

**SKRIPSI**

**KENDALA PENGEMBANGAN PRODUK GADAI EMAS DI BRI  
SYARIAH KANTOR CABANG PEMBANTU METRO**

**Oleh :**

**TIA PURNAMASARI**

**NPM. 1502100224**



**Jurusan : S-1 Perbankan Syariah**

**Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam**

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
TAHUN 2020/1441 H**

**KENDALA PENGEMBANGAN PRODUK GADAI EMAS DI BRI  
SYARIAH KANTOR CABANG PEMBANTU METRO**

Diajukan Untuk Memenuhi Skripsi dan Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh :

TIA PURNAMASARI  
NPM. 1502100224

Pembimbing I : Drs. H. M. Saleh, MA  
Pembimbing II : Elfa Murdiana, M.Hum

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S-1 Perbankan Syariah

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
TAHUN 2020/1441 H**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

Judul Skripsi : **KENDALA PENGEMBANGAN PRODUK GADAI  
EMAS DI BRI SYARIAH KANTOR CABANG  
PEMBANTU METRO**

Nama : Tia Purnamasari  
NPM : 1502100224  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah


**MENYETUJUI**

Sudah dapat kami setuju untuk dimunaqsyahkan dalam sidang  
munaqsyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.

Metro, Mei 2020

Dosen Pembimbing I,

Dosen Pembimbing II,



**Drs. H. M. Saleh, MA**

NIP. 1965 01111993031001



**Elfa Murdiana, M.Hum**

NIP. 198012062008012010



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Inggimulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47295;  
Website: www.metroiain.ac.id E-mail: iainmetro@metroiain.ac.id

**PENGESAHAN SKRIPSI**

No. 1094/In. 20.3/D/PP.00.9/06/2020

Skrripsi dengan Judul: KENDALA PENGEMBANGAN PRODUK GADAI EMAS DI BRI SYARIAH KANTOR CABANG METRO, disusun Oleh: TIA PURNAMASARI, NPM: 1502100224, Jurusan: SI Perbankan Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Hari/Tanggal: Rabu/ 20 Mei 2020.

**TIM PENGUJI MUNAQOSYAH :**

Ketua/Moderator : Drs. H. M Saleh, MA  
Penguji I : Rina Elmaza, S.H.I, M.S.I  
Penguji II : Elfa Murdiana, M. Hum  
Sekretaris : Hotman, M.E.Sy



Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Widhiva Ningsiana, M.Hum  
NIP. 19720923 200003 2 002

**NOTA DINAS**

Nomor : -  
Lampiran : 1 (satu) Berkas  
Perihal : Pengajuan Skripsi untuk Dimunaqsyahkan  
Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro  
di-  
Tempat

*Assalamu 'alaikum Wr. Wb.*

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya, maka skripsi saudara :

Nama : Tia Purnamasari  
NPM : 1502100224  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah  
Judul : **KENDALA PENGEMBANGAN PRODUK GADAI EMAS DI BRI SYARIAH KANTOR CABANG PEMBANTU METRO**

Sudah dapat kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk diimunaqsyahkan.

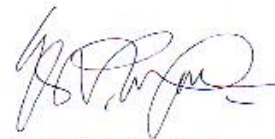
Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.*

Metro, Mei 2020

Dosen Pembimbing I,

Dosen Pembimbing II,



**Drs. H. M. Saleh, MA**

**Elfa Murdiana, M.Hum**

NIP. 1965 01111993031001

NIP. 198012062008012010

**KENDALA PENGEMBANGAN PRODUK GADAI EMAS DI BRI  
SYARIAH KANTOR CABANG PEMBANTU METRO  
ABSTRAK**

**Oleh :**

**TIA PURNAMASARI**

Pengembangan produk dan inovasi merupakan sebuah hal penting yang dibutuhkan oleh perusahaan. Perusahaan menjalankan bisnis pasti dengan adanya pesaing di luar perusahaan. Maka dari itu proses ini penting agar perusahaan mempunyai produk yang berbeda dengan pesaing dan memiliki keunggulan yang menonjol, sehingga membuat orang tertarik dengan produknya.

Pemasaran tidak terlepas dari unsur persaingan. Biasanya, tidak ada satu bisnis pun, yang dengan leluasa bisa santai menikmati penjualan dan keuntungan. Paling tidak, bukan untuk waktu yang lama karena akan ada persaingan yang ingin turut menikmatinya. Bahkan, yang sering terjadi adalah sebuah persaingan yang sangat kejam, persaingan tidak mengenal belas kasihan. Persaingan tidak akan menanyakan apakah modal si pesaing itu dari warisan, atau berasal dari hasil pinjaman. Oleh karena itu, masalah persaingan mendapatkan perhatian dalam pemasaran. Keberhasilan pemasaran tidak akan signifikan menambah jumlah nasabah tanpa didukung dengan strategi pemasaran. Strategi pemasaran dinilai penting karena merujuk kepada persaingan pasar yang semakin ketat. Mulai dari persaingan dengan sesama bank syariah yang juga menawarkan produk gadai emas, persaingan dengan pegadaian syariah, maupun perusahaan lain yang juga menawarkan produk gadai emas.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tentang apa Kendala Pengembangan Produk Gadai Emas Di Bri Syariah Kantor Cabang Pembantu Metro. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data dengan metode wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan kepada pimpinan dan karyawan Di Bri Syariah Kantor Cabang Pembantu Metro, sedangkan dokumentasi diperoleh dari brosur dan struktur organisasi Di Bri Syariah Kantor Cabang Pembantu Metro. Semua data-data tersebut dianalisa secara induktif.

Berdasarkan hasil penelitian, kendala pengembangan produk gadai emas di BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Kota Metro adalah Tuntutan konsumen dan persaingan pasar produk gadai emas menuntut lembaga keuangan yaitu BRI Syariah melakukan pengembangan produk. Pengembang produk mempunyai peran yang besar dalam meningkatkan volume penjualan. Oleh karena itu, lembaga keuangan harus selalu memantau atau mengikuti perkembangan selera konsumen ataupun keluhan-keluhan dari pelanggan. Lembaga keuangan yaitu BRI Syariah juga harus mengawasi perubahan taktik dan strategi dari pesaing agar dapat mengantisipasi lebih dini tindakan yang perlu dilakukan berkaitan dengan produk yang dihasilkan BRI Syariah.

Resiko adanya pemalsuan, penipuan dari kadar emas, sehingga BRI Syariah KCP Metro selalu update pengetahuan dari tenaga kerja yang handal tentang penafsiran, beliau juga mengatakan kekuatan dan kelemahan dalam mengembangkan produk gadai emas di BRI Syariah KCP Metro, kekuatannya yaitu memiliki safety, penawaran lebih mahal dan amanah, sedangkan kelemahannya menganggap semua orang berlaku amanah dan jujur dalam

perjanjian kontrak, karena kurangnya pengawasan dan pembinaan serta sosialisasi sehingga ini menjadikan bomerang bagi BRI Syariah.

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Tia Purnamasari  
NPM : 1502100224  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

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

Metro, Februari 2020

Yang Menyatakan,



**TIA PURNAMASARI**  
NPM. 1502100224



## MOTTO

❖ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَايَ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ

الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ ۚ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴿٩٠﴾

Artinya : Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkar dan permusuhan. dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran. (QS. An- Nahl: 90).<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Qur'an dan Terjemahnya, (Bandung: CV Dipenogoro, 2005), 277.

## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

Tiada kata yang pantas diucapkan selain bersyukur kepada Allah SWT yang telah memberikan begitu banyak berkah dalam hidup penulis. Penulis persembahkan skripsi ini sebagai ungkapan rasa hormat dan cinta kasih yang tulus kepada :

1. Kedua orang tuaku Ibu Siti Muflikah dan Bapak Misnan yang telah memberikan dukungan moril maupun materi serta do'a yang tiada henti untuk saya.
2. Kakak ku Yuni Fitriyaningsih, Wakidi, Dina Arya Gustina, Agus, M Nur Rizky Saputra dan Syakillah Zhian Ramadhani.
3. Bapak dan ibu dosen yang telah memberikan dan menyampaikan ilmunya kepada saya, akan selalu ku kenang apa yang telah engkau berikan.
4. Kedua pembimbingku Drs. H. M. Saleh, MA dan Elfa Murdiana, M.Hum yang telah membimbing dan mengarahkan peneliti dalam penulisan skripsi ini dengan penuh rasa sabar.
5. Sahabat-sahabat terbaik yang selalu menyemangati dan membantu untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Almamater Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT. Atas taufik hidayah-Nya dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan proposal skripsi ini, sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan program Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE).

Dalam Penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag, selaku Rektor IAIN Metro.
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Ibu Reonika Puspitasari, M.E.Sy, selaku ketua jurusan S-1 Perbankan Syariah.
4. Bapak Drs. H. M. Saleh, MA, selaku pembimbing I yang telah memberi bimbingan, masukan, dan arahan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
5. Ibu Elfa Murdiana, M.Hum, selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, mengarahkan dan memberikan masukan untuk skripsi ini.
6. Seluruh dosen serta segenap Civitas Akademika Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Namun penulis menyadari, bahwa penyusunan proposal skripsi ini belum mencapai Kesempurnaan, karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari berbagai pihak untuk kesempurnaannya. Semoga proposal skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis sendiri dan bagi para pembaca pada umumnya.

Metro, Februari 2020

Peneliti



**TIA PURNAMASARI**

NPM. 1502100224

## DAFTAR ISI

Halaman Sampul .....	i
Halaman Judul.....	ii
Halaman Persetujuan.....	iii
Halaman Pengesahan .....	iv
Abstrak .....	v
Halaman Orisinilitas Penelitian.....	vi
Halaman Motto.....	vii
Halaman Persembahan .....	viii
Halaman Kata Pengantar .....	ix
Daftar Isi.....	xi
Daftar Lampiran .....	xiii
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pertanyaan Penelitian .....	6
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian .....	6
D. Penelitian Relevan.....	6
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>11</b>
A. Pengembangan Produk.....	11
1. Pengertian Pengembangan Produk.....	11
2. Macam-macam Inovasi .....	11
3. Tahapan Pengembangan Produk .....	12
4. Faktor-faktor yang mendorong perusahaan melakukan pengembangan produk.....	18
5. Faktor-faktor yang menghambat perusahaan melakukan pengembangan produk.....	19
B. Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Ar-Rahn).....	21
1. Pengertian Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Ar-Rahn) .....	21
2. Dasar Hukum Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Ar-Rahn) .....	23

3. Rukun dan Syarat Pembiayaan Gadai Emas Syariah	
4. (Ar-Rahn) .....	25
5. Skema Gadai Emas Syariah (Ar-Rahn).....	28
C. Prinsip-prinsip Bank Syariah .....	29
BAB III METODE PENELITIAN.....	32
A. Jenis dan Sifat Penelitian .....	32
B. Sumber Data.....	34
C. Teknik Pengumpulan Data.....	34
D. Teknik Analisis Data.....	35
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	37
A. Deskripsi Umum BRI Syariah KCP Metro.....	37
1. Sejarah Berdirinya BRI Syariah KCP Metro .....	37
2. Visi dan Misi BRI Syariah KCP Metro .....	38
3. Struktur Organisasi BRI Syariah KCP Metro .....	39
B. Keberadaan Produk Gadai Emas Di BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Metro.....	40
C. Kendala Pengembangan Produk Gadai Emas Di BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Metro.....	43
BAB V PENUTUP.....	45
A. Kesimpulan .....	45
B. Saran.....	45
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. SK Pembimbing Skripsi
2. Outline
3. Alat Pengumpul Data
4. Kartu Bimbingan
5. Surat Izin Research

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Perbankan syariah sedang berkembang pada masyarakat khususnya layanan atau jasa perbankan syariah sering digunakan oleh berbagai kalangan dari masyarakat kecil maupun masyarakat kalangan atas yang membutuhkan dana untuk menjalankan suatu usaha (modal kerja), kelangsungan hidupnya, biaya pendidikan, dan lain sebagainya. Perbankan syariah memiliki keunggulan, yaitu kemudahan dan fleksibilitas dalam berbagai pembiayaan, tabungan, dan melakukan gadai salah satunya gadai emas.

Perbankan Syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah.<sup>2</sup>Bank syariah beroperasi sesuai dengan prinsip syariah Islam adalah bank yang dalam beroperasinya mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalat secara Islam.

Strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkat dan acuan

---

<sup>2</sup> Dadan Mutaqqin, *Aspek Legal lembaga Keuangan Syariah Bank, LKM, Asuransi, dan Reasuransi*, (Yogyakarta: Safiria Insania Press, 2008), 14.



serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah.<sup>3</sup>

Pemasaran tidak terlepas dari unsur persaingan. Biasanya, tidak ada satu bisnis pun, yang dengan leluasa bisa santai menikmati penjualan dan keuntungan. Paling tidak, bukan untuk waktu yang lama karena akan ada persaingan yang ingin turut menikmatinya. Bahkan, yang sering terjadi adalah sebuah persaingan yang sangat kejam, persaingan tidak mengenal belas kasihan. Persaingan tidak akan menanyakan apakah modal si pesaing itu dari warisan, atau berasal dari hasil pinjaman. Oleh karena itu, masalah persaingan mendapatkan perhatian dalam pemasaran. Keberhasilan pemasaran tidak akan signifikan menambah jumlah nasabah tanpa didukung dengan strategi pemasaran. Strategi pemasaran dinilai penting karena merujuk kepada persaingan pasar yang semakin ketat. Mulai dari persaingan dengan sesama bank syariah yang juga menawarkan produk gadai emas, persaingan dengan pegadaian syariah, maupun perusahaan lain yang juga menawarkan produk gadai emas.<sup>4</sup>

Ar-Rahn adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas jaminan yang diterimanya, barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis dan nilai jual sekurang-kurangnya setara

---

<sup>3</sup> Selamat Siregar, "Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Pada Pt. Bank Mandiri Cabang Krakatau Medan," *Jurnal Ilmiah METHONOMI* Vol. 1 No. 2 2015, 65.

