah pihak menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual-beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Dan adanya akad *rahn tasjily* disini yaitu pada bagian ditahannya BPKB kendaraan milik calon nasabah sebagai jaminan atas pembiayaan yang dilakukannya. Pembayaran pembiayaan ini dilakukan dengan cara angsuran per bulan dalam tempo yang telah disepakati (perdiramanah,2017).

⁹ Wawancara dengan Apriandes, Assistant Manager Mikro PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, pada tanggal 17 Mei 2019 Banda Aceh

3.3.3.1 Berdasarkan Al-Quran

.....

Artinya:

“.....Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”
(QS. Al-Baqarah: 275)

Berdasarkan ayat diatas bahwa Allah menegaskan bahwa telah di halalkan jual-beli dan diharamkan riba. Karena Allah telah jelas menghalalkan jual-beli yang berasaskan saling rela dan tidak merugikan .

3.3.3.2 Berdasarkan Al-Hadist

عَنْ أَبِيهِ قَالَ سَمِعْتُ أَبَا سَعِيدٍ الْخُدْرِيَّ يَقُولُ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّمَا الْبَيْعُ
○ (عَنْ تَرَاضٍ (سنن ابن ماجه، تحقيق الألباني : صحيح

Diceritakan dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, “*Sesungguhnya jual-beli itu dilakukan atas dasar suka sama suka*”

Berdasarkan hadist diatas dapat disimpulkan bahwa semua bentuk transaksi yang dilaksanakan berdasarkan rasa suka sama suka maka itu diperbolehkan selagi tidak terdapat larangan Allah dan Rasulullah meskipun dilaksanakan atas dasar suka sama suka itu jelas terlarang.

3.3.3.3 Berdasarkan Ijma' Ulama

وَأَمَّا الْإِجْمَاعُ فَأَجْمَعَ الْمُسْلِمُونَ عَلَى جَوَازِ الرَّهْنِ فِي الْجُمْلَةِ

“*Mengenai dalil ijma' umat Islam sepakat (ijma') bahwa akad rahn (gadai/penjaminan utang) diperbolehkan*”

Para ulama sepakat membolehkan akad *Rahn*, tetapi tidak diwajibkan sebab gadai hanya sebagai jaminan jika kedua belah pihak tidak saling mempercayai. Ada juga ulama yang berpendapat bahwa disyari'atkan pada waktu tidak berpergian maupun pada waktu bepergian, berdasarkan kepada perbuatan Rasulullah Saw dalam hadits di atas

3.3.4 Rukun dan Syarat Murabahah

Syarat jual beli adalah sesuai dengan rukun jual beli, yaitu:

1. Syarat orang yang berakad

Orang yang melakukan jual beli harus memenuhi:

- a. Berakal. Jual beli yang dilakukan anak kecil dan orang tidak waras (gila) hukumnya tidak sah. Orang yang melakukan akad jual beli harus telah baligh dan berakal
- b. Yang melakukan akad jual beli adalah orang yang berbeda

2. Syarat yang berkaitan dengan ijab-qabul

Orang yang melakukan ijab-qabul harus memenuhi:

- a. Orang yang mengucapkan harus baligh dan berakal sehat
- b. Ijab dan qabul dilakukan dalam satu waktu, dengan syarat barang dan harga sesuai yang telah disepakati

3. Syarat yang obyek yang diperjual belikan

- a. Halal, tidak termasuk barang yang diharamkan atau dilarang
- b. Ada atau tidak barang ditempat, pihak penjual harus menyatakan kesanggupannya untuk mengadakan barang tersebut
- c. Bermanfaat dan dapat dimanfaatkan bagi manusia
- d. Merupakan hak milik penuh yang berakad
- e. Diserahkan saat akad berlangsung dan pada waktu yang telah disepakati ketika transaksi berlangsung.

3.3.4.1 Mamfaat pembiayaan *Murabahah*

Sesuai dengan sifat bisnis (*tijarah*) transaksi dengan menggunakan akad *murabahah* memiliki beberapa manfaat, yaitu sebagai pendukung pengembangan kehidupan wirausaha *micro* maupun nasabah yang telah menambil pembiayaan Amanah ini. Dengan cara menyediakan fasilitas pmbiyaayan tanpa penyimpangan bagi pengusaha atau nasabah yang pada saat memerlukan pembiayaan barang tetapi tidak memiliki dana yang cukup.

