SKRIPSI

ANALISIS SWOT TERHADAP MENINGKATNYA MINAT NASABAH PADA PRODUK GADAI EMAS DAN CICIL EMAS (Studi Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani)

Oleh:

NUR CAHYATI
NPM. 2103020026

Program Studi Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG
1447 H / 2026 M

ANALISIS SWOT TERHADAP MENINGKATNYA MINAT NASABAH PADA PRODUK GADAI EMAS DAN CICIL EMAS
(Studi Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani)

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

Nur Cahyati
NPM. 2103020026

Pembimbing: Hermanita, M.M

Program Studi Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG
1447 H / 2026 M

KEMENTERIAN AGAMA REPULIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website:www.metrouniv.ac.id E-mail:tainumetro@metrouniv.ac.id

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (satu) berkas
Hal : **Pengajuan skripsi untuk dimunaqosyahkan**

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Jurai Siwo Lampung
Di -
Tempat

Assalamualaikum Wr.Wb

Setelah kami mengadakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka, Skripsi penelitian yang disusun oleh:

Nama : Nur Cahyati
NPM : 2103020026
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Perbankan Syariah
Judul : ANALISIS SWOT TERHADAP MENINGKATNYA MINAT NASABAH PADA PRODUK GADAI EMAS DAN CICIL EMAS (Studi Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani)

Sudah kami setujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung Untuk dimunaqosyahkan. Demikian harapan kami dan atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Metro, 04 Desember 2025
Pembimbing,

Hermanita, M.M.
NIP. 19730220 199903 2 001

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul	:	ANALISIS SWOT TERHADAP MENINGKATNYA MINAT NASABAH PADA PRODUK GADAI EMAS DAN CICIL EMAS (Studi Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani)
Nama	:	Nur Cahyati
NPM	:	2103020026
Fakultas	:	Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi	:	Perbankan Syariah

MENYETUJUI

Untuk di munaqosyah kan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung.

Metro, 04 Desember 2025
Pembimbing,

Hermanita, M.M.
NIP. 19730220 199903 2 001

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JalanKi.HajarDewantaraKampus15AIringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website:www.metrouniv.ac.id E-mail:iainmetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

No: B- 0023 /Un.36.3/D /PP.00.9/01 /2026

Skripsi dengan Judul: ANALISIS SWOT TERHADAP MENINGKATNYA MINAT NASABAH PADA PRODUK GADAI EMAS DAN CICIL EMAS (Studi Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani), disusun oleh: Nur Cahyati, NPM: 2103020026, Prodi: S1 Perbankan Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Senin/15 Desember 2025.

TIM PENGUJI:

Ketua/Moderator	: Hermanita, M.M.	(.....)
Penguji I	: Rina El Maza, S.H.I., M.Si.	(.....)
Penguji II	: Anggoro Sugeng, SEI., M.Sh.Ec.	(.....)
Sekretaris	: Iva Faizah, M.E.	(.....)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Dri Santoso, M.H.
NIP. 19670316 199503 1 001

ABSTRAK

ANALISIS SWOT TERHADAP MENINGKATNYA MINAT NASABAH PADA PRODUK GADAI EMAS DAN CICIL EMAS (Studi Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani)

Oleh:

NUR CAHYATI
NPM. 2103020026

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi meningkatnya minat nasabah terhadap produk Gadai Emas dan Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani. Kedua produk berbasis emas ini menjadi salah satu layanan yang cukup diminati karena menawarkan kemudahan akses, proses cepat, serta memenuhi prinsip syariah. Untuk memahami potensi dan tantangan yang dihadapi, penelitian ini menggunakan pendekatan analisis SWOT guna melihat kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman terkait pengembangan kedua produk tersebut.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi. Data primer diperoleh dari wawancara dengan pawning staff mengenai proses layanan dan kondisi nasabah, sedangkan data sekunder berasal dari dokumen pendukung yang berkaitan dengan operasional produk Gadai Emas dan Cicil Emas. Seluruh data dianalisis melalui proses reduksi, penyajian, dan penarikan kesimpulan berdasarkan indikator SWOT.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk Gadai Emas dan Cicil Emas memiliki kekuatan berupa layanan yang cepat, persyaratan mudah, nilai taksiran yang kompetitif, serta fleksibilitas pembayaran. kelemahan seperti kurangnya pemahaman nasabah terhadap mekanisme akad dan adanya pengaruh fluktuasi harga emas. Peluang pengembangan juga besar seiring meningkatnya minat masyarakat terhadap investasi emas dan layanan keuangan syariah. Namun demikian, masih terdapat. Selain itu, ancaman berupa persaingan lembaga keuangan lain menjadi ancaman tersendiri. Berdasarkan analisis SWOT, peningkatan edukasi, literasi, dan promosi menjadi strategi penting untuk memperkuat minat nasabah dan pengembangan produk di masa mendatang.

Kata kunci: *Analisis SWOT, Bank* Syariah *Indonesia, Cicil Emas, Gadai Emas***,** *Minat Nasabah.*

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nur Cahyati

NPM : 2103020026

Prodi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 6 Desember 2025
Yang Menyatakan

Nur Cahyati
NPM. 2103020026

MOTTO

يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

Artinya: *"*Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan cara yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu. *"* (QS. An-Nisā' Ayat 29)

PERSEMBAHAN

Segala puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas limpahan rahmat dan kemudahan-Nya selama proses penyusunan skripsi ini. Tanpa pertolongan dan ridha-Nya, karya ini tidak akan terselesaikan dengan baik. Sebagai ungkapan syukur dan kasih, penulis mempersembahkan karya ini kepada orang-orang terkasih yang menjadi sumber semangat dan inspirasi sepanjang perjalanan ini.

1. Kepada cinta pertama bagi setiap putrinya, Ayahanda tercinta Bapak Sarjono, sosok yang langkah dan keteguhannya selalu menjadi panutan. Terima kasih atas kasih sayang, ketulusan, dan kerja keras yang tak pernah mengenal lelah. Doa dan semangat Ayah menjadi kekuatan terbesar hingga penulis dapat menyelesaikan studi ini. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan kesehatan, kebahagiaan, dan umur panjang bagi Ayah tercinta.
2. Kepada Ibunda tercinta Ibu Tukiyem, sosok penuh kasih dan kesabaran yang selalu menjadi sumber kekuatan bagi penulis. Terima kasih atas doa, cinta, dan pengorbanan yang tak ternilai. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan kesehatan, kebahagiaan, dan umur panjang kepada Ibu tercinta.
3. Kepada adik tersayang, Afnan Juliansyah, terima kasih atas tawa dan semangat yang selalu menghadirkan kebahagiaan di setiap perjuangan. Semoga tumbuh menjadi pribadi yang kuat, cerdas, dan membanggakan.
4. Kepada Ibu Hermanita, M.M**.**, selaku dosen pembimbing yang dengan sabar dan penuh ketulusan membimbing penulis selama penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas ilmu, arahan, dan dukungan yang diberikan hingga karya ini

terselesaikan. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan kesehatan dan kesuksesan kepada Ibu.

5. Kepada Rumah keduaku kos Kenari, Anindya ,Ranti, Dliya, dan Diva, terima kasih atas kebersamaan, tawa, dan dukungan yang selalu menghangatkan. Kalian bukan sekadar teman, tetapi keluarga yang menemani perjalanan ini dengan penuh makna.
6. Almamater tercinta Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan Skripsi ini. Penulisan skripsi ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Jusila guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Ida Umami, M.Pd., Kons, selaku Rektor UIN Jusila,
2. Bapak Dr. Dri Santoso, M.H, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Bapak Anggoro Sugeng, SEI., M.Sh.Ec, selaku ketua Jurusan Perbankan Syariah
4. Ibu Hermanita, M.M, selaku Pembimbing yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
5. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan UIN Jusila yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.
6. Pimpinan dan segenap karyawan di Bank Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani yang telah memberikan sarana dan prasarana serta informasi yang berharga kepada peneliti sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Dan akhirnya semoga skripsi ini kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu Perbankan Syariah.

Metro, 21 November 2025
Peneliti

Nur Cahyati
NPM.2103020026

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL ..... **i**

HALAMAN SAMPUL ..... **ii**

HALAMAN NOTA DINAS ..... **iii**

HALAMAN PERSETUJUN ..... **iv**

HALAMAN PENGESAHAN ..... **v**

ABSTRAK ..... **vi**

ORISINALITAS PENELITIAN ..... **vii**

MOTTO ..... **viii**

PERSEMBAHAN ..... **ix**

KATA PENGANTAR ..... **xi**

DAFTAR ISI ..... **xii**

DAFTAR LAMPIRAN ..... **xiii**

BAB I PENDAHULUAN **1**

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Pertanyaan Penelitian 8

C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian 9

D. Penelitian Relevan 9

BAB II LANDASAN TEORI **16**

A. Pengertian Produk Gadai dan Cicil Emas 16

1. Produk Gadai Emas 16

2. Produk Cicil Emas 20

B. Analisis SWOT 24

1. Pengertian Analisis SWOT 24

2. Matriks SWOT 27

C. Minat Nasabah 29

BAB III METODOLOGI PENELITIAN **32**

A. Jenis dan Sifat Penelitian 32

1. Jenis Penelitian 32

2. Sifat Penelitian 32

B. Sumber Data 33
1. Sumber Data Primer 33
2. Sumber Data Sekunder 34
C. Teknik Pengumpulan Data 35
1. Documentasi 35
2. Wawancara 35
D. Teknik Penjamin Keabsahan Data 36
E. Teknik Analisis Data 37
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHAN 39
A. Gambaran Umum Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani 39
1. Sejarah Singkat Berdirinya Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani 39
2. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani 40
3. Struktur Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani. 41
B. Hasil Penelitian 46
1. Produk gadai Emas 46
2. *Produk* Cicil Emas 57
C. Hasil Pembahasan 67
1. Produk Gadai Emas 68
2. Produk Cicil Emas 69
BAB V PENUTUP 72
A. Kesimpulan 72
B. Saran 73
DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN
DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Keterangan Pembimbing Skripsi (SK)
2. Alat Pengumpulan Data (APD)
3. Surat Izin Research
4. Surat Research
5. Surat Balasan Izin Research
6. Surat Keterangan Bebas Pustaka
7. Surat Keterangan Lulus Uji Plagiasi Turnitin
8. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
9. Documentasi hasil Penelitian
10. Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank memiliki peran penting dalam pembangunan suatu negara karena mereka berfungsi sebagai lembaga intermediasi keuangan, mengumpulkan dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan memberikan kredit kepada mereka. Perkembangan perbankan syariah di Indonesia telah menjadi ukuran keberhasilan ekonomi syariah.

Perbankan syariah memiliki peran yang sangat penting dalam pembangunan ekonomi Indonesia. Tidak hanya sebagai lembaga yang menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat, bank syariah juga berkontribusi dalam mendorong inklusi keuangan melalui layanan keuangan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, seperti keadilan, transparansi, dan tanggung jawab sosial. Keberadaan bank syariah memberikan alternatif bagi masyarakat yang menginginkan sistem keuangan yang lebih beretika dan berlandaskan nilai-nilai agama. Perkembangannya di Indonesia terus menunjukkan tren positif, didukung oleh dukungan regulasi serta meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya keuangan syariah.[1]

Bank syariah tidak hanya berperan dalam menyediakan layanan keuangan yang sesuai dengan prinsip syariah, tetapi juga berkontribusi terhadap inklusi keuangan, khususnya bagi masyarakat yang menginginkan

[1] Mutiara Sari., dkk, *Ekonomi Dan Perbankan Syariah* (Kota Padang: Literasi Langsung Terbit, 2024), hlm. 169.

produk keuangan yang lebih etis. Salah satu produk yang menonjol dalam perbankan syariah adalah gadai emas dan cicil emas.

Emas merupakan logam mulia yang telah digunakan manusia sejak ribuan tahun lalu, tidak hanya sebagai perhiasan, tetapi juga sebagai alat tukar dan penyimpan nilai. Emas sendiri memiliki sifat stabil dan tidak terpengaruh oleh inflasi atau krisis ekonomi, karena nilainya cenderung bertahan bahkan ketika kondisi ekonomi global memburuk. Oleh karena itu, emas dipandang sebagai *safe haven* atau aset yang aman dalam jangka panjang, sehingga dalam hal ini berinvestasi dalam bentuk emas adalah suatu yang menjanjikan dan dijadikan sebagai peluang bagi bank syariah untuk mengeluarkan produk gadai dan cicil emas.[2]

Gadai emas syariah merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas dalam bentuk lantakan ataupun perhiasan sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat, aman dan mudah. Cepat dari pihak nasabah dalam mendapatkan dana pinjaman tanpa prosedur yang panjang dibandingkan dengan produk pembiayaan lainnya. Aman, karena pegadaian atau bank memiliki barang jaminan yaitu emas yang bernilai tinggi dan relatif stabil bahkan nilainya cenderung bertambah. Mudah berarti pihak nasabah dapat kembali memiliki emas yang digadaikannya dengan mengembalikan sejumlah uang pinjaman, sedangkan ketika nasabah tidak mampu mengembalikan pinjamannya (utang) maka pegadaian atau bank

[2] Iswi Hariyani Purnomo R. Serfianto, Cita Yustisia Serfiyani, *Buku Pintar Investasi Dan Gadai Emas* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2013), hlm. 40-41.

dengan mudah dapat menjualnya dengan harga yang bersaing karena nilai emas yang stabil bahkan bertambah.[3]

Gadai Emas Bank Syariah Indonesia adalah layanan pembiayaan syariah yang memungkinkan nasabah memperoleh dana tunai dengan menjaminkan emas, baik dalam bentuk perhiasan maupun logam mulia. Produk ini menggunakan tiga akad utama, *rahn* (penahanan barang sebagai jaminan), *qardh* (pinjaman tanpa bunga), dan *ijarah* (biaya pemeliharaan atau sewa tempat penyimpanan emas). Jangka waktu pinjaman biasanya hingga 4 bulan dan dapat diperpanjang sesuai kesepakatan. Emas yang dijaminkan disimpan dengan aman dan diasuransikan oleh bank, memberikan rasa aman bagi nasabah. Proses pengajuan yang cepat dan mudah menjadikan produk ini sebagai solusi keuangan yang sesuai dengan prinsip syariah.[4]

Sementara itu Cicil Emas sendiri merupakan alternatif pembiayaan bagi nasabah yang ingin mempunyai emas dengan cara membayar yang dilakukan secara mengangsur. Dengan berinvestasi emas, salah satu kelebihannya akan terhindar dari *inflasi* karena ketika melakukan investasi berupa uang maka seiring dengan berjalannya waktu nilai uang itu akan berpengaruh pada tingkat inflasi.[5] Emas sendiri merupakan salah satu instrumen investasi yang banyak dilakukan dan menjadi dambaan bagi setiap

---

[3] Hamdan Firmansyah, *Pengantar Pegadaian Syariah* (Jawa Barat: PT Arr Rad Pratama, 2023), hlm. 59.

[4] Dyah Ayu Ningtyas, Ulil Albab, and Nina Ramadhani Wulandari, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Prkatik Gadai Emas Di Bank Syariah Indonesia Cabang Lampung Tengah," *Al-Mizan*, Vol. 8, no. 1, (2024).

[5] A Azizah, Y Fitriyani, and P Purwanto, "Analisis Strategi Pemasaran Produk Cicil Emas Di Bank Syariah Indonesia KCP Magelang Gatot Soebroto," *Jurnal Akutansi Manajemen, Vol.* 03, No. 3, (2023).

orang saat ini. Hal tersebut tidak terlepas dari keunggulan yang dimiliki oleh jenis investasi model ini yang menjadikan banyak orang memilihnya dengan beberapa alasan yang di antaranya adalah bahwa stabilitas nilai emas lebih stabil dan tidak terpengaruh turun dengan pergolakan ekonomi yang terjadi *(zero inflation effect).* Di samping itu, emas juga sangat mudah untuk diuangkan, kapan saja dan di mana saja.[6]

Cicil Emas adalah fasilitas pendanaan kepemilikan emas dengan pembayaran secara angsuran dan emas tersebut dijadikan sebagai jaminan yang diambil sesudah berakhirnya jangka waktu pendanaan. Sebelumnya, produk ini merupakan produk dari Bank Syariah Mandiri sebelum merger menjadi Bank Syariah Indonesia. Produk ini memakai Akad *Murabahah*, memiliki jangka waktu pendanaan 1 hingga 5 tahun, dengan latangan (batangan) minimal 10 gram. Dengan cicilan Emas, ini akan membantu merencanakan kehidupan di masa yang akan datang, serta sebagai investasi masa depan.[7]

Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani dipilih sebagai lokasi penelitian karena merupakan salah satu kantor cabang yang aktif dalam memasarkan dan mengembangkan produk Gadai Emas dan Cicil Emas. Selain itu, cabang ini menunjukkan peningkatan jumlah nasabah dari tahun ke tahun serta memiliki karakteristik nasabah yang beragam. Ketersediaan data dan kemudahan akses peneliti terhadap pihak bank juga

[6] Muhammad Istan, "Implementasi Investasi Emas: Kajian Teoritis Dan Praktis Menurut Ekonomi Islam," *Al-Intaj : Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah,* No. 9, No. 1, (2023).

[7] Denny Ramadhan, Embun Duriany Soemarso, and Septian Yudha Kusuma, "Strategi Pemasaran Digital Produk Cicil Emas Pada Bank BSI KCP Semarang Banyumanik," *Jurnal Pustaka Aktiva,* Vol. 2, no. No. 2 (2022): Hal. 61.

menjadi pertimbangan utama, sehingga lokasi ini dinilai relevan untuk dilakukan analisis SWOT terkait peningkatan minat nasabah.

Untuk meningkatkan produktivitas Cicil Emas, analisis Swot dapat menjadi alat yang ampuh untuk menentukan strategi. Ini karena analisis ini memungkinkan pembuat strategi untuk memaksimalkan peran kekuatan dan memanfaatkan peluang. Selain itu, analisis ini dapat membantu meminimalkan kelemahan organisasi dan menekan dampak ancaman yang harus dihadapi.

Produk gadai dan cicil emas menarik karena menawarkan investasi yang aman dan mematuhi peraturan syariah. Gadai emas memungkinkan masyarakat menggunakan emas sebagai jaminan untuk mendapatkan pinjaman yang aman tanpa melanggar aturan syariah, sedangkan cicil emas memungkinkan konsumen memperoleh emas secara bertahap. Emas memiliki potensi yang besar untuk terus berkembang karena dianggap sebagai instrumen investasi yang relatif stabil. Produk ini memanfaatkan nilai emas yang stabil dan diterima secara luas sebagai instrumen investasi (*safe haven*), menjadikannya pilihan yang populer di kalangan masyarakat.

Selain itu, kekuatan *(Strengths)* merupakan faktor internal yang bersifat positif dan menjadi modal utama bagi perusahaan dalam mencapai keunggulan kompetitif. Kekuatan ini dapat berupa reputasi perusahaan yang baik, kualitas produk atau layanan yang unggul, sumber daya manusia yang kompeten, hingga jaringan operasional yang luas. Sebaliknya, kelemahan *(Weaknesses)* adalah faktor internal yang bersifat negatif dan dapat

menghambat pencapaian tujuan perusahaan. Seperti meliputi kurangnya inovasi, sistem manajemen yang belum optimal, atau ketergantungan pada produk tertentu.

Dalam Analisis SWOT, peluang *(Opportunities)* adalah faktor eksternal yang bersifat positif dan dapat dimanfaatkan untuk mendorong pertumbuhan serta daya saing perusahaan, seperti perkembangan teknologi, tren pasar, dan dukungan kebijakan. Sementara itu, ancaman *(Threats)* adalah kondisi eksternal yang bersifat negatif dan dapat menghambat pencapaian tujuan, misalnya perubahan regulasi, persaingan yang meningkat, atau ketidakpastian ekonomi.[8]

Berdasarkan hasil survei di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani, produk Gadai Emas dan Cicil Emas menunjukkan peningkatan jumlah nasabah setiap tahunnya. Namun, peningkatan jumlah nasabah tersebut belum sepenuhnya menunjukkan bahwa produk telah berjalan secara optimal, karena masih terdapat berbagai kendala dalam pelaksanaannya. Meningkatnya minat nasabah ini menjadi indikasi bahwa produk Gadai Emas dan Cicil Emas memiliki potensi besar untuk terus berkembang. Oleh karena itu, pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi minat nasabah melalui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada kedua produk tersebut.

