



COMPETITIVE ADVANTAGE GADAI EMAS SYARIAH PADA MASA TRANSISI COVID-19 DI BANK SYARIAH INDONESIA KCP. SUMENEP TRUNOJOYO 1

Iqbal Rafiqi,¹ Bashirah,² Lusyatus Sholihah³, Maftuhatul Faizah⁴

^{1,2,3}Institut Dirosat Islamiyah Al-Amien Prenduan Sumenep

⁵Universitas Islam Malang

Iqbalrafiqy96@gmail.com

ABSTRAK

Pandemi Covid-19 membuat situasi perekonomian berubah. Hal itu bisa dilihat dari kondisi masyarakat yang kesulitan dalam memperoleh penghasilan untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari. Tidak hanya itu, bahkan di lembaga keuangan syariah khususnya perbankan syariah hal itu tentunya juga menjadi hambatan dalam proses transaksi antar Bank dan nasabah. salah satu produk Bank Syariah ialah produk *rahn* (gadai emas), yang dalam keadaan normal sebelum adanya Covid-19 merupakan produk yang sangat diminati oleh nasabah. lalu bagaimana strategi promosi dan nilai taksiran pembiayaan gadai emas BSI Sumenep Trunojoyo 1 di era Covid-19?. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi bank syariah dalam meningkatkan jumlah nasabah melalui promosi dan nilai taksiran gadai emas di masa transisi Covid-19 untuk menciptakan competitive advantage. Metode yang digunakan dalam penelitian ini ialah metode kualitatif dengan menggunakan teknik wawancara dan studi kepustakaan. Hasil penelitian ini ialah adanya wabah Covid-19 mengakibatkan peminat gadai di Bank Syariah Indonesia KCP Sumenep Trunojoyo 1 semakin meningkat karena menawarkan gadai yang murah, nilai taksiran yang tinggi dan proses pencairan yang cepat. Hal ini ditopang dengan layanan perpanjangan otomatis di masa wabah Covid-19 untuk menciptakan competitive advantage sehingga nasabah mudah serta nyaman dalam bertransaksi.

Kata kunci : Competitive Advantage, Covid-19, Promosi, Nilai Taksiran.

ABSTRACT

The Covid-19 pandemic has changed the economic situation. This can be seen from the condition of the people who have difficulty in obtaining income to meet their daily needs. Not only that, even in Islamic financial institutions, especially Islamic banking, this is of course also an obstacle in the transaction process between banks and customers. one of the products of Islamic Banks is *rahn* (gold pawn) products, which under normal circumstances prior to Covid-19 were products that were in great demand by customers. then what is the promotion strategy and the estimated value of BSI Sumenep Trunojoyo 1 gold mortgage

financing in the Covid-19 era? This study aims to determine the strategy of Islamic banks in increasing the number of customers through promotions and the estimated value of gold pawning during the Covid-19 transition to create a competitive advantage. The method used in this study is a qualitative method using interview techniques and literature studies. The results of this study are that the Covid-19 outbreak has resulted in increasing interest in pawning at Bank Syariah Indonesia KCP Sumenep Trunojoyo 1 because it offers cheap mortgages, high estimated values and fast disbursement processes. This is supported by an automatic renewal service during the Covid-19 outbreak to create a competitive advantage so that customers can make transactions easy and comfortable.

Keywords: : Competitive Advantage, Covid-19, Promotion, Estimated Value.

PENDAHULUAN

Perbankan Syariah merupakan wadah untuk menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat. Yang mana system dan mekanisme kegiatan tersebut didasarkan pada Al-Qur'an dan Al-Hadist.¹ Sebagai wadah muamalah Islam maka pihak-pihak dalam perbankan juga harus menjauhi prakti-praktik yang tidak dihalalkan, seperti praktik-praktik yang dapat mengandung unsur riba.² Kita juga dapat meihat bahwa perkembangan Perbankan Syariah semakin pesat. Hal itu ditandai dengan meningkatnya nasabah yang melakukan berbagai macam transaksi terhadap produk-produk yang ada di perbankan syariah. Faktor utama yang memengaruhi hal tersebut ialah munculnya kesadaran masyarakat tentang prinsip-prinsip tidak halal yang terdapat dalam perbankan konvensional. Bank Syariah juga memiliki beraneka produk, sehingga nasabah mampu memilah dan memilih produk yang sesuai dengan kebutuhannya.

