

ANALISIS IMPLEMENTASI AR - RAHN DALAM UPAYA MENARIK MINAT NASABAH DI BPRS SPM PUSAT

*¹Muhammad Zulfan Fahri, ²Fatun, ³Fikri Maulida, ⁴Susilawati, ⁵Rohmah, ⁶Rohidah, ⁷Nisrin

^{1,2,3,4,5,6,7}Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Al-Khairat Pamekasan

Email: ¹zulfanfahri164@gmail.com, ²fatun@alkhairat.ac.id, ³fikrim21@gmail.com,
⁴susilawati11@gmail.com, ⁵rohmah21@gmail.com, ⁶rohidah@gmail.com,
⁷nisringendut2@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis implementasi produk Ar-Rahn sebagai strategi dalam menarik minat nasabah di BPRS SPM Pusat. Ar-Rahn merupakan produk gadai syariah yang menawarkan solusi keuangan dengan prinsip-prinsip syariah, yang menjadi alternatif bagi masyarakat yang membutuhkan pinjaman jangka pendek. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dengan metode kualitatif, di mana data diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi Ar-Rahn di BPRS SPM Pusat telah berjalan efektif dalam menarik minat nasabah, didukung oleh kemudahan proses, keamanan barang jaminan, serta penerapan prinsip syariah yang ketat. Namun, terdapat tantangan dalam hal sosialisasi dan pemahaman masyarakat mengenai produk ini. Temuan ini memberikan implikasi penting bagi strategi pemasaran BPRS dalam meningkatkan daya tarik dan kepercayaan nasabah terhadap produk syariah.

Kata Kunci: Ar-Rahn, BPRS, Produk syariah, Nasabah, Minat.

Abstract

This study aims to analyze the implementation of the Ar-Rahn product as a strategy to attract customers at BPRS SPM Pusat. Ar-Rahn is an Islamic pawn product that offers financial solutions based on Sharia principles, providing an alternative for individuals needing short-term loans. This research employs a descriptive approach with qualitative methods, gathering data through interviews, observations, and documentation. The findings indicate that the implementation of Ar-Rahn at BPRS SPM Pusat has been effective in attracting customers, supported by the ease of the process, the security of collateral, and the strict adherence to Sharia principles. However, challenges remain in terms of socialization and public understanding of this product. These findings offer important implications for BPRS's marketing strategy in enhancing the appeal and trust of customers towards Sharia products.

Keywords: Ar-Rahn, BPRS, Sharia products, Customers, interest.

Pendahuluan

Pada era globalisasi, perkembangan ekonomi semakin cepat dan mengalami kemajuan khususnya yang berhubungan dengan perbankan, sehingga terjadilah persaingan yang sangat ketat dikarenakan banyaknya bank dengan berbagai macam produk serta pelayanan yang ditawarkan. Perbankan merupakan lembaga intermediasi untuk membantu masyarakat dalam hal keuangan melalui peningkatan sistem pelayanan, serta keunggulan produk yang berorientasi kepada kepuasan nasabah. Nasabah merupakan fokus utama mengenai kepuasan produk dan jasa suatu perbankan, maka hal itu nasabah berperan penting dalam mengukur kepuasan suatu produk yang diberikan oleh bank (Rahman & Handayati, 2023).

Suatu hal yang sangat melekat dalam suatu perusahaan yaitu kemampuannya dalam menciptakan produk-produk yang unggul. Perusahaan dalam menciptakan keunggulan produk yaitu dengan melakukan berbagai kreativitas dan inovatif terhadap suatu produk. Kreativitas merupakan suatu keahlian dalam mengembangkan ide untuk membuat sesuatu yang baru. Sedangkan inovasi merupakan penerapan secara praktis dari sebuah ide kreatif, atau dapat dikatakan suatu tindakan yang nyata terhadap suatu ide kreatif. Inovasi dapat diwujudkan dengan adanya kreativitas yang cukup tinggi. Perusahaan yang dikelola akan tampil berbeda jika dapat memaksimalkan kreativitas untuk menghasilkan sebuah inovasi (Rahman, et al, 2024).