[8] Dezka Arwandriya Prasetya, *Teknik Analisis Swot* (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2023), hlm 15.

Tabel 1.1
Jumlah Nasabah Produk Gadai dan Cicil Emas
dari Tahun 2022 – 2024

Tahun	Gadai Emas	Cicil Emas
2022	5.300	8.780
2023	7.810	9.200
2024	9.685	10.250

Sumber: Bank Syariah Indonesia KC Metro A Yani, 2025.[9]

Data ini disajikan untuk memberikan gambaran bahwa produk Gadai Emas dan Cicil Emas mengalami perkembangan serta menjadi dasar perlunya analisis terhadap strategi pengembangannya. Berdasarkan wawancara dengan pawning staff Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani, kedua produk tersebut semakin diminati, terutama oleh masyarakat yang membutuhkan dana cepat dan sarana investasi yang sesuai prinsip syariah.

Gadai Emas umumnya dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan dana darurat atau modal usaha, sedangkan Cicil Emas digunakan sebagai alternatif investasi jangka panjang. Namun demikian, dalam pelaksanaannya masih terdapat beberapa kendala yang dihadapi. Beberapa kendala yang dihadapi antara lain emas yang tidak dapat digunakan selama masa gadai, adanya risiko lelang apabila nasabah gagal melunasi kewajibannya, fluktuasi harga emas yang dapat memengaruhi nilai investasi, serta masih rendahnya pemahaman sebagian masyarakat terhadap akad-akad syariah yang digunakan.

Oleh karena itu, Bank Syariah Indonesia perlu merumuskan strategi yang tepat agar kekuatan dan peluang produk Gadai Emas dan Cicil Emas dapat dimaksimalkan serta kelemahan dan ancaman dapat diminimalkan.

[9] Wawamcara dengan Ibu Yashinta Prita Dewi, tanggal 30 Februari 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani.

Salah satu pendekatan yang relevan adalah analisis SWOT, karena mampu mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi minat nasabah. Dengan mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada dapat membantu Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani, dalam merumuskan strategi yang relevan dan kompetitif, serta memenuhi kebutuhan nasabah secara efektif.

Berdasarkan kondisi di atas, meningkatnya jumlah nasabah pada produk Gadai Emas dan Cicil Emas yang sekaligus mencerminkan meningkatnya minat masyarakat menjadi pemantik bagi peneliti untuk mengkaji lebih dalam faktor-faktor yang memengaruhi minat tersebut melalui identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki produk. Analisis ini diperlukan untuk mengetahui strategi yang tepat agar kinerja dan daya tarik produk dapat terus ditingkatkan. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **"Analisis SWOT Terhadap Meningkatnya Minat Nasabah Pada Produk Gadai Emas Dan Cicil Emas (Studi Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani)"**

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas maka peneliti dapat merumuskan permasalahan sebagai berikut "Bagaimana Analisis SWOT Terhadap Meningkatnya Minat Nasabah Pada Produk Gadai Emas Dan Cicil Emas (Studi Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani)?"

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Analisis SWOT Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani. Terhadap Meningkatnya Minat Nasabah Pada Produk Gadai Emas dan Cicil Emas.

2. Manfaat Penelitian

Manfaat yang di capai dalam penelitian ini diharapkan adalah sebagai berikut :

a. Secara Teoritis penelitian ini bermanfaat kepada Akademisi dan Peneliti sebagai tambahan informasi. Selain itu, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai dasar untuk melakukan pengembangan penelitian lebih lanjut.

b. Secara Praktik

Bagi praktisi, penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan mengenai bagaimana Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani dalam meningkatknya Minat Nasabah Pada produk Gadai Emas dan Cicil Emas.

D. Penelitian Relevan

Penelitian relevan berisi tentang uraian mengenai hasil penelitian terdahulu tentang persoalan yang akan dikaji. Terdapat beberapa penelitian yang diangkat dalam pembahasan atau topik penelitian ini. Oleh karena itu,

peneliti memaparkan perkembangan beberapa karya ilmiah terkait dengan pembahasan peneliti, diantaranya adalah:

Peneliti yang dilakukan oleh Suci Intan Nuradha, IAIN Metro 2019, yaitu "Mekanisme Pembiayaan Produk Gadai Emas pada PT. Bank Syariah Mandiri KC Kedaton". Metode Penelitian yang digunakan yaitu kualitatif deskriptif. Dengan Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa mekanisme pembiayaan produk gadai emas di PT. Bank Syariah Mandiri KC Kedaton berjalan dengan baik melalui penerapan akad-akad syariah, yaitu *rahn* (gadai), *qardh* (pinjaman tanpa bunga), dan *ijarah* (sewa). Proses pembiayaan meliputi pengajuan permohonan oleh nasabah, penaksiran nilai emas, persetujuan pembiayaan, hingga pencairan dana. Produk ini memberikan kemudahan bagi nasabah dalam memperoleh dana tunai dengan proses yang cepat dan persyaratan yang mudah, serta penyimpanan emas yang aman dan diasuransikan. [10]

Adapun persamaan penelitian ini dengan penelitian yang penulis lakukan adalah sama-sama membahas tentang produk pembiayaan berbasis emas di perbankan syariah. Keduanya menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif untuk memahami fenomena yang terjadi di lapangan. Sedangkan perbedaannya yakni terletak pada pendekatan analisis yang digunakan. Penelitian Suci Intan Nuradha lebih menitikberatkan pada pemahaman mekanisme pembiayaan produk gadai emas, termasuk prosedur, akad yang digunakan *(rahn, qardh, ijarah),* dan kesesuaian dengan prinsip syariah. Sementara itu, peneliti

[10] Suci Intan Nuradha, "Mekanisme Pembiayaan Produk Gadai Emas Pada PT. Bank Syariah Mandiri KC Kedaton," 2019,

menggunakan pendekatan SWOT *(Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)* untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan produk gadai dan cicil emas, dengan fokus pada kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh Bank Syariah Indonesia KC Metro Ahmad Yani.

Peneliti yang dilakukan oleh Meydha Nurcholis, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta 2016, yaitu "Analisis SWOT Prospek Pembiayaan Kepemilikan Emas dan Gadai Emas di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Cibubur". Metode Penelitian yang digunakan yaitu kualitatif deskriptif. Dengan Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat perkembangan produk pembiayaan kepemilikan emas cicil emas dan gadai emas di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Cibubur mengalami peningkatan yang signifikan setiap tahunnya. Strategi yang dilakukan pada produk cicil emas melalui analisis SWOT menunjukkan bahwa produk tersebut berada pada sel IV (strategi stabilitas), sedangkan produk gadai emas berada pada sel I (strategi pertumbuhan).[11]

Adapun persamaan penelitian ini dengan penelitian yang penulis lakukan adalah terletak pada penggunaan pendekatan kualitatif deskriptif dan analisis SWOT untuk mengevaluasi produk pembiayaan emas di perbankan syariah. Keduanya bertujuan untuk memahami kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh produk gadai dan cicil emas di masing-masing institusi. Sedangkan perbedaannya yakni terletak pada objek penelitian dan

[11] Meydha Nurcholis, *Analisis Swot Prospek Pembiayaan Kepemilikan Emas Dan Gadai Emas Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Cibubur Jakarta Timur*, 2016.

konteks institusional; penelitian Meydha Nurcholis fokus pada Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Cibubur, sedangkan peneliti fokus pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani. Selain itu, peneliti menyoroti peningkatan produk gadai dan cicil emas dalam konteks perubahan kelembagaan dari Bank Syariah Mandiri menjadi Bank Syariah Indonesia.

Peneliti yang dilakukan oleh Puji Rahayu Ningsih, Universitas Muhammadiyah Magelang tahun 2022, yaitu "Investasi Emas pada Produk Pembiayaan Cicil Emas Bank Syariah Indonesia (Pendekatan *Narrative Review)".* Metode penelitian yang digunakan yaitu kualitatif dengan pendekatan narrative review. Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk pembiayaan cicil emas Bank Syariah Indonesia memiliki potensi besar sebagai instrumen investasi syariah yang diminati masyarakat. Hal ini didukung oleh karakteristik emas yang bernilai stabil, mudah dicairkan, serta mekanisme pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah melalui akad murabahah. Selain itu, pembiayaan cicil emas memberikan kemudahan bagi masyarakat untuk memiliki emas tanpa harus melakukan pembayaran secara tunai, sehingga dapat menjadi alternatif investasi jangka panjang.

Adapun persamaan penelitian ini dengan penelitian yang penulis lakukan adalah sama-sama membahas produk pembiayaan berbasis emas, khususnya cicil emas pada Bank Syariah Indonesia, serta menggunakan metode penelitian kualitatif untuk memahami fenomena yang terjadi. Keduanya juga menyoroti peran produk emas sebagai instrumen investasi yang diminati masyarakat. Sedangkan perbedaannya yakni terletak pada pendekatan analisis yang

digunakan. Penelitian Puji Rahayu Ningsih lebih menekankan pada kajian hasil-hasil penelitian terdahulu terkait investasi emas melalui produk cicil emas dengan pendekatan *narrative review*. Sementara itu, peneliti menggunakan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) untuk mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan produk gadai emas dan cicil emas, dengan fokus pada strategi pengembangan produk di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani.

Penelitian yang dilakukan oleh Anggoro Sugeng, Universitas Islam Indonesia, tahun 2012, dengan judul "Analisis Prinsip Ekonomi Islam terhadap Operasional Produk Investasi Emas pada Perbankan Syariah". Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan penelitian lapangan (*field research*), melalui wawancara, observasi, dan studi dokumentasi. Analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa operasional produk investasi emas pada perbankan syariah belum sepenuhnya sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Ditemukan adanya unsur *gharar* (ketidakjelasan objek akad) dan *maysir* (spekulasi), khususnya pada mekanisme investasi emas dengan skema beli gadai, serta ketidaksesuaian dengan standar operasional prosedur dan fatwa syariah yang berlaku.

Adapun persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang penulis lakukan adalah sama-sama membahas produk berbasis emas pada perbankan syariah serta menggunakan pendekatan kualitatif untuk menganalisis operasional produk emas. Keduanya juga menyoroti pentingnya kesesuaian

produk emas dengan prinsip-prinsip syariah. Sedangkan perbedaannya terletak pada fokus dan pendekatan analisis. Penelitian Anggoro Sugeng lebih menitikberatkan pada tinjauan kesesuaian produk investasi emas terhadap prinsip ekonomi Islam dan fiqh muamalah, sedangkan penelitian ini menggunakan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)* untuk mengkaji faktor-faktor yang memengaruhi minat nasabah terhadap produk Gadai Emas dan Cicil Emas, serta perumusan strategi pengembangan produk di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani.

Penelitian yang dilakukan oleh Lathif Hanafir Rifqi, Lia Anissatun Mufiroh, dan Ana Zahrotun Nihayah dari Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang pada tahun 2021 dengan judul "Analysis of Gold Investment with Installment Scheme". Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kepustakaan *(library research*) dan dianalisis menggunakan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia memiliki keunggulan berupa angsuran yang tetap dan ringan, keamanan penyimpanan emas yang terjamin, serta potensi keuntungan jangka panjang karena sifat emas yang relatif stabil. Namun demikian, produk ini juga memiliki kelemahan berupa kewajiban uang muka dan risiko pelelangan apabila terjadi gagal bayar.

Adapun persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang penulis lakukan adalah sama-sama membahas produk pembiayaan emas di Bank Syariah Indonesia serta menggunakan pendekatan kualitatif dan analisis SWOT. Sementara itu, perbedaannya terletak pada fokus penelitian, di mana

penelitian ini lebih menekankan pada analisis investasi cicil emas, sedangkan penelitian yang penulis lakukan membahas gadai emas dan cicil emas dengan fokus pada strategi pengembangan produk di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani.

Berdasarkan hasil penelitian yang dikemukakan di atas, dapat diketahui bahwa penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti ini memiliki kajian yang berbeda, walaupun memiliki persamaan pada tema-tema tertentu seperti produk Cicil Emas. Akan tetapi, pada penelitian ini lebih ditekankan pada peningkatan produktivitas untuk meningkatkan produk Gadai dan Cicil Emas.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Produk Gadai dan Cicil Emas

1. Produk Gadai Emas

Gadai emas merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh pembiayaan secara cepat. Pinjaman gadai emas merupakan fasilitas pinjaman tanpa imbalan dengan jaminan emas dengan kewajiban pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu. Jaminan emas yang diberikan disimpan dalam penguasaan atau pemeliharaan bank dan atas penyimpanan tersebut nasabah diwajibkan membayar biaya sewa.[1]

Berikut merupkan prosedur untuk produk Gadai Emas:

a) Gadai Emas Calon nasabah datang langsung ke kantor Bank Syariah Indonesia untuk mengajukan permohonan pembiayaan gadai emas dengan membawa emas yang akan dijadikan sebagai barang jaminan, bisa berupa emas perhiasan atau emas batangan yang telah memenuhi kriteria emas yang dapat digadaikan di Bank Syariah Indonesia.

b) Setelah persyaratan lengkap, nasabah menyerahkan emas yang akan digadaikan, kemudian dilakukan proses penaksiran dan pengujian keaslian emas untuk menentukan nilai pembiayaan yang akan diberikan pihak bank.

---

[1] Andri Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2017), hal. 421.

c) Petugas gadai menghitung jumlah pembiayaan yang akan diberikan sekaligus menentukan biaya administrasi yang harus dibayarkan oleh nasabah.

d) Jika nasabah sepakat, maka nasabah diminta menandatangani kontrak gadai yang telah disiapkan.

e) Nasabah menerima uang pinjaman sesuai jumlah yang disepakati sekaligus membayar biaya administrasi.[2]

Prosedur Gadai Emas di Bank Syariah Indonesia:

1. Nasabah menyerahkan KTP dan emas sebagai jaminan; untuk pembiayaan di atas Rp 50 juta wajib melampirkan NPWP.
2. Maksimal pembiayaan yang diberikan adalah Rp 250 juta.
3. Jika belum punya rekening, nasabah wajib membuka rekening baru dengan saldo awal Rp 50 ribu.
4. Petugas melakukan penaksiran emas (uji fisik, kadar karat, dan berat emas).
5. *Telle*r memproses pencairan dana, yang bisa langsung ditarik atau disimpan dalam tabungan emas dengan fasilitas ATM.
6. Akad yang digunakan dalam produk gadai emas adalah *rahn*, *qardh*, dan *ijarah.*

Gadai sendiri merupakan suatu perjanjian untuk menahan sesuatu barang sebagai jaminan atau tanggungan utang. *Rahn* adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Yang dijaminkan dan ditahan adalah barang yang memiliki

[2] Reka Indriani and Muhammad Alhada Fuadillah Habib, "Pelaksanaan Gadai Emas Di Bank Syariah Indonesia KCP Malang Kepanjen 1 Dalam Perspektif Perbankan Syariah," *Jurnal Cahaya Mandalika* 4, no. 3 (2023).

nilai ekonomis atau dengan bahasa sederhana dapat dijelaskan bahwa *rahn* adalah semacam jaminan atas utang.[3] Gadai syariah adalah salah satu cara untuk memperoleh uang melalui kantor pegadaian syariah. Gadai syariah adalah menahan salah satu harta milik nasabah (*rahin*) sebagai barang jaminan (*marhun*) atas utang atau penjaminan yang diperoleh dari bank syariah. Harta milik nasabah dimaksud, mempunyai nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan atau penerima pegadaian (*murtahin*) memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian utangnya.[4]

Dasar hukum Rahn yakni terdapat pada Q.S. al-Baqarah ayat 283, dimana pada ayat tersebut menjelaskan mengenai diizinkannya bermuamalah dengan cara tidak tunai. Di dalam ayat tersebut memiliki arti sebagai berikut:

وَاِنْ كُنْتُمْ عَلٰى سَفَرٍ وَّلَمْ تَجِدُوْا كَاتِبًا فَرِهٰنٌ مَّقْبُوْضَةٌ ۗ فَاِنْ اَمِنَ بَعْضُكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِى اؤْتُمِنَ اَمَانَتَهٗ وَلْيَتَّقِ اللّٰهَ رَبَّهٗ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَّكْتُمْهَا فَاِنَّهٗٓ اٰثِمٌ قَلْبُهٗ ۗ وَاللّٰهُ بِمَا تَعْمَلُوْنَ عَلِيْمٌ ۝٢٨٣

Artinya: *"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). Akan tetapi, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya, dan Allah maha mengetahui apa yang kamu kerjakan."*

[3] Farid Wajdi and Surahwardi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam* (Jakarta: Sinar Grafika, 2020), hlm189.

[4] Windi and Sry Lestari, *Akuntansi Bank Syariah* (Medan: CV. Merdeka Kreasi Group, 2021), hal.15.

Selain dasar hukum dari al-Qur'an, terdapat pula dasar hukum yang berasal dari sebuah riwayat hadis, dimana dalam hadis tersebut menjelaskan bahwa Rasulullah pernah membeli makanan dari seorang Yahudi dengan menjadikan baju besinya sebagai jaminan. Bunyi hadis tersebut adalah:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اشْتَرَى طَعَامًا مِنْ يَهُودِيٍّ إِلَى أَجَلٍ وَرَهَنَهُ دِرْعًا مِنْ حَدِيدٍ

Artinya: *"sesungguhnya, Nabi shallallahu „alaihi wa sallam membeli bahan makanan dari seorang yahudi dengan cara berutang, dan beliau menggadaikan baju besinya". (Hr. al-Bukhari no. 2513 dan Muslim no. 1603).*

Terkait dengan Produk Gadai Emas di Bank Syariah, menurut (Fatwa DSN-MUI Nomor 26/DSN-MUI/III/2002, 2002) menjelaskan:

Pertama:

1. Rahn Emas dibolehkan berdasarkan prinsip Rahn (lihat Fatwa DSN nomor: 25/DSN-MUI/III/2002 tentang *Rahn*).
2. Ongkos dan biaya penyimpanan barang (marhun) ditanggung oleh penggadai (*rahin).*
3. Ongkos sebagaimana dimaksud ayat 2 besarnya didasarkan pada pengeluaran yang nyata-nyata diperlukan.
4. Biaya penyimpanan barang *(marhun)* dilakukan berdasarkan akad *Ijarah.*

Kedua: Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan, dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan, akan diubah dan disempurnakan sebagaimana mestinya.[5]

[5] Hamli Syaifullah, *Pengantar Perbankan Syariah* (Jawa Tengan: Wawasan Ilmu, 2022), hlm. 272.

Berdasarkan fatwa tersebut bank syariah tidak diperbolehkan mengambil keuntungan dari akad *(qardh)* untuk pengikat pembiayaan dari bank terhadap nasabah dan *(rahn)* untuk pengikat emas sebagai agunan atas pembiayaan emas sebagai agunan pembiayaan nasabah, Kecuali hanya sebatas mengambil biaya-biaya yang nyata diperlukan saja. Akan tetapi ada penambahan akad yaitu ijarah atas penitipan barang gadai.[6]

2. Produk Cicil Emas

Cicil emas adalah pembiayaan kepemilikan emas dengan mengunakan akad murabahah, yang artinya akad penyediaan barang berdasarkan sistem jual beli, bank sebagai penjual menyediakan kebutuhan nasabah dengan harga perolehan ditambah keuntungan yang disepakati. Produk cicil emas adalah produk yang dikeluarkan oleh Bank Syariah Indonesia sejak 25 Maret 2013 yang merupakan produk kepemilikan emas kepada masyarakat yang di dasarkan pada penerapan prinsip syariah. Memiliki emas dengan cara mencicil, membayar sejumlah uang muka yang besaranya antara 20% hingga 45% dari nilai emas yang di kehendaki, kemudian lama waktu yang di berikan oleh Bank Syariah Indonesia cicil emas adalah 2 tahun dan maksimal 5 tahun.

