

Strategi Pegadaian Syariah Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Persero) Cabang
Kuala Simpang

¹Jamaluddin Siregar, ²Zainarti

¹Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri
Sumatera Utara

²Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri
Sumatera Utara

Email: jamaluddinsiregar98@gmail.com , zainartimm60@gmail.com

Corresponding mail author: jamaluddinsiregar98@gmail.com

***Abstract** : This study will discuss the strategy of the Islamic financial industry in particular Shariah Pawnshop in increasing customers. Adjustment of appropriate strategies and techniques will greatly determine the sustainability of Shariah Pawnshop .Practice In industry Shariah pthere are actually many other financial services products that are developed in Shariah Pawnshop. The purpose of this study is to find out and analyze strategies of Shariah Pawnshop in dealing with the challenges of the industry at the present time. The method used is to use a literature study.*

***Keywords** : Shariah Pawnshop, Strategy, Customer.*

I. PENDAHULUAN

PT pegadaian merupakan satusatunya lembaga formal di Indonesia yang berdasarkan hukum dibolehkan melakukan pembiayaan dengan bentuk penyaluran kredit atas dasar hukum gadai. Tugas pokok PT pegadaian adalah menjembatani kebutuhan dana masyarakat dengan pemberian uang pinjaman berdasarkan hukum gadai.

Tugas tersebut untuk membantu masyarakat agar tidak terjerat dalam praktik-praktik lintah darat. Pegadaian syariah hadir di Indonesia yaitu PT. Pegadaian dengan membentuk unit layanan gadai syariah di beberapa kota di Indonesia. pegadaian syariah mulai beropsi sejak 2003 sampai Oktober 2015, jumlah gerai pegadaian syariah mencapai 611 outlet di seluruh Indonesia. Peningkatan jumlah unit gadai syariah bisa menjadi suatu modal guna meningkatkan jumlah nasabah. Peningkatan jumlah nasabah akan sangat dipengaruhi oleh kinerja pegadaian syariah. Nasabah atau calon nasabah akan melihat dan menentukan apakah akan menggunakan jasa dari pegadaian syariah atau malah memutuskan untuk tidak menggunakan jasa pegadaian syariah lagi. Di era yang serba mengedepankan pelayanan baik itu pelayanan dari karyawan maupun pelayanan dari sisi kemudahan dalam transaksi seperti digitalisasi saat sekarang ini. Pegadaian syariah harus mempunyai inovasi-inovasi yang dapat menarik nasabah. Pegadaian syariah harus bisa bersaing dengan industri-industri keuangan yang bergerak dibidang yang sama agar tidak baik yang sudah menjadi nasabah maupun yang masyarakat umum calon nasabah. Strategi yang tepat akan sangat menentukan keberlangsungan pegadaian syariah.

II. LANDASAN TEORI DAN METODE PENELITIAN

LANDASAN TEORI

Pegadaian Syariah Pegadaian menurut kitab Undang-Undang Hukum Perdata Pasal 1150 disebutkan “Gadai adalah suatu hak yang di peroleh seseorang yang berpiutang atas suatu barang bergerak,yag di serahkan kepadanya oleh seorang berutang atau oleh seorang lain atas namanya,dan yang memberikan kekuasaan kepada orang yang berpiutang itu untuk mengambil pelunasan dari barang tersebut secara didahulukan daripada orang yang berpiutang lainnya,dengan pengecualian biaya untuk melelangh tersebut dan biaya yang telah dikeluarkan untuk menyelamatkannya setelahb itu di gadaikan, biaya-biaya mana harus didahulukan.”

Payung hukum gadai syariah dalam hal pemenuhan prinsip-prinsip syariah berpegang pada fatwa DSN MUI No.25/DSN –MUI /III/2002 Tanggal 26 Juni 2002 tentang rahn yang menyatakan bahwa pinjaman dengan menggadaikan barang sebagai jaminan hutang dalam bentuk rahn diperbolehkan , dan fatwa DSN MUI No.26/DSN –MUI /III/2002 tentang gadai emas. DSN-MUI juga menerbitkan Fatwa No. 68/SDN- MUI /III 2008 tentang Rahn tasjily. Sedangkan dalam aspek kelembagaan tetap menginduk kepada peraturan pemerintah Nomor 103 Tahun 2000.

