



JURNAL MAHASISWA AKUNTANSI

Journal Homepage: <https://jamak.fe.ung.ac.id/index.php/jamak>

E-ISSN 2830-3679

Analisis Implementasi Akad Murabahah pada Produk Tabungan Emas di Pegadaian Syariah Cabang Gorontalo

Rahmatiya Abdullah^a, Nismawati Misran^b,

^{a b} Universitas Negeri Gorontalo, Jl. Jend. Sudirman No. 6 Kota Gorontalo, Gorontalo 96128, Indonesia

Email: ^a rhmtiya26@gmail.com, ^b nismamisran@gmail.com,

INFO ARTIKEL

Riwayat Artikel:

Received: 13 Juni 2023

Revised: 9 Juli 2023

Accepted: 14 Juli 2023

Kata Kunci:

Akuntansi Syariah, Bank Syariah Indonesia, PSAK 102, Murabahah

Keywords:

Syaria Accounting, Bank Syaria Indonesia, PSAK 102 Murabahah

ABSTRAK

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metodologi kualitatif dengan menambahkan data yang dikutip untuk memberikan presentasi yang komprehensif pada laporan. Transkrip wawancara, catatan lapangan, gambar, dan dokumen resmi adalah beberapa sumber data yang digunakan. Sebagai contoh, penelitian tersebut meneliti kontrak Murabahah dalam Tabungan Emas di cabang Pegadaian Syariah Gorontalo. Tujuan peneliti untuk mengeksplorasi bagaimana implementasi kontrak Murabahah dilakukan pada Tabungan Emas di Cabang Pegadaian Syariah Gorontalo. Implementasi kontrak Murabahah pada produk Tabungan Emas di Cabang Pegadaian Syariah Gorontalo terjadi ketika konsumen terlibat dalam transaksi menabung emas dan saat mereka mengembalikan saldo Tabungan Emasnya ke Pegadaian.

ABSTRACT

In a study, the investigator used a qualitative methodology, adding cited data to give the report a thorough presentation. Transcripts of interviews, field notes, images, and other official papers were among the data sources. The study, for example, examined the Murabahah contract in the Gold Savings at the Gorontalo branch of the Sharia Pawnshop. The researcher's goal to examine how the Murabahah contract is being implemented in the Gold Savings at the Sharia Pawnshop Branch in Gorontalo led her to select a qualitative approach. When consumers engage in gold-saving transactions and return their Gold Savings balance to the Pawnshop, the Sharia Pawnshop Branch in Gorontalo implements the Murabahah contract in the Gold Savings product.

©2023 Rahmatiya Abdullah, Nismawati Misran
Under The License CC BY-SA 4.0

PENDAHULUAN

Pegadaian Syariah berperan sebagai lembaga pengawas aktivitas gadai syariah (*rahn*), di mana aset peminjam dijadikan jaminan untuk pinjaman yang diterima. Dalam beragam produknya, Pegadaian Syariah menawarkan investasi emas, termasuk dua jenis, yaitu produk logam mulia dan tabungan emas. Pada tahun 2017, Pegadaian Syariah memperkenalkan Tabungan Emas, suatu layanan yang memungkinkan

penyetoran saldo emas, berbeda dengan opsi investasi emas lainnya yang dipersembahkan oleh lembaga keuangan Islam. Tabungan Emas dianggap sebagai bentuk tabungan daripada pembelian langsung, menambahkan variasi pada portofolio produk Pegadaian Syariah (PT. Pegadaian Syariah, 2023).

Pegadaian Syariah menyediakan layanan Tabungan Emas untuk mempermudah masyarakat umum dalam melakukan investasi emas. Produk tabungan emas yang ditawarkan oleh Pegadaian Syariah memberikan kemudahan, efisiensi, keamanan, dan keandalan bagi nasabah yang ingin berinvestasi emas. Dengan fasilitas ini, nasabah dapat menabung emas mulai dari 0,01 gram dengan biaya sebesar Rp 8.570 per gram (berdasarkan harga emas per 10 Juli 2020).

