

**OPTIMALISASI MARKETING PRODUK GADAI
DI BANK SYARIAH INDONESIA CABANG KOTA JAMBI
PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Melengkapi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S.1)
Dalam Ilmu Syariah**



Oleh :

MARINA

NIM: 104190037

Pembimbing:

Dr. Fauzi Muhammad, S.Ag., M.Ag

Devrian Ali Putra, S.SI., M.A.H.k

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTHAN THAHA
SAIFUDDIN JAMBI**

1445/2023 M

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Yang Bertanda Tangan Dibawah ini :

Nama : Marina
NIM : 104190037
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Syariah
Alamat : Perumahan Arza Mendalo Indah

Menyatakan Dengan ini sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul : **“Optimalisasi Marketing Produk Gadai di Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi Perspektif Hukum Ekonomi Syariah”** adalah hasil karya pribadi. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah ditulis sebenarnya secara jelas dengan norma, etika, dan penulisan ilmiah.

Apabila pernyataan ini tidak benar, maka penulis siap mempertanggung jawabkan dan menerima sanksi sesuai hukum yang berlaku, dan ketentuan UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.

Jambi, 13 Juni 2023

Yang Menyatakan


MARINA
NIM : 104190037

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah,
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
 2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah,
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
 2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Pembimbing I : Dr. Fauzi Muhammad, S.Ag., M.Ag
Pembimbing II : Devrian Ali Putra, S.SI., M.A.Hk
Alamat : Fakultas Syariah UIN STS Jambi
Jl. Jambi-Muara Bulian KM. 16 Simp. Sei Duren
Jaluko Kab. Muaro Jambi 31346

Jambi, 13 Juni 2023

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Syariah
UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi Di-
Jambi

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Assalamu`alaikumwr.wb.

Setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya maka skripsi Saudari Marina yang berjudul "Optimalisasi Marketing Produk Gadai di Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi Perspektif Hukum Ekonomi Syariah " telah disetujui dan dapat diajukan untuk dimunaqasahkan guna melengkapi syarat-syarat memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S.1) dalam Hukum Ekonomi Syariah pada Fakultas Syariah UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.

Demikianlah kami ucapkan terimakasih semoga bermanfaat bagi kepentingan Agama, Nusa, dan Bangsa.

Wassalamu`alaikumwr.wb.

Pembimbing I



Dr. Fauzi Muhammad, S.Ag., M.Ag
NIP. 197410232003121003

Pembimbing II



Devrian Ali Putra, S.SI., M.A.Hk
NIP. 198809112018101001

PENGESAHAN PANITIA UJIAN

Skripsi berjudul, **OPTIMALISASI MARKETING PRODUK GADAI DI BANK SYARIAH INDONESIA CABANG KOTA JAMBI PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH** telah diujikan pada Sidang Munaqasah Fakultas Syariah UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi pada tanggal 20 Juli 2023. Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S 1) dalam Jurusan Hukum Ekonomi Syariah.



Panitia Ujian:

- | | | |
|----------------------|---|---------|
| 1. Ketua Sidang | : <u>Dr. Dr. Maryani, S.Ag., M.HI</u>
NIP. 197609072005012004 | (.....) |
| 2. Sekretaris Sidang | : <u>Awaludin, S.Ag</u>
NIP. 196911202003121002 | (.....) |
| 3. Pembimbing I | : <u>Dr. Fauzi Muhammad, S.Ag., M.Ag</u>
NIP. 197410232003121003 | (.....) |
| 4. Pembimbing II | : <u>Devrian Ali Putra, S.Si., M.A.H.k</u>
NIP. 198809112018011001 | (.....) |
| 5. Penguji I | : <u>Dr. Siti Marlina, S.Ag., M.HI</u>
NIP. 19750221200702015 | (.....) |
| 6. Penguji II | : <u>Alhusni, S.Ag., M.HI</u>
NIP. 197612252009011017 | (.....) |

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

MOTTO

وَأِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً فَإِنْ أَتَى بَعْضُكُمْ مِنْ بَعْضٍ بِالَّذِي أُوْتِمِنَ أَمَانَتُهُ
وَأَلْتَمَقَ اللَّهُ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۗ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آتَمَ قَلْبَهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Artinya: Dan jika kamu dalam perjalanan sedang kamu tidak mendapatkan seorang penulis, maka hendaklah ada barang jaminan yang dipegang. Tetapi, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah dia bertakwa kepada Allah, Tuhannya. Dan janganlah kamu menyembunyikan kesaksian, karena barangsiapa menyembunyikannya, sungguh, hatinya kotor (berdosa). Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.¹ (Q.S Al-Baqarah Ayat 283).

¹ Departemen agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, Bandung: Diponogoro, 2011 di kutip pada tanggal 13 juli 2023

Nama : Marina
Nim : 104190037
Judul : Optimalisasi Marketing Produk Gadai di Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi Perspektif Hukum Ekonomi Syariah

ABSTRAK

Pada Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui optimalisasi marketing produk gadai di Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi, kendala yang di hadapi dalam marketing produk gadai di Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan, dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Menggunakan deskriptif untuk menggambarkan penelitian lapangan yang dilakukan dan menjelaskan fenomena sosial dan fenomena yang ada pada saat penelitian dilakukan. Sumber data dalam penelitian ini adalah terdiri dari data primer dan data sekunder yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dokumentasi, dan literatur lainnya. Berdasarkan penelitian yang dilakukan diperoleh hasil dan kesimpulan sebagai berikut: Marketing syariah di Bank Syariah Indonesia cabang Kota Jambi dimana cara yang dilakukan dengan cara menumbuhkan kepercayaan nasabah, dan mereka juga tidak ada membandingkan antara nasabah satu dengan yang lain. Adapun kendala yang dihadapi dimana marketing sulit untuk menawarkan produk yang ada di Bank Syariah Indonesia dimana masih banyaknya kurang pemahaman nasabah tentang produk gadai yang ada di Bank Syariah Indonesia. Secara keseluruhan marketing di Bank Syariah Indonesia sudah cukup optimal dengan unsur marketing yaitu periklanan, promosi penjualan, hubungan masyarakat. Lokasi penelitian berada pada KCP Bank Syariah Indonesia Gatot Subroto Cabang Kota Jambi

Kata kunci : Marketing Syariah, Gadai, Hukum Ekonomi Syariah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Nama : Marina
Nim : 104190037
Judul : Optimalisasi Marketing Produk Gadai di Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi Perspektif Hukum Ekonomi Syariah

ABSTRAK

To Pe this research have go to to to know marketing's optimalization product mortgage in Sharia Bank City Indonesia Branch Jambi, the obstacle that in to face in product marketing mortgage in Sharia Bank City Indonesia Branch Jambi. this research Type is field research, with descriptive qualitative approach. M descriptive enggunakan to to describe it the field research that be done and to explain it social phenomenon and the phenomenon that exist to while the research is done . data Source in this research is consist from primary data and sekunder's data that be obtained from observation result, interview, and liteatur lainnya. the research To be based that be done be obtained result and conclusion as to followed: Marketing sharia in Sharia Bank City Indonesia branch Jambi where way that be done with way to grow it believing, and they also there is no to compare it for client one with other ones. As for obstacle that to be faced where marketing difficult to to offer it the product that exist in Sharia Bank Indonesia where still its many less of comprehension client about product the mortgage that exist in BSI. According to entirely marketing in Sharia Bank Indonesia suah optimal enough with element marketing that is advertisement, sale promotion, connection of society. research Localization be to Bank KCP Sharia Indonesia Gatot City Subroto Branch Jambi.

key Word : Marketing Sharia, Mortgage, the Sharia Economy Law

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

PERSEMBAHAN

Allhamdulillahirobbil ‘alamin

Dengan rahmat Allah yang maha pengasih lagi maha penyayang, segala puji bagi Allah, atas segala nikmat dan karunianya yang telah engkau berikan, ucapan rasa syukur yang tiada hentinya padamu ya rabb, serta sholawat dan salam kepada nabi agung Muhammad SAW dan para sahabatnya yang mulia.

Karya tulis ini ku persembahkan kepada kedua orang tua saya , buat Ayahanda (Marimin), dan Ibunda (Susana Margarita), dan adik saya tercinta Robi Marcandika, Terimakasih banyak telah membantu dan mendukung penulis dalam menyelesaikan pendidikan.

Terima Kasih atas bantuan, motivasi, pengorbanan dan waktunya membuat penulis lebih semangat dan yakin untuk bisa menyelesaikan skripsi ini, terima kasih atas doa ayahanda dan ibunda yang selalu menyertai setiap langkah penulis dalam menuntut ilmu. Semoga Allah SWT. Membalas jasa budi dikemudian hari dan diberikan kemudahan dalam segala hal. Aminn Ya Robbal’Alamin.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang mana dalam penyelesaian skripsi ini penulis selalu diberikan kesehatan dan kekuatan, sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Disamping itu, tidak lupa pula iringan shalawat serta salam penulis sampaikan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW. Skripsi ini membahas “Optimalisasi Marketing Produk Gadai di Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi Perspektif Hukum Ekonomi Syariah”.

Kemudian dalam menyelesaikan skripsi ini, tidak sedikit terdapat hambatan dan rintangan yang dihadapi dan yang penulis temui baik dalam mengumpulkan data maupun dalam penyusunannya. Dan berkat adanya bantuan dari berbagai pihak, terutama bantuan dan bimbingan yang diberikan oleh pembimbing, maka skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.

Oleh karena itu, hal yang pantas penulis ucapkan adalah kata terima kasih kepada semua pihak yang turut membantu penyelesaian skripsi ini, terutama sekali kepada Yang Terhormat:

1. Bapak Prof Dr. H. Su’aidi Asy’ari, MA, Ph.D sebagai Rektor Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.
2. Bapak Dr. Sayuti, S.Ag, M.H, Sebagai Dekan Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi
3. Bapak Dr. Agus Salim, S. Th.I., M.A., M. IR., Ph Sebagai Wakil Dekan Bidang Akademik Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.

4. Dr. Rasito, S.H., M.H dan Pidayan Sasnifa, S.H., M.Sy Sebagai Ketua dan Sekretaris Program Studi Hukum Ekonomi Syariah (HES) Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.

5. Dr. Fauzi Muhammad, S.Ag.,M.Ag dan Devrian Ali Putra, S.SI.,M.A.Hk Sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II skripsi ini.

6. Bapak dan Ibu Dosen, Asisten Dosen, dan seluruh Kariawan /Kariawati Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.

7. Untuk teman ku Yurike Aulyana Putri, Azhuriyyah, Salma gia, Sripa Soldan, dan Dhiah dan Semua pihak yang terlibat dalam penyusunan skripsi ini baik langsung dan tidak langsung.

Disampin itu,didasari juga bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan.

Oleh karen itu diharapkan kepada semua pihak untuk dapat memberkan kontribusi pemikiran demi perbaikan skripsi ini. Kapada Allah SWT kita memohon apunanNya dan kepada manusia kita mohon manfaatnya. Semoga amal kebajikan kita dinilai seimbang oleh Allah SWT.

Jambi, Juni 2023

MARINA

NIM : 104190037

DAFTAR SINGKATAN

LKS	: Lembaga Keuangan Syariah
DSN	: Dewan Pengawas Syariah
BSI	: Bank Syariah Indonesia
MUI	: Majelis Ulama Indonesia

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI.....	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
MOTTO	v
ABSTRAK	vi
PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR SINGKATAN.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Batasan Masalah	6
D. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian	6
E. Kerangka Teori	7
F. Tinjauan Penelitian Terdahulu	10
G. Metodologi Penelitian	13
H. Sistematika Penulisan.....	19
BAB II OPTIMALISASI MARKETING PRODUK GADAI PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH	20
A. Eksistensi Marketing Produk Gadai Di Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi.....	20
B. Gadai Syariah	27
C. Tujuan Dan Manfaat Optimalisasi Marketing Produk Gadai Di Lembaga Keuangan Bank Syariah	31
D. Kiat-Kiat Optimalisasi Marketing Produk Gadai.....	33
E. Prinsip –Prinsip Muamalah Yang Melandasi Produk Gadai.....	34

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah,
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN.....	38
A. Sejarah Bank Syariah Cabang Kota Jambi	38
B. Tugas Dan Tanggung Jawab Jabatan	41
C. Kegiatan Dan Produk Bank Syariah Indonesia	43
D. Produk Dan Penyaluran Dana	46
BAB IV PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN.....	51
A. Praktik Marketing Produk Gadai Di Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi Menurut Hukum Ekonomi Syariah	51
B. Kendala Yang Dihadapi Dalam Marketing Produk Gadai Di Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi	57
C. Optimalisasi Marketing Produk Gadai Di Bank Syariah Indonesia Perspektif Hukum Ekonomi Syariah	60
BAB V PENUTUP	63
A. Kesimpulan	63
B. Saran	64
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
CURICULUM VITAE	

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Surtha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Surtha Jambi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang masalah

Pemasaran atau dalam bahasa Inggrisnya lebih dikenal dengan sebutan marketing, istilah tersebut sudah sangat dikenal dikalangan pembisnis. Pemasaran mempunyai peran penting dalam peta bisnis suatu perusahaan dan berkontribusi terhadap strategi produk, strategi harga, strategi penyaluran/ distribusi dan strategi promosi.

Sedangkan pemasaran dalam pandangan Islam merupakan suatu penerapan disiplin strategis yang sesuai dengan nilai dan prinsip Syariah. Ide mengenai pemasaran Syariah ini sendiri dicetuskan oleh dua orang pakar dibidang pemasaran dan Syariah. Mereka adalah Hermawan Kertajaya, salah satu dari lima puluh orang guru yang telah mengubah masa depan dunia pemasaran bersama-sama dengan Philip Kotler, dan Muhammad Syakir Sula, salah satu dari enam pemegang gelar profesional ahli Asuransi Syariah juga Batasa Tazkia sebuah konsultan Syariah yang cukup dikenal dikalangan perbankan dan Asuransi Syariah.

Pemasaran adalah salah satu fungsi ekonomi yang membantu menciptakan nilai ekonomi. Nilai ekonomi itu sendiri menentukan harga barang dan jasa. Pemasaran adalah penghubung antara produksi dan konsumsi. Menurut M Syakir Sula ada 4 karakteristik syariah marketing yang menjadi panduan bagi pemasar yaitu: teistis, etis, realistis dan humanistis. Dalam pemasaran syariah meyakini



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

bahwa perbuatan yang dilakukan seorang akan diminta pertanggung jawaban kelak. Selain itu, marketing syariah juga mengutamakan nilai-nilai akhlaq dan moral di dalam pelaksanaannya.²

Pemasaran merupakan ruh dari sebuah institusi bisnis. Semua orang yang bekerja dalam institusi tersebut adalah marketer yang membawa integritas, identitas, dan image perusahaan. Sebuah institusi yang menjalankan Pemasaran Syariah adalah perusahaan yang tidak berhubungan dengan bisnis yang mengandung unsur-unsur yang dilarang menurut Syariah, yaitu bisnis judi, riba, dan produk-produk haram. Namun, walaupun bisnis perusahaan tersebut tidak berhubungan dengan kegiatan bisnis yang diharamkan, terkadang taktik yang digunakan dalam memasarkan produk-produk mereka masih menggunakan cara-cara yang diharamkan dan tidak etis.