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa Keunggulan produk merupakan produk inovatif yang hadir pertama kali di pasar yang keunggulan produknya memiliki perbedaan dengan produk lainnya, artinya produk tersebut dapat menciptakan keunikan serta kepuasan kepada nasabah. Keunggulan produk yang dimaksud dalam penelitian ini adalah kemudahan penggunaan dan kepuasan nasabah terhadap produk (Rahman & Ashari, 2020).

Kepuasan nasabah terhadap produk sangat berpengaruh kepada loyalitas nasabah, apabila nasabah merasa puas, dia akan menjadi setia dan memberikan *feedback* baik dengan melakukan pembelian produk yang sama secara berulang, nasabah yang puas akan cenderung memberikan informasi yang baik kepada orang lain seperti mengajak orang lain menggunakan produk yang sama seperti apa yang dilakukannya (F. Rahman, 2023).

Nasabah yang mempunyai loyalitas yang tinggi akan terus menggunakan produk yang disediakan oleh perbankan, dan tidak akan terpengaruh kepada produk yang ditawarkan oleh pihak lain.6 Artinya mereka sudah percaya terhadap seluruh produk yang ditawarkan oleh Bank, dan seterusnya akan menggunakan produk tersebut (Rahman et al., 2023).

Perbankan syariah di Indonesia semakin terus berkembang, bahkan mulai dari tahun 2013 telah dinobatkan sebagai perbankan syariah terbesar di dunia. Dengan jumlah 17,3 juta nasabah, 2.990 kantor bank, dan 1.267 layanan syariah, serta 43.000 karyawan.

PT BPRS sarana prima mandiri, dikenal sebagai bank syariah SPM, merupakan lembaga keuangan syariah dengan motto bersyariah untuk menghasilkan berkah dengan harapan bahwa produknya akan menghasilkan keberkahan. BPRS SPM hadir di wilayah madura tepatnya di kota pamekasan terhadap kondisi ekonomi masyarakat yang merasa kesulitan dalam meningkatkan usaha mereka karena minimnya modal yang dimiliki serta sulitnya dalam mendapatkan tambahan modal, selain itu melihat dari masyarakat pamekasan yang agamis dan lebih waspada saat berhubungan dengan bank konvensional karena mereka percaya bahwa bunga adalah riba yang dilarang.

Perkembangan perbankan syariah yang semakin pesat akan menyebabkan persaingan yang semakin ketat, maka hal itu setiap perusahaan dituntut untuk menawarkan suatu produk yang mempunyai keunggulan yang berbeda dengan lainnya. PT BPRS Sarana Prima Mandiri merupakan sebuah instansi perbankan milik pemerintah daerah yang mampu menciptakan produk gadai emas yang unggul dan mampu mengungguli produk gadai lainnya di lembaga keuangan syariah sekitar wilayah pamekasan. Hadirnya produk pembiayaan Gadai emas di BPRS SPM Pamekasan, dapat membantu masyarakat dalam memperoleh dana jangka panjang dengan cepat, aman, dan sesuai syariah, hal ini membuat masyarakat lebih terjamin keamanannya dalam menitipkan barang berharga mereka serta transaksinya juga sesuai dengan prinsip Islam.

Gadai syariah menurut Antonio disebut dengan Ar-rahn yang artinya menahan harta si peminjam sebagai jaminan atas pinjamannya sampai waktu yang telah ditentukan, penerima gadai memiliki hak atas barang jaminan, meskipun tetap menjadi milik orang yang menggadaikan.¹⁰ Gadai emas syariah merupakan penyerahan hak penguasa kepada bank atas barang berharga, seperti emas lantakan, perhiasan, atau jenis emas lainnya, sebagai jaminan.