Gadai merupakan salah satu produk yang ada dalam perbankan syariah. Gadai merupakan salah satu kegiatan mu'amalah yang diperbolehkan dalam islam. Hal ini merujuk pada firman Allah SWT dalam surah Al-baqarah/2: 283 yang berbunyi : *"Dan jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai), sedang kamu tidak mendapatkan seorang penulis, maka hendaklah ada barang*

¹ Rachmadi Usman, *Aspek-Aspek Hukum Perbankan Islam Di Indonesia* (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2002).

² Muhammad firdaus NH Dkk, *Konsep Dan Impelementasi Bank Syariah* (Jakarta: Renaisa, 2005).

jaminan yang dipegag (oleh orang yang berpiutang). (Q.S. al-Baqarah/2: 283)”.³ Implementasi ayat tersebut dipraktikkan langsung oleh Nabi Muhammad SAW. Yang mana Nabi Muhammad SAW pernah menggadaikan baju besinya kepada orang yahudi untuk membeli gandum. Kisah tersebut diriwayatkan oleh imam Al-bukhori dalam kitabnya yang berbunyi sebagai berikut “dari Aisyah ra berkata bahwa Rasulullah SAW membeli makanan dari seorang yahudi dengan pembayaran ditangguhkan dengan menggadaikan baju besinya.”⁴

Gadai emas berbasis syariah juga termasuk salah satu system pembiayaan yang dilakukan oleh BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1. BSI KCP Sumenep merupakan salah satu cabang dari PT. Bank Syariah Indonesia (BSI). Yang mana Bank Syariah Indonesia (BSI) merupakan hasil gabungan dari tiga Bank sekaligus. Yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah. Marger Bank tersebut diresmikan pada tanggal 1 Februari 2021 pukul 13.00 WIB atau bertepatan dengan tanggal 19 Jumadil Akhir 1442 H.⁵ Gadai merupakan salah satu pembiayaan yang berkembang pesat di masyarakat, strategi dalam mempromosikan gadai juga tidak terlalu sulit, dikarenakan Pembiayaan gadai emas tidak memiliki persyaratan yang rumit yang dapat menyulitkan nasabah dalam pemberian dana. Sehingga gadai emas dapat dikatakan sebagai salah satu alternative pendanaan yang sangat efektif.⁶

Namun, semudah apapun tingkat penerimaan masyarakat terhadap produk yang ditawarkan, tetap saja setiap perusahaan tentunya harus memiliki strategi dalam memasarkan produk yang dihasilkan. Selain untuk mencapai tujuan yang diharapkan, strategi pemasaran juga merupakan tindakan dasar yang dapat mengarahkan suatu kegiatan atau usaha pemasaran atau suatu perusahaan dalam menghadapi kondisi persaingan dan lingkungan yang terus berubah.⁷ Salah satu bagian dari strategi pemasaran ialah strategi promosi. Yang mana dalam hal ini perbankan syariah mempromosikan produk yang dimiliki.

³ Departemen Agama RI, “Al-Qur’an Dan Terjemahannya” (Bandung: CV Penerbit J-ART, 2004).

⁴ Muhammad syafi’I Antonio, *Bank Syari’ah Dari Teori Ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani, 2001).

⁵ Bank Syariah Indonesia, “Sejarah Perseroan,” last modified 2022, https://ir.bankbsi.co.id/corporate_history.html.

⁶ Muhammad Firdaus NH dkk, *Mengatasi Masalah Dengan Pegadaian Syariah* (Jakarta: Renaisan, 2005).

⁷ Ibid.

Promosi biasanya dilakukan untuk mempercepat jumlah pembeli. Tidak hanya itu, selalu BSI, pegadaian syariah, dan lembaga usaha gadai lainnya tentu melakukan berbagai cara dan inovasi baru terhadap produk gadai yang dihasilkan, khususnya nilai taksiran. Nilai taksiran tersebut tentu penting sekali digunakan untuk sebagai acuan pencairan yang akan diberikan dengan meminimalisir resiko yang akan terjadi di kemudian hari. Dan nilai taksiran tersebut didasarkan pada ketentuan perusahaan dalam menetapkan presentase untuk setiap barang yang dijaminkan.