Investasi Murabahah melibatkan tiga pihak, yaitu penjual, pembeli, dan pemasok, sementara produk berbasis syariah umumnya menghindari pengenaan bunga dalam berbagai bentuk riba. Pandangan ini melihat uang sebagai alat tukar, bukan komoditas yang diperdagangkan, dan transaksi dilakukan untuk memperoleh imbalan atas jasa atau bagi hasil (Rahmi, 2015).

Salah satu produk yang populer di Pegadaian Syariah adalah tabungan emas dengan menggunakan kontrak Murabahah. Proses transaksi emas Murabahah ini dilakukan tanpa uang tunai, dimana nasabah menyatakan niat untuk membeli batangan emas dengan berat tertentu dan kemudian menyetorkannya ke bank syariah. Bank tersebut selanjutnya membeli emas yang telah ditentukan dan menyimpannya sebagai jaminan hingga angsuran lunas, baru kemudian diserahkan kepada nasabah (Habibah, 2017)

Pegadaian Syariah baru-baru ini meluncurkan produk investasi emas Murabahah yang mempermudah nasabah untuk membeli emas tanpa harus memiliki jumlah uang besar. Meskipun demikian, penting untuk diingat bahwa nilai tabungan emas diukur berdasarkan berat emas yang dimiliki oleh nasabah, bukan jumlah nominal yang ditabung (Habibah, 2017).

Sejumlah lembaga keuangan Islam menawarkan produk investasi emas yang mengharuskan pembayaran tunai atau angsuran bulanan untuk memiliki logam mulia. Pegadaian Syariah di Prenduan, sebagai salah satu lembaga tersebut, menawarkan kontrak Murabahah dan produk tabungan emas kepada 25 nasabahnya sejak tahun 2019. Jumlah nasabah yang relatif rendah dalam kurun waktu dua tahun lebih disebabkan oleh kurangnya pemahaman masyarakat terhadap produk tersebut dan minimnya pengetahuan tentang implementasi produk tabungan emas Murabahah di Pegadaian Syariah cabang Gorontalo.

Tentang sejauh mana produk ini dapat memenuhi fungsi pemberian likuiditas dan pelestarian nilai aset dibandingkan dengan fungsinya sebagai instrumen spekulasi, terutama di Pegadaian Syariah cabang Gorontalo, masih belum jelas. Oleh karena itu, peneliti berencana untuk melakukan penyelidikan lebih lanjut mengenai analisis kontrak Murabahah pada produk tabungan emas di Pegadaian Syariah dan implementasinya di cabang Gorontalo.

KAJIAN PUSTAKA

A. Pegadaian Syariah

Pegadaian, sebagai lembaga keuangan, telah mengembangkan pelayanan pinjaman dan gadai sesuai prinsip-prinsip Islam. Selain menawarkan produk penitipan, lembaga keuangan ini juga melibatkan bentuk pembiayaan lain yang mengikuti prinsip-prinsip Islam. Dalam konteks fiqih Islam, dana sering disebut "ran," yang secara bahasa merujuk pada nama barang sebagai jaminan. Menurut Sharia, ini mengimplikasikan penyanderaan aset yang diberikan sebagai jaminan secara hukum, namun dapat diambil kembali sebagai pembayaran. Ahmad Azhar Bashir menjelaskan bahwa Rahn bermakna memegang dan menahan sesuatu sebagai jaminan utang. Dengan definisi ini, "ran" mengacu pada barang yang digadaikan, "rahin" adalah pihak yang menetapkan gadai, dan "murtahin" adalah pemberi pinjaman.

