

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam memasarkan Produk Gadai Emas pada Bank BNI Syari'ah Cabang Semarang memiliki beberapa strategi yang diterapkan. Dalam bab ini, penulis akan menguraikan tentang Strategi Pemasaran Produk Dana iB Gadai Emas di BNI Syari'ah Cabang Semarang, serta Mekanisme Produk Dana iB Gadai Emas di BNI Syari'ah Cabang Semarang.

Gadai Emas sendiri menggunakan akad ijarah (sewa), dimana keuntungan yang didapat dari biaya sewa itu sendiri. Untuk nilai taksasi (harga dasar emas) per periode ditentukan dari pusatnya, dan BNI Syari'ah hanya mengikuti harga dari pusat. Sekarang ini, BNI Syari'ah hanya menerima emas 24 karat dan harus bersertifikat antam (aneka tambang), dan tidak menerima perhiasan.

Sebelum penulis membahas tentang strategi pemasaran produk dana iB Gadai Emas di BNI Syari'ah Cabang Semarang, penulis akan membahas terlebih dahulu proses penentu awal pemasaran produk dana iB Gadai Emas di BNI Syari'ah.

Peneliti menggunakan analisi SWOT (Strenght, Weakness, Opportunity, and Threat atau kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam menganalisis strategi pemasaran produk dana iB Gadai Emas di BNI Syari'ah. Analisi ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strenghts), dan peluang (Opportunities) namun secara bersamaan dapat menimbulkan kelemahan (Weaknesses) dan ancaman (Threats).¹

- a) Strenght (kekuatan)
 - 1. Bisa membantu kebutuhan konsumtif
 - 2. Biaya ijarah yang murah
- b) Weakness (kelemahan)

¹ Fereddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2001, Cet. Ke-1, hal. 18

1. Harga spekulasi emas tidak dapat diprediksi
2. Kurangnya promosi
- c) Opportunity (peluang)
 1. BNI Syari'ah sudah di kenal oleh masyarakat
 2. Harga emas yang cenderung meningkat
- d) Threat (ancaman)
 1. Dari BSM yang masih menerima perhiasan sedangkan di BNI Syar'ah sudah tidak bisa menerima perhiasan²

A. Strategi Pemasaran Produk Dana iB Gadai Emas di BNI Syari'ah Cabang Semarang

1. Strategi pemasaran produk dana iB Gadai Emas

Dalam melaksanakan program yang telah direncanakan, tentunya suatu organisasi akan menghadapi berbagai kendala, baik kendala eksternal maupun internal organisasi. Bagitupun BNI Syari'ah sering menghadapi kendala dalam memasarkan produk gadai emas, yaitu masih minimnya minat nasabah untuk produk gadai emas tersebut. Untuk menghadapi kendala itu, BNI Syari'ah memiliki beberapa strategi diantaranya:³

a. Sasaran dalam memasarkan produk gadai emas

Sasaran dalam memasarkan produk gadai emas yaitu semua kelompok komunitas tidak terkecuali nasabah yang ingin membuka rekening ditawarkan produk gadai emas. Sasaran juga bisa kepada ibu-ibu sosialita dimana kebanyakan dari mereka memiliki emas antam.

b. Waktu pemasaran

Waktu dalam memasarkan produk gadai emas tersebut juga harus tepat. Misalnya, ditawarkan pada waktu menjelang lebaran atau pada waktu

² Wawancara dengan CS BNI Syari'ah Ibu Lamy

³ *Ibid*

menjelang tahun ajaran baru, tidak menutup kemungkinan pada waktu tersebut nasabah sangat memerlukan dana.

c. Mengupayakan dan meningkatkan struktur modal

Dalam hal ini, BNI Syari'ah mengupayakan dan meningkatkan struktur modal dalam meningkatkan pelayanan produk gadai emas kepada para nasabah gadai. Guna meningkatkan pelayanan produk gadai maka struktur modal sudah dapat ditetapkan dengan diberikannya pembiayaan kepada nasabah hingga mencapai 200 juta.

