

## Islamic Banking Methods When Facing Increased Gold Pawn Production at Sharia Bank KC Kabanjahe

### Cara Perbankan Syariah Saat Menghadap Peningkatan Produksi Gadai Emas di Bank Syariah KC Kabanjahe

Nurianti Rahmadani<sup>1)</sup>; Ahmad Amin Dalimunthe<sup>2)</sup>

<sup>1,2)</sup> *Fakultas Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara*

Email: <sup>1)</sup> [nurianti2911@gmail.com](mailto:nurianti2911@gmail.com); <sup>2)</sup> [amindalimunthe@uinsu.ac.id](mailto:amindalimunthe@uinsu.ac.id)

**How to Cite :**

Rahmadani, N., Dalimunthe, A. A. (2022). Islamic Banking Methods When Facing Increased Gold Pawn Production at Sharia Bank KC Kabanjahe. *Jurnal Ekonomi Manajemen Akuntansi Dan Keuangan*, 3(3). DOI: <https://doi.org/10.53697/emak.v3i3>

**ARTICLE HISTORY**

Received [30 April 2022]  
Revised [19 Mei 2022]  
Accepted [6 Juni 2022]

**KEYWORDS**

Strategy, Development, Pawn Gold

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



**ABSTRAK**

Pelaksanaan Gadai emas merupakan bagian dari lembaga keuangan syariah tahun 2011-2012 tingkat gadai sangat besar namun dapat membantu pemasokan nasabah penelitian ini bermaksud buat mengetahui cara perbankan Syariah saat menghadapi pengembang produksi penggadaian iemas. Faedah analisis buat memberi informasi menaikkan cara nan lakukan Bank Syariah dalam menghadapi peningkatan produksi penggadaian iemas yang mana masalah nan iterjadi produksi igadai iemas, dan anggapan nan diberikan bank syariah KC Kabanajahe di atasi masalah tersebut. Metode yang digunakan pada penelitian yaitu metode kualitatif dengan menggunakan data primer yang berupa dokumen dan slide terkait pembiayaan gadai emas, sedangkan untuk data sekunder yang berupa informasi dari internet, buku, jurnal, skripsi, artikel dan literatur lainnya. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, disimpulkan bahwa strategi yang dilakukan dalam menghadapi pengembangan produk gadai emas sudah sesuai dengan teori dan metode pengembangan inovasi produk Perbankan Syariah dan dalam menghadapi permasalahan pengembangan produk gadai emas yang terjadi, bank syariah KC Kabanajahe memenuhi trening secara teratur buat program dengan pemasokan nasabah, memajukan kenaikan gadai emas bagi produk milik bank syariah KC Kabanajahe dengan bertahan Mitigasi pembayaran untuk bayaran nan bertemu.

**ABSTRACT**

*The implementation of gold pawning is part of Islamic financial institutions in 2011-2012, the level of pawning is very large but can help supply customers. This research aims to find out how Islamic banking is when dealing with developers of gold pawning production. In the face of increased production of gold pawnshops, the problem that occurs is the production of gold pawnshops, and the assumption given by the Islamic bank KC Kabanajahe to overcome these problems. The method used in this research is a qualitative method using primary data in the form of documents and slides related to gold pawn financing, while for secondary data in the form of information from the internet, books, journals, theses, articles and other literature. Based on the results of the research that has been done, it is concluded that the strategy adopted in dealing with the development of gold pawn products is in accordance with the theories and methods of developing innovations for Islamic banking products and in dealing with the problems of developing gold pawning products that occur, the Islamic bank KC Kabanajahe fulfills regular trends for programs by supplying customers, advancing the increase in gold*

*pawning for products belonging to the Islamic bank KC Kabanajahe by persisting Mitigation of payments for payments that are met.*

## PENDAHULUAN

Bank Syariah sudah memperlihatkan evolusi barang, yang hadir beragam produk dan layanan bank syariah lewat bagan yang lebih bermacam. kegiatan ini merupakan supaya perbankan syariah harus maju. Keanekaragaman barang tersebut bertujuan untuk dapat memenuhi keperluan rakyat di berbagai kawasan juga jenis keperluan yang berbeda, bagus yang bersifat produktif maupun yang bersifat royal. Bertambah inovatif barang bank syariah, bertambah cepat pajak meningkat (Pasrizal, 2013: 3644). Secara umum bank syariah terbagi menjadi tiga kelompok dalam memasarkan produknya dan membimbing nasabahnya untuk tingkat hasil yang banyak, adalah retail banking, adalah Bank yang fokus terhadap layanan dan transaksi masyarakat perorangan, korporasi dan lain-lain. Rasio institusi (iEliyah, i2014: i2).

