

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Gambaran Umum Objek Penelitian

a. Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan

Pegadaian Syariah kantor cabang Prenduan Sumenep Madura yang bertepatan di Jln. Raya Prenduan No.22 pesisir Desa Prenduan, Kecamatan Pragaan Laok, Kabupaten Sumenep, yang didirikan sejak tanggal 12 Desember 1985. Pegadaian syariah ini juga terletak di tempat yang strategis. Dikarenakan berdekatan dengan pasar tradisional yang merupakan tempat penjual untuk memenuhi kebutuhan pokok lainnya, pegadaian syariah didirikan dalam rangka menjawab sebagai kebutuhan sebagai konsumen, baik itu konsumen muslim maupun non muslim yang menginginkan transaksi yang aman dan halal tanpa ada unsur ribanya, karena riba jelas diharamkan dalam islam. Perum Pegadaian Syariah kantor cabang. Dalam Perum Pegadaian Syariah Prenduan menawarkan berbagai produk Gadai gadai syariah, diantaranya, Gadai diantaranya Kreasi, Krasida Mulia, emasKu, Flexi. Arrum (Ar-Rahn untuk usaha mikro kecil) Mulia (Murabahah Logam mulia untuk investasi abadi) Tabungan Emas serta MPO (Pembelian dan pembayaran), seperti tagihan Listrik, Air, Tiket, Internet, Tv berbayar, Pembayaran Iuran BPJS dan lainnya. Kantor pegadaian persero ini juga menyediakan berbagai layanan terkait dengan produk produk gadai yang tersedia mulai dari investasi emas pegadaian, cek harga emas pegadaian, tabungan emas. Nasabah juga

mengajukan pinjaman uang atau kredit dengan jaminan BPKB kendaraan motor ataupun mobil, surat tanah ataupun hal lainnya yang bersifat benda berharga.⁵⁷

Didirikannya pegadaian syariah juga untuk menepis adanya rentenir dan pinjaman tidak wajar lainnya selain itu juga untuk memenuhi setiap kebutuhan serta keinginan masyarakat Indonesia yang dimana masyarakatnya beragama islam untuk menjalankan syariat islam di pegadaian itu sendiri . pegadaian syariah pertama kali didirikan di indonesia lebih tepatnya di ibu kota dengan nama Unit Layanan Gadai Syariah cabang Dewi Satrika tahun 2003 disusul dengan berdirinya kantor kantor ULGS dikota-kota besar seperti Surabaya, Makassar, Semarang, Surakarta, Dan Yogyakarta ditahun yang sama hingga September 2003 serta di Aceh 4 Kantor cabang di Aceh dikonversikan menjadi pegadaian Syariah dan hingga sekarang telah berbentuk sebagai lembaga sendiri berada dibawah naungan PT. PEGADAIAN (persero).

Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan juga dulunya merupakan kantor cabang pegadaian konvensional yang sejak tahun 2019 dikonversikan menjadi Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan bersama dengan seluruh kantor cabang yang berada di pulau Madura. Kantor Cabang Pegadaian Syariah juga merupakan Kantor cabang pembantu yang membawahi Kantor Unit Pembantu Cabang yang terbagi diwilayah sekitar untuk memudahkan nasabah yang tempat tinggalnya jauh dari kantor cabang sehingga dapat melakukan transaksi ke daerah yang susah dijangkau oleh nasabah tersebut. Kantor Unit

⁵⁷ Jumari, Mashuri Toha, “Strategi Pemasaran Produk Gadai Syariah Dalam Menarik Minat Nasabah Di Masa Pandemi Covid-19 (Pegadaian Syariah Cabang Prenduan Sumenep Madura)”, Jurnal Ilmiah Simantek, No.1 Vol.5 Februari 2021. Hal.94

Cabang Pembantu yang berada dibawah naungan Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan ada 5 Kantor Unit diantaranya yaitu sebagai berikut.

- a) Kantor Unit Pegadaian Syariah Guluk-Guluk
- b) Kantor Unit Pegadaian Syariah Ganding
- c) Kantor Unit Pegadaian Syariah Kapedi
- d) Kantor Unit Pegadaian Syariah Pasar Keppo
- e) Kantor Unit Pegadaian Syariah Pagendingan.⁵⁸

Kantor ini mengalami perkembangan yang bagus tapi cenderung berkembang sampai sekarang, awalnya kantor berada disebelah barat kantor yang baru namun dikarenakan lokasi yang kurang strategis, kantor dipindah 15 meter kesebelah kantor yang lama dan menghadap langsung ke jalan raya prenduan.

Pada awalnya kantor cabang pegadaian syariah prenduan yang lama terletak agak sebelah kebarat namun karena letak kantor yang kurang strategis kantor cabang pegadaian syariah membangun lagi kantor yang baru yang dimana letaknya pas berhadapan lurus dengan gerbang yang langsung mengarah ke jalan raya prenduan.

⁵⁸ Pegadaian, diakses dari <https://www.pegadaian.co.id/lokasi-cabang>, pada tanggal 9 Desember 2022, 11:24 WIB

Gambar 4.1

Struktur Organisasi Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan



Sumber: diperoleh dari Maulana Syafirriyadi selaku Pengelola Agunan

Dari gambaran struktur organisasi Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan diatas dijelaskan bahwa tidak terdapat struktur bagian yang menjalankan pemasaran yang secara khusus memasarkan produk tabungan emas namun sejauh ini seluruh divisi dalam struktur keseluruhan dilibatkan dalam pemasaran dibidang produk tabungan emas seperti *Relation Officer* yang bertugas sebagai melakukan kegiatan penjualan produk pinjaman melalui *Cross Selling* untuk mendorong target penjualan dan pertumbuhan peminjaman serta memasarkan dan mengenalkan seluruh produk yang ada di Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan, juga menjaga hubungan baik antara nasabah dengan Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan sendiri dan memberikan laporan berkala kepada pimpinan. kecuali diluar dari divisi struktur seperti *Security* yang tidak dilibatkan dalam pemasaran produk tabungan emas.

Selain *relation officer* ada juga yang dilibatkan pada pemasaran produk tabungan emas seperti Penaksir, Kasir, dan Penyimpan. Adapun tugas Penaksir yaitu sebagai menaksir barang jaminan sebagai menentukan mutu nilai barang yang digadaikan sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam hal menetapkan taksiran yang wajar serta menjaga nama baik Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan, Selain menaksir barang jaminan Penaksir juga bertugas memperkenalkan produk tabungan emas kepada nasabah yang melakukan kegiatan transaksi seperti penanda tangan sehingga penaksir juga ikut bisa memasarkan produk tabungan emas.