B. Akad Murabahah

1. Akad Murabahah

Al-Murabaha, yang berasal dari kata *al-Rib*, memiliki makna bahasa *al-ziyada* (penambahan) dan *al-namah* (pertumbuhan serta perkembangan) dalam konteks bisnis (*al-tijara*). Dalam Fiqi Mu'amara Mariya Aqad Jual Beli, Jaif Mubarrok dan Hasanuddin mencatat bahwa Wahbah al-Zuhayri memastikan sifat pekerjaan *al-Murabahah* sebagai berikut (Wiroso, 2005):

(بَيْعُ الْمَرَابَحَةِ) هُوَ بَيْعٌ يُمَثِّلُ الثَّمَنَ الْأَوَّلَ مَعَ زِيَادَةِ رِبْحٍ

“Penjualan dilakukan dengan menetapkan harga perolehan barang serta menambahkan margin keuntungan”.

Dalam konteks ini, penjual mengungkapkan semua biaya yang terlibat dalam perolehan barang, termasuk harga asli dan pengeluaran lainnya, bersama dengan tingkat keuntungan yang diinginkan. Fatwa DSN-MUI No. 111 tahun 2017 tentang Perjanjian Jual Beli *Murabahah* menjelaskan bahwa dalam kontrak *Bay al-Murabaha*, penjual menentukan harga beli yang harus dibayar oleh pembeli pada periode selanjutnya. Ini merupakan perjanjian penjualan produk dengan pembayaran yang melibatkan margin keuntungan.

Menurut KHES Buku II Bab 1 Pasal 20 Ayat (6), *Murabaha* adalah bentuk pinjaman saling menguntungkan antara Shahib Al Mal dan pihak yang membutuhkan melalui transaksi penjualan. Dalam hal ini, harga perolehan barang dan harga jualnya mencakup nilai tambah, yang menjadi keuntungan bagi Shahib Al Mal, dan pembayaran dapat dilakukan secara tunai atau dicicil. Oleh karena itu, *Murabahah* adalah perjanjian jual beli antara penjual dan pembeli, di mana penjual menjual barang dengan harga yang mencakup biaya dan margin keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

2. Rukun dan Syarat Murabahah

a. Rukun Murabahah (Anshari, 2011):

- 1) Bagi pihak-pihak yang terlibat dalam perjanjian ini, yaitu pihak penjual (*ba'i*) yang memiliki barang yang akan dijual, dan pihak pembeli (*musytari*) yang membutuhkan serta berniat untuk membeli barang.

2) Objek perjanjian, melibatkan barang dagangan (*mabi'*) dan harga (*tsaman*).

3) Unsur pokok melibatkan ijab dan qabul.

b. Syarat Murabahah (Anshari, 2011):

1) Kedua belah pihak yang terlibat dalam perjanjian, yaitu penjual dan pembeli, harus memiliki kapasitas hukum dan bertindak dengan kemauan bebas. Penjual harus mengungkapkan biaya modal kepada pembeli, dan pembeli harus memahami kontrak yang disepakati tanpa unsur merugikan.

2) Barang yang diperdagangkan (*mabi'*) harus bebas dari cacat baik jenis maupun jumlahnya dan tidak boleh dilarang sesuai kesepakatan bersama.

3) Harga barang (*tsaman*) harus transparan, mencakup harga pokok dan bagian keuntungan, serta metode pembayaran harus dinyatakan secara jelas.

4) Pernyataan serah terima (ijab dan qabul) harus jelas dengan menyebutkan secara spesifik pihak-pihak yang terlibat dalam perjanjian, dan tidak boleh melibatkan unsur riba.

3. Bentuk-Bentuk Akad Murabahah

Bentuk Murabahah terbagi menjadi dua format: *Murabaha* Sederhana dan *Murabaha* Pesanan menurut Ascarya, (2015).

a. Murabaha Sederhana

Jenis kontrak Murabaha ini melibatkan penjualan produk dari penjual kepada pembeli dengan harga perolehan ditambah margin keuntungan yang diinginkan.

b. Murabaha Pesanan Jenis

Murabaha ini melibatkan tiga pihak: pemesan, pembeli, dan penjual. Dalam Murabaha Pesanan, pembeli berfungsi sebagai perantara tergantung pada kebutuhan keuangan pemesan. Model ini diperkenalkan dalam pemberian pinjaman oleh lembaga keuangan Islam, baik itu bank maupun non-bank.