Transaksi gadai menurut syariah haruslah memebuhi rukun dan syarat tertentu, yaitu:

1. rukun gadai, adanya ijab dan qabul, adanya pihak yang berakad yaitu; pihak yang mengadaikan (Rahin) dan yang menerima gadai (murtahin), adanya jaminan (murtahun) berupa barang atau harta , adanya hutang (marhun bih) .

2. Syarat sah gadai, Rahin dan murtahin dengan syarat- syarat kemampuan juga berarti kelayakan seseorang untuk melakukan transaksi pemilikan, setiap orang yang sah melakukan jual beli sah melakukan gadai . sighth dengan syarat tidak boleh terkait dengan masa yang akan datang dan syarat – syarat tertentu . Utang (murhun bih) dengan syarat harus merupakan hak yang wajib di berikan atau di serah kan kepada pemiliknya, memungkinkan pemanfaatannya bila sesuatu yang menjadi utang itu tidak bisa dimanfaatkan maka tidak sah, harus di kuantifikasi atau dapat di hitung jumlahnya bila tidak di dapat di ukur atau tidak di kuantifikasi, Rahn itu

tidak sah. Barang (murhun) dengan syarat harus bisa di perjualbelikan,harus berupa harta yang bernilai, harus bisa di manfaatkan secara syarat syariah, harus diketahui keadaan fisiknya, harus dimiliki oleh Rahin setidaknya harus seizing pemiliknya.

Menurut Fatwa DSN MUI No. 25/SDN-MUI/III/2002 gadai syariah harus memenuhi ketentuan umum sebagai berikut :

1. Murtahin (penerima barang) mempunyai hak untuk menahan murhun (barang) sampai semua utang rahin (yang menyerahkan barang) dilunasi .

2. Marhun dan manfaatnya tetap menjadi milik rajin. Pada prinsipnya murhun tidak boleh dimanfaatkan oleh murtahin kecuali seizin rahin, dengan tidak mengurangi nilai marhun dan pemanfaatannya itu sekedar menggantinya biaya memelihara dan perawatannya.

3. Pemeliharaan dan penyimpanan marhun pada dasarnya menjadi kewajiban rahin, namun dapat dilakukan juga boleh murtahin , sedangkan biaya dan pemeliharaan penyimpanan tetap menjadi kewajiban rahin.

4. Besar biaya pemeliharaan dan penyimpanan mahrun tidak boleh ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman .

5. Pinjaman marhun

6. Apabila jatuh tempo, murtahin harus memperingatkan rahin untuk segera melunasi utangnya.
7. Apabila rahin tetap tidak dapat melunasi utangnya, maka marhun dijual paksa /dieksekusi melalui lelang sesuai syariah.
8. Hasil penjualan marhun digunakan untuk melunasi utang, biaya pemelihara dan penyimpanan yang belum dibayar serta biaya penjualan.
9. Kelebihan hasil penjualan menjadi milik rahin dan kekurangannya menjadi kewajiban rahin.

Sedangkan untuk gadai emas syariah, Menurut Fatwa DSN MUI No. 26/DSN MUI/III/2002 gadai emas syariah harus memenuhi ketentuan umum:

1. Rahn emas dibolehkan berdasarkan prinsip rahn.
2. Ongkos dengan biaya penyimpanan barang (marhun) di tanggung oleh penggadai (rahin).
3. Ongkos penyimpanan besarnya didasarkan pada pengeluaran yang nyata-nyata di perlakukan.
4. Biaya penyimpanan barang (marhun) dilakukan berdasarkan
5. akad ijarah.

Pada dasarnya pegadaian syariah berjalan di atas dua akad transaksi syariah yaitu :

1. Akad rahn. Rahn yang di maksud adalah menahan harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang di terimanya, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau bagian piutangnya.

2. Akad ijarah, yaitu akad pemindahan hak guna atas barang dan jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa di ikuti prmindahan kepemilikan atas barang nya sendiri.