Bagian yang bertugas di Penyimpan dan kasir juga bisa ikut andil dalam memasarkan produk tabungan emas dikarenakan tugas yang diemban yaitu sering juga berinteraksi dengan nasabah yang setiap melakukan transaksi pasti akan terlibat langsung dengan bagian Penyimpan dan kasir sehingga dapat langsung memasarkan produk tabungan emas di Kantor Cabang Pegadaian Syariah.⁵⁹

2. Produk-Produk Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan

Beberapa Produk-produk yang ada di Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan sebagai berikut:

- 1) KUR Syariah
- 2) Arrum Haji
- 3) Arrum BPKB
- 4) Rahn

⁵⁹ RA Novita Indriyani yang bertugas sebagai Penaksir, Dokumen dan Wawancara Langsung dari salah satu karyawan Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan, pada tanggal 9 Desember 2022, 12:03 WIB

- 5) Amanah
- 6) Emasku Ultimate Syariah
- 7) Arisan Emas
- 8) Arrum Emas
- 9) Tabungan Emas

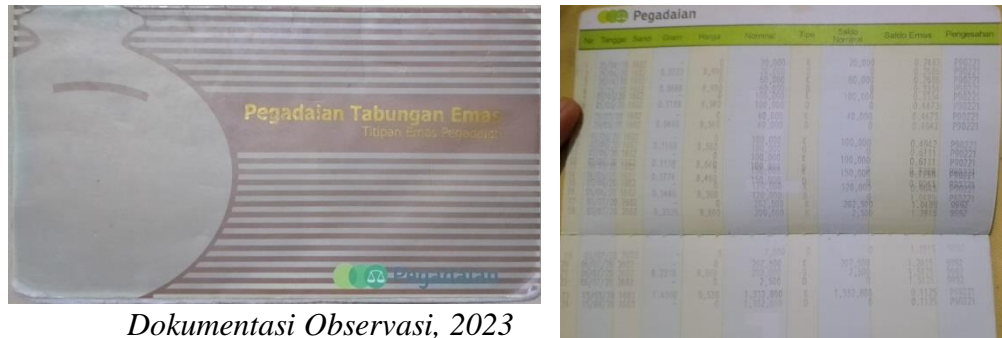
Di antara produk yang ada di Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan yang disebutkan diatas dengan produk tabungan emas untuk diteliti lebih jauh karena peneliti lebih tertarik bagaimana mekanisme strategi pemasaran yang dijalankan oleh Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan.

Tabungan Emas juga dapat diartikan sebagai Layanan penitipan yang memungkinkan nasabah melakukan investasi emas secara mudah, aman, dan terpercaya.⁶⁰ Karena masyarakat juga ingin melakukan investasi Emas yang mudah dan praktis tanpa harus membeli dengan biaya yang mahal dan dengan adanya Produk Tabungan Emas di Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan, membantu masyarakat lebih tepatnya daerah Prenduan Sumenep agar sedikit terbantu dengan berinvestasi emas yang aman, mudah, murah yang dimana dengan cara membuka tabungan emas dengan biaya awal 50.000 lalu harga pergramnya yang akan dikonversikan menjadi emas, barulah nasabah dapat menabung sampai mencapai per gramnya yang dimana akan dimasukkan kedalam buku tabungan seperti gambar berikut:

⁶⁰ Pegadaian, diakses dari <https://www.pegadaian.co.id/produk>, pada tanggal 9 Desember 2022, 13:24 WIB

Gambar 4.2

Buku Tabungan Emas Milik Nasabah



Dokumentasi Observasi, 2023

Tabungan Emas adalah layanan penjualan dan pembelian emas dengan melalui fasilitas titipan yang dimana memungkinkan bagi nasabah untuk melakukan investasi emas secara mudah murah dan aman, tabungan emas ini juga menguntungkan dengan harga emas naik jika tabungan nya di buy back nasabah dapat meraup keuntungan.⁶¹

Berikut Wawancara Salah satu karyawan Kantor Cabang Pegadaian Syariah Preduan Harfan Saraji yang bertugas sebagai *Relationship Officer* juga menjelaskan bahwa pengertian dari produk Tabungan Emas itu sendiri ialah “layanan penitipan saldo emas yang memudahkan masyarakat untuk berinvestasi emas, yang memungkinkan nasabahnya melakukan investasi dengan mudah, murah, aman dan terpercaya serta menguntungkan.”⁶²

⁶¹ Observasi langsung, pukul 09:38 8 Maret 2023

⁶² Wawancara langsung kepada salah satu karyawan kantor cabang pegadaian syariah preduan yang bertugas di *Relationship Officer* Kak Harfan Saraji, pada tanggal 8 Desember 11.08 WIB.

3. Strategi Pemasaran Yang Diterapkan Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Produk Tabungan Emas

Setiap lembaga keuangan atau perusahaan pasti akan memiliki strategi tersendiri untuk menjalankan pemasaran dengan strateginya sendiri, sehingga akan memenuhi sasaran yang diharapkan pada perusahaan itu sendiri. Setiap perusahaan ingin berhasil dalam memasarkan produknya untuk itu perusahaan mencoba terjun ke pasar menyodorkan tawaran ke konsumen dan berusaha mencari pelanggan, mempertahankan, dan pada akhirnya mendapatkan konsumen yang loyal. Seberapa banyak perusahaan yang bagian dari pasar yang ada tergantung dari efektif strategi perusahaan tersebut.⁶³

Begitu pula mempromosikan produk tabungan emas difikiran nasabah agar dibutuhkan dan diminati oleh masyarakat yang pastinya berbeda dengan pesaing, dalam hal ini Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan merancang strategi pemasaran untuk memenangkan persaingan dengan menarik minat nasabah dan calon nasabah agar menggunakan produk tabungan emas dan mampu bersaing dengan lembaga keuangan lainnya.

Maulana Syafirriyadi Al-Amir selaku Pengelola Agunan menjelaskan mengenai produk tabungan emas dan bagaimana mekanisme strategi pemasaran yang dilakukan oleh Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan hal ini juga mengacu pada bauran pemasaran element *product* dan *Price* seperti yang dijelaskan keunggulan suatu produk merupakan salah satu faktor penentu kesuksesan produk tersebut serta

⁶³ Ujang Sumarwan, Fandy Tjiptono, “*Strategi Pemasaran Dalam Perspektif Perilaku Konsumen*”, (Bogor, PT Penerbit IPB Press) 12.

perusahaan mengadakan pendekatan terhadap penentuan harga berdasarkan tujuan yang hendak dicapainya, berikut hal yang disampaikan oleh beliau.

“tabungan emas yaitu tabungan dalam bentuk uang yang dikonversikan dalam bentuk gram emas dengan pembukaan awal 50.000 per orang dengan saldo berat emas 0,01 gram, untuk memasarkan produk tabungan emas saya dan karyawan yang lain menawarkan kepada masyarakat serta menyampaikan keunggulan yang dapat diperoleh oleh penabung jika menabung ditabungan emas dan dikarenakan minimya karyawan yang ada dikantor cabang ini karena sebagian karyawan yang lain berada dikantor unit saya dan karyawan yang lain menjalankan pemasaran dengan bergantian dan jika sedang berada diluar area kantor saja karena disini pemasaran juga dapat dilakukan didalam kantor dengan menawarkan produk tabungan emas kepada nasabah yang melakukan transaksi disini dan melalui beberapa agen yang sudah berkerja sama dengan kita”⁶⁴

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa produk tabungan emas adalah tabungan yang dapat dikonversikan berupa emas dan nasabahnya juga dapat meraup keuntungan yang lebih banyak karena dengan harga pembukaan tabungan yang relatif murah.

Setelah itu peneliti melakukan wawancara dengan salah satu nasabah produk tabungan emas Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan, Atas Nama Farida. Berikut hasil petikan wawancaranya:

“Saya sendiri bergabung dengan Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan sedari 2020, menurut saya pemasaran yang dilakukan oleh pihak Pegadaian sudah baik sekali dalam memasarkan tabungan emas, Kenapa saya begitu tertarik dengan Tabungan Emas di kantor cabang pegadaian syariah Prenduan sebab pemasaran yang dilakukan oleh pegawainya dilakukan sangat meyakinkan saya sehingga saya sendiri tertarik dan penyampaian yang pelan-pelan serta bahasa yang mudah dimengerti bagi saya sendiri yang hanya lulusan sekolah menengah atas dan sikap sopan yang diberikan oleh karyawannya sendiri dan menjelaskan apa saja kelebihan jika saya menabung tabungan emas itu. sehingga saya mau bergabung dengan Kantor cabang pegadaian sendiri”.⁶⁵

⁶⁴ Wawancara langsung kepada salah satu karyawan kantor cabang pegadaian syariah prenduan yang bertugas dipengelola agunan Kak Maulana Syafirriyadi Al-Amir, pada tanggal 8 Desember 10.48 WIB

⁶⁵ Farida, Nasabah produk Tabungan Emas Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan, Wawancara Langsung, 8 Desember 2022, 11:04 WIB.

Hal selaras juga dibenarkan oleh salah satu karyawan Kantor Cabang Pegadaian Syariah Preduan Harfan Saraji yang bertugas Marketing *Customer Services* hal ini juga mengacu pada bauran pemasaran element *People* seperti yang di jelaskan bahwa semakin positif kinerja yang diberikan kepada konsumen semakin baik pula dampaknya dalam melakukan keputusan pembelian, berikut kutipan wawancaranya.

“Memang benar, dari kita sendiri jika ingin melakukan pemasaran kalau tidak dengan kata yang sopan yang baik dan ramah darimana lagi kita mendapatkan nasabah apalagi dengan masyarakat yang di Desa bisa dikatakan kurang paham yang intinya mereka hanya ingin bertransaksi dengan mudah dan praktis, dan dengan menjelaskan keuntungan apa yang didapat jika bergabung dengan kami.makanya mereka mau bergabung dengan kami sehingga maka dari itu wajibnya manusia harus lebih sopan dan bertutur baik itu pentingnya”.⁶⁶

Hal ini juga sesuai dengan hasil observasi yang peneliti lakukan di kantor cabang pegadaian syariah preduan pada hari kamis tanggal 8 Desember 2022 pada saat peneliti mengamati bagaimana karyawan kantor cabang pegadaian syariaiah preduan Harfan Saraji yang bertugas di customer services, melayani nasabah yang sedang melakukan transaksi penebusan emas beliau sembari memasarkan tabungan emas kepada nasabah melayani nasabah dengan tutur kata yang baik serta sopan dan menjelaskan seputar tabungan emas dengan penyampain yang jelas serta mudah dimengerti bagi nasabah.⁶⁷

⁶⁶ Wawancara langsung kepada salah satu karyawan kantor cabang pegadaian syariah preduan yang bertugas di Marketing *Customer Services* Harfan Saraji, pada tanggal 8 Desember 11.20 WIB.

⁶⁷ Hasil observasi mengamati langsung Harfan Saraji selaku customer services, Rabu 8 Desember 2022

Jadi kesimpulan dari hasil wawancara diatas bisa dartikan bahwa cara menjalankan strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah dengan memperhatikan bagaimana menghadapi para anggota atau calon nasabah dengan tutur kata yang baik, sopan, dan dengan pelayanan yang ramah serta karyawan dari Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan menjelaskan dengan adanya keuntungan-keuntungan yang akan didapatkan oleh nasabah atau anggota ketika hendak bergabung atau bertransaksi pada produk tabungan emas di Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan.

Dalam menjalankan strategi pemasaran juga harus bisa dilihat dari situasi dan kondisi pasar serta menilai bagaimana posisi pasar. Dengan tahu bagaimana keadaan situasi yang terjadi serta posisi perusahaan yang ada dari produknya maka dapat ditentukan tujuan dan sasaran apa yang ingin diwujudkan dalam bidang pemasaran, dan bagaiman kegiatan yang harus dilakukan mencapai tujuan dan sasaran tersebut.⁶⁸

Sesuai dengan apa yang dikatakan oleh Maulana Syafirriyadi Al-Amir yang bertugas di Pengelola Agunan dalam wawancara yang dilakukan oleh peneliti hal tersebut mengacu pada bauran pemasaran element *Place* dan *Promotion* yaitu suatu bentuk komunikasi pemasaran, yang dimaksud ialah aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi untuk meningkatkan pasar sasaran agar bersedia membeli produk tersebut serta lokasi pemasaran juga mempengaruhi kesuksesan perusahaan, berikut hasil dari petikan wawancaranya.

⁶⁸ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, 170-174

“Tahap yang pertama yang kita lakukan itu mempunyai agen, kita masuk ke agen-agen yang dimana berada dibawah naungan kami dan yang kedua saling komunikasi menggunakan via Whatsapp atau chatting dengan teman-teman yang sudah menjadi nasabah di Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan dan setelah itu kita membuka expo atau stand ketika ada agenda di desa seperti pawai ataupun perpisahan kita terjun langsung dalam acara tersebut dan bukan hanya itu kita juga melihat apasih yang memang dibutuhkan setiap orang kadang kan ada orang yang mau nabung tapi tidak mau ribet ataupun melihat bunga yang tidak begitu besar jadi kita memasarkan produk tabungan emas ini dengan langsung turun pada acara acara desa yang seperti saya sebutkan tadi”.⁶⁹

Hal yang selaras juga dibenarkan oleh Moh. Ikbal Ismail selaku Admin di Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan.

“Sebelum kita melakukan pemasaran ada beberapa langkah yang harus kita ketahui dulu seperti melakukan promosi, menyebarkan brosur kepada masyarakat, dan kita menyambangi rumah dari anggota *Door to door* serta membuka expo diberbagai acara besar yang ada didesa itu untuk apa ya itu untuk menarik minat mereka agar bergabung dengan kami agar meningkatkan jumlah nasabahnya juga serta bisa memenangkan persaingan dengan lembaga keuangan lainnya”.⁷⁰

Dari paparan wawancara diatas maka dapat diartikan bahwa sebelum melakukan strategi pemasaran hal yang juga diperhatikan yaitu posisi pasar apa saja yang dibutuhkan oleh nasabah, yang kedua menentukan target pasarnya seperti kerja sama dengan agen-agen yang terjalin kerjasama dengan Kantor Cabang pegadaian syariaiah Prenduan yang terakhir dengan ikut mempromosikan di khalayak ramai seperti acara tahunan desa dan perpisahan sehingga nantinya strategi yang mereka inginkan dapat diwujudkan.

⁶⁹ Wawancara langsung kepada salah satu karyawan kantor cabang pegadaian syariah prenduan yang bertugas sebagai Pengelola agunan Maulana Syafirriyadi, pada tanggal 8 Desember 10:49 WIB.

⁷⁰ Wawancara langsung kepada salah satu karyawan kantor cabang pegadaian syariah prenduan yang bertugas sebagai admin Moh. Ikbal Ismail, pada tanggal 8 Desember 12:37 WIB.

Setelah menetapkan bagaimana strategi pemasaran dijalankan barulah kantor Cabang Pegadaian Syariah Preduan melakukan pemasarannya seperti Hal yang disampaikan oleh Luli Pitaloka sebagai *Marketing MO* di Kantor Cabang Pegadaian Syariah Preduan. Hal ini juga mengacu pada bauran pemasaran elemen *Process* ialah suatu rangkaian setiap tahap pemasaran dari perusahaan ke pelanggan, unsur ini juga mencakup pelayanan dan transaksi antara perusahaan dan pelanggan. Berikut kutipan wawancaranya.

“Strategi pemasaran yang dilakukan Kantor Cabang Pegadaian Syariah Preduan yaitu yang pertama apabila salah satu karyawan yang punya teman atau anggota nasabah dari tabungan emas yang mempunyai tetangga atau kerabat yang juga suka bertransaksi pada emas dan menjadi nasabah dilembaga keuangan lainnya maka karyawan atau agen dari kami menyambangi kediamannya langsung untuk menawarkan produk tabungan emas atau bisa disebut dengan penjualan pribadi upaya untuk mau bergabung dengan kami sebagai nasabah di Kantor Cabang Pegadaian syariah Preduan dan tidak hanya itu karyawan kantor cabang pegadaian syariah juga bisa langsung mempromosikan pada anggota yang sedang melakukan transaksi dengan kami langsung yang datang ke kantor dengan sedang melayani anggota sembari mempromosikan produk tabungan emas kepada anggota”⁷¹

Hal ini juga sesuai dengan hasil observasi yang peneliti lakukan di kantor cabang pegadaian syariah preduan pada hari Rabu tanggal 8 Maret 2023 peneliti mengamati langsung bagaimana proses pelayanan yang diberikan oleh karyawan yang bertugas meskipun karyawan tersebut bukan dari salah satu yang bertugas dalam tabungan emas, karyawan tersebut juga dapat memasarkan tabungan emas juga. seperti pada gambar dibawah.

⁷¹ Wawancara langsung kepada salah satu karyawan kantor cabang pegadaian syariah preduan yang bertugas sebagai Marketing MO Luli Pitaloka, pada tanggal 9 Desember 09:03 WIB.

Gambar 4.3

Melayani nasabah gadai dengan sembari memasarkan tabungan emas



Dokumentasi observasi 2023

Pada gambar diatas digambarkan bagaimana situasi yang terjadi dikantor cabang pegadaian syariah preduan yaitu salah satu karyawan Bayu Aryadi yang bertugas sebagai kasir yang melakukan promosi Tabungan Emas kepada anggota nasabah yang melakukan transaksi gadai.

Strategi pemasaran juga membutuhkan upaya pembantu jalannya strategi pemasaran yang dijalankan hal ini juga mengacu pada bauran pemasaran element Physical Evidence, seperti adanya kantor yang nyaman untuk para nasabah seketika nasabah mengantri saat sedang menabung tabungan emas di Kantor cabang Pegadaian syariah Preduan dan adanya media-media promosi yang diberikan oleh kantor cabang Pegadaian syariah Preduan seperti memberikan hadiah kepada para penabung tabungan emas sebagaimana dalam Kutipan Wawancara dari Maulana Syafirriyadi Al-Amir yang bertugas di Pengelola Agunan sebagai berikut:

“yang pertama kita menanamkan kepercayaan kepada nasabah, yang kedua kita upayakan kepada nasabah yang potensial menjadi penabung tabungan emas, kebetulan bagi nasabah ada promosi kepada nasabah tabungan emas itu

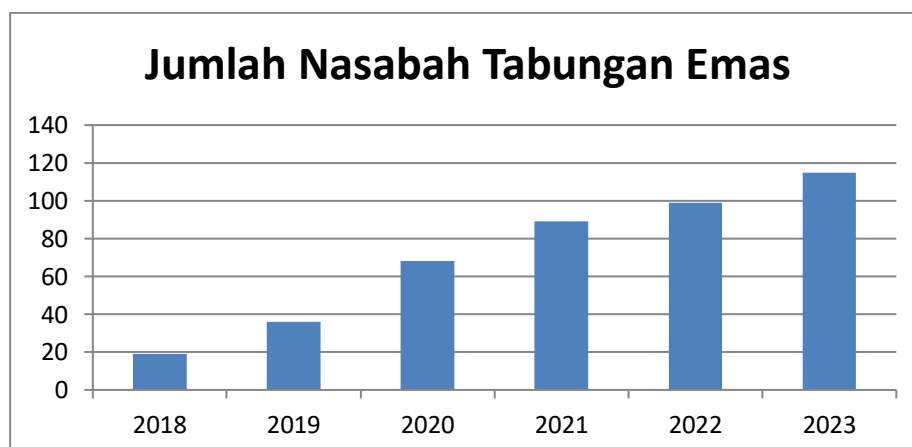
biasanya setiap tiga kali periode atau engga dua tahun sekali tiap menabung ditabungkan emas itu dapat diskon berapa persen dari pembukaan tabungan emas”⁷²

Dapat diartikan bahwa Strategi Pemasaran yang dilakukan oleh kantor cabang Pegadaian Syariah Preduan bermacam-macam yang dimana bisa dilihat dari segi palayanannya lalu dilihat situasi pasarnya serta bisa juga melauai promosi-promosi berbagai media dan karyawan kantor cabang pegadaian syariah preduan yang tidak bertugas di Tabungan Emas juga bisa dapat memasarkan produk tersebut.

Setelah pemasaran dijalankan barulah produk yang ditawarkan membuahkan hasil dengan meingkatnya pengguna dalam produk tersebut sehingga dapat memenangkan persaingan antara lembaga kuangan lainnya, Seperti gambar diagram perkembangan nasabah produk tabungan emas yang dimana setiap tahunnya meningkat sebagai berikut.

Gambar 4.4

Jumlah Nasabah Tabungan Emas 2018-2023



⁷² Wawancara langsung kepada salah satu karyawan kantor cabang pegadaian syariah preduan yang bertugas sebagai Pengelola agunan Maulana Syafirriyadi, pada tanggal 8 Desember 10:49 WIB.

Bisa diperhatikan berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa pada tahun 2018 nasabah mencapai di angka 19 dan pada tahun berikutnya tahun 2019 nasabah mencapai di angka 38 pada tahun 2020 nasabah mencapai di angka 63 pada tahun 2021 nasabah mencapai di angka 85 pada tahun 2022 nasabah mencapai pada angka 99 dan pada tahun 2023 nasabah semakin bertambah mencapai pada angka 115 nasabah.

4. Faktor Apa Saja Yang Menjadi Daya Tarik Nasabah Untuk Minat

Menabung Tabungan Emas Dikantor Cabang Pegadaian Syariah

Prenduan

Dalam lembaga keungan pastinya ada produk yang menjadi primadona atau banyak peminatnya serta jadi produk yang memang dibutuhkan oleh setiap nasabahnya, adanya produk dalam lembaga kuangan itu untuk memenuhi kebutuhan setiap penggunanya dan dalam setiap produk itu pasti ada yang menjadi daya tarik bagi nasabahnya mau dilihat dari keuntungannya seperti menghindari riba lebih kecil, transaksi yang tidak begitu memakan waktu yang cukup rumit serta agar bisa mengatur apa yang memang dibutuhkan setiap anggotanya.

Dalam pegadaian sendiri banyak produk yang menguntungkan dan banyak produk yang membantu setiap anggotanya seperti dalam kebutuhan yang memang dibutuhkan seperti ingin mempunyai emas dalam efesiensi yang mudah dan murah yaitu Tabungan Emas itu sendiri.

Dalam produk ini berbagai faktor yang didapatkan oleh nasabah dalam upaya meningkatkan nasabah dan memikat daya tarik pada nasabah seperti

halnya yang dikatakan oleh Maulana Syafirriyadi Al-Amir yang bertugas di Pengelola Agunan dan ini petikan wawancara sebagai berikut.

“yang pertama dari maksud manfaatnya ya tabungan emas ini sendiri tidak terkena inflasi yang kedua jadi investasi yang murah dan mudah bagi nasabah dan yang ketika gramnya mencapai batas gramnya seperti 1g, 2g itu bisa digadaikan dan bisa dijadikan sebagai agunan tabungan haji sehingga bisa menarik nasabah untuk menabung di produk tabungan emas sendiri”⁷³

Namun banyak cara meyakinkan nasabah agar bergabung dan tertarik untuk minat menabung dengan kantor cabang pegadaian syariah preduan dengan cara melakukan edukasi dengan hal semacamnya dikatakan Harfan Saraji berikut petikan wawancaranya.

“yang pertama kita dengan edukasi nasabah agar masyarakat tahu kan selama ini nasabah hanya mengetahui rahn seperti gadai mas jika di pegadaian padahal ada tabungan emas yang lebih menarik selain kita gadai kan ada juga berinvestasi dengan cara lewat tabungan emas karena tabungan emas itu murah dan mudah kita kasih tahu pada nasabah bahwa tabungan emas itu nabungnya minimal Rp. 10.000 dan nabungnya itu tidak terikat bisa setiap hari bisa setiap bulan terserah bagi nasabah yang mau nabung aja”⁷⁴

Bukan hanya itu banyak berbagai keuntungan yang didapatkan nasabah jika ikut andil menjadi sebagian dari anggota tabungan emas di kantor outlet pegadaian dimanapun banyak keuntungan yang didapatkan oleh nasabah jika tertarik menjadi bagian dari produk tabungan emas berbagai keuntungan dan kemudahan bisa didapatkan sama halnya dengan yang dikatakan oleh RA Novita Indriyani sebagai penaksir di Kantor Cabang Pegadaian Syariah Preduan berikut hal yang diungkapkan oleh beliau.

⁷³ Wawancara langsung kepada salah satu karyawan kantor cabang pegadaian syariah preduan yang bertugas sebagai Pengelola agunan Maulana Syafirriyadi, pada tanggal 8 Desember 10:49 WIB.

⁷⁴ Wawancara langsung kepada salah satu karyawan kantor cabang pegadaian syariah preduan yang bertugas di Marketing *Customer Services* Harfan Saraji, pada tanggal 8 Desember 11.20 WIB

“Kelebihan jika menabung tabungan emas artinya dengan kita menabung seberapa nominalnya mau itu kecil ataupun tinggi kita akan konfersi dengan capaian gram yang didapat pada saat transaksi kalau misalkan nanti beberapa bulan harganya emas naik kalau di *Buy Back* nasabah bisa meraih keuntungan dari situ”⁷⁵

Mengetahui minat nasabah untuk mempresentasikan hasil dari banyaknya yang berinvestasi dalam produk tabungan emas itu penting agar Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan tau bagaimana kebutuhan setiap nasabahnya dan apa yang membuat nasabah yakin dengan berani memilih tabungan emas sebagai sarana investasinya dengan hal itu juga masyarakat yang mau menabung pada tabungan emas tidak ragu-ragu dengan menjadi anggota pada produk tabungan emas tersebut.

Nasabah juga tidak perlu ragu untuk menabung tabungan emas di Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan karena minat nasabah yang loyal kepada Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan sudah puas apa yang didapatkan oleh nasabah, seperti apa yang dikatakan oleh Baidi Syamlan selaku nasabah berikut kutipan wawancara.

“Presentasinya itu tiap bulannya sangat ringan dan biayanya sangat kecil ketika dibandingkan dengan lembaga keuangan yang lain terlebih lagi bagi saya sendiri sangat berguna dengan adanya tabungan emas setiap bulannya saya bisa menabung dari hasil saya ngajar dek”⁷⁶

Bukan hanya keuntungan dalam tabungan emasnya nasabah juga dapat keuntungan yang lebih menguntungkan seperti mendapati hadiah atau bonus

⁷⁵ Wawancara langsung kepada salah satu karyawan kantor cabang pegadaian syariah prenduan yang bertugas di Penaksir RA Novita Indriyani, pada tanggal 8 Desember 11.20 WIB

⁷⁶ Wawancara langsung kepada Baidi Syamlan selaku nasabah tabungan emas pada tanggal 8 Desember 10.40 WIB

yang secara diundi juga dapat menarik minat nasabah bergabung dengan kantor cabang pegadaian syariah preduan, seperti halnya digambar berikut:⁷⁷

Gambar 4.5

Display hadiah undian untuk nasabah tabungan emas



Dokumentasi Observasi 2023

Hal ini juga sesuai dengan hasil observasi yang peneliti lakukan di kantor cabang pegadaian syariah preduan pada hari Rabu tanggal 9 Maret 2023 pada saat itu peneliti melihat ada beberapa hadiah yang disiapkan untuk anggota yang dimana loyalitasnya kepada kantor cabang pegadaian syariah sangat bagus dan untuk menarik minat konsumen agar ikut bergabung menjadi bagian Kantor Cabang Pegadaian Syariah Preduan.

Bukan hanya keuntungan yang didapatkan oleh nasabah namun melainkan manfaat juga didapatkan oleh nasabah ketika menabung tabungan emas di kantor cabang pegadaian syariah seperti apa yang disampaikan oleh Fu'adi selaku nasabah tabungan emas berikut kutipan wawancaranya.

⁷⁷ Observasi Langsung 09:31, 9 Maret 2023

“sangat mendapatkan manfaat sekali karena ketika saya membutuhkan dana tambahan bagi usaha saya, saya tinggal menarik tabungan emas saya yang sudah mencapai gramnya lalu saya bisa jual emasnya”⁷⁸

Memang benar dengan cara memberikan keuntungan bagi nasabah atau memberikan edukasi tentang bagaimana produk tabungan emas menjadi salah satu strategi dalam bagaimana cara menjalankan atau mendistribusikan produk tabungan emas agar produk ini semakin bertambah dan meningkatnya produk tabungan emas tersebut.

B. TEMUAN PENELITIAN

Berdasarkan paparan data yang telah peneliti uraikan diatas maka dari hasil penelitian yang bisa diketahui strategi pemasaran yang dilakukan oleh Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan pada produk tabungan emas sebagai berikut:

1. Strategi Pemasaran Yang Diterapkan Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Produk Tabungan Emas.

- a. Karyawan Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan melayani para anggota atau calon nasabah dengan tutur kata yang baik, sopan, dan dengan pelayanan yang ramah
- b. Karyawan Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan melakukan pemasaran melalui agen-agen yang berkerja sama dengan kantor cabang pegadaian syariah prenduan

⁷⁸ Wawancara langsung kepada Fu’adi selaku nasabah pada tanggal 8 Desember 11.20 WIB

- c. Karyawan Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan melakukan promosi melalui media seperti komunikasi melalui whatsapp
- d. Karyawan Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan membuka stand bazar di event yang ada didesa dan menyebarkan browsur
- e. Karyawan Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan menyambangi kediaman anggota nasabah secara door to door dan memasarkan tabungan kepada tetangga serta kerabat dari angoota.
- f. Karyawan Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan menawarkan tabungan emas pada nasabah yang melakukan transaksi gadai atau semacamnya di kantor
- g. Karyawan Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan mengupayakan kepada penabung yang terus menabung selama tiga periode untuk memberikan diskon berapa persen dari pembukaan tabungan

2. Faktor Yang Menjadi Daya Tarik Nasabah Untuk Minat Menabung Tabungan Emas Dikantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan

Produk tabungan yang telah dijalankan pasti ada faktor yang menjadi daya tarik bagi nasabahnya dan bukan hanya itu setiap produk pasti memiliki keunggulannya tersendiri adapun hal yang menjadi daya tarik bagi nasabahnya:

- a. Tabungan emas tidak mudah terkena inflasi dan menjadi investasi yang murah dan mudah bagi nasabah
- b. Tabungan yang sudah gramnya mencapai batas gramnya seperti 1g, 2g emas dapat digadaikan.

- c. Tabungan emas juga dapat dijadikan agunan tabungan haji jika mencapai gramnya sehingga menarik nasabah menabung ditabungan emas
- d. Naiknya harga emas dapat membuat nasabah mem-*Buy Back* tabungannya
- e. Berbeda dengan Rahn Tabungan emas adalah tabungan yang dapat ditabung kapan saja dan s setiap penyimpananya biayanya relatif murah.

C. PEMBAHASAN

1. Strategi Pemasaran Yang Diterapkan Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Produk Tabungan Emas

Setiap lembaga keuangan atau perusahaan pasti akan memiliki strategi tersendiri untuk menjalankan pemasaran dengan strateginya, sehingga akan memenuhi sasaran yang diharapkan pada perusahaan itu sendiri. Setiap perusahaan ingin berhasil dalam memasarkan produknya untuk itu perusahaan mencoba terjun ke pasar menyodorkan tawaran ke konsumen dan berusaha mencari pelanggan, mempertahankan, dan pada akhirnya mendapatkan konsumen yang loyal. Seberapa banyak perusahaan yang bagian dari pasar yang ada tergantung dari efektif strategi perusahaan tersebut.⁷⁹

⁷⁹ Ujang Sumarwan, Fandy Tjiptono 12.

Tujuan hanya dapat diraih jika bagian pemasaran perusahaan memiliki strategi yang baik untuk menggunakan kesempatan peluang yang ada dalam pemasaran sehingga posisi dan kedudukan perusahaan dipasar dapat dipertahankan dan sekaligus ditingkatkan.⁸⁰

Dalam menjalankan strategi pemasaran juga harus bisa dilihat dari situasi dan kondisi pasar serta menilai bagaimana posisi pasar. Dengan tahu bagaimana keadaan situasi yang terjadi serta posisi perusahaan yang ada dari produknya maka dapat ditentukan tujuan dan sasaran apa yang ingin diwujudkan dalam bidang pemasaran, dan bagaimana kegiatan yang harus dilakukan mencapai tujuan dan sasaran tersebut.⁸¹

Bauran pemasaran atau marketing mix adalah kumpulan alat pemasaran taktis, yang terkendali (produk, harga, tempat dan promosi) yang dipadukan perusahaan untuk menghasilkan respons yang diinginkannya di pasar sasaran. Pengertian lain bauran pemasaran yakni strategi kombinasi yang dilakukan oleh berbagai perusahaan dalam bidang pemasaran. Hampir semua perusahaan melakukan strategi ini untuk mencapai tujuan pemasarannya, apalagi dalam kondisi persaingan yang sangat ketat. Dalam dunia usaha, bauran pemasaran menggunakan konsep-konsep yang sesuai dengan kebutuhan bank.⁸²

Konsep bauran pemasaran terdiri dari 4P, yakni Produk (product), harga (price), tempat (place), dan promosi (promotion). Dalam bisnis jasa, bauran pemasaran di tambah 3P yakni: Orang (people), bukti fisik (physical evidence),

⁸⁰ Sofjan Assauri, Manajemen Pemasaran 168

⁸¹ Sofjan Assauri, 170-174

⁸² Agung anggoro seto Dkk, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Sumatera Barat: PT. Global Eksekutif Teknologi, 2022) Hlm. 78

proses (Process). Dari penjelasan ini, bahwa dapat disimpulkan secara keseluruhan konsep bauran pemasaran (marketing mix) untuk produk jasa digabungkan menjadi 7P. Adapun kegiatan yang di maksud dalam marketing mix, 7P yaitu:

1. Product

Tabungan emas yaitu produk tabungan dalam bentuk uang yang dikonversikan dalam bentuk gram emas dengan pembukaan awal 50.000 per orang dengan saldo berat emas 0,01 gram.

Banyak keunggulan didalam tabungan emas Pegadaian Syariah yang bisa didapatkan oleh anggotanya yaitu dengan menginvestasikan uang dalam tabungan yang dikonversikan emas yang tidak mudah terkena inflasi, tidak hanya itu saat tabungan mencapai pergramnya tabungan emas dapat digadaikan sebagai agunan tabungan haji.

Tabungan emas juga dapat menjadi ivestasi yang aman karena berada dibawah pengawasan OJK tentunya masyarakat tidak perlu khawatir lagi dengan melakukan investasi dalam produk tersebut. Berinvestasi dengan tabungan emas selain aman, Tabungan emas juga menjadi tabungan layanan pembelian dan penjualan dengan fasilitas titipan dengan harga yang terjangkau serta memberikan kemudahan kepada masyarakat untuk berinvestasi emas.

Hal ini mengacu pada bauran pemasaran *product* seperti yang dijelaskan sebagai berikut.

Produk yang dimaksud disini merupakan sesuatu yang dijual dalam bisnis atau perusahaan. Baik itu barang maupun jasa yang memiliki nilai guna dan

yang sedang diperlukan oleh konsumen. Kunci keberhasilan pemasaran produk artinya barang dan jasa tadi haruslah menjawab kebutuhan konsumen.⁸³

2. *Price*

Statement bauran pemasaran yang kedua mengacu pada hasil wawancara yang dijelaskan bahwa pembukaan tabungan emas bisa dibuka dengan harga pembukaan awal 50.000 per orang dengan saldo berat emas 0,01 gram dengan biaya penitipan 1 tahun pertama.

Nasabah bisa mulai menabung emas mulai dari 0,01 gram (Outlet Pegadaian) dengan biaya Rp.50.000, Sedangkan melalui Pegadaian Syariah Digital dikenakan biaya Rp.70.000, Sedangkan melalui agen pegadaian dikenakan biaya Rp.57.000.

Dengan biaya yang dikeluarkan relatif murah tabungan emas juga dapat dijual dengan harga yang mahal jika dalam pertahunnya harga emas sedang tinggi dan tidak hanya itu biaya yang dikeluarkan jika nasabah menabung dengan berinvestasi sesuai kehendak nasabah yang tentunya akan mencapai pergramnya yang dalam pertahunnya akan dikenakan biaya potongan dalam tabungannya sebesar Rp.35.000

Berikut teori bauran pemasaran *Price*

Penetapan harga adalah yang paling krusial dan sulit di antara unsur unsur dalam bauran pemasaran ritel (*merchandise*, promosi, atmosfer dalam gerai, harga, dan retail service). Harga adalah satu-satunya unsur dalam berbagai

⁸³Kotler and Keller 2009, didalam buku Agung anggoro seto Dkk, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Sumatera Barat: PT. Global Eksekutif Teknologi, 2022) Hlm 79

unsur bauran pemasaran ritel itu yang bakal mendatangkan laba bagi peritel. Sedangkan unsur-unsur lain dalam bauran pemasaran menghabiskan biaya.⁸⁴

3. *Place*

Mengenai lokasi Kantor Cabang Pegadaian Syariaiah Prenduan sesuai dengan teori diatas lokasi dari kantor tersebut sangat strategis serta mudah dijangkau oleh masyarakat dan pas berada dibagian pertokoan Emas di Jl. Raya Prenduan No.22 pesisir Desa Prenduan, Kecamatan Pragaan Laok, Kabupaten Sumenep.

Kantor Cabang Pegadaian Syariaiah Prenduan juga memiliki kantor yang letaknya sekarang lebih strategis mengarah ke jalan raya utama karena awal berdirinya Kantor Cabang Pegadaian Syariaiah Prenduan didirikan pada posisi yang agak lebih kedalam, pada saat ini Kantor Cabang Pegadaian Syariaiah Prenduan memiliki parkir yang sedikit luas.

Letak Kantor yang langsung berada di sekitar pertokoan emas dan tengah-tengah pasar prenduan membuat Kantor Cabang Pegadaian Syariaiah Prenduan dapat mudah menjalankan pemasaran dan nasabah dapat mudah menemukan letak kantor pegadaian tersebut.

sesuai dengan statesment bauran pemasaran element *Place* sebagaimana dijelaskan sebagai berikut.

Penentuan tempat yang mudah terjangkau dan dilihat memudahkan bagi konsumen untuk mengetahui, mengamati dan memahami dari suatu produk atau jasa yang ditawarkan dengan target sehingga dapat efektif dan efisien.

⁸⁴ Hendri Ma'ruf, Pemasaran Ritel, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2006) 155-156

Penempatan suatu produk juga sangat mempengaruhi tingkat harga, karena semakin bagus suatu tempat maka akan berdampak makan semakin tinggi nilai suatu produk⁸⁵

4. *Promotion*

Dalam hal ini promosi yang dilakukan Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan bermacam-macam ada dengan melalui agen yang sudah berkerja sama dengan pihak Pegadaian, serta melalui media sosial dan menyebarkan browsur dan membuka stand bazar pada acara-acara yang ada didesa dan masih banyak lagi yang dimana hal ini sesuai dengan statesment bauran pemasaran element *Promotion* tingkat Periklanan serta Publisitas sebagaimana dijelaskan sebagai berikut.

Promosi merupakan upaya dalam menyampaikan informasi komunikasi antara pedagang dan konsumen yang bertujuan menyebarluaskan informasi, memengaruhi, membujuk, dan mengingatkan target pasar untuk menciptakan permintaan akan produk atau jasa yang ditawarkan.

Ada 4 kegiatan diantaranya sebagai berikut:

- a) *Personal celling*
- b) Periklanan
- c) Publisitas
- d) Promosi Penjualan⁸⁶

⁸⁵Mira Apridyanti, *Strategi pemasaran produk tabungan qurban padalembaga amil zakat swadaya Ummah Pekanbaru*, Program Studi D3, Diakses dari <http://repository.uinsuska.ac.id/7682/1/201322ps.pdf> pada tanggal 31 Maret 2023 pukul 12:58

⁸⁶ Andi Wijaya dkk, *Ilmu Manajemen Pemasaran Analisis Strategi*, 22

5. *Process*

Karyawan Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan memberikan proses pelayanan sembari menawarkan Produk tabungan emas kepada nasabah yang melakukan transaksi gadai. hal ini juga mengacu pada bauran pemasaran element *Process* sebagaimana dijelaskan seperti berikut.

Sistem dan proses organisasi mempengaruhi pelaksanaan layanan. Jadi, perusahaan harus memastikan bahwa perusahaan memiliki proses yang disesuaikan dengan baik untuk meminimalkan biaya. Bisa jadi keseluruhan sistem penjualan, sistem pembayaran, sistem distribusi dan prosedur dan langkah sistematis lainnya untuk memastikan bisnis kerja berjalan dengan efektif. Perangkat tambahan bisa datang kemudian untuk "memperketat" bisnis untuk meminimalkan biaya dan memaksimalkan keuntungan.⁸⁷

6. *People*

Dengan memberikan layanan yang baik serta bertutur kata yang sopan saat melayani nasabah juga dapat meningkatkan minat nasabah untuk bergabung atau bertahan dengan suatu lembaga keuangan hal ini juga diterapkan dalam Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan bagaimana customer services yang menjelaskan bagaimana keuntungan dalam sebuah produk dan bertutur kata yang baik kepada nasabah hal ini juga mengacu pada teori dibawah.

People atau orang termasuk juga dalam konsep bauran pemasaran atau Marketing Mix. Yang dimaksud people di sini tentu bukan hanya konsumen saja. Seluruh sumber dana manusia (SDM) yang terlibat, termasuk pekerja,

⁸⁷ Marques et al., 2014, didalam buku Tengku Firly Musafar S.E M. M., Buku Ajar Bauran Pemasaran Sebagai Materi Pokok,(Bandung: Jawa Barat) 22

karyawan hingga tim manajemen bisnis. Kotler and amstrong, khusus untuk aspek ini sangat penting untuk diperhatikan. Hal tersebut dikarenakan setiap orang tentunya punya kecenderungan yang berbeda dalam mengelola bisnis. SDM yang berhubungan langsung dengan pelayanan dianggap sebagai bagian paling vital. Bagian SDM pelayanan akan langsung dapat mempengaruhi persepsi pembeli pribadi pelanggan sekaligus pelanggan lain yang ada di lingkungan pelayanan tersebut.

7. *Physical evidence*

Terakhir masuk dalam konsep bauran pemasaran atau Marketing Mix adalah bukti fisik atau physical evidence yaitu semua perangkat yang digunakan sebagai pendukung perjalanan sebuah bisnis. Untuk bisnis skala besar sudah pasti semakin banyak membutuhkan perangkat. Selain itu akan semakin kompleks pula fungsi serta penggunaannya.⁸⁸

Sebagaimana teori diatas dijelaskan hal ini juga diterapkan juga dalam Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan seperti adanya kantor yang nyaman untuk para nasabah seketika nasabah mengantri saat sedang menabung tabungan emas di Kantor cabang Pegadaian syariah Prenduan dan adanya media-media promosi yang diberikan oleh kantor cabang Pegadaian syariah Prenduan seperti memberikan hadiah kepada para penabung tabungan emas.

⁸⁸ Agung anggoro seto Dkk, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Sumatera Barat: PT. Global Eksekutif Teknologi, 2022) Hlm. 83

2. Faktor Yang Menjadi Daya Tarik Nasabah Untuk Minat Menabung Tabungan Emas Dikantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan

Dalam lembaga keuangan pastinya ada produk yang menjadi primadona atau banyak peminatnya serta jadi produk yang memang dibutuhkan oleh setiap nasabahnya, adanya produk dalam lembaga keuangan itu untuk memenuhi kebutuhan setiap penggunanya dan dalam setiap produk itu pasti ada yang menjadi daya tarik bagi nasabahnya mau dilihat dari keuntungannya seperti menghindari riba lebih kecil, transaksi yang tidak begitu memakan waktu yang cukup rumit serta agar bisa mengatur apa yang memang dibutuhkan setiap anggotanya.

Dalam pegadaian sendiri banyak produk yang menguntungkan dan banyak produk yang membantu setiap anggotanya seperti dalam kebutuhan yang memang dibutuhkan seperti ingin mempunyai emas dalam efisiensi yang mudah dan murah yaitu Tabungan Emas itu sendiri.

Minat konsumen tumbuh karena suatu motif berdasarkan atribut-atribut sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya dalam menggunakan suatu pelayanan jasa, berdasarkan hak tersebut maka analisa bagaimana proses minat dari dalam diri konsumen sangat penting dilakukan antar

Minat dianggap sebagai sesuatu penangkap atau perantara antara faktor-faktor motivasional yang mempengaruhi perilaku, perilaku minat juga mengindifasikan seberapa keras seorang mempunyai kemampuan untuk mencoba.⁸⁹

⁸⁹ S Aisyah, *Teori Minat Konsumen*, (Riau: Perpus universitas islam riau,2018) 9-10

Ada dua faktor yang mempengaruhi minat beli konsumen diataranya sebagai berikut:

1. Lingkungan, lingkungan sekitar dapat mempengaruhi minat beli konsumen dapat pemilihan suatu produk tertentu.
2. Stimulus, pemasaran berupamenstimukus konsumen sehingga dapat menarik minat beli.

Selanjutnya ada bebebrapa hal yang menjadi temuan dari hasil penelitian ini di Kantor Cabang Pegadaian Syariah Prenduan tentang daya tarik minat menabung nasabah yaitu:

- f. Tabungan emas ini tidak terkena inflasi dan jadi investasi yang murah dan mudah bagi nasabah
- g. Tabungan yang sudah gramnya mencapai batas gramnya seperti 1g, 2g emas dapat digadaikan.
- h. Tabungan emas ini juga dapat dijadikan agunan tabungan haji jika mencapai gramnya sehingga menarik nasabah menabung ditabungan emas
- i. Naiknya harga emas dapat membuat nasabah mem-*Buy Back* tabungan
- j. Berbeda dengan Rahn Tabungan emas adalah tabungan yang dapat ditabung kapan saja dan relatif pembukaan transaksi yang murah.