<sup>4</sup> Ulfat Ahmad Nurlette, Ahmad Sobari Sobari, dan Ahmad Mulyadi Kosim, "Analisis Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas (Rahn) Dalam Meningkatkan Pendapatan Bank (Studi Kasus Bank Bjb Syariah Cabang Bogor)," *AL-INFAQ* Vol. 5 No. 2 2014, 204.

dengan pinjaman yang diterima menurut harga pasar.<sup>5</sup>Ar-rahn atau Rahn merupakan perjanjian penyerahan barang yang digunakan sebagai agunan untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan.<sup>6</sup>

Uraian di atas dijelaskan bahwa Rahn sebagai harta yang oleh pemiliknya digunakan sebagai jaminan atas pembiayaan (utang) pada perbankan syariah tersebut yang disetujui kedua belah pihak. Rahn dijadikan sebagai harta jaminan terhadap utang yang mungkin dijadikan sebagai pembayar kepada pemberi utang baik seluruh atau sebagian apabila yang menerima utang tidak mampu melunasinya.

Praktik dasar hukum gadai syariah di Indonesia telah diatur dalam Fatwa DSN-MUI No. 25/DSN-MUI/III/2002 tentang rahn dan Kebijakan Bank Indonesia dalam Surat Edaran Bank Indonesia (SE BI) No. 14/7/DPbS TH. 2012. Sesuai Syariah, produk gadai emas ini bukan merupakan produk investasi melainkan dibuat untuk masyarakat yang terdesak masalah keuangan.<sup>7</sup>

Gadai syariah memberikan keuntungan bagi masyarakat yang melakukan gadai barang khususnya emas yaitu proses cepat (tidak memerlukan waktu yang cukup lama), menggunakan cara yang sangat mudah (tidak berbelit-belit) sehingga dapat dilakukan masyarakat kalangan bawah, barang yang digadai sudah djamin oleh pihak perbankan

---

<sup>5</sup> Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung : Alfabeta, 2012), 55.

<sup>6</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2014), 209.

<sup>7</sup> Trisnawati, "Analisis Prosedur Gadai Emas Syariah Dalam Produk Rahn Emas IB. Hasanah (Studi Kasus Pada PT. Bank BNI Syariah Cabang Bekasi)", *Jurnal Mahasiswa Bina Insani*, Vol.1, No.1, 2016, 33.

sehingga nasabah tidak perlu khawatir atas kehilangan barang yang digadai dan pihak perbankan memberikan waktu yang luang bagi masyarakat untuk melunasi atau memperpanjang barang jaminan tersebut.

Emas merupakan salah satu jenis komoditi yang paling banyak diminati untuk tujuan investasi. Di samping itu, emas juga digunakan sebagai standar keuangan atau ekonomi, cadangan devisa dan alat pembayaran yang paling utama di beberapa negara.<sup>8</sup>

Pada tanggal 15 November 2010 operasional Kantor Cabang Pembantu di Kota Metro dimulai. Tepatnya beralamat di Jl. Jendral Sudirman No. 28 Kota Metro. Namun saat ini operasional BRISyariah KCP Metro telah berpindah ke lokasi yang lebih strategis yaitu beralamatkan di Jl. AH Nasution No.1 Kota metro. Di BRISyariah ada produk gadai emas yang kurang diminati oleh nasabah padahal untuk mengajukan pembiayaan dengan cara menggadaikan emas ini cepat prosesnya dan mudah.

Pembiayaan dengan agunan berupa emas, dimana emas yang digunakan disimpan dan dipelihara oleh BRIS selama jangka waktu tertentu dengan membayar biaya penyimpanan dan pemeliharaan atas emas. Manfaat Pembiayaan agunan berupa emas diantaranya membiayai keperluan dana jangka pendek / kebutuhan mendesak, serta tidak dimaksudkan untuk tujuan investasi dan sebagai pembiayaan kepada golongan nasabah Usaha Mikro dan Kecil sebagaimana dimaksud di

---

<sup>8</sup> Yuliga Mahena, et.al, "Prediksi Harga Emas Dunia Sebagai Pendukung Keputusan Investasi Saham Emas Menggunakan Teknik Data Miring", *Jurnal Kalbiscienti*, Vol. 2, No.1 2015, 36.

dalam UU No. 20 Tahun 2008. Serta keperluan lainnya yang jelas dan sesuai syariah.<sup>9</sup>

Hasil wawancara dengan Supervisor beliau mengatakan BRI Syariah KCP Metro menyediakan produk gadai emas, tetapi saat ini produk itu sudah tidak tersedia lagi atau di tiadakan di BRI Syariah KCP Metro atas kebijakan Pimpinan Kantor Cabang BRI Syariah Bandar Lampung, produk gadai emas ini memiliki nasabah tetapi tidak banyak dan selalu menurun tiap tahunnya dari mulai awal tahun pengadaan produk gadai emas ini sampai dengan tahun ditutupnya produk gadai emas ini.<sup>10</sup>

**Tabel Jumlah Nasabah Produk Gadai Emas BRISyariah KCP Metro**

No	Tahun	Jumlah Nasabah
1	2011	35
2	2012	29
3	2013	17
4	2014	9

*Sumber : Dokumen BRISyariah KCP Metro tahun 2016*

Dari tabel diatas dapat peneliti uraikan bahwa nasabah pada produk gadai emas yang setiap tahunnya menurun walaupun tidak signifikan tetapi mengapa produk gadai emas di tiadakan di BRISyariah KCP Metro. Faktor apa sajakah yang mempengaruhi Penghapusan Produk Gadai Emas di BRISyariah KCP Metro ini tanpa ada opsi misalkan menambah strategi pemasaran dan promosi yang maksimal agar produk gadai emas ini banyak yang meminati.

<sup>9</sup> <https://www.brisyariah.co.id/> diakses 21 Desember 2019,

<sup>10</sup> Hasil Pra Survei dengan Supervisor BRI Syariah KCP Metro

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang “Kendala Pengembangan Produk Gadai Emas Di Bri Syariah Kantor Cabang Pembantu Metro”.

## **B. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka pertanyaan penelitian pada penelitian ini yaitu Kendala Pengembangan Produk Gadai Emas Di Bri Syariah Kantor Cabang Pembantu Metro?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan permasalahan di atas, maka tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui Kendala Pengembangan Produk Gadai Emas Di Bri Syariah Kantor Cabang Pembantu Metro.

### **2. Manfaat Penelitian**

- a. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat menambah khazanah keilmuan khususnya dalam bidang ilmu Gadai Emas di Bank syariah.
- b. Secara praktis, penelitian ini diharapkan menambah wawasan peneliti mengenai praktik produk Gadai Emas di Bank Syariah.

## **D. Penelitian Relevan**

Berdasarkan penelusuran peneliti di perpustakaan IAIN Metro dan beberapa jurnal digital, peneliti menemukan beberapa karya tulis ilmiah yang secara umum berkaitan dengan penelitian peneliti. Beberapa karya tulis ilmiah tersebut yaitu sebagai berikut:

1. Penelitian karya Muhammad Aris Safi'i, dengan judul "Preferensi Masyarakat Terhadap Gadai Syariah (Studi Kasus Gadai Emas BRI Syariah Yogyakarta)". Hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi nasabah gadai emas di BRI Syariah Cabang Yogyakarta dapat diketahui bahwa: trust, profit, service, religious, dan promotion merupakan faktor yang mempengaruhi kecenderungan atau preferensi nasabah gadai emas syariah memilih menggadaikan emasnya di BRI Syariah Cabang Yogyakarta. Tingkat validitas dari masing-masing faktor memiliki tingkat yang cukup, seperti diungkapkan dalam hasil uji coba validitas instrumen untuk variabel preferensi. Dan indikator trust dan religious memiliki nilai mean yang tinggi sehingga dapat diketahui bahwa preferensi nasabah gadai emas di BRI Syariah Cabang Yogyakarta lebih banyak dipengaruhi oleh nilai-nilai trust dan religious.<sup>11</sup>

Persamaan penelitian relevan di atas dengan penelitian yang akan peneliti lakukan ini yaitu sama-sama membahas tentang Gadai Emas di Bank Syariah. Akan tetapi permasalahan yang diteliti berbeda. Permasalahan yang dikaji pada penelitian relevan di atas adalah Preferensi Masyarakat Terhadap Gadai Syariah (Studi Kasus Gadai Emas BRI Syariah Yogyakarta). Sedangkan pada penelitian, ini yang dibahas mengenai Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penghapusan Produk Gadai Emas Di BRI Syariah KCP Metro.

---

<sup>11</sup> Muhammad Aris Safi'i, "Preferensi Masyarakat Terhadap Gadai Syariah (Studi Kasus Gadai Emas BRI Syariah Yogyakarta)", *Jurnal Hukum Islam*, Vol. 14, No.2, 2016

2. Penelitian karya Nurul Listiawati, dengan judul “Analisis Perkembangan Kinerja Produk Gadai Perbankan Syariah Studi Kasus Pada Pt Bank Bri Syariah, Tbk., KCI Pettarani Makassar”. Hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa perkembangan kinerja bagian gadai BRI Syariah cabang Makassar dapat dikatakan stabil karena tidak terdapat selisih kenaikan atau penurunan yang besar yang terjadi. Hal tersebut dikarenakan tingkat pelunasan yang relatif stabil antara bulan Juli s/d Desember dan terjadinya penurunan pencairan pada bagian gadai BRI Syariah pada tahun 2012 disebabkan oleh minimnya nasabah menggadaikan barangnya, serta adanya beberapa kesalahan pemahaman yang terjadi antara nasabah dan pihak bank BRI Syariah. Sehingga mengakibatkan buruknya nama dari bank BRI Syariah akibat kasus tersebut yang mengakibatkan, adanya rasa was-was dari para calon nasabah yang akan bertransaksi pada bagian gadai BRI Syariah.<sup>12</sup>

Persamaan penelitian relevan di atas dengan penelitian yang akan peneliti lakukan ini yaitu sama-sama membahas tentang Gadai Emas di Bank Syariah. Akan tetapi permasalahan yang diteliti berbeda. Permasalahan yang dikaji pada penelitian relevan di atas adalah Analisis Perkembangan Kinerja Produk Gadai Perbankan Syariah Studi Kasus Pada Pt Bank Bri Syariah, Tbk., KCI Pettarani Makassar. Sedangkan pada penelitian, ini yang dibahas mengenai

---

<sup>12</sup> Nurul Listiawati, "Analisis Perkembangan Kinerja Produk Gadai Perbankan Syariah Studi Kasus Pada Pt Bank Bri Syariah, Tbk., KCI Pettarani Makassar", Skripsi Universitas Hasanuddin Makassar, 2013

Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penghapusan Produk Gadai Emas Di BRI Syariah KCP Metro.

3. Penelitian karya Andri Yuliani Purwaningrum, dengan judul “Analisis Kelayakan Pembiayaan Gadai Emas Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Purwokerto”. Hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa Dalam menentukan layak atau tidaknya emas yang akan di jadikan barang jaminan, ada beberapa tahapan yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Purwokerto yaitu Setiap permohonan wajib dianalisa/dievaluasi meliputi tujuan penggunaan pinjaman. Hal ini perlu dilakukan karena gadai hana dipergunakan untuk tujuan sosial (pendidikan, kesehatan) atau sebagai pinjaman untuk keperluan mendesak lainnya. Sebelum pinjaman diberikan, penaksir sesuai dengan level yang telah ditetapkan akan melakukan penaksiran terhadap obyek jaminan dengan mekanisme/prosedur penaksiran barang/obyek gadai mengacu pada Pedoman Penaksiran Emas (PPE). Pemutusan pemberian pinjaman merupakan kewenangan komite pinjaman berdasarkan pada hasil penaksiran penaksir. Jaminan yang diterima yaitu berupa emas lantakan dan perhiasan dengan kadar 16-24 karat. Dengan nilai jaminan emas lantakan yaitu 95% dan jaminan emas perhiasan yaitu 80%. Analisa terhadap pemenuhan ketentuan prinsip one obligor.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> Andri Yuliani Purwaningrum, "Analisis Kelayakan Pembiayaan Gadai Emas Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Purwokerto", Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto 2017.