C. Produk-Produk Pegadaian Syariah

Pegadaian Syariah menawarkan tiga jenis produk sesuai prinsip syariah, yaitu *Rahn*, *non-Rahn*, dan investasi menurut Solikul (2003).

1) Produk *rahn* terdiri dari:

a) Rahn

Pembiayaan *Rahn* memberikan solusi sesuai syariah untuk kebutuhan dana mendesak dengan proses cepat dan tempat penyimpanan yang aman. Jaminan mencakup perhiasan emas, batangan emas, berlian, smartphone, laptop, perangkat elektronik lainnya, sepeda motor, mobil, dan properti pribadi lainnya. Persyaratan produk ini mencakup salinan Kartu Identitas atau dokumen identifikasi resmi lainnya, judul Marhun (jaminan) (untuk kendaraan listrik), sertifikat registrasi kendaraan asli (BPKB),

sertifikat registrasi kendaraan asli (STNK), serta tanda tangan Anda. Surat Bukti *Rahn* (SBR) juga diperlukan.

b) *Arrum Haji*

Arrum Haji adalah opsi pembiayaan untuk mendapatkan bagian dari ibadah haji sesuai prinsip syariah, dengan proses yang sederhana, cepat, dan aman. Persyaratan produk *Arrum Haji* melibatkan kriteria pendaftar haji, salinan kartu identitas, salinan kartu keluarga, dan jaminan emas batangan sebanyak minimal 3,5 gram (LM) atau emas perhiasan dengan kemurnian minimal 70%, berat sekitar 7 gram.

c) *Arrum Emas*

Arrum Emas adalah produk pegadaian yang memberikan pinjaman tunai dengan menggunakan perhiasan (emas atau berlian) sebagai jaminan. Pelunasan pinjaman dapat dilakukan melalui proses sederhana dan sesuai prinsip syariah. Persyaratan mencakup salinan Kartu Identitas/SIM/Paspor, menyediakan jaminan berupa perhiasan emas dan/atau berlian, dan menandatangani kontrak.

d) *Rahn Hasan*

Rahn Hasan adalah *Rahn* dengan tarif biaya pemeliharaan sebesar 0% dan jangka waktu selama enam puluh (60) hari yang berlaku untuk besaran Marhun Bih (Jumlah Pinjaman) dalam Kategori A. Persyaratan mencakup salinan kartu identitas/paspor, penyediaan jaminan (uang, barang elektronik, atau kendaraan bermotor sebagai jaminan kendaraan bersama dengan STNK dan BPKB), dan penandatanganan kontrak.

e) *Rahn Fleksi*

Rahn fleksi adalah perjanjian pinjaman dengan jaminan barang bergerak, batas kredit tinggi, dan biaya penyimpanan harian sesuai prinsip Syariah. Persyaratan melibatkan salinan ID/paspor, menyediakan jaminan (emas sebagai jaminan kendaraan, barang elektronik, atau mobil, serta STNK dan BPKB), dan penandatanganan kontrak.

f) *Rahn Bisnis*

Rahn bisnis merupakan layanan pegadaian yang menyediakan pinjaman tunai kepada pengusaha dengan menggunakan emas sebagai collateral, baik berupa batangan maupun perhiasan. Syarat-syaratnya melibatkan penyerahan salinan ID/paspor, pemberian jaminan berupa emas yang dapat digunakan sebagai jaminan untuk kendaraan, barang elektronik, atau mobil, serta penyampaian dokumen STNK dan BPKB, serta penandatanganan kontrak.