Manfaat lainnya yang didapat dari akad ini yaitu adanya keuntungan yang didapat oleh perusahaan. Keuntungan itu muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada calon nasabah. Sistem akad *murabahah* yang sederhana, dengan pembayaran yang dilakukan secara cicil atau angsuran perbulan sehingga memudahkan nasabah, serta dalam penanganan administrasinya di lembaga keuangan syariah.

3.3.5 Tujuan Strategi Pemasaran

Berikut beberapa tujuan strategi pemasaran pada suatu perusahaan yaitu :

- 1.)Peningkatan kualitas koordinasi dalam tim penjualan, hal ini dilakukan agar setiap anggota tim dapat bekerja sama secara efektif dan efisien
- 2.)Mengukur hasil pemasaran sesuai berdasarkan standard yang berlaku. Maka perusahaan harus adanya pembukuan yang jelas agar bias mengukur nilai penjualan naik atau turun

3.)Memeberikan dasar yang logis dalam pengambilan keputusan, sesuai dengan data hasil penjualan maka perusahaan dapat menetapkan strategi yang akan ditetapkan

4.)Mampu meningkatkan kemampuan dalam meningkatkan sistem strategi pemasaran jika ada perubahan-perubahan dalam pemasaran.

3.3.6 Jenis-jenis Strategi Pemasaran

Saat ini dunia pasar sangat dinamis, karena itulah perlu dibentuk strategi pemasaran yang tepat dengan integrasi terhadap divisi perusahaan yang lain. Berikut adalah beberapa konsep strategi pemasaran yaitu:

1. Posisi Pasar (*Market Positioning*)

Suatu perusahaan harus memiliki pola yang spesifik untuk mendapatkan posisi kuat dipasar yang telah mereka pilih, dalam hal ini seperti Pegadaian sudah mendapatkan posisi kuat dimata masyarakat sebagai perusahaan yang dapat membantu masyarakat mengatasi masalah mereka dengan berbagai produknya pembiayaannya seperti gadai (*rahn*).

2. Pemilihan Pasar (*Market Targeting*)

Dalam hal ini perusahaan memilih satu atau lebih segmen yang akan dilayani, dengan mengevaluasi kebutuhan masing-masing segmen pasar. Penetapan sasaran pasar bertujuan untuk membangun hubungan yang benar dengan pelanggan yang tepat.

3. Pemilihan Waktu (*Timing*)

Suatu produk yang akan dikeluarkan atau di promosikan memerlukan *timing* yang tepat, hal ini perlu dilakukan agar

momentumnya tepat sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan oleh si konsumen

4. Strategi Bauran (*Marketing Mix*)

Bauran pemasaran ini terdiri dari semua hal yang dapat dilakukan perusahaan untuk mempengaruhi permintaan akan produknya, yaitu:

- a. *Product*, Barang atau jasa yang ditawarkan perusahaan kepada pasar meliputi merek, kemasan, dan kualitas
- b. *Price*, Harga perolehan yang didapat pada suatu produk tersebut
- c. *Place*, Kegiatan perusahaan yang menciptakan produk tersebut tersedia bagi konsumen sasaran
- d. *Promotion*, Memasarkan produk tersebut kepada masyarakat dengan cara menyampaikan manfaat dan keuntungan yang di dapat dari produk tersebut

Namun, di Era Modern ini perusahaan harus mampu beradaptasi dan merubah pola strategi pemasaran yang dilakukan. Seiring dengan berjalannya waktu, masyarakat semakin menginginkan sesuatu yang praktis dan mudah dijangkau dimana pun produk yang ia inginkan, begitu pun dengan perusahaan ingin melakukan penjualan dengan biaya yang kecil tetapi mendapatkan keuntungan yang besar.

Dengan demikian sebagaimana penjelasan tentang strategi pemasaran perusahaan diatas maka dapat disimpulkan bahwa strategi yang dilakukan ialah menggunakan strategi bauran, namun perusahaan tidak melakukan penjualan secara manual sebagaimana dahulu. Saat ini perusahaan melakukan strategi pemasaran melalui social media

yang sedang berkembang seperti yang sudah dijelaskan diatas, salah satunya menggunakan *whatsapp* dan Instagram.