Persamaan penelitian relevan di atas dengan penelitian yang akan peneliti lakukan ini yaitu sama-sama membahas tentang Gadai Emas di Bank Syariah. Akan tetapi permasalahan yang diteliti berbeda. Permasalahan yang dikaji pada penelitian relevan di atas adalah Analisis Kelayakan Pembiayaan Gadai Emas Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Purwokerto. Sedangkan pada penelitian ini yang dibahas mengenai Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penghapusan Produk Gadai Emas Di BRI Syariah KCP Metro.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Pengembangan Produk**

##### **1. Pengertian Pengembangan Produk**

Menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller “pengembangan produk adalah strategi untuk pertumbuhan perusahaan dengan menawarkan produk baru atau yang dimodifikasi ke segmen pasar yang sekarang. Mengembangkan konsep produk menjadi produk fisik untuk meyakinkan bahwa gagasan produk dapat diubah menjadi produk yang dapat diwujudkan”.<sup>14</sup>

Pengembangan produk dan inovasi merupakan sebuah hal penting yang dibutuhkan oleh perusahaan. Perusahaan menjalankan bisnis pasti dengan adanya pesaing di luar perusahaan. Maka dari itu proses ini penting agar perusahaan mempunyai produk yang berbeda dengan pesaing dan memiliki keunggulan yang menonjol, sehingga membuat orang tertarik dengan produknya.<sup>15</sup>

##### **2. Pengembangan Produk Jasa Gadai Emas Syariah**

Pengembangan produk jasa gadai emas syariah yang dapat ditawarkan oleh gadai syariah pada masyarakat, yaitu antara lain:

- a. Pemberian pinjaman atau pembiayaan atas dasar hukum gadai syariah (rahn), yaitu pegadaian syariah mensyaratkan

---

<sup>14</sup> Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, Jilid II, Ed. 12, Terjemahan Benjamin Molan, (Jakarta: Prenhallindo, 2007),320.

<sup>15</sup> Wirawan Surya Wijaya, “Analisis Pengembangan Produk pada Perusahaan Tepung Terigu di Surabaya,” *Agora* Vol. 1 No. 1 2013, 1.

penyerahan barang gadai oleh nasabah (rahin) untuk mendapatkan uang pinjaman, yang besarnya sangat ditentukan oleh nilai barang yang digadaikan.

- b. Penaksiran nilai barang, pegadaian syariah memberikan jasa penaksiran atas nilai barang yang akan digadaikan oleh calon nasabah (rahin), demikian juga nasabah yang bermaksud menguji kualitas barang yang dimilikinya dan tidak hendak menggadaikan barangnya, jasa tersebut diberikan karena pegadaian syariah mempunyai alat penaksir yang keakuratannya dapat diandalkan, serta sumber daya manusia yang berpengalaman dalam penaksi. Jasa penaksiran hanya dipungut berupa biaya penaksiran.
- c. Penitipan barang, pegadaian syariah memberikan jasa penitipan barang untuk masyarakat yang ingin menitipkan barang berdasarkan pertimbangan keamanan dan alasan lainnya. Atas jasa penitipan tersebut pegadaian syariah memungut ongkos penyimpanan.
- d. Gold Counter, jasa ini menyediakan fasilitas tempat penjualan emas eksekutif yang terjamin sekali kualitas dan keasliannya. Gold Counter, ini semacam toko dengan emas galeri 24, setiap perhiasan masyarakat yang dibeli di toko perhiasan milik pegadaian akan dilampiri sertifikat jaminan, untuk merubah

image dengan mencoba menangkap pelanggan kelas menengah keatas.

### 3. Macam – Macam Inovasi

Dalam melakukan sebuah inovasi produk ada beberapa dasar yang dibutuhkan :<sup>16</sup>

- a. Modulasi :Melakukan pengubahan suatu karakter dasar dari produk dengan mengubah karater fisik.
- b. Kemasan : Melakukan pengubahan pada kemasan untuk mengubah persepsi konsumen mengenai produk tersebut, agar sesuai dengan yang diinginkan.
- c. Desain : Melakukan pengubahan pada desain kemasan produk, namun untuk kemasan dan ukuran tetap sama.
- d. Komplemen : Melakukan pengubahan dengan menambahkan sejumlah bahan baru ke dalam produk.
- e. Pengurangan upaya : Melakukan pengubahan dengan menurunkan upaya dan biaya dari produk.

Inovasi juga perlu dikelola, karakteristik perusahaan yang mengelola inovasinya dengan baik adalah :<sup>17</sup>

- a. Memiliki dana sendiri untuk sebuah inovasi.
- b. Tinjauan terhadap usulan kelompok.
- c. Memiliki arah yang jelas dalam penelitian apa yang harus dilakukan dan menindak lanjuti yang diharapkan.

---

<sup>16</sup> Wirawan Surya Wijaya, “Analisis Pengembangan., 2.

<sup>17</sup> Wirawan Surya Wijaya, “Analisis Pengembangan., 4.

- d. Belajar dari inovasi yang dilakukan perusahaan lain dan memahaminya.
- e. Ada harapan yang realistis.
- f. Ada suasana yang mendukung.

#### **4. Tahapan Pengembangan Produk**

Program pengembangan produk yang dilakukan oleh perusahaan pada dasarnya adalah untuk mencapai sasaran yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Dengan demikian, para eksekutif puncak, khususnya yang berhubungan dengan program ini, dituntut haruslah benar-benar mengembangkan dan mengelola produknya dengan sebaik mungkin. Untuk mencapai hal itu, perusahaan tentu harus mengikuti langkah-langkah dari pengembangan produk ini secara sistematis. 7 Tahap proses pengembangan produk:<sup>18</sup>

- a. Gagasan produk

Pengembangan produk dimulai dengan pencarian gagasan bagi produk-produk baru. Para manajer puncak harus mendefinisikan produk dan pasar yang ingin ditekankannya menyatakan tujuan produk baru itu. Mereka juga harus menyatakan berapa banyak usaha yang harus dicurahkan untuk mengembangkan produk terobosan, memodifikasi produk lama dan meniru produk pesaing.

---

<sup>18</sup> Ricky W. Griffin, Ronald J. Ebert, *Bisnis*, Terj. Sita Wardhani, (Surabaya: Erlangga, 2006), 312.

b. Penyaringan

Tahap ini dirancang untuk menghilangkan seluruh gagasan produk yang tidak berhubungan dengan kemampuan atau tujuan perusahaan. Para perwakilan dari pemasaran, teknis dan produksi harus memberikan input pada tahap ini.

c. Pengujian konsep

Setelah gagasan disaring, perusahaan menggunakan riset pasar untuk mendapatkan input dari konsumen tentang manfaat dan harga. Gagasan yang telah melewati tahap penyaringan kemudian dilanjutkan dengan membuat konsep serta dilanjutkan dengan mengembangkan konsep produk tersebut. Pada dasarnya konsumen tidak membeli gagasan dari suatu produk melainkan konsep dari produk tersebut. Dari berbagai konsep produk yang ada kemudian dilakukan pengujian yang pada akhirnya di pilih konsep produk yang paling tepat.

d. Analisis bisnis

Setelah mengumpulkan opini konsumen, Adapun cara mengevaluasi usulan dengan cara membuat suatu perkiraan tentang tingkat penjualan, biaya produksi, dan keuntungan yang diharapkan sesuai dengan sasaran perusahaan. Analisis usaha biasanya selalu berubah-ubah dalam melakukan perbaikan, jika didapatkan informasi yang baru, sehingga perkiraan yang dibuat semakin mendekati kebenaran.

e. Pengembangan prototipe

Sewaktu perusahaan telah menentukan potensi profitabilitas produk. Bagian teknik atau riset dan pengembangan akan membuat prototipe. Prototipe ini dapat menjadi sangat mahal, yang sering kali memerlukan peralatan dan pengembangan komponen yang ekstensif.

f. Pengujian produk dan uji pemasaran.

Dengan menggunakan hal-hal yang dipelajari dari prototipe, perusahaan menjalankan produksi yang terbatas. Kemudian perusahaan dapat menguji produk tersebut untuk melihat apakah produknya memenuhi persyaratan kinerja. Jika ya, maka produknya akan dijual pada daerah yang terbatas. Karena kampanye promosi dan saluran distribusi harus ditetapkan untuk uji pasar, tahap ini menjadi cukup mahal.

g. Komersialisasi

Jika hasil uji pemasaran positif, perusahaan akan memulai produksi dan pemasaran berskala penuh. Komersialisasi yang bertahap, yang bertujuan menyebarkan produk tersebut ke daerah yang semakin luas, mencegah ketegangan yang semestinya tidak perlu terjadi pada kemampuan produksi awal. Sebaiknya, keterlambatan dalam komersialisasi dapat memberikan kesempatan bagi perusahaan lain untuk mengeluarkan produk saingan.

Sedangkan menurut Philip Kotler Tahap-tahap pengembangan produk ada 8 diantaranya:

- a. Lahirnya Gagasan (*Idea Generation*)
- b. Penyaringan Ide (*Idea Screening*)
- c. Pengembangan dan pengujian konsep
- d. Pengembangan strategi pemasaran (*Marketing Strategi Development*)
- e. Analisis bisnis (*Business Analysis*)
- f. Pengembangan produk (*Product Development*)
- g. Pengujian pasar (*Market Testing*)
- h. Komersialisasi (*Commercialization*).<sup>19</sup>

Dari dua pendapat di atas, tahap yang di gunakan cenderung sama, akan tetapi di dalam bukunya Phillip Kotler terdapat 8 tahap pengembangan produk dan pada bukunya Ricky W. Griffin terdapat 7 pengembangan produk, perbedaanya terdapat pada Pengembangan strategi pemasaran (*Marketing Strategi Developmen*). Pada tahap ini perusahaan melakukan pengembangan perencanaan strategi, dimana strategi pemasaran lebih dahulu mengalami penyaringan.

Tahapan yang perlu dijalani oleh perusahaan dalam melakukan proses ini adalah :<sup>20</sup>

- a. Gagasan produk : Pengembangan produk dimulai dengan pencarian ide / gagasan produk baru. Gagasan ini datang dari konsumen, tim penjualan, tim penelitian, dan bagian pengembangan.
- b. Penyaringan : Tahap ini dirancang untuk menghilangkan gagasan yang tidak berhubungan dengan tujuan perusahaan, pada tahap ini diseleksi.

---

<sup>19</sup> Philip Kotler, *Marketing*, Jilid 1., Terj. Herujati Purwoko, (Surabaya: Erlangga, 1987), 219-276.

<sup>20</sup> Wijaya, "Analisis Pengembangan.", 2.



Perwakilan dari pemasaran, teknisi, dan produksi harus memberikan input pada tahap penyaringan ini.

- c. Pengujian konsep : Setelah gagasan tersebut disaring perusahaan menguji riset pasar untuk mendapatkan input dari konsumen tentang manfaat dan harga yang cocok.
- d. Analisis bisnis : Setelah mengumpulkan pendapat dari pasar / konsumen maka harus melakukan perbandingan biaya produksi dan manfaat. Agar terlihat apakah produk yang dibuat tersebut memenuhi tujuan profitabilitas minimum atau tidak.
- e. Pengembangan prototipe : Sewaktu perusahaan sudah menentukan potensi profitabilitas produk, bagian teknik atau riset dan pengembangan membentuk sebuah prototipe. Prototipe ini seperti produk contoh, prototipe ini dapat menjadi sangat mahal karena sering kali memerlukan peralatan dan pengembangan komponen yang ekstensif.
- f. Pengujian produk dan uji pemasaran : Dengan menggunakan hal-hal yang dipelajari dari prototipe maka kemudian perusahaan menjalankan produksi yang terbatas. Lalu perusahaan dapat menguji produk tersebut untuk melihat apakah produk tersebut sudah memenuhi persyaratan kinerja apa belum. Jika sudah memenuhi persyaratan maka produk akan dijual pada daerah yang terbatas. Karena promosi dan saluran distribusi harus ditetapkan untuk uji pasar, maka tahap ini cukup mahal biayanya.

- g. Komersialisasi : Jika hasil uji pemasaran positif, perusahaan akan memulai produksi dan pemasaran berskala penuh. Komersialisasi yang bertahap, yang bertujuan menyebarkan produk baru tersebut ke daerah yang lebih luas, mencegah ketegangan yang semestinya tidak perlu terjadi pada kemampuan produksi awal. Demikian sebaliknya, keterlambatan dalam komersialisasi dapat memberikan kesempatan bagi perusahaan lain untuk mengeluarkan produk yang dibuat untuk menjadi pesaing dengan produk baru tersebut.

## **5. Faktor-Faktor Yang Mendorong Perusahaan Melakukan Pengembangan Produk**

Ada beberapa faktor yang mendorong perusahaan untuk melakukan pengembangan produk, faktor-faktor ini harus dipertimbangkan agar terlaksananya pengembangan produk yang berhasil. Apabila dalam situasi persaingan yang ketat perusahaan tidak melakukan usaha pengembangan produk, maka akan menghadapi resiko yang besar, sehingga akan kehilangan pasar dan pelanggan potensial.

Menurut William J. Stanton, faktor-faktor yang mendorong perusahaan melakukan pengembangan produk adalah:<sup>21</sup>

### **a. Perkembangan Teknologi**

Perkembangan teknologi yang pesat memungkinkan terciptanya sarana produksi yang baru untuk dimanfaatkan oleh perusahaan untuk membuat dan menyempurnakan produk, sehingga

---

<sup>21</sup> William J. Stanton, *Prinsip Pemasaran*, Jilid 1., Ed. VII, Terj. Yohanes Lamarto, (Jakarta: Erlangga, 1996), 228.

kualitas produk menjadi lebih baik dan jumlah produksi yang diperoleh akan dapat ditingkatkan.

b. Perubahan Selera Konsumen

Perubahan ini dipengaruhi oleh tingkat pendapatan, tingkat perkembangan penduduk, tingkat pendidikan, serta kesetiaan konsumen terhadap produk yang bersangkutan.

c. Persaingan

Adanya persaingan yang kuat di antara perusahaan yang sejenis akan menyebabkan perusahaan berusaha untuk selalu mengembangkan produknya dengan harapan dapat menyaingi volume produksi pesaing.

d. Adanya Kapasitas Produk Berlebihan

Dengan meningkatkan kapasitas mesin-mesin yang dimiliki perusahaan, maka perusahaan berusaha untuk menggunakan kelebihan kapasitas tersebut dengan jalan memproduksi perusahaan.

e. Siklus Hidup Produk yang Pendek

Siklus kehidupan produk yang pendek mendorong perusahaan untuk terus mengembangkan produknya, sehingga konsumen tidak bosan dengan produk-produk yang diproduksi perusahaan.

f. Adanya Keinginan untuk Meningkatkan Laba

Perusahaan mempunyai keinginan untuk memperkuat posisi produhnya di pasar, serta untuk memperluas pasar.