2) **Produk *Non Rahn* mencakup kategori berikut (Prasetya, 2012):**

1) *Amanah*

Produk *Amanah* merupakan pinjaman yang mengikuti prinsip syariah, disediakan bagi pemilik usaha kecil/medium, karyawan internal dan eksternal, serta para profesional yang ingin membeli kendaraan. Syaratnya melibatkan pengalaman kerja tetap selama setidaknya dua tahun di lembaga pemerintah/swasta. Diperlukan dokumen seperti salinan kartu

identitas (suami/istri), kartu keluarga, surat perjanjian kerja penuh waktu, surat rekomendasi dari atasan langsung. Proses aplikasi Amanah melibatkan pengajuan slip gaji 2 bulan terakhir, pengisian dan penandatanganan formulir aplikasi Amanah, pembayaran uang muka sesuai kesepakatan (minimal 10% untuk sepeda motor dan minimal 20% untuk mobil), serta penandatanganan kontrak Amanah.

2) *Arrum BPKB*

Solusi pembiayaan syariah dari Arrum BPKB ditawarkan untuk pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dengan menggunakan Sertifikat Hak Milik Kendaraan Bermotor (BPKB) sebagai jaminan. Kriteria kelayakan termasuk memiliki usaha kecil atau menengah yang telah beroperasi selama lebih dari satu tahun, menjalankan kegiatan usaha sesuai dengan hukum Islam dan regulasi Indonesia, serta menyertakan salinan kartu identitas. Dokumen tambahan yang diperlukan mencakup Kartu Keluarga dan Akta Nikah, bersama dengan sertifikat dan asli, serta dokumen kepemilikan kendaraan, termasuk BPKB asli, salinan dokumen registrasi kendaraan, dan faktur pembelian.

3) *Rahn Tasyjili Tanah*

Rahn Tasyjili Tanah adalah produk pinjaman berbasis syariah yang diberikan kepada individu dengan penghasilan tetap/berkala, pengusaha mikro/kecil, dan petani. Pinjaman ini dijamin dengan sertifikat tanah dan HGB (sertifikat hak gedung), dengan platform pinjaman mulai dari Rp 1.000.000 hingga Rp 200.000.000. Persyaratan melibatkan dokumen seperti Kartu Tanda Penduduk (KTP), Kartu Keluarga (KK), Pajak Bumi dan Bangunan (PBB), Izin Mendirikan Bangunan (IMB), Sertifikat Usaha Pedagang, dan usia minimal 21 tahun. Selain itu, terdapat persyaratan khusus untuk petani, pengusaha mikro, dan pensiunan, serta persyaratan tambahan untuk perusahaan yang harus mematuhi prinsip syariah dan aturan terkait ketenagakerjaan.

3) Produk Investasi terdiri dari (Acarya, 2015):

1) *Mulia*

Layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat disediakan oleh produk mulia. Prosesnya mudah, dan persyaratan pembayaran dapat disesuaikan baik untuk tunai maupun angsuran. Mulia memberikan pilihan investasi yang aman untuk berbagai kebutuhan masa depan, seperti ibadah haji, pendidikan anak, rumah impian, dan kendaraan pribadi. Persyaratannya termasuk kunjungan ke outlet Pegadaian dan pembayaran jumlah emas Mulia untuk pembelian tunai, sementara pembelian dalam bentuk angsuran memungkinkan pelanggan menentukan syarat sesuai keinginan.

2) *Tabungan Emas*

Produk Tabungan Emas adalah layanan keuangan atau produk investasi yang memungkinkan individu menyimpan atau menginvestasikan uang mereka dalam bentuk emas. Saat membuka tabungan emas,

pelanggan dapat secara berkala menyetor sejumlah uang, dan nilai tabungan terkait dengan harga emas. Ini memberikan kesempatan untuk mengumpulkan emas seiring waktu, baik sebagai investasi maupun sebagai bentuk perlindungan nilai.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini memanfaatkan metode kualitatif dengan mengintegrasikan kutipan data untuk mengilustrasikan laporan. Sumber data mencakup transkrip wawancara, catatan lapangan, foto, dan dokumen resmi seperti kontrak Murabahah di Tabungan Emas Pegadaian Syariah Cabang Gorontalo. Alasan di balik pemilihan pendekatan kualitatif adalah niat peneliti untuk mengevaluasi implementasi kontrak Murabahah di Tabungan Emas Pegadaian Syariah Cabang Gorontalo.\

Agar menjadi peneliti kualitatif yang efektif, diperlukan pemahaman teoritis dan kesadaran terhadap konteks yang relevan, termasuk nilai-nilai, budaya, keyakinan, hukum, dan tradisi yang berkembang dalam konteks penelitian (Sugiyono, 2019). Tanpa pemahaman menyeluruh ini, peneliti mungkin mengalami kesulitan dalam merumuskan pertanyaan kepada sumber data, kesulitan dalam memahami peristiwa yang terjadi, dan mungkin tidak dapat melakukan analisis induktif terhadap data yang terkumpul.

Pilihan untuk menggunakan pendekatan kualitatif dipengaruhi oleh tujuan peneliti untuk memperoleh pemahaman mendalam tentang situasi penelitian dan mengidentifikasi pola, hipotesis, serta teori. Peneliti hanya melakukan observasi terhadap objek penelitian dan menyajikan temuannya dalam laporan penelitian. Dalam kerangka penelitian ini, peneliti menguraikan temuan terkait analisis implementasi kontrak Murabahah pada produk Tabungan Emas di Cabang Gorontalo.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Upaya PT. Pegadaian Syariah Cabang Gorontalo dalam Menarik Perhatian Nasabah melalui Strategi Pemasaran Produk Amanah: Strategi pemasaran merupakan metode yang diterapkan oleh perusahaan guna menarik minat masyarakat sehingga mereka menjadi nasabah dan menggunakan produk perusahaan tersebut. Tujuan strategi ini tidak hanya terbatas pada penarikan nasabah baru, tetapi juga memperjuangkan retensi nasabah agar tetap menggunakan produk yang disediakan. Dalam konteks ini, PT. Pegadaian Syariah Cabang Gorontalo telah mengadopsi strategi pemasaran produk amanah, khususnya pembiayaan kendaraan bermotor syariah, dengan menggunakan bauran pemasaran atau marketing mix yang mencakup berbagai alat pemasaran untuk meyakinkan target pasar.

Pada aspek produk (*product*), Pegadaian Syariah Cabang Gorontalo menerapkan strategi pengembangan penawaran produk dan peningkatan kualitas layanan. Produk Amanah yang ditawarkan oleh Pegadaian Syariah Cabang Gorontalo adalah pembiayaan pembelian kendaraan bermotor baru, yang ditujukan khusus untuk karyawan dan pegawai. Hal ini sesuai dengan penjelasan Bapak Ferdiansah Pomalingo,

pemimpin Pegadaian Syariah Cabang Gorontalo, mengenai rincian produk Amanah.

Menurut beliau, produk Amanah disajikan sebagai bentuk pembiayaan khusus untuk pembelian kendaraan bermotor baru, yang dapat diakses oleh karyawan dan pegawai BUMN. Untuk saat ini, kendaraan yang dapat dibiayai meliputi sepeda motor, mobil roda empat seperti Avanza dan pikap, sedangkan truk dan kendaraan angkutan umum tidak termasuk dalam kategori yang memenuhi syarat untuk pembiayaan.

Dari hasil wawancara tersebut, dapat diambil kesimpulan bahwa produk Amanah adalah opsi pembiayaan kendaraan bermotor dan mobil yang difokuskan untuk karyawan dan pegawai BUMN yang berkeinginan memiliki kendaraan pribadi. Solusi ini sangat relevan untuk memenuhi kebutuhan kepemilikan kendaraan dengan skema angsuran, terutama bagi masyarakat umum, karyawan, dan pengusaha mikro.

Keunggulan produk Amanah mencakup penggunaan BPKB sebagai jaminan untuk kendaraan roda dua atau empat, pembayaran angsuran bulanan, kisaran pinjaman mulai dari Rp 1 juta hingga Rp 450 juta, DP yang sangat kompetitif, yaitu mulai dari 10% untuk motor dan 20% untuk mobil, serta tenor pembayaran antara 12 hingga 60 bulan dengan suku bunga sekitar 1%. Semua transaksi didasarkan pada prinsip syariah.