Adanya penggadaian mas ialah ulasan yang bagus pada perbankan syariah terhadap keperluan uang masyarakat semakin meningkat. Gadai emas bermaksud untuk memberi keperluan rakyat berdasarkan prinsip gotong royong. Barang gadai emas ialah barang pengelolaan menarik dan sangat disukai pada masyarakat karena gadai emas menjadi pendapat terbagus bagi penabung nan keperluan uang atau pekerjaan habis pakai selaku aktif hanya idengan igadai emas Anda plus Pinjaman gadai proses pelunasan sangat sederhana, fleksibel tergantung kapasitas dan kadaluarsa, jangka waktu dapat diperpanjang. KC Kabanajahe adalah salah satu bank syariah terbesar di Indonesia. Bank Syariah KC Kabanajahe untuk menawarkan barang baru kepada . Bank Syariah KC Kabanajahe ialah bank yang menjadi bank 1 memperlihatkan barang agunan emas bagi rakyat (iPratiwi, i2016: i2). Gadei mas ialah barang Bank Syariah KC Kabanajahe termasuk dalam pengelolaan berbasis Al Qardh (pinjaman) yang mana pelunasan dilakukan langsung atau bertahap sampai dengan tanggal jatuh tempo dan sesuai dengan prinsip kehati-hatian bank dan prinsip Pelunasan dilakukan tahu kepala sekolah. Urgensi produk gadai emas di Bank Syariah KC Kabanajahe adalah untuk memberikan kredit.

Berdasarkan hasil, penyediaan agunan Emas oleh BI dibatasi dengan maksimal nasabah sebesar Rp250.000.000 dalam jangka maksimal 4 bulan dan waktu tersebut dapat menimbulkan masalah turunnya .pengembalian gadai emas di bank syariah. permasalahan di atas untuk mengkaji bagaimana strategi BRIS menyikapi perkembangan produk simpanan emas .Perkembangan tersebut diambil gimana cara peningkatan prodak gadei mas juga urusan yang dihadapi prodak gadei emas dan gimana pendapat nan dibuat oleh Bank Syariah KC Kabanajahe untuk mengatasi permasalahan tersebut dengan mempertimbangkan permasalahan tersebut. Pemecahan ikrar ini Emas adalah barang ini mempunyai bakat sebab prosesnya sederhana, cepat dan murah, memungkinkan untuk menarik orang yang membutuhkan uang tanpa kehilangan barang berharga.

Beragam-macam cara yaitu:

1. Cara pencarian
2. Cara Berkuat.
3. Cara Penelitian
4. Cara Reaktor

## LANDASAN TEORI

### Produk perbankan

Produk adalah barang atau jasa yang dilihatkan di pasar dengan tujuan untuk dapat dibeli, dipakai atau pemakaian untuk keinginan dan keperluan. Definisi ini adalah hingga barang adalah segala sesuatu dapat diusulkan ke pasar dan dapat mengumbar kemauan atau keperluan (iViranti dan iGinanjari, i2015:i49).

1. Macam prodak bank Syari'ah
  - a. Prodak dana
  - b. Prodak pembiayaan
  - c. Prodak jasa perbankan

### Pengembangan Produk

Meningkatkan produksi adalah pekerjaan yang dibuat Persero untuk menaikkan kegunaan, jenis pelayanan dan cara barang atau jasa. Ide peningkatan pintasan produksi bank syariah antara lain (Rini, 2013):

1. Teori Niat
2. Teori Ungkapan Keinginan

### Gadai Syariah

Dalam *fiqh* Islam lembaga mgadai dikenal dengan "*rahn*". *Rahn* ialah menahan barang jaminan yang bersifat materi milik nasabah (*arrahin*) sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang dijaminan bersifat ekonomis, maka ketika pihak yang menggadaikan tidak dapat membayar hutangnya pada waktu yang telah ditentukan maka bank akan memperoleh jaminan dalam mengambil kembali seluruh atau sebagian hutangnya dengan barang jaminan tersebut (Prasetyo, 2017: 11).

### Problematika Peningkatan Prodak Penggadai mas

1. Variabel Intern(SDM).
2. Faktor Ekstern
  - a. Pendapat dan penangkapan penduduk pada produksi perbankan syari'ah.
  - b. Daya tarik penduduk pada produksi perbankan syari'ah.
  - c. pertarungan

### Teknik Analisis

Hasil dari analisis kualitatif teknik penelitian data yang dapat diambil dari analisis ialah metode data fenomenologi transendental. Fenomenologi melepaskan waktu dan inti dari seseorang dengan membuat interview .

Hasil dari analisis dapat dipahami, karna hasil analisis dapat dipahami bahwa kejadian peningkatan produksi gadai emas menjabarkan cara ini dilaksanakan pada BRIS, kemudian diketahui cara yang dilakukan pada pihak bank.

## METODE PENELITIAN

Penyusunan penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif merupakan jenis penelitian yang penemuannya tidak melalui prosedur statistik atau bentuk perhitungan lain dan berusaha untuk memahami serta menafsirkan situasi tertentu dari sudut pandang peneliti sendiri.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### masalah dan Jalan keluar Peningkatan Produksi Penggadai Logam di Bank syari'ah KC Kabanajahe

1. Peningkatan Prodak Gade Emas

Penggadaian emas ialah pengelolaan jaminan seperti emas, kemudian emas yang dijaminan disimpan dan memelihara pada Bank Syariah KC Kabanajahe dalam masa yang sudah tetapkan pembayaran iuran simpanan emas ialah produksi Retail Bank Syariah KC Kabanajahe . Bank Syariah

KC Kabanjahe (iHandayani, iRetail kbanking igrup i2018). Menurut pengelola retail Bank Syariah KC Kabanjahe thn 2013-2017 meningkatkan gadai emas terjadi penyusutan, hal ini disebabkan oleh adanya salah satu masalah yang muncul, waktu dalam meningkatkan produksi gadai emas cukup terbuka, tapi diharuskan untuk menyeimbangkan dengan mitigasi bayaran yang cukup. First way out ialah agunan emas tersebut, kemudian mau penjaga yang melakukan tahap nilai agunan, simpanan agunan, wajib mempunyai integritas sebagai upaya dalam mitigasi bayaran (aHandayani, iRetail iBanking iGroup, i2018). Macam-macam hal yang mempengaruhi prestasi gadai emas dari internal dan eksternal yaitu:

a. Problem Intern Peningkatan Produksi Gadai Emas

- 1) Sumber Daya Manusia
- 2) Pertukaran Fokus Bisnis Bank Syariah KC Kabanjahe
  - a) Bank Syariah KC Kabanjahe sebagai anak perusahaan BUMN program pemerintah.
  - b) Tergantung pada incaran usaha yang diperlukan bila untuk menawarkan dan menjual produk gadai emas dan investasinya luas, seperti pelatihan SDM secara berkala, membeli alat untuk gadai. Bahwa akan adanya penanam modal tersebut kemudian Bank Syariah KC Kabanjahe berkeinginan memajukan prestasi usahanya dengan aktif, dan mempunyai kredibilitas begitu sempurna sebetulnya cairnya harus bertambah aktif dan dengan perbandingan antara AO.
- 3) Mitigasi Risiko yang Ketat

b. Problem Eksternal Pengembangan Produk Gadai Emas Bank Syariah KC Kabanjahe

1) Penurunan Minat dan Pendapatan penduduk pada Produk Gadai Emas di Bank Syariah

Hal ini diperkuat kepada BPK Dhani Candra ialah atasan KCP Bank Syariah KC Kabanjahe yang adalah salah satu bagian fasilitas agunan emas "mengenai pengetahuan masyarakat itu, jika masyarakat tau gadai pemikirannya mungkin bukan Bank Syariah KC Kabanjahe tapi pegadaian artinya kan mereka itu sudah gadai itu apa dan gadai itu ngapain isi, jadi intinya soal pengetahuan gadai orang pasti sudah tahu mengenai gadai akan tetapi jika terpikir adalah pegadaian". Dari hasil wawancara kita dapat maka ada berkurangnya pendapat rakyat mengenai agunan emas di Bank Syariah, selain rendahnya daya tarik rakyat dalam menggunakan atau pilih produk agunan emas juga menyebabkan turunnya prestasi agunan emas (iHandayani, iRetail iBanking iGroup, 2018).

Penyebab-penyebab yang mempengaruhi turunnya pendapat penduduk pada produk agunan emas di Bank Syariah hal ini disebabkan oleh penyebab yang muncul, hal ini sesuai dengan penyebab yang ditentukan peningkatan pendapatan penduduk terhadap produk Bank Syariah yang diterapkan kepada Hasanah di analisis yang berjudul "Tingkat Pengetahuan Masyarakat Terhadap Produk Perbankan Syariah di Kelurahan Langgini Kota Bangkinang Kabupaten Kampar" yaitu:

- a) Kurang sadar rakyat umum Mengenali perbankan Syariah.
  - b) Terhambatnya Jaringan
  - c) Kurangnya Promosi yang Dilakukan oleh Bank Syariah.
2. Dibatasi pada Otoritas Peningkatan produk bank
  3. Pendapatan Bank Syariah KC Kabanjahe saat Menghadap
    - a. Masalah Peningkatan Produk Gadai Emas
      - a. Latihan iSDM
      - b. Membuat Program-Program Gadai Emas
        - 1) Desain saat hari raya atau disain tengahan Thn dan desain Akhir Tahun.
        - 2) Desain Tahun Ajaran Baru.
        - 3) Bebas Biaya Administrasi
      - c. Produk Nice To Have.
      - d. Diperkuat Mitigasi upah

- 1) Interview yang dibuat untuk yang penilaian
- 2) Membuat perhitungan pada pihak pimpinan
- 3) Penyelidikan 1 thn sekali
- 4) Faktor jalan keluar yang dibuat dalam Menghadapi masalah pada prestasi agunan Emas di Bank Syariah KC KABANJAHE.

### Strategi Pengembangan Produk Gadai Emas Bank Syariah KC KABANJAHE

Macam-macam cara dalam pendekat persi Mile dan snno terdiri dari empat macam caraalah caraprospektor, cara tahanan, cara analisis dan cara reaktor. Dapat analisis bahwa sejenis cara dipakai oleh Bank syariah KC Kabanajahe dalam peningkatan prodak agunan emasalah cara prospector ialah cara dipakai perusahaan berinovasi, meningkat dan dilakukan analisis pada prodak sama bantuan baru nan diterima mewujudkan untuk diikuti oleh daerah . Carani diutamakankeberhasilan organisasi dalam mewujudkan prodak aatau donasi baru deengan dikuti perubahan kawasan yang selalu berubah(iHudaya,i2011:i19). Hal ini Bank syari'ah KC Kabanajahe dalam peningkatan prodak gadai emas tetap diikuti modifikasi kawasan, buat prodak baru yang mana saat Perkembangan prodak gadei inilah membuat de baru buat tingkatkan ketertarikan nasabah bebanding sana perubahan lingkungan,kondisi juga suasana lingkngan, misalnya rencana hari besar, rencana thn pengajaran baru &lain sebagainya. Hasil telitian Endang Riny Sulistiya yang judulnya "Peran Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Penjualan" yang terterade juga pintasan penemuan pintasan Prodak bankan Syari'ah, maka di kegiatan Bank Syari'ah KC Kabanajahe dalam perkembangan prodak gadeinya berakhir samade cara pintasan prodak Bank Syari'ah.

### Analisis SWOT Gadai Emas Bank Syari'ah KC KABANJAHE

- a. dentifikasi jiwa Prodak Gadei mas
  - Jiwa terpengaruh pada variabel-variabel interl Bank, jiwa yang dipunyai pda menimbulkan dampak iyang iterjadi. Kemudian jiwa iyang idimiliki pada Bank syari'ah KC Kabanajahe di perkembangan igadai iemas yaitu:
    - 1) Anak perusahaan .
    - 2) Mempunyai tempat yang bagus
      - Menentukan fasilitas gadei yang idibuka dimana variabel yang terpenting iuntuk dilihat pada Bank Syari'ah KC KABANJAHE dlm mmendorong prestasi gadei juga dilihat skill lingkungan yang capai tjuan bank.
    - 3) Program Gadai yang Dimiliki Beraneka Ragam.
      - Bank syari'ah KC Kabanajahe mempunyai iprogram- oprogram gadei mas, idimana iprogram itersebut tujuan untuk medorong kinerja gadai emas dan mmenarik minat nasabah pilih prodak gadei mas Bank Syari'ah KC KABANJAHE.
    - 4) Sistem Prosedur dalam Pengelolaan Gadai Emas yang Sudah Teratur.
      - Saat tingkatan gadae emas slah 1 bisnis manajemen Bank syari'ah KC Kabanajahe ialah sama memastikan metode juga taracara yang komperhensif yaitu proses pelunasa.
  - b. Pengenalan kesenjangan Prodak Gadei mas
    - Kelemahan di sebabkan oleh ifaktor-ifaktor internal Bank, kelemahan yang dipunyai ditekan pada Bank dgn umenggunakan cara yang dimiliki oleh bank. Adapun kelemahan yang dipunyai Bank syari'ah KC Kabanajahe idalam ipengembangan gadai imas ialah isebagai berikut :
      - 1) Sumber Daya Manusia (SDM)
        - Sumber daya manusia ialah penyebab dari terhambat kinerja gadai emas yang masih terbatasnya karyawan yang memiliki pengetahuan mengenai gadai emas, jadi hanya diutamakan ertugasigadai idalam ipengelola Idan menyebabkan ejadinya terbatas umberdaya manusia di ilayanan igadai.
      - 2) Promosi Belum Optimal

Kita harus sering melakukan promosi agar masyarakat disekitar KC KABANJAHE tahu.

c. Identifikasi Pluang Prodak Gadei mas Bank Syari'ah KC KABANJAHE

Waktu yang terpengaruh pada variabel-variabel ekstern Bank,waktu ialah sesuatu hal yang dapat menunda prestasi penggadaian logam. Beberapa peluang yang dipunyai Bank syari'ah KC Kabanajahe di perkembangan pengadgadai logam yaitu :

- 1) Mayoritas muslim
- 2) Keadaan ekonomian rakyat biasany meningkatkan dan masyarakat makin ikonsumtif.

d. Iidentifikasi iAncaman iProduk iGadai iEmas Bank Syari'ah KC KABANJAHE

Sangsi terpengaruh pada variabel-variabel ekstern perbank,yang jadi dpt menurunkan gaya usaha Bank juga bhaya yang jadi tdak hilang. Adapun sangsi yang dimiliki oleh Bank syariah Kc Kabanajahe yaitu :

- 1) Regulasi dari Regulator (BI/OJK)Syar'iah
- 2) Banyak Pesaing yang Memiliki Produk Gadai Emas

## KESIMPULAN DAN SARAN

Bank syariah KC Kabanajahe memiliki program-program gadai emas, dimana program tersebut bertujuan untuk mendorong kinerja gadai emas dan menarik minat masyarakat memilih produk gadai emas Bank Syariah KC KABANJAHE,program-program dibuat dengan menyesuaikan keadaan saat kebutuhan masyarakat meningkat seperti program menjelang hari raya,program menjelang ramdhan,program tahun ajaran baru,program akhir tahun dan adapun program bebas administrasi untuk meringankan beban nasabah dalam menggunakan produk gadai emas Bank Syariah KC KABANJAHE.

## DAFTAR PUSTAKA

- Apriani, Ami. (2010). Prospek Gadai (Rahn) Emas di Perbankan Syariah Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri.
- Eliyah. (2014). Tabungan Muamalat Prima iB Dalam Meningkatkan Dana Ritel (Tabungan) Pada Bank Muamalat Indonesia.
- Hasbiansyah, O. (2008). Pendekatan Fenomenologi: Pengantar Praktik Penelitian Dalam ilmu Sosial dan Komunikasi. MEDIATOR, Vol. 9 No. 1
- Mardiana. (2017). Peran Serta Dan Mekanisme Bank Syariah Pada Pembiayaan Sindikasi (Studi Pada Bank Syariah Mandiri Pusat).
- Maulidizen, Ahmas. (2016). Aplikasi Gadai Emas Syari'ah: Studi Kasus Pada Bank syariah KC Kabanajahe Cabang Pekanbaru. FALAH Jurnal Ekonomi Syariah Vol.1 No1.
- Paramita, M. (2017) Analisis Sistem Pengembangan Sumber Daya Manusia Di Lembaga Keuangan Mikro Syariah, Jurnal Syarikah, Volume 3 No. 2.
- Pasrizal, Himyar. (2013). Konsep Marketing Dalam Inovasi Produk Perbankan Syariah. NIZHAM, Vol. 02 No. 01.
- Prasetyo, Heri Agus. (2017). Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan Gadai Emas Studi Kasus Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Solo Baru  
Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 26/DSN- MUI/III/2002, tentang rahn emas.
- Rini, Endang Sulistya. (2013). Peran Pengembangan Produk Dalam Meningkatkan Penjualan Jurnal Ekonomi, Vol. 16 No. 1.
- Surat Edaran Bank Indonesia (SEBI) No.14/7/DPbs tanggal 29 februari 2012 perihal produk qardh beragun emas bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah.
- Viranti, Firza Aulia., & Adhitya Ginanjar. (2015). Influence of Facilities, Promotion, Product and Location Islamic Banking on Decision Non Muslim Customers Patronizing at BRIS Case Study in Bank Syariah. The Journal of Tauhidinomics Vol. 1 No. 1.