Produk Pembiayaan gadai emas tersebut merupakan produk pembiayaan yang banyak diminati oleh nasabah, mengingat bahwa Gadai emas merupakan pembiayaan likuid yang mudah dicairkan, dan juga harga emas relative tinggi, jadi tidak ada kerugian jika nantinya terjadi hambatan, nasabah tidak dapat membayar kewajibannya.

Berdasarkan analisa data yang penulis dapatkan, jumlah nasabah yang menggunakan produk Gadai emas tersebut setiap tahunnya selalu mengalami peningkatan dan bahkan sampai overload, melebihi batas maksimal pembiayaan.

Metode Penelitian

Peneliti melakukan penelitian selama satu bulan penuh, pada bulan januari 2024. Yang mana objek penelitian adalah PT. BPRS Sarana Prima Mandiri, Jl. K. Agus Salim 20 Pamekasan. Selama melakukan penelitian, peneliti mengumpulkan data-data atau informasi yang bisa menunjang terhadap artikel penelitian ini.

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Menurut Sugiyono (2017) metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Peneliti menggunakan jenis penelitian kualitatif karena data yang diperoleh berupa tulisan, kata-kata, dan dokumen yang bukan hanya informatif saja namun juga dapat dipercaya (Fauji et al., 2021).

Data yang digunakan penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder.

1. Data primer dari penelitian ini diperoleh dari hasil observasi dan wawancara terhadap bank SPM Pamekasan.
2. Data sekunder merupakan data tambahan yang telah diambil atau direkam sebelumnya, data ini bisa berupa buku, dokumen, foto, koran, dll.

Dalam pemilihan informan peneliti menggunakan Teknik purposive sampling, menurut sugiyono (2017) Teknik purposive sampling adalah teknik penentuan sampel sumber data dengan mempertimbangkan kriteria tertentu dalam pemilihan informan.

- a. Pimpinan PT. BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan
- b. Account Officer (AO)
- c. Staf atau karyawan PT. BPRS Sarana Prima Mandiri

Dalam penelitian ini, prosedur pengumpulan data ialah dengan menggunakan metode Observasi, Wawancara, dan Dokumentasi.

Hasil Dan Pembahasan

Pengertian akad rahn adalah sebuah perjanjian dalam sistem pinjaman syariah di mana pihak pemberi pinjaman akan menahan salah satu harta milik si peminjam. Harta tersebut digunakan sebagai jaminan pinjaman atau dapat juga kita sebut sebagai agunan atau gadai. Orang yang menerima pinjaman dan menggadaikan hartanya disebut sebagai rahin. Sedangkan orang yang memberi pinjaman dan menerima harta jaminan disebut murtahin. Apabila pihak peminjam tidak dapat membayar seluruh atau sebagian utang, harta yang digadaikan tersebut akan digunakan untuk melunasinya

Transaksi hukum gadai dalam fikih islam disebut al-rahnu, kata al-rahnu berasal dari bahasa arab "rahana-yarhanu-rahnan" yang berarti menetapkan sesuatu. Menurut Ta-kiyyuddin Abu bakal al Husaini (w. 829 H), al-rahnu adalah al-subut wa ad dawam sesuatu yang "tetap" dan "kekal" serta al-ihthab "menahan sesuatu." Dengan demikian, pengertian al-rahnu secara bahasa adalah tetap, kekal dan menahan sesuatu barang sebagai pengikat utang.

Secara istilah Menurut Zakariyya al-Anshary (w. 936 H), al-Rahn adalah "ja'lu 'ayni malin wathiqatan bi daynin yustaufi minha' inda ta'adhuri wafa'ih" menjadikan suatu barang yang mempunyai nilai harta benda sebagai jaminan utang yang dipenuhi dari harganya ketika utang tersebut tidak bisa dibayar". Ia menyatakan bahwa tujuan ar-Rahn adalah menyerahkan barang jaminan yang dimilikinya dan akan berpindah kepemilikan ketika rahin tidak mampu membayar dalam jangka waktu yang telah ditentukan. maka hal itu, jenis barang yang dijamin harus berupa harta benda yang dapat diperjual belikan.