3.4 Evaluasi Kerja Praktik

Setelah menjelaskan tentang landasan teori strategi pemasaran dengan strategi pemasaran yang dilakukan PT. Pegadaian Syariah Banda Aceh dalam memasarkan produk Amanah yang menjadi landasan teori dari laporan Kerja Praktik (LKP) terdapat kesesuaian antara teori dengan fakta. Berdasarkan hasil pengamatan, Strategi Pemasaran produk Amanah ini sebagian sesuai dengan teori yang ada. Namun, perusahaan memiliki cara lain dalam mempromosikan produknya yakni mengikuti era modern digital yang berkembang saat ini.

Strategi Pemasaran yang paling sering dilakukan yakni melalui penyebaran informasi melalui akun media social milik perusahaan pegadaian area aceh, dan promosi yang dilakukan melalui karyawan perusahaan di setiap outlet Pegadaian yang ada dengan membujuk nasabah agar mengambil pembiayaan produk Amanah. Konsep pemasaran yang dilakukan oleh PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda aceh memiliki target seperti setiap sebulan sekali harus melakukan literasi ke area gampong-gampong disekitaran Banda Aceh, area kampus, serta area perkantoran atau sekolahan.

Selain itu PT. Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh dibantu oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk mempromosikan produknya dengan cara membagi-bagikan kopi dan teh secara gratis di area yang padat pengunjung. PT. Pegadaian Syariah pun memerintahkan kepada para karyawannya yang ditempatkan di setiap outlet-outlet yang terdapat di area Banda Aceh dan Aceh Besar agar dapat meningkatkan penjualan produk-produk dari Pegadaian.

BAB EMPAT

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

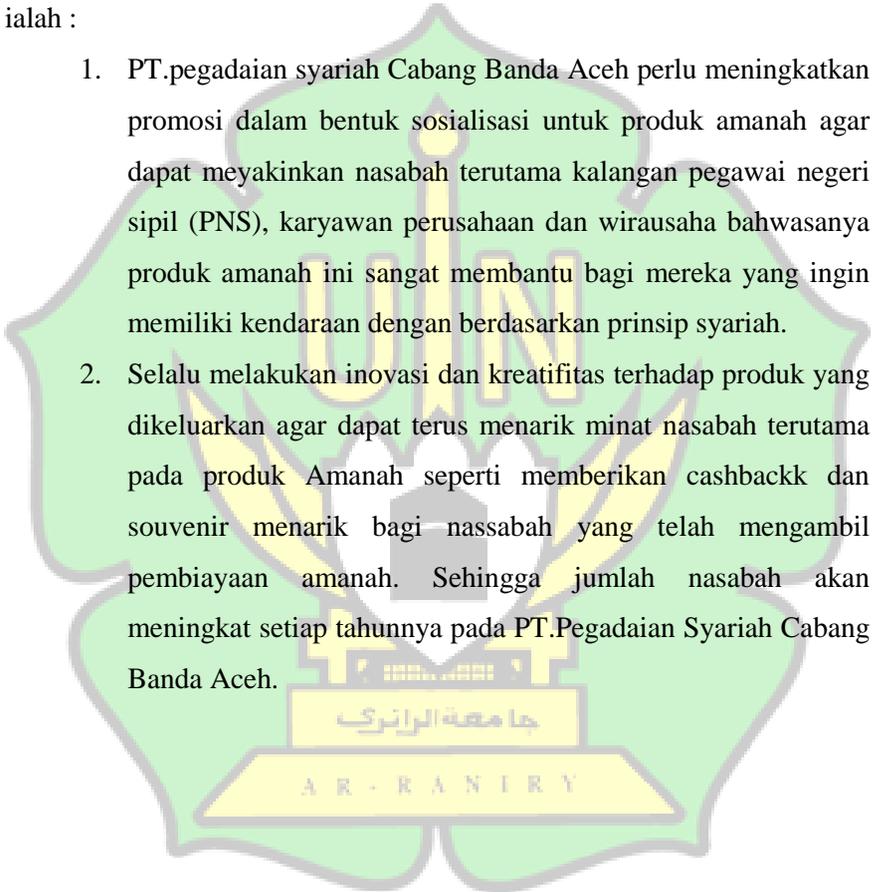
Dari pembahasan laporan kerja praktik (LKP) tentang strategi pemasaran produk Amanah (Kepemilikan Kendaraan) pada PT.Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Produk Amanah adalah pemberian pinjaman atau pembiayaan yang berprinsip syariah kepada karyawan tetap dan pengusaha mikro, guna pembelian kendaraan motor/mobil impian. Setiap orang membutuhkan kendaraan dengan berbagai macam tujuan penggunaan. Seiring dengan tingginya minat masyarakat terhadap kendaraan. Maka pembiayaan amanah menjadi salah satu solusi tepat yang ditawarkan oleh pihak PT.Pegadaian syariah kepada masyarakat khususnya masyarakat aceh yang untuk memiliki kendaraan impian.
2. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT.Pegadaian syariah cabang Banda Aceh dalam memasarkan produk pembiayaan amanah (kepemilikan kendaraan) adalah dengan menerapkan konsep bauran pemasaran (*Marketing Mix*) namun unsur yang sangat sering dilakukan yaitu promosi (*promotion*) seperti menyebarkan brosur, mengadakan *event*, *open table* pada kegiatan tertentu. Serta melakukan berbagai kunjungan ke setiap lapisan nasabah terutama pada era digital saat ini promosi yang dilakukan PT.Pegadaian cabang Banda Aceh melalui Social Media.