Strategi-strategi tersebut tentu sangat berperan penting. Apalagi di masa keadaan Seperti yang kita tahu bahwa saat ini kita dihadapkan pada wabah virus corona yang muncul pada akhir tahun 2019. Coronavirus Disease 2019 (COVID-19) adalah penyakit jenis baru yang belum pernah diidentifikasi sebelumnya pada manusia. Virus penyebab COVID-19 ini dinamakan Sars-CoV-2. Virus corona adalah zoonosis (ditularkan antara hewan dan manusia).⁸ Dampak dari penyerangan virus ini dapat mengganggu system pernapasan, mengakibatkan infeksi, sehingga bisa menyebabkan kematian.⁹ Hal tersebut tentu sangat berdampak pada sector perekonomian dunia. Salah satunya dunia perbankan, khususnya BSI KCP Sumenep Trunojoyo 1.

Berdasarkan latar belakang di atas peneliti tertarik untuk membahas dan meneliti lebih lanjut tentang strategi BSI Sumenep Trunojoyo 1 dalam mempertahankan kenyamanan dan tingginya minat nasabah terhadap produk Gadai Emas di Masa transisi Covid-19, sehingga penulism memutuskan mengambil judul “Competitive Advantage Gadai Emas Syariah Pada Masa Transisi Covid-19 di Bank Syariah Indonesia KCP. Sumenep Trunojoyo 1”.

KAJIAN PUSTAKA

1. Pengertian Strategi

⁸ Kementerian Kesehatan, “Pertanyaan Dan Jawaban Terkait COVID-19,” last modified 2020, <https://www.kemkes.go.id/article/view/20030400008/FAQ-Coronavirus.html>.

⁹ Alodokter, “Virus Corona.”

Strategi adalah pola yang dirumuskan untuk membentuk dan mengungkapkan tujuan dan sasaran dari sebuah organisasi, menghasilkan kebijakan pokok, dan menentukan pencapaian sasaran, serta merumuskan bagaimana rencana organisasi itu akan dijalankan.¹⁰ Menurut Antonio, tujuan dari adanya strategi dalam pengembangan Perbankan Syariah ialah untuk meningkatkan kompetisi usaha yang sejajar dengan system perbankan konvensional yang dilakukan secara komprehensif dan mengacu pada analisis strength dan weakness perbankan Syariah di Indonesia saat ini. Upaya yang dilakukan oleh perbankan Syariah ialah dengan meningkatkan SDM, Penyempurnaan ketentuan, dan program sosialisasi.¹¹ Kasmir dalam bukunya mengatakan bahwa untuk menghasilkan strategi yang baik seseorang atau kelompok harus memilah dan memilih alternative-alternative yang ada. Artinya harus memiliki alternative yang lebih dari satu.¹² Dari pengertian-pengertian di atas dapat diambil kesimpulan bahwa strategi merupakan rencana atau cara yang dirumuskan oleh seseorang atau kelompok untuk mencapai suatu tujuan.

2. Pengertian promosi

Promosi berasal dari bahasa Inggris *promote* yang berarti mengembangkan meningkatkan.¹³ Promosi merupakan salah satu kegiatan marketing mix. Promosi biasanya dilakukan di akhir. Selain produk, harga, dan lokasi, kegiatan promosi ini juga sangat penting guna mempercepat jumlah pembelian terhadap suatu produk. Dalam kegiatan ini Bank biasanya berusaha sebaik mungkin dalam mempromosikan semua produk dan jasa yang dimilikinya baik langsung atau tidak langsung.¹⁴ Philip Kotler mendefinisikan promosi sebagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mengkomunikasikan manfaat dari produknya, serta menarik perhatian

¹⁰ Eric Reidenbach M. Ray Grubbs, *Mengembangkan Produk Baru Perbankan* (Jakarta: Bumi Aksara, 2001).

¹¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah Dari Teori Ke Praktek*.

¹² Tedjo Tripomo Udan, *Manajemen Strategi* (Bandung: Rekayasa Seins, 2005).

¹³ Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis* (Jakarta: Rineka Cipta, 2009).

¹⁴ Kasmir, *Pemasaran Bank* (Jakarta: Kencana, 2010).

konsumen untuk membeli produk tersebut.¹⁵ Oleh karena itu promosi sangat penting bagi perusahaan yang menjual setiap produknya sehingga bisa laris disukai konsumen.

3. Nilai taksiran

Nilai taksiran adalah nilai/harga perkiraan tertentu yang didasarkan pada harga jadi, pasar, dan berlaku pada masa tertentu dan kemudian dijadikan sebuah jaminan. Dalam menentukan nilai taksiran ini tidak boleh lebih tinggi dan lebih rendah dari harga pasar.¹⁶

Menurut Rambat Lupiyoadi nasabah akan merespon positif apabila nilai yang dihasilkan dari suatu produk atau jasa mampu memenuhi manfaat bagi kebutuhannya. Jadi, nilai taksiran yang tinggi akan mendorong nasabah untuk menggunakan jasa gadai.¹⁷

4. Gadai (Rahn)

Gadai (Rahn) menurut arti bahasa adalah tetap. Sedangkan menurut istilah syara' ialah menaruh barang (dijadikan) sebagai uang, untuk penguat perjanjian hutang, dan barang tersebut akan menutup (hutang) ketika terhalang (tidak dapat melunasinya). Gadai tidak sah, kecuali dengan ijab qobul, dan kedua belah pihak (yang menggadaikan barang dan yang menerima barang tersebut) disyaratkan supaya melaksanakan secara murni.¹⁸ Ar-rahn juga dinamakan al-hasbu yaitu penahanan.¹⁹

Dalam perbankan syariah juga terdapat produk gadai yang berbentuk gadai emas. Produk ini merupakan salah satu produk perbankan syariah yang sangat potensial untuk dikembangkan. Gadai di perbankan syariah dikategorikan sebagai salah satu produk pemberian pembiayaan dengan perjanjian utang piutang, di mana kreditur harus menggadaikan barang jaminannya kepada debitur. Produk gadai (rahn) memiliki kombinasi akad

¹⁵ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2012).

¹⁶ Damanhur Leni Darwina, "Pengaruh Jumlah Taksiran Dan Uang Pinjaman Terhadap Laba Bersih Pada Perum Pegadaian Syari'ah Kota Lhokseumawe," *Jurnal Aplikasi Manajemen*, vol.4, no. 2 (2011).

¹⁷ Rambat Lupiyoadi Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa Berbasis Kompetensi* (Jakarta: Salemba Empat, Edisi 3, 2013).

¹⁸ Syekh Syamsuddin, *Terjemah Fathul-Qorib* (Surabaya: Mutiara Ilmu, 2010).

¹⁹ H. Chairuman Pasaribu Suhrawadi K. Lubis, *Hukum Perjanjian Dalam Islam* (Medan: Sinar Grafika, 2004).

di dalamnya, yakni transaksi di mana satu pihak menerima pinjaman dengan akad (qardh) dengan jaminan tertentu. Jaminan tersebut kemudian dipelihara pihak pemberi jaminan dengan menggunakan akad sewa-menyewa (al-ijârah), pihak pemelihara (murtahin) memungut keuntungan dari proses pemeliharaan.²⁰

5. BSI Gadai Emas

BSI Gadai emas produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat. Kita dapat menggadaikan logam mulia atau emas batangan, emas perhiasan, serta koin dinar berdasarkan proses atau tata cara gadai emasnya.

Produk Gadai Emas mampu memberikan dana pinjaman dari mulai besaran minimal Rp. 500.000 hingga nilai maksimal Rp. 250.000.000. dimana jangka waktu atau tenor angsuran gadai Emas BSI adalah 4 bulan.

Syarat dan Ketentuan Umum

1. Membawa fisik emas
2. KTP
3. NPWP untuk pembiayaan di atas 50 Juta
4. Mengisi formulir permohonan Gadai Emas²¹

Pembiayaan

- ❖ Akad Qardh, untuk pengikatan pembiayaan dari Bank kepada Nasabah.
- ❖ Akad Gadai (Rahn), untuk pengikatan emas sebagai agunan atas pembiayaan Nasabah.
- ❖ Akad Ijarah, untuk pengikatan pemanfaatan jasa penyimpanan emas sebagai agunan pembiayaan Nasabah.
- ❖ Nominal pembiayaan: Rp 500 Ribu – Rp 250 Juta
- ❖ Jangka waktu: 4 Bulan dan diperpanjang

Biaya – biaya: Biaya Administrasi dan Biaya Sewa Penyimpanan:

- ❖ Nominal pembiayaan: Rp 500 Ribu – Rp 250 Juta
- ❖ Jangka waktu: 4 Bulan dan bisa diperpanjang dan

²⁰ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah* (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003).

²¹ <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/produk/1617976574bsi-gadai-emas>

- ❖ Administrasi : Rp. 25.000 – Rp. 100.000.
- ❖ Angsuran Bulanan : 1-1,25% per bulan
- ❖ Terlambat Bayar Angsuran : Sesuai Ketentuan BSI
- ❖ Pelunasan Dipercepat : Sesuai Ketentuan BSI

METODOLOGI

Penelitian pada jurnal ini menggunakan metode kualitatif. Kualitatif adalah keterkaitan spesifik pada studi hubungan social yang berhubungan dengan fakta dari pluralisasi dunia kehidupan. Metode ini diterapkan untuk melihat dan memahami subjek dan objek penelitian yang meliputi orang, atau lembaga berdasarkan fakta yang tampil secara apa adanya²². Penelitian ini juga menggabungkan data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber asli²³. Sedangkan data sekunder ialah sebaliknya. Yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung dari sumber aslinya²⁴.

Sumber data dalam penelitian ini ialah diperoleh hasil wawancara. Yang mana wawancara tersebut dilakukan dengan officer Gadai Bpk. Habibi Yanurul Alim di BSI Trunojoyo 1 pada hari Senin 15 November 2021. Penulis juga melakukan Teknik dokumentasi (study kepustakaan). Yang mana teknik ini dilakukan dengan mengumpulkan data-data dan mempelajari data yang ada yang berkaitan dengan pembahasan yang diangkat. Hal tersebut didapat melalui buku-buku, artikel, brosur, majalah, dan media lainnya yang berhubungan dengan tema yang dibahas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi promosi produk Gadai Emas BSI KCP. Sumenep Trunojoyo 1

²² Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif Teori dan Praktik*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2015) hlm. 81

²³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2008), hlm. 225

²⁴ *Ibid*

Strategi promosi merupakan hal yang sangat penting dalam meningkatkan minat masyarakat terhadap suatu produk. Dengan adanya promosi masyarakat dapat mengetahui identitas produk yang ditawarkan.

Dalam mempromosikan produk Gadai Emas kepada nasabah, BSI KCP. Sumenep Trunojoyo 1 menempatkan pengenalan produk pada urutan pertama guna memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya. Hal ini dilakukan untuk mengidentifikasi segemen pasar yang akan dituju. Setelah menetapkan segmen pasar BSI pun memilih pasar sasaran produk gadai emas. Yang dipilih biasanya nasabah potensial, di antaranya nasabah yang memerlukan dana cepat untuk kebutuhan perdagangan, pendidikan, pertanian, perumahan, kesehatan, dan konsumsi²⁵.

Dari segi promosi produk, agar mampu menghadapi persaingan dengan lembaga keuangan lainnya yang menawarkan produk serupa, BSI KCP. Sumenep Trunojoyo 1 berani mengklaim bahwa produk Gadai Emas BSI memiliki keunggulan sebagai berikut: ²⁶

1. Taksiran Tinggi
2. Biaya sewa penyimpanan ringan
3. Layanan mudah dan cepat
4. Perpanjangan otomatis
5. Penyimpanan emas aman dan dijamin asuransi
6. Layanan difasilitasi secara online dan offline
7. Jaringan luas tersebar di seluruh kota/kabupaten di Indonesia
8. Melayani take over dari institusi gadai lain

Strategi promosi Gadai emas pada masa transisi Covid-19 di BSI KCP. Sumenep Trunojoyo 1

Produk BSI Gadai Emas sudah menjadi salah satu layanan yang dimiliki oleh BSI KCP. Sumenep Trunojoyo 1. Dalam produk ini menggunakan tiga akad sekaligus. Yaitu akad Rahn, Qordh, dan Ijarah. Terjadinya akad rahn ialah pada saat nasabah datang ke Bank untuk menggadaikan emasnya. Adapun pembiayaan yang diberikan oleh Bank setelah menerima emas yang

²⁵ Pembekalan materi dari Officer Gadai (senin, 15 November 2021)

²⁶ <https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/produk/1617976574bsi-gadai-emas>

digadaikan tersebut merupakan implementasi dari akad Qordh. Dan yang terakhir, Bank sebagai *murtahin* mengambil keuntungan dari akad ijarah (*biaya sewa*) atau pemeliharaan terhadap emas tersebut. Berdasarkan proses atau tata cara gadai emasnya, fasilitas pegadaian emas BSI 2021 terbagi menjadi 2 (dua) yakni offline serta online. Produk gadai emas BSI sendiri mampu memberikan dana pinjaman dari mulai besaran minimal Rp. 500.000 hingga nilai maksimal Rp. 250.000.000. Dimana jangka waktu atau tenor angsuran gadai emas BSI adalah 4 bulan. Namun tak perlu khawatir, karena tenor cicilan gadai emas BSI tersebut bisa diperpanjang²⁷. Oleh karena itu, minim sekali permasalahan yang terjadi dalam transaksi gadai sebab adanya perpanjangan otomatis yang memudahkan nasabah dalam bertransaksi tanpa harus datang ke BSI. Sehingga hal itu cukup dijadikan tameng pertahanan di masa COVID-19 yang sangat berdampak pada sector perekonomian khususnya BSI KCP. Sumenep Trunojoyo 1.

BSI Sumenep Trunojoyo 1, dalam berinteraksi selain *face to face* (bertemu langsung) dengan nasabah, biasanya juga menggunakan media telepon dan SMS Blast. SMS Blast atau SMS massal adalah metode pengiriman SMS ke banyak nomor dari satu sumber/ *server* dengan isi pesan yang sama. Istilah lain untuk SMS massal adalah SMS *bulk*, *Web2SMS*, atau SMS lewat internet. BSI biasanya melakukan metode SMS ini untuk mempromosikan produk, atau untuk media penyiaran informasi kepada nasabah secara bersamaan. Waktu pengiriman SMS Masal bisa dijadwal secara manual dan bebas²⁸.

Pada masa transisi COVID-19, BSI tidak lantas menolak didatangi nasabah, akan tetapi masih melakukan transaksi *face to face* dengan menerapkan protocol yang telah ditetapkan. Dalam masa transisi ini, media telepon atau SMS Blast juga lebih sering digunakan guna member informasi terhadap nasabah. Tidak hanya itu, selain tetap mempertahankan kenyamanan nasabah saat masa pandemi, BSI juga berusaha mempertahankan dan menambah skill karyawan melalui system daring (dalam jaringan). Aplikasi

²⁷ Hasil wawancara dengan Bpk.Habibi yanurul Alim pada tanggal 15 November 2021

²⁸ https://id.wikipedia.org/wiki/SMS_massal

yang biasa digunakan ialah zoom meeting. Hal itu biasa dilakukan BSI guna menambah skill karyawan melalui seminar diselenggarakan oleh berbagai instansi. Tidak hanya itu, zoom meeting ini juga dilakukan ketika pusat BSI mengadakan rapat evaluasi yang mewajibkan semua cabang mengikuti zoom tersebut²⁹.

Strategi nilai taksiran Gadai emas pada masa transisi Covid-19 di BSI KCP.

Sumenep Trunojoyo 1

Dari wawancara kepada officer gadai BSI mengenai kriteria-kriteria emas yang bisa digadaikan ditemukan hasil sebagai berikut. Emas yang diterima oleh BSI KCP.Sumenep Trunojoyo 1 merupakan emas lantakan/perhiasan. Emas-nya ialah harus emas 16 karat-24 karat dengan jenis emas merah dan kuning, tidak menerima emas putih. Officer gadai dalam menaksir emas menggunakan strategi Analisa fisik (karatase dan ukiran) serta Analisa kimia. Dilihat dari sisi fisik, warna emaslah yang membedakan karatase. Kemudian kode yang ada pada emas tersebut. Jika kodenya 70% = 16 karat, 75% = 18 karat, 875 (emas arab) = 21 karat, 916(emas Malaysia) = 22 karat. Jika emasnya sama-sama polos maka yang lebih mahal ialah emas tua (yang uning emasnya lebih pekat). Selain itu ukiran-ukiran yang ada pada emas juga berpengaruh terhadap tingginya harga emas tersebut. Sedangkan jika menggunakan Analisa kimia, maka Langkah-langkah penaksiran ialah dengan membandingkan emas satu dengan satunya dengan menggunakan batu hitam dan jarum uji, menimbang berat jenis, dan menggunakan gold taster untuk membaca lapisan luar³⁰.

KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan di atas, melihat fenomena wabah COVID-19 yang tak kunjung selesai, Perbankan Syariah khususnya BSI KCP. Sumenep Trunojoyo 1 harus bisa menghadapi tantangan tersebut. Gadai Emas sebagai produk yang sangat diminati oleh nasabah merupakan salah satu produk yang harus dipertahankan peminatnya lebih-lebih di masa pandemi ini. Dilihat dari strategi maupun kualitas pelayanan terhadap produk Gadai

²⁹ Wawancara kepada Bapak. Habibi Yanurul Alim (Jum'at 19 November 2021)

³⁰ Wawancara kepada Bapak.Habibi Yanurul Alim (Jum'at 19 November 2021)

Emas tersebut strategi promosi dan nilai taksiran BSI KCP. Sumenep Trunojoyo 1 telah mampu mempertahankan serta meningkatkan nasabah Gadai Emas. Terbukti dari minimnya permasalahan yang terjadi dalam transaksi Gadai sebab adanya perpanjangan otomatis yang memudahkan nasabah dalam bertransaksi tanpa harus datang ke BSI.

DAFTAR PUSTAKA

- Alodokter. "Virus Corona."
- Anoraga, Pandji. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta, 2009.
- Bank Syariah Indonesia. "Sejarah Perseroan." Last modified 2022.
https://ir.bankbsi.co.id/corporate_history.html.
- Departemen Agama RI. "Al-Qur'an Dan Terjemahannya." Bandung: CV Penerbit J-ART, 2004.
- dkk, Muhammad Firdaus NH. *Mengatasi Masalah Dengan Pegadaian Syariah*. Jakarta: Renaisan, 2005.
- Dkk, Muhammad firdaus NH. *Konsep Dan Impelementasi Bank Syariah*. Jakarta: Renaisa, 2005.
- Hamdani, Rambat Lupiyoadi. *Manajemen Pemasaran JasaBerbasis Kompetensi*. Jakarta: Salemba Empat, Edisi 3, 2013.
- Kasmir. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana, 2010.
- Kesehatan, Kementerian. "Pertanyaan Dan Jawaban Terkait COVID-19." Last modified 2020.
<https://www.kemkes.go.id/article/view/20030400008/FAQ-Coronavirus.html>.
- Kotler, Philip, dan Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 2012.
- Leni Darwina, Damanhur. "Pengaruh Jumlah Taksiran Dan Uang Pinjaman Terhadap Laba Bersih Pada Perum Pegadaian Syari'ah Kota Lhokseumawe." *Jurnal Aplikasi Manajemen*, vol.4, no. 2 (2011).
- Lupiyoadi. Rambat , Hamdani, *Manajemen Pemasaran JasaBerbasis Kompetensi*, (Jakarta: Salemba Empat, Edisi 3, 2013)
- M. Ray Grubbs, Eric Reidenbach. *Mengembangkan Produk Baru Perbankan*. Jakarta: Bumi Aksara, 2001.
- Muhammad syafi'I Antonio. *Bank Syari'ah Dari Teori Ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Pasaribu. Chairuman dan Suhrawadi K.lubis, *Hukum Perjanjian dalam Islam* (Sinar Grafika: Medan,2004)
- Suhrawadi K. Lubis, H.Chairuman Pasaribu. *Hukum Perjanjian Dalam Islam*. Medan: Sinar Grafika, 2004.
- Syamsuddin, Syekh. *Terjemah Fathul-Qorib*. surabaya: Mutiara Ilmu, 2010.
- Udan, Tedjo Tripomo. *Manajemen Strategi*. Bandung: Rekayasa Seins, 2005.

Usman, Rachmadi. *Aspek-Aspek Hukum Perbankan Islam Di Indonesia*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2002.

Zulkifli, Sunarto. *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*. Jakarta: Zikrul Hakim, 2003.

Zulkifli. Sunarto , *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003).

<https://www.bankbsi.co.id/produk&layanan/produk/1617976574bsi-gadai-emas>

https://id.wikipedia.org/wiki/SMS_massal

Wawancara kepada Bapak.Habibi Yanurul Alim (officer gadai)