Konsep Pemasaran Syariah sendiri sebenarnya tidak berbeda jauh dari konsep pemasaran yang kita kenal. Konsep pemasaran yang kita kenal sekarang, pemasaran adalah sebuah ilmu dan seni yang mengarah pada proses penciptaan, penyampaian, dan pengkomunikasian values kepada para konsumen serta menjaga hubungan dengan para stakeholders-nya. Namun pemasaran sekarang menurut Hermawan juga ada sebuah kelirumologi yang diartikan untuk membujuk orang belanja sebanyak-banyaknya atau pemasaran yang pada akhirnya membuat kemasan sebaik-baiknya padahal produknya tidak bagus atau membujuk dengan segala cara agar orang mau bergabung dan belanja. Bedanya adalah Pemasaran Syariah mengajarkan pemasar untuk jujur pada konsumen atau

² Hermawan Kertajaya dan M. Syakir Sula, *Syariah Marketing*, (Bandung: Mizan, 2006). Hlm 28.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

orang lain. Nilai-nilai syariah mencegah pemasar terperosok pada kelirumologi itu tadi karena ada nilai-nilai yang harus dijunjung oleh seorang pemasar.

Dalam pemasaran syariah, ada bisnis yang hanya melibatkan keiklasan, keridhaan Allah saja, kemudian insya Allah seluruh bisnis itu menjadi ibadah dihadapan Allah. Inilah modal awal untuk tambah menjadi perusahaan besar dengan merek spiritual, yang mempunyai karisma, keunggulan, dan keunikan yang tak tertandingi. Bisnis harus sesuai dengan akhlak dan nilai-nilai utama Al-Quran. Al-Quran menekankan bahwa setiap tindakan dan transaksi harus ditujukan pada tujuan hidup yang paling mulia, begitu juga dalam bisnis, kejujuran harus menjadi landasan manajemen untuk meraih keberkahan bisnis.³

Di dalam sebuah perusahaan atau bisnis membutuhkan marketing yang baik untuk menarik pelanggan ke bisnis tersebut. Pemasaran adalah serangkaian kegiatan untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan nasabah. Untuk melakukan ini, harus membuat produk, menetapkan harga, di mana akan dijual, dan mengiklankan produk ke pada calon nasabah.

Meningkatkan minat nasabah dalam menggunakan layanan Bank Syariah maka perlu adanya marketing. Lembaga keuangan dalam hal ini bank syariah Indonesia harus menjaga setiap layanan dalam bentuk syariah. Untuk itu semua Bank di seluruh dunia perlu memastikan bahwa kegiatan marketing layanan berjalan tepat waktu dan terukur.⁴

³ Abdullah Amrin, *Asuransi Syariah*, (Jakarta: PT Elex Komputindo), hlm. 215

⁴ Muhammad, *Bank syariah problem dan prospek perkembangan di indonesia*, (Yogyakarta: Graha ilmu, 2005), hlm 95



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Bank syariah adalah lembaga keuangan, perusahaan yang terdiri dari berbagai sumber keuangan yang menghasilkan barang dan jasa. Kehidupan sehari-hari tidak lepas dari tindakan untuk mengubah sesuatu. Semoga kegiatan pertukaran barang dan jasa ini memiliki manfaat yang lebih baik dari sebelumnya.⁵

Bank Syariah Indonesia cabang jambi ini juga memanfaatkan platform mobile banking. Semakin membrandingnya syariah dalam benak masyarakat kota jambi yang mayoritas islam, maka bank syariah indonesia mengambil peran dalam memasarkan produknya dalam bentuk syariah dengan layanan mobile nya bank syariah indonesia.

Bank Syariah dikenal sebagai Bank yang melakukan kegiatan usahanya sesuai dengan standar Syariah/Islam.⁶ Bank adalah layanan keuangan yang saat ini berkembang di masyarakat dengan bank syariah. Bank syariah merupakan layanan penyimpanan dan pengelolaan keuangan dengan akad secara syariah.⁷

Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi ini terletak di Kec. Pasar Kota Jambi. Keberadaan Bank Syariah Indonesia ini sangat membantu masyarakat yang mayoritas muslim untuk dapat melakukan transaksi gadai tanpa ada unsur ribanya. Di bank Syariah Indonesia ini memiliki tingkat bagi hasil yang tinggi. Selain itu, mayoritas masyarakat Kota Jambi ini memeluk agama Islam. Namun,

⁵ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Pranadamedia, 2009)hlm. 333

⁶ Kasmir, *Dasar-dasar perbankan* (Jakarta: Rajawali pers, 2013), hlm. 3

⁷ Ismail, *Perbankan syariah*, (Jakarta: Kencana Prennada Media Grup, 2011), hlm 47



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

masih banyak sekali nasabah yang belum berminat dengan Bank Syariah Indonesia dan lebih memilih menyimpan dananya ke Bank Konvensional. Hal ini dikarenakan masih banyak masyarakat yang belum memahami tentang larangan menggunakan sistem riba. Dan persepsi akan tetapi, berdasarkan observasi yang sudah peneliti lakukan, ternyata masih banyak orang tua atau masyarakat yang masih belum memahami tentang manfaat dan keunggulan gadai di Bank Syariah Indonesia dan menggunakan aplikasi ini, khususnya masyarakat Kota Jambi. Dengan adanya masalah kemarin yang aplikasi Mobile Banking Error membuat kepercayaan nasabah berkurang, sehingga masih banyak masyarakat yang menggunakan bank konvensional. Lalu hal tersebut menyebabkan marketing produk gadai di Bank Syariah Indonesia ini kurang lancar. Oleh karena itu, hal ini dinilai menarik untuk diteliti dalam skripsi yang berjudul **“Optimalisasi Marketing Produk Gadai di Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi Perspektif Hukum Ekonomi Syariah”**.

B. Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang di atas dapat diperoleh masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana marketing produk gadai di Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Kota Jambi?
2. Apa kendala marketing (pemasaran) produk gadai Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Kota Jambi?
3. Bagaimana optimalisasi marketing produk gadai di Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Kota Jambi Perspektif Hukum Ekonomi Syariah?



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

C. Batasan masalah

Agar pembahasan ini tepat pada sasaran dan tidak terlalu meluas serta tidak menyalahi sistematika sebuah karya ilmiah sehingga membawa hasil yang diharapkan, maka penelitian ini penulis hanya membahas mengenai optimalisasi marketing produk gadai di Bank Syariah Indonesia Cabang Jambi.

D. Tujuan dan kegunaan penulis

1. Tujuan penelitian, Penulis dalam melakukan penelitian ini mempunyai tujuan yang ingin dicapai sebagai pemecah masalah yang dihadapi, berdasarkan pokok masalah diatas, adapun tujuannya yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

- a. Ingin mengetahui marketing yang digunakan di Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi.
- b. Untuk mengetahui kendala marketing produk gadai di Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi.
- c. Ingin mengetahui optimalisasi marketing produk gadai di Bank Syariah Indonesia Cabang Jambi.

2. Kegunaan penelitian

Dari tujuan diatas, maka penulis mengharapakan pembahasan ini dapat memberikan kegunaan, baik secara teoritis maupun praktis.

- a. Kegunaan Teoritis
 - 1) Memberikan manfaat untuk mengembangkan pengetahuan.
 - 2) Menambah wawasan mengenai marketing syariah di Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

b. Kegunaan Praktis

- 1) Memberikan pemikiran yang luas dan pengetahuan tentang Bank Syariah Indonesia.

E. Kerangka Teori

1. Hukum Perlindungan Konsumen

Perlindungan konsumen adalah keseluruhan aturan dan hukum tentang hak dan kewajiban konsumen dan produsen yang muncul dalam pekerjaan mereka untuk memenuhi kebutuhan mereka dan mengatur usaha mereka menjamin terselenggaranya perlindungan hukum kepentingan konsumen. Hukum perlindungan konsumen menurut Janus Sidabalok adalah tindakan yang mengatur kaitanya dengan perlindungan konsumen untuk memenuhi kebutuhannya sebagai konsumen.⁸ Hukum perlindungan konsumen menurut Janus mengatur tentang hak dan kewajiban konsumen tugas, hak dan kewajiban pengusaha melindungi hak dan adat istiadat obligasi ini. Landasan hukum perlindungan konsumen berdasarkan manfaat, keadilan, keseimbangan, keamanan dan keselamatan konsumen serta kepastian hukum. Disamping itu perlindungan konsumen diselenggarakan bersama berdasarkan asas yang sesuai dengan pembangunan nasional, yaitu:

- a. Asas manfaat dimaksudkan untuk mengamankan bahwa segala upaya dalam penyelenggaraan perlindungan konsumen harus memberikan manfaat.
- b. Asas keadilan maksudnya agar pelaku usaha untuk memperoleh haknya dan kewajibanya secara adil.

⁸ Zaeni Asyhadi, *Hukum Bisnis: Prinsip dan pelaksanaanya di Indonesia* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016). Hal 191

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

- c. Asas keseimbangan maksudnya perlindungan konsumen harus memberikan keseimbangan antara konsumen, pelaku usaha dan pemerintah.
- d. Asas keselamatan dan kewanitaan konsumen, yaitu memberikan jaminan kewanitaan barang dan jasa.
- e. Asas kepastian hukum maksudnya agar pelaku usaha dan konsumen menaati hukum dan memperoleh keadilan dalam penyelenggaraan perlindungan konsumen, serta negara menjamin kepastian hukum.⁹

2. Maqasid Syariah

Maqashid adalah bentuk jamak dari maqshad. Akar kata ini adalah qashada yang berarti tujuan, keinginan, dan niat. Oleh karena itu, maqasid dapat dipahami dengan satu tujuan atau banyak tujuan. Sedangkan kata Al-Syariah berasal dari kata Syara'a yang berarti berjalan, dan syariah dalam bahasa arab berarti sebagai jalan, atau jalan yang menuju ke air sebagai sumber kehidupan. Oleh karena itu, secara terminologi maqashid Al-Syari'iyah adalah tujuan dari syariat Islam atau dapat juga dipahami sebagai tujuan pencipta syari'at dalam menetapkan ajaran atau syariah Islam. Ada perbedaan pendapat tentang definisi maqashid syariah. Ibnu Ashur mendefinisikan maqashid syariah sebagai nilai sentral atau kearifan syariah dalam semua kandungan syariah, baik detail maupun komprehensif.

Menurut Wahbah Zuhaili menuliskan bahwa maqasid syariah adalah makna-makna dan tujuan yang dilestarikan oleh syariah dalam semua atau sebagian besar hukumnya, dan tujuan syariah dan kerahasian ditempatkan oleh syariah di atas segala hukumnya. Penerapan maqasid syariah terhadap perbankan

⁹ Zaeni Asyhadie, *Hukum Bisnis: Prinsip dan pelaksanaanya di Indonesia* hal 193



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

syariah dengan tidak adanya Maqasid Al-Syariah, maka akan terjadi kehilangan substansi syariah berdasarkan seluruh regulasi, perbankan, fatwa, keuangan, kebijakan dan produk. Adapun Maqasid ada 5 bagian yaitu:

- a. Perlindungan agama, yaitu diciptakan dengan penerapan Al-Quran, Hadist, serta hukum Islam lain yang menjadi acuan dalam melakukan seluruh sistem kinerja dan produk.
 - b. Perlindungan harta, yaitu diwujudkan secara pasti pada masing-masing produk yang dibuat perbankan sebagai bentuk upaya dalam memelihara dan menempatkan dana pengguna dengan efektif serta halal dan juga dibolehkan mengambilkan profit secara adil.
 - c. Perlindungan turunan, yaitu diwujudkan dengan menjaga 4 komponen diatas, maka jaminan dana nasabah dipastikan halal dan menghasilkan dampak untuk keluarga, kerabat dan lainnya dalam memberi nafkah dari hasil dana tabungan tersebut.
 - d. Perlindungan akal, yaitu terhadap pengguna dan pihak perbankan yang diwujudkan karena diharuskan untuk senantiasa mengungkap seluruh rincian tentang sistem produk.
 - e. Perlindungan kejiwaan, yaitu diciptakan dengan penerapan pada masing-masing transaksi disuatu bank syariah.
3. Prinsip-prinsip marketing syariah
 - a. Prinsip tauhid
 - b. Prinsip kemaslahatan
 - c. Prinsip keadilan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

- d. Prinsip amar ma'ruf nahi munkar
 - e. Tolong menolong
 - f. Prinsip khilafah
 - g. Prinsip kejujuran
 - h. Prinsip amanah
4. Tujuan Hukum Ekonomi Syariah

Islam memiliki seperangkat tujuan dan nilai yang mengatur seluruh aspek kehidupan manusia. Termasuk didalamnya urusan sosial, politik dan ekonomi. Dalam hal ini tujuan Islam (*maqasid al syar'i*) pada dasarnya ingin mewujudkan kebaikan hidup di dunia dan akhirat. Beberapa pemikiran tokoh Islam dapat dijabarkan dalam uraian sebagai berikut, menurut Dr. Muhammad Rawasi Qal Aji

dalam bukunya yang berjudul *Mahabis fil Iqtishad Al- Islmaiyyah*".¹⁰

Menyatakan bahwa tujuan ekonomi Islam pada dasarnya dapat dijabarkan dalam 3 hal:

- a. Mewujudkan kesejahteraan manusia
- b. Mewujudkan pertumbuhan ekonomi
- c. Mewujudkan system distribusi kekayaan yang adil

F. Tinjauan Penelitian Terdahulu

Tinjauan pustaka adalah ringkasan penelitian sebelumnya tentang topik tertentu dan kritik terhadap penelitian oleh peneliti sebelumnya. Penelitian sebelumnya berguna untuk mengetahui bagaimana metodologi penelitian dan hasil penelitian yang dilakukan. Penelitian sebelumnya digunakan oleh peneliti

¹⁰ Muhammad rawasi qal aji, *mahabis fiil iqtishad al-islamiyah*, (Kairo: Matba'ah al-istiqaomah, 1939), hlm 207



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

sebagai acuan untuk menulis dan menganalisis suatu penelitian. Berikut adalah beberapa penelitian terkait dengan masalah yang diselidiki:

1. Fadhli Robby, “Optimalisasi Strategi Bauran Promosi Pembiayaan Cicilan Emas dalam Meningkatkan Investasi pada Bank Syariah Indonesia KCP Tebet Barat Jakarta Selatan”. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta 2023. Penelitian ini penelitian terdahulu tertuju pada bagaimana optimalisasi periklanan pembiayaan cicilan emas di Bank Syariah Indonesia KCP Tebet Barat Jakarta Selatan. Persamaan penelitian ini sama-sama menggunakan kualitatif deskriptif yang menjelaskan penelitian lapangan. Sedangkan perbedaannya penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah lokasi penelitiannya. Penelitian di Bank Syariah Indonesia KC Gatot Subroto Kota Jambi sedangkan penelitian terdahulu di Bank Syariah Indonesia KCP Tebet Barat. Dan penelitian membahas bagaimana optimalisasi marketing produk gadai di Bank Syariah Indonesia KC Gatot Subroto Kota Jambi.¹¹
2. Nuraini, “Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Cicil Emas pada Masa Pandemic di Bank Syariah Indonesia Cabang Jelutung Kota Jambi 2022. Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah penelitian ini lebih kefokus bagaimana startegi pemasaran produk pembiayaan cicilan emas. Sedangkan penelitian ini membahas bagaimana masketing produk gadai di Bank Syariah Indonesia

¹¹ Fadhli robbly, “optimalisasi strategi bauran promosi pembiayaan cicilan mas dalam meningkatkan investasi pada Bank Syariah Indonesia kcp tebet barat Jakarta selatan”. Skripsi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, (2023).