Akad gadai syariah juga harus memenuhi ketentuan atau persyaratan yang menyertainya meliputi :

1. Akad tidak mengandung syarat fasid/bathil seperti murtahin mensyaratkan barang jaminan dapat di dimanfaatkan tanpa batas.

2. Marhun bih (pinjaman) merupakan hak yang wajib di kembalikan kepada murtahin dan bisa di lunasi dengan barang yang di harnkan tersebut.

3. (barang yang di harnkan) bisa di jual dan nilainya seibang dengan pinjaman, milik sah penuh dari rahin, tidak terkait dengan hak orang lain, dan bisa di serahkan baik materi maupun manfaatnya.

4. Jumlah maksimum dana nilai likuiditas barang yang di rahnkan serta jangka waktu rahn di tetapkan dalam prosedur.

5. Rahun dibebani jasa manajemen atas barang berupa biaya asuransi, biaya keamanan, biaya penyimpanan, dan biaya pengelolaan serta administrasi.

Sebagaimana halnya instritusi uang berlabel syariah, maka landasan konsep pegadaian syariah juga mengacu kepada syariah islam yang bersumber dari alquran dan hadist nabi SAW. Ada pun landasan yang di pakai antara lain dari bersabda: rasullullah membeli makanan dari seorang yahudi dan meminjamkan kepadanya baju besi. HR Buhari dan muslim dari abu huairah r.a. Nabi SAW bersabda tidak terlepas kepemilikan barang gadai dari pemilik yang menggadaikannya.

ia memperoleh manfaat dan menanggung resikonya. HR Asy'syafii, aldraquthani dan ibnu majah nabi bersabda: tuggangan (kendaraan) yang di gadaikan boleh di naiki dengan menanggung biayanya dan

binatang ternak yang di gadaikan dapat diperah susunya dengan menanggung biayanya Bagi yang menggunakan kendaraan dan memerah susunya wajib menyediakan biaya perawatan dan pemeliharaan. HR jamaah, kecuali muslim dan as nasai dari abi hurairah r.a. Rasulullah bersabda: apabila ada ternak di gadaikan, maka punggungnya boleh di naikki (oleh yang menrima gadai) karena ia telah mengeluarkan biaya (menjaganya). Apabila ternak itu di gadaikan, maka air susunya yang deras boleh di minum (oleh yang merima gadai) karna ia telah mengeluarkan biaya. Kepada orang-orang yang menaiki dan meminum mak ia harus mengeluarkan biaya perawatannya. HR jamaah kecuali muslim dan nasai-buhari disamping itu, para ulama sepakat memperbolehkan akad rahn (al-zuhaili,alfiqh,al-islami waadilatuhu,1985 v:181).

Setiap kegiatan usaha baik di bidang bisnis perbankan maupun non perbankan mempunyai strategi bisnis untuk tetap bisa bersaing dan maju. Strategi bisnis adalah salah satu indikator kemajuan dan ketahanan suatu usaha. Strategi bisnis harus disesuaikan dengan kebutuhan usaha. Strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. Untuk mencapai tujuan perusahaan diperlukan juga langkah-langkah tertentu. Langkah yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan perusahaan baik secara teknologi, keahlian sumberdaya manusia dan manajemen perusahaan itu sendiri. Strategi yang tidak tepat akan berdampak buruk pada berjalannya suatu usaha.

Usaha bisa mengalami kesulitan keuangan dan bisa berujung kepada kebangkrutan. Produktifitas perusahaan akan menjadi landasan keberlangsungan perusahaan. Jika suatu perusahaan tidak produktif maka secara tidak langsung perusahaan tersebut tidak berjalan dan beroperasi. Produktifitas dalam pengertian yang umum adalah tingkat perbandingan antara hasil keluaran (output) dengan masukan (input). Salah satu strategi yang wajib terkait suatu usaha dan dalam hal ini membahas tentang pegadaian syariah, salah satu tonggak yang menentukan adalah strategi dalam pemasaran. Tingkat kepuasan konsumen bisa didaapat dari strategi pemasaran yang baik dan tepat. Sesuai dengan yang diharapkan konsumen baik dalam segi prosedural administrasi perusahaan maupun pelayanan. Dalam prakteknya strategi dalam pemasaran dapat digolongkan menjadi beberapa bauran strategi diantaranya tentang strategi produk, strategi harga, strategi lokasi dan distribusi serta strategi promosi.