## **6. Faktor-Faktor Yang Menghambat Perusahaan Melakukan Pengembangan Produk**

Adapun faktor-faktor yang menghambat dalam melakukan pengembangan produk baru menurut Philip Kotler yaitu:<sup>22</sup>

- a. Kekurangan gagasan mengenai produk baru yang penting di bidang tertentu. Mungkin hanya ditemukan sedikit cara untuk memperbaiki beberapa produk dasar.
- b. Pasar yang terbagi-bagi: persaingan yang ketat menyebabkan pasar menjadi terbagi-bagi (market fragmentation). Perusahaan harus mengarahkan produk baru ke segmen pasar yang lebih kecil, dan hal ini berarti penjualan dan laba yang lebih rendah untuk tiap produk.
- c. Kendala sosial dan pemerintah: produk baru harus memenuhi kriteria seperti keamanan konsumen dan keseimbangan lingkungan.
- d. Mahalnya proses pengembangan produk baru: suatu perusahaan pada umumnya harus menciptakan berbagai gagasan tentang produk baru untuk menentukan hanya satu produk yang layak dikembangkan.
- e. Kekurangan modal: beberapa perusahaan yang memiliki gagasanggagasan yang baik tidak dapat mengumpulkan dana yang diperlukan untuk melakukan riset dan meluncurkan produk baru.
- f. Waktu pengembangan yang lebih singkat: perusahaan-perusahaan yang tidak dapat mengembangkan produk-produk baru secara cepat akan berada di pihak yang tidak memiliki keunggulan.

---

<sup>22</sup> Philip Kotler, *Marketing*, Jilid 1., Terjemahan. Herujati Purwoko, (Surabaya: Erlangga, 1987), 377.

- g. Siklus hidup produk yang lebih singkat: ketika suatu produk baru berhasil, pesaing dengan cepat akan meniru.

## 7. Strategi Pengembangan Produk

Dalam melakukan pengembangan produk baru, perusahaan menghadapi berbagai kendala. Untuk menghadapi kendala-kendala tersebut maka perusahaan harus mempunyai seperangkat strategi dalam menghadapi setiap perubahan bisnis yang mungkin terjadi.

Menurut Philip Kotler ada tiga macam strategi di dalam pengembangan produk:<sup>23</sup>

- a. Strategi peningkatan kualitas (quality improvement)

Strategi ini bertujuan untuk meningkatkan kinerja fungsional produk, daya tahan, keandalan, kecepatan, rasa.

- b. Strategi peningkatan keistimewaan (feature improvement)

Strategi ini bertujuan untuk menambah keistimewaan baru (seperti ukuran, berat, bahan, kelengkapan tambahan, aksesoris) yang memluas keanekaragaman, keamanan atau kenyamanan produk.

- c. Strategi peningkatan gaya (style improvement)

Strategi ini bertujuan untuk meningkatkan daya tarik estetis suatu produk, seperti perusahaan memperkenalkan variasi warna, dan tekstur serta sering merubah gaya kemasan.

---

<sup>23</sup> Philip Kotler, *Marketing*, Jilid 1., Terjemahan. Herujati Purwoko, (Surabaya: Erlangga, 1987), 356-357.

## **B. Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Ar-Rahn)**

### **1. Pengertian Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Ar-Rahn)**

Ar-Rahn merupakan kegiatan menahan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya, kegiatan seperti ini dilakukan seperti jaminan utang atau gadai.<sup>24</sup> Pendapat lain mengatakan bahwa Ar-Rahn merupakan kegiatan menahan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya.<sup>25</sup>

Berdasarkan uraian di atas dapat dipahami bahwa Ar-Rahn adalah menjadikan barang sebagai jaminan yang mempunyai nilai harta (barang). Ar-Rahn merupakan transaksi gadai dengan tujuan untuk mendapatkan pinjaman atau pembiayaan dengan cara nasabah memberikan barang jaminan kepada si pemberi pinjaman atau pembiayaan sesuai dengan prinsip syariah

Ar-Rahn adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya, barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis dan nilai jual sekurang-kurangnya setara dengan pinjaman yang diterima menurut harga pasar.<sup>26</sup> Dalam Kamus Lengkap Bahasa Indonesia kata gadai dapat diartikan bahwa pinjam-meminjam uang dengan menyerahkan barang dan dengan batas waktu, bila sampai waktunya barang tak ditebus barang tersebut menjadi hak milik

---

<sup>24</sup> Mia Lasmi Wardiah, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Bandung : Pustaka Setia, 2013), 97.

<sup>25</sup> Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung : Pustaka Setia, 2013), 36.

<sup>26</sup> Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung : Alfabeta, 2012), 55.

orang yang meminjamkan uang; barang yang diserahkan sebagai tanggungan utang.<sup>27</sup>

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dijelaskan bahwa Rahn adalah harta milik yang digunakan untuk transaksi yang barangnya ditahan atau sebagai jaminan atas pinjaman yang telah diterimanya dan yang nantinya akan digunakan untuk melunasi barang tersebut.

Ar-Rahn atau gadai dikatakan sebagai kegiatan menjaminkan emas kepada pihak tertentu, guna memperoleh sejumlah uang, dimana sejumlah uang barang yang dijaminkan akan ditebus kembali sesuai dengan perjanjian nasabah dengan lembaga gadai.

## **2. Dasar Hukum Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Ar-Rahn)**

Kehidupan Manusia dan transaksi yang dilakukan oleh manusia telah di atur dalam Al-Qur'an Begitu pula dengan Ar-Rahn yang memiliki beberapa syarat dan ketentuan yang wajib dipenuhi agar tidak memberikan penjelasan yang menyimpang dari ketentuan syariah.

Dasar Al-Qur'an memperbolehkan adanya praktek Rahn dalam Islam, akan tetapi yang menjadi pokok permasalahan diperbolehkan atau tidak diperbolehkan adalah bagaimana prosedur dan sistem oprasional yang berlaku atau yang dilakukan sudah sesuai dengan dasar Al-Qur'an bahwasannya dalam Islam tidak memperbolehkan unsur paksaan dan memberatkan anggota atau nasabah dalam menggunakan transaksi Rahn.

---

<sup>27</sup> Safuan Alfandi, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*,(Solo : Sendang Ilmu, 2004), 159.

Gadai yaitu suatu benda yang dijadikan kepercayaan suatu hutang, untuk dipenuhi dari harganya, bila yang berhutang tidak sanggup membayar hutangnya. Menurut Islam dalam Al-Qur'an, Al-Hadist, dan Ijtihad boleh tidak transaksi gadai. Ayat-ayat Al-Qur'an yang dapat dijadikan dasar hukum perjanjian gadai adalah Qs Al Baqarah ayat 282 sebagai berikut:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ  
 كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ۚ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ ۚ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ  
 الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا ۚ فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ  
 سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ ۚ وَاسْتَشْهِدُوا  
 شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ ۖ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ  
 الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ ۚ وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا  
 دُعُوا ۚ وَلَا تَسْعَمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ۚ ذَٰلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ  
 وَأَقْوَمٌ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا ۖ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ  
 فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا ۗ وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ ۚ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ ۚ



وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيَعْلَمُكُمْ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ



Artinya : Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, Maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). jika tak ada dua oang lelaki, Maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa Maka yang seorang mengingatkannya. janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, Maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. jika kamu lakukan (yang demikian), Maka Sesungguhnya hal itu adalah suatu

*kefasikan pada dirimu. dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu.*<sup>28</sup>

Berdasarkan ayat Al-Qur'an di atas menunjukkan bahwa transaksi atau perjanjian gadai dibenarkan dalam Islam bahkan Nabi pernah melakukannya. Dasar hukum tersebut menjadikan pertimbangan DSN menetapkan gadai sebagai salah satu sistem perekonomian yang sah dalam Islam, dengan ketentuan bahwa pinjaman yang menggadaikan barang sebagai jaminan hutang dalam bentuk rahn dibolehkan dengan beberapa ketentuan.

Berdasarkan uraian di atas dapat peneliti jelaskan pelaksanaan Ar-Rahn diperbolehkan. Pegadaian syariah atau Pegadaian Islam adalah suatu sistem pergadaian yang dikembangkan berdasarkan syariah (hukum) Islam dan memberikan keamanan bagi semua penabung dan pemegang deposito bahwa dananya tidak akan hilang begitu saja jika nasabah peminjam ingkar janji karena ada suatu aset atau barang yang dipegang oleh bank yang bersangkutan, sehingga dapat diketahui bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang dalam bentuk Rahn diperbolehkan namun hal ini harus sesuai dengan ketentuan yang diperkuat oleh fatwa Dewan Syariah.

### **3. Rukun dan Syarat Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Ar-Rahn)**

Setiap akad harus memenuhi syarat sah dan rukun yang telah ditetapkan oleh para ulama fiqih. Walaupun terdapat perbedaan mengenai

---

<sup>28</sup> Departemen Agama RI., *Al-Qur'an dan Terkemahnya*, (Bandung : CV Diponegoro, 2008), 43.

hal ini, namun secara umum syarat sah dan rukun dalam menjalankan produk gadai sebagai berikut:

- a. Rukun Gadai.
  - 1) Shigat adalah ucapan berupa ijab dan qabul.
  - 2) Orang yang berakad, yaitu orang yang menggadaikan (rahin) dan orang yang menerima gadai (murtahin).
  - 3) Harta/barang yang dijadikan jaminan (marhun).
  - 4) Utang (marhun bih).
- b. Syarat Sah Gadai.
  - 1) Shigat Syarat shigat adalah shigat tidak boleh terikat dengan syarat tertentu dan dengan masa yang akan datang. Misalnya, rahin mensyaratkan apabila tenggang waktu marhun bih habis dan marhun bih belum terbayar, maka rahn dapat diperpanjang satu bulan. Kecuali jika syarat tersebut mendukung kelancaran akad maka diperbolehkan seperti pihak murtahin minta agar akad disaksikan oleh dua orang.
  - 2) Orang yang berakad, rahin maupun marhun harus cakap dalam melakukan tindakan hukum, baligh dan berakal sehat, serta mampu melakukan akad. Bahkan menurut ulama Hanafiyyah, anak kecil yang mumayyiz dapat melakukan akad, karena ia dapat membedakan yang baik dan yang buruk.
- c. Marhun bih.
  - 1) Harus merupakan hak yang wajib dikembalikan kepada murtahin.
  - 2) Merupakan barang yang dapat dimanfaatkan, jika tidak dapat dimanfaatkan, maka tidak sah.
  - 3) Barang tersebut dapat dihitung jumlahnya.
- d. Marhun.
  - 1) Harus berupa harta yang dapat dijual dan nilainya seimbang dengan marhun bih.
  - 2) Marhun harus mempunyai nilai dan dapat dimanfaatkan;
  - 3) Harus jelas dan spesifik.
  - 4) Marhun itu secara sah dimiliki oleh rahin.
  - 5) Merupakan harta yang utuh, tidak bertebaran dalam beberapa tempat.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> Muhammad Firdaus NH, et al., *Fatwa-fatwa Ekonomi Syariah Kontemporer*, (Jakarta: Renaisan Anggota IKAPI, 2005), 24.

Pendapat lain mengatakan bahwa transaksi rahn antara nasabah dengan bank syariah/lembaga keuangan syariah akan sah apabila memenuhi rukun dan syarat yang telah ditentukan sesuai syariah Islam yaitu:

- a. Rahin (Nasabah), nasabah harus cakap bertindak hukum, baligh dan berakal.
- b. Murtahin (Bank Syariah/Lembaga Keuangan Syariah), Bank atau Lembaga Keuangan Syariah yang menawarkan produk Rahn sesuai dengan prinsip syariah.
- c. Murtahin Bih (Pembiayaan), pembiayaan yang diberikan oleh murtahin harus jelas dan spesifik, waib dikembalikan oleh rahin. Dalam hal ini rahin tidak mampu mengembalikan pembiayaan yang telah diterima dalam waktu yang telah diperjanjikan, maka barang jaminan dapat dijual sebagai sumber pembayaran.
- d. Marhum (Barang Jaminan), merupakan barang yang digunakan sebagai agunan, harus memiliki syarat sebagai berikut:
  - 1) Agunan harus dapat dijual dan nilainya seimbang dengan pembiayaan.
  - 2) Agunan harus bernilai dan bermanfaat menurut ketentuan syariah.
  - 3) Agunan harus jelas dan dapat ditentukan secara spesifik.
  - 4) Agunan itu harus milik sendiri dan tidak terikat dengan pihak lain.
  - 5) Agunan merupakan harta yang utuh dan tidak bertebaran dibeberapa tempat.
  - 6) Agunan harus dapat diserahkan baik fisik maupun manfaatnya.<sup>30</sup>

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dijelaskan bahwa dalam transaksi gadai terdapat syarat sah dan rukun dalam melakukan transaksi gadai antara lain kedua belah pihak harus mengetahui dan melaksanakan rukun gadai yang terdiri ijab dan qabulnya atas transaksi gadai, nasabah (anggota), barang jaminan, pembayaran. Apabila rukun gadai sudah dilakukan dengan baik maka diperbolehkan melakukan gadai. Dalam

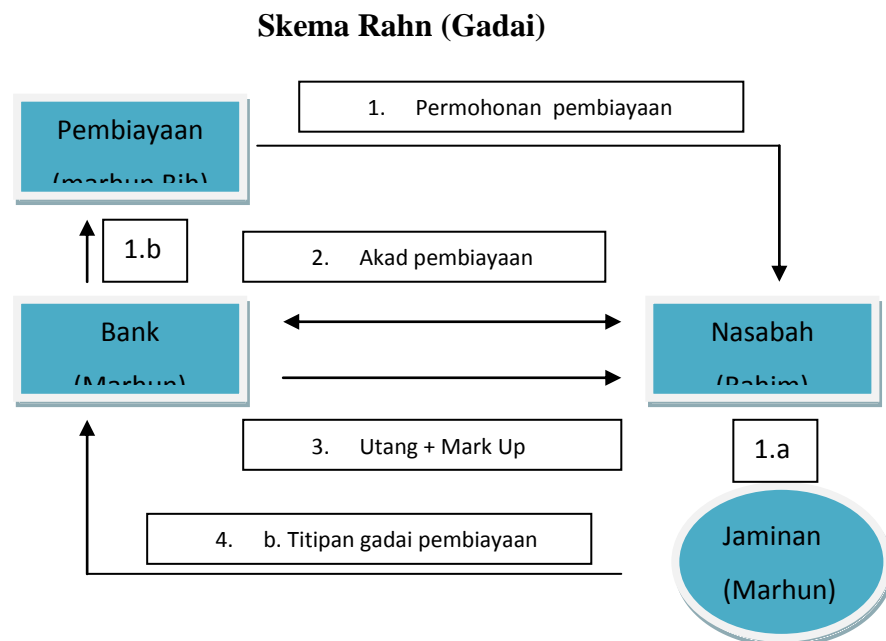
---

<sup>30</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kenaca Prenadamedia Group, 2014), 210.

Islam terdapat syarat sah melakukan gadai antara lain terdapat perjanjian antara kedua belah pihak tentang jangka waktu yang ditentukan tanpa memberatkan nasabah. Seorang nasabah harus sudah baliq atau mempunyai identitas kependudukan. Barang jaminan yang digunakan untuk transaksi gadai akan dikembalikan secara utuh tanpa cacat apabila pinjaman tersebut sudah terlunasi secara keseluruhan.

#### 4. Skema Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Ar-Rahn)

Skema Ar-Rahn yaitu menggambarkan mekanisme atau proses transaksi Ar-Rahn dalam bank syariah atau lembaga keuangan syariah. Skema Ar-Rahn harus dipahami oleh calon nasabah tujuannya agar calon nasabah mengetahui secara transparan mekanisme Ar-Rahn.



Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa :

- Nasabah menyerahkan jaminan (marhum) kepada bank syariah (murtahun). Jminan ini berupa barang gerak.
- Akad pembiayaan dilaksanakan antara nasabah (rahin) dan bank syariah (murthin).

- c. Setelah kontrak pembiayaan ditandatangani dan agunan diterima oleh bank syariah, maka bank syariah mencairkan pembiayaan.
- d. Rahin melakukan pembayaran kembali ditambah dengan fee yang telah disepakati. Fee ini berasal dari sewa tempat dan biaya untuk pemeliharaan agunan.<sup>31</sup>

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa seorang nasabah harus mengetahui mekanisme Ar-Rahn agar barang yang menjadi jaminan aman dan pembiayaan harus secara transparan sehingga kedua belah pihak mengetahui pembiayaannya, sistemnya dan barang jaminannya. Mekanisme Ar-Rahn yaitu seorang nasabah harus menyerahkan jaminan kepada BPRS, kemudian akad pembiayaan dilaksanakan antara nasabah dan BPRS kemudian setelah kontrak pembiayaan ditandatangani oleh kedua belah pihak maka barang jaminan diterima oleh BPRS dan tahap selanjutnya adalah pencairan atas barang jaminan tersebut dan tahap terakhir adalah nasabah melakukan pembayaran kepada BPRS berupa fee membayar sewa tempat dan biaya untuk pemeliharaan agunan.

### C. Prinsip-prinsip Bank Syariah

Prinsip dasar dari sistem ekonomi islam akan menjadi dasar beroperasinya bank Islam, yaitu tidak mengenal konsep bunga dan tidak mengenal peminjam uang, selain kemitraan/ kerja sama (*mudharabah* dan *musyarakah*) dengan prinsip bagi hasil. Peminjam uang hanya dimungkinkan untuk tujuan sosial tanpa imbalan apapun.<sup>32</sup>

---

<sup>31</sup> Ismail, Perbankan Syariah, 211.

<sup>32</sup> Kharul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung :CV.Pustaka Setia, 2013),

Menurut pasal 2 ayat (2) Peraturan Bank Indonesia 9/19/PBI/2007 pelaksanaan prinsip Syariah dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyalur dana serta pelayanan jasa Bank Syariah disebutkan bahwa: Pemenuhan Prinsip Syariah sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dilaksanakan dengan memenuhi ketentuan pokok hukum islam antara lain prinsip keadilan dan keseimbangan ('*adl wa tawazun*), kemaslahatan (*maslahah*) dan universalisme (*alamiah*) serta tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dhalim*, *riswah* dan objek haram.<sup>33</sup>

Menurut Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan atas UU No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan pada Bab 1 dan Pasal 1 serta ayat 13 dijelaskan bahwa, Prinsip Syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antar bank dengan pihak lain untuk menyimpan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*ijarah wa iqtina*).

Menurut Boesono paling tidak ada tiga prinsip dalam operasional Bank Syariah yang berbeda dengan Bank Konvensional, terutama dalam pelayanan terhadap nasabah, yang harus dijaga oleh para bankir yaitu: (1) prinsip keadilan, yakni imbalan atas dasar bagi

---

<sup>33</sup>Sumar<sup>3</sup>in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, ( Yogyakarta : Graha Ilmu, 2012), 65.

hail dan margin keuntungan ditetapkan atas kesepakatan bersama antara bank dan nasabah, (2) prinsip kesetaraan, yakni nasabah penyimpan dana, pengguna dana dan bank memiliki hak, kewajiban, beban resiko dan keuntungan yang berimbang, dan (3) prinsip ketentraman, bahwa Bank Syariah mengikuti prinsip dan kaidah muamalah islam (bebas riba dan menerapkan zakat harta).<sup>34</sup>

Jadi prinsip Perbankan Syariah adalah sebuah landasan operasional yang sesuai dengan kaidah islam, tidak hanya mementingkan keuntungan material, adil dalam menjalankan operasional antara nasabah dan bank, tidak semata mata hanya meminjamkan uang kepada nasabah, agar semua hak dan kewajiban antara nasabah dan bank dapat terlaksana dan menciptakan kenyamanan antara keduanya.

---

<sup>34</sup> Irham Fahmi, *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya (Teori dan Aplikasi)*, (Bandung :Alfabeta, 2014), 25-26.



## 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.<sup>35</sup>

Dari definisi diatas dapat dipahami bahwa penelitian ini adalah penelitian lapangan dimana peneliti ke lapangan untuk meneliti secara intensif, terperinci, dan mendalam. Pada penelitian ini peneliti akan memaparkan data hasil penelitian yang diperoleh di lapangan yaitu yang dilakukan pada KCP BRI Syariah Metro.

##### 2. Sifat Penelitian

Sifat penelitian ini adalah deskriptif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan dengan menjelaskan atau menggambarkan variabel masa lalu dan sekarang (sedang terjadi).<sup>36</sup> Penelitian deskriptif berkaitan dengan pengkajian fenomena secara lebih rinci atau membedakannya dengan fenomena yang lain. Data yang dihasilkan dari penelitian ini yaitu data kualitatif.

---

<sup>35</sup> Ilexy J, Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, ( Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014), 26.

<sup>36</sup> Sandu Siyoto, Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*, (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), 11.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa deskriptif merupakan penelitian yang dilakukan untuk membuat penggambaran secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai situasi-situasi kejadian-kejadian yang digambarkan dengan kata-kata atau kalimat yang dipisahkan menurut kategori untuk memperoleh kesimpulan.

Penelitian ini akan mendeskripsikan tentang Kendala Pengembangan Produk Gadai Emas Di Bri Syariah Kantor Cabang Pembantu Metro.

## **B. Sumber Data**

### **1. Sumber Data Primer**

Sumber data ini adalah sumber pertama dimana sebuah data dihasilkan, dan sumber dimana data dapat diperoleh secara langsung dari lapangan atau dari sumbernya.<sup>37</sup> Dalam penelitian ini, yang menjadi sumber data primer adalah Bapak Hendro Widodo selaku Pimpinan Cabang Pembantu, Bapak Tedy Amal Satya selaku Supervisor dan Ibu Almira selaku Customer Service BRI Syariah KCP Metro.

### **2. Sumber Data Sekunder**

Sumber data sekunder yaitu sumber darimana data diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, dikumpulkan dan diolah pihak lain biasanya sudah dalam bentuk publikasi.<sup>38</sup> Sumber data sekunder tersebut menghasilkan data sekunder. Data sekunder dapat membantu memberikan keterangan-

---

<sup>37</sup>*Ibid.*, 129.

<sup>38</sup> Muhammad, *Metodologi Penelitian dalam Teori dan Praktik*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2011), 39.

keterangan atau data pelengkap sebagai bahan pembanding.<sup>39</sup> Menurut S. Nasution sumber sekunder adalah sumber yang didapat dari bahan bacaan. Sumber sekunder terdiri atas berbagai macam, dari surat-surat pribadi, kitab harian, notula rapat perkumpulan sampai dokumen-dokumen resmi dari berbagai instansi pemerintah.<sup>40</sup>

Dalam penelitian ini, data sekunder diperoleh dari buku-buku yang berkaitan dengan judul penelitian yaitu Kendala Pengembangan Produk Gadai Emas Di Bri Syariah Kantor Cabang Pembantu Metro.

## C. Teknik Pengumpulan Data

### 1. Wawancara

Wawancara adalah bentuk komunikasi langsung antara peneliti dan responden. Komunikasi berlangsung dalam bentuk tanya jawab dalam hubungan tatap muka, sehingga gerak dan mimik responden merupakan bola media yang melengkapi katakata secara verbal. Karena itu, wawancara tidak hanya menangkap pemahaman atau ide, tetapi juga dapat menangkap perasaan, pengalaman, emosi, motif yang dimiliki oleh responden yang bersangkutan.<sup>41</sup>

Metode yang digunakan peneliti adalah wawancara semiterstruktur atau *in dept interview*, dimana dalam pelaksanaannya lebih bebas. Tujuannya adalah untuk menemukan permasalahan secara terbuka, adapun yang diwawancarai adalah Bapak Hendro Widodo selaku Pimpinan Cabang

---

<sup>39</sup> Lexy J. Melong, *Metode Penelitian.*, 6.

<sup>40</sup> S. Nasution, *Metode Research: Penelitian Ilmiah*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2011), 106.

<sup>41</sup> W. Gulo, *Metodelogi Penelitian*, (Jakarta : Gramedia Widiasarana Indonesia, 2002), 81.

Pembantu, Bapak Tedy Amal Satya selaku Supervisor dan Ibu Almira selaku Customer Service Bri Syariah KCP Metro. Untuk mencari data apa saja Kendala Pengembangan Produk Gadai Emas Di Bri Syariah Kantor Cabang Pembantu Metro. Pada tanggal 21 Januari 2020.

## 2. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah metode untuk mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan-catatan, transkrip, buku, agenda, dan sebagainya.<sup>42</sup> Metode ini digunakan sebagai bahan informasi yang berupa profil dari tempat penelitian yaitu BRI Syariah KCP Metro.

### D. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lainnya, sehingga dapat mudah difahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.<sup>43</sup> Analisis data kualitatif adalah bersifat induktif, yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh.<sup>44</sup> Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode analisis data secara kualitatif, karena data yang diperoleh merupakan data kualitatif yaitu berupa keterangan-keterangan dalam bentuk uraian-uraian dan bukan berbentuk angka-angka.

Cara berfikir induktif, yaitu suatu cara berfikir yang berangkat dari fakta-fakta yang khusus dan konkrit, peristiwa konkrit, kemudian dari fakta

---

<sup>42</sup>W. Gulo, 123.

<sup>43</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), 224.

<sup>44</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, (Bandung : Alfabeta, 2013), 202.

atau peristiwa yang khusus dan konkrit tersebut ditarik secara generalisasi yang mempunyai sifat umum.<sup>45</sup>

Berdasarkan keterangan di atas, maka dalam menganalisis data, peneliti menggunakan data yang telah diperoleh kemudian data tersebut dianalisis dengan menggunakan cara berfikir induktif yang berangkat dari mengumpulkan informasi mengenai apa saja Kendala Pengembangan Produk Gadai Emas Di Bri Syariah Kantor Cabang Pembantu Metro.

---

<sup>45</sup> Sutrisno Hadi, *Metodologi Reseach I*, (Yogyakarta: Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi UGM, 1986), 40.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Deskripsi Umum BRI Syariah KCP Metro

##### 1. Sejarah Berdirinya BRI Syariah KCP Metro

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya o.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRISyari'ah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank BRISyari'ah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syari'ah Islam.

Dua tahun lebih PT. Bank BRISyari'ah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (service excellence) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan.<sup>46</sup>

Saat ini PT. Bank BRISyari'ah menjadi bank syari'ah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT. Bank BRISyari'ah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. Bank

---

<sup>46</sup> Dokumentasi BRISyari'ah KCP Metro dikutip pada tanggal 20 Januari 2019

BRISyari'ah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan. Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank BRISyari'ah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., sebagai Kantor Layanan Syari'ah dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip Syari'ah.<sup>47</sup>

Pada tanggal 15 November 2010 operasional Kantor Cabang Pembantu di Kota Metro dimulai. Tepatnya beralamat di Jl. Jendral Sudirman No. 28 Kota Metro. Namun saat ini operasional BRISyari'ah KCP Metro telah berpindah ke lokasi yang lebih strategis yaitu beralamat di Jl. AH Nasution No. 1 Kota Metro.<sup>48</sup>

## 2. Visi dan Misi BRI Syariah KCP Metro

Dalam menjalankan operasionalnya, BRI Syariah KCP Metro memiliki visi dan misi. Visi dan misi BRISyari'ah KCP Metro, yaitu:

### a. Visi

Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

---

<sup>47</sup> Dokumentasi BRISyari'ah KCP Metro dikutip pada tanggal 20 Januari 2019

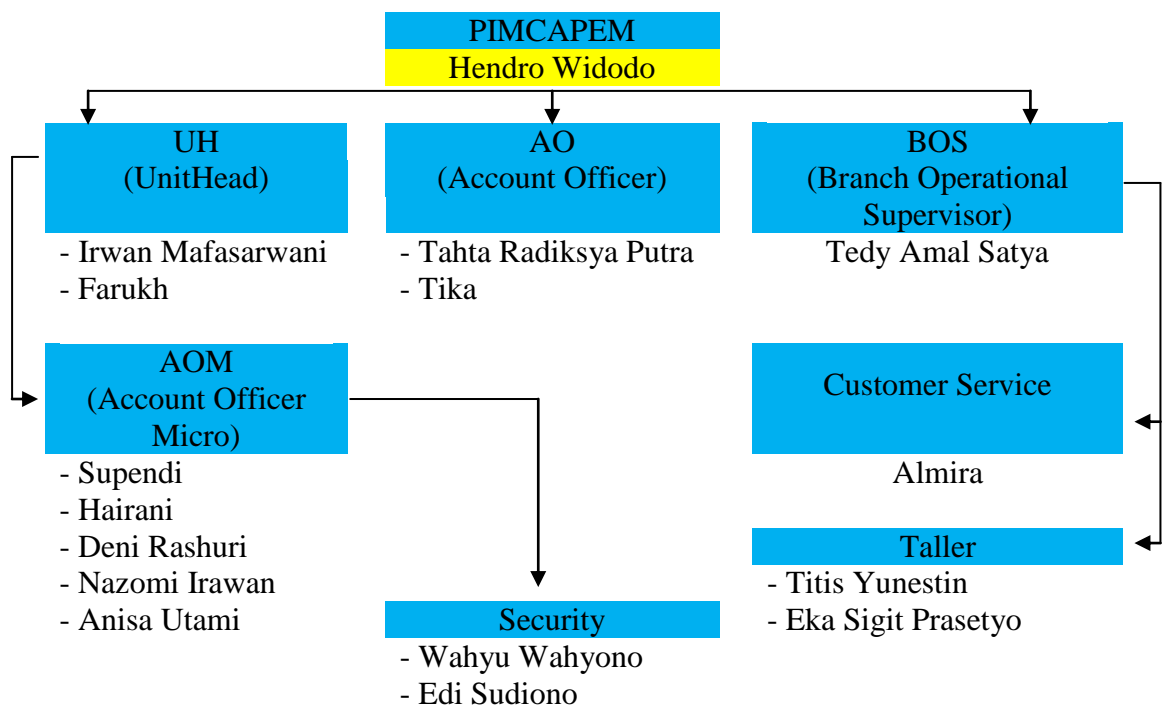
<sup>48</sup> Dokumentasi BRISyari'ah KCP Metro dikutip pada tanggal 20 Januari 2019

b. Misi

- 1) Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
- 2) Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip syari'ah.
- 3) Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
- 4) Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketenteraman pikiran.

3. Struktur Organisasi BRI Syariah KCP Metro

Adapun struktur organisasi PT. BRI Syariah KCP Metro adalah sebagai berikut:





## **B. Keberadaan Produk Gadai Emas Di BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Metro**

Pada tanggal 15 November 2010 operasional Kantor Cabang Pembantu di Kota Metro dimulai dan bersamaan dengan pembukaan atau peluncuran produk Gadai Emas Syariah. Pembiayaan dengan agunan berupa emas (gadai emas), dimana emas yang diagunkan disimpan dan dipelihara oleh BRIS selama jangka waktu tertentu dengan membayar biaya penyimpanan dan pemeliharaan atas emas.

Manfaat gadai emas yaitu membiayai keperluan dana jangka pendek / kebutuhan mendesak, serta tidak dimaksudkan untuk tujuan investasi, Sebagai pembiayaan kepada golongan nasabah Usaha Mikro dan Kecil sebagaimana dimaksud di dalam UU No. 20 Tahun 2008, Keperluan lainnya yang jelas dan sesuai syariah.

Objek Gadai yaitu Emas batangan bersertifikat Antam/Non Antam, Emas Perhiasan minimal 16 Karat, Berat Emas baik batangan atau perhiasan minimal 2 gram.

Fitur Pembiayaan Gadai emas yaitu Perhiasan : maksimal 90% dari Nilai Taksir Perhiasan BRIS (Standar Taksiran Logam Emas /STLE). Emas Batangan : maksimal 90% dari Nilai Taksir Emas Batangan BRIS (Standar Taksiran Logam Emas /STLE). Maksimal total pembiayaan Rp. 250.000.000 per nasabah/CIF. Jika nasabah memiliki Pembiayaan Kepemilikan Emas (PKE) maka maksimal total gabungan pembiayaan sebesar Rp. 250.000.000. Jangka Waktu Pinjaman Gadai maksimal 120

hari (4 bulan), dapat diperpanjang berkali-kali, Dapat dilunasi kapan saja dalam jangka waktu gadai.

Persyaratan Nasabah yaitu Perorangan, Usia Minimal 21 tahun WNI, Fotocopy KTP yang masih berlaku, Membuka Tabungan BRIS iB, NPWP utk Pembiayaan di atas Rp 100.000.000, Membawa emas yang akan digadaikan dan Emas sudah menjadi milik nasabah.

Pengembangan produk dan inovasi merupakan sebuah hal penting yang dibutuhkan oleh perusahaan. Perusahaan menjalankan bisnis pasti dengan adanya pesaing di luar perusahaan. Maka dari itu proses ini penting agar perusahaan mempunyai produk yang berbeda dengan pesan dan memiliki keunggulan yang menonjol, sehingga membuat orang tertarik dengan produknya. Penelitian ini dilakukan di BRI Syariah KCP Metro. Di Metro yang mayoritas masyarakatnya beragama Islam sehingga tidak sedikit yang telah mengetahui konsep dan larangan riba (bunga) dalam Islam dalam bermuamalah.

Pada dasarnya Islam mendorong praktik bermuamalah dengan cara transaksi jual beli dan mengharamkan riba (bunga). Keduanya sama-sama memberikan keuntungan bagi penjual dan pembeli karena saling menuntungkan si penjual dalam konteks ini Bank Syariah mendapatkan margin keuntungan yaitu biaya penitipan emas yang dalam hal ini nasabah yang melakukan akad gadai emas. Dalam aplikasinya produk gadai emas ini biasanya digunakan untuk membiayai pembiayaan dana dengan jaminan emas oleh nasabah.

Dalam penelitian ini peneliti melakukan wawancara dengan Pimpinan, Supervisor dan Customer Servis BRI Syariah Kantor Cabang Metro.

Menurut Bapak Hendro Widodo selaku Pimpinan Cabang Pembantu BRI Syariah Metro beliau mengatakan produk gadai emas yang ada di BRI Syariah ini secara keseluruhan sistemnya sama dengan sistem gadai emas yang ada di Pegadaian Syariah dan Bank Syariah lainnya, prosedurnya yaitu dengan cara melakukan penafsiran terlebih dahulu yaitu menafsirkan kadar emas kemudian menghitung berapa persen kemurnian dari emas tersebut dan memilih kadar kemurniannya yang paling tinggi yaitu 90%.<sup>49</sup>

Bapak Hendro Widodo juga mengatakan untuk penerimaan gadai emas ini bisa emas perhiasan ataupun emas murni Antam atau batangan yang berat atau kadarnya 22 sampai 24 karat dengan minimal beratnya 2 gram, beliau juga mengatakan pernah terjadi tidak terealisasinya target produk gadai emas di BRI Syariah KCP Metro yang disebabkan antara lain minimnya animo masyarakat, tidak terselesaikannya kontrak dengan nasabah dan adanya penataan ulang dari Kantor Pusat BRI Syariah terkait tidak terselesaikannya kontrak gadai emas antara BRI Syariah KCP Metro dengan para nasabahnya. Ketiga masalah tersebut yang menyebabkan peniadaan produk gadai emas di BRI Syariah KCP Metro.<sup>50</sup>

---

<sup>49</sup> Hendro Widodo, Pimpinan BRI Syariah KCP Metro, Wawancara, 25 Januari 2020

<sup>50</sup> Hendro Widodo, Pimpinan BRI Syariah KCP Metro, Wawancara, 25 Januari 2020

Peneliti juga melakukan wawancara dengan Tedy Amal Satya selaku Supervisor BRI Syariah KCP Metro untuk mendapatkan data tentang pengembangan produk gadai emas serta strategi pemasarannya, beliau mengatakan strategi pemasaran produk gadai emas hanya sebatas promosi melalui brosur dan penyampaian langsung oleh Customer Servis kepada nasabah, beliau juga mengatakan tentang pengembangan produk gadai emas ini dengan cara melakukan penyampaian kepada calon nasabah gadai emas ini tentang bagaimana prosedur produk gadai emas tersebut yaitu dimulai dari menafsirkan kadar emas kemudian menghitung berapa persen kemurnian dari emas tersebut dan memilih kadar kemurniannya yang paling tinggi yaitu 90%.<sup>51</sup>

Tedy Amal Satya juga mengatakan untuk penerimaan gadai emas ini bisa emas perhiasan ataupun emas murni Antam atau batangan yang berat atau kadarnya 22 sampai 24 karat dengan minimal beratnya 2 gram, beliau juga mengatakan ada hambatan dalam pengembangan produk gadai emas di BRI Syariah KCP Metro yaitu kurangnya animo masyarakat terhadap produk gadai emas dan pesaingnya yaitu Bank dan Perum Pegadaian yang menyediakan gadai emas serupa, faktor pendorong dalam melakukan pengembangan produk gadai emas di BRI Syariah KCP Metro ini seperti yang di tuturkan oleh beliau yaitu dengan melakukan penawaran harga yang lebih bersaing dengan harga-harga yang ditawarkan oleh lembaga lain yang menyediakan produk gadai emas, pengembangan

---

<sup>51</sup> Tedy Amal Satya, Supervisor BRI Syariah KCP Metro, Wawancara, 25 Januari 2020

produk gadai emas di BRI Syariah KCP Metro ini agar meningkat peminatnya yaitu dengan meningkatkan perolehan banyak nasabah oleh marketing BRI Syariah yang juga harus mengikuti pola perkembangan dari Kantor Pusat BRI Syariah.<sup>52</sup>

Selain melakukan wawancara dengan Pimpinan dan supervisor peneliti juga melakukan wawancara dengan Ibu Almira selaku Customer Servis BRI Syariah KCP Metro, beliau mengatakan peluang dan ancaman dalam mengembangkan produk gadai emas di BRI Syariah KCP Metro yaitu lebih kepada resiko adanya pemalsuan, penipuan dari kadar emas, sehingga kami selalu update pengetahuan dari tenaga kerja yang handal tentang penafsiran.<sup>53</sup>

## **Biaya yang dibebankan**

### 1. Biaya Administrasi

BERAT EMAS	BIAYA ADMINISTRASI
s/d 20 gram (sekitar 20 juta)	Rp 50.000
> 50 gram s/d 100 gram (40 juta)	Rp 100.000
> 100 gram s/d 250 gram (100 juta)	Rp 250.000
> 250 gram	Rp 1.000.000

- Tiering berdasarkan berat emas yang akan dibeli
- Dibayar di muka, dan dikenakan sekali untuk setiap pinjaman Qardh yang disetujui

### 2. Ujroh/Biaya Pemeliharaan

- Merupakan biaya pemeliharaan untuk penyimpanan jaminan emas
- Perhitungan berdasarkan berat emas yang dijamin dan disepakati di awal akad untuk jangka waktu tertentu

---

<sup>52</sup> Tedy Amal Satya, Supervisor BRI Syariah KCP Metro, Wawancara, 25 Januari 2020

<sup>53</sup> Almira, Customer Servis BRI Syariah KCP Metro, Wawancara, 25 Januari 2020

- Pembayaran secara mengangsur setiap bulan selama jangka waktu yang sama dengan jangka waktu pinjaman Qardh

Ibu Almira juga mengatakan kekuatan dan kelemahan dalam mengembangkan produk gadai emas di BRI Syariah KCP Metro, kekuatannya yaitu memiliki *safety*, penawaran lebih mahal dan amanah, sedangkan kelemahannya menganggap semua orang berlaku amanah dan jujur dalam perjanjian kontrak, karena kurangnya pengawasan dan pembinaan serta sosialisasi sehingga ini menjadikan bomerang bagi BRI Syariah.<sup>54</sup>

Peneliti dapat mengambil kesimpulan dari hasil wawancara bahwasanya sebuah lembaga keuangan disini BRI Syariah seharusnya melihat pentingnya inovasi dan pengembangan produk dengan harus terlebih dulu mengerti bagaimana cara BRI Syariah melakukan pengembangan produk dan inovasi produk gadai serta menelusuri sejauh mana BRI Syariah melakukan proses pengembangan produk dan inovasi tersebut. Dengan demikian perumusah dan tahap-tahap tersebut akan menjadikan produk gadai emas akan menjadi produk yang di gemari oleh masyarakat Kota Metro.