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

Cabang Kota Jambi. Dan beda tempat lokasi neliti. Persamaanya sama-sama menggunakan kualitatif deskriptif.¹²

3. M. Ihsan, “ Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas di Bank Syariah Mandiri Cabang Padang Panjang 2018”. Institute Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar. Penelitian terdahulu membahas bagaimana pemasaran produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri cabang Padang Panjang, sedangkan penelitian ini memebahas optimalisasi marketing produk gadai di Bank Syariah Indonesia cabang Kota Jambi. Persamaanya sama-sama menggunakan kualitatif deskriptif.¹³

Adapun perbedaan dari penelitian terdahulu yang Pertama adalah penelitian terdahulu tertuju pada bagaimana optimalisasi periklanan pembiayaan cicilan emas di Bank Syariah Indonesia KCP Tebet Barat Jakarta Selatan. Persamaan penelitian ini sama-sama menggunakan kualitatif deskriptif yang menjelaskan penelitian lapangan. Sedangkan perbedaanya penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah lokasi penelitiannya. Penelitian di BSI KC Gatot Subroto Kota Jambi sedangkan penelitian terdahulu di BSI KCP Tebet Barat. Dan penelitian membahas bagaimana optimalisasi marketing produk gadai di BSI KC Gatot Subroto Kota Jambi. Dan yang kedua adalah Pebedaaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah penelitian ini lebih kefokus bagaimana startegi pemasaran produk pembiayaan cicilan emas. Sedangkan penelitian ini membahas bagaimana masketing produk gadai di Bank Syariah Indonesia. Dan yang ketiga

¹² Nuraini, “strategi pemasaran produk pembiayaan cicil emas pada masa pandemic di Bank Syariah Indonesia cabang Jelutung kota Jambi”. Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, (2022).

¹³ M. ihsan, “ strategi pemasaran produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri cabangPpadang Panjang”. Institute agama islam negeri (IAIN) batusangkar, (2018).

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah,
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

adalah Penelitian terdahulu membahas bagaimana pemasaran produk gadai emas di Bank Syariah Mandiri cabang Padang Panjang, sedangkan penelitian ini membahas optimalisasi marketing produk gadai di Bank Syariah Indonesia cabang Kota Jambi. Persamaanya sama-sama menggunakan kualitatif deskriptif.

G. Metode penelitian

Penelitian pada hakekatnya adalah kegiatan terencana yang dilakukan metode ilmiah yang dirancang untuk mendapatkan bukti baru kebenaran atau kesalahan dari fenomena tersebut. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode penelitian berikut ini:

1. Jenis penelitian

Jenis penelitian ini adalah *hukum empiris*. Studi hukum empiris adalah jenis penelitian hukum yang menganalisis dan menyelidiki berlakunya hukum dalam masyarakat. Fokus penelitian hukum empiris perilaku yang berkembang dalam masyarakat atau berkerjanya hukum dalam masyarakat. Sehingga hukum diperlakukan sebagai tingkah laku nyata yang meliputi tindakan dan konsekuensinya dalam hubungan sosial.¹⁴

Penelitian yang penulis lakukan bersifat hukum empiris menjelaskan tentang penelitian lapangan yaitu tentang optimalisasi marketing produk gadai di Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi Perspektif Hukum Ekonomi Syariah. Peneliti akan meneliti permasalahan mengenai bagaimana marketing produk gadai di Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi dan apa saja kendala yang

¹⁴ Ishaq, *Metode Penelitian Hukum* dan Penulisan Skripsi, Tesis, serta Disertasi, (Bandung: Alfabeta, 2017), hlm. 71



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

dihadapi dalam marketing produk gadai di Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi.

2. Pendekatan penelitian

Pendekatan tersebut adalah *yuridis empiris*, sedangkan kualitatif deskriptif bertujuan menggambarkan secara tepat sifat-sifat suatu individu, keadaan, gejala atau kelompok tertentu. Atau untk menentukan penyebaran suatu gejala, atau untuk mennetukan ada tidaknya hubungan anara satu dengan gejala lainnya.¹⁵

3. Tempat dan waktu penelitian

Penelitian ini dilakukan di Bank Syariah Indonesia cabang Kota Jambi, dengan melakukan penelitian secara langsung kelapangan yaitu dikantor Bank Syariah Indonesia KC-Jambi Gatot Subroto, Jl. Gatot Subroto No.29a, Sungai Asam, Kec. Pas. Jambi, Kota Jambi.

4. Jenis dan Sumber Data

a. Jenis Data

Secara umum jenis data ada dua bagian, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber pertama.¹⁶ Data primer disini adalah merupakan data pokok yang diperoleh melalui hasil-hasil wawancara dan observasi dan dokumentasi dilapangan. Data primer biasanya disebut dengan data asli atau data baru mendapatkan secara langsung atau tidak bisa diperoleh sumber data perantara atau pihak kedua seterusnya. Adapun data sekunder adalah data yang mencakup dokumen-dokumen

¹⁵ Koentjaraningrat, *Metode –metode penelitian masyarakat*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1994), h 29.

¹⁶ Amiruddin dan Zainal Asikin. *Pengantar metode penelitian hukum*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004) hlm. 26



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah,
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

resmi, buku-buku, hasil penelitian, yang berwujud laporan dan sebagainya. Data pendukung yang diperoleh penulis dari sumber informasi yang dikumpulkan selama proses penelitian yaitu berupa dokumentasi yang berkenaan dengan data kajian Pustaka.

b. Sumber data

Sumber data penelitian adalah subjek dari mana informasi diperoleh dari dokumentasi dan wawancara. Ketika peneliti menggunakan dokumentasi, catatan atau dokumen inilah yang menjadi sumber informasi. Sumber data penelitian terdiri dari sumber data primer dan sekunder. Sumber data sekunder adalah informasi yang dihasilkan oleh perpustakaan seperti jurnal, buku. Sumber utama informasi berasal dari wawancara Ibu Eti dan Ibu Maya.¹⁷

5. Teknik pengumpulan data

a. Observasi

Pengumpulan data dalam penelitian ini juga dilakukan dengan observasi non partisipan. Observasi merupakan suatu kegiatan mendapatkan informasi yang diperlukan untuk menyajikan gambaran riil suatu peristiwa atau kejadian untuk menjawab pertanyaan penelitian, untuk membantu mengerti perilaku manusia, dan untuk evaluasi yaitu melakukan pengukuran terhadap aspek tertentu melakukan umpan balik terhadap pengukuran tersebut.¹⁸ Hasil observasi merupakan aktivitas, kejadian, peristiwa, objek, kondisi atau suasana tertentu.¹⁹

¹⁷ LPM Penalaran Universitas Makasar. “Jenis-jenis Data Penelitian”, Home/Artikel (Makasar: 25 Februari 2018), hlm. 2

¹⁸ Sujarweni v. Wiratna, *metode penelitian bisnis dan ekonomi*, Yogyakarta:Pustaka baru press 2015) hlm 19

¹⁹ Sujarweni, v. wiratna, *metode penelitian bisnis dan ekonomi*, hlm 23



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

b. Wawancara

Proses memperoleh penjelasan untuk mendapatkan informasi tentang dengan menggunakan cara tanya jawab bisa sambil bertatap muka ataupun tanpa tatap muka, yaitu melalui media telekomunikasi antara pewawancara dengan orang yang diwawancarai. Pada hakikatnya wawancara merupakan kegiatan untuk memperoleh informasi secara jelas tentang isu atau tema yang akan diangkat untuk penelitian, atau merupakan proses pembuktian terhadap informasi atau keterangan yang telah diperoleh lewat teknik yang lain sebelumnya.

c. Dokumentasi

Studi dokumentasi untuk menggali informasi seperti catatan, buku, majalah, dll yang berkaitan dengan gadai di Bank syariah Indonesia. Analisis dokumentasi dilakukan untuk mengumpulkan data yang bersumber karyawan, pihak-pihak yang terkait dengan penelitian ini, dari arsip dan dokumen yang berada di kantor tersebut yang menyangkut dengan penelitian tersebut.

6. Teknik Analisis data

Dalam pendekatan lain, analisis data kualitatif dapat dilakukan dengan cara pengumpulan data, analisis data, reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan dan laporan. Analisis data meliputi pengorganisasian data yang diperoleh dari wawancara, observasi lapangan, dan dokumentasi ke dalam kategori, mendeskripsikannya dalam satuan, mengorganisasikannya ke dalam pola-pola, dan memilih apa yang penting dan apa yang akan dipelajari serta mencocokkan secara sistematis dan menarik kesimpulan yang dapat dimengerti oleh diri sendiri dan orang lain.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

a. Pengumpulan data

Pengumpulan data menurut Linclon Guba, sebagaimana dikutip oleh Salim dan Syahrums, yaitu menggunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Kemudian diperiksa kembali dan diatur untuk diurutkan.²⁰

b. Analisis data

Analisis data menurut Sugiono sebagaimana dikutip Ishaq, analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.²¹

c. Reduksi data

Mereduksi data berarti merangkul, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema polanya. Reduksi data sebagaimana dikutip Patilima, diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian, dan transformasi data yang muncul dari catatan lapangan. Dengan demikian data telah direduksi data dapat dibantu dengan peralatan elektronik seperti komputer mini, dengan memberi kode pada aspek-aspek tertentu.²²

²⁰ Salim dan Syahrums, *Metode penelitian kualitatif*, (Bandung: Citra Pustaka Media, 2012), hlm. 114

²¹ Ishaq, *Metode Penelitian Hukum dan Penulisan Skripsi*, Tesis, serta Disertasi, (Bandung: Alfabeta, 2017), hlm. 71

²² Hardani, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu, 2020), hlm. 162



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

d. Penyajian data

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk deskripsi singkat, diagram, hubungan antar kelas. Dalam hal ini Miles dan Huberman menyatakan “the most frequent form of display data for qualitative research data in the past has been narrative text”. Hal ini sering dilakukan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif teks narasi. Dalam praktiknya, tidak sederhana dari yang terlihat digambar karena fenomena sosial bersifat kompleks dan dinamis. Sehingga apa yang ditemukan saat memasuki lapangan dan untuk waktu yang lama dan lapangan akan mengembangkan data.²³

e. Kesimpulan

Langkah selanjutnya dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah sebuah kesimpulan yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah jika tidak ditemukan petunjuk dukungan kuat untuk fase pengumpulan data berikutnya. Tetapi kesimpulan sementara yang didukung oleh bukti valid dan konsisten ketika penelitian kembali kelapangan untuk mengumpulkan data, kemudian kesimpulan yang disajikan dicampur.²⁴ Dalam penelitian ini, penulis menarik kesimpulan berdasarkan data yang diperoleh baik dari hasil wawancara dengan informan, maupun dari hasil dokumentasi langsung di lapangan.

²³ Ishaq, *Metode Penelitian Hukum dan Penulisan Skripsi, Tesis, serta Disertasi*, (Bandung: Alfabeta, 2017), hlm. 73

²⁴ Hardani, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, ..., hlm 162*



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

H. Sistematika penulisan

Untuk mendapatkan pemahaman secara runtun, pembahasan dalam penulisan

- | | |
|---------|---|
| Bab I | Membahas tentang pendahuluan yang berisi dari Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan dan Kegunaan Penelitian, Kerangka Teori, Tinjauan Penelitian Terdahulu. |
| Bab II | Membahas tentang Kiat-kiat Optimalisasi, Marketing, Produk Gadai Syariah, Metode Optimalisasi Marketing Produk Gadai. |
| Bab III | Gambaran Umum Lokasi Penelitian yaitu Bank Syariah Indonesia, Visi dan Misi PT Bank Syariah Indonesia, Struktur Organisasi, Produk-produk Bank Syariah Indonesia. |
| Bab IV | Pembahasan dan hasil penelitian yang membahas tentang Optimalisasi Marketing Produk Gadai di Bank Syariah Indonesia. |
| Bab V | Penutup yang berisi Kesimpulan dan Jawaban dari permasalahan yang diajukan, serta beberapa Saran sesuai dengan kemampuan penulis. |

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah,
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

BAB II

OPTIMALISASI MARKETING PRODUK GADAI PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH

A. Eksistensi Marketing Produk Gadai di Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi

1. Marketing Syariah

Adapun beberapa pengertian optimalisasi menurut para ahli, menurut Nurrohman adalah upaya meningkatkan kinerja pada suatu unit kerja ataupun pribadi yang berkaitan dengan kepentingan umum, demi tercapainya kepuasan dan keberhasilan dari penyelenggaraan kegiatan tersebut.²⁵

Menurut Winardi optimalisasi adalah ukurang yang menyebabkan tercapainya tujuan sedangkan jika dipandang dari sudut usaha, optimalisasi adalah usaha memaksimalkan kegiatan sehingga mewujudkan keuntungan yang diinginkan dan dikehendaki. Dari uraian tersebut dapat diketahui bahwa optimalisasi hanya dapat diwujudkan apabila dalam perwujudtan secara efektif dan efesien. Dalam organisasi senantiasa tujuan diarahkan dan mencapai hasil secara efektif dan efesien agar optimal.²⁶

Menurut Muhammad Nurul Huda optimalisasi berasal dari kata optimal yang artinya terbaik atau tertinggi. Mengoptimalkan berarti menjadikan paling baik atau tertinggi. Jadi optimalisasi disini mempunyai arti berusaha secara

²⁵ Nurrohman, Optimalisasi pelayanan E-KTP guna meningkatkan validitas data kependudukan kecamatan Majasari Kabupaten Pandeglang.

²⁶ Winardi, Perencanaan dan pengawasan dalam bidang Manajemen, Mandar Maju, (Jakarta) 2014

optimal untuk hasil yang terbaik untuk mencapai dalam penerepan manajemen sarana dan prasana Pendidikan yang sesuai dengan harapan dan tujuan yang telah direncanakan, optimal erat kaitanya dengan kreteria untuk hasil yang diperoleh. Sebuah Lembaga atau perusahaan dapat dikatakan optimal apabila memperoleh hasil yang memaksimalkan dengan kerugian yang minimal.²⁷

Jadi optimalisasi maknanya, Langkah atau metode untuk mengoptimalkan. Dalam penelitian ini tentu yang dimaksud adalah upaya, langkah-langkah metode yang dipakai dalam rangka mengoptimalkan marketing produk gadai di Bank Syariah Indonesia Cabang Jambi.

Sudah menjadi lumrah jika perekonomian suatu bangsa semakin berkembang maka akan semakin meningkatpula kebutuhan-kebutuhan. Bank yang berfungsi sebagai pihak penghimpun dana dan berfungsi sebagai tempat sarana intermidasi antara pihak yang berlebihan dana yang kekurangan dana diharapkan bisa untuk memenuhi kebutuhan dana pembiayaan yang ada yang tidak bisa disediakan oleh dua lembaga sebelumnya (swasta dan negara).