d. Memaksimalkan pengembangan produk gadai emas

Memaksimalkan pengembangan produk gadai emas yaitu dengan membuka pameran-pameran di suatu tempat misalnya, di pasar atau di lingkungan perumahan. Dalam memasarkan di pasar atau lingkungan perumahan, bagi siapa yang berminat untuk menggadaikan emasnya bisa dikasih hadiah berupa gelas ataupun sebagainya.

e. Memperbaiki performance gadai emas

BNI Syari'ah Cabang Semarang mengenalkan produk gadai emas menggunakan sistem syariah, dan proses penggadaian emas yang ada di BNI Syari'ah Cabang Semarang pencairannya cepat, mudah dan praktis.

f. Memberikan souvenir

Untuk menarik nasabah sebaiknya setelah nasabah melakukan gadai emas, nasabah tersebut diberi souvenir berupa gelas, gantungan kunci, dan lain sebagainya . Jadi nasabah menjadi semakin tertarik.

Pelaksanaan program-program tersebut dapat berjalan dengan baik dan efektif apabila program yang telah dibuat benar-benar dilaksanakan sesuai dengan rencana dan ketentuan yang ada. Dalam hal ini, karyawan mempunyai peran yang penting dalam melaksanakan program tersebut. Oleh karena itu, pihak BNI Syari'ah memberikan pelatihan-pelatihan

khusus bagi karyawan-karyawannya. Adapun pelatihan yang diberikan kepada karyawan bertujuan agar dapat lebih mengetahui dan menguasai produk gadai emas tersebut.

Dalam hal ini, pihak BNI Syari'ah juga memberikan pekerjaan kepada karyawannya yang sesuai dengan keahlian, ketrampilan, dan kemampuannya. Pimpinan BNI Syari'ah juga memberikan pelatihan khusus guna menciptakan karyawan yang berkualitas sehingga dapat mencapai tujuan yang diinginkan. Pemimpin juga harus memberikan pengarahan bagi setiap pegawainya, serta mampu bekerjasama dengan baik dan selalu memberi keputusan setelah diadakannya musyawarah bersama. Dalam pengambilan keputusan juga harus lebih hati-hati dan selektif agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan dimasa yang akan datang. Hal-hal yang tidak diinginkan tersebut misalnya dalam mencicil gadai mengalami kemacetan, jadi para pegawai harus bisa memahami karakter nasabah.

Agar tidak terjadi penyimpangan, maka diperlukan adanya evaluasi strategi diantaranya dengan menetapkan standar kerja. Dalam mengembangkan organisasinya, BNI Syari'ah mempunyai standar penilaian kerja. Standar penilaian kerja BNI Syari'ah itu mengevaluasi secara sistematis terhadap pekerjaan yang telah dilakukan oleh pegawai.⁴

2. Upaya yang dilakukan BNI Syari'ah Cabang Semarang agar minat nasabah yang menggadaikan emas bertambah

BNI Syari'ah Cabang Semarang juga mempunyai beberapa upaya agar minat nasabah yang menggadaikan emas bertambah, antara lain:

- 1) Apabila ada nasabah yang datang ke CS untuk melakukan pembiayaan, biasanya CS tersebut juga memperkenalkan dan menjelaskan produk gadai emas. Sehingga nasabah bisa menggadaikan emasnya di BNI Syari'ah Cabang Semarang. Syarat

⁴ Wawancara dengan CS BNI Syari'ah Ibu Lanya

yang diberikan juga cukup mudah untuk dipenuhi oleh nasabah, serta prosesnya juga cepat.

- 2) Menjelaskan keunggulan gadai emas. Keunggulan gadai emas tersebut antara lain:
 - a. Cepat, karena seluruh proses hanya 30 menit.
 - b. Mudah, karena dengan prosedur yang sederhana dan diperuntukkan untuk segenap lapisan masyarakat.
 - c. Murah, karena tarif jasa penyimpanan dihitung secara harian.
 - d. Menenteramkan karena dikelola secara syariah.
- 3) Membuat brosur atau spanduk untuk disebarakan kepada masyarakat agar masyarakat mengetahui tentang produk gadai emas yang ada di BNI Syari'ah Cabang Semarang.

B. Mekanisme proses pada produk dana iB Gadai Emas di BNI Syari'ah Cabang Semarang

Untuk memperkuat strategi yang telah dibuat oleh perusahaan, maka berikut ini penulis ingin mengemukakan bagaimana mekanisme produk dana iB Gadai Emas di BNI Syari'ah Cabang Semarang.

1. Mekanisme proses nasabah dalam menjalankan produk dana iB Gadai Emas

- a) Datangi Bank BNI Syariah yang melayani Gadai Emas.
- b) Datangi customer service (CS) dan sampaikan maksud untuk Gadai Emas nanti akan diarahkan ke customer service yang khusus melayani Gadai Emas ini.
- c) Setelah ketemu CS Gadai Emas, akan diminta KTP dan NPWP dari nasabah untuk di.
- d) Kemudian emas yang akan digadaikan diberikan kepada CS.
- e) Selanjutnya emas tersebut akan ditimbang terlebih dahulu.
- f) Emas yang akan digadaikan harus emas 24 karat, tidak menerima perhiasan yang tidak bersertifikat.

- g) CS akan menuliskan emas dan taksiran harganya.
- h) Jika nasabah setuju dengan biaya sewa penyimpanan dan uang gadai, maka petugas akan membuat surat akad perjanjian bermaterai, disitu tercantum beberapa uang gadai yang bisa diperoleh dan berapa biaya sewa penyimpanan.
- i) Uang gadai akan dimasukkan ke rekening nasabah di BNI Syariah, dan emas akan disimpan di BNI Syariah.⁵

2. Syarat-syarat Gadai Emas

Syarat-syarat untuk gadai emas antara lain:

- a) Emas batangan (Antam)
- b) Mempunyai rekening tabungan di BNI Syari'ah
- c) Fotokopi KTP, fotokopi NPWP
- d) Pembiayaan maksimal 80% dari hasil taksasi barang
- e) Biaya administrasi awal mulai dari Rp 10.000 (5-25gram), Rp 15.000 (25-100gram), Rp 50.000 (diatas 100gram) + Rp 6.000 untuk materai
- f) 1x periode gadai 120 hari (4 bulan), maksimal perpanjang 2 kali
- g) Ujrah (biaya simpan) dihitung per 5 hari
- h) Maksimal pembiayaan s/d Rp 150.000.000

3. Simulasi Perhitungan Taksasi Emas

- a) Perhitungan yang didapat nasabah gadai emas

Tabel 4.1 simulasi perhitungan taksasi emas

No.	Rincian Barang	Kadar	Berat	Nilai/gram	Nilai Taksasi	Pembiayaan	Ujrah
		(Karat)	(Gram)	(Rp)	(Rp)	80%	1,35%
1	LM Antam CVA	24	10	Rp 495.000	Rp 4.950.000	Rp 3.960.000	2.228

Sumber. Wawancara dengan CS Ibu Lamya

⁵ Wawancara dengan CS BNI Syari'ah Ibu Lamya

Keterangan:

Harga taksasi emas : Rp 495.000

Berat : 10 gram

= Maka maksimum pembiayaan adalah:

= Nilai/gram x berat

= Rp 495.000 x 10

= Rp 4.950.000

Maksimal pembiayaan 80% = Rp4.950.000 x 80% = Rp 3.960.000

Jadi yang didapat nasabah gadai emas sebesar Rp 3.960.000

b) Perhitungan biaya ujah

Untuk ujah gadai (rahn) di BNI Syariah Cabang Semarang 1,35%

= 1,35% x nilai taksasi

= 1,35 x Rp 4.950.000

= Rp 66.825 (perbulan)

= Rp 66.825 : 30 (hari)

= Rp 2.227,5 = Rp 2.228 per hari

Untuk biaya ujah di BNI Syariah Cabang Semarang biaya ujah di kenakan perhari.

Untuk jumlah harga taksasi emas itu sendiri mengalami kenaikan pada tahun 2015 ke 2016. Berikut ini tabel harga taksasi emas di BNI Syari'ah Cabang Semarang.

Tabel 3.2 harga taksasi emas

Tahun	2015	2016
Karat	24 karat	24 karat
Harga	Rp 478.750	Rp 495.000

Sumber. Wawancara dengan CS Ibu Lamy

4. Fasilitas Produk Gadai Emas

Berikut ini fasilitas yang diberikan dalam gadai emas:

- a) Diberikan kartu ATM BNI iB Hasanah
- b) Barang agunan di asuransi

5. Akad Pembiayaan Gadai Emas

BANK dan NASABAH selanjutnya disebut Para Pihak, Para Pihak sepakat untuk membuat dan melaksanakan Akad Pembiayaan Gadai Emas (selanjutnya disebut Akad) dengan persyaratan dan ketentuan berikut:⁶

1. Bank dengan menyalurkan pembiayaan (Qord) kepada NASABAH sejumlah sebagaimana tertera dalam Surat Bukti Gadai Emas dan NASABAH mengakui telah berhutang kepada BANK sejumlah sebagaimana tertera dalam Surat Bukti Gadai Emas.
2. Penggunaan Dana pembiayaan (Qord) harus sesuai prinsip syariah.
3. Tanggal dan jangka waktu Akad sebagaimana tertera dalam Surat Bukti Gadai Emas.
4. NASABAH wajib melunasi seluruh jumlah pembiayaan/hutangnya sebagaimana dimaksud Pasal 1 Akad ini serta kewajiban-kewajiban lainnya yang timbul berdasarkan akad ini pada saat tanggal jatuh tempo sebagaimana tertera dalam Surat Bukti Gadai Emas.
5. Guna menjamin pelunasan pembiayaan (Qard), NASABAH dengan ini mungikatkan diri untuk menyerahkan barang jaminan dengan prinsip Rahn (Gadai) kepada BANK sebagaimana tertera dalam Surat Bukti Gadai Emas.
6. NASABAH setuju untuk menyimpan barang jaminan pada pasal 5 akad ini pada tempat penyimpanan yang dimiliki oleh BANK dengan ketentuan NASABAH membayar biaya (ujrah) pemeliharaan dan penyimpanan senilai yang tertera dalam Surat Bukti Gadai Emas, yang berlaku sejak Akad ini ditandatangani dan dipungut pada saat jatuh tempo Pembiayaan.

⁶ Surat Bukti Gadai Emas

7. Dalam hal tanggal jatuh tempo pelunasan pembiayaan (Qord), pembayaran biaya pemeliharaan dan penyimpanan pada pasal 1 dan pasal 6 Akad ini bertepatan dengan bukan hari kerja BANK, maka NASABAH wajib melunasi pembiayaan, biaya pemeliharaan dan penyimpanan pada satu hari kerja sebelum BANK tidak beroperasi.
8. Pada saat jatuh tempo pembiayaan, NASABAH dapat diberikan tenggang waktu pelunasan pembiayaan selama 14 hari kalender sejak tanggal jatuh tempo pembiayaan, dan selama tenggang waktu tersebut NASABAH dikenakan biaya (ujrah) pemeliharaan dan penyimpanan barang jaminan perhari yang dipungut pada saat pelunasan pembiayaan/hutang.
9. NASABAH dengan ini menyatakan:
 - Barang jaminan yang diserahkan benar-benar milik NASABAH, tidak ada pihak lain yang ikut memiliki/mempunyai hak berupa apapun, tidak dijadikan jaminan dengan cara bagaimanapun kepada pihak lain, tidak tersangkut dalam perkara maupun sengketa serta bebas dari sitaan.
 - Menjamin, bahwa barang jaminan tersebut adalah benar dan asli apabila dikemudian hari ternyata barang jaminan tidak asli/palsu bersedia mengganggu segala risiko dan mengganti segala kerugian yang timbul karenanya.
 - Membebaskan dan melindungi BANK dari segala risiko yang timbul karena tuntutan dan atau gugatan Pihak Ketiga dan atau ahli waris sehubungan dengan barang jaminan tersebut.
10. Dalam hal pelunasan pembiayaan dilakukan melalui rekening NASABAH yang terdapat pada BANK, maka dengan ini NASABAH memberi kuasa kepada BANK yang tidak dapat ditarik kembali dan tidak akan berakhir karena sebab apapun, termasuk sebab yang ditentukan dalam pasal 1813 KUHP untuk mendebet sejumlah uang guna melunasi pembiayaan dan biaya pemeliharaan dan penyimpanan yang timbul dari akad ini.

11. Apabila NASABAH tidak melunasi seluruh pembiayaan/hutangnya dan biaya pemeliharaan dan penyimpanan kepada BANK pada saat jatuh tempo sampai dengan masa tenggang, maka NASABAH dengan ini menyetujui dan memberi kuasa dengan hak substitusi kepada BANK, kuasa mana merupakan bagian penting dan tidak terpisahkan dari Akad ini, dan oleh karenanya kuasa ini tidak akan berakhir karena sebab-sebab apapun tetapi tidak terbatas pada sebab-sebab yang ditentukan dalam pasal 1813 KUHP untuk:
 - a) Mencairkan/menjual/menyuruh menjual/memindahkan/menyerahkan barang jaminan tersebut baik dihadapan umum maupun dibawah tangan serta dengan cara lain dengan harga yang pantas menurut BANK dan uang hasil penjualan barang jaminan tersebut digunakan untuk membayar/melunasi pembiayaan, biaya pemeliharaan, penyimpanan dan biaya-biaya lain yang terhutang oleh NASABAH kepada BANK.
 - b) Menyalurkan kelebihan hasil penjualan barang jaminan sebagai Zakat Infaq Shadaqah yang pelaksanaannya diserahkan kepada BANK dalam hal ini NASABAH tidak mengambil kelebihan hasil penjualan barang jaminan dalam jangka waktu 1 tahun sejak dilaksanakannya penjualan.
12. Dalam hal ini penjualan barang jaminan tidak mencukupi untuk melunasi pembiayaan biaya pemeliharaan dan penyimpanan NASABAH, maka NASABAH wajib membayar sisa kewajibannya kepada BANK sejumlah kekurangannya.
13. Pelunasan pembiayaan/hutang, biaya pemeliharaan dan penyimpanan oleh NASABAH atau khususnya dilakukan bersamaan dengan pengambilan barang jaminan oleh NASABAH/kuasanya, dengan ketentuan apabila NASABAH tidak mengambil barang jaminan bersamaan dengan pelunasan pembiayaan, biaya pemeliharaan dan

penyimpanan maka BANK tidak bertanggungjawab terhadap barang jaminan dan segala risiko yang terjadi atas barang jaminan tersebut.

14. Jika barang jaminan hilang bukan karena keadaan memaksa dengan ketentuan bahwa keadaan memaksa adalah tidak terbatas pada bencana alam, perang, pemogokan, sabotase, dan huru-hara, maka NASABAH akan mencatat penggantian dari BANK maksimal sebesar taksiran nilai barang jaminan dimaksud dalam Akad ini.
15. Segala perselisihan yang timbul dari akad ini yang berkaitan dengan hak dan kewajiban yang timbul dari akad ini dilaksanakan secara musyawarah mufakat, apabila penyelesaiannya perselisihan secara musyawarah mufakat tidak berhasil maka penyelesaiannya perselisihan dilaksanak melalui Pengadilan Agama di wilayah Kantor Cabang Bank berdomisili.
16. Segala biaya yang timbul dari Akad ini menjadi beban NASABAH.

Jadi menurut saya, BNI Syariah Cabang Semarang sudah benar dalam melakukan gadai emas, karena sudah sesuai dengan syariat Islam. BNI Syariah tidak mengambil keuntungan dari emas tersebut, melainkan mendapat penghasilan dari biaya titipan emas tersebut.