4.2 Saran

Berdasarkan pengamatan yang diamati pada PT.Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh, beberapa saran yang dapat di berikan agar menjadi masukan dan mudah-mudahan ini bermanfaat demi kemajuan PT.Pegadaian Syariah Cabang Bnda Aceh kedepannya. Adapun sarannya ialah :

1. PT.pegadaian syariah Cabang Banda Aceh perlu meningkatkan promosi dalam bentuk sosialisasi untuk produk amanah agar dapat meyakinkan nasabah terutama kalangan pegawai negeri sipil (PNS), karyawan perusahaan dan wirausaha bahwasanya produk amanah ini sangat membantu bagi mereka yang ingin memiliki kendaraan dengan berdasarkan prinsip syariah.
2. Selalu melakukan inovasi dan kreatifitas terhadap produk yang dikeluarkan agar dapat terus menarik minat nasabah terutama pada produk Amanah seperti memberikan cashbackk dan souvenir menarik bagi nassabah yang telah mengambil pembiayaan amanah. Sehingga jumlah nasabah akan meningkat setiap tahunnya pada PT.Pegadaian Syariah Cabang Banda Aceh.



DAFTAR PUSTAKA

Alqur'an dan terjemahan nya

Departemen Agama RI, Al Qur'an dan Terjemahannya, Jakarta:

Diakses dari situs: <http://www.bankaceh.co.id> pada tanggal 29 Maret 2019.

Diakses dari situs: <http://www.pegadaiansyariah.co.id> pada 12 Juni 2019

Islamic Banking and Finance Institute (IBFI) Trisaksi, (2014). *Pemahaman akad-akad syariah*, Jakarta Selatan: kantor taman

Januari Yadi.(2015). *Lembaga Keuangan Syariah*, Bandung: Remaja

Kasmir.(2012). *Bank dan Lembaga Keuangan lainnya*, Jakarta: Raja Grafindo Persada

Katsir, Imam Ibnu(2016). *Tafsir Ibnu Katsir* juz 2:2,3 (jilid2) hal.56-558). Jawa Tengah: Insan Kamil

Peraturan Direksi tentang produk Amanah PT.Pegadaian Syariah
Rosdakarya

Rozallinda.(2015). *Fikih Ekonomi Syariah*, Jakarta: Persada

Wijyantai Titik.(2011). *Marketing Plan dalam Bisnis*, Edisi kedua, Jakarta: Elex Media Komputindo Yayasan Penyelenggara Penterjemah, 1992

LEMBAR KONTROL BIMBINGAN

Nama/NIM : Oknita Aulia/160601045
 Jurusan : Diploma III Perbankan Syariah
 Judul LKP : Strategi Pemasaran Produk Amanah (Kepemilikan-
 Kendaraan) Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang
 Banda Aceh
 Tanggal SK : 03 Mei 2019
 Pembimbing I : Fithriady Lc, MA
 Pembimbing II : Ismail Rasyid Ridla Tarigan, MA

NO	TANGGAL PENYERAHAN	TANGGAL BIMBINGAN	BAB YANG DIBIMBING	CATATAN	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	18/6/2019	18/6/2019			✓
2	19/6/2019	19/6/2019			✓
3	20/6 2019	20/6/2019		ACC	✓
4					
5					
6					
7					
8					

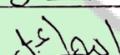
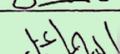
Mengetahui,
Ketua Prodi,