Sebagai hasilnya, produk Amanah mendapat sambutan baik di tengah masyarakat, terutama di kalangan karyawan/pegawai pemerintahan. Dengan menerapkan strategi produk yang berfokus pada aspek ini, diharapkan minat nasabah untuk menggunakan produk Amanah dari Pegadaian Syariah Cabang Gorontalo semakin meningkat.

Dalam konteks strategi harga, Pegadaian Syariah Cabang Gorontalo telah menetapkan kebijakan uang muka yang terjangkau dan pemotongan biaya mu'nah atau tarif ijarah. Imran Riski Luka, seorang perwakilan Pegadaian Syariah Cabang Gorontalo, menjelaskan perbedaan produk Amanah dengan produk pembiayaan kendaraan lainnya. Harga yang ditawarkan oleh Pegadaian Syariah Cabang Gorontalo sangat terjangkau, yakni dengan uang muka sebesar 10-20% dari nilai tunai.

Penting dicatat bahwa di Pegadaian Syariah, tidak ada penerapan sistem bunga; sebaliknya, terdapat biaya pemeliharaan barang atau biaya mu'nah sebesar 1% dari nilai kendaraan, yang harus dibayarkan setiap bulan. Strategi harga ini pada produk Amanah terbukti berhasil, dengan memberikan uang muka yang rendah (10-20% dari nilai perolehan) dan biaya mu'nah yang kompetitif. Selain itu, persyaratan dan biaya angsuran tetap setiap tahunnya, menjadikan strategi ini efektif dan diterima dengan baik oleh konsumen.

Dalam konteks strategi lokasi, PT. Pegadaian Syariah Cabang Gorontalo menempatkan diri dengan sangat strategis, memastikan bahwa lokasinya mudah dijangkau oleh nasabah. Cabang ini terletak dekat dengan pusat perbelanjaan Matahari Mall dan Hotel Maqna di Gorontalo. Dengan adanya keberadaan di lokasi yang strategis ini, diharapkan masyarakat akan tertarik untuk menjadi nasabah Pegadaian Syariah. Selain itu, untuk meningkatkan aksesibilitas bagi nasabah yang membutuhkan dana dengan cepat, Pegadaian Syariah Cabang Gorontalo juga telah membuka Unit Pelayanan Cabang (UPC) kecil. Pendekatan ini bertujuan untuk memudahkan nasabah dalam memenuhi kebutuhan konsumtif maupun produktif, dengan fokus mendekatkan produk Amanah kepada masyarakat melalui unit pelayanan yang mempermudah

konsumen dalam menemukan produk yang mereka perlukan.

Sementara itu, dalam ranah promosi, Pegadaian Syariah Cabang Gorontalo menerapkan berbagai metode untuk memasarkan produk Amanah dan menarik minat masyarakat. Strategi promosi ini melibatkan:

- a. Periklanan (*Advertising*): Media yang berbeda, seperti majalah, spanduk, brosur, dan leaflet, digunakan untuk mempromosikan produk Amanah melalui tayangan, gambar, atau kata-kata. Selain itu, souvenir seperti payung, kalender, baju, dan lainnya juga disediakan sebagai bagian dari strategi periklanan.
- b. Publisitas (*Publicity*): Sponsorship pada kegiatan amal, sosial, atau olahraga menjadi metode utama untuk melakukan promosi di hadapan calon nasabah. Pameran atau expo dalam acara tertentu juga digunakan untuk memperkenalkan produk Amanah kepada masyarakat selama kegiatan amal, sosial, atau olahraga.
- c. Penjualan Pribadi (*Personal Selling*): Karyawan Pegadaian Syariah Cabang Gorontalo terlibat secara langsung dalam promosi dengan memberikan pelayanan langsung kepada nasabah. Pendekatan door-to-door digunakan, di mana karyawan mendatangi konsumen secara langsung, dan kunjungan ke kantor atau instansi yang telah ditargetkan juga merupakan strategi yang diterapkan.
- d. Internet (Teknologi): Internet menjadi saluran utama untuk mempromosikan produk Amanah dengan tujuan memasarkannya, membangun kesadaran merek, meningkatkan penjualan, dan memengaruhi konsumen untuk membeli atau menggunakan produk atau jasa. Media sosial seperti Instagram, Facebook, WhatsApp, situs web, email, dan lainnya digunakan untuk mempublikasikan iklan produk.

KESIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Cabang Pegadaian Syariah di Gorontalo telah berhasil menerapkan strategi pemasaran komprehensif dengan tujuan untuk mempromosikan secara optimal produk Amanah, Pembiayaan Kendaraan Sesuai Syariah. Dalam usahanya untuk meningkatkan keberhasilan pemasaran, perusahaan secara jelas mengeksplorasi seluruh aspek bauran pemasaran, yang mencakup produk, harga, tempat, dan promosi, guna memberikan presentasi yang mendalam terhadap produk Amanah.

Dalam konteks periklanan, Cabang Pegadaian Syariah di Gorontalo mengadopsi pendekatan holistik dengan memanfaatkan berbagai metode, termasuk periklanan konvensional, strategi hubungan masyarakat, penjualan pribadi, dan pemanfaatan platform internet. Upaya ini dilakukan dengan tujuan mencapai pasar targetnya dengan lebih efektif. Namun demikian, perusahaan tidak berhenti di situ, melainkan terus berupaya memperkuat posisinya di industri keuangan syariah.

Adapun langkah-langkah konkret yang diambil untuk mencapai hal ini termasuk diversifikasi produk, yang dilakukan sebagai respons terhadap perubahan kebutuhan pasar. Selain itu, perusahaan secara terus-menerus memperbarui kebijakan harga untuk tetap kompetitif dan relevan. Digitalisasi proses menjadi salah satu fokus utama, dengan implementasi teknologi terkini guna meningkatkan efisiensi operasional dan memberikan pengalaman yang lebih baik bagi pelanggan.

Upaya perusahaan tidak hanya terbatas pada aspek produk dan proses internal, tetapi juga mencakup pengembangan sumber daya manusia. Melalui pelatihan intensif,

karyawan terlibat dalam peningkatan keterampilan dan pengetahuan, yang secara langsung mendukung visi dan misi perusahaan. Sementara itu, analisis pesaing secara teratur dijalankan untuk memahami dinamika pasar dan menyesuaikan strategi perusahaan dengan cepat.

Rekomendasi untuk memperkuat posisi perusahaan dan menarik perhatian pelanggan melibatkan implementasi langkah-langkah proaktif yang responsif terhadap umpan balik pelanggan. Dengan terus menerapkan strategi ini, diharapkan PT. Pegadaian Syariah Cabang Gorontalo dapat terus mengukuhkan dominasinya di industri dan menjaga daya tarik yang konsisten terhadap pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anshari, Abdul Ghafur. (2011). *Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Pers.
- Habibah, N.U. (2017). Perkembangan Gadai Emas ke Investasi Emas pada Pegadaian Syariah. *Amwaluna*. Sekolah Tinggi Agama Islam Ma'arif, Vol. 1, No. 1, Januari 2017.
- Prasetya, B. (2012). Pelaksanaan Akad Rahn dan Ijarah di Pegadaian Syariah. Skripsi Universitas Indonesia, Depok, Jawa Barat.
- PT. Pegadaian (Persero) Syariah. "Tabungan Emas". www.Pegadaian.co.id. "diakses pada April 2023"
- Rahmi, N. (2015). Akad Murabahah Dalam Investasi Logam Mulia Pada Pegadaian Syariah Banjarmasin. *Jurnal Studi Ekonomi Islam*, vol 6 No. 2. Desember 2015
- Sholikul, M. (2003) *Pegadaian Syariah, Edisi Pertama*. Jakarta: PT. Salem Diniyah.
- Wiroso. (2005). *Jual beli Murabahah*. Yogyakarta: UII Press.