Adapun marketing menurut M. Syakir Sula mendefinisikan marketing syariah sebagai strategi bisnis disiplin yang memandu proses penciptaan nilai, penyampaian dan transformasi dari inisiatif ke pemangku kepentingan, konsisten dengan prinsip kontrak dan muamalah (bisnis) selama proses tersebut. Dalam Islam Syakir mengungkapkan dan mengacu pada definisi yang disepakati oleh para pakar pemasaran dunia. Kemudian berdasarkan kaidah fiqh Islam, yaitu

²⁷ Muhammad Nurul Huda , Optimalisasi sarana dan prasana dalam meningkatkan Prestasi Belajar Siswa: *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 2019



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

“pada prinsipnya segala bentuk muamalah (usaha) dapat dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya”.²⁸

Marketing (pemasaran) menurut Peter F. Drucker, yang sebagai guru manajemen mengatakan bahwa marketing/ pemasaran bukan hanya perpanjangan dari penjualan. Pemasaran/marketing ialah semua bisnis dari sudut pandang hasil akhir yang dicapai yaitu pelanggan. Drucker juga menyebutkan bahwa dalam bisnis apa pun hanya pemasaran dan inovasi yang mendatangkan pendapatan, yang lain itu hanya biaya.

Menurut Philip Kotler, pemasaran ialah suatu proses sosial dimana individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk dan jasa yang berharga dari orang lain.²⁹

Produk gadai adalah segala sesuatu yang dapat disediakan untuk memuaskan suatu kebutuhan atau keinginan. Dengan kata lain, untuk produk yang ditawarkan dan diselesaikan. Produk atau penawaran dapat dibedakan menjadi 3 (tiga) jenis, yaitu produk fisik, jasa dan ide.

2. Dasar hukum marketing syariah

a. Al-Quran

Dalam mempromosikan sesuatu tidak mengandung penipuan. Selama unsur tersebut tidak banyak dan tidak disengaja, hal itu dapat dimaklumi. Suatu keharusan bagi seorang pemimpin dalam perusahaannya adalah kejelian dalam memilih orang-orang yang menangani harta kekayaan umum, pemimpin harus

²⁸ Muhammad Syakir Sula, FIIS, *Asuransi Syariah : konsep dan operasional*, (Jakarta: gema insani, 2002)

²⁹ Philip Kotler, *dasar-dasar pemasaran*, (Jakarta: PT indeks, 2004), hlm 3



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

memastikan dua kreterianya supaya pengawasaan kekayaan umum terhindar dari penyelewangan. Allah berfirman dalam Al- Quran:

أَوْفُوا الْكَيْلَ وَلَا تَكُونُوا مِنَ الْمُخْسِرِينَ ۝ ١٨١ وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ ۝
١٨٢ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْنُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ ۝ ١٨٣

Artinya: Sempurnakanlah takaran dan janganlah kamu termasuk orang-orang yang merugikan, dan timbanglah dengan timangan yang lurus, dan janganlah kamu merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan.³⁰

Maksud ayat diatas adalah untuk menentukan berat dan ukuran yang sempurna dan melarang pengurangan berat dan ukuran, yaitu mengurangi hak orang lain.

Islam telah mengharamkan setiap hubungan bisnis yang mengandung kedzaliman dan mewajibkan terpenuhinya keadilan yang teraplikasikan dalam setiap hubungan kontrak-kontrak bisnis dalam melakukan pemasaran. Segala sesuatu yang baik adalah komponen dari keadilan, segala sesuatu yang buruk adalah komponen dari kedzaliman dan penindasan. Allah SWT berfirman dalam Al-Quran:

لَا يَنْهَكُمُ اللَّهُ عَنِ الدِّينِ لَمْ يُقَاتِلُوكُمْ فِي الدِّينِ وَلَمْ يُخْرِجُوكُمْ مِّنْ دِيَارِكُمْ أَن تَبَرُّوهُمْ وَتُقْسِطُوا إِلَيْهِمْ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُقْسِطِينَ (٨)

Artinya: Allah tidak melarang kamu untuk berbuat baik dan berlaku adil terhadap orang-orang yang tiada memerangimu karena agama dan

³⁰ Departemen agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, Bandung: Diponegoro, 2011 di kutip pada tanggal 13 juli 2023

tidak (pula) mengusir kamu dari negerimu. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang berlaku adil.³¹

Maksud ayat diatas dimana tidak ada larangan berbuat baik kepada orang non muslim yang tidak memusuhi karena keislaman kita, dan juga harus senantiasa berbuat adil kepada siapaun termasuk dalam melakukan transaksi. Sesungguhnya Allah mencintai orang yang berbuat adil.

b. Hadist

Pemasaran adalah salah satu fungsi bisnis membantu menciptakan nilai ekonomi itu sendiri menetapkan harga barang dan jasa. Faktor penting untuk penciptaan nilai ini termasuk produksi, pemasaran dan konsumsi menjadi pemasaran hubungan antara produksi dan konsumsi.

إن أطيب الكسب كسب التجار الرعي إذا حدثنا لم يكرهنا و إذا ائتمنا لم يخننا
يخلفنا و إذا اشتسوا لم يرما و إذا باعنا لم يظسوا و إذا كان و إذا وعدوا لم
عليهم لم يمظنا و إذا كان لهم

لم يعسوا).

Artinya :Sesungguhnya sebaik-baiknya penghasilan adalah penghasilan para pedagang yang mana apabila berbicara tidak bohong, apabila diberikan amanah tidak khianat, apabila berjanji tidak mengingkarinya, apabila membeli tidak mencela, apabila menjual tidak berlebihan (dalam menaikkan harga), apabila berhutang tidak menunda-nunda pelunasan dan apabila menagih hutang tidak memperberat orang yang sedang kesulitan.³²

c. Ijma”

Dari sudut pandang ijma“, para ulama pun bersepakat dengan ijma“ atas diboolehkan ya wakalah (perwakilan). Para ulama bahwa ada yang cenderung

³¹ Q.s Al-Mumtahanah (60); 8

³² H.R Al-Baihaqi



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

mensunahkannya dengan alasan bahwa hal tersebut termasuk jenis ta'awun atau tolong menolong atas dasar kebaikan dan takwa.

3. Karakteristik marketing syariah

Sula dan Kartajaya dan Arham mengemukakan empat karakteristik utama dari marketing syariah, yaitu teistis, etis, realistik, dan humanistik. Berikut akan ditinjau masing-masing karakteristik tersebut.³³

a. Teistis (*Rabbaniyah*)

Salah satu ciri khas syariah marketing yang tidak dimiliki dalam pemasaran konvensional yang dikenal selama ini adalah sifatnya yang religius. Kondisi seperti ini tercipta karena tidak keterpaksaan, tetapi berangkat dari kesadaran akan nilai-nilai religius, yang dipandang penting dan mewarnai aktivitas pemasaran agar tidak keterperosok kedalam perbuatan yang dapat merugikan orang lain. Jiwa seorang syariah marketer meyakini bahwa hukum-hukum syariat yang teistis atau bersifat ketuhanan ini adalah hukum yang paling adil, paling sempurna, paling selaras dengan segala bentuk kebaikan.

Menurut Sula dan Kartajaya, marketing syariah harus dapat memasukan semangat Islam dalam semua aspek kegiatan pemasaran, dari perencanaan sampai pelayanan purna jual. Dengan kata lain, kegiatan pemasaran harus dilakukan dalam nilai-nilai yang ditetapkan oleh ajaran Islam.³⁴

b. Etis (*Akhlaqiyyah*)

Keistimewaan yang lain dari syariah marketer selain karena teitis, juga karena sangat mengedepankan masalah akhlak dan moral, etika dalam seluruh

³³ Hardius Usman, Nurdin Sobari, Emil Azman Sulthani, *Islamic Marketing: sebuah pengantar*, (Depok: Rajawali Pers, 2020), hlm 27

³⁴ Hermawan Kartajaya, Muhammad Syakir Sula, *Syariah marketing*, hlm 192



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

aspek kehidupannya, sifat etis ini merupakan turunan dari sifat teistis (*Rabaniyyah*) di atas. Dengan demikian syariah marketing adalah konsep pemasaran yang sangat mengedepankan nilai moral dan etika, tidak peduli apapun agamanya.

c. Reslistis (*Al-waqi'iyah*)

Islam adalah agama yang realistis. Syariah marketing bukanlah konsep yang eksklusif, fanatis, dan kaku. Syariah marketer adalah pemasar profesional dengan penampilan yang bersih, rapi dan bersahaja, apapun model pakaian yang di kenakanya. Jadi syariah marketer bukanlah berarti para pemasar yang harus berpenampilan ala bangsa Arab dan mengharamkan dasi akrena dianggap merupakan simbol masyarakat barat.

Dalam sudut pandang pemasar, bersikap realistis dapat diartikan kesempatan bagi kretaitas. Bagaimanapun juga dalam pemasar modern, produk sennatiasa mengikuti kebutuhan pasar, marketing syariah tinggal mengkaji apakah kebutuhan pasar tersebut sesuai dengan ajaran Islam atau tidak.³⁵

d. Humanistis (*AL-Insaniyyah*)

Keistimewaan syariah marketing yang lain adalah sifatnya yang humanistis universal. Pengertian Humanistis adalah bahwa syariah di ciptakan untuk manusia agara derajatnya terangkat, sifat kemanusianya terjaga dan terpelihara. Syariah Islam adalah syariah humanistis yang diciptakan untuk manusia sesuai dengan kepastianya tanpa menghiraukan ras, warna kulit, kebangsaan dan status.

³⁵ Hermawan Kertajaya, *syariah marketing*, hlm 21

B. Gadai Syariah

1. Pengertian gadai syariah

Dalam fiqh Islam, disebut *ar-rahn*. *Ar-rahn* merupakan jenis kontrak di mana sebidang tanah dianggap sebagai kewajiban.³⁶ Gadai secara bahasa adalah tetap, kekal, dan jaminan. Sedangkan menurut istilah adalah mencakup beberapa aset yang diserahkan sebagai jaminan hak dan darinya sejumlah aset dapat dipulihkan setelah penebusan. Menurut Muhammad Syafi'i Antonio Gadai syariah (*rahn*) adalah mengambil properti pelanggan sebagai jaminan atas hutang atau pinjaman yang diterima. Marhun memiliki nilai ekonomis, dengan demikian pemilik atau penerima gadai dijamin kesempatan untuk menarik sebagian atau seluruhnya.³⁷

Menurut Sasli Rais *rahn* merupakan memegang sesuatu milik nasabah atau *rahn* sebagai jaminan atau marhun atas hutang/pinjaman yang diterima atau Marhun *bih*.³⁸ Menurut Basyir *ar rahn* adalah objek akad untuk berhutang atau melakukan sesuatu yang bernilai.³⁹ Menurut Ismail Yusanto *rahn syar'a* adalah menahan sesuatu agar dapat ditarik kembali.⁴⁰

Menurut Ahmad Azhar Basyir *rahn* merupakan akad menahan suatu barang sebagai tanggungan hutang, atau pembuatan sesuatu yang bernilai menurut

³⁶ Rahmat Syafei, "Konsep Gadai; *Ar-Rahn* dalam *fikih islam* antara Nilai sosial dan Nilai komersial" dalam Huzaimah T. Yanggo, *problematika hukum islam kontemporer III*, (Jakarta: lembaga studi islam dan kemasyarakatan, 1995)

³⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank syariah dari teori ke praktik*, (Jakarta: Gema Insani press, 2001)

³⁸ Sasli Rais, *Pegadaian syariah: Konsep dan Sistem Operasional (suatu kajian kontemporer)*, (Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia, 2005)

³⁹ A.A. Basyir, *Hukum Islam Tentang Riba, Utang Piutang Gadai* (Bandung: Al-Ma'arif, 1983)

⁴⁰ M. Ismail Yusanto, *Pengantar Ekonomi Islam*, (Bogor: Al-Azhar press, 2009)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

pandangan *syara' marhun bih*, sehingga utang yang bergantung pada adanya utang itu dapat diterimanya baik seluruhnya maupun sebagian.⁴¹

2. Dasar hukum gadai syariah

Dasar hukum yang menjadi landasan gadai syariah adalah ayat-ayat Al Quran, hadis nabi Muhammad SAW, ijma' ulama, dan fatwa MUI.

a. Al-Quran

وَأِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً فَإِنْ مِنْ بَعْضِكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ
الَّذِي أَوْثَمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آتَمَّ قَلْبُهُ
وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Artinya :Jika kamu dalam perjalanan (dan bermuamala tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis,maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang)..akan tetapi, jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (utangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah tuhanya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. dan barang siapa yang mmenyembunyikanya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”.⁴²

Syaikh Muhammad Ali As-Sayis berpendapat, bahwa ayat diatas merupakan pedoman penerapan prinsip kehati-hatian pada saat seseorang hendak melakukan transaksi utang dengan menggunakan jangka waktu dengan orang lain menempatkan suatu benda pada debitur.⁴³

⁴¹ Ahmad Azhar Basyir, *Hukum Islam tentang Riba, Utang-Piutang Gadai*,(Bandung:Al-Maarif, 1983)

⁴² QS Al-Baqarah 2: 283

⁴³ Fadhilah Asy-Syaikh Muhammad Ali As Sayis, *tafsir ayat al ahkam*,(ttp:tp,tt), Muhammad Ali Ash Shabumi, *Shafwat al-Tafasir*,(Damaskus: Maktabah Al-Ghazali, 1986)



Fungsi gadai (marhun) menurut ayat diatas adalah memelihara kepercayaan kedua belah pihak sehingga ahli waris pegadaian percaya bahwa pegadaian mempunyai itikad baik untuk membayar kembali pinjamannya dengan memberikan kepadanya barang atau benda yang memilikinya dan mengabaikan batas waktu pelunasan hutang.

b. Hadist

Hadis A'isyah ra. yang diriwayatkan oleh Imam Muslim, yang artinya: "Telah meriwayatkan kepada kami Ishaq Bin Ibrahim Al-Hanzhali dan Ali Bin Khasyram berkata: keduanya mengabarkan kepada kami Isa Bin Yunus Bin Amasy dari Ibrahim dari Aswad dari A'isyah berkata: bahwasanya Rosulluloh SAW. Membeli makanan dari seorang yahudi dengan menggadaikan baju besinya".⁴⁴

c. Ijma' ulama

Jumhur ulama menyepakati tentang hukum gadai, hal itu didasarkan pada riwayat Nabi Muhammad SAW, yang menggadaikan baju besinya untuk mendapatkan sebuah makanan dari orang yahudi.⁴⁵

3. Rukun dan Syarat Gadai

a. Rukun

Gadai memiliki empat unsur, yaitu *rahin*, *murtahin*, *marhu*, dan *marhun bih*. *Rahin* adalah orang yang memberikan gadai, *murtahin* adalah orang yang

⁴⁴ HR Muslim

⁴⁵ Wahbah Zuhaily, *Al-fiqh Al-islam wa adillatuhu*, (Beirut: Dar Al-fikr, 2002), juz VI, cet.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

menerima gadai, marhun atau rahn adalah harta yang digadaikan untuk emnjamin utang, dan marhun bih adalah utang.

b. Syarat-syarat gadai

- 1) Syarat Aqid
- 2) syarat sighthat
- 3) Syarat marhun
- 4) Syarat marhun Bih

Adapun akad dalam pegadain syariah:

- a) Akad Rahn. Rahn yang dimaksud adalah menahan harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya.
- b) Akad Ijarah yaitu akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barangnya sendiri.
- c) Melalui akad Rahn yaitu mendapat pembiayaan / pinjaman pada akad ini nasabah dibebani biaya adminitrasi untuk menutup cost proses pencairannya. (fee penaksiran barang, pengganti ATK, dll) kemudian sebagai jaminanya, nasabah menyerahkan barang bergerak dan selanjutnya Bank menyimpan dan merawatnya ditempat yang telah disediakan oleh Bank. Akibat yang timbul dari proses penyimpanan adalah timbulnya biaya-biaya yang meliputi nilai investasi tempat penyimpanan, biaya perawatan, dan keseluruhan proses kegiatannya. Atas dasar ini dibenarkan bagi Bank

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

mengenakan biaya Ijarah kepada nasabah sesuai jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak.