Landasan hukum akad Murabahah dijelaskan dalam Al-Quran yaitu dalam surat Al-Baqarah ayat 275, yang berbunyi:

ٱلَّذِينَ يَأۡكُلُونَ ٱلرِّبَوٰاْ لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ ٱلَّذِي يَتَخَبَّطُهُ ٱلشَّيۡطَٰنُ مِنَ ٱلۡمَسِّۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمۡ قَالُوٓاْ إِنَّمَا ٱلۡبَيۡعُ مِثۡلُ ٱلرِّبَوٰاْۗ وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلۡبَيۡعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْۚ فَمَن

[6] Muksal Muksal, Ayumiati Ayumiati, and Teuku Fariz Yuliadra, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Asuransi Syariah," *JPSDa: Jurnal Perbankan Syariah Darussalam* 3, no. 2 (2023).

جَآءَهُۥ مَوۡعِظَةٞ مِّن رَّبِّهِۦ فَٱنتَهَىٰ فَلَهُۥ مَا سَلَفَ وَأَمۡرُهُۥٓ إِلَى ٱللَّهِۖ وَمَنۡ عَادَ فَأُوْلَٰٓئِكَ أَصۡحَٰبُ ٱلنَّارِۖ هُمۡ فِيهَا خَٰلِدُونَ ٢٧٥

Artinya: *"Orang-orang yang memakan (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri, kecuali seperti orang yang berdiri sempoyongan karena kesurupan setan. Demikian itu terjadi karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Siapa pun yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya (menyangkut riba), lalu dia berhenti sehingga apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi (transaksi riba), mereka itulah penghuni neraka. Mereka kekal di dalamnya."* (Al-Baqarah/2:275)

Disamping itu, disebutkan juga dalam hadis yg diriwayatkan oleh Ibnu Maja yaitu:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلاَثٌ فِيْهِنَّ الْبَرَكَةُ: اَلْبَيْعُ إِلَى أَجَل, وَالْمُقَارَضَةُ, وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيْرِ لِلْبَيْتِ لاَ لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

Nabi bersabda : "*Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual." (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib).*

Adapun Fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) Nomor: 77/DSNMUI/IV/2010 tentang jual beli emas secara tidak tunai menjelaskan bahwa pada cicil emas itu diperbolehkan selama emas tidak menjadi alat tukar (uang), baik melalui jual beli biasa atau jual beli murabahah. Dalam transaksi ini ada tiga batasan dan ketentuan yaitu,

a) Harga jual (*tsuman*) tidak boleh bertambah selama jangka waktu perjanjian meskipun ada perjanjian waktu setelah jatuh tempo.
b) Emas yang dibeli dengan pembiayaan tidak tunai boleh dijadikan jaminan (*rahn*).

c) Emas yang dijadikan jaminan sebagaimana dimaksud dalam angka dua tidak dibolehkan diperjualbelikan atau dijadikan obyek akad lain yang menyebabkan perpindahan kepemilikan. (Kumpu lan Fatwa DSN MUI tentang Pembiayaan Emas).[7]

Jika terjadi perselisihan penafsiran di kemudian hari, fatwa baru akan dikeluarkan dan fatwa sebelumnya dibatalkan sesuai dengan hukum Islam. Dalam pendanaan dari Cicil Emas menggunakan akad *Murabahah*, karena dalam pembiayaan Cicil Emas terjadikan sistem jual beli dari pihak *antam* (penyedia) dan nasabah (pembeli).[8]

Berikut merupkan prosedur untuk produk Gadai Emas:

1. Nasabah datang ke kantor Bank Syariah Indonesia untuk mengajukan permohonan pembiayaan cicil emas dengan menyiapkan KTP dan NPWP untuk pembiayaan di atas Rp 50.000.000.
2. Nasabah membuka rekening Bank Syariah Indonesia yang nantinya digunakan untuk proses pembayaran cicilan melalui sistem *autodebet*, serta mengisi formulir permohonan pembiayaan cicil emas.
3. Pihak bank menjelaskan mengenai proses cicilan emas, meliputi harga emas, jumlah angsuran yang harus dibayarkan, serta keuntungan yang akan diambil oleh pihak bank.

[7] Rahmad Hendi Zaelani, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Cicil Emas Di Bank Syariah Indonesia Kc. Rogojampi," *Jurnal Keuangan Dan Perbankan Syariah*, Vol.1, No. 1, (2022).

[8] Nur Adinda Putri and Farid Ardyansyah, "Implementasi Islamic Marketing Mix Pada Produk Cicil Emas Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Basuki Rahmat Surabaya Dalam Perspektif Ekonomi Islam," *Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah,* Vol. 5, No. 6, (2023).

4. Setelah terjadi kesepakatan antara kedua belah pihak, nasabah menyerahkan uang muka sebesar 20% dari harga perolehan emas, sedangkan sisanya 80% dilakukan dengan cara mencicil.[9]

Pelaksanaan dan sekema produk cicil emas pada bank syariah indonesia.

a. WNI (Warga Negara Indonesia) dan cakap hukum
b. Pegawai dengan usia minimal 21 tahun dan maksimal 55 tahun
c. Pensiun dengan usia maksimal 70 tahun (saat jatuh tempo dari pembiayaan)
d. Pekerja dan Wiraswata dengan batas usia 60 tahun
e. menyerahkan Kartu Tanda Penduduk (KTP) dan NPWP (khusus untuk pembiayaan melebihi 50 juta)
f. Pilihan jangka waktu 1 sampai 5 tahun
g. Menyediakan uang muka dengan pilihan 5%,15%, 20%, 25% dari pembiayaan
h. maksimal pembiayaan Rp.150.000.000
i. margin 9,25% s.d 13,5%
j. Sudah mempunyai rekening Bank Syariah Indonesia, jika belum memiliki rekening, bisa membuka rekening di kantor cabang Bank Syariah Indonesia terdekat.[10]

[9] *Ibid.*

[10] Andhika Azka Pradana, Nurul Khusnah, and Andi Amri, "Analisis Akad Cicil Emas Dan Skema Syariah Dalam Perspektif Maqashid Syariah Pada Bank Syariah Indonesia," *Integrative Perspectives of Social and Science Journal* 2, no. 03 Juni (2025).

B. Analisis SWOT

1. Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan alat serbaguna yang telah diadopsi secara luas di berbagai disiplin ilmu dan industri untuk menilai faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi keberhasilan suatu proyek, usaha bisnis, atau proses pengambilan keputusan strategis. Melalui analisis SWOT, organisasi dapat merancang strategi yang tepat guna memanfaatkan kekuatan dan peluang, serta mengatasi kelemahan dan ancaman di era digital.[11]

Analisis SWOT sendiri umumnya digunakan untuk pemecahan masalah perusahaan. Sebab segala operasional perusahaan ditentukan tidak hanya faktor penting seperti penjualan saja. Namun, juga ditentukan oleh faktor-faktor lain yang saling berpengaruh secara simultan. Analisis SWOT digunakan untuk menganalisis permasalahan yang ada menjadi empat kategori.[12]

Analisis *Strengths*, yaitu analisis atas kekuatan atau keunggulan yang sudah dimiliki bank, analisis *Weaknesses* berupa analisis atas kelemahan atau kekurangan yang ada pada bank. Analisis *Opportunities*, yaitu analisis atas kesempatan atau peluang yang bisa digarap oleh bank, serta analisis *Threats*, yaitu bagaimana bank mengantisipasi ancaman dari luar terkait bisnis yang akan digarap dalam periode perencanaan tersebut. Evaluasi dan analisis atas pengalaman periode-periode sebelumnya yang berupa success

---

[11] S.Pt. M.Si Dr.(Cand) Eliyunus Waruwu, *Manajemen Strategik 4.0 Dan Society 5.0* (Sumedang: CV. Mega Press Nusantara, 2022), hlm 45-46.

[12] Dezka Arwandriya Prasetya, *Teknik Analisis SWOT* (Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2023), hlm. 171.

story dan kegagalan-kegagalan atau hambatan-hambatan yang pernah ada serta profil bisnis yang ada perlu untuk melengkapi analisis SWOT tersebut. Dalam analisis SWOT, kondisi persaingan perbankan dikaji baik dari aspek produk, jaringan, maupun jasa layanan lainnya.[13]

Berikut pengertian analisis Swot menurut para ahli yaitu sebagai berikut:

Menurut Rangkuti, analisis Swot adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan yang digunakan untuk mengevaluasi (*Strenght, Weakness,Opportunities, dan Threats*) dalam suatu proyek atau usaha.[14] Menurut Pearce dan Robinson, pengertian analisis Swot adalah bagian dari proses manajemen strategik perusahaan yang bertujuan untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan utama perusahaan. Kelemahan dan kekuatan utama tersebut dibandingkan dengan peluang dan ancaman ekstern sebagai landasan untuk menghasilkan berbagai alternatif strategi.[15]

Menurut beberapa ahli, analisis SWOT terdiri dari empat komponen utama, yaitu kekuatan *(strengths)*, kelemahan *(weaknesses)*, peluang *(opportunities)*, dan ancaman *(threats)*. Berikut ini adalah penjelasan masing-masing unsur berdasarkan pandangan para ahli:

---

[13] Lembaga Sertifikat Propesi Perbankan (LSPP) Ikatan Bankir Indonesia (IBI), *Strategi Bisnis Bank Syariah* (Jakarta Pusat: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015), hlm. 53.

[14] Erniwati Halawa, "Analisis SWOT Sebagai Dasar Perumusan Strategi Pemasaran Berdaya Saing (Studi Kasus Pada Dasom Beauty & Me Nail Surabaya)," *Benchmark*, Vol.1, No. 2 (2021).

[15] M.M Nurfitiani, *Manajemen Strategi* (Makasar: Cendekia Publisher, 2022), hlm.140.

a. Kekuatan (*strenghts*)

Menurut Phadermrod, Kekuatan (*strenghts*) merupakan analisis terhadap unsur kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan. Misalnya saja menganalisis tentang kelebihan apa saja yang dimiliki perusahaan, seperti dari segi teknologi, kualitas hasil produksi, lokasi strategis, atau unsur kekuatan lainnya yang lebih menekankan pada keunggulan perusahaan. Biasanya dalam analisis SWOT, perusahaan cenderung akan membuat sebanyak mungkin daftar kekuatan sebagai upaya kompetisi.

b. Kelemahan (*weaknesses*)

Hollingsworth & Reynolds, mengatakan bahwa selain melihat unsur kekuatan perusahaan, sangat penting untuk mengetahui apa kelemahan yang dimiliki perusahaan. Untuk mengetahui kelemahan perusahaan bisa dengan melakukan perbandingan dengan pesaing seperti apa yang dimiliki perusahaan lain, namun tidak dimiliki perusahaan. Jika ingin membuat daftar kelemahan perusahaan secara lebih objektif bisa dengan testimoni konsumen yang umumnya lebih mengetahui apa yang kurang dari sebuah perusahan.

c. Peluang *(opportunities)*

Menurut Palmié, Unsur peluang biasanya dibuat pada saat awal membangun bisnis. Ini karena bisnis dibentuk berdasarkan peluang atau kesempatan untuk menghasilkan keuntungan. Unsur peluang termasuk daftar apa saja yang memungkinkan bisnis mampu bertahan dan diterima di masyarakat, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

d. Ancaman (*threats)*

Irfan dkk, mengatakan analisis terhadap unsur ancaman sangat penting karena menentukan apakah bisnis dapat bertahan atau tidak di masa depan. Beberapa hal yang termasuk unsur ancaman, misalnya banyaknya pesaing, ketersediaan sumber daya, jangka waktu minat konsumen, dan lain sebagainya. Membuat daftar ancaman perusahaan bisa untuk jangka pendek maupun jangka panjang serta bisa sewaktu-waktu bertambah atau berkurang.[16]

2. Matriks SWOT

Menurut Lesmana & Hasbiyah, *Strengths-Weaknesses-Opportinities-Threats* (SWOT) Matrix merupakan alat pembanding yang penting untuk membantu para manager mengembangkan empat strategi. Keempat tipe strategi yang dimaksud adalah :

- SO Strategis (SO = *Strength-Opportunity)*
- WO Strategis (WO = *Weaknesses-Opportunity)*
- ST Strategis (ST = *Strength-Threats)*
- WT Strategis (WT = *Weaknesses-Threats)*

Memperhatikan faktor-faktor eksternal dan internl yang utama merupakan bagian yang paling sulit dalam SWOT Matrix selain itu juga membutuhkan keputusan yang baik, sementara tidak ada satupun alat pembanding yang paling baik. Delapan tahap dalam membentuk SWOT Matrix:

a. Buat daftar peluang kunci eksternal perusahaan
b. Buat daftar ancaman kunci eksternal perusahaan
c. Buat daftar kekuatan kunci internal perusahaan
d. Buat daftar kelemahan kunci internal perusahaan
e. Cocokkan kekuatan-kekuatan internal dan peluang-peluang eksternal dan catat hasil dalam sel **SO** Strategies
f. Cocokkan kelemahan-kelemahan internal dan peluang-peluang eksternal dan catat hasil dalam sel **WO** Strategies

[16] Siti Resmi dkk., *Literasi Kewirausahaan Dan Keuangan* (Jakarta: Selemba Empat, 2023), hlm 50.

g. Cocokkan kekuatan-kekuatan internal dan ancaman eksternal dan catat hasil akhirnya disel **ST** Stratregies
h. Cocokan kelemahan-kelemahan internal dan ancaman eksternal dan catat hasilnya di sel **WT** Strategies.[17]

Tabel 2.1 Matriks SWOT

Internal / Eksternal	*STRENGHT-S* Catatan kekuatan-kekuatan internal perusahaan	*WEAKNESES-W* Catatlah kelemahan-kelemahan internal perusahaan
OPPORTUNITIES-O Catatlah peluang-peluang eksternal perusahaan	SO strategis Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	WO strategis Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang.
TRHEATS-T Catatlah ancaman-ancaman eksternal perusahaan	ST strategis Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	WT strategis Strategi yang meminimalan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: Teknik membedah Kasus Bisnis Analis SWOT (2017:26)

Keterangan dari Matriks SWOT diatas:

a. Strategi SO (*Strength-Opportunities)*

   Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang yang sebesar-besarnya.

b. Strategi ST *(Strenghts-Threats)*

   Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

[17] Endarwita, "Strategi Pengembangan Objek Wisata Linjuang Melalui Pendekatan Analisis Swot" 05, no. 01 (2021): 641–52.

c. Strategi WO (*Weknesses- Opportunities)*

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

d. Strategi WT (*Weaknesses- Threats)*

Strategi ini berdasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.[18]

C. Minat Nasabah

Minat merupakan kesukaan (kecenderungan hati) kepada sesuatu. Minat juga bisa diartikan sebagai suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh. Minat dapat menunjukkan kemampuan untuk memberikan stimulasi yang mendorong kita untuk memperhatikan seseorang, suatu barang atau kegiatan atau suatu yang dapat memberi pengaruh terhadap pengalaman yang telah distimulasi oleh kegiatan itu sendiri. Dengan kata lain minat dapat menjadi sebab suatu kegiatan dan hasil dari turut sertanya dalam kegiatan tersebut.[19]

Nasabah dapat didefinisikan sebagai orang atau badan hukum yang mempunyai rekening baik rekening simpanan atau pinjaman pada pihak bank.[20] Nasabah merupakan pihak yang menggunakan jasa bank. Penghimpunan dana dan pemberian kredit merupakan pelayanan jasa perbankan yang utama dari

---

[18] Tuti Fitri Anggreani, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Swot : Strategi Pengembangan Sdm , Strategi Bisnis , Dan Strategi Msdm (Suatu Kajian Studi Literatur Manajemen Sumberdaya Manusia)" 2, No. 5 (2021): 619–29.

[19] Ida Bagus Raka Suardana dkk., *Manajemen & Perilaku Religius (Determinan Orang Menabung)* (Jawa Tengah: CV. Sarnu Untung, 2024), hlm. 59.

[20] M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2012), HLM 189.

semua kegiatan lembaga keuangan bank. Berdasarkan Pam sal 1 angka (16) UU Perbankan diintroduksikan rumusan nasabah yaitu nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank.[21] Dengan demikian maka dapat dikatakan bahwa minat nasabah adalah kecenderungan atau ketertarikan seseorang untuk menggunakan produk atau layanan perbankan yang didorong oleh rasa suka, kebutuhan, atau harapan terhadap manfaat yang akan diperoleh dari produk tersebut.

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah sebagai berikut:

1. **Lokasi**

   Lokasi adalah lokasi fisik di mana aktivitas bisnis atau perusahaan beroperasi

   dan melakukan operasi seperti memproduksi barang, menyediakan layanan, atau menyediakan tempat bagi pelanggan untuk membeli. Studi untuk menyelidiki urutan geografis suatu kegiatan ekonomi adalah pemilihan dan penentuan lokasi. Pemilihan lokasi bisnis yang strategis dan tepat akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan di masa depan.

2. **Promosi**

   Promosi adalah jenis komunikasi pemasaran yang bertujuan untuk menyebarluaskan, mempengaruhi, atau membujuk informasi dan atau mengingatkan pasar sasaran tentang perusahaan dan produknya sehingga mereka mau menerima, membeli, dan loyal terhadap barang yang diberikan oleh perusahaan yang bersangkutan.Pemilihan bauran promosi

[21] Soegeng Wahyoedi, *Loyalitas Nasabah Tinjauan Aspek Religius Dan Kualitas Layanan* (Jawa Barat: CV. Adanu Aebima, 2020), hlm. 26.

(promotionmix) menjadi pertimbangan penting dalam promosi, dengan bauran promosi terdiri dari:

a. Iklan
b. Promosi penjualan
c. Hubungan masyarakat
d. Penjualan personal
e. Komunikasi mulut ke mulut

3. Pelayanan

Pelayanan adalah kegiatan ekstra yang diberikan kepada klien-pelanggan, nasabah, dll-di luar tugas inti (deskripsi pekerjaan) dan dipandang sebagai rasa terima kasih dan rasa hormat. Dalam Islam, ada banyak jenis layanan yang harus diberikan kepada klien, antara lain:

a. *Fathanah*, sikap intelektual di mana kecerdasan digunakan untuk tujuan yang baik
b. *Tabligh*, sikap yang dilakukan pegawai kepada nasabah dengan mnyampaikan informasi menggunakan tutur kata yang baik dan benar yang mudah dipahami nasabah.
c. *Shiddiq*, jujur adalah kunci dalam melakukan segala sesuatu kegiatan.
d. *Amanah*, yang dimaksud dari amanah yaitu dapat dipercaya dan dapat bertanggung jawab Pelayanan yang diberikan.[22]

[22] Inggit Eka Saputri, "Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Gadai Emas Pada PT Bank Syariah Indonesia KCP Medan Setia Budi," *Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah* 5, no. 1 (2023).

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang langsung terjun ke lapangan untuk mengadakan pengamatan tentang sesuatu fenomena dalam suatu keadaan alamiah.[1]

Dari definisi diatas dapat dipahami bahwa penelitian ini adalah penelitian lapangan dimana peneliti ke lapangan untuk meneliti secara intensif, terperinci, dan mendalam. Dalam penelitian ini yaitu tentang bagaimana Analisis Swot Terhadap Meningkatnya Minat Nasabah Pada Produk Gadai Emas Dan Cicil Emas (Studi Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani), peneliti akan langsung terjun ke lokasi penelitian yakni di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani.

2. Sifat Penelitian

Sifat penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan dengan menjelaskan atau menggambarkan variabel masa lalu dan sekarang (sedang terjadi).[2] Karena

---

[1] Lexy J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014, hlm 26.

[2] Sandu Siyoto, *Dasar Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), hlm 11.

dalam penelitian ini peneliti ingin mengetahui bagaimana Analisis Swot Terhadap Meningkatnya Minat Nasabah Pada Produk Gadai Emas Dan Cicil Emas (Studi Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani).

B. Sumber Data

Sumber data menjadi sesuatu yang sangat penting dalam suatu penelitian, kesalahan kesalahan dalam menggunakan atau memahami sumber data, maka data yang diperoleh juga akan meleset dari orang yang diharapkan.