Dalam industri pegadaian syariah akan selalu berhubungan dengan nasabah. Semakin banyaknya nasabah, semakin baik keuangan yang bersumber dari nasabah maka akan semakin baik dan sehat pula perusahaan tersebut. Pemasaran yang tepat akan mendatangkan keuntungan bagi perusahaan. Pemasaran dapat diartikan sebagai perpaduan aktivitas-aktivitas yang saling berhubungan untuk mengetahui kebutuhan konsumen serta mengembangkan promosi, distribusi, pelayanan dan harga agar kebutuhan konsumen dapat terpuaskan dengan baik pada tingkat keuntungan tertentu. Pelanggan atau nasabah adalah aset atau kekayaan utama perusahaan karena tanpa nasabah atau pelanggan perusahaan tidak akan berarti apa-apa. Mencari nasabah atau pelanggan amatlah penting. Setelah menjadi nasabah maka pelayanan terhadap nasabah haruslah diperhatikan dan dipertahankan. berbagai faktor yang dapat menyebabkan nasabah memutuskan hubungan kerjasama adalah karena pelayanan yang kurang baik, produknya yang tidak baik dan tidak sesuai dengan Usaha Lain PT Pegadaian.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah dipenelitian secara kualitatif yaitu dengan tahun yang sama hingga September 2003. melakukan pengamatan dan analisis yang Saat ini industri pegadaian mengalami mendalam terhadap kajian sehingga peningkatan baik dari segi jumlah unit mendapatkan kesimpulan yang layanan pegadaian syariah maupun komprehensif.

Penelitian ini menggunakan nasabah. Perusahaan pegadaian syariah analisis deskriptif yaitu dengan menargetkan pertumbuhan sebesar 22 % menganalisis dari berbagai literatur bacaan pada tahun 2019. 8 baik dari literatur buku maupun jurnal serta literatur lainnya yang dianggap relevan dan Kendala Pengembangan Pegadaian ditarik suatu kesimpulan.

III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pegadaian syariah hampir bermiripan dengan pegadaian konvensional. Seperti halnya pegadaian konvensional, pegadaian syariah juga menyalurkan uang pinjaman dengan jaminan barang bergerak. Pegadaian syariah merupakan sebuah lembaga yang relative baru di Indonesia. Fungsi operasi pegadaian syariah di jalankan oleh kantor Penggadaian syariah relative baru sebagai suatu sistem keuangan. Oleh karenanya, menjadi tantangan tersendiri bagi pegadaian syariah untuk mensosialisasikan syariahnya. Masyarakat kecil yang dominan menggunakan jasa pegadaian kurang familiar dengan produk di lembaga keuangan syariah.

Gadai hukumnya jai'z (boleh) menurut al-Kitab, as-Sunah, dan ijma' (Sabiq, 1996:139).

Dalil dari Al-Quran Surat al-Baqarah ayat 283 yang berbunyi sebagai berikut:

اللَّهِ رَبِّ فَإِنْ آمِنَ بَعْضُكُمْ لِبَعْضٍ مِّمَّا كَانَتْ تَحَدُّوا وَلَمْ يَكُنْ عَلَيْهِ كَيْفٌ وَلَا يَكْتُمُهَا وَمَنْ لَمْ يَكُنْ مِمَّنْ هَادَةً الشَّيْءِ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي الِ اؤْتُمِنَ اَمَانَتَهُ قَاقِ وَلَيْتَ هَؤُلَاءِ عَالِمِينَ هَؤُلَاءِ يَمَّا تَعْمَلُونَ قَلْبُهُ اِيْمًا هَؤُلَاءِ فَإِنْ

Jika kamu dalam perjalanan (dan bermuamalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang. Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercaya itu bertaqwa pada Allah tuhanmu.