4. Fatwa Dewan Syariah Nasional

- 1) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No:25/DSN-MUI/III/2002, tentang *rahn*
- 2) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No:26/DSN-MUI/III/2002, tentang *rahn* emas
- 3) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No:09/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *ijarah*
- 4) Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang *wakalah*.

C. Tujuan dan manfaat optimalisasi marketing produk gadai di lembaga keuangan Bank syariah

1. Manfaat / fungsi marketing (pemasaran)

Dalam proses mentransfer hak milik dapat membedakan dua macam fungsi marketing (pemasaran) yaitu membeli dan menjual.⁴⁶

a. Penjualan (*selling*)

Tugas pokok marketing adalah mempertemukan penjual dan pembeli. Hal ini dapat dilakukan secara langsung atau melalui para wakil mereka.

Fungsi penjualan mencakup sejumlah fungsi tambahan yaitu:

- 1) Fungsi perencanaan dan pengembangan produk
- 2) Fungsi mencari kontak (contactual function)

⁴⁶ Winardi, Azas-azas Marketing (Bandung: Alumni, 1980), hlm 4.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

- 3) Fungsi penciptaan penawaran (demand creation)
- 4) Fungsi mengadakan perundingan (negoation)
- 5) Fungsi kontraktuil
- b. Pembelian

Fungsi pembelian meliputi aktivitas-aktivitas dalam rangka mengasemblir benda-benda pada penguasaan serta hak milik tunggal.

- 1) Fungsi pengandaan secara fisik

Transfer produk secara fisik dari produsen ke konsumen dilaksanakan melalui aktivitas-aktivitas yang sangat di spesialisasi serta teknis dalam bidang pengangkutan dan penyimpanan.

- 2) Fungsi pemberian jasa

Ada empat macam fungsi yang tercakup yaitu⁴⁷:

- a) Permodalan
- b) Menerima resiko
- c) Mengumpulkan
- d) Komunikasi
- e) Penafsiran informasi pasar
- f) Standarisasi

2. Tujuan optimalisasi marketing syariah

Adapun tujuan pemasaran dalam perilaku konsumen yaitu:

- a. Menyebarkan informasi produk kepada target pasar
- b. Untuk mendapatkan pelanggan baru dan menjaga kesetian pelanggan

⁴⁷ Winardi, Azas-azas Marketing (Bandung: Alumni, 1980), hlm 4.

- c. Untuk menjaga kestabilan penjualan ketika terjadi lesu pasar
- d. Membedakan serta menggugulkan produk dibanding produk pesaing
- e. Membentuk produk yang diinginkan konsumen

Tujuan marketing syariah tidak dapat dipisahkan dari tujuan syariah.

Manusia tidak hanya dipandang sebagai produsen dan konsumen, tetapi juga menyanggah tanggung jawab sebagai khalifah dimuka bumi, yang bertugas mengontrol dan mengelola bumi.⁴⁸ Adapaun Ahmad mengemukakan dua tujuan marketing syariah yaitu: Kesesuain dengan prinsip-prinsip hukum Islam dan Mencapai tujuan ekonomi dan sosial dari peradaban Islam.

D. Kiat-kiat optimalisasi marketing produk gadai

Menurut kamus besar bahasa indonesia (KBBI), optimalisasi berasal dari kata optimal yang berarti terbaik atau tertinggi. Mengoptimalkan berarti akan melakukan hasil terbaik, meskipun optimalisasi hanyalah proses mengoptimalkan sesuatu, yaitu untuk membuat sesuatu yang terbaik atau tertinggi. Oleh karena itu optimasi adalah proses mengoptimalkan sesuatu atau membuat sesuatu menjadi lebih baik. Meskipun pengoptimalan adalah untuk mencapai sesuatu, untuk mencapai hasil terbaik, dalam kamus besar bahasa indonesia optimasi berasal dari kata optimum yang berarti terbaik, tertinggi dan paling menguntungkan.⁴⁹

⁴⁸ Hardius Usman, Nurdin Sobari, Emil Azman Sulthani, *Islamic Marketing: Sebuah Pengantar*, (Depok : Rajawali Pers, 2020), hlm 27.

⁴⁹ Tim penyusun kamus pusat pembinaan dan pengembangan Bahasa, *kamus besar Bahasa Indonesia definisi optimalisasi*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1995), hlm 705



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Optimalisasi yaitu pencairan solusi masalah atau proses pencairan solusi terbaik, jika tujuan optimasi atau optimalisasi adalah memaksimalkan kinerja, maka bukan hanya tentang memaksimalkan keuntungan, tetapi sebaliknya.⁵⁰

Berdasarkan pendapat diatas, optimasi ialah proses mendapatkan konsep terbaik yang dirancang untuk mendapatkan hasil terbaik.

E. Prinsip-prinsip muamalah yang melandasi optimalisasi marketing produk gadai

1. Prinsip tauhid

Tauhid berasal dari kata *Wahhada-Yawahhidu-Tauhidan* yang berarti mengesakan Allah SWT. Fuad Iframi Al-Bustani mengungkapkan bahwa tauhid adalah keyakinan bahwa Allah itu bersifat Esa.⁵¹

Menurut Drs. H.Ahmad Warid Muslich sebagaimana dikutip oleh Fauzi Muhammad tauhid berasal dari kata “*Wahada-Yuwahidu-Tauhidan*, yang berarti mengesakan Allah SWT. Fuad Iframi Al- Bustani mengungkapkan bahwa tauhid adalah keyakinan bahwa Allah itu bersifat “Esa”.⁵²

Tauhid adalah keimanan kepada Allah SWT yang merupakan rukun Islam. Tauhid adalah bagian atau dasar utama Islam. Dan sistem nilai Islam di dasarkan pada keyakinan ini.⁵³ Tauhid menyadarkan manusia sebagai makhluk ilahi, artinya setiap bangunan dan aktivitas kehidupan manusia harus dilandasi oleh

⁵⁰ Hotniar Siringoringi, *Pemograman linier: Seri Teknik Riset Operasi*, (Yogyakarta; Garahan Ilmu, 2005) hlm 4

⁵¹ Fuad Iqrami Al-bustani, *Munjab Ath-thulab*,(Beirut: Dar Al-masyriqi, 1986), hlm 905

⁵² Fauzi Muhammad, *fikih Bisnis*, hlm 246

⁵³ Muhammad Akram Khan, *islamic economic and finance; a glosarry. 2 ed.*, (London: routledge, 2003), hlm 31



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

nilai-nilai tauhid. Bahwa setiap gerak dan tatanan hukum harus mencerminkan nilai-nilai aturan.⁵⁴

2. Prinsip kemashalatan

Sedekah adalah tujuan diberlakukannya syariat Islam untuk mencapai kebahagiaan di dunia dan diakhirat dengan mencari keuntungan dan menghindari mudharat. Salah satu bentuk usahanya adalah perbankan Syariah. Hukum perbankan syariah bertujuan untuk pembangunan ekonomi berdasarkan nilai-nilai Islam, yaitu keadilan, keuntungan, keseimbangan. Sehingga masyarakat Indonesia akan mengalami pertumbuhan keadilan ekonomi berdasarkan prinsip-prinsip Syariah dimasa depan. Hal ini dapat disimpulkan dari tujuan perbankan Syariah berupaya mendukung terwujudnya pembangunan nasional dalam rangka keadilan, keterpaduan dan pemerataan kesejahteraan umat manusia.

3. Keadilan (*al adl*)

Keadilan dalam Al-Quran disebutkan dalam berbagai istilah, antara lain qisth, mizan, hiss atau variasi ekspresi tidak langsung. Sementara terminology untuk ketidakadilan adalah zulm, itsm, dhalal. Dengan berbagai muatan makna adil tersebut, secara garis besar keadilan dapat didefinisikan sebagai suatu keadaan dimana terdapat kesamaan perlakuan dimata hukum, hak hidup secara layak, hak menikmati pembangunan dan tidak adanya pihak yang dirugikan serta adanya keseimbangan dalam setiap aspek kehidupan. Prinsip keadilan mencakup seluruh aspek kehidupan, merupakan prinsip yang penting. Sebagaimana Allah telah memerintahkan adil diantara sesama manusia.

⁵⁴ Mardani, fiqh, hlm 7-8



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Menurut Muhammad prinsip keadilan ini tidak hanya saja merupakan nilai yang sangat penting dalam etika kehidupan sosial dan bisnis, tetapi juga merupakan nilai yang secara inheren melekat dalam fitrah manusia. hal ini bahwa manusia ini pada dasarnya memiliki kapasitas dan energi untuk berbuat adil dalam setiap aspek kehidupan.⁵⁵

4. Tolong menolong

Ta'awun secara sederhana berarti saling membantu dan bekerja sama.⁵⁶ prinsip ini menjadi landasan etika dalam muamalah secara Islami adalah *ta'awun*. Bahkan dapat menjadi pondasi dalam membangun sistem ekonomi yang kokoh, agar pihak yang kuat dapat membantu yang lemah, masyarakat yang kaya memperhatikan yang miskin dan seterusnya.

5. Prinsip Amar Ma'ruf Nahi Munkar

Prinsip Amar Ma'ruf dalam bisnis Syariah, yaitu keharusan menggunakan prinsip hukum Islam dalam kegiatan usaha bisnis Syariah, sedangkan prinsip nahi mungkar direalisasikan dalam bentuk larangan dalam kegiatan usaha yang mengandung unsur riba, gharar, maisir, dan monopoli.⁵⁷

Bank Syariah memiliki ciri dan nilai yang menitikberatkan pada Amar ma'ruf Nahi munkar, yang berarti mengerjakan yang benar dan meninggalkan yang haram.⁵⁸

⁵⁵Muhammad, *Bank Syariah : analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman*,(Yogyakarta:ekonisia, 2002), hlm 11

⁵⁶M. Azkar, kamus arab –indonesia alazhar, (Jakarta: senayan publising, 2009), hlm 1095

⁵⁷Fauzi Muhammad dan Baharudin Ahmad, *Fikih Bisnis Syariah*,..., hlm 253

⁵⁸Zainudin Ali, *hukum ekonomi syariah*, (Jakarta: sinar grafika, 2008), hlm 2



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

BAB III

GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Sejarah singkat Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi

1. Sejarah Bank Syariah Indonesia dan Bank Syariah Indonesia KC-Jambi Gatot Subroto

Bank Syariah Indonesia adalah bank hasil merger PT Bank BRI syariah Tbk, PT Bank Syariah Mandiri dan PT Bank BNI Syariah. Pada 27 Januari 2021, otoritas jasa keuangan (OJK) resmi menyetujui penggabungan tiga operasional perbankan syariah dengan surat nomor SR-3/PB.1/2021. Selain itu, presiden Joko Widodo.⁵⁹

Penggabungan ini mengabungkan kekuatan tiga Bank syariah, sehingga memberikan layanan yang lebih komprehensif, cakupan yang lebih luas, dan kapasitas permodalan yang lebih baik. Mendukung sinergi dengan perusahaan dan keterlibatan pemerintah melalui kementerian BUMN, Bank syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing ditingkat global.⁶⁰

Lembaga Keuangan syariah Bank syariah Indonesia KC Jambi-Gatoto Subroto merupakan salah satu Bank syariah yang berlokasi di Jambi, JL. Gatoto Subroto, Sungai Asam, Kec. Ps Jambi, Kota Jmabi. Yang tugasnya mengumpulkan uang dan mendistribusikan uang berdasarkan hukum Islam.⁶¹

⁵⁹ KC Jambi Gatot Subroto <https://www.bankbsi.co.id/jaringan/709> di akses tgl 3 April 2023 jam 09.00

⁶⁰ Sejarah perseroan-bank syariah indonesia di akses tgl 3 April 2023 jam 09.00

⁶¹ KC Jambi Gatot Subroto <https://www.bankbsi.co.id/jaringan/709> di akses tgl 3 April 2023 jam 09.00

Dalam konteks inilah kehadiran BSI menjadi sangat penting. Bukan hanya mampu memainkan peran penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal, tetapi juga sebuah ikhtiar mewujudkan harapan negeri.

2. Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi

a. Visi

“Menjadikan Bank Syariah Indonesia menjadi top 10 global Islamic Bank”

b. Misi

- 1) Memberikan akses solusi keuangan Syariah di Indonesia Melayani 20 juta nasabah dan menjadi top 5 Bank berdasarkan asset (500+T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025.
- 2) Menjadi Bank besar yang memberikan nilai baik bagi para pemegang saham.
- 3) Top 5 Bank yang paling profitable di Indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2).
- 4) Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik di Indonesia.
- 5) Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan kariawan dengan budaya berbasis bekerja.⁶²

⁶² Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia https://ir.bankbsi.co.id/vision_mission.html di akses tgl 3 April 2023 jam 09.00

3. Lokasi Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi

Untuk mendukung kelengkapan data dalam penelitian ini, penulis membuat data perusahaan dan lokasi Bank syariah.