1. Sumber Data Primer

Sumber Data primer adalah data asli yang dikumpulkan sendiri oleh periset untuk menjawab masalah risetnya secara khusus.[3] Data primer dapat diperoleh melalui wawancara, jejak pendapat dari individu maupun kelompok maupun hasil observasi dari suatu objek, kejadian, ataupun hasil pengujian.[4]

Dalam hal ini peneliti menentukan sampelnya dengan menggunakan Teknik *snowball sampling* adalah suatu teknik penentuan sampel yang mula-mula jumlahnya kecil, kemudian sampel ini memilih teman-temannya untuk dijadikan sampel, begitu seterusnya, sehingga jumlah sampel tersebut menjadi banyak. Ibarat bola salju yang menggelinding makin lama makin

[3] Muhammad Buchori Ibrahim, dkk., *Metode Penelitian Berbagai Bidang Keilmuan*, (Jambi: PT Soenpedia Publishing Indonesia, 2023), hlm 87.

[4] Istijanto OEI, *Riset Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010), hal.19.

besar.[5] Informan dalam penelitian ini terdiri dari 1 orang pawning staff serta 8 orang nasabah Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani. Pawning staff yang menjadi informan adalah Ibu Yashinta Prita Dewi.

Nasabah yang dijadikan informan merupakan nasabah aktif pengguna produk pembiayaan emas, yang terbagi atas 4 nasabah pengguna produk gadai emas, yaitu Bapak Ujang , Ibu Tantri, Ibu Iffatunisa, dan Ibu Rosyidah, serta 4 nasabah pengguna produk cicil emas, yaitu Ibu Siska, Ibu Kharisma, Ibu Fuji, dan Ibu Aprilia. Pemilihan informan dilakukan secara *purposive* dengan mempertimbangkan kriteria tertentu, yaitu informan yang memiliki pengalaman langsung dalam penggunaan produk gadai emas dan cicil emas. Pawning staff dipilih karena memiliki pengetahuan dan pemahaman yang mendalam terkait mekanisme, kebijakan, serta pengelolaan produk gadai emas dan cicil emas. Sementara itu, nasabah dipilih karena dianggap mampu memberikan informasi yang relevan mengenai minat, pengalaman, serta persepsi terhadap produk gadai emas dan cicil emas di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani.

2. Sumber Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan dari sumber-sumber yang telah ada, seperti laporan penelitian terdahulu, buku referensi, maupun majalah atau koran serta arsip baik yang dipublikasikan

[5] Dedeng Irawan dan Ade Gunawan, *Metode Penelitian Ekonomin & Bisnis* (Medan: Umsu Press, 2025), hlm.172.

maupun yang tidak dipublikasikan secara umum.[6] Peneliti memperoleh sumber data sekunder dari referensi yang memiliki hubungan dengan sasaran peneliti seperti: buku-buku yaitu buku Perbankan Syariah, Buku Investasi Emas dan dari jurnal maupun sumber lain yang relevan.

C. Teknik Pengumpulan Data

1. Documentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data penelitian melalui sejumlah dokumen baik berupa dokumen tertulis maupun dokumen terekam. Dokumen tertulis dapat berupa arsip, catatan harian, autobiografi, memorial, kumpulan surat pribadi, kliping, dan sebagainya. Sementara dokumen terekam dapat berupa film, kaset rekaman, mikrofilm, dan foto.[7]

Dalam penelitian ini, dokumentasi yang menjadi sumber datanya yakni yang berkaitan dengan tempat penelitian yang terdiri dari brosur produk Cicil dan Gadai Emas, foto, dll. Yang digunakan untuk mencari informasi mengenai Produk Cicil dan Gadai Emas yang terdapat pada Bank Syariah Kantor Cabang Metro Ahmad Yani.

2. Wawancara

wawancara (*interview)* merupakan metode yang memberi pertanyaan terstruktur kepada sampel dari populasi dan dirancang untuk memperoleh

---

[6] Rahmi Ramdhani dan Nuraini Sri Bina, *Statistika Penelitrian Pendidikan* (Jakarta: Kencana, 2021).*Ibid.*, 38.

[7] Annita Sari, dkk., *Dasar-Dasar Metodologi Penelitian* (Jayapura: CV. Angkasa Pelangi, 2023), hlm 105.

informasi (data) dari responden.[8] Jenis wawancara yang dilakukan dalam penelitian ini adalah wawancara tidak terstruktur yaitu jenis wawancara yang dilakukan dengan cara memberi pertanyaan tanpa terikat dengan sebuah pedoman wawancara.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan jenis wawancara tak terstruktur, yang merupakan wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang disusun secara sistematis dan lengkap. Pedoman wawancara yang digunakan dalam penelitian ini hanya berupa garis besar permasalahan yang akan ditanyakan. Dalam wawancara ini akan mencari informasi mengenai bagaimana strategi yg digunakan untuk meningkatkan minat nasabah pada produk gadai emas dan cicil emas dengan mewawancarai pawning staff dan nasabah yang menggunakan produk cicil dan gadai emas pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani.

D. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Tahap selanjutnya adalah menguji keterpercayaan data atau menggabungkan data (triangulasi data). Triangulasi merupakan teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada, tujuan dari triangulasi bukan untuk mencari kebenaran tentang beberapa fenomena, tetapi lebih pada peningkatan pemahaman peneliti terhadap apa yang telah ditemukan.[9]

---

[8] Sigit Hermawan dan Amirullah, *Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kualitatif Dan Kuantitatif*, (Malang: Media Nusa Creative, 2016), hlm 157.

[9] Mamik, *Metodologi Kualitatif* (Sidoarjo: Zitama Publisher, n.d.), hlm 117.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik triangulasi sumber untuk memeriksa kebenaran data, yaitu teknik untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.[10] Dalam penelitian ini, triangulasi sumber digunakan untuk menguji keabsahan data terkait meningkatnya minat nasabah pada produk gadai emasa dan cicil emas di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani. Proses triangulasi dilakukan dengan membandingkan data yang diperoleh dari beberapa sumber, yaitu karyawan bank yang memberikan informasi tentang kekuatan dan kelemahan produk gadai dan cicil emas, serta nasabah yang menggunakan produk tersebut untuk mengetahui pengalaman mereka.

E. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan salah satu tahap dalam penelitian yang sangat penting karena analisis data dapat berguna untuk menemukan jawaban atas rumusan masalah.[11] Analisis data juga merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan

[10] Zuchri Rapanna, *Metode Penelitian Kualitatif* (Makasar: CV. syakir Media Press, 2021), hlm 190.

[11] Leni Anggraeni, dkk., *Metodologi Penelitian* (Jawa Barat: CV Adanu Abimata, 2023), hlm 171.

membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain.[12]

Dalam proses analisis data peneliti menggunakan analisis deskriptif kualitatif untuk memaparkan data yang diperoleh dari wawancara dan dokumentasi. Proses analisis dimulai dengan membaca, mempelajari, dan menelaah data terkait produk gadai dan cicil emas pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani. Analisis ini menggunakan pendekatan SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman sebagai upaya meningkatkan minat nasabah pada gadai emas dan cicil emas pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani.

[12] Dodiet Aditya Setyawan., dkk, *Buku Ajar Statistika*, (Jawa Barat: Penerbit Adab, 2021), hlm 62.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHAN

A. Gambaran Umum Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

1. Sejarah Singkat Berdirinya Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

Bank Syariah Indonesia berdiri pada 01 Februari 2021 sebagai hasil penggabungan *(merger*) Bank Rakyat Indonesia Syariah (BRIS), Bank Syariah Mandiri (BSM), dan Bank Negara Indonesia Syariah (BNI Syariah). Pendirian Bank Syariah Indonesia secara legal didukung oleh izin izin dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dengan Nomor: SR-3/PB.1/2021 tentang Pemberian Izin Penggabungan PT Bank Syariah Mandiri dan PT Bank BNI Syariah ke dalam PT Bank BRIsyariah Tbk serta izin Perubahan Nama dengan Menggunakan Izin Usaha PT Bank BRIsyariah Tbk Menjadi Izin Usaha atas nama PT Bank Syariah Indonesia Tbk sebagai Bank Hasil Penggabungan. Penggabungan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik.[1]

Bank Syariah Indonesia (BSI) di Kota Metro telah dikenal oleh masyarakat dan menunjukkan keberadaannya dalam dunia perbankan syariah. Kantor Cabang Bank Syariah Indonesia di Kota Metro berlokasi di

[1] Dokumentasi, Profil Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani. Tahun 2025.

Jalan Ahmad Yani No. 9, Kelurahan Imopuro, Kecamatan Metro Pusat, Kota Metro, tepat di depan Taman Merdeka Kota Metro. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani merupakan salah satu kantor cabang Bank Syariah Indonesia yang beroperasi di Kota Metro, Lampung, di samping berbagai kantor cabang lainnya yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani resmi beroperasi setelah diresmikan melalui kegiatan grand launching yang dilaksanakan secara daring di Guest House pada Senin, 23 Agustus 2021.[2]

2. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

a. VISI

Visi Bank Syariah Indonesia yaitu Top 10 Global Islamic Bank.

b. MISI

Misi Bank Syariah Indonesia yaitu sebagai berikut:

1) Memberikan askes solusi keuangan syariah di Indonesia.
2) Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham.
3) Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia.[3]

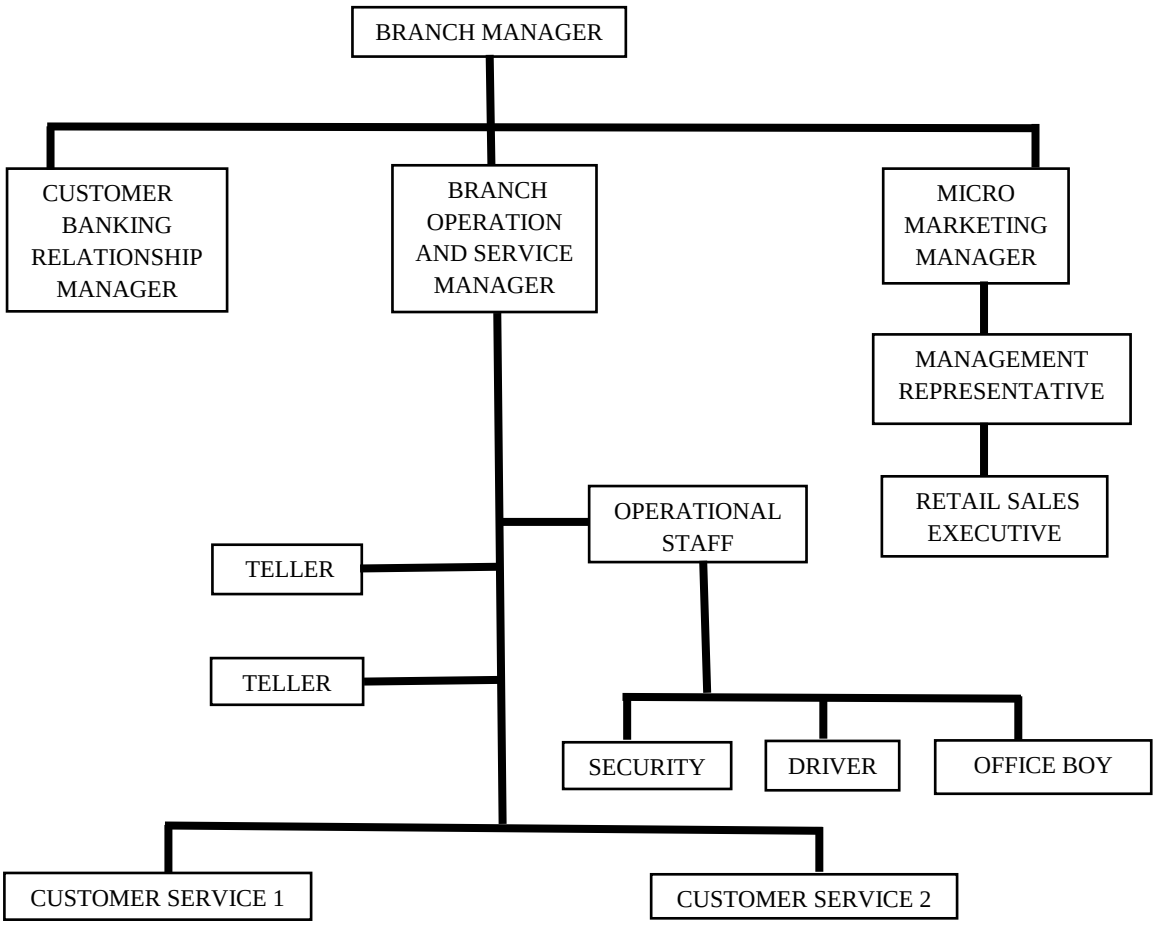
Adapun Bank Syariah Indonesia *ONE Culture* (AKHLAK) yaitu sebagai berikut:

[2] Dokumentasi, Profil Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani. Tahun 2025.

[3] *https://ir.bankbsi.co.id/vision_mission.html.* Diunduh Pada 15 Juni 2025

a. Amanah, Kami memegang teguh kepercayaan yang diberikan
b. Kompeten, Kami terus belajar dan mengembangkan kapabilitas
c. Harmonis, Kami saling peduli dan menghargai perbedaan
d. Loyal, Kami berdedikasi dan mengutamakan kepentingan bangsa dan
e. negara
f. Adaptif, Kami terus berinovasi dan antusias dalam menggerakkan
g. ataupun menghadapi perubahan
h. Kolaboratif, Kami membangun kerjasama yang sinergis.[4]

3. Struktur Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani



Gambar 4.1
Struktur Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani[5]

[4] *https://ir.bankbsi.co.id/corporate_values.html*. Diunduh Pada 15 Juni 2025

Keterangan:

a. Branch Manager

1. Bertanggung jawab atas operasional sesuai dengan kebijakan
2. Memastikan terkondisinya proses seluruh program
3. Melakukan kegiatan-kegiatan sesuai dengan ketentuan yang telah Diciptakan
4. Memastikan tercapainya target profit yang ditetapkan kantor pusat
5. Menjaga dan meningkatkan kualitas kinerja cabang
6. Melakukan pembinaan karyawan cabang untuk meningkatkan integritas,kemampuan, dan kompetensi bawahan.
7. Menindak lanjuti hasil audit intern dan ekstren.

b. Customer Banking Relationship Manager

1. Meningkatkan pertumbuhan portofolio pendanaan, pembiayaan, dan fee based pada segmen consumer.
2. Memastikan tersedianya data dan membuat rencana kerja berdasarkan data calon nasabah dan potensi pasar.
3. Melakukan kerjasama dengan pihak ketiga seperti developer, perusahaan, satuan kerja perangkat daerah pemerintah daerah serta instansi lainnya.
4. Membuat rencana kerja dan pengembagan business network dengan
5. Branch Manager
6. Memastikan tercapainya tingkat kepuasan nasabah

[5] Wawancara dengan Ibu Yashinta Prita Dewi, tanggal 30 Februari 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

7. Melakukan penagihan

c. Branch Operation And Service Manager

1. Menyusun rencana kerangka dan anggaran perusahaan untuk waktu atau yang akan datang dan berusaha mewujudkannya
2. Bertanggung jawab kepada branch manager mengenai tugas dan kewajibannya
3. Bertanggung jawab atas kelancaran kegiatan administrasi tabungan, deposito, dan pembiyaanMendatangkan bukti-bukti pembukuan antara lain nisbah deposito, nisbah tabungan, dan nota-nota lainnya.

d. Customer Service

1. Melaksanakan keadministrasian tabungan berupa kartu tabungan, buku tabungan, rekening, kode rekening dan nota lainnya
2. Melaksanakan keadministrasian deposito berupa aplikasi deposito, kartu deposito, bliyet deposito, dan nota lainnya
3. Melaksanakan pendapatan aplikasi deposito, perhitungan nisbah dan pembuatan laporan

e. Teller

1. Mengelola keuangan sesuai rencana atau anggaran perusahaan
2. Menerima dan membayar uang kepada nasabah sesjumlah bukti yang ada, membuat rincian uang tunai, mencatat dan mengumpulkan bukti atas pengembalian dan penyetoran kas dalam formulir rekapitulasi kas yang telah disediakan.

3. Mencocokan saldon kas yang dicatat, rekapitulasi kas dengan daftar perincian uang tunai pada setiap tutup kas.

f. Operational Staff

1. Memeriksa ulang proses transaksi harian dan bukti pendukungnya (dengan *proof sheets*).
2. Memastikan laporan unit kerja, serta laporan kepada kantor pusat dan pihak eksternal, dibuat dengan benar dan tepat waktu.
3. Menentukan apakah pelaksanaan tugas setiap karyawan sesuai dengan deskripsi pekerjaan.

g. Driver

1. Mengantar atau menjemput pegawai yang dinas luar yang terkait dengan hal tersebut
2. Menjamin kendaraan dinas atau kendaraan operasional selalu siap pakai dengan memeriksa perlengkapan kendaraan, oli, air radiator, ban, kunci-kunci dan yang lain terkait hal tersebut

h. Office Boy

1. Menjaga kebersihan dilingkungan atau kawasan kerja terutama terkait dengan layanan
2. Menata perlengkapan dan perlatan kerja untuk memberikan kenyamanan dan kemudahan pegawai dalam bekerja

i. Security

1. Bertanggung jawab atas keamanan yang ada di bank mulai dari memeriksa setiap orang yang datang, menanyakan keperluan, sampai

membantu dan mengarahkan nasabah yang ingin melakukan transaksi atau berurusan dengan bank.

j. Micro Marketing Manager
    1. Merencanakan dan memastikan pencapaian target bisnis di unit sesuai target yang ditetapkan.
    2. Mengelola perencanaan pemasaran (*Marketing Brand*)
    3. Bertanggung jawab mengelola dan mengembangkan karyawan diarea & unit guna kebutuahan bisnis.

k. Management Representative
    1. Mengkoordinasikan, menerapkan, dan memelihara dokumentasi serta sistem manajemen mutu.
    2. Mempersiapkan dan memfasilitasi audit internal dan eksternal.
    3. Melaporkan kinerja sistem manajemen mutu kepada puncak untuk ditinjau.

l. Retail Sales Executive
    1. Memberikan informasi terkait produk dan layanan syariah indonesia.
    2. Bertugas untuk mencapai target penjualan produk bulanan dan tahunan perusahaan.
    3. Melakukan rapat kepada konsumen baik perorangan maupun perusahaan untuk proses penjualan produk.[6]

[6] Dokumen PT Bank Syariah Indonesia

B. Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani, diketahui bahwa produk Gadai Emas dan Cicil Emas merupakan dua layanan yang cukup diminati oleh masyarakat. Kedua produk ini memberikan kemudahan bagi nasabah dalam memenuhi kebutuhan finansial maupun investasi. Berdasarkan hal tersebut, untuk memahami faktor-faktor yang memengaruhi meningkatnya minat nasabah terhadap kedua produk tersebut, peneliti melakukan analisis menggunakan pendekatan SWOT *(Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) yang mencakup empat aspek utama, yaitu kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.