Pengertian gadai juga dapat ditemukan dalam Pasal 1150 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, bahwasanya makna gadai dalam bahasa hukum perundang-undangan disebut sebagai barang jaminan, agunan, runguhan, cagar, dan tanggungan. Gadai memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Gadai diberikan atas benda bergerak.
 2. Gadai harus dikeluarkan dari penguasaan pemberi gadai.
 3. Gadai memberikan hak kepada kreditur untuk memperoleh pelunasan terlebih dahulu atas piutang kreditur.
 4. Serta gadai memberikan kewenangan kepada kreditur untuk mengambil sendiri pelunasan utang tersebut.
- a. Keunggulan rahn di BPRS SPM Pamekasan

Dalam keunggulan disini BPRS SPM Pamekasan sengaja membuat kebijakan yang membuat akad rahn berbeda dengan yang lain di antaranya yaitu biaya titipan. Biaya titipan dalam rahn di BPRS jauh lebih murah dari pada bank-bank yang lain yang jumlahnya hanya 300 rupiah per hari dan biasanya, yang terjadi di bank-bank lain batas waktu terhitung per setengah bulan atau lima belas hari seperti contoh nasabah menggadaikan mas atau menitipkan mas dan dimulai sejak tanggal 3 february ketika tanggal 10 february nasabah ingin menebus masnya kembali maka hitungan biaya pelunasan atau titipan akan terhitung selama setengah bulan atau 15 hari sedangkan di BPRS (sarana prima mandiri) tidak demikian, jika nasabah menitip atau menggadaikan mas nya tanggal 3 february dan ia menebus nya tanggal 10 february maka biaya pelunasan atau titipan nya hanya terhitung selama 8 hari dan kebijakan ini yang membuat BPRS (sarana prima mandiri) lebih unggul daripada bank-bank yang lain. Maka dari itu akan lebih banyak minat nasabah untuk menggadaikan masnya di BPRS dengan memandang biaya titipan yang minim atau murah.

b. Keuntungan rahn di BPRS SPM Pamekasan

Dengan kebijakan yang sudah ditetapkan oleh BPRS SPM Pamekasan untuk meningkatkan minat nasabah, ketika bank berhasil menarik minat nasabah pasti nasabah akan lebih banyak untuk menitipkan masnya ke BPRS. Meskipun biaya titipan di BPRS nilainya sangatlah minim dengan adanya minat nasabah yang banyak maka keuntungannya disini dapat bersaing dengan bank-bank yang lain bahkan dapat menghasilkan keuntungan lebih banyak, maka dari itu kebijakan BPRS meringankan biaya titipan tidak berpengaruh atas keuntungan yang di peroleh.

c. Penerapan akad rahn di BPRS SPM pamekasan

Untuk menyampaikan pada nasabah SPM melakukan penerapan akad rahn dengan tiga cara yaitu:

- 1) Sosialisasi
- 2) Menyebar brosur
- 3) Sosial media seperti halnya facebook,instagram,dll.

Analisis Implementasi Ar-Rahn Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah Di BPRS SPM Pusat

Ar-rahm atau gadai emas merupakan salah satu produk pembiayaan yang unggul di BPRS SPM (Sarana Prima Mandiri) pamekasan karena dapat menarik banyak minat nasabah untuk menggadaikan emasnya di BPRS SPM Pamekasan.

1. Keunggulan produk gadai emas dalam mewujudkan loyalitas nasabah di BPRS SPM Pamekasan menyediakan produk gadai emas yang merupakan fasilitas pembiayaan dengan jaminan berupa emas untuk memperoleh uang tunai secara cepat dan mudah. Dalam produk gadai emas tersebut tentunya mempunyai ketentuan serta prosedur yang telah ditetapkan oleh pihak perbankan. Sesuai dengan paparan data serta temuan penelitian yang telah peroleh dari lapangan seperti yang dipaparkan pada sub sebelumnya baik melalui hasil wawancara, observasi, maupun dokumentasi, selanjutnya peneliti ingin melakukan pembahasan secara rinci terhadap hasil temuan yang berada dilapangan mengenai “Analisis Implementasi Ar - Rahn Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah Di BPRS SPM PUSAT”
2. Ketentuan produk gadai emas di BPRS SPM Pamekasan.

PT. BPRS SPM Pamekasan menetapkan ketentuan produk gadai emas yang di tuangkan dalam standar operasional prosedur (SOP) NO. 044/SK DIR/BPRS-SPM/VII/2019 diantaranya: ketentuan akad, persyaratan , pembiayaan, ketentuan NPN, ketentuan waktu pembiayaan dan ketentuan waktu maksimal pembiayaan.

ketentuan persyaratan pembiayaan gadai cukup mudah sekali, hanya menyetorkan KTP serta barang jaminan berupa emas, lantakan, perhiasan, perak atau jenis emas lainnya yang akan digadaikan. Selain itu BPRS SPM dalam menentukan plafon pinjaman yang akan diberikan kepada nasabah (NPN) yakni sebesar 80% - 90% dari jumlah taksiran emas, sedangkan ketentuan baiaya ujroh yakni dengan tarif normal 5 per 10.000 dari nilai taksiran sedangkan ketentun waktu pembiayaan yakni 4 bulan dan dapat diperpanjang hingga 2 kali.

Sedangkan kelebihan yang dimiliki oleh produk gadai emas di BPRS SPM yaitu terletak pada keistimewaan, keunggulan produk, serta pelayanan yang diberikan oleh pihak bank. Nasabah pembiayaan gadai sangat merasa di mudahkan dengan segala ketentuan, pelayanan, serta keunggulan produk yang diberikan oleh BPRS SPM, dari hal ini terjadilah kepuasan yang tercipta, sehingga menjadikan loyalitas dalam diri nasabah terhadap pembiayaan gadai emas tersebut.

Ar-rahn merupakan produk unggulan yang dimiliki BPRS SPM pamekasan yang keunggulannya jarang dimiliki instansi lain, maka hal itu produk gadai emas di BPRS SPM masih bertahan menghadapi persaingan bisnis.

Adapun macam-macam keunggulan gadai emas di BPRS SPM dibagi menjadi 5 proporsi, diantaranya sebagai berikut:

- a. Keunggulan produk
 - 1) Proses pencairan dana cepat, maksimal 10 menit
 - 2) Persyaratan mudah (menyetorkan KTP dengan barang jaminan, mengisi formulir untuk
 - 3) pembukaan rekening Tabungan dan rekening gadai)
 - 4) Nilai perolehan nasabah (NPN) tinggi 80% - 90%
 - 5) Biaya ujroh dihitung murah, dengan hitungan per hari yakni mulai dari 5/10.000 – 3,6/10.000 dari nilai taksiran.
- b. Keunggulan pelayanan
 - 1) Selalu memprioritaskan kepentingan nasabah, kepuasan, serta kenyamanan nasabah diatas
 - 2) segala-galanya. Seperti halnya dengan (pelayanan yang baik, cepat, mudah, dan syariah)
 - 3) Menciptakan hubungan yang sangat dekat dengan semua nasabah tanpa membandingkan
 - 4) nasabah dari segi penampilannya.
 - 5) Selalu bersikap terbuka kepada nasabah agar nasabah nyaman dan tidak ragu dalam
 - 6) melakukan transaksi tersebut.
- c. Keunggulan akad
 - 1) Prinsip gadai menggunakan (skim qardh) dalam rangka Rahn
 - 2) Pengikatan obyek gadai menggunakan (skim gadai)
 - 3) Dan jasa penutupan obyek gadai menggunakan skim ijarah.
- d. Keunggulan kebijakan
 - 1) Kebijakan waktu yang diberikan begitu cepat dan mudah, karena sudah memiliki tempat pelayanan sendiri untuk nasabah pembiayaan gadai
 - 2) Kebijakan biaya titip yang murah, bisa dinegosiasi untuk nasabah yang loyal
 - 3) Kebijakan keamanan barang gadai yang berada dibank sudah terjamin aman, karena sudah disediakan tempat khusus untuk penyimpanan barang jaminan gadai yakni brankas rahasia yang hanya orang tertentu yang boleh memasukinya, yakni bagian Kabag. Accounting dengan satpam
- e. Keunggulan fasilitas
 - 1) Fasilitas berupa pinjaman dana secara cepat dengan prinsip gadai yang diberikan kepada nasabah yang membutuhkan
 - 2) Fasilitas berupa pelayanan seperti menyediakan konter khusus untuk pembiayaan gadai emas agar lebih memudahkan nasabah dalam melakukan transaksi, selain itu juga pelayanan jemput bola untuk nasabah yang ingin melakukan pembiayaan namun ada kendala waktu, tempat dan semacamnya.
 - 3) Fasilitas berupa keamanan barang gadai yang disediakan khusus dan terjamin keamanannya.

- 4) Fasilitas yang disediakan bank dalam melakukan penaksiran emas, sebagai bentuk keamanan agar menghindari resiko emas palsu, yakni fasilitas berupa macam-macam uji dalam melakukan penaksiran emas, yaitu diantaranya: timbangan emas, air uji, batu uji, dan jarum uji.

Selanjutnya peneliti akan mengemukakan hasil dari temuan di lapangan mengenai mekanisme produk pembiayaan gadai emas di BPRS SPM Pamekasan. Di mana produk gadai emas merupakan pembiayaan yang sangat membantu dalam memperoleh dana secara langsung, cepat, aman, dan sesuai syariah. Berdasarkan hasil wawancara yang telah peneliti lakukan dengan para informan menyatakan bahwa mekanisme produk gadai emas IB sudah sesuai dengan standar operasional prosedur (SOP). Adapun Proses pelaksanaan gadai emas di BPRS SPM yaitu diantaranya: Untuk Nasabah baru yang ingin melakukan gadai, langsung diarahkan ke meja CS untuk dibuatkan rekening tabungan dengan rekening gadai, Sedangkan untuk nasabah lama yang sudah mempunyai rekening gadai langsung melakukan penaksiran emas yang akan dibuat jaminan gadai, dalam proses penaksiran emas yaitu menggunakan berbagai macam uji, diantaranya: timbangan emas, air uji, batu uji, dan jarum uji. Setelah proses penaksiran emas dilakukan, penanggung jawab gadai memberikan kwitansi hasil taksiran kepada admin untuk di input agar muncul nomor akad kemudian di buatkan kwitansi akad gadai, yang terdiri dari 4 lembar, lembar putih untuk teller, lembar kuning untuk arsip penaksir, lembar merah untuk nasabah gadai, dan lembar biru untuk ditaruh didalam kantong plastic yang berisi barang jaminan berupa emas. Lalu Setelah proses penaksiran emas dan kwitansinya sudah lengkap maka barang jaminan ditaruh dalam kantong plastic serta dikasih tempelan kertas di depan yang berisi nomor urut jaminan, nama, tanggal cair, plafond dan rincian emas. Lalu kemudian barang jaminan tersebut diserahkan kepada kabag accounting dan ketua pembiayaan untuk meletakkan barangnya di brankas.

3. Tingkat loyalitas nasabah pada produk gadai emas di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan.

Loyalitas nasabah adalah komitmen jangka panjang yang mendalam dari nasabah terhadap produk atau jasa yang ditawarkan oleh bank. Loyalitas nasabah tercipta karena adanya kepuasan bagi nasabah terhadap produk atau jasa yang diberikan oleh bank, apabila nasabah merasa puas, ia akan menjadi setia dan memberikan feedback baik yakni dengan melakukan pembelian secara berulang terhadap produk ,maupun jasa yang telah disediakan oleh bank.

Persepsi nasabah mengenai produk pembiayaan gadai emas di BPRS Sarana Prima Mandiri Pamekasan. Berbagai macam persepsi nasabah terkait produk pembiayaan gadai emas di BPRS SPM Pamekasan yang telah peneliti dapatkan yakni banyak dari mereka yang mengatakan bahwa produk gadai emas tersebut merupakan produk pembiayaan yang unggul diantara produk gadai yang ada di instansi lainnya.

Adapun keunggulan tersebut dapat dilihat dari beberapa proporsi diantaranya: dari segi keunggulan produknya, keunggulan pelayanan, keunggulan akad, keunggulan kebijakan, serta keunggulan fasilitasnya. Dan seluruh keunggulan yang diberikan tersebut memang benar adanya tanpa direayasa, dari keunggulan ini kemudian terciptanya rasa nyaman bagi nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan gadai emas di BPRS SPM.

Adapun juga nasabah yang berpendapat bahwa produk gadai emas dikatakan unggul karena produk gadai emas ini merupakan produk pembiayaan yang paling murah biaya tipiknya dibandingkan dengan instansi lainnya, serta di hitung harian. Bahkan ada juga

nasabah yang mengatakan bahwa produk gadai emas ini merupakan produk pembiayaan yang sempurna dan tidak tampak kekurangannya. Jadi bermacam-macam persepsi nasabah terkait keunggulan produk gadai emas di BPRS SPM Pamekasan yang telah dibahas diatas, sesuai dengan apa yang telah mereka rasakan dalam melakukan pembiayaan gadai emas tersebut.

Simpulan

Penelitian ini menegaskan bahwa implementasi produk Ar-Rahn di BPRS SPM Pusat telah menunjukkan hasil yang positif dalam upaya menarik minat nasabah. Keberhasilan ini tidak lepas dari berbagai faktor yang mendukung, di antaranya adalah kemudahan proses gadai, keamanan barang jaminan, serta kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah yang sangat dihargai oleh nasabah. Keunggulan ini memberikan daya tarik tersendiri bagi masyarakat, terutama bagi mereka yang mencari solusi pembiayaan yang sesuai dengan nilai-nilai keagamaan.

Namun, penelitian ini juga mengungkapkan beberapa tantangan yang perlu diperhatikan. Salah satu tantangan utama adalah rendahnya tingkat pemahaman masyarakat mengenai produk Ar-Rahn. Masih banyak nasabah potensial yang belum sepenuhnya memahami manfaat dan mekanisme produk ini, yang pada gilirannya dapat menghambat pertumbuhan jumlah nasabah. Oleh karena itu, diperlukan upaya sosialisasi dan edukasi yang lebih intensif dan strategis untuk meningkatkan kesadaran dan pemahaman masyarakat tentang produk ini.

Selain itu, penting bagi BPRS SPM Pusat untuk terus melakukan inovasi dalam layanan dan strategi pemasaran. Inovasi ini tidak hanya mencakup pengembangan produk yang lebih beragam, tetapi juga peningkatan kualitas pelayanan, seperti pelayanan digital yang lebih mudah diakses. Dengan demikian, BPRS SPM Pusat dapat memperluas jangkauan pasarnya, meningkatkan loyalitas nasabah, dan memperkuat posisinya sebagai lembaga keuangan syariah yang kompetitif dan terpercaya.

Secara keseluruhan, meskipun ada tantangan, implementasi Ar-Rahn di BPRS SPM Pusat telah memberikan kontribusi yang signifikan dalam menarik minat nasabah dan mendukung pertumbuhan lembaga. Keberhasilan ini menunjukkan potensi besar yang dapat terus dikembangkan melalui strategi pemasaran yang lebih efektif dan layanan yang lebih responsif terhadap kebutuhan nasabah..

Daftar Pustaka

- F. Rahman, A. Wafi. (2023). Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Profitabilitas (ROA) Sibisa Al-Khairat Pamekasan. *Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 01(April), 112–124.
- Fauji, D. A. S., Puspasari, I. D., Aisyah, E. N., Rahadjeng, E. R., Saptaria, L., Rahman, Fadali, Nurjannah, D., Mahmud, Subhan, Ega S., Arisman, & Utami, Budi. (2021). Analisis Data Penelitian Manajemen: Studi Fokus Analisis Kualitatif. In *Fakultas Ekonomi Universitas Nusantra PGRI Kediri*. Retrieved from [http://repository.unpkediri.ac.id/4307/%0Ahttp://repository.unpkediri.ac.id/4307/1/Analisis Data Penelitian Manajemen Studi Fokus Analisis Kualitatif.pdf](http://repository.unpkediri.ac.id/4307/%0Ahttp://repository.unpkediri.ac.id/4307/1/Analisis%20Data%20Penelitian%20Manajemen%20Studi%20Fokus%20Analisis%20Kualitatif.pdf)
- Rahman, Fadali, & Ashari, Azis. (2020). Pengaruh pengetahuan akad mudharabah terhadap keputusan anggota untuk menabung di bmt mawaddah cabang pakong pamekasan. *Investi; Jurnal Ekonomi Dan Perbankan*, 02(02), 87–97. Retrieved from

- Rahman, Fadali, & Handayati, Puji. (2023). The Effect of Buying and Selling Financing and Profit Sharing Financing on Financial Performance at BPRS Bhakti Sumekar. *Internasional Journal of Integrative Science*, 1(4), 219–232. <https://doi.org/10.55927>
- Rahman, Fadali, Mukhlis, Imam, Murwani, F. Danardana, Said, Achmad Ali, Pamekasan, I. A. I. Al khairat, & Malang, Universitas Negeri. (2023). Analysis of Micro Small Enterprises (MSEs) Customer Satisfaction in a Global Context Studies on Shoraya Batik Indonesia. *International Journal of Scientific Multidisciplinary Research*, 1(3), 167–180. <https://doi.org/10.55927>
- Rahman, Fadali, Pratikto, Heri, Murwani, F. Danardana, & Handayati, Puji. (2024). The Influence of Spirituality on Business Performance is Mediated by Loan Repayment Commitments and Moderated by MSE Business Innovation. *Kurdish Studies*, 12, 3768–3779. Retrieved from doi: <https://doi.org/10.58262/ks.v12i2.280> *Kurdish Studies* Feb 2024%0AVolume: 12, No: 2, pp.3768-3779%0AISSN: 2051-4883 (Print) %7C ISSN 2051-4891 (Online) www.KurdishStudies.net%0AThe
- Vicky Roesmanto, “Analisis Keunggulan Produk Gadai (KCA) Terhadap Loyalitas Nasabah Pada PT. Pegadaian Unit Patrang Jember,” *Digital Library* (27 Mei 2022): 1
- Ade Mulazid Sofyan, *Kedudukan Sistem Pegadaian Syariah*, 1 ed. (Prenadamedia Group: Jakarta, 2016).
- YTBHI PSHK, *Panduan Bantuan Hukum Di Indonesia*, 2 ed. (Sentralisme Production: Jakarta, 2007). 143
- Sugiyono. *Metode penelitian kuantitatif kualitatif dan R&D Administrasi*, Bandung: Alfabeta, 2017.