Dalil dari as-Sunnah Rasulullah pernah menggadaikan baju besinya kepada orang yahudi untuk ditukar dengan gandum. Lalu orang yahudi berkata: "sungguh Muhammad ingin membawa lari hartaku." Rasulullah kemudian menjawab: "bohong! Sesungguhnya aku orang yang jujur di atas bumi dan langit. Jika kamu berikan amanat kepadaku pasti aku tunaikan. Pergilah kalian dengan baju besiku menemuinya (HR. Bukhori)

Sejarah Singkat Perusahaan

Pegadaian adalah suatu badan atau organisasi yang bergerak dalam bidang pelayanan jasa yang memiliki produk berupa Gadai (Rahn), Arrum BPKB, Arum Haji, Arum Emas, Amanah, Tabungan Emas, dan Logam Mulia. Berikut uraian sejarah singkat PT.Pegadaian (persero), visi dan misi serta tujuan utama dari perusahaan ini

Sejarah pegadaian dimulai pada saat pemerintah penjajahan Belanda (VOC) mendirikan Bank Vanleening yaitu lembaga keuangan yang memberikan kredit dengan sistem gadai, lembaga ini pertama kali didirikan di Batavia pada tanggal 20 Agustus 1746. Ketika Inggris mengambil alih kekuasaan Indonesia dari tangan Belanda (1811-1816).

Bank Vanleening milik pemerintah dibubarkan, dan masyarakat diberi keleluasaan untuk mendirikan usaha Pegadaian asal mendapat lisensi dari pemerintah daerah setempat (licentiestelsel). Namun metode tersebut berdampak buruk, pemegang lisensi menjalankan praktek rentenir atau lintah darat yang dirasakan kurang menguntungkan pemerintah berkuasa (Inggris). Oleh karenanya, metode

licentiestelsel diganti menjadi pachtstelsel yaitu pendirian Pegadaian diberikan kepada umum yang mampu membayar pajak yang tinggi kepada pemerintah. Pada saat Belanda berkuasa kembali, pola atau metode pachtstelsel tetap dipertahankan dan menimbulkan dampak yang sama dimana pemegang hak ternyata banyak melakukan penyelewengan dalam menjalankan bisnisnya. Selanjutnya pemerintah Hindia Belanda menerapkan apa yang disebut dengan "culturstelsel" dimana dalam kajian tentang Pegadaian, saran yang dikemukakan adalah sebaiknya kegiatan Pegadaian ditangani sendiri oleh pemerintah agar dapat memberikan perlindungan dan manfaat yang lebih besar bagi masyarakat. Berdasarkan hasil penelitian tersebut, pemerintah Hindia Belanda mengeluarkan Staatblad (Stbl) No.131 tanggal 12 Maret 1901 yang mengatur bahwa usaha Pegadaian merupakan monopoli pemerintah dan tanggal 1 April 1902 didirikan Pegadaian Negara pertama di Sukabumi (Jawa Barat).

Pada masa pendudukan Jepang, gedung kantor Jawatan Pegadaian yang terletak di Jalan Kramat Raya 162 dijadikan tempat tawanan perang dan kantor pusat Jawatan Pegadaian dipindahkan ke Jalan Kramat Raya 132. Tidak banyak perubahan yang terjadi pada masa pemerintahan Jepang, baik dari sisi kebijakan maupun struktur Jawatan Pegadaian. Sesudah bangsa Indonesia memproklamkan kemerdekaan pada tahun 1945, yaitu pada tanggal 1 Januari 1961 penguasaan terhadap Pegadaian Negara mengalami peralihan sehingga Pegadaian Negara dijadikan Perusahaan Negara (PN) dan berada dalam lingkup Departemen Keuangan Pemerintah RI berdasarkan peraturan pemerintah No. 176 tahun 1961. Selanjutnya, status badan hukum Pegadaian sebagai perusahaan Jawatan (Peijan) berdasarkan intruksi Presiden RI No. 17 tahun 1969, serta surat keputusan menteri No. Kep664/MK/9/1969. Setelah itu, peraturan pemerintah No. 10 tahun 1990 mengubah dasar hukum Perusahaan Jawatan (PERJAN) menjadi perusahaan Umum (PERUM) Pegadaian Peraturan pemerintah dimaksud, diubah menjadi peraturan pemerintah No. 103 tahun 2000 tentang Pegadaian.