1. Produk Gadai Emas

a. Kekuatan (*Strengths)*

Berdasarkan hasil wawancara dengan Pawning Staff Bank Syariah Indonesia, Yashinta Prita Dewi, serta beberapa nasabah, kekuatan utama produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia terletak pada nilai taksiran yang relatif tinggi, proses layanan yang mudah dan cepat, biaya yang terjangkau, serta tingkat kepercayaan masyarakat yang tinggi terhadap Bank Syariah Indonesia sebagai bank syariah milik negara. Pawning staff menjelaskan bahwa nilai taksiran yang diberikan oleh Bank Syariah Indonesia dapat mencapai "*sekitar 95% untuk logam mulia dan 80%*

untuk perhiasan dari harga emas, sehingga nasabah bisa memperoleh dana yang lebih besar dibandingkan lembaga lain."[7]

Hal ini tercermin dari pengalaman nasabah. Ibu Iffatunisa menggadaikan emas seberat 7 gram dengan nilai taksiran sebesar Rp7.000.000 dan memperoleh pinjaman Rp5.000.000 dengan biaya ujrah 1,6% per bulan sebesar Rp320.000 atau Rp80.000 per bulan, sehingga total kewajiban Rp5.320.000 ditambah biaya administrasi Rp25.000, dengan jaminan berupa perhiasan gelang kadar 24 karat.[8] Bapak Ujang menggadaikan emas seberat 10 gram dengan nilai taksiran Rp15.500.000 dan menerima pinjaman Rp8.000.000, biaya ujrah 1,6% per bulan sebesar Rp512.000 atau Rp128.000 per bulan, sehingga total kewajiban Rp8.512.000 ditambah biaya administrasi Rp25.000, dengan jaminan berupa logam mulia.[9]

Ibu Tantri menggadaikan emas seberat 5 gram dengan nilai taksiran Rp3.500.000 dan memperoleh pinjaman Rp3.500.000 dengan biaya ujrah 1,6% per bulan sebesar Rp224.000 atau Rp58.000 per bulan, sehingga total kewajiban Rp3.724.000 ditambah biaya administrasi Rp20.000, dengan jaminan berupa cincin perhiasan kadar 24 karat.[10] Dan Ibu Rosyidah menggadaikan emas seberat 8 gram dengan nilai taksiran

[7] Wawancara dengan Ibu Yashinta Prita Dewi, tanggal 22 September 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

[8] Wawancara dengan nasabah ibu Iffatunisa, tanggal 12 November 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

[9] Wawancara dengan nasabah bapak Ujang, tanggal 28 Oktober 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

[10] Wawancara dengan nasabah Ibu Tantri, tanggal 12 November 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

Rp17.600.000, menerima pinjaman Rp10.000.000 dengan biaya ujrah 1,6% per bulan sebesar Rp1.260.000 atau Rp281.600 per bulan, sehingga total kewajiban Rp11.260.000 ditambah biaya administrasi Rp25.000.[11]

Nasabah bapak Ujang mengungkapkan bahwa alasan memilih Bank Syariah Indonesia adalah "*karena Bank Syariah Indonesia itu bank resmi dan terpercaya, jadi saya merasa lebih aman menitipkan emas saya di sini*"[12], sementara Ibu Tantri menekankan bahwa alasan lain adalah "*karena butuh uang secara cepat untuk biaya tambahan bayaran SPP anak*".[13] Nasabah ibu Iffatunisa menambahkan bahwa mereka memilih Bank Syariah Indonesia karena "*Insya Allah bebas dari riba, mudah, cepat, juga insya Allah biayanya lebih rendah dan untuk pelayananya juga baik ramah dan informatif.*[14] Pendapat serupa juga disampaikan oleh nasabah Ibu Rosyidah yang menyatakan bahwa alasan memilih produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia adalah karena "*ujrahnya lebih kecil dibanding pegadaian lain*." Ia juga menilai bahwa pengalaman transaksi pertama kali berjalan dengan baik, prosesnya "*mudah dan cepat,"* serta biaya administrasi yang dikenakan "*tergolong murah*." Selain itu, biaya administrasi dan ujrah yang dikenakan kepada nasabah *"tergolong ringan dan tidak memberatkan,*" sementara prosedur

[11] Wawancara dengan nasabah Ibu Rosyidah, tanggal 19 Desember 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

[12] Wawancara dengan nasabah ibu Iffatunisa, tanggal 12 November 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

[13] Wawancara dengan nasabah Ibu Tantri, tanggal 12 November 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

[14] Wawancara dengan nasabah ibu Iffatunisa, tanggal 12 November 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

pencairan dana dinilai *"sederhana dan transparan*," sehingga nasabah merasa nyaman, cepat, dan aman dalam bertransaksi.[15]

Kombinasi tanggapan Pawning staff dan nasabah menunjukkan bahwa kekuatan produk ini tidak hanya berasal dari kebijakan internal bank, tetapi juga dirasakan langsung oleh masyarakat. Keunggulan berupa nilai taksiran tinggi, biaya ringan, proses cepat, dan transparansi membuat produk ini lebih menarik dibanding lembaga lain. Faktor kepercayaan menjadi aspek kunci, Bank Syariah Indonesia sebagai bank syariah milik negara dianggap aman, profesional, dan terpercaya. Dengan demikian, produk gadai emas memiliki fondasi kekuatan yang solid dari sisi pelayanan, prosedur, dan reputasi lembaga.

b. Weaknesses (*Kelemahan)*

Meskipun memiliki banyak keunggulan, pelaksanaan produk gadai emas ini masih menghadapi beberapa kelemahan. Salah satunya adalah kurangnya pemahaman sebagian nasabah terkait masa jatuh tempo dan perpanjangan akad gadai. Hal ini tercermin dari pernyataan pawning staff bahwa *"karna masih ada nasabah yang belum memahami detail terkait masa jatuh tempo dan perpanjangan*."[16] Kelemahan ini juga diperkuat oleh saran nasabah bapak Ujang yang menyatakan *"banyak² penyuluhan-*

[15] Wawancara dengan nasabah Ibu Rosyidah, tanggal 19 Desember 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

[16] Wawancara dengan Ibu Yashinta Prita Dewi, tanggal 22 September 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

penyuluhan di daerah karena banyak masyarakat yang belum paham ttg sistem gadai soalnya."[17]

Selain itu, fluktuasi harga emas menjadi tantangan yang dapat memengaruhi nilai pembiayaan kepada nasabah. pawning staff menjelaskan bahwa *"harga emas ini kan naik-turunnya cukup cepat, jadi kalau pas turun banyak, itu bisa mempengaruhi nilai jaminan."* Pada sisi operasional, risiko kesalahan dalam penaksiran juga masih perlu diperhatikan, sebagaimana dijelaskan "*misalnya kesalahan saat naksir atau kondisi emas yang ternyata nggak sesuai."*[18] Di sisi lain, keterbatasan akses layanan juga menjadi kelemahan. Nasabah Ibu Iffatunisa menyampaikan bahwa *"kadang cabangnya terlalu jauh dari rumah"*.[19] Sementara itu, nasabah Ibu Rosyidah menyatakan bahwa selama menggunakan produk gadai emas "*belum ada kendala*".[20] Namun hal ini menunjukkan bahwa kelemahan yang ada belum sepenuhnya dirasakan oleh seluruh nasabah.

Dengan demikian, kelemahan yang perlu dibenahi meliputi minimnya pemahaman masyarakat, risiko fluktuasi harga emas, potensi human error dalam penaksiran, serta keterjangkauan akses layanan. layanan.

[17] Wawancara dengan nasabah bapak Ujang, tanggal 28 Oktober 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

[18] Wawancara dengan Ibu Yashinta Prita Dewi, tanggal 22 September 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

[19] Wn m awancara dengan nasabah ibu Iffatunisa, tanggal 12 November 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

[20] Wawancara dengan nasabah ibu Iffatunisa, tanggal 12 November 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

c. Peluang (*Opportunities)*

Peluang pengembangan produk gadai emas di Bank Syariah Indonesia Metro Ahmad Yani sangat besar, seiring dengan meningkatnya minat masyarakat terhadap emas sebagai aset dan instrumen investasi yang aman dan likuid. Pawning staff Bank Syariah Indonesia menegaskan bahwa "*minat masyarakat terhadap emas semakin meningkat, jadi ketika membutuhkan dana, gadai emas menjadi pilihan aman tanpa harus menjual barang berharga*".

Hal ini menunjukkan bahwa produk gadai emas dapat memenuhi kebutuhan masyarakat akan dana cepat tanpa kehilangan aset berharga. Untuk memanfaatkan peluang ini, pihak bank juga melakukan strategi pendekatan langsung kepada masyarakat, seperti memberikan penjelasan atau sosialisasi saat kunjungan nasabah di kantor dan melalui program-program edukasi di lingkungan sekitar. Hal ini menunjukkan bahwa produk gadai emas dapat memenuhi kebutuhan masyarakat akan dana cepa tanpa kehilangan aset berharga.[21]

Pengalaman nasabah juga menunjukkan adanya potensi loyalitas yang tinggi. Ibu Tantri menyatakan *"kapan waktunya kalau saya perlu, saya akan menggunakan lagi gadai emas"*.[22] sedangkan Ibu Rosyidah juga menyampaikan bahwa dirinya *"berminat menggunakan kembali produk gadai emas karena cukup membantu,"* khususnya untuk

[21] Wawancara dengan Ibu Yashinta Prita Dewi, tanggal 22 September 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

[22] Wawancara dengan nasabah Ibu Tantri, tanggal 12 November 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

tambahan modal usaha.[23] Hal ini menunjukkan bahwa produk gadai emas tidak hanya diminati oleh nasabah baru, tetapi juga memiliki potensi penggunaan berulang.

Nasabah juga memberikan masukan terkait peluang ini. Nasabah bapak Ujang menyarankan agar Bank Syariah Indonesia "*lebih banyak melakukan penyuluhan karena masyarakat banyak yang belum paham sistem gadai syariah*",[24] sementara ibu Iffatunisa. berharap agar "*Bank Syariah Indonesia semakin maju dan menambah cabang serta ATM agar lebih terjangkau masyarakat*".[25] Saran ini menunjukkan bahwa potensi pasar masih sangat besar, tetapi belum tergarap maksimal, terutama untuk daerah yang belum terjangkau cabangnya.

Menurut pawning staff, potensi pengembangan gadai emas ke depannya masih sangat terbuka lebar. Masyarakat di Metro cukup antusias dengan produk yang prosesnya cepat dan aman, apalagi banyak yang memiliki emas sebagai simpanan keluarga. Kesadaran masyarakat untuk menjadikan emas sebagai aset jangka panjang semakin meningkat, sehingga peluang pasar masih besar. Perkembangan ekonomi di daerah juga relatif stabil, dan banyak nasabah membutuhkan solusi pembiayaan praktis tanpa prosedur rumit. Produk gadai emas yang mudah dipahami dan cepat prosesnya menjadi pilihan yang diminati.

[23] Wawancara dengan nasabah Ibu Rosyidah, tanggal 19 Desember 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

[24] Wawancara dengan nasabah bapak Ujang, tanggal 28 Oktober 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

[25] Wawancara dengan nasabah ibu Iffatunisa, tanggal 12 November 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

Menurut pawning staff, potensi pengembangan gadai emas ke depan masih sangat terbuka lebar. Masyarakat di Kota Metro cukup antusias terhadap produk yang prosesnya cepat dan aman, terlebih banyak masyarakat yang memiliki emas sebagai simpanan keluarga. Kesadaran menjadikan emas sebagai aset jangka panjang semakin meningkat, sehingga peluang pasar produk gadai emas masih besar.[26]

Dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap dana cepat untuk keperluan pendidikan, kesehatan, maupun modal usaha, serta didukung strategi edukasi, perluasan jangkauan layanan, dan kualitas pelayanan yang prima, produk gadai emas Bank Syariah Indonesia memiliki peluang besar untuk terus berkembang.

d. Ancaman (*Threats*)

Ancaman utama produk gadai emas berasal dari faktor eksternal, khususnya fluktuasi harga emas yang cepat. Pawning staff Bank Syariah Indonesia menyampaikan bahwa *"harga emas naik-turunnya cukup cepat, dan ketika turun banyak, itu mempengaruhi nilai jaminan dan keputusan nasabah untuk menggadaikan emasnya*". Hal ini berpotensi menunda transaksi dan menurunkan tingkat penggunaan produk.

Selain itu, persaingan dengan lembaga lain, terutama Pegadaian, menjadi tantangan signifikan. Pawning staff menyatakan bahwa "*persaingan dengan Pegadaian atau toko emas cukup terasa*", karena

[26] Wawancara dengan Ibu Yashinta Prita Dewi, tanggal 22 September 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

Pegadaian atau toko emas sudah lebih dikenal luas dan sering menjadi pilihan utama masyarakat.[27]

Dari sisi akses layanan, keterbatasan cabang Bank Syariah Indonesia juga menjadi ancaman. Nasabah ibu Iffatunisa menekankan bahwa "*cabang Bank Syariah Indonesia ada yang terlalu jauh dari rumah, jadi kalau ditambah cabang akan lebih bagus*".[28] Kurangnya jangkauan fisik dapat menurunkan minat masyarakat menggunakan layanan, terutama di daerah pinggiran.

Selain itu, rendahnya literasi masyarakat terhadap gadai syariah menjadi faktor risiko lain. Nasabah bapak Ujang menyebut bahwa "*banyak masyarakat lebih memilih mekar karena nggak paham gadai*",[29] yang menunjukkan bahwa salah persepsi masyarakat dapat membuat mereka memilih layanan keuangan yang kurang aman dan menguntungkan.

Secara keseluruhan, ancaman terbesar berasal dari fluktuasi harga emas, persaingan lembaga lain, keterbatasan akses cabang, dan rendahnya literasi masyarakat, namun mitigasinya dapat dilakukan melalui pelayanan prima, edukasi, transparansi, dan perluasan layanan sehingga kepercayaan nasabah tetap terjaga.

---

[27] Wawancara dengan Ibu Yashinta Prita Dewi, tanggal 22 September 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

[28] Wawancara dengan nasabah ibu Iffatunisa, tanggal 12 November 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

[29] Wawancara dengan nasabah bapak Ujang, tanggal 28 Oktober 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

Berdasarkan hasil analisis faktor internal dan eksternal yang telah diuraikan pada pembahasan diatas, maka dapat dirangkum faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman produk gadai emas Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani ke dalam matriks SWOT sebagai berikut.

Tabel 4.1

Matriks SWOT Produk Gadai Emas

Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

Internal / Eksternal	*Strengths (S)*	*Weaknesses (W)*
	1. Nilai taksiran emas relatif tinggi dibanding lembaga lain. 2. Proses layanan mudah, cepat, dan transparan. 3. Biaya ujrah dan administrasi terjangkau. 4. Tingkat kepercayaan masyarakat tinggi terhadap BSI sebagai bank syariah milik negara. 5. Pelayanan petugas ramah dan informatif.	1. Pemahaman sebagian nasabah terhadap masa jatuh tempo dan perpanjangan akad masih rendah. 2. Fluktuasi harga emas memengaruhi nilai pembiayaan. 3. Risiko kesalahan dalam penaksiran emas. 4. Keterbatasan akses dan jarak cabang bagi sebagian nasabah.
Opportunities (O)	*Strategi SO*	*Strategi WO*
1. Meningkatnya minat masyarakat terhadap emas sebagai aset investasi yang aman dan	1. Mempertahankan nilai taksiran tinggi dan pelayanan cepat untuk menarik minat masyarakat yang	1. Meningkatkan edukasi dan sosialisasi kepada masyarakat terkait akad, jatuh tempo, dan perpanjangan gadai.

likuid. 2. Kebutuhan masyarakat terhadap dana cepat untuk pendidikan, kesehatan, dan modal usaha. 3. Potensi loyalitas nasabah dan penggunaan produk secara berulang. 4. Peluang peningkatan edukasi dan sosialisasi gadai emas syariah.	membutuhkan dana cepat. 2. Meningkatkan loyalitas nasabah melalui pelayanan yang aman, nyaman, dan sesuai prinsip syariah. Mengoptimalkan kepercayaan masyarakat terhadap Bank Syariah Indonesia sebagai bank syariah milik negara.	2. Meningkatkan kompetensi petugas dalam penaksiran emas. 3. Memanfaatkan peluang pasar untuk memperluas jangkauan layanan.
Threats (T) 1. Fluktuasi harga emas yang cepat dan tidak stabil. 2. Persaingan dengan Pegadaian dan lembaga keuangan lain. 3. Keterbatasan jumlah dan jangkauan cabang. 4. Rendahnya literasi masyarakat terhadap gadai syariah.	*Strategi ST* 1. Meningkatkan kualitas pelayanan agar mampu bersaing dengan lembaga lain. 2. Menjaga transparansi nilai taksiran untuk menghadapi fluktuasi harga emas.	*Strategi WT* 1. Melakukan promosi dan edukasi intensif mengenai gadai emas syariah. 2. Menyusun strategi pemasaran yang efektif dan efisien. 3. Meminimalkan risiko kesalahan penaksiran dan kesalahpahaman nasabah.

Sumber : Data yang di Olah

Dilihat dari matriks SWOT di atas, dapat disimpulkan bahwa faktor kekuatan yang dimiliki produk gadai emas Bank Syariah Indonesia lebih dominan dibandingkan faktor kelemahannya. Hal ini tercermin dari nilai taksiran emas yang relatif tinggi, proses layanan yang mudah dan cepat, serta biaya ujrah dan administrasi yang ringan, sehingga mampu menarik minat masyarakat yang membutuhkan dana cepat. Selain itu, status Bank Syariah Indonesia sebagai bank syariah milik negara turut meningkatkan tingkat kepercayaan nasabah, didukung oleh pelayanan petugas yang ramah dan informatif. Dengan memanfaatkan peluang meningkatnya minat masyarakat terhadap emas serta kebutuhan dana mendesak, kekuatan tersebut dapat digunakan untuk menutupi kelemahan yang ada melalui peningkatan edukasi nasabah dan kualitas layanan, sehingga produk gadai emas Bank Syariah Indonesia memiliki potensi besar untuk terus berkembang dan bersaing di tengah tantangan eksternal yang ada.

2. *Produk* Cicil Emas

a. Kekuatan (*Strengths)*

Berdasarkan hasil wawancara dengan Pawning staff Yashinta Prita Dewi dan sejumlah nasabah, kekuatan utama produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia terletak pada tingkat kemudahan, fleksibilitas, keamanan, dan biaya yang terjangkau.[30] Pawning staff Bank Syariah Indonesia menjelaskan bahwa strategi utama untuk menarik minat

[30] Wawancara dengan Ibu Yashinta Prita Dewi, tanggal 22 September 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

masyarakat adalah dengan melakukan promosi aktif melalui berbagai media, seperti spanduk, banner, brosur, WA Blast, serta sosialisasi langsung ke masyarakat. Selain itu, seluruh pegawai di kantor juga terlibat dalam promosi, bukan hanya tim marketing, sehingga produk cicil emas lebih dikenal luas. Prosesnya pun dibuat praktis, bisa melalui BYOND by BSI , dan tersedia konter khusus emas di kantor, sehingga nasabah merasa lebih nyaman dan mudah mengakses layanan. Pawning staff menegaskan bahwa "*kami berusaha memudahkan akses, gencar promosi, dan kasih pelayanan terbaik supaya masyarakat makin tertarik pakai produk cicil emas.*"

Lebih lanjut, pawning staff menerangkan bahwa promosi dan edukasi berperan besar dalam meningkatkan minat masyarakat. Ia menyampaikan bahwa, *"Dengan adanya promosi dan edukasi itu sangat membantu banget dalam ningkatin penggunaan cicil emas. Karena banyak nasabah yang awalnya nggak tahu soal produk ini, tapi setelah lihat spanduk, brosur, atau WA Blast dari bank, mereka jadi tertarik. Setelah itu, biasanya kita jelasin lagi secara langsung tentang cara kerja, akad, dan keuntungannya biar mereka lebih paham. karna masih ada yang mengira cicil emas itu merupakan pembiayaan jadi mereka ragu untuk melakukan cicil emas dan di situ kita jelaskan bahwa ciciJadi*

promosi bikin orang tahu dulu, dan edukasi yang bikin nasabah yakin buat akhirnya ambil cicil emas.''[31]

Dari sisi keunggulan produk, cicil emas di Bank Syariah Indonesia menawarkan rate lebih rendah dibanding lembaga lain, angsuran yang fleksibel, pilihan gramasi emas lengkap dan bersertifikat resmi, serta harga emas mengikuti harga resmi ANTAM. Selain itu, nasabah dapat menggunakan emas yang dicicil sebagai jaminan gadai melalui akad rahn bila membutuhkan dana cepat, dan emas juga diasuransikan serta disimpan di tempat aman. Proses pengajuan pun mudah, dapat dilakukan via BYOND by BSI tanpa harus datang ke kantor. Pawning staff menekankan bahwa "*secara keseluruhan, cicil emas di Bank Syariah Indonesia ini lebih ringan, aman, dan praktis bagi nasabah*."[32]

Pengalaman nasabah memperkuat pernyataan tersebut. Ibu Aprilla, yang melakukan pembiayaan cicil emas seberat 10 gram produk Antam dengan nilai Rp18.000.000 selama 24 bulan dan DP Rp5.000.000, menyatakan bahwa cicil emas dipilih karena lebih murah dan terjangkau dengan cicilan Rp650.000 per bulan.[33] Ibu Siska mengambil cicil emas 25 gram produk Emas Antam senilai Rp47.300.000 dengan DP Rp10.000.000 dan cicilan Rp1.572.000 per bulan, menilai produk ini

[31] Wawancara dengan Ibu Yashinta Prita Dewi, tanggal 22 September 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

[32] Wawancara dengan Ibu Yashinta Prita Dewi, tanggal 22 September 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

[33] Wawancara dengan nasabah ibu Aprilia, tanggal 22 September 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

sangat membantu sebagai tabungan emas jangka panjang, khususnya untuk pendidikan anak.[34] Ibu Kharisma mencicil emas BSI Gold 24 karat seberat 5 gram senilai Rp7.960.000 selama 12 bulan dengan DP Rp2.500.000 dan cicilan Rp480.000 per bulan, dan menyebut produk ini praktis serta menjadi tabungan masa depan bagi anak sekolah.[35] Sementara itu, Ibu Fuji mengambil cicil emas 10 gram produk Antam senilai Rp14.000.000 selama 24 bulan dengan DP Rp7.000.000 dan cicilan Rp425.000 per bulan, menyatakan bahwa cicil emas menjadi solusi bagi nasabah yang ingin memiliki emas namun belum memiliki dana tunai yang cukup.[36]

Para nasabah juga menilai proses pengajuan mudah dipahami, angsuran dilakukan secara autodebet, serta pelayanan petugas ramah dan cepat. Selain itu, nasabah merasakan keuntungan investasi, seperti yang disampaikan Ibu Aprilla bahwa saat pembiayaan lunas harga emas mengalami kenaikan sehingga memberikan keuntungan.[37] Dengan demikian, kekuatan produk cicil emas Bank Syariah Indonesia tidak hanya terlihat dari kebijakan internal bank, tetapi juga dirasakan langsung oleh nasabah dalam bentuk kemudahan, fleksibilitas, keamanan, dan potensi keuntungan investasi.