Nama perusahaan : PT. Bank Syariah Indonesia

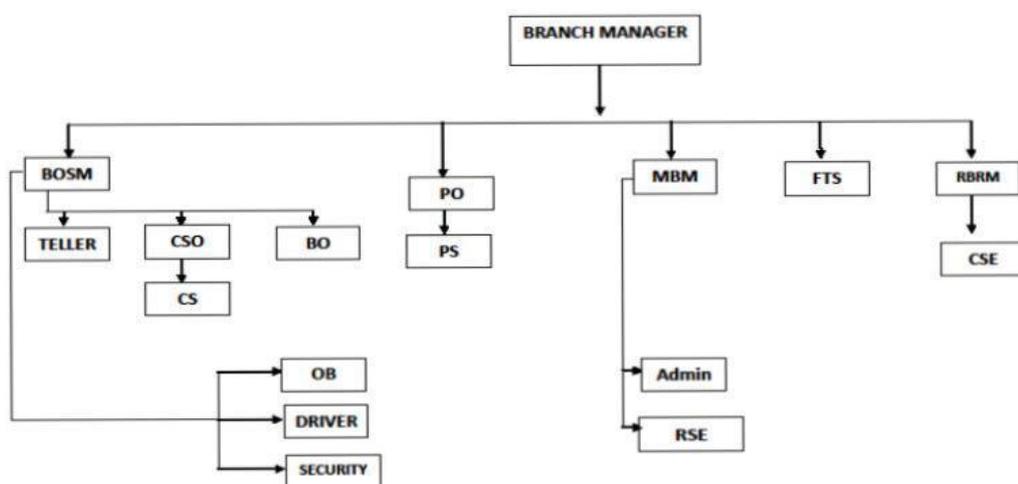
Alamat : Jl. Gatot Subroto No. 29a, Sungai Asam, Kec, Ps. Jambi
Kota Jambi

Alamat kantor pusat : Gedung The Power, Jl. Gatot Subroto No 27 Klurahan
Karet Semangi, Kecamatan setia budi, Jakarta selatan
12930

Jenis usaha : lembaga keuangan perbankan⁶³

4. Struktur organisasi Bank Syariah Indonesia KC-Jambi Gatot Subroto

a. Struktur organisasi



⁶³ BSI di akses tgl 9 April 2023

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Surtha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Surtha Jambi

- b. Deskripsi pekerjaan
 - 1) BM (Branch Manager)
 - 2) BOSM (Branch Operation dan Service Manager)
 - 3) CSO (Customer Service Officer)
 - 4) CS (Customer Services)
 - 5) BO (Back Office)
 - 6) OB (Office Boy)
 - 7) PO (Pawning Officer)
 - 8) PS (Pawning Staff)
 - 9) MBM (Micro Banking Manager)
 - 10) RSE (Retail Sales Executive)
 - 11) FTS (Funding dan Transaction Staff)
 - 12) RBRM (Retail Banking Relationship Manager)
 - 13) CSE (Consumer Sales Executive)

B. Tugas dan tanggung jawab jabatan

Setiap susunan jabatan mempunyai kewajiban tugas masing-masing yang berbeda-beda dengan pemangku jabatan. Berikut merupakan tugas dan fungsi jabatan yang ada di BSI KC Gatot Subroto.

1. Branch Manager (BM)

Harus bertanggung jawab atas kinerja dan pencapaiannya dengan yang ia pimpin dari perencanaan, implementasi, hingga evaluasi untuk memenuhi target setiap bulanya.⁶⁴

⁶⁴ Tugas dan tanggung jawab KC Gatot Subroto Kota Jambi

2. Branch Operational Service Manager (BOSM)

Memastikan terkendalinya biaya BO (branch office) dengan system agar efisien. Selain itu dalam transaksi harian, adminitrasi, dan kearsipan dalam operasionalnya harus memastikan bahwa semua udah sesuai dengan SOP yang ada.

3. Back Office (BO)

Membantu seluruh pekerjaan officer/ kepala operasional, dan juga mempunyai tugas untuk memenuhikeperluan operasional seluruh bagian yang ada.

4. Customer Service (CS)

Untuk menjalankan visi misi perusahaa kepada calon nasabah ataupun kepada nasabah. Harus bisa membangun hubungan baik kepada nasabah ataupun calon nasabah untuk memenuhi kebutuhan nasabah.

5. Funding dan Transaction Staff (FTS)

Mempunyai tugas untuk mencari / mengurus hal-hal pendanaan nasabah.

6. Consumer Sales Executive (CSE)

Bertugas untuk menawarkan produk pembiayaan kepada nasabah atau non nasabah melalui terjun lapangan ataupun dikanator. Sasaran ini juga untuk para karyawan seperti PNS dan lain sebagainya.⁶⁵

⁶⁵ Tugas dan tanggung jawab KC Gatot Subroto akses tgl 3 april 2023 jam 09.00

C. Kegiatan dan produk Bank Syariah Indonesia

1. BSI Tabungan Easy Wadiah

Tabungan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip wadiah yad dhamanah yang penarikan setorannya dapat dilakukan setia saat selama jam operasional kas dikantor bank atau melalui ATM. Syarat pembukaan rekening KTP dan NPWP.

2. BSI Tabungan Easy Mudharabah

Tabungan dalam mata ruang rupiah yang penarikan dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam operasional kas dikantor bank atau melalui ATM.

3. BSI Tabungan Bisnis

Tabungan dengan akad mudharabh muthlaqoh dalam mata uang rupiah yang dapat memudahkan transaksi segmen wiraswasta dengan limit transaksi harian yang lebih besar dan fitur free biaya RTGS, transfer SKN dan setoran kliring mausk melalui teller dan Net banking.⁶⁶

4. BSI Tabungan Efek Syariah

Tabungan efek Syariah mudharabah mutlaqoh adalah rekening dana nasabah (RDN) bagi nasabah individu untuk memperdagangkan efek dipasar modal.

5. Tabungan Haji Muda Indonesia

Tabungan rencana haji dan umroh dan segala usia sesuai prinsip Syariah, pilih akad wadiah yad dhamanah atau mudharabah muthlaqah. Tabungan ini

⁶⁶ Kegiatan dan produk KC Gatot Subroto di akses tgl 3 april 2023 jam 09.00

dilengkapi dengan ATM dan internet banking jika terdaftar di siskohat (mendapat porsi).

6. BSI Tabungan Rencana

Tabungan dengan akad mudharabah mutlaqoh untuk segmen individu merencanakan keuangan anda dengan system auto debit dan bebas asuransi.

7. BSI Tabungan Indonesia

Tabungan perencanaan haji dan umrah untuk segala usia berdasarkan prinsip Syariah dengan akad wadiah dan mudharabah. Tabungan ini tidak memiliki biaya pengelolaan bulanan atau dilengkapi dengan kartu ATM dan saluran web saat anda terdaftar di siskohat (pesan tempat).

8. BSI Tabungan Junior

Tabungan yang direncanakan untuk anak dan pelajar dibawah usia 17 tahun untuk mendorong budaya menabung sejak dini dengan setoran awal minimal Rp 100.000 dan saldo minimal Rp 25.000.

9. BSI Tabungan Mahasiswa

Tabungan mahasiswa perguruan tinggi negeri/swasta (ptn/pts) dengan akad wadiah atau pegawai/anggota perusahaan/Lembaga/asosiasi/ asosiasi profesi yang bekerja sama dengan bank.⁶⁷

10. BSI Tabungan Payroll

Tabungan khusus adalah merupakan produk turunan dari tab wadiah/ mudharabah regular. Yang dirancang khusus untuk nasabah gaji dan mobile.

⁶⁷ Kegiatan dan produk KC Gatot Subroto di akses tgl 3 april 2023 jam 09.00

11. BSI Tabungan Pendidikan

Tabungan dengan akad mudharabah mutlaqwah untuk segmen perorangan pada saat merencanakan pelatihan dan mendapatkan perlindungan asuransi melalui system debet mobil.

12. BSI Tabungan Pension

Tabungan dengan akad wadiah yad dhamanah atau mudharabah muthlaqoh diperuntukan bagi nasabah swasta yang telah terdaftar pada lembaga pension yang telah bekerja sama dengan perbankan.

13. BSI Tabungan Prima

Produk tabungan untuk nasabah individu bernilai tinggi dengan akad mudharabah dan wadiah yang menawarkan fasilitas dan kemudahan.

14. BSI Tabungan Simpanan Pelajar

Akad tabungan wadiah yad dhamanan untuk pelajar secara nasional yang diterbitkan oleh bank Syariah di Indonesia. Persyaratan yang mudah dan sangat sederhana serta fitur yang menarik dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.⁶⁸

15. BSI Tabungan Smart

Akad tabungan dasar akad wadiah yad dhamanah memiliki literasi OJK dan persyaratan sederhana dan mudah yang diterbitkan Bersama oleh perbankan Indonesia untuk mendorong budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

⁶⁸ Kegiatan dan produk KC Gatot Subroto di akses tgl 3 april 2023 jam 09.00

16. BSI Tabungan Valas

Menabung dengan pilihan akad dollar wadiah yad dhamanah atau mudharabah muthlaqoh, dimana penarikan dan penyetoran dapat dilakukan sewaktu-waktu atau sesuai aturan bank.

17. BSI Tabungan Ku

Akad simpan pinjam wadiah yad dhamanah untuk masyarakat dengan klaim sederhana dan ringan, yang diseelenggarakan Bersama oleh perbankan Indonesia untuk mendorong budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

18. BSI Tapenas Kolektif

Rencana simpanana jangka pendek dan jangka Panjang untuk pegawai fasilitas atau pegawai kontrak berdasarkan perjanjian kerja sama.⁶⁹

D. Produk penyaluran dana

1. BSI Gadai Emas

Gadai emas merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat.

2. Bila Teral Financing

Produk atau jasa atau layanan pemberian fasilitas pembiayaan atau financing dalam valuta rupiah atau valuta asing untuk kebutuhan modal kerja dalam jangka pendek maupun untuk tujuan lainnya kepada Lembaga keuangan bank dan atau non bank. Yang memiliki keunggulan sebagai sumber funding short term, pricing kompetitif, trade underlying, dan yield enhancement.

⁶⁹ Kegiatan dan produk KC Gatot Subroto di akses tgl 3 april 2023 jam 09.00

3. BSI Cash Collateral

Fasilitas pembiayaan yang dijamin dengan angunan likuid yaitu jaminan dengan simpanan dalam bentuk deposito, giro dan tabungan.

4. BSI Distributor Financing

Pembiayaan modal kerja dengan ksema value chain adalah pembiayaan post financing (dana talang untuk membayar terlebih dulu invoice atas pekerjaan yang telah selesai) yang diberikan kepada supplier yang merupakan supplier khusus yang mengerjakan kontrak kerja dengan bouwheer, dimana sumber pengembalian pembiayaan adalah pembayaran invoice dari bouwheer.⁷⁰

5. BSI Griya Hasanah

Layanan pembiayaan kepemilikan rumah untuk ragam kebutuhan, sebagai berikut:

- a. Pembelian rumah baru/ second/ ruko/ apartemen.
- b. Pembelian kavling siap bangun.
- c. Pembangunan / renovasi rumah.
- d. Ambil alih bank dari pembiayaan lain (take over).
- e. Refinancing untuk pemenuhan kebutuhan nasabah.

6. BSI Griya Maburr

Program pembiayaan kepemilikan rumah berhadian pors haji setelah pembayaran lancer selama 2 tahun.

⁷⁰ Produk dan penyaluran dana KC Gatot Subroto di akses tgl 3 april 2023 jam 09.00

7. BSI Griya Simuda

Layanan pembiayaan kepemilikan rumah untuk usia muda memiliki rumah impian dengan plafond pembiayaan lebih tinggi dan angsuran ringan.⁷¹

8. BSI KPR Sejahtera

Fasilitas pembiayaan komsumtif untuk memenuhi kebutuhan hunian subsidi pemerintah dengan prinsip Syariah.

9. BSI KUR Kecil

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi usaha mikro, kecil, dan menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafon diatas Rp. 10.000.000,- Rp.50.000.000,.

10. BSI KUR Mikro

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi usaha mikro, kecil, dan menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond diatas Rp. 10.000.000.

11. BSI KUR Super Mikro

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi usaha mikro kecil dan menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond sampai dengan Rp. 10.000.000.⁷²

12. BSI Mitra Beragun Emas (Non Qard)

Pembiayaan untuk tujuan komsumtif maupun produktif yang menggunakan akad murabahah/ musyarakah muitnaqishah/ ijarah dengan angunan berupa emas

⁷¹ Produk dan penyaluran dana KC Gatot Subroto di akses tgl 3 april 2023 jam 09.00

⁷² Produk dan penyaluran dana KC Gatot Subroto di akses tgl 3 april 2023 jam 09.00

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

yang diikat dengan akad rahn, dimana emas yang digunakan disimpan oleh bank selama jangka waktu tertentu. M. BSI Mitraguna berkah. Pembiayaan untuk tujuan multiguna tanpa anggunan dngan berbagai manfaat dan kemudahan bagi pegawai payroll di BSI. Limit pembiayaan dokter sampai dengan Rp. 2.000.000.000, dan tenor sampai dengan 15 tahun.

13. BSI Multi Guna Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif untuk pembelian barang kebutuhan konsumtif seperti renovasi rumah, pembelian perlengkapan/ furniture rumah. Pembelian manfaat jasa seperti wedding orgnaizer untuk pernikahan, perawatan dirumah sakit, Pendidikan, jasa travel agent, penghalihan atau pemindahan utang pembiayaan konsumtif dilembaga keunagan lain yang memiliki underlying asset.

14. BSI OTO

Layanan pembiayaan kepemilikan kendaran (mobil baru, mobil bekas dan motor bekas dan motor baru) dengan cara mudah dan angsuran tetap.

15. BSI Pensiun Berkah

Pembiayaan yang diberikan kepada penerima manfaat pension bulnana, diantaranya adalah pensiunan ASN dan pensiunan janda ASN, Pensiunan BUMN/BUMD, pensiunan namun telah menerima SK pension. Dengan limit pembiayaan sampai dengan Rp. 350.000.0000 dengan tenor sampai dengan 15 tahun.⁷³

⁷³ Produk dan penyaluran dana KC Gatot Subroto di akses tgl 3 april 2023 jam 09.00



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

16. BSI Umrah

Fasilitas pebiayaan konsumtif untuk memenuhi kebutuhan pembelian jasa paket perjalanan ibadah umroh melalui bank yang telah bekerja sama dengan travel agent sesuai dengan prinsip Syariah.

17. Mitraguna Online

Pembiayaan tanpa tanggungan untuk tujuan multiguna apasaja dengan berbagai manfaat dan kemudahan bagi pegawai yang memiliki keunggulan memiliki akses lebih mudah melalui mobile, real time approval, dan sesuai prinsip Syariah. Dengan syarat nasabah pegadai yang mennerima pengajian melalui BSI dan nasabah pengguna aktif BSI mobile.⁷⁴

⁷⁴ Produk KC Jambi Gatot Subroto di akses tgl 3 April 2023 jam 09.00

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

BAB IV

PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

A. Praktek marketing produk gadai di Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi menurut Hukum Ekonomi Syariah

Marketing merupakan ujung tombak perusahaan. Di dalam dunia untuk persaingan yang semakin ketat, kantor Bank Syariah Indonesia KC Gatot Subroto Kota Jambi diperlukan untuk kelangsungan hidup dan perkembangan. Kegiatan pemasaran ini, merupakan hal penting baik di Bank Syariah Indonesia KC Gatot Subroto Kota Jambi maupun bank-bank lainnya karena pemasaran merupakan ujung tombak suatu perusahaan. Jika pemasaran produk berhasil, Bank mereka mengatakan itu berhasil. Tanpa adanya marketing, Bank Syariah Indonesia seakan merasa kehilangan semangat untuk bertahan saing yang akan membawa Bank Syariah Indonesia ke titik mundur dalam persaingan. Semakin banyaknya pertumbuhan masyarakat dan semakin banyak perbankan seperti saat ini, persaingan untuk mendapatkan nasabah sangat ketat dan semua perbankan berpikir untuk mematangkan marketingnya. Nasabah saat ini mayoritas akan memilih untuk menjadi nasabah tetap di di suatu perbankan yang pelayanannya ramah, sopan, cicilanya yang murah dan tidak ribet kepada nasabah. Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan Ibu Eti menyatakan:

Padahal, jika ada persaingan antar Bank dan lembaga gadai, hal itu akan mendapatkan ide-ide kreatif dari karyawan kami satu sama lain mengemukakan pendapat yang menjadi inovasi baru yang bisa ditawarkan ke nasabah, dan itu bisa dilihat saat sedang mengadakan pertemuan (meeting) dengan karyawan lain ada kesempatan untuk menawarkan saya

pikir ini adalah ide kreatif dan inovasi cukup efektif untuk menarik nasabah.⁷⁵

Persaingan antar Bank dalam merebutkan nasabah itu akan menuju ke inovasi dan penyempurnaan produk yang ditawarkan pada Bank Syariah Indonesia KC Gatot Subroto Kota Jambi, Bank ini melakukan yang terbaik agar mendapatkan nasabah untuk membeli produk yang ada di BSI. Seperti upaya yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia KC Gatot Subroto Kota Jambi ini dalam mengatasi kendala marketing agar produknya semakin berkembang dan tidak kalah saing dengan perusahaan atau lembaga lain.