BRI Syariah hendaknya semakin aktif untuk meningkatkan inovasi dalam kegiatan pemasaran, baik promosi dan sosialisasi, karena kegiatan pemasaran terbukti mampu meningkatkan jumlah nasabah. Namun jika dilihat dari persentase peningkatan jumlah nasabah dari tahun ke tahun dirasakan masih belum berhasil secara maksimal. Oleh karena itu perlu

---

<sup>54</sup> Almira, Customer Servis BRI Syariah KCP Metro, Wawancara, 25 Januari 2020

diadakan evaluasi terhadap pelaksanaan aktivitas promosi dan sosialisasi secara terus menerus untuk mengetahui seberapa efektif keberhasilan strategi pemasaran yang dilakukan, mengatasi berbagai kendala yang timbul dan sebagai bahan acuan perencanaan kegiatan promosi dan sosialisasi di masa mendatang. Kemampuan Sumber Daya Manusia perlu lebih ditingkatkan lagi baik melalui pendidikan dan pelatihan yang diberikan serta penyeleksian calon karyawan baru dalam rangka memperbaiki dan meningkatkan profesionalitas kerja pegawai syariah.

Evaluasi juga perlu dilakukan dengan mendengarkan masukan yang diberikan oleh para nasabah sebagai upaya untuk membangun hubungan kekerabatan silaturahmi antara BRI Syariah dengan para nasabahnya. Hal ini akan menciptakan kesan positif sekaligus bagian dari sosialisasi pemahaman, pengetahuan, dan pengenalan produk.

### **C. Kendala Pengembangan Produk Gadai Emas Di BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Metro**

Industri perbankan syariah Indonesia terus bertumbuh. Walaupun pertumbuhan dari industri perbankan syariah belum matang, maka diharapkan dengan adanya beberapa peraturan dan fatwa-fatwa yang dikeluarkan oleh pengawas syariah, diharapkan dapat membuat bank syariah lebih matang lagi. Dengan bertumbuhnya perbankan syariah maka berkembangnya juga berbagai produk yang dikeluarkan oleh bank syariah, salah satu produknya, yaitu: praktek rahn atau dikenal dengan gadai emas. Praktek Rahn yang dilakukan oleh bank syariah berstandar pada fatwa

Dewan Syariah Nasional (DSN) nomor 79 tentang qardh. Dimana bank syariah dapat menggunakan dana dari nasabahnya untuk membiayai akad qardh (pembiayaan) yang merupakan sarana atau kelengkapan transaksi lain. Tetapi disisi lain dengan melihat banyaknya kejadian sengketa yang terjadi antara bank syariah dengan nasabah gadai, maka penulis tertarik untuk meninjau penerapan nilai-nilai syariah yang ada pada bank syariah lantaran dianggap jauh dari prinsip syariah. Karena seperti yang penulis pahami pembiayaan yang dilakukan bank syariah bersifat sosial dan untuk kemaslaatan orang banyak. Hal ini tentunya telah menjadi karakteristik perbankan syariah yang mempunyai fungsi sosial untuk masyarakat.

Menurut pendapat penulis Rahn atau gadai dibolehkan oleh agama dan bertujuan untuk menolong pihak yang sedang membutuhkan dana. Selain dibolehkan oleh agama rahn juga dalam beberapa hadits Rasulullah Muhammad S.A.W juga pernah melaksanakan rahn atau gadai, tetapi seperti yang diketahui ketika Rasulullah S.A.W melakukan praktek rahn kedua belah pihak harus samasama saling suka, tidak ada paksaan, tidak ada pihak yang dirugikan serta yang terpenting tidak adanya kelebihan (riba).<sup>55</sup>

Bank Syariah berperan sebagai Manajer Investasi, investor, penyedia dana jasa keuangan dan lalu lintas pembayaran, dan pelaksana kegiatan sosial dengan menggunakan prinsip-prinsip Islami yang bebas dari riba. Begitu juga dengan BRI Syariah KCP Metro, BRIS berperan

---

<sup>55</sup> Malayu S.P.Hasibuan,*Dasar-dasar Perbankan*,(Jakarta:BumiAksara,2009),1.



untuk menghimpun dana dari masyarakat yang memiliki kelebihan dana kemudian menyalurkannya kembali kepada masyarakat yang membutuhkan dana. Penyaluran pembiayaan modal kerja harus merata diberikan untuk berbagai sektor, yaitu sektor pertanian, perkebunan, perternakan, perikanan, perdagangan dan produksi barang.

Gadai emas di BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Metro merupakan produk pembiayaan dimana emas sebagai barang jaminan. Adanya gadai emas di BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Metro untuk membantu nasabah mendapatkan dana dengan mudah dan cepat. BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Metro mempunyai penilaian terhadap emas yang akan dijadikan jaminan oleh calon nasabah. Tidak hanya jaminan berupa emas berbentuk batangan tetapi jenis emas yang berbentuk perhiasan.

Dari hasil penelitian atau wawancara dengan pimpinan, supervisor dan customer servis dapat disimpulkan bahwa dalam pengembangan produk gadai emas di BRI Syariah beberapa kendala minimnya animo masyarakat, tidak terselesaikannya kontrak dengan nasabah dan adanya penataan ulang dari Kantor Pusat BRI Syariah terkait tidak terselesaikannya kontrak gadai emas antara BRI Syariah KCP Metro dengan para nasabahnya. Ketiga masalah tersebut yang menyebabkan peniadaan produk gadai emas di BRI Syariah KCP Metro. Seperti halnya diungkapkan oleh Philip Kotler Kekurangan gagasan mengenai produk

baru yang penting di bidang tertentu akan menjadikan rendahnya minat atau animo masyarakat untuk membeli produk tersebut.

Kurangnya gagasan mengenai produk yang mereka sediakan, dari kurangnya gagasan tersebut menimbulkan inovasi yang monoton, maksud dari inovasi yang monoton adalah, mereka hanya stag pada promosi atau pemasaran yang begitu-begitu saja, jadi tidak ada pengembangan yang signifikan terhadap produk tersebut.

Dalam pengembangan produk gadai emas ini dengan cara melakukan penyampaian kepada calon nasabah gadai emas ini tentang bagaimana prosedur produk gadai emas tersebut yaitu dimulai dari menafsirkan kadar emas kemudian menghitung berapa persen kemurnian dari emas tersebut dan memilih kadar kemurniannya yang paling tinggi yaitu 90%. Seperti halnya dikatakan oleh William J. Stanton tingkat perkembangan penduduk, tingkat pendidikan, serta kesetiaan konsumen terhadap produk yang bersangkutan.

Tuntutan konsumen dan persaingan pasar produk gadai emas menuntut lembaga keuangan yaitu BRI Syariah melakukan pengembangan produk. Pengembang produk mempunyai peran yang besar dalam meningkatkan volume penjualan. Oleh karena itu, lembaga keuangan harus selalu memantau atau mengikuti perkembangan selera konsumen ataupun keluhan-keluhan dari pelanggan. Lembaga keuangan yaitu BRI Syariah juga harus mengawasi perubahan taktik dan strategi dari pesaing

agar dapat mengantisipasi lebih dini tindakan yang perlu dilakukan berkaitan dengan produk yang dihasilkan BRI Syariah.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dalam skripsi ini, maka dapat disimpulkan bahwa kendala pengembangan produk gadai emas di BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Kota Metro adalah kurangnya promosi dari pihak bank yang menyebabkan kurangnya animo masyarakat Kota Metro terhadap produk tersebut, dan adanya suatu perjanjian kontrak yang tidak terselesaikan yang menimbulkan adanya pengaturan ulang dari Pimpinan Pusat BRI Syariah.

Adanya resiko pemalsuan dan penipuan dari kadar emas, dan adanya kelemahan yang menganggap semua orang berlaku amanah dan jujur dalam perjanjian kontrak, dan karena kurangnya pengawasan dan pembinaan serta sosialisasi sehingga ini menjadikan bomerang bagi BRI Syariah.

#### **B. Saran**

Kepada BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Kota Metro sebaiknya lebih meningkatkan sosialisasi dan pembinaan kepada semua karyawan agar bergotong-royong dalam pengembangan melakukan inovasi produk gadai emas agar animo masyarakat meningkat. Dan diharapkan ada penelitian lanjutan mengenai penelitian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Ghafur Anshori, *Hukum Perbankan Syariah*. Bandung : Refika Aditama, 2009.
- Abdul Rahman Shaleh dan Muhib Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar (Dalam Perspektif Islam)*. Jakarta: Kencana, 2004.
- \_\_\_\_\_, *Psikologi Suatu Pengantar ( Dalam Perspektif Islam)*. Jakarta : Fajar Interpratama Offset, 2004.
- Andri Yuliani Purwaningrum, "*Analisis Kelayakan Pembiayaan Gadai Emas Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Purwokerto*", Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto 2017
- Dadan Mutaqqin, *Aspek Legal lembaga Keuangan Syariah Bank, LKM, Asuransi, dan Reasuransi*. Yogyakarta: Safiria Insania Press, 2008.
- Departemen Agama RI., *Al-Qur'an dan Terkemahnya*. Bandung : CV Diponegoro, 2008.
- Irham Fahmi, *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya, (Teori dan Aplikasi)*. Bandung :ALFABETA, 2014.
- Ismail, *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kenaca Prenadamedia Group, 2014.
- \_\_\_\_\_, *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011.
- Kaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, Bandung: Pustaka Setia, 2013.
- \_\_\_\_\_, *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung : Pustaka Setia, 2013.
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2009.
- Lexy J, Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014.
- Malayu Hasibuan, *Dasar-dasar Perbankan*. Jakarta: Bumi Aksara, 2008.
- Mia Lasmi Wardiah, *Dasar-Dasar Perbankan*. Bandung : Pustaka Setia, 2013.
- Muhammad Aris Safi'i, "Preferensi Masyarakat Terhadap Gadai Syariah(Studi Kasus Gadai Emas BRI Syariah Yogyakarta)". *Jurnal Hukum Islam* Vol. 14 No.2 2016.

- Muhammad Firdaus NH, et al., *Fatwa-fatwa Ekonomi Syariah Kontemporer*. Jakarta: Renaisan Anggota IKAPI, 2005.
- Muhammad, *Metodologi Penelitian dalam Teori dan Praktik*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2011.
- Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung : Alfabeta, 2012.
- \_\_\_\_\_, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung : Alfabeta, 2012.
- Nurul Huda Dkk, *Baitul Mal Wa Tamwil*. Jakarta : Amzah, 2016.
- Nurul Listiawati, "Analisis Perkembangan Kinerja Produk Gadai Perbankan Syariah Studi Kasus Pada Pt Bank Bri Syariah, Tbk., KCI Pettarani Makassar", Skripsi Universitas Hasanuddin Makassar, 2013.
- S. Nasution, *Metode Research: Penelitian Ilmiah*. Jakarta: Bumi Aksara, 2011.
- Safuan Alfandi, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*. Solo : Sendang Ilmu, 2004.
- Sandu Siyoto, Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015.
- Slameto, *Belajar Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhinya*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2003.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*. Bandung : Alfabeta, 2013.
- \_\_\_\_\_, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, R & D*. Bandung: Alfabeta, 2016.
- Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*. Yogyakarta : Graha Ilmu, 2012.
- Sutrisno Hadi, *Metodologi Reseach I*. Yogyakarta: Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi UGM , 1986.
- W. Gulo, *Metodologi Penelitian*. Jakarta : Gramedia Widiasarana Indonesia, 2002.
- Yudrik Jahja, *Psikologi Perkembangan*. Jakarta: Kencana Prenada Media Groub, 2011.
- Yuliga Mahena, et.al, "Prediksi Harga Emas Dunia Sebagai Pendukung Keputusan Investasi Saham Emas Menggunakan Teknik Data Miring". *Jurnal Kalbiscienti* Vol. 2 No.1 2015.

Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika , 2008.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 1b A Inggimulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47295.

Nomor : 2740/In.28.3/D.1/PP.00.9/10/2019 15 Oktober 2019  
Lampiran : -  
Perihal : Pembimbing Skripsi

Kepada Yth:

1. Drs. H. M. Saleh, M.A.
  2. Elfa Murdiana, M.Hum.
- di - Tempat

*Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Dalam rangka membantu mahasiswa dalam penyusunan Proposal dan Skripsi, maka Bapak/Ibu tersebut diatas, ditunjuk masing-masing sebagai Pembimbing I dan II Skripsi mahasiswa :

Nama : Tia Purnamasari  
NPM : 1502100224  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : S1 Perbankan Syariah (S1-PBS)  
Judul : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penghapusan Produk Gadai Emas Di Bank BRI Syariah KCP Metro


Dengan ketentuan :

1. Pembimbing, membimbing mahasiswa sejak penyusunan Proposal sampai selesai Skripsi :
  - a. Pembimbing I, mengoreksi outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi setelah pembimbing II mengoreksi.
  - b. Pembimbing II, mengoreksi Proposal, outline, alat pengumpul data (APD) dan mengoreksi Skripsi, sebelum ke Pembimbing I.
2. Waktu penyelesaian Skripsi maksimal 4 (empat) semester sejak SK bimbingan dikeluarkan.
3. Diwajibkan mengikuti pedoman penulisan karya ilmiah yang di keluarkan oleh LP2M Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.
4. Banyaknya halaman Skripsi antara 40 s/d 70 halaman dengan ketentuan :
  - a. Pendahuluan ± 2/6 bagian.
  - b. Isi ± 3/6 bagian.
  - c. Penutup ± 1/6 bagian.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan atas kesediaan Bapak/Ibu Dosen diucapkan terima kasih.

*Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan

  
MUHAMMAD SALEH



---

**ALAT PENGUMPUL DATA (APD)**

**KENDALA PENGEMBANGAN PRODUK GADAI EMAS DI BRI SYARIAH  
KANTOR CABANG PEMBANTU METRO**

**A. DOKUMENTASI**

1. Profil dan Struktur Jabatan BRI Syariah KCP Metro

**B. INTERVIEW**

**Wawancara dengan Pimpinan Cabang Pembantu**

1. Bagaimana gambaran produk gadai emas di BRI Syariah KCP Metro ?
2. Bagaimana prosedur dalam memberikan pembiayaan dana produk gadai emas ke nasabah ?
3. Apakah pernah terjadi tidak terealisasinya terget produk gadai emas di BRI Syariah KCP Metro ?
4. Apa saja penyebab ditiadakannya produk gadai emas di BRI Syariah KCP Metro ?

**Wawancara dengan Supervisor**

1. Apa strategi pengembangan produk yang digunakan oleh BRI Syariah KCP Metro terhadap produk gadai emas ?
2. Tahapan apasaja yang dilakukan BRI Syariah KCP Metro terhadap pengembangan produk gadai emas ?
3. Apakah ada hambatan dalam pengembangan produk gadai emas di BRI Syariah KCP Metro ?
4. Apa saja faktor-faktor pendorong dalam melakukan pengembangan produk gadai emas di BRI Syariah KCP Metro?
5. Seberapa besar peranan pengembangan produk gadai emas di BRI Syariah KCP Metro agar meningkat peminatnya ?

**Wawancara dengan Customer Service**

1. Apa saja peluang dan ancaman dalam mengembangkan produk gadai emas di BRI Syariah KCP Metro?
2. Apa saja kekuatan dan kelemahan dalam mengembangkan produk gadai emas di BRI Syariah KCP Metro ?
3. Berapa volume penyaluran produk gadai emas setiap tahunnya dari awal diadakan dan di tiadaknya produk gadai emas di BRI Syariah KCP Metro ?

Metro, Januari 2020  
Penulis



**TIA PURNAMASARI**  
NPM. 1502100224

Dosen Pembimbing I,



**Drs. H. M. Saleh, MA**  
NIP. 1965 01111993031001

Dosen Pembimbing II,



**Elfa Murdiana, M.Hum**  
NIP. 198012062008012010

**KENDALA PENGEMBANGAN PRODUK GADAI EMAS DI BRI  
SYARIAH KANTOR CABANG PEMBANTU METRO**

**OUTLINE SKRIPSI**

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN ABSTRAK

HALAMAN ORISINILITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

HALAMAN KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR LAMPIRAN

**BAB I PENDAHULUAN**

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian
- D. Penelitian Relevan

**BAB II LANDASAN TEORI**

- A. Pengembangan Produk
  - 1. Pengertian Pengembangan Produk
  - 2. Macam-macam Inovasi
  - 3. Tahapan Pengembangan Produk

4. Faktor-Faktor Yang Mendorong Perusahaan Melakukan Pengembangan Produk

5. Faktor-Faktor Yang Menghambat Perusahaan Melakukan Pengembangan Produk

B. Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Ar-Rahn)

1. Pengertian Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Ar-Rahn)

2. Dasar Hukum Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Ar-Rahn)

3. Rukun dan Syarat Pembiayaan Gadai Emas Syariah (Ar-Rahn)

4. Skema Gadai Emas Syariah (Ar-Rahn)

C. Prinsip-prinsip Bank Syariah

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Jenis dan Sifat Penelitian

B. Sumber Data

C. Teknik Pengumpulan Data

D. Teknik Analisis Data

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Deskripsi Umum BRI Syariah KCP Metro

1. Sejarah Berdirinya BRI Syariah KCP Metro

2. Visi dan Misi BRI Syariah KCP Metro

3. Struktur Organisasi BRI Syariah KCP Metro

B. Keberadaan Produk Gadai Emas Di BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Metro

C. Kendala Pengembangan Produk Gadai Emas Di BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Metro

### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan

B. Saran

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN**

Metro, Januari 2020

Penulis



**TIA PURNAMASARI**

NPM. 1502100224

Dosen Pembimbing I,



**Drs. H. M. Saleh, MA**  
NIP. 1965 01111993031001

Dosen Pembimbing II,



**Elfa Murdiana, M.Hum**  
NIP. 198012062008012010



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Kl. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507,  
Fax (0725) 47296, Email : [febi@metrouniv.ac.id](mailto:febi@metrouniv.ac.id) Website : [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id)

BLANGKO BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Tia Purnamasari Fakultas/Prodi : FEBI/SI-PBS  
NPM : 1502100224 Semester/TA : IX/2019

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	21 / 2020 04	Ace RABTU Langgath RABTU	
	23 / 2020 04	Ace Kesempone Langgath pd Pemb I	

Dosen Pembimbing II

**Elfa Mardiana, M.Hum**  
NIP. 198012062008012010

Mahasiswa Ybs,

**Tia Purnamasari**  
NPM. 1502100224



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Kl. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507,  
Fax (0725) 47296, Email : feba@metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

BLANGKO BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Tia Purnamasari Fakultas/Prodi : FEBI/S1-PBS  
NPM : 1502100224 Semester/TA : IX/2019

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	02/02/02	<p>Penggunaan kreasi di Awal program</p> <p>↓</p> <p>perubahan</p> <p>- Perasaan frustrasi pd tiap kalimat yg ada tulis</p> <p>- Analisis Anda Bln Muncul yg mengend pd saat sampai</p>	

Dosen Pembimbing II,

Elfa Mardiana, M.Hum  
NIP. 198012062008012010

Mahasiswa Ybs,

Tia Purnamasari  
NPM. 1502100224





KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Kl. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507,  
Fax (0725) 47296, Email : febi@metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

BLANGKO BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Tia Purnamasari Fakultas/Prodi : FEBI/S1-PBS  
NPM : 1502100224 Semester/TA : IX/2019

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	10 / 2020 / 01	Ass APD konsep pembelajaran	

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa Ybs,

Elfa Murdiana, M.Hum  
NIP. 198012062008012010

Tia Purnamasari  
NPM. 1502100224





KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Kl. Hajar Dewantara Kampus 15 A Inggimulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507,  
Fax (0725) 47296, Email : febi@metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

BLANGKO BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Tia Purnamasari Fakultas/Prodi : FEBI/SI-PBS  
NPM : 1502100224 Semester/TA : IX/2019

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	19/ Feb 2020	<p>Perbaiki Pembahasan Skripsi - dep embalinea justran Pbln Muncul tlg keberatan padus Gni emas 8- PBS</p> <p>↓ Analisis Andi pna Mansig Sugnt Sumik (Btm jelas)</p> <p>- perovasi les / paragrnf Malesment Jt PbnAs</p>	

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa Ybs,

Elfa Mardiana, M.Hum  
NIP. 198012062008012010

Tia Purnamasari  
NPM. 1502100224



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Kl. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507,  
Fax (0725) 47296, Email : febi@metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

BLANGKO BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Tia Purnamasari Fakultas/Prodi : FEBI/S1-PBS  
NPM : 1502100224 Semester/TA : IX/2019

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	27/2019 /12	Ara Pembahasan Langkah Outline	
	08/2020 /01	Perbaikan Substansi BAB III & Sub BAB (B) & (C)	
	09/2020 /01	Ara Outline Langkah APD	

Dosen Pembimbing II,

Elfa Mardiana, M.Hum  
NIP. 198012062008012010

Mahasiswa Ybs,

Tia Purnamasari  
NPM. 1502100224



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Kl. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507,  
Fax (0725) 47296, Email : febi@metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

BLANGKO BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Tia Purnamasari Fakultas/Prodi : FEBI/S1-PBS  
NPM : 1502100224 Semester/TA : IX/2019

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	18/05 2020	<p>Poin Akhir pembalasan ditang sub bab Bim Anda Beri Analisis Bola ditangan guna teori → Lihat Pd halaman 45 - Cakupan Anda Beri Analisis thg Keberhasilan gmn di Lembaga Bank Menurut teori &amp; Aturan seperti fakta dia seluruhnya Anda Beri Tau Bahwa Bank sbg Lembaga keuangan Bm Mengembangkan produk Gadri</p> <p>- Begitu juga pd akhir pembal- san point B Bim Menurut Analisis yang diteliti dng teori Pengkamban pengem bangun produk</p>	

Dosen Pembimbing II,

**Elfa Murdiana, M.Hum**  
NIP. 198012062008012010

Mahasiswa Ybs,

**Tia Purnamasari**  
NPM. 1502100224



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Kl. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507,  
Fax (0725) 47296, Email : febi@metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

BLANGKO BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Tia Purnamasari Fakultas/Prodi : FEBI/S1-PBS

NPM : 1502100224 Semester/TA : IX/2019

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	14/02/2020	Analisis Data Bim Mengelaborasi data sumber data Primer & Sekunder nya → Menganalisis Pemeriksaan - Catatan Analisis Data	

Dosen Pembimbing II,

Mahasiswa Ybs,

Elfa Mardiana, M.Hum  
NIP. 198012062008012010

Tia Purnamasari  
NPM. 1502100224



KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Kl. Haji Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507,  
Fax (0725) 47296, Email : febi@metroainiv.ac.id Website : www.metroainiv.ac.id

BLANGKO BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Tia Purnamasari Fakultas/Prodi : FEBI/S1-PBS  
NPM : 1502100224 Semester/TA : IX/2019

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Selasa 13/01/ 2020	✓ Ace Out Line ✓ Perbaiki APD sesuai petunjuk.	
	Senin, 20/01/20	✓ Ace APD, lanjutkan pd tahap berikutnya.	

Dosen Pembimbing I,

Drs. H. M. Saleh, M.A  
NIP. 1965 01111993031001

Mahasiswa Ybs,

Tia Purnamasari  
NPM. 1502100224









KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111 Telp. (0725) 41507,  
Fax (0725) 47296, Email : febi@metrouniv.ac.id Website : www.metrouniv.ac.id

BLANGKO BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Tia Purnamasari Fakultas/Prodi : FEBI/S1-PBS  
NPM : 1502100224 Semester/TA : IX/2019

NO	Hari/Tgl	Hal Yang Dibicarakan	Tanda Tangan Dosen
	Rabu 6/5/2020	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Perbaiki cara penulisan nomor footnote, &amp; ketukan dari margin kiri.</li><li>✓ Perbaiki pengetikan kata-kata yg salah</li><li>✓ Perbaiki simpulan sesuaikan dg Pertanyaan Penelitian</li><li>✓ Arah Bab IV &amp; V skripsi ini.</li><li>- Reworking dari kulit muka s/d kulit belakang.</li></ul>	   

Dosen Pembimbing I,

Mahasiswa Ybs,

  
Drs. H. M. Saleh, MA  
NIP. 1965 01111993031001

Tia Purnamasari  
NPM. 1502100224



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Inggimulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41307; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id, e-mail: febi.iaim@metrouniv.ac.id

Nomor : 0162/In.28/D.1/TL.00/01/2020  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,  
Pimpinan BRI Syari'ah KCP Metro  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

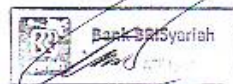
Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: 0161/In.28/D.1/TL.01/01/2020,  
tanggal 14 Januari 2020 atas nama saudara:

Nama : **TIA PURNAMASARI**  
NPM : 1502100224  
Semester : 10 (Sepuluh)  
Jurusan : S1 Perbankan Syari'ah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada saudara bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di BRI Syari'ah KCP Metro, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "KENDALA PENGEMBANGAN PRODUK GADAI EMAS DI BRI SYARI'AH KANTOR CABANG PEMBANTU METRO".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Saudara untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*



**TEDY AMAL SATIA**  
Branch Operation

Metro, 14 Januari 2020  
Wakil Dekan I,  
  
**Drs. H.M. Saleh MA**  
NIP.19650111 199303 1 001

## RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama lengkap Tia Purnamasari, lahir di Metro, 20 Juni 1997, anak ketiga dari empat bersaudara. Penulis lahir dari pasangan suami istri Bapak Misnan dan Ibu Siti Muflikah.

Penulis menyelesaikan pendidikan dasar di SD N 4 Metro Timur selesai pada tahun ajaran 2008/2009, kemudian melanjutkan di SMP YPI2 Metro Pusat selesai pada tahun ajaran 2011/2012. Kemudian dilanjutkan ke jenjang SLTA yaitu di SMK Muhammadiyah 1 Metro selesai pada tahun ajaran 2014/2015 dengan jurusan Akuntansi.

Setelah lulus SMK penulis melanjutkan di PTKIN yaitu STAIN Jurai Siwo Metro yang sekarang menjadi IAIN Metro Lampung di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dengan jurusan Ekonomi Syariah pada Agustus 2015 dan lulus pada tahun 2020 dengan judul Skripsi “*Kendala Pengembangan Produk Gadai Emas Di BRI Syariah Knator Cabang Pembantu Metro*”.