Alvita
 Dr. Nevi Hasnita, S. Ag., M. Ag
 NIP-19771105 200604 2 003

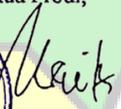
LEMBAR KONTROL BIMBINGAN

Nama/NIM : Oknita Aulia/160601045
 Jurusan : Diploma III Perbankan Syariah
 Judul LKP : Strategi Pemasaran Produk Amanah (Kepemilikan-
 Kendaraan) Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang
 Banda Aceh
 Tanggal SK : 03 Mei 2019
 Pembimbing I : Fithriady Lc, MA
 Pembimbing II : Ismail Rasyid Ridla Tarigan, MA

NO	TANGGAL PENYERAHAN	TANGGAL BIMBINGAN	BAB YANG DIBIMBING	CATATAN	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	4/05/2019	4/05/2019	BAB 1		
2	23/05/2019	23/05/2019	BAB 1-3		
3	16/06/2019	16/06/2019	BAB 1-3		
4	18/06/2019	18/06/2019	BAB 1-3		
5	19/06/2019	19/06/2019	BAB 1-4	ACC	
6					
7					
8					

Mengetahui,
 Ketua Prodi,




 Dr. Neyi Harnita S. Ag., M. Ag.
 NIP. 197711052006042003



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Syeikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Situs : <http://febi.uin.ar-raniry.ac.id> | Email : febi.uin@ar-raniry.ac.id

FORMULIR PENILAIAN

1. MAHASISWA YANG DINILAI

NAMA : OKNITA AULIA
NIM : 160601045

2. UNSUR PENILAIAN

NO	UNSUR YANG DINILAI	NILAI HURUF (NH)	NILAI ANGKA (NA)	KETERANGAN
1	Kepemimpinan (Leadership)	A	90	
2	Kerja Sama (Cooperation)	A	90	
3	Pelayanan (Public Service)	B	85	
4	Penampilan (Performance)	A	90	
5	Ketelitian dan Kecermatan (Incredible Detail)	B	85	
6	Tanggung Jawab (Responsibility)	A	96	
7	Kedisiplinan (Discipline)	A	91	
8	Pengetahuan Ekonomi Syariah (Islamic Economic Knowledge)	B	80	
Jumlah			707	
Rata-rata			88,4	

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, 10 April 2019
Penilai,


Ferry Hariawan
Deputy Bisnis



Regadaian
Syariah

Mengetahui,
Ketua Prodi D-III Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam




Dr. Navi Hashita, S.Ag., M.Ag
NIP. 4897211052006042003



PEMBIAYAAN KENDARAAN BERMOTOR SYARIAH

Memiliki kendaraan pribadi merupakan dambaan setiap keluarga.

Amanah dari Pegadaian Syariah merupakan solusi untuk karyawan dan pengusaha kecil agar dapat memiliki kendaraan pribadi secara syariah. Kendaraan impian Anda dapat diangsur dengan prinsip syariah dan melalui proses pembiayaan yang mudah.



"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)..."

QS Al-Baqaroh (2: 283)

Berdasarkan Fatwa MUI
92/DSN-MUI/IV/2014

Tepat Caranya, *Berkah Hasilnya*

PT. Pegadaian (Persero) - Kantor Pusat

Jalan Kramat Raya 162, Jakarta Pusat - 10430

T +62 21 315 5550 www.pegadaian.co.id



OTORITAS
JASA
KEUANGAN



Pegadaian

Syariah

Mengatasi Masalah Tanpa Masalah

Keunggulan

- Proses transaksi berprinsip syariah yang adil dan menentramkan sesuai Fatwa MUI 92/DSN-MUI/IV/2014
- Pelayanan di lebih dari 1000 outlet Pegadaian di seluruh Indonesia
- Pembiayaan dengan uang muka terjangkau
- Pembiayaan berjangka waktu fleksibel mulai dari 12, 18, 24, 36, 48 dan 60 bulan.
- Pegadaian Syariah mengenakan biaya pemeliharaan (Mu'nah) yang kompetitif terhadap taksiran
- Prosedur pelayanan sederhana, cepat dan mudah.

Persyaratan	Karyawan Tetap	Pengusaha
Karyawan tetap masa kerja minimal 2 tahun	✓	
Usia minimal 21 tahun, atau sisa masa kerja 1 tahun sebelum pensiun	✓	
Usia saat jatuh tempo maksimal 70 tahun	✓	✓
Kendaraan digunakan di wilayah pemohon	✓	✓
Memiliki usaha produktif yang sah & berjalan minimal 1 tahun		✓
Memiliki tempat tinggal	✓	✓

Ilustrasi Amanah

Harga Kendaraan	Rp 10.000.000
Uang Muka	Rp 2.000.000
Uang Pinjaman	Rp 8.000.000

Akad 12 Bulan (Angsuran Per bulan)

Angsuran pokok (Rp 8.000.000 : 12 Bulan)	Rp 666.666
Mu'nah per bulan (Rp 10.000.000 (harga kendaraan) x 0.8%)	Rp 80.000
Jumlah Angsuran	RP 746.666

Fatwa MUI
92/DSN-MUI/IV/2014

Tepat Caranya, *Berkah Hasilnya*

PT. Pegadaian (Persero) - Kantor Pusat
Jalan Kramat Raya 162, Jakarta Pusat - 10430

T +62 21 315 5550 www.pegadaian.co.id



TABEL ANGSURAN
AMANAH SEPEDA MOTOR PEGADAIAN SYARIAH

Update Harga Per : FEBRUARI 2019



OTR & TYPE	UANG MUKA	ANGSURAN			
		12	18	24	36
17,258,000	4.500.000	1.267.000	910.000	719.000	534.000
	5.000.000	1.225.000	862.000	698.000	520.000
	5.500.000	1.170.000	854.000	677.000	506.000
BEAT ESP CW	6.000.000	1.128.000	813.000	642.000	492.000
	6.500.000	1.079.000	778.000	621.000	464.000
17,458,000	4.500.000	1.285.000	923.000	729.000	541.000
	5.000.000	1.244.000	895.000	708.000	527.000
	5.500.000	1.188.000	868.000	687.000	513.000
BEAT ESP CBS	6.000.000	1.146.000	826.000	653.000	500.000
	6.500.000	1.101.000	798.000	632.000	472.000
17,894,000	4.500.000	1.326.000	952.000	752.000	558.000
	5.000.000	1.285.000	924.000	731.000	544.000
	5.500.000	1.243.000	897.000	710.000	530.000
BEAT ESP CBS ISS	6.000.000	1.187.000	854.000	689.000	516.000
	6.500.000	1.138.000	827.000	654.000	488.000
18,376,000	4.500.000	1.371.000	984.000	776.000	576.000
	5.000.000	1.330.000	956.000	755.000	562.000
	5.500.000	1.288.000	928.000	735.000	548.000
supra x 125 SW FI	6.000.000	1.232.000	901.000	714.000	534.000
	6.500.000	1.190.000	858.000	678.000	520.000
19,918,000	5.000.000	1.474.000	1.058.000	835.000	620.000
	5.500.000	1.432.000	1.030.000	814.000	606.000
	6.000.000	1.391.000	1.003.000	794.000	592.000
scoopy fi esp	6.500.000	1.333.000	975.000	773.000	578.000
	7.000.000	1.291.000	931.000	736.000	564.000
17,894,000	4.500.000	1.326.000	952.000	752.000	558.000
	5.000.000	1.285.000	924.000	731.000	544.000
	5.500.000	1.243.000	897.000	710.000	530.000
beat street fi	6.000.000	1.187.000	854.000	689.000	516.000
	6.500.000	1.138.000	827.000	654.000	488.000
20,961,000	5.500.000	1.530.000	1.099.000	868.000	645.000
	6.000.000	1.488.000	1.072.000	848.000	631.000
	6.500.000	1.446.000	1.044.000	827.000	618.000
vario 125 esp cbs	7.000.000	1.388.000	999.000	806.000	604.000
	7.500.000	1.338.000	972.000	768.000	573.000
21,760,000	5.500.000	1.605.000	1.152.000	919.000	675.000
	6.000.000	1.563.000	1.124.000	899.000	661.000
	6.500.000	1.521.000	1.097.000	868.000	648.000
vario 125 esp cbs iss	7.000.000	1.462.000	1.069.000	847.000	634.000
	7.500.000	1.420.000	1.024.000	809.000	620.000
17,109,000	4.500.000	1.253.000	900.000	711.000	528.000
	5.000.000	1.211.000	872.000	690.000	514.000
	5.500.000	1.156.000	845.000	669.000	500.000
REVO X	6.000.000	1.114.000	803.000	635.000	486.000
	6.500.000	1.066.000	768.000	607.000	459.000
27,803,000	7.000.000	2.045.000	1.469.000	1.160.000	861.000
	7.500.000	2.003.000	1.441.000	1.139.000	847.000
	8.000.000	1.962.000	1.413.000	1.118.000	833.000
CB 150 R STD	8.500.000	1.920.000	1.385.000	1.097.000	819.000
	9.000.000	1.856.000	1.358.000	1.076.000	806.000
19,209,000	5.000.000	1.408.000	1.011.000	799.000	593.000
	5.500.000	1.366.000	984.000	778.000	579.000
	6.000.000	1.324.000	956.000	757.000	565.000
vario 110 esp cbs iss std	6.500.000	1.267.000	913.000	721.000	552.000
	7.000.000	1.218.000	885.000	700.000	522.000
24,131,000	6.000.000	1.785.000	1.281.000	1.011.000	751.000
	6.500.000	1.743.000	1.254.000	991.000	737.000
	7.000.000	1.701.000	1.226.000	970.000	723.000
vario 150 esp exclusive	7.500.000	1.640.000	1.198.000	949.000	709.000
	8.000.000	1.599.000	1.151.000	928.000	695.000
34,581,000	8.500.000	2.554.000	1.834.000	1.448.000	1.074.000
	9.000.000	2.512.000	1.806.000	1.427.000	1.061.000
	9.500.000	2.471.000	1.778.000	1.406.000	1.047.000
CRF 150 L	10.000.000	2.429.000	1.750.000	1.385.000	1.033.000
	10.500.000	2.387.000	1.723.000	1.364.000	1.019.000
23,350,000	6.000.000	1.712.000	1.230.000	971.000	721.000
	6.500.000	1.670.000	1.202.000	950.000	707.000
	7.000.000	1.628.000	1.174.000	929.000	694.000
supra GTR 150 SPORTY	7.500.000	1.568.000	1.146.000	909.000	680.000
	8.000.000	1.526.000	1.100.000	869.000	666.000
30,657,000	7.500.000	2.270.000	1.630.000	1.286.000	955.000
	8.000.000	2.229.000	1.602.000	1.266.000	941.000
	8.500.000	2.187.000	1.574.000	1.245.000	927.000
PCX	9.000.000	2.146.000	1.546.000	1.224.000	913.000
	9.500.000	2.079.000	1.519.000	1.203.000	899.000
33,657,000	8.000.000	2.509.000	1.800.000	1.421.000	1.054.000
	8.500.000	2.468.000	1.773.000	1.400.000	1.040.000
	9.000.000	2.426.000	1.745.000	1.379.000	1.026.000
PCX ABS	9.500.000	2.384.000	1.717.000	1.358.000	1.012.000
	10.000.000	2.343.000	1.689.000	1.337.000	998.000
23,786,000	6.000.000	1.752.000	1.259.000	994.000	738.000
	6.500.000	1.711.000	1.231.000	973.000	724.000
	7.000.000	1.669.000	1.203.000	952.000	710.000
SONIC STANDAR	7.500.000	1.628.000	1.175.000	931.000	696.000
	8.000.000	1.567.000	1.128.000	891.000	682.000
36,689,000	9.000.000	2.710.000	1.945.000	1.536.000	1.140.000
	9.500.000	2.668.000	1.918.000	1.515.000	1.126.000
	10.000.000	2.626.000	1.890.000	1.494.000	1.112.000
CBR 150 R STANDAR	10.500.000	2.585.000	1.862.000	1.473.000	1.098.000
	11.000.000	2.543.000	1.834.000	1.452.000	1.084.000

Persyaratan :

1. Pegawai Tetap / Wirusaha
2. Fotocopy KTP Suami & Istri
3. Fotocopy KK (Kartu Keluarga)
4. Struk Rek Listrik/Air Terakhir
5. Pas Photo Warna Suami Istri

***Tambahan:**

1. Fotocopy SK Awal dan Akhir (Dilegalisir)
2. Slip Gaji 2 Bulan Terakhir (Dilegalisir)
3. Surat Rekomendasi asli dari atasan langsung
4. Fotocopy Kartu Pegawai (Dilegalisir)
5. Surat Keterangan Usaha (Khusus Bagi Wirusaha)

CONTACT PERSON:

1. ANDI
2. DAFNI

0813 6021 2211
0812 6944 6767