Kualitas produk yang ditawarkan di perusahaan harus sesuai dengan yang ditawarkan. Oleh karena itu, penyembunyian perusahaan dilarang kekurangan dari produk yang diusulkan. Dalam menentukan harga, perusahaan harus mengutamakan prinsip keadilan, yaitu tidak boleh dibeda-bedakan. Komponen akses berupa perusahaan bisnis syariah harus menggambarkan apa yang sebenarnya ditawarkan oleh produk atau layanan perusahaan. Promosi penjualan tidak boleh terlalu banyak menampilkan imajinasi konsumen, karena melibatkan penipuan kebohongan.

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Yani selaku nasabah Bank Syariah Indonesia Kota Jambi beliau mengatakan:

Bank Syariah Indonesia KC Gatot Subroto Kota Jambi ini sudah sesuai dengan prinsip syariah dalam memasarkan produknya dengan baik, selalu jujur dan terarah prinsip dasar perdagangan yang adil. Melakukan layanan pelanggan yang baik, ramah, baik hati, sikap Pelayanan adalah sikap sopan dan tutur kata yang baik Strategi penetapan harga tidak mengandung unsur riba Prinsip syariah dan harga emas hari ini.⁷⁶

⁷⁵ Wawancara Ibu Eti, Marketing di Bank Syariah Indonesia

⁷⁶ Wawancara Ibu Yani, nasabah Bank Syariah Indonesia Kota Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah,
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Berdasarkan wawancara di atas berarti marketing di Bank Syariah Indonesia KC gatot Subroto Cabang Kota Jambi ini sudah memenuhi etika pemasar, yang akan menjadi prinsip-prinsip bagi syariah marketer dalam menjalankan fungsi-fungsi pemasaran.

Gadai sudah menjadi adat dan sudah menjadi undang-undang, namun bagaimana gadai bisa sesuai dengan syariat tentunya harus sesuai dengan geonologi gadai dalam hukum ekonomi syariah dan anatomi gadai dari teori dan prakteknya.

Setelah mengetahui syarat-syarat akad dan mekanisme gadai di Bank Syariah Indonesia, pada akhirnya akan dapat mengetahui pelaksanaan produk gadai emas ini telah sesuai atau tidak dengan rahn (gadai syariah). Dalam fiqh muamalah dan Fatwa Dewan Syariah Nasional. Penerapan anggunana emas syariah pada Bank Syariah Indonesia adalah Bank menawarkan agunan (rahn) kepada nasabah dengan menggunakan pembiayaan/pinjaman. Disini produk gadai emas merupakan produk tersendiri dan bukan merupakan produk tambahan.⁷⁷

Produk gadai yang dikelola oleh Bank Syariah Indonesia KC Gatot Subroto yaitu bank yang menawarkan pembiayaan atau pinjaman kepada nasabah atas dasar qardh sehubungan dengan dalam rangka rahn yang menjaminkan emas nasabah, dan nasabah wajib membayar pembayaran pemeliharaan –sewa kepada bank berdasarkan ijarah. Prinsip gadai Bank Syariah didasarkan pada Fatwa Dewan Syariah Nasional NO:25/DSN-MUI/III/2002 tentang rahn nya, dimana pinjaman diperbolehkan dengan menggadaikan barang sebagai jaminan utang

⁷⁷ Wawancara Ibu Eti di bagian layanan konter gadai emas



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

dalam bentuk uang tunai, dan Fatwa DSN Nomor:26/DSN-MUI/III/2002 tentang rahnemas yang menyatakan bahwa penyimpanan barang (marhûn) dilakukan berdasarkan akad ijârah.

Bank memberikan nasabah pembiayaan atau pinjaman dalam bentuk obligasi untuk menjamin utang barang yang dijanjikan. Hal ini sejalan dengan konsep rahn dalam Ensiklopedi Ekonomi dan Perbankan Syariah, dimana Rahn atau Syariah menjamin pembiayaan dalam praktik perbankan. Bank memberikan pinjaman kepada pelanggan dengan jaminan bank, dan bank membayar biaya pemeliharaan tertentu untuk mempertahankan jaminan tersebut. Dalam sistem gadai syariah bank menggunakan gabungan prinsip rahn dan ijârah, karena bank tidak dapat menggunakan jaminan maka bank menggabungkan prinsip rahn dan ijârah.

Akad produk gadai syariah di Bank Syariah dilakukan berdasarkan prinsip gadai syariah(rahn), yaitu menggunakan sistem qardh dalam hubungannya dengan rahn, artinya bank meminjamkan uang kepada nasabah berdasarkan qardh. Qardh di sini karena agar Rahn (gadai) terjadi, bank memberikan uang/pinjaman kepada nasabah dan nasabah yang menggadaikan emasnya, maka Rahn (gadai syariah) terjadi disini.

Hal ini sesuai dengan pengertian rahnnya yang disampaikan oleh Rachmat Syafei hal ini diambil dari pengertian ulama Syafi'iyah yang menawarkan pengertian bahwa Rahn mengubah jaminan hutang menjadi suatu benda yang dapat dijadikan pembayaran ketika hal tersebut tidak memungkinkan membayar hutang.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah,
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Menurut Zainuddin Ali, akad qardhasan dapat digunakan dalam pelaksanaan janji syariah, yang artinya adalah kesepakatan antara prajurit dan penerima janji, ketika berhadapan dengan transaksi gadai harta benda dengan tujuan untuk menerima uang tunai yang telah ditetapkan. Untuk digunakan sebagai produk konsumen. Mekanisme akad Qardh adalah harta yang dijanjikan oleh rāhini berupa barang yang tidak dapat digunakan kecuali dengan jual beli dan sebagai harta kekayaan seperti emas dan barang elektronik, serta tidak ada pembagian keuntungan. Oleh karena itu, pengaturan qardhi yang dimaksud bersifat sosial, tetapi murtah tetap berhak menerima pakan dari rahini sebagai pengganti biaya administrasi.

Menurut peneliti akad qardh tidak salah jika melihat konsep rahnya yang ditemukan para ahli di atas dalam kerangka rahnya yang digunakan dalam produk gadai emas syariah, meskipun dalam fiqh mu'amalah dilarang membuat dua akad dalam satu transaksi. Dijelaskan oleh Adiwarmanto A. Karim bahwa dua akad dalam satu transaksi (two in one) adalah suatu kondisi dimana suatu transaksi melibatkan dua akad dalam waktu yang bersamaan sehingga menimbulkan ketidakpastian (gharar) akad mana yang akan digunakan (berlaku). Namun pada produk gadai emas syariah dilakukan akad qardh atau akad pinjam meminjam untuk memenuhi akad rahnya yang merupakan maksud atau tujuan dari produk gadai emas tersebut.

Syarat dan rukun yang harus dipenuhi untuk pengenalan produk gadai syariah di Bank Syariah yaitu. nasabah (rāhin), bank (murtahin), pembiayaan/pinjaman uang (marhûn bih), agunan (marhûn) adalah menurut



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

hukum. Istilah rock yang terdapat dalam Ensiklopedia Ekonomi dan Perbankan Syariah menyatakan bahwa suatu akad dianggap lengkap apabila memenuhi syarat-syarat yang dicakup olehnya, syarat-syarat akad dan syarat-syarat jaminan. Dalam melakukan akad, emas syariah dalam produk pegadaian menjadi penting apabila penandatanganan akad dapat dilihat pada KTP (Kartu Tanda Penduduk) nasabah yang harus ditunjukkan dan diserahkan kepada pegadaian, yang menunjukkan bahwa nasabah yang melakukan akad tersebut mampu. dalam melakukan perbuatan hukum.

Adapun persyaratan agunan, ketentuan tersebut tertuang dalam akad gadai emas yang ditandatangani kedua belah pihak, yang menyatakan bahwa agunan harus dimiliki dan memenuhi rukun dan syarat konsep gadai syariah (rahn). yang dijelaskan oleh Nurul Huda dan Muhammad Haykal yaitu barang jaminan harus milik râhin, nilai barang jaminan diperkirakan sama dengan nilai hutang, identitas barang jaminan jelas, barang jaminan sah, barang dan keuntungan ditransfer, dan barang bisa dijual.

Pelaksanaan produk gadai syariah yang dijalankan oleh Bank Syariah, setelah melihat dari segi ketentuan akad dan mekanisme produk gadai syariah, menurut praktek pelaksanaan gadai yang dijalankan oleh bank syariah secara keseluruhan sudah sejalan atau relevan dengan konsep rahn(gadai syariah) yang terdapat dalam fiqh muamalah dan sesuai dengan ketentuan dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor:25/DSN-MUI/III/2002 mengenai rahndan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor:26/DSN-MUI/III/2002 mengenai rahn emas. Di Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi ini agar



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

optimalisasi marketing nya melalui media seperti medsos, media cetak, tv, mobil banking, instagram, facebook. Karena pada zaman sekarang banyak orang yang menggunakan kecanggihan elektronik via hp. Dan menurut peneliti marketing produk gadai di Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi ini sudah cukup optimal.

B. Kendala yang dihadapi dalam marketing produk gadai di Bank Syariah Indonesia Cabang Jambi

Dalam memasarkan produk gadai, tentu saja terdapat berbagai kendala yang dihadapi oleh Bank Syariah Indonesia Kc Gatot Subroto Kota Jambi, terutama terlebih tertuju kepada nasabahnya, berikut beberapa kendala yang dihadapi:

- a. Masih kurangnya pemahaman masyarakat terhadap produk gadai Bank Syariah Indonesia karena masih banyaknya masyarakat yang belum mengetahui bahwa Bank Syariah Indonesia menawarkan produk gadai seperti gadai emas, dan cicil emas. Dan masih sangat banyak masyarakat yang tidak mengetahui produk apa saja yang ada di Bank Syariah Indonesia.

Hasil wawancara kepada Ibu Anisa masyarakat umum mengatakan:

Iya masih banyak yang saya tidak ketahui tentang bank syariah indonesia dengan layanan gadai, karena menurut saya bank syariah indonesia ini seperti bank BRI, MANDIRI dll. Yang tidak ada produk tambahanya.⁷⁸

- b. Masih banyak nasabah atau masyarakat yang tidak mengetahui keuntungan gadai di Bank Syariah Indonesia.
- c. Masyarakat kurang familiar dengan produk rahn yang ada di Bank Syariah Indonesia.

⁷⁸ Wawancara bersama Ibu Anisa masyarakat umum



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

- d. Persaingan bisnis dengan lembaga pegadaian syariah dan bank lainya
- e. Kurang aktifnya media sosial

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Yani selaku nasabah Bank Syariah

Indonesia beliau mengatakan:

saya melakukan transaksi gadai emas di Bank syariah Indonesia karena aman dan tidak ada riba nya. Karena setau saya di lembaga keuangan konvensional maupun perusahaan perusahaanya lainya mengenakan bunga yang sangat besar.⁷⁹

Adapun solusi dalam marketing untuk meningkatkan nasabah di Bank Syariah Indonesia untuk mencapai optimalisasi marketing membutuhkan proses. Manajemen ilmu dan seni mengelola proses penggunaan sumber daya manusia dan sumber daya lainya secara efektif agar mencapai tujuan.

Adapun solusi bagi para marketing di Bank Syariah Indonesia KC Gatot Subroto Kota Jambi yaitu:

- a. Pada dasarnya nasabah atau pelanggan adalah kunci keberhasilan bisnis dan suatu perusahaan.

Marketing yang ada di Bank Syariah Indonesia harus memiliki skil sangat baik dan perlu memahami syariah. Memiliki keunggulan pemasaran syariah. Karena bisa menjadi modal untuk bersaing dengan lembaga keuangan lainya. Strategi kepegawaian melalui pendidikan, pelatihan dan pembinaan. Dan adanya persaingan dengan pegadaian syariah. Pemasaran syariah harus menciptakan produk dan metode pemasaran yang menarik untuk membedaknya dari pegadaian syariah lainya.

⁷⁹ Wawancara bersama Ibu Yani selaku nasabah di Bank Syariah Indonesia



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

b. Edukasi masyarakat tentang produk gadai di Bank Syariah Indonesia

Pemahaman masyarakat terhadap produk gadai yang ada di Bank Syariah Indonesia ini masih sangat minim, dan keinginan masyarakat untuk mencari tahu sangat kurang karena banyaknya unit pegadain syariah maupun konvensional yang ada dimana-mana. Jadi marketing syariah Bank Syariah Indonesia harus banyak mensosialisasikan kepada masyarakat.

“Kami sering melakukan sosialisasi kepada perkantoran dan instansi lain pada produk-produk yang ada kami menawarkan dan menjelaskan apa saja keuntungan gadai di Bank Syariah Indonesia ini”.⁸⁰

c. Upaya yang dilakukan agar memperbanyak nasabah

Masih banyak nya masyarakat yang tidak mengetahui tentang keuntungan gadai karena khawatir harganya kian menurun dan masih banyak masyarakat yang tidak mau menabung dan berinvestasi dalam bentuk mas, oleh karena itu upaya yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia KC Gatot Subroto dengan memasarkan langsung dan bertemu langsung kepada calon nasabah dan menjelaskan apa keuntungan melakukan produk pembiayaan cicilan emas dan pihak marketing harus terus mengupdate browsur cicilan emas. Untuk memperbanyak nasabah Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi ini juga memeberikan hadiah yang terdapat dalam lemari kaca ialah botol minum, gelas minum dengan logo BSI, dan j uga bantal leher.

⁸⁰ Wawancara : Ibu Maya, selaku marketing di Bank Syariah Indonesia



Lemari kaca dengan isi hadiah

Hadiah tersebut dapat diterima oleh nasabah dan juga para pegawai. Hal ini pun juga disampaikan dengan Ibu Maya saat wawancara “pemberian gift (hadiah) untuk pegawai yang berhasil memberikan *closing*-an cicil emas, dan ke nasabah yang berhadil closing dalam jumlah tertentu.⁸¹

C. Optimalisasi marketing produk gadai di Bank Syariah Indonesia

Perspektif Hukum Ekonomi Syariah

Pada lembaga keuangan Bank Syariah Indonesia KC Jambi Gatot Subroto, disadari perlunya optimalisasi marketing produk-produk gadai serta jasa lainnya. Menurut etika bisnis Islam, pengusaha tidak hanya mencari keuntungan tetapi juga berkah. Nikmat yang dimaksud mendapat manfaat yang dapat diterima dan diridhoi oleh Allah SWT.