---

[34] Wawancara dengan nasabah ibu Siska, tanggal 22 September 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

[35] Wawancara dengan nasabah ibu Kharisma, tanggal 22 September 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

[36] Wawancara dengan nasabah ibu Fuji, tanggal 23 Desember 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

[37] Wawancara dengan nasabah ibu Aprilia, tanggal 22 September 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

b. Kelemahan *(Weaknesses)*

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kelemahan utama produk cicil emas terutama terkait pemahaman masyarakat dan minat yang masih rendah. Pawning staff Bank Syariah Indonesia menekankan bahwa "*minat masyarakat masih rendah, banyak nasabah belum memahami cara kerja cicil emas secara menyeluruh"* dan masih ada persepsi bahwa membeli emas harus cash. Informasi mengenai produk pun belum tersebar merata, sehingga beberapa calon nasabah ragu atau belum yakin menggunakan layanan ini.[38]

Meskipun nasabah ibu Aprilia, ibu Siska, ibu Kharisma dan ibu Fuji tidak mengalami kendala pribadi, mereka mengakui bahwa masyarakat luas masih banyak yang belum paham. Nasabah menekankan bahwa edukasi dan promosi penting untuk meningkatkan pemahaman. Selain itu, beberapa kendala terkait harga emas juga muncul, ibu Kharisma menyebutkan bahwa "*harga emas pada cicil emas Bank Syariah Indonesia selisihnya tinggi dengan ANTAM, jadi berpikir ulang untuk mengambil cicil emas"*.[39] Ibu Fuji menambahkan bahwa kendala utama saat ini hanyalah gangguan aplikasi BYOND by BSI, yang jika terjadi menyulitkan nasabah.[40] Hal ini menunjukkan bahwa faktor harga dan akses teknologi menjadi pertimbangan bagi sebagian masyarakat.

[38] Wawancara dengan Ibu Yashinta Prita Dewi, tanggal 22 September 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

[39] Wawancara dengan dengan nasabah ibu Kharisma, tanggal 22 September 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

[40] Wawancara dengan nasabah ibu Fuji, tanggal 23 Desember 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

Dengan demikian, kelemahan utama produk ini bukan karena kualitas layanan, tetapi lebih pada literasi masyarakat, persepsi angsuran, dan informasi yang belum tersebar merata, yang perlu diatasi melalui edukasi, promosi lebih masif, dan strategi komunikasi yang lebih efektif agar minat nasabah meningkat.

c. Peluang (*Opportunities)*

Peluang pengembangan produk cicil emas di Bank Syariah Indonesia sangat luas, terutama terkait meningkatnya keinginan masyarakat, khususnya ibu rumah tangga dan generasi muda, untuk berinvestasi emas walau terbatas dana. Pawning staff Bank Syariah Indonesia menjelaskan bahwa "*dengan adanya program cicil emas, Bank Syariah Indonesia memberikan kesempatan bagi mereka untuk tetap bisa memiliki emas melalui pembayaran bertahap*".[41] Selain itu, kemudahan layanan digital melalui BYOND by BSI membuat pengajuan lebih praktis dan cepat.

Nasabah memberikan pandangan yang sejalan. Nasabah ibu Aprilia mengungkapkan bahwa cicil emas sangat membantu untuk investasi pribadi dan masa depan, seperti persiapan membeli rumah atau pendidikan anak.[42] Ibu Siska menambahkan bahwa cicil emas memudahkan tabungan jangka panjang karena prosedur yang praktis dan

[41] Wawancara dengan Ibu Yashinta Prita Dewi, tanggal 22 September 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

[42] Wawancara dengan dengan nasabah ibu Aprilia, tanggal 22 September 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

angsuran terjangkau.[43] ibu Kharisma menyatakan bahwa produk ini membantu untuk mempersiapkan dana pendidikan anak meskipun harga emas naik dan akan melakukan cicil emas lagi bila sudah lunas dengan gram yang lebih besar.[44] Ibu Fuji menegaskan bahwa cicil emas sangat membantu memiliki emas tanpa harus punya uang banyak, bisa dipakai untuk kebutuhan mendesak, dan ia berminat menggunakan kembali produk ini sebagai investasi masa depan bagi keluarga.[45]

Selain itu, peluang juga muncul dari potensi edukasi dan promosi yang lebih masif, karena masih banyak masyarakat yang belum tahu manfaat cicil emas. Nasabah memberi saran agar Bank Syariah Indonesia lebih aktif dalam promosi dan menyediakan berbagai seri emas, sehingga lebih banyak masyarakat tertarik mencoba produk ini. Tren digital banking dan peningkatan literasi keuangan syariah juga menjadi peluang besar bagi Bank Syariah Indonesia untuk memperluas jangkauan dan jumlah pengguna cicil emas.

Secara keseluruhan, peluang terbesar berasal dari tren investasi emas jangka panjang, kemudahan layanan digital, serta peningkatan edukasi dan promosi, yang dapat mendorong pertumbuhan produk secara signifikan.

[43] Wawancara dengan dengan nasabah ibu Siska, tanggal 22 September 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

[44] Wawamcara dengan dengan nasabah ibu Kharisma, tanggal 22 September 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

[45] Wawancara dengan nasabah ibu Fuji, tanggal 23 Desember 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

d. Ancaman (*Threats)*

Ancaman utama produk cicil emas berasal dari persaingan dengan lembaga lain dan faktor harga emas yang fluktuatif. Pawning staff Bank Syariah Indonesia menekankan bahwa *"banyak tempat lain yang juga menawarkan cicilan emas, seperti Pegadaian atau toko emas, jadi nasabah punya banyak pilihan".* Harga emas yang naik-turun juga menjadi pertimbangan nasabah, karena ketika harga tinggi, beberapa orang menunda pembelian atau cicilan. Selain itu, keterlambatan pembayaran angsuran oleh nasabah bisa menjadi tantangan dalam pengelolaan pembiayaan.

Faktor lain adalah kurangnya literasi masyarakat terhadap akad dan cara kerja cicil emas. Pawning staff menyebut bahwa "*masih banyak masyarakat yang belum paham betul cara kerja cicil emas dan akadnya, jadi kadang muncul ragu-ragu atau salah persepsi*".[46] ibu Siska juga menyebut bahwa promosi cicil emas Bank Syariah Indonesia masih kurang dikenal oleh generasi muda, sehingga kesan bank terlihat "*terlalu kolot*" dan kurang menarik bagi anak muda.[47]

Ancaman tambahan muncul dari harga emas yang berbeda antara Bank Syariah Indonesia dan harga pasar atau ANTAM, yang membuat sebagian calon nasabah mempertimbangkan ulang keputusan. Hal ini terlihat dari komentar ibu Kharisma bahwa "*selisih harga tinggi*

[46] Wawancara dengan Ibu Yashinta Prita Dewi, tanggal 22 September 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

[47] Wawancara dengan dengan nasabah ibu Siska, tanggal 22 September 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

membuat berpikir ulang untuk mengambil cicil emas".[48] Ibu Fuji menambahkan bahwa gangguan aplikasi BYOND by BSI juga bisa menjadi ancaman bagi kenyamanan nasabah.[49]

Dengan demikian, ancaman terbesar produk cicil emas meliputi persaingan lembaga lain, fluktuasi harga emas, keterbatasan edukasi masyarakat, keterlambatan pembayaran angsuran, dan persepsi promosi yang kurang menarik. Namun, ancaman ini dapat diminimalkan melalui strategi promosi aktif, edukasi berkelanjutan, layanan digital yang nyaman, serta penyesuaian harga dan margin agar tetap kompetitif.

Berdasarkan hasil analisis faktor internal dan eksternal yang telah diuraikan pada pembahasan diatas, maka dapat dirangkum faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman produk gadai emas Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani ke dalam matriks SWOT sebagai berikut.

Tabel 4.2

Matriks SWOT Produk Cicil Emas

Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

Internal	*Strengths (S)*	*Weaknesses (W)*
	1. Proses pengajuan mudah dan praktis, dapat dilakukan melalui BYOND by BSI. 2. Angsuran fleksibel dengan rate lebih	1. Minat dan pemahaman masyarakat terhadap cicil emas masih rendah. 2. Persepsi masyarakat bahwa pembelian emas harus dilakukan secara

[48] Wawancara dengan dengan nasabah ibu Kharisma, tanggal 22 September 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

[49] Wawancara dengan nasabah ibu Fuji, tanggal 23 Desember 2025 di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

Eksternal	rendah dibanding lembaga lain. 3. Pilihan gramasi emas lengkap dan bersertifikat resmi (ANTAM & BSI Gold). 4. Emas diasuransikan dan disimpan dengan aman. 5. Dapat digunakan sebagai jaminan gadai (akad *rahn*). 6. Pelayanan petugas ramah, cepat, dan informatif.	tunai. 3. Selisih harga cicil emas dengan harga pasar/ANTAM dirasa cukup tinggi. 4. Ketergantungan pada aplikasi BYOND by BSI yang terkadang mengalami gangguan.
Opportunities (O) 1. Meningkatnya minat masyarakat terhadap investasi emas jangka panjang. 2. Kebutuhan investasi untuk pendidikan, masa depan keluarga, dan tabungan. 3. Perkembangan layanan digital dan literasi keuangan syariah. 4. Potensi pasar dari generasi muda dan ibu rumah tangga.	*Strategi SO* 1. Mempertahankan nilai taksiran tinggi dan pelayanan cepat untuk menarik minat masyarakat yang membutuhkan dana cepat. 2. Meningkatkan loyalitas nasabah melalui pelayanan yang aman, nyaman, dan sesuai prinsip syariah. 3. Mengoptimalkan kepercayaan masyarakat terhadap Bank Syariah Indonesia sebagai bank syariah milik negara.	*Strategi WO* 1. Meningkatkan edukasi dan sosialisasi kepada masyarakat terkait akad, jatuh tempo, dan perpanjangan gadai. 2. Meningkatkan kompetensi petugas dalam penaksiran emas. 3. Memanfaatkan peluang pasar untuk memperluas jangkauan layanan.
Threats (T) 1. Meningkatnya minat masyarakat terhadap investasi emas jangka panjang.	*Strategi ST* 1. Meningkatkan kualitas pelayanan agar mampu bersaing dengan lembaga lain.	*Strategi WT* 1. Melakukan promosi dan edukasi intensif mengenai gadai emas syariah.

2. Kebutuhan investasi untuk pendidikan, masa depan keluarga, dan tabungan. 3. Perkembangan layanan digital dan literasi keuangan syariah. 4. Potensi pasar dari generasi muda dan ibu rumah tangga.	2. Menjaga transparansi nilai taksiran untuk menghadapi fluktuasi harga emas.	2. Menyusun strategi pemasaran yang efektif dan efisien. Meminimalkan risiko kesalahan penaksiran dan kesalahpahaman nasabah.

Sumber : Data yang di Olah

Dilihat dari matriks SWOT di atas, dapat disimpulkan bahwa faktor kekuatan produk cicil emas Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani lebih dominan dibandingkan faktor kelemahan, serta faktor peluang lebih besar daripada faktor ancaman. Hal ini menunjukkan bahwa produk cicil emas memiliki potensi yang baik untuk dikembangkan dan mampu bersaing dengan lembaga keuangan lain. Oleh karena itu, diperlukan penerapan strategi yang memanfaatkan kekuatan dan peluang, serta meminimalkan kelemahan dan ancaman, guna meningkatkan minat dan loyalitas nasabah.

C. Hasil Pembahasan

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan terhadap produk Gadai Emas dan Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani, diperoleh informasi bahwa kedua produk tersebut memiliki peranan yang cukup penting dalam memenuhi kebutuhan pembiayaan dan investasi masyarakat. Melalui pendekatan analisis SWOT, dapat dipahami faktor internal

dan eksternal yang memengaruhi meningkatnya minat nasabah terhadap layanan tersebut.

1. Produk Gadai Emas

Produk Produk Gadai Emas di Bank Syariah Indonesia memiliki kekuatan *(strengths)* yang cukup dominan, terutama pada nilai taksiran emas yang relatif tinggi, proses layanan yang cepat dan praktis, serta biaya administrasi dan ujrah yang ringan. Tingginya kepercayaan masyarakat terhadap Bank Syariah Indonesia sebagai bank syariah milik negara, ditambah prosedur pencairan dana yang sederhana, transparan, dan aman, serta pelayanan petugas yang ramah dan informatif, menjadi keunggulan internal yang mendukung peningkatan minat nasabah, sebagaimana tercantum dalam matriks SWOT.

Namun demikian, terdapat beberapa kelemahan *(weaknesses*) yang masih perlu diperhatikan, yaitu keterbatasan pemahaman sebagian nasabah mengenai ketentuan jatuh tempo dan perpanjangan akad gadai. Selain itu, fluktuasi harga emas yang dapat memengaruhi nilai pembiayaan serta keterbatasan akses cabang bagi sebagian masyarakat juga menjadi faktor kelemahan yang tercermin dalam matriks SWOT.

Dari sisi eksternal, produk Gadai Emas memiliki peluang *(opportunities*) yang cukup besar seiring meningkatnya minat masyarakat terhadap emas sebagai aset investasi yang aman dan likuid, serta tingginya kebutuhan dana cepat untuk berbagai keperluan. Produk ini memberikan

solusi pembiayaan tanpa harus menjual emas, sehingga memiliki daya tarik dan potensi loyalitas nasabah yang tinggi.

Di sisi lain, produk Gadai Emas juga menghadapi ancaman *(threats)* berupa fluktuasi harga emas yang tidak stabil, persaingan dengan lembaga lain seperti Pegadaian atau toko emas, serta rendahnya literasi sebagian masyarakat terhadap sistem gadai syariah. Ancaman ini dapat memengaruhi minat dan pemahaman masyarakat apabila tidak diimbangi dengan edukasi dan pelayanan yang optimal, sebagaimana tercantum dalam matriks SWOT.

Berdasarkan hasil analisis matriks SWOT, dapat disimpulkan bahwa kekuatan dan peluang produk Gadai Emas lebih dominan dibandingkan dengan kelemahan dan ancaman. Oleh karena itu, strategi *Strength–Opportunity (SO)* merupakan strategi yang paling tepat untuk diterapkan, yaitu dengan mempertahankan keunggulan layanan, nilai taksiran yang kompetitif, serta meningkatkan edukasi dan kualitas pelayanan agar produk Gadai Emas dapat terus berkembang dan bersaing secara berkelanjutan.

2. Produk Cicil Emas

Produk Cicil Emas di Bank Syariah Indonesia memiliki kekuatan *(strengths*) yang cukup menonjol, terutama pada kemudahan proses pengajuan, fleksibilitas angsuran, tingkat keamanan yang tinggi, serta biaya yang relatif terjangkau. Proses pengajuan yang dapat dilakukan melalui aplikasi BYOND by BSI, didukung dengan adanya konter khusus emas di kantor cabang, memberikan kemudahan dan kenyamanan bagi nasabah. Selain itu, promosi dan edukasi yang dilakukan secara aktif oleh seluruh

pegawai turut meningkatkan pemahaman dan minat masyarakat terhadap produk cicil emas. Keunggulan lain seperti rate yang kompetitif, pilihan gramasi emas bersertifikat resmi, emas yang diasuransikan, serta dapat digunakan sebagai jaminan gadai melalui akad rahn menunjukkan bahwa produk cicil emas memiliki keunggulan internal yang kuat sebagaimana tercantum dalam matriks SWOT.

Namun demikian, hasil pembahasan juga menunjukkan adanya beberapa kelemahan *(weaknesses*). Minat dan pemahaman sebagian masyarakat terhadap mekanisme cicil emas masih relatif rendah, disertai persepsi bahwa pembelian emas harus dilakukan secara tunai. Selain itu, adanya selisih harga cicil emas dengan harga pasar atau ANTAM serta ketergantungan pada aplikasi BYOND by BSI yang terkadang mengalami gangguan menjadi faktor kelemahan yang perlu diperhatikan. Kelemahan tersebut lebih berkaitan dengan literasi masyarakat, persepsi harga, dan akses teknologi, sebagaimana tercermin dalam matriks SWOT.

Dari sisi eksternal, produk Cicil Emas memiliki peluang (*opportunities)* yang cukup besar seiring meningkatnya minat masyarakat terhadap investasi emas jangka panjang untuk pendidikan, masa depan keluarga, dan tabungan. Perkembangan layanan digital dan meningkatnya literasi keuangan syariah juga membuka peluang perluasan pasar, khususnya di kalangan generasi muda dan ibu rumah tangga. Peluang ini dapat dimaksimalkan melalui promosi dan edukasi yang lebih intensif dan berkelanjutan.

Di sisi lain, produk Cicil Emas juga menghadapi sejumlah ancaman *(threats*), antara lain persaingan dengan lembaga lain seperti Pegadaian atau toko emas, fluktuasi harga emas yang memengaruhi keputusan nasabah, serta rendahnya literasi sebagian masyarakat terhadap akad cicil emas. Selain itu, perbedaan harga dengan pasar dan potensi gangguan aplikasi digital juga dapat memengaruhi kenyamanan dan minat nasabah. Ancaman-ancaman tersebut sebagaimana tercantum dalam matriks SWOT menuntut Bank Syariah Indonesia untuk terus berinovasi dalam pelayanan dan promosi.

Berdasarkan hasil analisis matriks SWOT, dapat disimpulkan bahwa kekuatan dan peluang produk Cicil Emas lebih dominan dibandingkan dengan kelemahan dan ancaman. Oleh karena itu, strategi yang paling tepat untuk diterapkan adalah strategi *Strength–Opportunity (SO)*, yaitu memanfaatkan kemudahan layanan, fleksibilitas angsuran, dan keamanan produk untuk menangkap peluang pasar investasi emas yang terus berkembang, sehingga produk cicil emas memiliki potensi besar untuk meningkatkan minat dan loyalitas nasabah.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai Analisis SWOT terhadap meningkatnya minat nasabah pada produk Gadai Emas dan Cicil Emas (Studi pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani), maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

Kekuatan *(Strengths*), Proses pengajuan cepat, mudah, dan transparan, syaratnya sederhana, serta seluruh transaksi dijalankan sesuai prinsip syariah. Selain itu, kehadiran aplikasi BYOND by BSI turut mendukung akses layanan secara digital sehingga nasabah dapat mengelola transaksi dengan lebih praktis. Layanan pegawai yang profesional juga meningkatkan kepercayaan nasabah. Produk ini tidak hanya memenuhi kebutuhan dana, tetapi juga menjadi sarana investasi yang aman dan halal.

Kelemahan *(Weaknesses),* Beberapa kendala yang ditemukan di lapangan antara lain masih rendahnya pemahaman sebagian masyarakat terhadap konsep investasi emas syariah. Tidak semua nasabah terbiasa menggunakan layanan digital BYOND by BSI. Selain itu, informasi terkait margin dan biaya administrasi masih perlu disampaikan lebih merata, serta sosialisasi produk belum menjangkau seluruh lapisan masyarakat. Penjadwalan autodebet yang masih terbatas juga menjadi hal yang perlu diperbaiki agar lebih fleksibel.

Peluang *(Opportunities)*, Tingginya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya investasi halal menjadi peluang besar bagi Bank Syariah Indonesia untuk memperluas pasar produk emas. Dukungan teknologi digital dan tren ekonomi syariah nasional semakin memperkuat potensi pengembangan produk ini. Selain itu, dukungan pemerintah melalui program literasi keuangan syariah membuka ruang yang lebih luas bagi pertumbuhan produk emas syariah di masa depan.

Ancaman *(Threats)* utama berasal dari persaingan dengan lembaga keuangan lain, baik bank konvensional maupun platform digital non-bank. Fluktuasi harga emas global juga dapat memengaruhi minat masyarakat dalam berinvestasi. literasi masyarakat tentang mekanisme gadai emas dan cicil emas syariah masih rendah, sehingga perlu upaya edukasi yang lebih intensif agar minat nasabah tetap meningkat.

B. Saran

1. Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

   Bagi Bank Syariah Indonesia KC Metro Ahmad Yani, diharapkan dapat meningkatkan edukasi dan pemahaman masyarakat terkait mekanisme Gadai Emas dan Cicil Emas, serta memaksimalkan strategi pemasaran yang lebih inovatif melalui media digital. Peningkatan kualitas layanan, terutama dalam mempercepat proses transaksi, juga perlu mendapat perhatian. Selain itu, bank diharapkan mencermati tantangan seperti persaingan dan fluktuasi harga emas dengan Bagi menyesuaikan kebijakan yang tetap kompetitif dan sesuai prinsip syariah.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan dalam mengembangkan kajian terkait pembiayaan emas di lembaga keuangan syariah. Penelitian berikutnya dapat mempertimbangkan faktor eksternal seperti kebijakan ekonomi atau perilaku nasabah untuk memperkaya pemahaman terhadap minat masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

Amirullah, Sigit Hermawan dan. *Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kualitatif Dan Kuantitatif*. Malang: Media Nusa Creative, 2016.

Anggreani, Tuti Fitri. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Swot : Strategi Pengembangan Sdm , Strategi Bisnis , dan Strategi Msdm (Suatu Kajian Studi Literatur Manajemen Sumberdaya Manusia)" 2, no. 5 (2021): 619–29.

Annita Sari, Dkk. *Dasar-Dasar Metodologi Penelitian*. Jayapura: CV. Angkasa Pelangi, 2023.

Arif, M. Nur Rianto Al. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2012.

Azizah, A, Y Fitriyani, and P Purwanto. "Analisis Strategi Pemasaran Produk Cicil Emas Di Bank Syariah Indonesia KCP Magelang Gatot Soebroto." *Jurnal Akutansi Manajemen ...* 03, no. 3 (2023): 64–69. https://journal.fkpt.org/index.php/Jamek/article/view/1182%0Ahttps://journal.fkpt.org/index.php/JAMEK/article/download/1182/562.

Bina, Rahmi Ramdhani dan Nuraini Sri. *Statistika Penelitrian Pendidikan*. Jakarta: Kencana, 2021.

Dezka Arwandriya Prasetya. *Teknik Analisis Swot*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2023.

Dodiet Aditya Setyawan., Dkk. *Buku Ajar Statistika*. Jawa Barat: Penerbit Adab, 2021.

Dr.(Cand) Eliyunus Waruwu, a.pt. M.Si. *Manajemen Strategik 4.0 Dan Society 5.0*. Sumedang: CV. Mega Press Nusantara, 2022.

Endarwita. "Strategi Pengembangan Objek Wisata Linjuang Melalui Pendekatan Analisis Swot" 05, no. 01 (2021): 641–52.

Firmansyah, Hamdan. *Pengantar Pegadaian Syariah*. Jawa Barat: PT Arr Rad Pratama, 2023.

Gunawan, Dedeng Irawan dan Ade. *Metode Penelitian Ekonomin & Bisnis*. Medan: Umsu Press, 2025.

Halawa, Erniwati. "Analisis SWOT Sebagai Dasar Perumusan Strategi Pemasaran Berdaya Saing (Studi Kasus Pada Dasom Beauty & Me Nail Surabaya)." *Benchmark* 1, no. 2 (2021): 58–65. https://doi.org/10.46821/benchmark.v1i2.143.

Ida Bagus Raka Suardana dkk. *Manajemen & Perilaku Religius (Determinan Orang Menabung)*. Jawa Tengah: CV. Sarnu Untung, 2024.

Ikatan Bankir Indonesia (IBI), Lembaga Sertifikat Propesi Perbankan (LSPP). *Strategi Bisnis Bank Syariah*. Jakarta Pusat: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015.

Indriani, Reka, and Muhammad Alhada Fuadillah Habib. "Pelaksanaan Gadai Emas Di Bank Syariah Indonesia KCP Malang Kepanjen 1 Dalam Perspektif Perbankan Syariah." *Jurnal Cahaya Mandalika* 4, no. 3 (2023): 557–74. https://doi.org/10.36312/jcm.v4i3.1885.

Istan, Muhammad. "Implementasi Investasi Emas: Kajian Teoritis Dan Praktis Menurut Ekonomi Islam." *Al-Intaj : Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah* 9, no. 1 (2023): 1. https://doi.org/10.29300/aij.v9i1.8307.

Leni Anggraeni, Dkk. *Metodologi Penelitian*. Jawa Barat: CV Adanu Abimata, 2023.

Lestari, Windi dan Sry. *Akuntansi Bank Syariah*. Medan: CV. Merdeka Kreasi Group, 2021.

Lubis, Farid Wajdi and Surahwardi K. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika, 2020.

Mamik. *Metodologi Kualitatif*. Sidoarjo: Zitama Publisher, n.d.

Moleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014.

Muksal, Muksal, Ayumiati Ayumiati, and Teuku Fariz Yuliadra. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Asuransi Syariah." *JPSDa: Jurnal Perbankan Syariah Darussalam* 3, no. 2 (2023): 148–60. https://doi.org/10.30739/jpsda.v3i2.2165.

Mutiara Sari., Dkk. *Ekonomi Dan Perbankan Syariah*. Kota Padang: Literasi Langsung Terbit, 2024.

Ningtyas, Dyah Ayu, Ulil Albab, and Nina Ramadhani Wulandari. "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Prkatik Gadai Emas Di Bank Syariah Indonesia Cabang Lampung Tengah." *Al-Mizan* 8, no. 1 (2024): 18–32.

Nuradha, Suci Intan. "Mekanisme Pembiayaan Produk Gadai Emas Pada PT. Bank Syariah Mandiri KC Kedaton," 2019. https://repository.metrouniv.ac.id/id/eprint/1056/%0Ahttps://repository.metrouniv.ac.id/id/eprint/1056/1/Suci Intan Nuradha %28NPM. 1502080071%29.pdf.

Nurcholis, Meydha. *Analisis Swot Prospek Pembiayaan Kepemilikan Emas dan Gadai Emas di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Cibubur Jakarta Timur*. Vol. 4, 2016.

Nurfitiani, M.M. *Manajemen Strategi*. Makasar: Cendekia Publisher, 2022.

Pradana, Andhika Azka, Nurul Khusnah, and Andi Amri. "Analisis Akad Cicil Emas Dan Skema Syariah Dalam Perspektif Maqashid Syariah Pada Bank Syariah Indonesia." *Integrative Perspectives of Social and Science Journal* 2, no. 03 Juni (2025): 4135–44.

Prasetya, Dezka Arwandriya. *Teknik Analisis SWOT*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2023.

Purnomo R. Serfianto, Cita Yustisia Serfiyani, Iswi Hariyani. *Buku Pintar Investasi Dan Gadai Emas*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2013.

Putri, Nur Adinda, and Farid Ardyansyah. "Implementasi Islamic Marketing Mix Pada Produk Cicil Emas Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Basuki Rahmat Surabaya Dalam Perspektif Ekonomi Islam." *Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah* 5, no. 6 (2023): 2804–14. https://doi.org/10.47467/alkharaj.v5i6.3651.

Ramadhan, Denny, Embun Duriany Soemarso, and Septian Yudha Kusuma. "Strategi Pemasaran Digital Produk Cicil Emas Pada Bank BSI KCP Semarang Banyumanik." *Jurnal Pustaka Aktiva* Vol. 2, no. No. 2 (2022): Hal. 55-61.

Rapanna, Zuchri. *Metode Penelitian Kualitatif*. Makasar: CV. syakir Media Press, 2021.

Saputri, Inggit Eka. "Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Gadai Emas Pada PT Bank Syariah Indonesia KCP Medan Setia Budi." *Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah* 5, no. 1 (2023): 334–40. https://doi.org/10.47467/alkharaj.v5i1.1207.

Siti Resmi dkk. *Jm v Zc*. Jakarta: Selemba Empat, 2023.

Siyoto, Sandu. *Dasar Metode Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015.

Soegeng Wahyoedi. *Loyalitas Nasabah Tinjauan Aspek Religius Dan Kualitas Layanan*. Jawa Barat: CV. Adanu Abima, 2020.

Soemitra, Andri. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2017.

Syaifullah, Hamli. *Pengantar Perbankan Syariah*. Jawa Tengan: Wawasan Ilmu, 2022.

Zaelani, Rahmad Hendi. “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Cicil Emas Di Bank Syariah Indonesia Kc. Rogojampi.” *Jurnal Keuangan Dan Perbankan Syariah* 1, no. 1 (2022): 14–24.

Amirullah, Sigit Hermawan dan. *Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kualitatif Dan Kuantitatif*. Malang: Media Nusa Creative, 2016.

Anggreani, Tuti Fitri. “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Swot : Strategi Pengembangan Sdm , Strategi Bisnis , dan Strategi Msdm (Suatu Kajian Studi Literatur Manajemen Sumberdaya Manusia)” 2, no. 5 (2021): 619–29.

Annita Sari, Dkk. *Dasar-Dasar Metodologi Penelitian*. Jayapura: CV. Angkasa Pelangi, 2023.

Arif, M. Nur Rianto Al. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2012.

Azizah, A, Y Fitriyani, and P Purwanto. “Analisis Strategi Pemasaran Produk Cicil Emas Di Bank Syariah Indonesia KCP Magelang Gatot Soebroto.” *Jurnal Akutansi Manajemen ...* 03, no. 3 (2023): 64–69. https://journal.fkpt.org/index.php/JAMEK/article/view/1182%0Ahttps://journal.fkpt.org/index.php/JAMEK/article/download/1182/562.

Bina, Rahmi Ramdhani dan Nuraini Sri. *Statistika Penelitrian Pendidikan*. Jakarta: Kencana, 2021.

Dezka Arwandriya Prasetya. *Teknik Analisis Swot*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2023.

Dodiet Aditya Setyawan., Dkk. *Buku Ajar Statistika*. Jawa Barat: Penerbit Adab, 2021.

Dr.(Cand) Eliyunus Waruwu, a.pt. M.Si. *Manajemen Strategik 4.0 Dan Society 5.0*. Sumedang: CV. Mega Press Nusantara, 2022.

Endarwita. “Strategi Pengembangan Objek Wisata Linjuang Melalui Pendekatan Analisis Swot” 05, no. 01 (2021): 641–52.

Firmansyah, Hamdan. *Pengantar Pegadaian Syariah*. Jawa Barat: PT Arr Rad Pratama, 2023.

Gunawan, Dedeng Irawan dan Ade. *Metode Penelitian Ekonomin & Bisnis*. Medan: Umsu Press, 2025.

Halawa, Erniwati. “Analisis SWOT Sebagai Dasar Perumusan Strategi Pemasaran Berdaya Saing (Studi Kasus Pada Dasom Beauty & Me Nail Surabaya).” *Benchmark* 1, no. 2 (2021): 58–65. https://doi.org/10.46821/benchmark.v1i2.143.

Ida Bagus Raka Suardana dkk. *Manajemen & Perilaku Religius (Determinan Orang Menabung)*. Jawa Tengah: CV. Sarnu Untung, 2024.

Ikatan Bankir Indonesia (IBI), Lembaga Sertifikat Propesi Perbankan (LSPP). *Strategi Bisnis Bank Syariah*. Jakarta Pusat: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015.

Indriani, Reka, and Muhammad Alhada Fuadillah Habib. "Pelaksanaan Gadai Emas Di Bank Syariah Indonesia KCP Malang Kepanjen 1 Dalam Perspektif Perbankan Syariah." *Jurnal Cahaya Mandalika* 4, no. 3 (2023): 557–74. https://doi.org/10.36312/jcm.v4i3.1885.

Istan, Muhammad. "Implementasi Investasi Emas: Kajian Teoritis Dan Praktis Menurut Ekonomi Islam." *Al-Intaj : Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah* 9, no. 1 (2023): 1. https://doi.org/10.29300/aij.v9i1.8307.

Leni Anggraeni, Dkk. *Metodologi Penelitian*. Jawa Barat: CV Adanu Abimata, 2023.

Lestari, Windi dan Sry. *Akuntansi Bank Syariah*. Medan: CV. Merdeka Kreasi Group, 2021.

Lubis, Farid Wajdi and Surahwardi K. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika, 2020.

Mamik. *Metodologi Kualitatif*. Sidoarjo: Zitama Publisher, n.d.

Moleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014.

Muksal, Muksal, Ayumiati Ayumiati, and Teuku Fariz Yuliadra. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Asuransi Syariah." *JPSDa: Jurnal Perbankan Syariah Darussalam* 3, no. 2 (2023): 148–60. https://doi.org/10.30739/jpsda.v3i2.2165.

Mutiara Sari., Dkk. *Ekonomi Dan Perbankan Syariah*. Kota Padang: Literasi Langsung Terbit, 2024.

Ningtyas, Dyah Ayu, Ulil Albab, and Nina Ramadhani Wulandari. "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Prkatik Gadai Emas Di Bank Syariah Indonesia Cabang Lampung Tengah." *Al-Mizan* 8, no. 1 (2024): 18–32.

Nuradha, Suci Intan. "Mekanisme Pembiayaan Produk Gadai Emas Pada PT. Bank Syariah Mandiri KC Kedaton," 2019. https://repository.metrouniv.ac.id/id/eprint/1056/%0Ahttps://repository.metrouniv.ac.id/id/eprint/1056/1/SUCI INTAN NURADHA %28NPM. 1502080071%29.pdf.

Nurcholis, Meydha. *Analisis Swot Prospek Pembiayaan Kepemilikan Emas dan Gadai Emas di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Cibubur Jakarta Timur*. Vol. 4, 2016.

Nurfitiani, M.M. *Manajemen Strategi*. Makasar: Cendekia Publisher, 2022.

Pradana, Andhika Azka, Nurul Khusnah, and Andi Amri. "Analisis Akad Cicil Emas Dan Skema Syariah Dalam Perspektif Maqashid Syariah Pada Bank Syariah Indonesia." *Integrative Perspectives of Social and Science Journal* 2, no. 03 Juni (2025): 4135–44.

Prasetya, Dezka Arwandriya. *Teknik Analisis SWOT*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2023.

Purnomo R. Serfianto, Cita Yustisia Serfiyani, Iswi Hariyani. *Buku Pintar Investasi Dan Gadai Emas*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2013.

Putri, Nur Adinda, and Farid Ardyansyah. "Implementasi Islamic Marketing Mix Pada Produk Cicil Emas Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Basuki Rahmat Surabaya Dalam Perspektif Ekonomi Islam." *Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah* 5, no. 6 (2023): 2804–14. https://doi.org/10.47467/alkharaj.v5i6.3651.

Ramadhan, Denny, Embun Duriany Soemarso, and Septian Yudha Kusuma. "Strategi Pemasaran Digital Produk Cicil Emas Pada Bank BSI KCP Semarang Banyumanik." *Jurnal Pustaka Aktiva* Vol. 2, no. No. 2 (2022): Hal. 55-61.

Rapanna, Zuchri. *Metode Penelitian Kualitatif*. Makasar: CV. syakir Media Press, 2021.

Saputri, Inggit Eka. "Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Gadai Emas Pada PT Bank Syariah Indonesia KCP Medan Setia Budi." *Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah* 5, no. 1 (2023): 334–40. https://doi.org/10.47467/alkharaj.v5i1.1207.

Siti Resmi dkk. *Jm v Zc*. Jakarta: Selemba Empat, 2023.

Siyoto, Sandu. *Dasar Metode Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015.

Soegeng Wahyoedi. *Loyalitas Nasabah Tinjauan Aspek Religius Dan Kualitas Layanan*. Jawa Barat: CV. Adanu Abima, 2020.

Soemitra, Andri. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2017.

Syaifullah, Hamli. *Pengantar Perbankan Syariah*. Jawa Tengan: Wawasan Ilmu, 2022.

Zaelani, Rahmad Hendi. “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Cicil Emas Di Bank Syariah Indonesia Kc. Rogojampi.” *Jurnal Keuangan Dan Perbankan Syariah* 1, no. 1 (2022): 14–24.

Amirullah, Sigit Hermawan dan. *Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kualitatif Dan Kuantitatif*. Malang: Media Nusa Creative, 2016.

Anggreani, Tuti Fitri. “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Swot : Strategi Pengembangan Sdm , Strategi Bisnis , dan Strategi Msdm (Suatu Kajian Studi Literatur Manajemen Sumberdaya Manusia)” 2, no. 5 (2021): 619–29.

Annita Sari, Dkk. *Dasar-Dasar Metodologi Penelitian*. Jayapura: CV. Angkasa Pelangi, 2023.

Arif, M. Nur Rianto Al. *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2012.

Azizah, A, Y Fitriyani, and P Purwanto. “Analisis Strategi Pemasaran Produk Cicil Emas Di Bank Syariah Indonesia KCP Magelang Gatot Soebroto.” *Jurnal Akutansi Manajemen ...* 03, no. 3 (2023): 64–69. https://journal.fkpt.org/index.php/JAMEK/article/view/1182%0Ahttps://journal.fkpt.org/index.php/JAMEK/article/download/1182/562.

Bina, Rahmi Ramdhani dan Nuraini Sri. *Statistika Penelitrian Pendidikan*. Jakarta: Kencana, 2021.

Dezka Arwandriya Prasetya. *Teknik Analisis Swot*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2023.

Dodiet Aditya Setyawan., Dkk. *Buku Ajar Statistika*. Jawa Barat: Penerbit Adab, 2021.

Dr.(Cand) Eliyunus Waruwu, a.pt. M.Si. *Manajemen Strategik 4.0 Dan Society 5.0*. Sumedang: CV. Mega Press Nusantara, 2022.

Endarwita. “Strategi Pengembangan Objek Wisata Linjuang Melalui Pendekatan Analisis Swot” 05, no. 01 (2021): 641–52.

Firmansyah, Hamdan. *Pengantar Pegadaian Syariah*. Jawa Barat: PT Arr Rad Pratama, 2023.

Gunawan, Dedeng Irawan dan Ade. *Metode Penelitian Ekonomin & Bisnis*. Medan: Umsu Press, 2025.

Halawa, Erniwati. “Analisis SWOT Sebagai Dasar Perumusan Strategi Pemasaran Berdaya Saing (Studi Kasus Pada Dasom Beauty & Me Nail Surabaya).” *Benchmark* 1, no. 2 (2021): 58–65. https://doi.org/10.46821/benchmark.v1i2.143.

Ida Bagus Raka Suardana dkk. *Manajemen & Perilaku Religius (Determinan Orang Menabung)*. Jawa Tengah: CV. Sarnu Untung, 2024.

Ikatan Bankir Indonesia (IBI), Lembaga Sertifikat Propesi Perbankan (LSPP). *Strategi Bisnis Bank Syariah*. Jakarta Pusat: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015.

Indriani, Reka, and Muhammad Alhada Fuadillah Habib. "Pelaksanaan Gadai Emas Di Bank Syariah Indonesia KCP Malang Kepanjen 1 Dalam Perspektif Perbankan Syariah." *Jurnal Cahaya Mandalika* 4, no. 3 (2023): 557–74. https://doi.org/10.36312/jcm.v4i3.1885.

Istan, Muhammad. "Implementasi Investasi Emas: Kajian Teoritis Dan Praktis Menurut Ekonomi Islam." *Al-Intaj : Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah* 9, no. 1 (2023): 1. https://doi.org/10.29300/aij.v9i1.8307.

Leni Anggraeni, Dkk. *Metodologi Penelitian*. Jawa Barat: CV Adanu Abimata, 2023.

Lestari, Windi dan Sry. *Akuntansi Bank Syariah*. Medan: CV. Merdeka Kreasi Group, 2021.

Lubis, Farid Wajdi and Surahwardi K. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika, 2020.

Mamik. *Metodologi Kualitatif*. Sidoarjo: Zitama Publisher, n.d.

Moleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014.

Muksal, Muksal, Ayumiati Ayumiati, and Teuku Fariz Yuliadra. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Memilih Asuransi Syariah." *JPSDa: Jurnal Perbankan Syariah Darussalam* 3, no. 2 (2023): 148–60. https://doi.org/10.30739/jpsda.v3i2.2165.

Mutiara Sari., Dkk. *Ekonomi Dan Perbankan Syariah*. Kota Padang: Literasi Langsung Terbit, 2024.

Ningtyas, Dyah Ayu, Ulil Albab, and Nina Ramadhani Wulandari. "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Prkatik Gadai Emas Di Bank Syariah Indonesia Cabang Lampung Tengah." *Al-Mizan* 8, no. 1 (2024): 18–32.

Nuradha, Suci Intan. "Mekanisme Pembiayaan Produk Gadai Emas Pada PT. Bank Syariah Mandiri KC Kedaton," 2019. https://repository.metrouniv.ac.id/id/eprint/1056/%0Ahttps://repository.metrouniv.ac.id/id/eprint/1056/1/Suci Intan Nuradha %28NPM. 1502080071%29.pdf.

Nurcholis, Meydha. *Analisis Swot Prospek Pembiayaan Kepemilikan Emas dan Gadai Emas di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Cibubur Jakarta Timur*. Vol. 4, 2016.

Nurfitiani, M.M. *Manajemen Strategi*. Makasar: Cendekia Publisher, 2022.

Pradana, Andhika Azka, Nurul Khusnah, and Andi Amri. "Analisis Akad Cicil Emas Dan Skema Syariah dalam Perspektif Maqashid Syariah Pada Bank Syariah Indonesia." *Integrative Perspectives of Social and Science Journal* 2, no. 03 Juni (2025): 4135–44.

Prasetya, Dezka Arwandriya. *Teknik Analisis SWOT*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia, 2023.

Purnomo R. Serfianto, Cita Yustisia Serfiyani, Iswi Hariyani. *Buku Pintar Investasi Dan Gadai Emas*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2013.

Putri, Nur Adinda, and Farid Ardyansyah. "Implementasi Islamic Marketing Mix Pada Produk Cicil Emas Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Basuki Rahmat Surabaya Dalam Perspektif Ekonomi Islam." *Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah* 5, no. 6 (2023): 2804–14. https://doi.org/10.47467/alkharaj.v5i6.3651.

Ramadhan, Denny, Embun Duriany Soemarso, and Septian Yudha Kusuma. "Strategi Pemasaran Digital Produk Cicil Emas Pada Bank BSI KCP Semarang Banyumanik." *Jurnal Pustaka Aktiva* Vol. 2, no. No. 2 (2022): Hal. 55-61.

Rapanna, Zuchri. *Metode Penelitian Kualitatif*. Makasar: CV. syakir Media Press, 2021.

Saputri, Inggit Eka. "Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Terhadap Produk Gadai Emas Pada PT Bank Syariah Indonesia KCP Medan Setia Budi." *Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah* 5, no. 1 (2023): 334–40. https://doi.org/10.47467/alkharaj.v5i1.1207.

Siti Resmi dkk. *Jm v Zc*. Jakarta: Selemba Empat, 2023.

Siyoto, Sandu. *Dasar Metode Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015.

Soegeng Wahyoedi. *Loyalitas Nasabah Tinjauan Aspek Religius Dan Kualitas Layanan*. Jawa Barat: CV. Adanu Abima, 2020.

Soemitra, Andri. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2017.

Syaifullah, Hamli. *Pengantar Perbankan Syariah*. Jawa Tengan: Wawasan Ilmu, 2022.

Zaelani, Rahmad Hendi. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Dalam Pembiayaan Cicil Emas Di Bank Syariah Indonesia Kc. Rogojampi." *Jurnal Keuangan Dan Perbankan Syariah* 1, no. 1 (2022): 14–24.

LAMPIRAN

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki. Hajar Dewantara 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296Website: www.metrouniv.ac.id, e-mail: iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-2794/In.28.3/D.1/TL.00/12/2024 Metro, 30 Desember 2024
Lampiran : -
Perihal : **PEMBIMBING SKRIPSI**

Kepada Yth,
Hermanita, M.M (Dosen Pembimbing Skripsi)
Di-
Tempat

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka menyelesaikan studinya, maka kami mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu untuk membimbing mahasiswa dibawah ini:

Nama	:	Nur Cahyati
NPM	:	2103020026
Fakultas	:	Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi	:	S1 Perbankan Syariah (S1 PBS)
Judul	:	Analisis Swot Dalam Meningkatkan Produk Gadai Dan Cicil Emas Pada Bank Syariah Indonesia KC Metro A Yani

Dengan ketentuan sebagai berikut:
1. Dosen Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal sampai dengan penulisan skripsi, dengan tugas untuk mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi skripsi Bab I s.d Bab IV
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK Pembimbing Skripsi ditetapkan oleh Fakultas
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah/skripsi yang ditetapkan oleh IAIN Metro
4. Banyaknya halaman skripsi antara 60 s.d 120 halaman dengan ketentuan sebagai berikut:
   a. Pendahuluan ± 1/6 bagian
   b. Isi ± 2/3 bagian
   c. Penutup ± 1/6 bagian

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Wakil Dekan Bidang Akademik dan
Kelembagaan FEBI

Putri Swastika

OUTLINE

ANALISIS SWOT TERHADAP MENINGKATNYA MINAT NASABAH PADA PRODUK GADAI EMAS DAN CICIL EMAS (Studi Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani)

HALAMAN SAMPUL
HALAMAN JUDUL
HALAMAN NOTA DINAS
HALAMAN PERSETUJUAN
HALAMAN PENGESAHAN
HALAMAN ABSTRAK
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN
HALAMAN MOTO
HALAMAN PERSEMBAHAN
HALAMAN KATA PENGANTAR
DAFTAR ISI
DAFTAR TABEL
DAFTAR GAMBAR
DAFTAR LAMPIRAN
BAB I PENDAHULUAN
- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI
- A. Produk Gadai dan Cicil Emas
  1. Produk Gadai Emas
  2. Produk Cicil Emas
- B. Analisis SWOT
- C. Minat Nasabah

BAB III METODE PENELITIAN
- A. Jenis dan Sifat Penelitian
- B. Sumber Data
- C. Tekik Pengumpulan Data
- D. Teknik Analisis Data

BAB IV PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran umum Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani
   1. Sejarah Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani
   2. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani
   3. Struktur Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

B. Hasil Penelitian

C. Pembahasan

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

Mengetahui
Dosen Pembimbing

Hermanita, M.M
NIP. 197302201999320001

Metro, 16 Agustus 2025
Mahasiswa Ybs,

Nur Cahyati
NPM. 2103020026

ALAT PE NGUMPULAN DATA (APD)

ANALISIS SWOT TERHADAP MENINGKATNYA MINAT NASABAH PADA PRODUK GADAI EMAS DAN CICIL EMAS (Studi Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani)

A. WAWANCARA

1. Wawancara dengan karyawan Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Amad Yani
   a. Bagaimana perkembangan produk gadai emas dan cicil emas di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani selama tiga tahun terakhir?
   b. Strategi apa yang dilakukan pihak bank untuk meningkatkan jumlah pengguna produk gadai emas dan cicil emas?
   c. Apa kekuatan utama (*strengths*) produk gadai emas dan cicil emas di BSI dibandingkan lembaga keuangan lain?
   d. Apa saja kelemahan *(weaknesses)* yang masih menjadi kendala dalam pelaksanaan produk gadai emas dan cicil emas di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani?
   e. Bagaimana tanggapan masyarakat terhadap produk gadai emas dan cicil emas di cabang ini?
   f. Peluang *(Opportunity)* apa yang dapat dimanfaatkan oleh Bank Syariah Indonesia untuk mengembangkan produk gadai emas dan cicil emas di masa mendatang?
   g. Ancaman *(Threat)* apa yang mungkin dihadapi oleh Bank Syariah Indonesia dalam pengelolaan dan pengembangan produk gadai emas dan cicil emas?
   h. Bagaimana peran promosi dan edukasi masyarakat dalam meningkatkan penggunaan produk gadai emas dan cicil emas?
   i. Upaya apa yang dilakukan untuk meningkatkan kualitas pelayanan agar pengguna produk gadai emas dan cicil emas merasa puas dan tetap loyal?
   j. Bagaimana potensi pengembangan produk gadai emas dan cicil emas ke depannya di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani, dan strategi apa yang dianggap paling efektif untuk mempertahankan pertumbuhannya?
2. Wawancara dengan Nasabah Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani
   a. Apa yang menjadi alasan memilih produk gadai emas atau cicil emas di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani?

b. Bagaimana pengalaman saat melakukan transaksi pertama kali pada produk gadai emas atau cicil emas di Bank Syariah Indonesia?
c. Apakah proses dan persyaratan produk gadai emas atau cicil emas mudah dipahami dan dijalankan?
d. Bagaimana penilaian terhadap pelayanan petugas bank selama proses transaksi berlangsung?
e. Apa alasan lebih memilih produk gadai emas atau cicil emas di Bank Syariah Indonesia dibandingkan lembaga keuangan lain?
f. Bagaimana pendapat mengenai biaya administrasi dan margin yang diterapkan pada produk gadai emas dan cicil emas?
g. Apakah produk gadai emas atau cicil emas membantu kebutuhan keuangan atau investasi pribadi? Jelaskan.
h. Apa saja kendala atau kekurangan yang pernah dialami selama menggunakan produk gadai emas atau cicil emas di Bank Syariah Indonesia?
i. Apakah berminat untuk menggunakan kembali produk gadai emas atau cicil emas di masa mendatang? Jelaskan alasannya.
j. Apa harapan atau saran agar produk gadai emas dan cicil emas di Bank Syariah Indonesia dapat lebih baik dan diminati masyarakat?

B. DOKUMENTASI

1. Profil Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani
2. Foto kegiatan wawancara di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani
3. Foto kegiatan wawancara dengan nasabah Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani.

Mengetahui
Dosen Pembimbing

Hermanita, M.M
NIP. 197302201999320001

Metro, 16 Agustus 2025
Mahasiswa Ybs,

Nur Cahyati
NPM. 2103020026

PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk
KC Metro Ahmad Yani
Jl. Ahmad Yani No. 9
Kel. Imopuro Kec. Metro Pusat
Kota Metro, Provinsi Lampung
T : (0725) 7851606
www.bankbsi.co.id

Metro, 2025
No.05/1411-3/181

Kepada
Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung
Jl Ki Hajar Dewantara
Metro

Up. Yth. Bapak Dr. Dri Santoso, M.H, Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Perihal: **Persetujuan Izin Riset**

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Semoga Bapak beserta seluruh staff senantiasa dalam keadaan sehat wal'afiat dan mendapat taufiq serta hidayah dari Allah SWT. Amin.

Menunjuk perihal tersebut di atas, dengan ini kami sampaikan bahwa permohonan izin riset kami setujui, dengan keterangan sebagai berikut:

No	Nama	NPM	Universitas/Fakultas	Jurusan
1	Nur Cahyati	2103020026	Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung	Perbankan Syariah

Perlu kami tegaskan bahwa dalam pelaksanaan Riset tersebut agar selalu memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

1. Peserta harus mematuhi UU Perbankan No. 10 Tahun 1998 serta ketentuan intern Bank Syariah Indonesia yang menyangkut prinsip-prinsip kerahasiaan bank.
2. Peserta harus mematuhi SPO HC perihal Riset, Survey, Penelitian Ilmiah, Pengisian Quisioner bagi mahasiswa dalam rangka penyusunan skripsi; program studi S1 – S3 dan praktek kerja lapangan/magang bagi siswa sekolah menengah kejuruan/diploma.
3. Peserta hanya dapat memperoleh data untuk kepentingan ilmiah dan yang bersangkutan tidak diperkenankan menyebarluaskan kepada pihak lain.
4. Peserta tidak diperkenankan menyalin (fotocopy) data dan membuat salinan dokumen nasabah untuk kepentingan pribadi.
5. Peserta akan dibawah bimbingan dan pengawasan seorang pejabat bank.
6. Setelah melaksanakan riset, peserta menyerahkan 1 (satu) buah copy hasil magang yang telah diperiksa/disetujui oleh pembimbing dan pejabat Bank Syariah Indonesia.
7. Peserta wajib menandatangani Surat Pernyataan bermaterai (terlampir).

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

PT. BANK SYARIAH INDONESIA
BRANCH OFFICE METRO A YANI

KC Metro A Yani

Muhammad Arman Husada
Branch Manager

Ahmad Hapidh
BOSM

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN
NPP: 1807062F0000001
Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; perpustakaan@metrouniv.ac.id

SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-526/In.28/S/U.1/OT.01/06/2025

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama	: NUR CAHYATI
NPM	: 2103020026
Fakultas / Jurusan	: Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2024/2025 dengan nomor anggota 2103020026.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 17 Juni 2025
Kepala Perpustakaan,

Aan Gufroni, S.I.Pust.
NIP. 19920428 201903 1 009

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Nur Cahyati
NPM : 2103020026
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **ANALISIS SWOT TERHADAP MENINGKATNYA MINAT NASABAH PADA PRODUK GADAI EMAS DAN CICIL EMAS (Studi Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani)**
untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 16%.**

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 8 Desember 2025
Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah

Anggoro Sugeng, SEI., M.Sh.Ec
NIP.199005082020121011

Dipindai dengan CamScanner

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki HajarDewantaraKampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296 Website : www.metrouniv.ac.id; email : iainmetro@metrouniv.ac.id

FOLMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Nur Cahyati
Jurusan / Fakultas : Perbankan Syariah / FEBI
NPM : 2103020026.
Semester / TA : 7 (Tujuh) / 2024

No	Hari / Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Senin 23/12/2024.	- Perbaiki teknis penulisan kutipan - Dalam teori harus ada pembahasan tentang analisis SWOT. - Sumber harus jelas - Masukan hasil wawancara dari SWOT. - Tambahkan data dalam jadwal waktu 4 tahun dan buat tabel. - Pada pertanyaan Penelitian itu harus sesuai dengan judul.	
2	Jumat 3/01/2025.	- Tambahkan teori tentang SWOT - Prospek usaha gadai & Cicil emas - Tambahkan secara teori gambaran umum swot.	

		- Teori tidak boleh digabung dengan masalah - Ceritakan SWOT pada BSI - Secara teoritis di tambahkan tepada akademisi dan penelitian	
3	Jumat 14/02 2025.	- Ubah data dari tabel menjadi paragraf saja.	
4.	Kamis 20/02 2025.	- Tambahkan minat nasabah Pada bagian Teori - Tambahkan penjelasan deskriptif kualitatif.	
5.	Selasa. 25 feb '25	ACC BAB I & II. Proposal Lanjutkan y/ di Seminarkan!	

Dosen Pembimbing

Hermanita, SE, MM.

NIP: 197302201999032001

Mahasiswa Ybs

Nur Cahyati

NPM: 2103020026

KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax.(0725) 47296 Website: www.syariah.metrouniv.ac.id;
e-mail:febi.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Nur Cahyati
NPM : 2103020026
Prodi/Fakultas : PBS / FEBI
Semester / T A : IX / 2025

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	11/08 2025.	ACC APD & Outline Lanjutkan BAB. IV.	

Dosen Pembimbing,

Hermanita, M.M
NIP. 19730220 199903 2 001

Mahasiswa Ybs,

Nur Cahyati
NPM. 2103020026

KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax.(0725) 47296 Website: www.syariah.metrouniv.ac.id;
e-mail:febi.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Nur Cahyati
NPM : 2103020026
Prodi/Fakultas : PBS / FEBI
Semester / T A : IX / 2025

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	Selasa 11/11 2025.	Tambahkan tugas Pokok dan fungsi dari jabatan & struktur organisasi Semua Pertanyaan harus ada jawabanya di bab 4 dst. Jawaban juga harus ada Pertanyaan di APD. temu Hasil Penelitian harus menggabkan jawaban nasabah dan pihak bank masingur terkait gadai, dan cicil emas. Tambah jumlah Nasabah yg di wawancarai minimal 6 orang.	

Dosen Pembimbing,

Hermanita, M.M
NIP. 19730220 199903 2 001

Mahasiswa Ybs,

Nur Cahyati
NPM. 2103020026

KEMENTRIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI JURAI SIWO LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax.(0725) 47296 Website: www.syariah.metrouniv.ac.id;
e-mail:febi.iain@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL

Nama : Nur Cahyati
NPM : 2103020026
Prodi/Fakultas : PBS / FEBI
Semester / T A : IX / 2025

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	9/12 2025.	ACC BAB IV. & V. Lanjutkan Y. & munaqosyah-kan	

Dosen Pembimbing,

Hermanita, M.M
NIP. 19730220 99903 2 001

Mahasiswa Ybs,

Nur Cahyati
NPM. 2103020026

DOKUMENTASI

A. Dokumentasi kepada Pawning Staff Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

Wawancara dengan Ibu Yashinta Prita Dewi

B. Dokumentasi kepada Nasabah Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Metro Ahmad Yani

Wawancara nasabah Gadai Emas Bapak Ujang

Wawancara nasabah Gadai Emas Ibu Tantri

Wawancara nasabah Gadai Emas Ibu ibu Iffatunisa

Wawancara nasabah Cicil Emas Ibu Siska

Wawancara nasabah Cicil Emas Ibu Kharisma

Brosur Gadai Emas

Brosur Gadai Emas

Brosur Cicil Emas

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nur Cahyati lahir di Desa Cempaka Jaya kab. Tulang Bawang, 31 Desember 2002. Penulis menempuh pendidikan di SDN 01 Cempaka Jaya pada tahun 2009, dan selanjutnya menempuh pendidikan SMP Negeri 2 Banjar Baru pada tahun 2015, lalu pada tahun 2018 memasuki jenjang pendidikan menengah atas di SMA Negeri 1 Pagar Dewa, sehingga pada tahun 2021 penullis tercatat sebagai salah satu mahasiswa perguruan tinggi UIN Jurai Siwo Lampung mahasiswi prodi Perbankan Syariah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Bagi penulis, untuk sampai di puncak ini perlu melewati berbagai rintangan dan proses yang sulit, namun demi mencapai cita-cita dan harapan dari kedua orangtua serta keluarga, penulis dapat menyelesaikan study dengan baik, agar dapat memanfaatkan ilmu yang telah di proleh dengan baik dan bisa berkontribusi posifit dengan masyarakat serta menjadi seseorang yang sukses di kemudian hari.