Kemudian pada tahun 2011 dari Perusahaan Umum berubah menjadi Perusahaan Perseroan (Persero) berdasarkan PP No. 51/2011. Selanjutnya diterbitkan akta pendirian Perusahaan Perseroan (Persero) PT. Pegadaian atau disingkat dengan PT. Pegadaian (Persero) yang berkedudukan di Kulasimpang Pegadaian Syariah kantor Cabang Kulasimpang ini beralamat di JL. Cut Nyak Dien, No. 20. Aceh Tamiang, Nanggroe Aceh Darussalam (NAD). Saat ini Pegadaian Syariah Cabang Kulasimpang telah memiliki 2 kantor Unit Layanan Gadai Syariah (ULGS) atau Unit Pegadaian Syariah (UPS) yang tersebar diberbagai wilayah di Aceh Tamiang, di antaranya adalah UPS Kejuruan Muda, dan UPS Tualang cut. Kegiatan operasional Pegadaian Syariah Cabang Kulasimpang dilaksanakan selama 6 hari kerja, yaitu dimulai hari senin s/d hari sabtu dengan jam operasional dimulai pada pukul 08.00- 15.30 WIB, dan hari sabtu yang dimulai pada pukul 08.00-12.30 WIB.

Visi dan Misi Perusahaan

Visi

Menjadi *The Most Valuable Financial Company* di Indonesia dan sebagai agen inklusi keuangan pilihan utama masyarakat.

Misi

Memberikan manfaat dan keuntungan optimal bagi seluruh stakeholder dengan mengembangkan bisnis inti.

Memperluas jangkauan layanan UMKM melalui sinergi Ultra Mikro untuk meningkatkan proposisi nilai ke nasabah dan stakeholder.

1. memberikan service excellence dengan fokus nasabah melalui:
 - a. Bisnis proses yang lebih sederhana dan digital
 - b. Teknologi informasi yang handal dan mutakhir
 - c. Praktek manajemen risiko yang kokoh

SDM yang profesional berbudaya kinerja baik

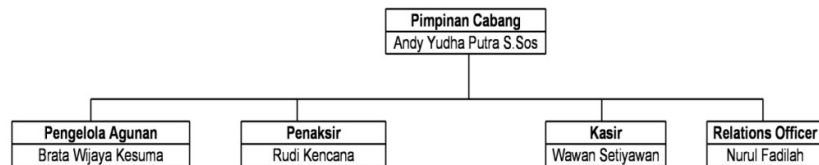
Tujuan Perusahaan

Sifat usaha pegadaian pada prinsipnya adalah menyediakan pelayanan bagi kemanfaatan umum dan sekaligus memupuk keuntungan berdasarkan prinsip pengelolaan. Sifat yang lain adalah memberi pinjaman untuk jangka waktu pendek, yaitu berkisar antara 3 sampai 6 bulan dalam jumlah yang relative kecil. Oleh karena itu pegadaian mempunyai tujuan sebagai berikut:

Melakukan penelitian melalui lembaga keuangan (formal atau informal) yang melakukan praktik pelepasan uang, mempunyai tujuan dan misi yang sama dengan pegadaian. Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui kelebihan dan kelemahan lembaga tersebut dalam melakukan operasinya. Cara ini memang membutuhkan sumber daya dan waktu yang cukup besar dan lama, namun pemberian cakrawala tentang aktivitas pelepasan uang dan menjadi dasar pemikiran dalam menyusun strategi selanjutnya.

Reorientasi pasar. Dalam mengembangkan sayap usahanya perlu melakukan reorientasi pasar, karena pegadaian berkonsentrasi pada daerah perkotaan di Jawa. Namun dalam perwujudannya, tetap berpegang pada prinsip efisien. Artinya, tidak harus membangun kantor secara fisik, tetapi berkerja sama dengan perusahaan yang bergerak dibidang gedung perkantoran. Dengan demikian waktu dan dana yang dibutuhkan untuk merealisasinya relatif cepat dan kecil.

Struktur organisasi perusahaan



Pembagian kerja

PT. Pegadaian (Persero) Cabang CPS KUALA SIMPANG dipimpin oleh seorang pemimpin yang disebut Kepala Cabang. Fungsi dari pimpinan cabang adalah untuk merencanakan, mengorganisasikan, menyelenggarakan, mengendalikan kegiatan operasional, administrasi dan keuangan kantor cabang dan unit pelayanan (UIPC) yang ada di bawahnya sesuai dengan kewenangannya. Adapun Tugas dari Pimpinan Cabang adalah :

1. Memastikan Kantor Cabang mempunyai rencana kerja dan anggaran Kantor Cabang dan UPC.
2. Memastikan bahwa target bisnis (omset, nasabah, dan lain-lain) yang telah ditetapkan pada Cabang dapat tercapai.
3. Memastikan seluruh bisnis usaha (bisnis emas, produk-produk lain) terlaksana dengan baik.

Pengelola Agungan

Fungsi pengelola agungan adalah mengelola penyimpanan barang gadai, menyusun dan bertanggung jawab atas barang yang disimpan (baik emas, perhiasan atau barang gadai lain), serta dokumen lainnya dengan cara menerima, menyimpan, merawat dan mengeluarkan serta mengadministrasikannya sesuai dengan kewenangan dan peraturan yang berlaku. Adapun tugas dari pengelola agungan adalah:

1. Secara berkala selalu melakukan pemeriksaan keadaan gudang penyimpanan barang gadai, agar tercipta keamanan dan kebersihan gudang serta barang gadai yang ada di dalamnya.
2. Menerima barang gadai dari petugas yang berwenang.
3. Mengeluarkan barang gadai dan dokumen yang terkait dengan bisnis Mikro atau bisnis emas untuk keperluan pelunasan, pemeriksaan atau keperluan lainnya sesuai aturan yang berlaku.
4. Merawat barang gadai dan gudang penyimpanan agar dalam keadaan baik dan aman
5. Melakukan pengelompokkan barang gadai yang bukan emas sesuai dengan bulan pinjamannya, serta menyusunnya sesuai dengan nomor.
6. Melakukan pencatatan mutasi penerimaan/pengeluaran semua barang gadai yang menjadi tanggung jawabnya.

Penaksir

Fungsi penaksir adalah melaksanakan kegiatan gadai sesuai dengan kewenangannya secara cepat, tepat dan akurat. Adapun Tugas dari Penaksir adalah:

1. Menaksir barang gadaian dan menentukan pinjaman.
2. Melaksanakan penaksiran gadai yang akan dilelang secara cepat, tepat, dan juga akurat untuk mengetahui mutu dan nilai, dalam menentukan harga dasar gadai yang akan di lelang.
3. Menyiapkan barang gadai yang akan disimpan agar terjamin keamanannya.
4. Mengkoordinasi, melaksanakan, dan juga mengawasi kegiatan administrasi dan keuangan sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk mendukung kelancaran pelaksanaan operasional Kantor cabang/UPC
5. Melaksanakan tugas pekerjaan lain yang terkait bidang tugasnya atau yang diberikan oleh atasan.

Kasir

Fungsi dari Kasir adalah melakukan pekerjaan penerimaan dan pembayaran uang serta melaksanakan tugas administrasi keuangan di Kantor Cabang/UPC sesuai dengan kewenangannya. Adapun tugas dari Kasir adalah:

1. Melaksanakan penerimaan pelunasan uang pinjaman dari nasabah sesuai denganketentuan
2. Menerima uang dari hasil penjualan barang jaminan yang di lelang .
3. Membayarkan uang pinjaman kredit kepada nasabah sesuai dengan ketentuan.
4. Melakukan pembayaran segala pengeluaran yang terjadi di Kantor Cabang/UPC.
5. Melakukan pencatatan administrasi.

Relations Officer

Fungsi dari Relations Officer (RO) adalah melayani nasabah dalam hal penyampaian produk-produk yang ada beserta penjelasannya dan memberikan pelayanan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan. Adapun tugas dari Relations officer (RO) adalah :

1. Mengarahkan dan membantu nasabah yang menggadai.
2. Menjual emas lelang.
3. Menyampaikan informasi produk kepada nasabah yang datang beserta penjelasannya termasuk kelebihan –kelebihan dari suatu produk.
4. Membagikan brosur pegadaian.

Srategi Pengembangan Pegadaian Syariah

Dalam menghadapi persaingan yang ketat dan semakin kritisnya konsumen, pegadaian syariah perlu melakukan strategi dalam rangka mencapai tujuan yang telah di tetapkan. Secara umum strategi pengembangan usaha kedepan diarahkan pada enam bentuk kegiatan pokok, antaralain :

1. Mengoptimalkan produk yang sudah ada dengan lebih profesional.
2. Mempertahankan surplus pegadaian syariah, dan terus berupaya meningkatkannya.
3. Memasarkan produk baru yang menguntungkan.
4. Meningkatkan modernisasi dan penangan sarana dan prasarana yang dibutuhkan
5. Membuat posisi keuangan yang Likuid dan solvable
6. Meningkatkan komposisi barang gadai

Industri pegadaian syariah saat ini menerapkan berbagai strategi bisnis baik terkait pelayanan, variasi produk dan perkembangan tekhnologi. Banyak inovasi-inovasi yang dikeluarkan oleh pihak pegadaian syariah. Di pegadaian syariah saat sekarang tidak hanya menjalankan bisnis produk gadai semata, banyak produk yang dikembangkan dan dapat diakses di pegadaian syariah diantaranya, nabung emas, tabungan haji, pembiayaan mikro lainnya yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Aplikasi digital dengan berbai produk sudah bisa dan mudah diakses. Legalitas secara hukum baik dari pengawasan dari OJK dan memiliki DPS dalam perusahaan bisa menambah rasa aman dan nyaman bagi masyarakat yang ingin menggunakan jasa pegadaian syariah. Faridatun sa'adah dalam tulisannya mengatakan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan pegadaian syariah atara lain strategi pemasaran produk, dan publisitas.

IV. Kesimpulan

Pegadaian syariah guna menghadapi tantangan bisnis di industri keuangan di Indonesia di era sekarang telah melakukan berbagai strategi bisnis. Strategi yang direrapkan harus disesuaikan dengan tuntutan dan keinginan masyarakat agar masyarakat luas dapat menggunakan jasa pegadaian syariah dan secara tidak langsung akan berdampak baik bagi kemajuan perusahaan. Masyarakat akan mendapatkan manfaat jasa dari pegadaian syariah dan perusahaan akan mendapatkan keuntungan dari sisi pengelolaan

dana. Pegadaian syariah sudah melakukan berbagai inovasi produk dan layanan digitalisasi modern. Inovasi yang sudah ada harus tetap dipertahankan dan dikembangkan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen atau pelanggan.

Berdasarkan hasil penelitian strategi pemasaran produk gadai syariah dalam meningkatkan nasabah pegadaian di Kuala Simpang Aceh Tamiang adalah kepada pegadaian syariah belum sesuai dalam meningkatkan nasabah dan sebaiknya harus diperbaiki kembali gunanya untuk meningkatkan pendapatan perusahaan, kepada karyawan pegadaian syariah untuk meningkatkan pelayanan yang baik kepada nasabah dalam menggunakan jasa gadai syariah sehingga dapat memuaskan terhadap nasabah agar jumlah nasabah dapat lagi meningkat dan tercapainya satu tujuan.

V. REFERENSI

- Arijianto. Agus, etika bisnis bagi pelaku bisnis, edisi ke-3, raja grafindo persada : depok, 2017.
- Abdullah, M, ma'ruf, manajemen berbasis syariah, aswaja pressindo, Yogyakarta 2013.
- Ghifari, ahmad, KONTAN.co.id-jakarta kamis 22agustus 2019 21:44
- Kasmir, bank dan lembaga keuangan lainnya, Jakarta : PT rajagrindo persada 2008.
- Kewirausahaan edisi revisi, Jakarta PT rajagrisindo persada 2013.
- Sa'dah, faridatun, strategi pemasaran produk gadai syariah dalam upaya menarik minat nasabah Al-iqthisad, no Vol 1 No 2 juli 2009.