Optimalisasi yaitu proses implementasi program direncanakan dengan hati-hati untuk dicapai tujuan untuk meningkatkan kinerja yang optimal. Menurut singosiri optimalisasi adalah menemukan solusi untuk masalah atau menemukan solusi terbaik, jadi optimalisasi adalah proses untuk mencapai hasil yang paling ideal atau norma yang menyebabkan mencapai tujuan kegiatan tertentu.

⁸¹ Wawancara dengan Ibu Maya selaku Marketing BSI KC Gatot Subroto Cabang Kota Jambi

Marketing adalah sebuah metode yang digunakan setiap pemasaran untuk mempromosikan produknya. Adapaun marketing (pemasaran) yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia KC Gatot Subroto Cabang Kota Jambi ini dengan pemasangan giant banner, spanduk, browsur, dan stiker.⁸²

Selain menggunakan periklanna produk, terpampang jelas sebuah spanduk yang besar yang terpasang di samping BSI KC Gatot Subroto Kota Jambi.



Gambar giant banner.

Dalam memilih media promosi langkah ini dijadikan sebuah optimalisasi marketing produk gadai oleh BSI KC Gatot Subroto Kota Jambi.

Dari pendapat Ibu Maya menyampaikan bahwasanya bertujuan untuk menginformasikan kepada masyarakat untuk bertransaksi pembiayaan cicilan emas, selain hanya dilihat tentunya ada ajakan kepada masyarakat bahwasanya di BSI KC Gatot Subroto ini ada produk gadai dan cicilan emas.⁸³

Dari pendapat Ibu Maya juga ada pendapat dari Ibu Eti selaku staf di layanan konter cicilan emas bahwasanya dilakukan marketing dengan memasang banner ini karena masih banyaknya masyarakat yang belum mengetahui bahwasanya di BSI KC Gatot Subroto ini ada produk gadai emas dan cicilan emas.⁸⁴

Hasil informasi yang disampaikan ibu maya dan ibu eti bahwasanya sama mempunyai tujuan yang sama yaitu untuk diketahui masyarakat. Hal ini

⁸² Wawancara dengan Ibu Maya selaku marketing produk gadai di BSI KC Gatot Subroto Kota Jambi pada senin 10 april 2023

⁸³ Wawancara dengan Ibu Maya selaku marketing produk gadai di BSI KC Gatot Subroto Kota Jambi

⁸⁴ Wawancara Ibu Eti selaku marketing produk gadai di BSI KC Gatot Subroto Kota Jambi

merupakan dari optimalisasi marketing. Dalam hal ini tujuan marketing yang di sampaikan ibu maya dan ibu eti ini sudah sesuai seperti yang di sampaikan oleh Philip Kotler.

Marketing adalah sebuah metode yang digunakan setiap pemasaran untuk mempromosikan produknya. Adapaun marketing (pemasaran) yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia KC Gatot Subroto Cabang Kota Jambi ini dengan pemasangan giant banner, spanduk, browsur, dan stiker.⁸⁵

Selain menggunakan periklanna produk, terpampang jelas sebuah spanduk yang besar yang terpasang di samping BSI KC Gatot Subroto Kota Jambi.

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

@ Hak cipta milik UIN Sutha Jambi



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTHAN THAHA SAIFUDDIN
J A M B I

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah,
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

⁸⁵ Wawancara dengan Ibu Maya selaku marketing produk gadai di BSI KC Gatot Subroto Kota Jambi pada senin 10 april 2023

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Bab ini merupakan penutup dari sekian pembahasan yang telah penulis kaji dari awal hingga akhir mengenai Optimalisasi Marketing Produk Gadai di Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi Perspektif Hukum Ekonomi Syariah setelah melakukan penelitian terkait topik yang diangkat, penulis dapat memberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Marketing syariah yang diterapkan oleh Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi, marketing syariah yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia dengan Segmentasi pasar, segmentasi merupakan usaha pasar potensial untuk kelompok-kelompok pembeli tertentu atau menurut jenis produk tertentu dan berkombinasi bauran marketing yang tepat dan cocok. Memilih kelompok pembeli tertentu sebagai sasaran dalam penjualan; menentukan produk dan program pemasarannya; mengadakan penelitian pada nasabah untuk mengukur, menafsir keinginan, tingkah laku mereka, menentukan strategi yang baik, apakah menitik beratkan pada mutu yang tinggi, harga murah atau promo yang menarik. Selanjutnya pasar sasaran, menetapkan pasar sasaran dengan cara mengembangkan ukuran-ukuran dan daya tarik segmen dan kemudian memilih segmen sasaran yang diinginkan.
2. Adapun kendala yang dihadapi para marketing syariah di Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi: Kendala internal, karena masih banyaknya kurang pemahaman mengenai syariah dan kurangnya tenaga profesional dan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

handal. Dan Kendala eksternal, persaingan bisnis dengan lembaga pegadain lainya dan kurangnya pemahaman masyarakat tentang gadai di Bank Syariah Indonesia.

3. Optimalisasi marketing produk gadai di Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi ini sudah cukup optimal, Optimalisasi yaitu proses implementasi program direncanakan dengan hati-hati untuk dicapai tujuan untuk meningkatkan kinerja yang optimal. Menurut singosiri optimalisasi adalah menemukan solusi untuk masalah atau menemukan solusi terbaik, jadi optimalisasi adalah proses untuk mencapai hasil yang paling ideal atau norma yang menyebabkan mencapai tuuan kegiatan tertentu

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, peneliti dapat memberikan saran terhadap yang menjadi permasalahan dalam pembahasan skripsi ini:

Dalam penerapan strategi periklanan menurut penulis dapat dioptimalkan lebih sesuai dengan tujuan optimasi penjualan adalah maksimalisasi iklan melalui berbagai kanal media. Cara ini bisa dilakukan menggunakan media periklanan di sisi digital iklan seperti di YouTube, facebook, tiktok. karena banyak masyarakat yang menggunakan media sosial ini, dan kemudian bisa memasang iklan besar di seluruh wilayah kota jambi.

Penjualan yang digunakan sudah cukup optimal dan juga menarik. untuk lebih mengoptimalkan untuk memberikan kado, souvenir, bisa juga diatur bentuknya untuk kupon pembelian dan juga untuk kupon poin menurunkan harga emas lebih dari harga pembayaran. Dan penulis juga merekomendasikan untuk

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

menaikkan penghargaan yang diberikan. Pasti akan menimbulkan ketertarikan pelanggan dapat membeli produk emas dan menggunakan produk gadai yang ada di bank.

Untuk meningkatkan jumlah pelanggan, harus dilakukan sosialisasi. Karena penulis melihat sisi-sisinya BSI juga tidak menghadirkan Sosialisasi kepada masyarakat khususnya yang berpenghasilan menengah ke bawah masih sangat rendah karena faktor pemasaran. Oleh karena itu, perlu dilakukan evaluasi pelaksanaan kegiatan promosi penjualan dan sosialisasi konstan untuk mempelajari seberapa efektif keberhasilan strategi pemasaran yang diterapkan, mengatasi berbagai kendala muncul dan berfungsi sebagai bahan referensi untuk perencanaan kegiatan promosi penjualan dan kegiatan informasi masa depan.

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

@ Hak cipta milik UIN Sultha Jambi



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTHAN THAHA SAIFUDDIN
J A M B I

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

DAFTAR PUTAKA

D. Liteatur

Al-Quran Asy-Syura ayat 181-183

Al-Quran Al-Baqarah 2: 283

Al-Quran Al-Mumtahanah (60); 8

Abdullah Amrin, *Asuransi Syariah*. (Jakarta: PT Elex Komputindo).

Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisi Fiqih dan Keuangan*.

Ahmad Azhar Basyir, *Hukum Islam tentang Riba, Utang-Piutang Gadai*, Bandung: Al-Maarif, 1983.

Ahmad Rodoni dan Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah*, Zikrul Hakim

Amiruddin dan Zainal Asikin. *Pengantar metode penelitian hukum*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004.

Amri amir, *Ekonomi dan Keuangan Islam*, Jakarta: Pustaka muda, 2015.

Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Pranadamedia, 2009.

Diana I.N. *Hadis-Hadis Ekonomi*. Malang : UIN Maliki Press 2012

Dicky Hartanto, *Bank dan lembaga keuangan lain*, Yogyakarta, Aswaja Pressindo, 2012

Fadhilah Asy-Syaikh Muhammad Ali As Sayis, tafsir ayat al ahkam,(ttp:tp,tt), Muhammad Ali Ash Shabumi, Shafwat al-Tafasir. Damaskus: Maktabah Al-Ghazali, 1989.

Farizal F.k, *Cyberbussiness, cet, 3* Jakarta: Elex Media Komputindo, 1999.

Fuad Iqrami Al-bustani, Munjib Ath-thulab.Beirut: Dar Al-masyriqi, 1986, hlm 905

Hardius Usman, Nurdin Sobari, Emil Azman Sulthani, *Islamic Marketing: sebuah pengantar*, Depok: Rajawali Pers, 2020

Hotniar Siringoringi, *Pemograman linier: Seri Teknik Riset Operasi*, Yogyakarta; Garahan Ilmu, 2005.

Ibrahim warde, *islamic finance in the global economy*, Edinburg university press, 2000.

Idris, *Hadis Ekonomi dalam perspektif hadis nabi*. Jakarta: Kencana, 2015.

Ishaq, *metode penelitian hukum* : penulisan skripsi, tesis, serta disertasi.

Iska, S. *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia Dalam perspektif fiqh ekonomi*. Yogyakarta: Fajar Media Press 2012.

Ismail, *Perbankan syariah*, Jakarta: Kencana Prennada Media Grup, 2011.

Karim, A.A. *Bank Islam Analisis Bank dan Keuanga*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Kasmir, *Dasar-dasar perbankan* Jakarta: Rajawali pers, 2013.

KC Jambi Gatot Subroto <https://www.bankbsi.co.id/jaringan/709>

Krisna Amelia Yuniar, “*Optimalisasi Pengelolaan Zakat dan Efektifitas Amil Zakat*”, Jurnal Tulungagung: Skripsi 2017

Zuhaily Wahbah, *Al-Fiqh Al-Islam wa Adillatuhu*, (erikut: Dar Al-fikr, 2002, juz VI, cet.

E. LAIN-LAIN

M. Azkar, *kamus arab –indonesia alazhar*. (Jakarta: senayan publishing, 2009).

M. Ismail Yusanto, *Pengantar Ekonomi Islam*, (Bogor: Al-Azhar press, 2009).

Mardani, *fiqh*, hlm 7-8

Martono. *Bank dan Lemabaga Keuangan Lain*. Yogyakarta: Ekonisia 2007.

Megawati, “ *Implikasi peraturan Bank Indonesia Terhadap Praktik Gadai Emas Syariah*” Depok: Universitas Indonesia.

Muhammad Abdul Manan, *teori dan praktik ekonomi islam*, Yogyakarta: Dana bhakti prima yasa, 1997.

Muhammad Akram Khan, *islamic economic and finance; a glosarry*. 2 ed.. london: routledge, 2003.

Muhammad Rawasi Qal Aji, *mahabis fiil iqtishad al-islamiyah*, Kairo: Matba’ah al-istiqomah, 1939.

Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank syariah dari teori ke praktik*. Jakarta: Gema Insani press, 2001.

Muhammad Syakir Sula, *Asuransi Syariah (Life And General Konsen Dan Sistem Operasional gema insani Jakarta 2004)*.

Muhammad Syakir Sula, FIIS, *Asuransi Syariah : konsep dan operasional*, jakarta: gema insani, 2002

Muhammad, *bank syariah : analisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman*,yogyakarta:ekonisia, 2002.

Muhammad, *Manajemen pembiayaan bank syariah*. Yogyakarta, UPP AMP YKPN.

Muniroh dan Sabanar. “ *Kajian Terhadap Optimasi*”. Jurnal sains dan aplikasi informatika”. Vol.v, No. 1 (Mei 2017).

Nurul Huda dan Mohammad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Jakarta: Prenada Kencana, 2010.

Oka A. Yoeti, *Customer Service Cara Efektif Memuaskan Pelanggan*, (Jakarta: PT PraduyaParamita.

Philip Kloter, *dasar-dasar pemasaran*, (Jakarta: PT indeks, 2004)

Produk dan layanan bank Syariah Indonesia KC Jambi Gatot Subroto

Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah*.(Bandung: CV. Pustaka Setia, 2006).

Sejarah perseroan-bank syariah indonesia

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Siswanto, M.. Manajemen Bank Konvensional dan Syariah. Malang: UIN Malang Press 2008).

Sujarweni v. Wiratna, *metode penelitian bisnis dan ekonomi*, Yogyakarta:Pustaka baru press 2015.

Tim penyusun kamus pusat pembinaan dan pengembangan Bahasa, kamus besar Bahasa Indonesia definisi optimalisasi, (Jakarta: Balai Pustaka, 1995).

Umer chapra, *Islam dan Tantangan Ekonomi Syariah*, Jakarta: Gema Insani Press, 2000.

Usman, V.R. *Islamic Economics and Finance Ekonomi dan Keuangan Islam* Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama 2012.

Veitzal, V.R. *Islamic Financial Management: Teori, Konsep dan Aplikasi; Panduan Praktis untuk Lembaga keuangan, Nasabah*. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada 2008.

Visi dan Misi Bank Syariah Indonesia
https://ir.bankbsi.co.id/vision_mission.html

Wikipedia Bahasa Indonesia, Ensiklopedia Bebas Pada Tanggal 13 maret 2023

Winardi, *Azas-Azas Marketing* . Bandung: Alumni, 1980.

Wirnyaningsih, 2007

zainuddin Ali, *Hukum Gadai Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2008.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Ruangan Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi



- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
 2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Wawancara Dengan Pegawai Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi



State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

@ Hak cipta milik UIN Sutha Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah,
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Wawancara Dengan Pegawai Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi



@ Hak cipta milik UIN Sutha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah,
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Wawancara Dengan Pegawai Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi



@ Hak cipta milik UIN Sutha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah,
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



Wawancara Dengan Nasabah Bank Syariah Indonesia Cabang Kota Jambi



State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

@ Hak cipta milik UIN Suttha Jambi

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah,
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suttha Jambi
 2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suttha Jambi

Wawancara Dengan Masyarakat Umum

@ Hak cipta milik UIN Suttha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah,
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suttha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suttha Jambi

CURRICULUM VITAE



Data Pribadi

Nama : Marina
Tempat Tanggal Lahir : Guruh Baru, 09 Maret 2002
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia
NIM : 104190037
Jurusan/Fakultas : Hukum Ekonomi Syariah/Syariah
Nama Ayah : Marimin
Nama Ibu : Susana Margarita
Anak Ke : 1 dari 2 Saudara
Alamat Asal : Desa Sungai Butang, Kec Mandingan Timur, Kab Sarolangun

Jenjang pendidikan

Tahun 2007-2013 : SD 187 Sungai Butang
Tahun 2013-2016 : SMP S Kanjeng Sepuh
Tahun 2016-2019 : SMK S Kanjeng Sepuh
Tahun 2019-2023 : Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin
Jambi

Demikianlah Curriculum vitae/Daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

@ Hak cipta milik UIN Sutha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTHAN THAHA SAIFUDDIN
J A M B I

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi