

LAPORAN KERJA PRAKTIK

STRATEGI PEMASARAN PRODUK RAHN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DI PT. PEGADAIAN SYARIAH CABANG UPS ULEE KARENG KOTA BANDA ACEH



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

**KEMENTERIAN AGAMA UNIVERSITAS ISLAM
NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**
Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Situs: www.ar-raniry.ac.id/

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Maisarah
NIM : 150601049
Jurusan : 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 mempertanggung jawabkan.*
2. *Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah dan 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 bertanggung jawab atas karya ini.*

Bila di kemudian 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, 25 Januari 2019

Yang menyatakan,

MAISARAH

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR HASIL

LAPORAN KERJA PRAKTIK

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

Dengan Judul:

STRATEGI PEMASARAN PRODUK RAHN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DI PT. PEGADAIAN SYARIAH CABANG UPS ULEE KARENG BANDA ACEH

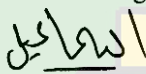
Disusun Oleh:

Maisarah

NIM: 150601049

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



Ismail Rasyid Ridla Tarigan, MA

NIP: 198310282015031001

Pembimbing II

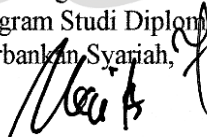


Jalilah, S. HI., M.Ag

NIDN: 2008068803

Mengetahui

Ketua Program Studi Diploma III
Perbankan Syariah,



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

NIP: 1977110520060142003

LEMBAR PENGESAHAN SEMINAR HASIL

LAPORAN KERJA PRAKTIK

Maisarah

NIM: 150601049

Dengan Judul:

STRATEGI PEMASARAN PRODUK RAHN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DI PT. PEGADAIAN SYARIAH CABANG UPS ULEE KARENG 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: Jum'at,

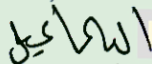
25 Januari 2019

19 Rabi'ul-Akhir 1440 H

Banda Aceh

Tim Penilai Laporan Kerja Praktik

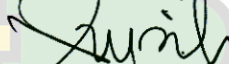
Ketua,



Ismail Rasyid Ridla Tarigan, MA

NIP: 198310282015031001

Sekretaris,



Jalilah, SHI., M.Ag

NIDN: 2008068803

Penguji I,



Evi Iskandar, SE., M.Si.AK., CPAI

NIDN: 2024026901

Penguji II,

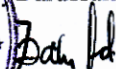


Cut Elfida, SHI., MA

NIDN: 2012128901

Mengetahui

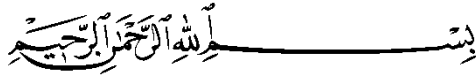
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh



Zaki Fuad, M.Ag

NIDN: 196403141992031003

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr, Wb.

Puji syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya dan juga telah memberikan petunjuk serta kekuatan sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Kerja Praktik (LKP) yang sederhana ini. Tidak lupa pula penulis memanjatkan shalawat beserta salam kepada Rasulullah Muhammad SAW serta para sahabat dan keluarga beliau yang telah membawa umat manusia dari alam kebodohan ke dalam yang penuh dengan ilmu pengetahuan seperti sekarang ini.

Laporan Kerja Praktik ini diselesaikan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh dengan judul: **“STRATEGI PEMASARAN PRODUK RAHN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DI PT. PEGADAIAN SYARIAH CABANG UPS ULEE KARENG BANDA ACEH”**. Penulis menyadari bahwa penulisan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini terdapat kekurangan-kekurangan, dan jauh dari kata kesempurnaan, hal ini disebabkan oleh keterbatasan kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki. Di samping itu, juga menyadari bahwa ini tidak mungkin terlaksana tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang sedalam-dalamnya terutama kepada:

1. Dr. Zaki Fuad, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
2. Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag, selaku ketua jurusan dan para staf Diploma III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
3. Fithriady, Lc.,MA, selaku sekretaris Prodi D III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
4. Ismail Rasyid Ridla Tarigan, MA selaku dosen pembimbing I dan Jalilah, S HI., M.Ag selaku dosen pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu dan pikiran dalam memberikan nasehat-nasehat pengarahan dan bimbingan dalam menyelesaikan Laporan Kerja Praktik (LKP).
5. Muhammad Arifin Ph.D sebagai ketua laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
6. Inayatillah, MA. Ek penasehat akademik (PA) yang telah meluangkan waktu bimbingan kepada penulis sehingga Laporan Kerja Praktik ini dapat selesai.
7. Syamsulsyah Rizal, SE selaku Pemimpin Cabang PT. Pegadaian Syariah Banda Aceh dan serta karyawan/karyawati yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan (LKP) ini.
8. Teristimewa untuk kedua orang tua tercinta, Ayahanda Abdul Muthalib, dan Ibunda Nurlaila, saudara laki-laki saya M. Zikrullah, dan saudara perempuan saya Tazkiatun Nufus yang telah memberikan semangat, dorongan, pengorbanan, kasih sayang serta doa yang tiada henti-hentinya sehingga penulis dapat menyelesaikan jenjang pendidikan perguruan tinggi

sampai saat ini dan dapat menyusun LKP ini dengan lebih bersemangat.

9. Seluruh sahabat teristimewa Kak Nida, Bang Juna, Bang Dassir, Widhi, Miftah, Muly, Azmy, Iki, Dwi, Dian, Jihu, Mincek, Lina, Rizka, Susi, Wewek, Jhia, Dekpa, Bulan, Deris, Nuha, Fitri, Nurul, putri, Nada, yang telah membantu memberikan semangat dan dukungan dalam segala hal sehingga dapat menyelesaikan (LKP) ini.
10. Teman-teman angkatan 2015 unit 02, terutama kepada Putri Nadia, Fara, Eti, Dita, Setia, Wirdha, Ida, Maya, Sara, Kak Ton, Ayu, Fitri, Rosa, Upa, Muli, Fera, Alfian, Irma, Eva, Amar, Fauzan, Husna, Indri, Fitri, Tisafura, Ratna, Dewi, Lita, dll yang tidak bisa disebutkan namanya satu-satu, terima kasih telah memberi saran dan selalu bersama penulis memberikan warna-warni cerita selama masa perkuliahan.

Mengakhiri kata pengantar ini, atas semua bantuan yang telah diberikan kepada penulis, penulis hanya dapat memanjatkan doa kepada Allah SWT semoga kebaikan yang telah diberikan kepada penulis dapat bernilai ibadah. Penulis berharap semoga Laporan Kerja Praktik ini dapat bermanfaat untuk kita semua.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Banda Aceh, 25 Januari 2019
Penulis,

Maisarah

TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K
Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543 b/u/1987

1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	Ṭ
2	ب	B	17	ظ	Ẓ
3	ت	T	18	ع	‘
4	ث	Ṣ	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	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	Ṣ	29	ي	Y
15	ض	Ḍ			

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>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
َ ي	<i>Fatḥah</i> dan ya	Ai
َ و	<i>Fatḥah</i> dan wau	Au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *haula*

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
يَ / َ	<i>Fatḥah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya</i>	Ā
يِ / ِ	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	Ī
يُ / ُ	<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/ rauḍatul aṭfāl*

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: 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 : Maisarah
NIM : 150601049
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam / Diploma III
Perbankan Syariah
Judul Laporan : Strategi Pemasaran Produk *Rahn* Gadaai
Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah
Nasabah Di PT. Pegadaian Syariah Cabang
UPS Ulee Kareng Banda Aceh
Tanggal Sidang : 25 Januari 2018
Tebal LKP : 47 halaman
Pembimbing I : Ismail Rasyid Ridla Tarigan, MA
Pembimbing II : Jalilah, S. HI., M.Ag

Penyusunan Laporan Kerja Praktik (LKP) ini berdasarkan kegiatan kerja praktik pada PT. Pegadaian Syariah cabang UPS Ulee Kareng yang beralamat Jln. T. Iskandar No.6 Lamglumpang, Ulee Kareng Banda Aceh, selama 30 hari kerja. PT. Pegadaian Syariah merupakan salah satu lembaga keuangan yang menyediakan transaksi pembiayaan dan jasa gadaai berdasarkan prinsip syariah Islam. Selama penulis melakukan kegiatan kerja praktik, penulis ditempatkan pada bagian operasional dan bidang *customer service*. Produk pembiayaan yang ditawarkan PT. Pegadaian Syariah cabang UPS Ulee Kareng salah satunya yaitu Pembiayaan *Rahn*. Pembiayaan *Rahn* merupakan produk pembiayaan berprinsip syariah yang dikhususkan untuk masyarakat karyawan maupun pengusaha mikro, untuk memiliki pinjaman yang mudah dan praktis dengan cara menjaminkan barang berupa emas, perhiasan, berlian, elektronik, kendaraan bermotor, dan BPKB kendaraan. Tujuan penulisan Laporan Kerja Praktik adalah untuk mengetahui strategi yang diterapkan oleh PT. Pegadaian Syariah cabang UPS Ulee Kareng dalam memasarkan produk *Rahn*. Strategi yang diterapkan oleh PT. pegadaian Syariah UPS Ulee ulee Kareng adalah melalui bauran pemasaran atau *marketing mix* yang mana strategi ini harus mengkombinasikan antara satu komponen dengan komponen lainnya.

DAFTAR ISI

LEMBAR SAMPUL KEASLIAN.....	i
LEMBAR JUDUL KEASLIAN	ii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN.....	iii
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR HASIL	iv
LEMBAR PENGESAHAN SEMINAR HASIL.....	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 Latar Belakang.....	1
1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktik	4
1.3 Kegunaan LaporanKerja Praktik	4
1.4 Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik	5
BAB II TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK	
2.1 Sejarah PT. Pegadaian Syariah.....	7
2.2 Visi dan Misi PT. Pegadaian Syariah.....	9
2.3 Struktur Organisasi PT. Pegadaian Syariah	11
2.4 Kegiatan Usaha PT. Pegadaian Syariah	13
2.4.1 Produk Penghimpunan Dana	14
2.4.2 Produk Pembiayaan	15
2.4.3 Produk Jasa	17
2.5 Keadaan Personalia PT. Pegadaian Syariah.....	18
BAB III KEGIATAN KERJA PRAKTIK	
3.1 Kegiatan Kerja Praktik.....	20
3.1.1 Bagian Operasional	21
3.1.2 Bagian <i>Customer Service</i>	21

3.2 Bidang Kerja Praktik.....	21
3.2.1 Pengertian Produk <i>Rahn</i>	22
3.2.2 Keunggulan <i>Rahn</i>	23
3.2.3 Kekurangan <i>Rahn</i>	24
3.2.4 Persyaratan Bagi Nasabah <i>Rahn</i>	24
3.2.5 Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk <i>Rahn</i>	24
3.3 Teori Yang Berkaitan.....	28
3.3.1 Pengertian <i>Rahn</i>	28
3.3.2 Konsep Pemasaran.....	30
3.3.3 Landasan Pemasaran dalam Islam.....	31
3.3.4 Tujuan Pemasaran	33
3.3.5 Strategi Pemasaran	33
3.4 Evaluasi Kerja Praktik	35
BAB IV PENUTUP	
4.1 Kesimpulan.....	38
4.2 Saran.....	39
DAFTAR PUSTAKA	40
LAMPIRAN	41

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Data Personalia PT. BPRS Hikmah Wakilah Berdasarkan Jenis Kelamin.....19

Tabel 2.2 Data Personalia PT. BPRS Hikmah Wakilah Berdasarkan Pendidikan.....19



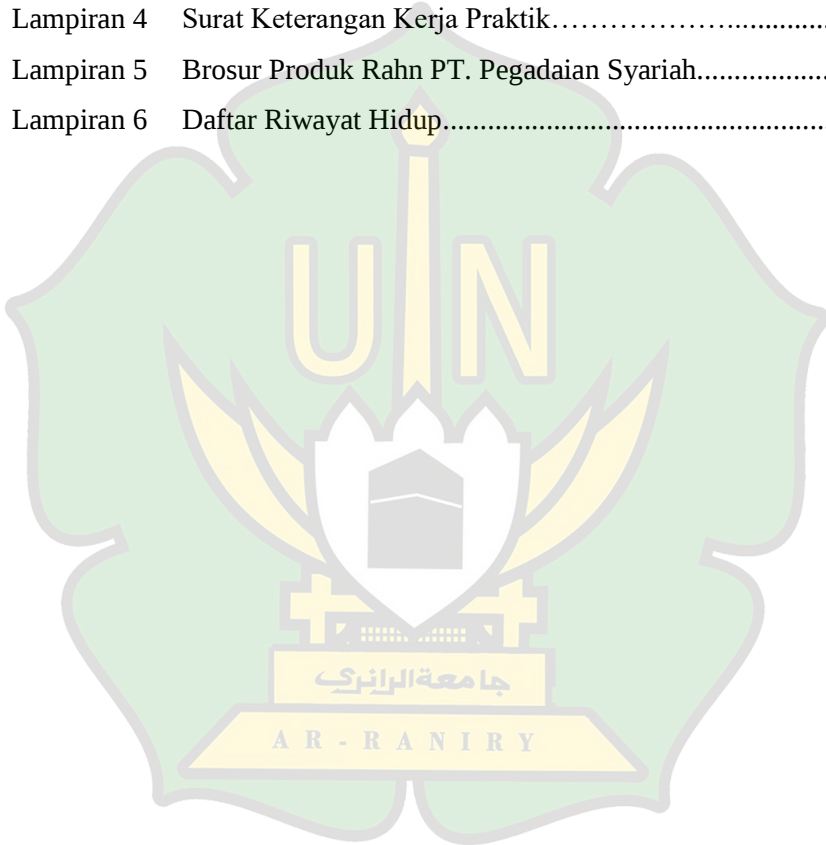
DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.3	Struktur Organisasi PT. Pegadaian Syariah11	11
Gambar 3.1	Peningkatan Jumlah Nasabah Produk Rahn	28



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	SK Bimbingan.....	41
Lampiran 2	Lembar Kontrol Bimbingan.....	42
Lampiran 3	Lembar Kontrol Bimbingan.....	43
Lampiran 4	Surat Keterangan Kerja Praktik.....	44
Lampiran 5	Brosur Produk Rahn PT. Pegadaian Syariah.....	45
Lampiran 6	Daftar Riwayat Hidup.....	47



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Salah satu lembaga keuangan non bank yang bergerak dengan prinsip syariah adalah pegadaian syariah. Pegadaian syariah merupakan sebuah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) keuangan Indonesia yang bergerak dalam 3 bidang bisnis utama yaitu pembiayaan, emas, dan penyediaan jasa. Secara bahasa, kata dasar dari “pegadaian” berasal dari kata “gadai”. Menurut Undang-Undang Hukum Perdata pasal 1150, gadai merupakan salah satu katagori dari perjanjian utang piutang, yang mana untuk suatu kepercayaan dari orang yang berpiutang, maka orang yang berhutang menggadaikan barangnya sebagai jaminan terhadap utangnya itu. Barang jaminan tetap milik orang yang menggadaikan (yang berpiutang).

Pegadaian adalah satu-satunya badan usaha di Indonesia yang mempunyai izin resmi untuk melaksanakan kegiatan gadai. Pegadaian merupakan pihak yang menerima jaminan berupa barang atau surat berharga dari seorang yang ingin berhutang guna mendapatkan sejumlah uang senilai barang yang dijaminkan, dan nantinya barang yang dijamin akan ditebus sesuai dengan kesepakatan antara nasabah dengan pihak gadai dan menandatangani Surat Bukti Gadai (Pegadaian.co.id).

PT. Pegadaian Syariah cabang UPS Ulee Kareng merupakan salah satu bentuk pegadaian syariah yang ada di Aceh. PT. Pegadaian syariah menyediakan berbagai macam produk, salah satunya yaitu produk pembiayaan *Rahn*. Pembiayaan *Rahn* dari pegadaian syariah adalah solusi yang tepat untuk masyarakat dan karyawan yang membutuhkan dana cepat sesuai syariah. Proses pencairan dana hanya membutuhkan waktu 15 menit sejak barang jaminan dinilai oleh petugas.

Pembiayaan *Rahn* (gadai) adalah produk berprinsip syariah yang dikhususkan untuk masyarakat dan karyawan yang membutuhkan dana cepat yang sesuai syariah, prosesnya cepat dan aman penyimpanannya. Barang jaminan berupa emas perhiasan, emas batangan, berlian, elektronik, sepeda motor atau barang bergerak lainnya. Pinjaman mulai dari Rp50 ribu sampai dengan Rp500 juta atau lebih. Pinjaman berjangka waktu 4 bulan dan dapat diperpanjang berkali-kali. Pelunasan dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan perhitungan biaya pemeliharaan selama masa pinjaman. Proses pinjaman tanpa harus membuka buku rekening, dan penerimaan pinjaman dalam bentuk tunai atau ditransfer ke rekening bank (Pegadaian.co.id).

Untuk memperkenalkan produk pembiayaan *Rahn* kepada masyarakat tentunya PT. Pegadaian Syariah cabang UPS Ulee Kareng memerlukan strategi pemasaran yang baik dan efektif. Pemasaran pada perusahaan bertujuan untuk meningkatkan minat masyarakat. Oleh karena itu, pemasaran produk sangat diperlukan,

agar masyarakat lebih mengenal PT. Pegadaian dan produk yang tersedia khususnya produk pembiayaan *Rahn*.

Strategi pemasaran merupakan seperangkat alat yang dapat digunakan pemasar untuk membentuk karakteristik jasa yang ditawarkan pelanggan di antaranya seperti *produk*, *price*, *place* dan *promotion*. Strategi pemasaran antara konvensional dengan Islam tentulah berbeda dalam prosesnya, akan tetapi mempunyai tujuan yang sama yaitu bagaimana meningkatkan jumlah nasabah. Maju atau mundurnya suatu perusahaan dapat dilihat dari strategi pemasaran yang digunakan. Strategi yang efektif tentunya berdampak pada meningkatkan minat masyarakat sehingga dapat meningkatkan jumlah nasabah dalam menggunakan produk-produk yang dikeluarkan oleh pegadaian terutama produk pembiayaan *Rahn* dan tentunya akan berdampak signifikan terhadap pendapatan perusahaan. Salah satu bentuk strategi pemasaran yang digunakan oleh PT. Pegadaian Syariah cabang Ulee Kareng untuk memperkenalkan produk *Rahn* yaitu melalui *personal selling* dengan cara melakukan promosi secara langsung dengan tatap muka kepada masyarakat sebagai calon nasabah.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka judul yang akan diangkat oleh penulis untuk menyusun Laporan Kerja Praktik (LKP) ini adalah ***“Strategi Pemasaran Produk Rahn Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di PT. Pegadaian Syariah cabang UPS Ulee Kareng Banda Aceh”***.

1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktik

Tujuan dari Laporan Kerja Praktik (LKP) adalah Untuk mengetahui bagaimana strategi yang digunakan produk *Rahn* dalam meningkatkan jumlah nasabah oleh PT. Pegadaian Syariah cabang UPS Ulee Kareng.

1.3 Kegunaan Laporan Kerja Praktik

Kegunaan laporan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pada:

a. Khasanah Ilmu Pengetahuan

Hasil laporan ini dapat menjadi acuan pembelajaran dan bacaan bagi mahasiswa khususnya DIII-Perbankan Syariah dalam hal strategi pemasaran produk *Rahn* gadai syariah dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT. Pegadaian Syariah cabang UPS Ulee Kareng.

b. Masyarakat Umum

Hasil laporan ini diharapkan bermanfaat bagi masyarakat yaitu menjadi pengetahuan dan informasi bagi pihak-pihak yang berkepentingan tentang strategi pemasaran produk *Rahn* gadai syariah dalam meningkatkan jumlah nasabah di PT. Pegadaian Syariah cabang UPS Ulee Kareng.

c. Instansi Tempat Kerja Praktik

Laporan Kerja Praktik diharapkan dapat menjadi acuan bagi pihak PT. Pegadaian Syariah UPS cabang Ulee Kareng untuk dapat dijadikan sebagai tolak ukur dalam proses yang

telah dilaksanakan dan dapat dijadikan sebagai sumbangan pikiran untuk kemudahan dalam transaksi pembiayaan produk *Rahn*.

d. Penulis

Laporan Kerja Praktik bagi penulis sendiri yaitu untuk menambah pengalaman, pengetahuan serta memberikan wawasan baru tentang bagaimana cara membuat karya ilmiah yang baik.

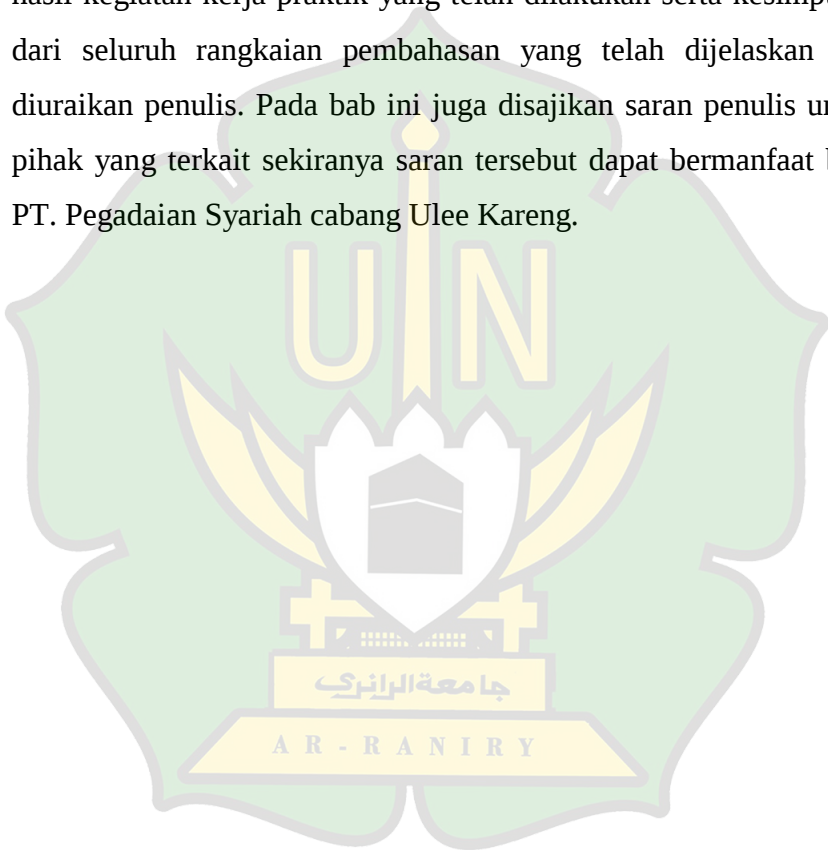
1.4 Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik

Untuk menjadikan pembahasan Laporan Kerja Praktik ini terarah dan terstruktur, maka penulis akan menyusun sistematika pembahasan ke dalam empat bab yang saling berkaitan dan mendukung satu sama lain, sebagai berikut: bab pertama merupakan bab pendahuluan sebagai pengantar secara garis besar mengenai Laporan Kerja Praktik ini. Dimulai dari latar belakang, tujuan Laporan Kerja Praktik, kegunaan Laporan Kerja Praktik dan sistematika penulisan laporan kerja praktik.

Bab kedua, membahas tujuan lokasi kerja praktik yang akan dibagi dalam sub bahasan yaitu sejarah singkat PT. Pegadaian Syariah cabang Ulee Kareng, struktur organisasi PT. Pegadaian Syariah cabang Ulee Kareng, kegiatan usaha PT. Pegadaian Syariah cabang Ulee Kareng, dan keadaan personalia PT. Pegadaian Syariah cabang Ulee Kareng.

Bab ketiga, membahas hasil kegiatan kerja praktik, yang dibagi dalam sub bahasan yaitu kegiatan kerja praktik, bidang kerja praktik, teori yang berkaitan, dan evaluasi kerja praktik.

Bab keempat, merupakan kesimpulan yang diperoleh dari hasil kegiatan kerja praktik yang telah dilakukan serta kesimpulan dari seluruh rangkaian pembahasan yang telah dijelaskan dan diuraikan penulis. Pada bab ini juga disajikan saran penulis untuk pihak yang terkait sekiranya saran tersebut dapat bermanfaat bagi PT. Pegadaian Syariah cabang Ulee Kareng.



BAB II

TUJUAN LOKASI KERJA PRAKTIK

2.1 Sejarah PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Ulee Kareng Banda Aceh

Pegadaian merupakan lembaga pengkreditan dengan sistem gadai. Pada sejarah dunia usaha pegadaian pertama kali dilakukan di Italia. Kemudian dalam perkembangan selanjutnya meluas ke wilayah Eropa lainya seperti Inggris, Prancis dan Belanda. Usaha Pegadaian di Indonesia dimulai pada zaman penjajahan Belanda tahun 1746 saat VOC (*Vereenigde Oostintische Compagnie*) mendirikan *Bank Van Leening* sebagai lembaga keuangan yang memberikan kredit dengan sistem gadai.

Pada tahun 1811 pemerintah Inggris mengambil alih dan membubarkan Bank Van Leening, kepada masyarakat diberikan keleluasaan mendirikan usaha pegadaian. 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 1961 dijadikan Perusahaan Negara (PN) dan berada dalam lingkup Departemen Keuangan Pemerintah Republik Indonesia berdasarkan Peraturan No.176 Tahun 1961. Kemudian berdasarkan PP No.7/1969 menjadi perusahaan jawatan (Perjan). Pada tahun 1990 bentuk badan hukum berubah dari Perjan ke Perusahaan Umum

(Perum), pada tanggal 1 April 2012 bentuk badan hukum berubah dari Perum ke Persero (Pegadaian.co.id).

Status PERUM bertahan hingga tahun 2011, pada 13 Desember 2011 Pemerintah mengeluarkan PP Nomor 51 Tahun 2011 tentang perubahan bentuk badan hukum perusahaan umum (perum) pegadaian menjadi perusahaan perseroan (persero). Pegadaian Syariah sendiri merupakan bagian dari badan hukum yang telah berlaku sekarang ini. Pada Tahun 2000 konsep bank syariah mulai marak. Saat itu, Bank Muamalat Indonesia (BMI) menawarkan kerja sama dan membantu segi pembiayaan dan pengembangan (Pegadaian.co.id).

Tahun 2002 mulai diterapkan sistem syariah dan pada tahun 2003 Pegadaian Syariah resmi dioperasikan dan Pegadaian cabang Dewi Sartika menjadi yang pertama menerapkan sistem syariah. Menyusul kemudian pendirian ULGS di Surabaya, Makassar, Semarang, Surakarta dan Yogyakarta di tahun yang sama hingga September 2002. Masih di tahun yang sama pula, 4 kantor Pegadaian Cabang di Aceh dikonversikan menjadi Pegadaian Syariah. Pada tanggal 11 September 2002 PT. Pegadaian Syariah cabang Banda Aceh dikonversikan yang beralamat di JL. Iman Bonjol No. 14 Banda Aceh, dibawah pimpinan bapak H. Aswad Daud, yang di resmikan langsung oleh Gubernur Aceh yang sedang menjabat saat itu, yaitu Prof. Dr. Syamsuddin Mahmud.

Saat itu Pegadaian cabang Banda Aceh belum mempunyai UPS (Unit Pegadain Syariah). Pada tanggal 11 Januari 2003 barulah PT. Pegadaian cabang Banda Aceh berubah menjadi CPS (Cabang Pegadaian Syariah). Pada saat itu Pegadaian Syariah cabang Banda Aceh memiliki 8 kantor unit pembantu yang tersebar di seluruh wilayah kota Banda Aceh. Pegadaian Syariah Unit Ulee Kareng merupakan salah satu kantor unit pembantu cabang Banda Aceh. Dan berdiri pertama kali pada tahun 2007 hingga sekarang Pegadaian Unit Ulee Kareng masih beroperasi untuk membantu masyarakat di sekitarnya.¹

2.2 Visi Misi PT Pegadaian Syariah Cabang UPS Ulee Kareng Banda Aceh

Fungsi dari pegadaian merupakan untuk mengelola penyaluran uang pinjaman atas dasar hukum gadai dengan cara mudah, cepat, aman dan hemat. Adapun visi didirikannya pegadaian yang berbasis syariah dikarenakan mayoritas penduduk Indonesia adalah muslim, dan visi khususnya didirikan pegadain syariah sebagai solusi bisnis terpadu terutama berbasis gadai yang selalu menjadi *market leader* dan micro berbasis fidusia selalu menjadi yang terbaik untuk masyarakat menengah ke bawah.

¹ Wawancara dengan Jufriadi (pengelola) PT. Pegadaian Syariah cabang UPS Ulee Kareng Pada tanggal 03 Oktober 2018.

Adapun misi PT. Pegadaian Syariah cabang UPS Ulee Kareng Banda Aceh adalah:

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

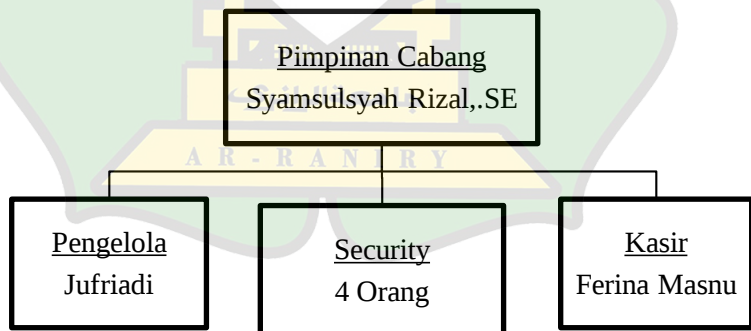
Demi mendukung terwujudnya visi misi pegadaian, maka telah ditetapkan budaya perusahaan yang harus selalu dipelajari, dipahami, dihayati, dan dilaksanakan oleh seluruh insan pegadaian yaitu jiwa INTAN, yang merupakan singkatan dari (Inovatif, Nilai Moral Tinggi, Terampil, Adil Layanan, Nuansa Citra).

Layanan gadai syariah merupakan hasil kerja sama PT. Pegadaian dengan Lembaga Keuangan Syariah untuk mengimplementasikan prinsip *Rahn* yang bagi PT. Pegadaian dipandang sebagai pengembang produk, sedangkan bagi Lembaga Keuangan Syariah dapat berfungsi sebagai kepanjangan tangan pengelolaan produk *Rahn*.

2.3 Struktur Organisasi PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Ulee Kareng, Banda Aceh

Struktur organisasi perusahaan merupakan faktor yang sangat penting, di mana setiap individu (Sumber Daya Manusia) yang berada pada lingkup perusahaan tersebut memiliki posisi dan melakukan pekerjaan-pekerjaan yang akan dilakukan, dan tanggung jawab dalam setiap pekerjaan untuk mencapai tujuan organisasi.

PT. Pegadaian Syariah cabang Ulee Kareng mempunyai struktur organisasi yang melibatkan seluruh sumber daya yang akan bertanggung jawab atas tugas dan kewajiban masing-masing yang berperan dalam pencapaian tujuan perusahaan, berikut struktur organisasi secara ringkas pada PT. Pegadaian Syariah cabang Ulee Kareng dapat dilihat pada gambar 2.1:



Gambar 2.1

Struktur Organisasi PT. Pegadaian Syariah cabang Ulee Kareng²
 Berdasarkan Gambar 2.1 Struktur Organisasi PT. Pegadaian
 Syariah cabang Ulee Kareng dapat dijelaskan:

1. Pimpinan Cabang

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

2. Pengelola

Fungsi pengelola unit pegadaian syariah yaitu sebagai berikut:

- a) Mengkoordinasikan, melaksanakan dan mengawasi kegiatan operasional dan mengawasi administrasi.
- b) Sebagai penaksir barang jaminan untuk menentukan mutu dan nilai barang sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- c) Mengurus gudang barang jaminan emas dan dokumen - kredit dan mengawasi secara rinci terhadap barang jaminan yang masuk.
- d) Menangani barang jaminan bermasalah dan barang jaminan lewat jatuh tempo.

3. Kasir

Fungsi kasir unit pegadaian syariah adalah:

² Wawancara dengan Jufriadi (pengelola) PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Ulee Kareng Pada tanggal 04 Oktober 2018.

- a) Melakukan penerimaan, penyimpanan dan pembayaran uang sesuai dengan ketentuan yang berlaku di operasional kantor cabang.
 - b) Menerima modal kerja harian dari atasan sesuai ketentuan yang berlaku.
 - c) Melayani nasabah yang akan melakukan pelaksanaan peminjaman, gadai ulang.
 - d) Melakukan pencatatan penerimaan dari transfer, penjualan lelang dan pengeluaran lain-lain.
4. Keamanan (*security*).

Fungsi *security* unit pegadaiaan syariah adalah:

- a) Melaksanakan ketertiban dan keamanan di lingkungan Kantor Unit cabang.
- b) Mengantar Pengelola Unit cabang atau pegawai untuk keperluan dinas terutama mengambil atau menyetorkan uang ke bank.
- c) Memberikan informasi sesuai kebutuhan kepada nasabah yang ingin bertransaksi.

2.4 Kegiatan Usaha PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Ulee Kareng, Banda Aceh

Pegadaian syariah menjalankan kegiatan operasionalnya berdasarkan kepada prinsip syariah, seperti menjalankan usaha gadai syariah (*Rahn*), sejak tanggal 10 Januari 2003. Pegadaian

syariah memiliki beberapa jenis produk dan jasa yang mampu memenuhi kebutuhan masyarakat dalam kehidupan sehari-hari.

PT. Pegadaian Syariah cabang UPS Ulee Kareng menawarkan berbagai macam produk kepada masyarakat. Dengan tujuan produk yang ditawarkan dapat memberikan manfaat positif bagi masyarakat dalam hal memenuhi kebutuhan sehari-hari. Sesuai dengan logo PT. Pegadaian Syariah “Mengatasi Masalah Tanpa Masalah” (Habiburrahim, 2012).

Adapun produk-produk yang ditawarkan oleh PT. Pegadaian Syariah cabang UPS Ulee Kareng di antaranya adalah:

- a) Produk Penghimpun dana
- b) Produk Pembiayaan
- c) Pelayanan Jasa

2.4.1 Produk Penghimpun Dana

Produk penghimpunan dana pada PT. Pegadaian Syariah cabang UPS Ulee Kareng sebagai berikut:

1. Tabungan emas

Tabungan emas merupakan layanan pembelian dan penjualan emas dengan fasilitas titipan dengan harga yang terjangkau. Layanan ini memberikan kemudahan kepada masyarakat untuk berinvestasi emas. Produk ini menghimpun dana berupa tabungan yang dikonversikan ke gram emas. Untuk pembelian emas bisa melalui layanan *E-Channels*. Fasilitas *E-Channels* terdiri dari: ATM Bank dan

Internet banking. Layanan tersebut memberikan kemudahan bagi setiap nasabah untuk melakukan pembelian emas di mana saja dan kapan saja.

2. MULIA (*Murabahah* Logam Mulia untuk Investasi Abadi)
Produk MULIA merupakan layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat secara tunai atau angsuran dengan proses mudah dan jangka waktu yang fleksibel. Produk MULIA 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 pribadi.

2.4.2 Produk Pembiayaan

Pembiayaan merupakan penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan antara lembaga keuangan dengan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Produk pembiayaan yang tersedia pada PT. Pegadaian Syariah cabang UPS Ulee Kareng adalah sebagai berikut:

1. Pembiayaan *Rahn* (Gadai Syariah)

Pembiayaan *Rahn* adalah pinjaman yang mudah dan praktis untuk memenuhi kebutuhan dana dengan sistem gadai sesuai syariah dengan barang jaminan. Proses pencairan

dananya cepat dan aman penyimpanannya. Barang jaminan atau barang yang dapat digadaikan berupa emas, perhiasan, berlian, elektronik, kendaraan bermotor dan BPKB kendaraan.

2. Pembiayaan Amanah

Pembiayaan Amanah dari pegadaian syariah merupakan produk yang ditunjukkan dalam memberikan pinjaman untuk kepemilikan kendaraan bermotor. Produk ini menerapkan sistem syariah dengan akad *murabahah*, yaitu pemberian pinjaman. Produk ini diperuntukkan bagi karyawan tetap dan pengusaha kecil yang ingin memiliki kendaraan bermotor dengan angsuran sesuai syariah dan melalui proses pembiayaan yang mudah.

3. Pembiayaan Ar-Rum Emas

Pembiayaan Ar-Rum Emas merupakan produk yang ditunjukkan untuk memberikan pinjaman dana tunai dengan jaminan perhiasan emas. Pinjaman dapat diangsur melalui proses yang mudah dan sesuai syariah.

4. Pembiayaan Ar-Rum Jaminan BPKB

Pembiayaan Ar-Rum Jaminan BPKB dari pegadaian syariah merupakan solusi pembiayaan atau pengembangan usaha mikro berprinsip syariah yang mudah dengan jaminan BPKB kendaraan, dengan kelebihan kendaraan tetap pada pemiliknya sehingga dapat digunakan untuk mendukung usaha.

5. Pembiayaan Ar-rum Haji

Pembiayaan Ar-Rum Haji dari pegadaian syariah merupakan produk yang memungkinkan nasabah untuk bisa mendapatkan porsi haji dengan jaminan emas.

2.4.3 Produk Jasa

Jasa merupakan aktivitas, manfaat, atau kepuasan yang dijual. Produk jasa yang tersedia pada PT. Pegadaian Syariah cabang UPS Ulee Kareng sebagai berikut:

1. Jasa Taksiran

Jasa taksiran merupakan layanan kepada masyarakat yang ingin mengetahui harga atau nilai barang berharga miliknya yang diperiksa dan ditaksir oleh juru taksir yang berpengalaman dan profesional. Dengan biaya yang relatif ringan, masyarakat dapat mengetahui pasti nilai atau kualitas barang miliknya.

2. Jasa Titipan

Jasa titipan merupakan layanan kepada masyarakat yang ingin menitipkan barang berharga seperti perhiasan emas, berlian, surat berharga maupun kendaraan bermotor. Jasa titipan ini berguna untuk menjamin rasa aman dan ketenangan terhadap harta yang ditinggalkan, terutama saat meninggalkan rumah dalam waktu lama.

3. Multi Pembayaran *Online* (MPO)

Multi Pembayaran *online* (MPO) merupakan produk penghimpun dana berupa *channeling* dengan layanan pembayaran berbagai tagihan seperti listrik, telepon/pulsa ponsel, 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 di bank.

2.5 Keadaan Personalia PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Ulee Kareng Banda Aceh

PT. Pegadaian Syariah cabang UPS Ulee Kareng memiliki 6 (enam) orang karyawan yang mengisi posisi kerja, yaitu 5 (lima) orang karyawan dan 1 (satu) orang karyawan/i. Karyawan/i PT. Pegadaian Syariah cabang UPS Ulee Kareng memiliki susunan organisasi yang terdiri dari 1 (satu) orang pada bagian penaksir dan juga merupakan Pengelola Unit pada PT. Pegadaian Syariah cabang UPS Ulee Kareng. 1 (satu) orang pada bagian kasir, dan 4 (empat) orang sebagai petugas keamanan (*security*).

Keadaan personalia berdasarkan gender dan jumlah karyawan serta keadaan personalia berdasarkan jenjang Pendidikan dapat dilihat pada gambar 2.2 dan gambar 2.3.

Tabel 2.2
Keadaan personalia berdasarkan gender dan jumlah karyawan pada
PT. Pegadaian Syariah cabang Ulee Kareng

Jenis Kelamin	Jumlah
Laki-laki	5 Orang
Perempuan	1 Orang
Jumlah	6 Orang

Sumber: PT. Pegadaian Syariah cabang Ulee Kareng

Tabel 2.3
Keadaan personalia berdasarkan jenjang pendidikan pada PT.
Pegadaian Syariah cabang Ulee Kareng

Jenjang Pendidikan	Jumlah
S1	1 Orang
D-III	1 Orang
SMA	4 Orang
Jumlah	6 Orang

Sumber: PT. Pegadaian Syariah Cabang Ulee Kareng

BAB III

HASIL KEGIATAN KERJA PRAKTIK

3.1 Kegiatan Kerja Praktik

Kegiatan kerja praktik merupakan hal yang wajib dilakukan mahasiswa dan mahasiswi program studi D-III Perbankan Syariah sebagai mata kuliah semester akhir. Dan memperbolehkan bahan untuk membuat Laporan Kerja Praktik (LKP) yang merupakan tugas akhir.

Kegiatan yang penulis lakukan selama berada di tempat kerja praktik yaitu menjalankan tugas yang diperintahkan oleh pengelola PT. Pegadaian Syariah Unit cabang Ulee Kareng. Sebelum melakukan kegiatan penulis terlebih dahulu dibimbing oleh pengelola agar bekerja sesuai seperti yang diperintahkan dan terlaksana dengan baik. Penulis juga menjalankan setiap prosedur sesuai aturan yang telah ditetapkan oleh PT. Pegadaian Syariah Unit cabang Ulee Kareng mulai dari kedisiplinan, yaitu jam masuk kantor pada pukul 07:30 wib dan membantu kegiatan karyawan berdasarkan bagian yang ditetapkan sampai jam kerja selesai.

Kegiatan kerja atau tugas yang penulis lakukan selama mengikuti kerja praktik berdasarkan bagian yang ditetapkan oleh pegadaian adalah sebagai berikut.

3.1.1 Bagian Operasional

Bagian operasional merupakan bagian yang bertanggung jawab terhadap operasional suatu perusahaan. Adapun kegiatan penulis pada bagian operasional yaitu:

- a. Menghitung SBR (Surat Bukti *Rahn*) dan menulis SBR yang terpakai.
- b. Menghubungi nasabah yang masuk daftar jatuh tempo.
- c. Memasukkan bukti pelunasan dan pencairan ke dalam map.
- d. Menghitung dan menulis rincian kas.

3.1.2 Bagian Customer Service

Secara umum kegiatan yang penulis lakukan saat berhubungan dengan nasabah adalah sebagai berikut:

1. Melayani nasabah yang akan bertransaksi.
2. Memberikan informasi kepada nasabah mengenai produk pegadaian syariah.
3. Membantu penaksir melengkapi data nasabah gadai.
4. Menjelaskan persyaratan dan ketentuan-ketentuan yang berlaku bagi nasabah yang ingin membuka tabungan atau produk lainnya.

3.2 Bidang Kerja Praktik

Dalam melakukan Kerja Praktik (KP) dan menjalankan setiap prosedur sesuai aturan yang telah ditetapkan oleh PT. Pegadaian Syariah Unit cabang Ulee Kareng, penulis ditetapkan di

bagian Operasional dan bagian *Customer Service*. Selama menempati posisi pada bidang kerja tersebut, penulis melakukan sekaligus mengamati proses berlangsungnya pelayanan yang diberikan oleh setiap karyawan kepada para nasabah. Selama mengikuti Kerja Praktik penulis menjalankan setiap prosedur sesuai aturan yang telah ditetapkan oleh PT. Pegadaian Syariah Unit cabang Ulee Kareng.

Selama lebih dari tiga puluh (30) hari penulis melewati kegiatan kerja praktik, dan sudah banyak menemukan dan mengamati bagaimana sistem pegadaian syariah. Penulis mengangkat judul salah satu produk *Rahn* gadai Syariah yang ada pada PT. Pegadaian Syariah cabang UPS Ulee Kareng.

Tujuan penulis membuat Laporan Kerja Praktik adalah untuk mengetahui strategi pemasaran yang digunakan pada produk *Rahn* gadai syariah untuk meningkatkan jumlah nasabah pada PT. Pegadaian Syariah cabang UPS Ulee Kareng.

3.2.1 Pengertian Produk *Rahn* Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Ulee Kareng.

Pembiayaan *Rahn* dari pegadaian syariah adalah pinjaman yang mudah dan praktis untuk memenuhi kebutuhan dana dengan sistem gadai sesuai syariah dengan barang jaminan. Proses pencairan dananya cepat dan aman penyimpanannya. Barang jaminan atau barang yang dapat digadaikan berupa emas,

perhiasan, berlian, elektronik, kendaraan bermotor dan BPKB kendaraan.

Saat ini kebutuhan hidup masyarakat semakin meningkat seiring dengan pesatnya pertumbuhan ekonomi. Dana ekstra pun terkadang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan hidup tersebut. Untuk itu *Rahn* dari pegadaian syariah merupakan solusi tepat untuk masyarakat yang membutuhkan dana cepat sesuai syariah. Proses pencairan dana hanya membutuhkan waktu 15 menit sejak barang jaminan dinilai oleh petugas.

3.2.2 Keunggulan *Rahn* Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Ulee Kareng.

1. Pelayanan *Rahn* tersedia lebih dari 600 *outlet* pegadaian syariah di seluruh Indonesia
2. Prosedur pengajuan sangat mudah.
3. Prosedur pinjaman sangat cepat, hanya perlu 15 menit sejak barang jaminan dinilai oleh petugas.
4. Pinjaman mulai dari Rp50.000 (lima puluh ribu rupiah) sampai dengan Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah).
5. Pengenaan biaya pemeliharaan yang kompetitif terhadap taksiran.
6. Pinjaman berjangka waktu 4 (empat) bulan dan dapat diperpanjang berkali-kali.
7. Pelunasan dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan perhitungan biaya pemeliharaan selama masa pinjaman.

8. Proses pinjaman tanpa harus membuka rekening.
9. Penerimaan pinjaman dalam bentuk tunai atau transfer ke rekening bank.

3.2.3 Kekurangan *Rahn* Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Ulee Kareng

1. Kurangnya pegawai dalam melayani nasabah jika sedang ramai.
2. Kurangnya tempat bagi nasabah yang ingin menggadaikan kendaraan bermotor.
3. Kurangnya uang tunai yang disediakan.

3.2.4 Persyaratan Bagi Nasabah *Rahn* Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Ulee Kareng.

1. Fotokopy KTP atau kartu identitas resmi lainnya.
2. Memiliki barang jaminan.
3. Untuk kendaraan bermotor membawa BPKB dan STNK asli.

3.2.5 Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk *Rahn* Pada PT. Pegadaian Syariah Cabang UPS Ulee Kareng.

Strategi pemasaran pada PT Pegadaian Syariah cabang UPS Ulee Kareng yang digunakan dalam meningkatkan jumlah nasabah adalah melalui strategi bauran pemasaran atau *marketing mix* yang mana strategi ini harus menggabungkan antara satu komponen

dengan komponen yang lainnya, berupa: produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), promosi (*promotion*).

1. Produk (*product*)

Produk merupakan suatu yang memberikan manfaat baik dalam hal memenuhi kebutuhan sehari-hari atau sesuatu yang ingin dimiliki oleh nasabah. Strategi yang digunakan oleh PT. Pegadain Syariah cabang Ulee Kareng dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah adalah dengan cara mengembangkan atau memasarkan produk-produk gadai syariah di antaranya:

- a. *Ar-Rahn* merupakan produk yang paling diminati oleh nasabah. Produk jasa gadai yang berlandaskan pada prinsip-prinsip syariah, di mana nasabah hanya akan dipungut biaya administrasi dan biaya jasa penyimpanan dan pemeliharaan barang jaminan. Pegadaian syariah menjawab kebutuhan para nasabah dalam transaksi syariah, untuk solusi pendanaan yang cepat, praktis dan aman. Hanya dalam waktu 15 menit dana nasabah akan segera terpenuhi.
- b. Pengembangan produk *Rahn* menjadi *ARRUM* (*Ar-Rahn untuk usaha mikro kecil*). *ARRUM* adalah skim pembiayaan berprinsip syariah Islam bagi para pengusaha mikro kecil dan untuk keperluan pengembangan usaha dengan sistem pengembalian secara angsuran dan anggunan BPKB motor dan mobil. Dengan batas minimum Rp5.000.000 (lima juta rupiah) dan batas maksimal Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah). Tujuan *ARRUM* di samping sebuah diversifikasi

produk dari pegadaian syariah juga dengan maksud meningkatkan pemberdayaan para pengusaha mikro kecil yang membutuhkan pembiayaan modal kerja secara syariah.

2. Harga (*price*)

Harga dalam produk PT Pegadaian Syariah cabang Ulee Kareng adalah salah satu aspek yang sangat terpenting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku atau tidaknya suatu produk di pegadaian syariah. Penetapan harga dilakukan untuk mendapatkan keuntungan dengan cara menetapkan harga yang kompetitif, dan untuk menguasai pasar dengan cara menetapkan harga yang lumayan rendah dibandingkan dengan produk pesaing agar mengalihkan perhatian konsumen dari produk yang ada dipasaran. Untuk biaya administrasi sesuai dengan penggolongan, dan pinjaman taksiran hingga 90% dari nilai taksiran. Biaya ijaran meliputi biaya pemakaian ruang dan pemeliharaan, menurut SE No. 18/US.1.00/2008 tentang petunjuk pelaksanaan Surat Keputusan Direksi.

3. Lokasi (*place*)

Untuk memasarkan produk PT Pegadaian Syariah cabang Ulee Kareng menyediakan lokasi yang strategis yang beralamat Gampong Ceurih, Ulee Kareng, Banda Aceh. Di samping Mesjid Baitussalihin Ulee Kareng. Lalu lintas yang ramai, aksesnya mudah untuk ditempuh menggunakan berbagai sarana transportasi, baik kendaraan pribadi maupun kendaraan umum, yang melewati jalan raya di depan kantor sehingga mudah dijangkau oleh nasabah dari

berbagai kalangan pegawai, mahasiswa, pelajar, maupun pekerja biasa yang berasal dari daerah pasar, sehingga keberadaan kantor mudah dilihat oleh nasabah dan calon nasabah.

4. Promosi (*promotion*)

Promosi adalah yang sangat penting bagi perusahaan untuk menarik nasabah dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi PT. Pegadaian Syariah cabang Ulee Kareng adalah menginformasikan segala jenis produk terutama produk *Rahn* gadai syariah untuk ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah baru.

Dalam memperkenalkan produk kepada masyarakat pada umumnya dan masyarakat Kota Banda Aceh, PT. Pegadaian Syariah cabang Ulee Kareng menggunakan beberapa saluran promosi baik secara langsung maupun tidak langsung. Saluran promosi langsung yang digunakan antara lain dengan *personal selling* yaitu promosi yang dilakukan secara langsung dengan tatap muka antara pihak pegadaian dengan calon nasabah, sedangkan promosi yang secara tidak langsung dilakukan dengan cara seperti pemasangan spanduk.

Adapun mempromosikan produk yaitu dengan cara melakukan periklanan yaitu dengan penyebaran brosur-brosur, pemasangan spanduk, melalui metode penjualan tatap muka, dan pemasaran dari mulut ke mulut.

Strategi yang sering digunakan pihak pegadaian, di mana PT. pegadaian syariah sering melakukan promosi dalam bentuk

personal selling. Hingga saat ini PT. Pegadaian syariah terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Tabel di bawah ini menunjukkan bahwa jumlah nasabah meningkat dari tahun ke tahun.³

Tabel 3.1
Peningkatan Jumlah Nasabah produk *Rahn*

Tahun	Jumlah Nasabah
2016	5.850 Orang
2017	7.954 Orang
2018	9.987 Orang

3.3 Teori yang Berkaitan

3.3.1 Pengertian *Rahn*

Gadai dalam bahasa arab disebut “*rahn*”. *Rahn* menurut bahasa adalah jaminan atau hutang, gadai. *Ar-rahn* adalah menahan salah satu harta milik si peminjam 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 *rahn* adalah semacam jaminan atau utang gadai (Sabiq, 1987: 169).

³ Wawancara dengan Ferina Masnu (kasir) PT. Pegadaian Syariah cabang UPS Ulee Kareng Pada tanggal 22 Desember 2018.

Gadai menjadikan suatu benda bernilai menurut pandangan syara' sebagai tanggungan utang, dengan adanya benda yang menjadi tanggungan itu seluruh atau sebagian utang dapat diterima. Menurut Syafi'i Antonio (2001: 128) gadai syariah (*rahn*) adalah menahan salah satu harta milik nasabah sebagai barang jaminan atas utang atau pinjaman yang diterimanya. Barang tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan atau penerima gadai memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya.

Jadi, kesimpulannya bahwa *rahn* adalah menahan barang jaminan milik si peminjam, baik yang bersifat materi atau manfaat tertentu sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang diterima tersebut memiliki nilai ekonomis, sehingga pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian hutangnya dari barang gadai tersebut apabila pihak yang menggadaikan tidak dapat membayar hutang tepat pada waktunya.

Dalam Al-Quran juga menjelaskan Firman Allah QS. Al-Baqarah: 283

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكُنُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ (البقرة: ٢٨٣)

Artinya: “Jika kamu dalam perjalanan sedang kamu tidak mendapat seorang penulis, maka hendaklah ada barang jaminan yang dipegang. Tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian

yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya. Dan janganlah kamu menyembunyikan kesaksian, karena barang siapa menyembunyikannya, sungguh hatinya kotor (berdosa). Allah maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”. (QS. Al-Baqarah: 283).

Dan hadis Rasulullah SAW telah bersabda:

عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا قَالَتْ اشْتَرَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مِنْ يَهُودِيٍّ إِلَى أَخْلٍ طَعَامًا وَرَهْنَهُ دِرْعًا مِنْ حَدِيدٍ.

Artinya: “*Sesungguhnya Rasulullah SAW pernah membeli makanan dengan berutang dari seorang Yahudi dan Nabi menggadaikan sebuah baju besi kepadanya*”. (HR. Bukhari dan Muslim).

3.3.2 Konsep Pemasaran

Konsep pemasaran adalah filsafah bisnis yang menyatakan bahwa pemuasan kebutuhan konsumen merupakan syarat ekonomi dan sosial bagi kelangsungan hidup perusahaan. Dalam kegiatan pemasaran terdapat beberapa konsep yang masing-masing konsep memiliki tujuan yang berbeda (Kasmir, 2008: 58).

Pemasaran adalah proses dan pelaksanaan konsep, penetapan bunga, promosi, produk, dan jasa dalam rangka memuaskan tujuan individu dan organisasi. Selain itu definisi pemasaran adalah mencakup proses sosial di mana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran, dan pertukaran produk dan jasa yang bernilai satu sama lain.

Pemasaran menjadi penting dengan semakin meningkatnya pengetahuan masyarakat, pemasaran juga dapat dilakukan dalam rangka menghadapi pesaing yang dari waktu ke waktu semakin meningkat. Para pesaing juga semakin gencar melakukan usaha pemasaran dalam rangka memasarkan produk.

Menurut Philip Kotler (2008: 19), pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dengan mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain.

Secara umum, pemasaran adalah suatu usaha untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan para nasabahnya terhadap produk dan jasa bank yang ditunjukkan untuk mengetahui kebutuhan dan keinginan nasabah dengan cara memberikan kepuasan (Kasmir, 2008: 51-53).

3.3.3 Landasan Pemasaran Dalam Islam

Segala aktivitas kehidupan didasari dengan perencanaan yang baik termasuk dalam hal perencanaan pemasaran. Pada kegiatan pemasaran tentu terlebih dahulu menyusun perencanaan strategi untuk memberi arahan tentang kegiatan perusahaan yang menyeluruh agar mencapai tujuan sasaran pemasaran (Kartajaya dan Sula, 2006: 58).

Dalam Islam, bukanlah suatu larangan bila seorang hamba mempunyai rencana atau keinginan untuk berhasil dalam usahanya.

Namun dengan syarat, rencana itu tidak bertentangan dengan ajaran (syariat) Islam. Sesuai dengan firman Allah SWT dalam surat An-Najm ayat 24:

أَمْ لِلْإِنْسَانِ مَا تَمَنَّى

Artinya: “atau apakah manusia akan mendapatkan segala yang dicita-citakannya?”.

Bila dikaitkan dengan strategi pemasaran, maksud dari ayat di atas merupakan suatu interaksi yang berusaha untuk menciptakan atau mencapai sasaran pemasaran seperti yang diharapkan untuk mencapai keberhasilan. Sudah menjadi *sunatullah* bahwa apapun yang sudah kita rencanakan berhasil atau tidaknya, ada pada ketentuan Allah SWT. Dalam pelaksanaan strategi pemasaran dalam Islam haruslah konsisten dengan jiwa Islam yang tidak terlepas dengan tuntutan al-Quran dan hadis, juga sesuai dengan kode etik ekonomi Islam.

Selain itu, dalam kegiatan pemasaran, Islam melarang adanya unsur manipulasi (penipuan). Islam menganjurkan umatnya untuk memasarkan atau mempromosikan produk dan menetapkan harga dengan jujur. Karena, salah satu karakter pemasaran yang terpenting dan diridhai oleh Allah SWT adalah kebenaran. Pemasaran dalam bisnis islami juga harus mengedepankan konsep rahmat dan ridha, baik dari penjual maupun pembeli (Kartajaya dan Sula, 2006: 59)

3.3.4 Tujuan Pemasaran

Secara umum tujuan pemasaran adalah: (Kasmir, 2005: 66)

- a) Memaksimumkan kosumsi atau dengan kata lain, memudahkan dan merangsang konsumsi, sehingga dapat menarik nasabah untuk membeli produk yang ditawarkan perusahaan secara berulang-ulang.
- b) Memaksimumkan kepuasan pelanggan melalui berbagai pelayanan yang diinginkan nasabah.
- c) Memaksimumkan pilihan (ragam produk) dalam arti perusahaan menyediakan berbagai jenis produk sehingga nasabah memiliki beragam pilihan pula.
- d) Memaksimumkan mutu hidup dengan memberikan berbagai kemudahan kepada nasabah.

3.3.6 Strategi Pemasaran

Secara umum, strategi adalah langkah-langkah yang harus dilakukan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan utama, kebijakan dan rangkaian tindakan dalam suatu organisasi menjadi suatu kesatuan yang utuh. Suatu strategi mempunyai dasar atau skema untuk mencapai sasaran yang dituju (Kasmir, 2004: 171).

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, menyatu dan terpadu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan. Strategi pemasaran juga dapat diartikan sebagai rangkaian tujuan dan

sasaran. Kebijakan dan aturan yang memberikan arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan pesaing yang selalu berubah.

Untuk menghadapi pasar sasaran yang ada, perusahaan menghadapi banyak kesulitan, seperti munculnya perusahaan baru, pembaharuan teknologi, kemudahan bertransaksi dan promosi yang ditawarkan oleh perusahaan. Untuk mempertahankan dan meningkatkan jumlah nasabah, stabilitas dan kemampuan laba, maka pemasaran dapat melakukan dua cara yaitu dengan tetap fokus pada pasar yang sudah ada dan memperbanyak promosi produk kepada calon nasabah. Selain itu perusahaan juga harus meningkatkan strategi pemasaran yang dapat diterapkan adalah “*marketing mix*” atau bauran pemasaran.

Marketing mix atau bauran pemasaran merupakan kombinasi yang dilakukan oleh berbagai perusahaan. Hampir semua perusahaan menerapkan strategi ini, guna mencapai pemasarannya, apalagi dalam kondisi persaingan yang demikian ketat saat ini. Penggunaan *marketing mix* dalam dunia perusahaan dilakukan dengan menggunakan konsep-konsep yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Dalam praktiknya konsep *marketing mix* untuk produk yang merupakan barang dan jasa. Konsep *marketing mix* terdiri dari 4P yaitu: (Kasmir, 2008: 119-120)

1. *Produk* (produk) secara umum diartikan sebagai sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah, produk dapat berupa barang dan jasa.
2. *Price* (harga) salah satu aspek penting dalam kegiatan *marketing mix*. Penentuan harga sangat penting diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa perusahaan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan.
3. *Place* (lokasi) adalah penentuan lokasi menjadi sangat penting agar nasabah mudah menjangkau setiap lokasi yang ada serta mendistribusikan barang dan jasa.
4. *Promotion* (promosi) merupakan kegiatan setiap perusahaan untuk mempromosikan produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung maupun tidak langsung. Ada berbagai macam sarana promosi yang digunakan oleh setiap perusahaan seperti periklanan, promosi penjualan, penjualan pribadi, dan sebagainya.

3.4 Evaluasi Kerja Praktik

Ketika melaksanakan Kerja Praktik penulis banyak melihat di pegadaian tersebut seperti sistem pengelolaan, keramahan pegawainya pada saat melayani nasabah menggadai, nasabah pembiayaan maupun dalam melayani nasabah pembukaan rekening dan juga kerja sama tim yang baik dan terarah, komunikasi yang

baik, kedisiplinan dan efektivitas perusahaan untuk mendapatkan nasabah perbulannya. Dengan adanya target yang dibuat oleh PT. Pegadaian Syariah cabang Ulee Kareng yang mana setiap karyawan dan karyawan memiliki target yang harus dicapai. Dalam segi syariahnya, Pegadaian Syariah cabang Ulee Kareng juga sudah berusaha menerapkan prinsip syariah, baik dari segi pakaian yang digunakan oleh karyawan dan juga dalam menjaga agar selalu dapat melaksanakan ibadah shalat tepat waktu. Tidak melakukan tindakan kecurangan, praktik riba. Biaya *ijarah* atau biaya sewa juga telah sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional sehingga tidak adanya perbuatan riba, barang agunan hanya disimpan dan tidak dimanfaatkan.

Pengelolaan barang agunan emas pada Pegadaian Syariah cabang Ulee Kareng sangatlah membantu bagi pegadaian dalam menjamin pengembalian pinjaman dana masyarakat, dan telah sesuai dengan prosedur yang ditetapkan oleh PT. Pegadaian Syariah. Mulai prosedur penyimpanan, emas tersebut dimasukkan ke dalam kantong disimpan di dalam gudang. Gudang tersebut selalu dalam keadaan tertutup dan tidak ada yang boleh masuk tanpa keperluan. Serta merawat dan mengembalikan kepada nasabah yang telah mampu menebusnya. Barang tersebut juga dapat dimanfaatkan saat nasabah tidak menepati janji, di mana barang agunan tersebut dikelola dengan baik untuk dijadikan barang yang berharga yang bisa dijadikan modal kerja, dari barang

agunan tersebut PT. Pegadaian Syariah cabang Ulee Kareng dapat menutupi hutang nasabah dan kelebihanannya akan dikembalikan.

PT. Pegadaian Syariah cabang Ulee Kareng juga mengalami kendala dalam menjalankan tugasnya, banyak nasabah yang menggadaikan barangnya tidak sesuai dengan prosedur yang berlaku, dan sangat banyak nasabah yang tidak tepat waktu dalam melunasi pinjamannya. Kendala lain yang penulis dapatkan selama Kerja Praktik seperti nasabah yang meminta pinjaman melebihi taksiran, hal itu tidak dibolehkan dalam prosedur yang telah ditetapkan oleh PT. Pegadaian Syariah karena hal tersebut dapat merugikan pihak pegadaian.

Berdasarkan kegiatan yang telah penulis pelajari selama mengikuti Kerja praktik. Salah satu kesesuaiannya yaitu pegadaian memenuhi ketentuan umum menurut fatwa DSN-MUI No.26/DSN-MUI/III/2002 tentang gadai emas syariah, di mana gadai emas dibolehkan berdasarkan prinsip *rahn*, ongkos dan biaya penyimpana barang ditanggung oleh *rahin*, ongkos penyimpanan besarnya pengeluaran yang nyata diperlukan.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Dari pembahasan Laporan Kerja Praktik (LKP) yang telah disampaikan pada bab-bab sebelumnya tentang strategi pemasaran produk *Rahn* gadai syariah dalam meningkatkan jumlah nasabah pada PT. Pegadaian Syariah cabang Ulee Kareng, dapat disimpulkan yaitu, strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah pada PT. Pegadaian Syariah cabang Ulee Kareng adalah dengan menerapkan konsep bauran marketing (*marketing mix*) yaitu produk (*product*) yang ditawarkan oleh pegadaian syariah harus bermanfaat untuk nasabah yang ingin memiliki produk tersebut, PT. Pegadaian Syariah juga melakukan pengembangan produk *Rahn* menjadi *ARRUM*. Harga (*price*) penentuan harga sangat berpengaruh untuk laku atau tidaknya suatu produk, PT. Pegadaian syariah menerapkan biaya sesuai penggolongan *marhun bih*. Lokasi (*place*) yang digunakan untuk memasarkan suatu produk harus strategis, yang ramai dilintasi masyarakat dan mudah untuk ditempuh menggunakan sarana transportasi apapun. Promosi (*promotion*) PT. Pegadaian syariah menggunakan saluran promosi langsung dan tidak langsung yaitu melalui brosur-brosur, pemasangan spanduk, melalui metode penjualan tatap muka, dan pemasaran melalui mulut ke mulut, saluran promosi yang paling efektif digunakan adalah *personal selling*.

4.2 Saran

PT. Pegadaian Syariah cabang Ulee Kareng harus melakukan penambahan karyawan agar pelayanan tetap berjalan dengan lancar dan baik jika sedang ramai. Serta melakukan promosi yang gencar kepada semua masyarakat.

1. PT. Pegadaian Syariah cabang Ulee Kareng harus melakukan promosi di media elektronik dan sosial media terhadap produk yang dikeluarkan agar dapat menarik minat nasabah sehingga jumlah nasabah akan terus meningkat setiap tahunnya.
2. PT. Pegadaian Syariah juga harus menambah persediaan uang tunai lebih banyak agar nasabah yang ingin mengambil uang tunai tidak harus menunggu lama.
3. PT. Pegadaian Syariah cabang Ulee Kareng harus memperluas gedung dan menyediakan tempat khusus untuk meletakkan kendaraan bermotor jika ada nasabah yang ingin menggadaikan kendaraan.

DAFTAR PUSAKA

Al-Quran dan Terjemahan.

Habiburrahim, (2012). *Mengenal Pegadaian Syariah*. Jakarta Timur: Kuwais.

Kasmir, (2004). *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana.

_____, (2004). *kewirausahaan*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

_____, (2008). *Pemasaran Bank*. Cetakan III, Jakarta: Kencana Media Group.

_____, (2005). *Pemasaran Bank*. Jakarta: Erlangga.

Kotler, Philip. 2008. *Manajemen pemasaran*. Edisi Revisi Cetakan III, Jakarta: Kencana.

Kartajaya, Hermawan dan Hermawan Syakir Sula (2006). *Syariah marketing*, Bandung: Mizan Pustaka.

Muhammad syafi'i Antonio. (2001). *Bank Syariah dari teori ke praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.

Sayid Sabiq, (1987). *Fiqih sunnah*. Beirut: Darul Kitab Al-Arabi Cetakan 8, Edisi III.

www.pegadaian.co.id

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

Nomor : 3883/Un.08/FEBI/PP.00.9/08/2018

**T E N T A N G
PENETAPAN PEMBIMBING LAPORAN KERJA PRAKTIK
MAHASISWA PROGRAM STUDI D-III PERBANKAN SYARIAH**

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

- Menimbang : a. 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 menunjukan pembimbing LKP tersebut;
- b. 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 : 1. Undang-undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-Undang No. 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
3. Peraturan Pemerintah No. 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
4. Peraturan Presiden No. 64 Tahun 2013 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri Ar-Raniry Menjadi Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh;
5. Peraturan Menteri Agama RI No. 12 Tahun 2014, tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Ar-Raniry;
6. Peraturan Menteri Agama RI No. 21 Tahun 2015, Tentang Statuta UIN Ar-Raniry Banda Aceh;
7. 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. Ismail Rasyid Ridla Tarigan, MA Sebagai Pembimbing I
- b. Jalilah, S.HI., M.Ag Sebagai Pembimbing II

untuk membimbing LKP Mahasiswa (i) :

Nama : Maisarah

NIM : 150601049

Prodi : D-III Perbankan Syariah

Judul : Strategi Pemasaran Produk Rahn Gadai Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Di PT. Pegadaian (PERSERO) Cabang UPS Ulee Kareng 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.

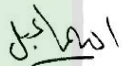


Tembusan :

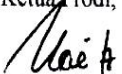
1. Rektor UIN Ar-Raniry;
2. Ketua Prodi D-III Perbankan Syariah;
3. Mahasiswa yang bersangkutan;

LEMBAR KONTROL BIMBINGAN

Nama/NIM : Maisarah / 150601049
 Jurusan : D-III Perbankan Syariah
 Judul LKP : **Strategi Pemasaran Produk Rahn Gadai Syariah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di PT. Pegadaian Syariah Cabang Ulee Kareng**
 Tanggal SK : 07 November 2018
 Pembimbing I : Ismail Rasyid Ridla Tarigan, MA
 Pembimbing II : Jalilah, S.HI., M. Ag

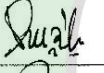
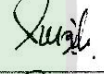
No.	Tanggal Penyerahan	Tanggal Bimbingan	Bab yang Dibimbing	Catatan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	7/1/2019	7/1/2019	1-4	Revisi	
2.	9/1/2019	9/1/2019	1-4	Revisi	
3.	10/1/2019	10/1/2019	1-4	Acc	
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					

Mengetahui,
Ketua Prodi,


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

LEMBAR KONTROL BIMBINGAN

Nama/NIM : Maisarah / 150601049
 Jurusan : D-III Perbankan Syariah
 Judul LKP : Strategi Pemasaran Produk Rahn Gadai Syariah dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di PT. Pegadaian Syariah Cabang Ulee Kareng
 Tanggal SK : 07 November 2018
 Pembimbing I : Ismail Rasyid Ridla Tarigan, MA
 Pembimbing II : Jalilah, S.HI., M.Ag

No.	Tanggal Penyerahan	Tanggal Bimbingan	Bab yang Dibimbing	Catatan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	30/11 - 2018	07/12 - 2018	Bab 1	latar belakang	
2.	17/11 - 2018	21/12 - 2018	Bab 1 - III	Introduksi - Penulisan, m	
3.	26/12 - 2018	31/12 - 2018	Bab 1 - III	Penulisan,	
4.	04/12 - 2018	07/01 - 2018	Bab 1 - III	Langkah Bab 1 Perbaikan keseluruhan	
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					

Mengetahui,
 Ketua Prodi,



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



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDAACEH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh

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

FORMULIR PENILAIAN

1. MAHASISWA YANG DINILAI

NAMA : MAISARAH

NIM : 150601049

2. UNSUR PENILAIAN

NO	UNSUR YANG DINILAI	NILAI HURUF (NH)	NILAI ANGKA (NA)	KETERANGAN
1	Kepemimpinan (Leadership)	A	86	
2	Kerja Sama (Cooperation)	A	92	
3	Pelayanan (Public Service)	A	95	
4	Penampilan (Performance)	A	92	
5	Ketelitian dan Kecermatan (Incredible Detail)	A	90	
6	Tanggung Jawab (Responsibility)	A	90	
7	Kedisiplinan (Discipline)	A	90	
8	Pengetahuan Ekonomi Syari'ah (Islamic Economic Knowledge)	A	88	
Jumlah			723	
Rata-rata			90,37	

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, 24 Oktober 2018


Pegadaian
 Syariah
Zulfiani Hasibuan
 Supervisor

Mengetahui,
Ketua Prodi D-III Perbankan Syariah


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



GADAI SYARIAH YANG MUDAH



Saat ini kebutuhan hidup masyarakat semakin meningkat seiring dengan pesatnya pertumbuhan ekonomi. Dana ekstra pun kadang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan hidup tersebut. Untuk itu RAHN dari Pegadaian Syariah merupakan solusi tepat untuk Anda yang membutuhkan dana cepat sesuai Syariah. Proses pencairan dana hanya membutuhkan **waktu 15 menit** sejak barang jaminan dinilai oleh petugas.

"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-Baqarah (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.pegadaiansyariah.co.id

OK OTORITAS
JASA
KEUANGAN

Pegadaian
Syariah
Mengatasi Masalah Tanpa Masalah



Pegadaian
Syariah

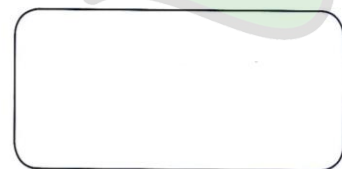
Mengatasi Masalah Tanpa Masalah

Keunggulan

- Pelayanan RAHN tersedia di lebih dari 600 outlet Pegadaian Syariah di seluruh Indonesia.
- Prosedur pengajuan sangat mudah.
- Prosedur pinjaman sangat cepat, hanya perlu 15 menit sejak barang jaminan dinilai oleh petugas
- Pinjaman (Marhun Bih) mulai dari Rp 50 ribu sampai dengan Rp 500 juta atau lebih.
- Pengenaan biaya pemeliharaan yang kompetitif terhadap taksiran.
- Pinjaman berjangka waktu 4 bulan dan dapat diperpanjang berkali-kali.
- Pelunasan dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan perhitungan biaya pemeliharaan (Mu'nah) selama masa pinjaman.
- Proses pinjaman tanpa harus membuka rekening.
- Penerimaan pinjaman dalam bentuk tunai atau ditransfer ke rekening bank

Persyaratan

- Fotocopy KTP atau kartu identitas resmi lainnya.
- Memiliki barang jaminan
- Untuk kendaraan bermotor membawa BPKB dan STNK asli



Tepat Caranya, *Berkah Hasilnya*

PegadaianSyariahPusat

@PEGADAANSYARIA

@pegadaiansyariahpusat

Pegadaian Call Center

1500569
atau 021-80635162 & 021-8581162

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama	: Maisarah
Tempat/Tgl. Lahir	: Kota Jantho, 12 Maret 1997
Jenis Kelamin	: Perempuan
Pekerjaan	: Mahasiswa
Nim	: 150601049
Agama	: Islam
Kebangsaan	: Indonesia
Status	: Belum Kawin
Alamat	: Jl. Cempaka No. 47 RT 02 Kota Jantho
Email	: Maisarah12m@gmail.com
Nomor HP	: 082368989351

Riwayat Pendidikan

MIN/SD (2009)	: MIN Kota Jantho
MTsN/SMP (2012)	: Fauzul Kabir Kota Jantho
MA/SMA (2015)	: SMAIT Al-Fityan School Aceh
Perguruan Tinggi	: D-III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Darussalam-Banda Aceh Tahun 2015

Data Orang Tua

Nama Ayah	: Abdul Muthalib
Nama Ibu	: Nurlaila
Pekerjaan Ayah	: PNS
Pekerjaan Ibu	: PNS
Alamat Orang Tua	: Jl. Cempaka No. 47 RT 02 Kota Jantho