

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Hasil wawancara dengan Pawning staf dan taksir gadai Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Jepara :

Lampiran 1 hasil wawancara dengan pawning staf gadai cicil emas:

Nadhif : Mengenai strategi, strategi apakah yang dilakukan oleh BSM Jepara dalam memasarkan produk cicil emas?

Pawning staf : kita menggunakan strategi umum seperti sebar brosur, mengadakan sosialisasi di berbagai tempat seperti, KPU dan lain kantor-kantor lain.

Nadhif : Promosi yang sudah dilakukan salah satunya yaitu sebar brosur, berapakah jumlah brosur yang harus disebar atau dicetak untuk memasarkan produk ini?

Pawning staf : dua rim pertahun

Nadhif : Sosialisasi, bagaimanakah tanggapan dari peserta ataupun calon nasabah dari pemasaran melalui sosialisasi yang sudah dilakukan?

Pawning staf : semua tanggapannya positif, hanya saja DP 20% yang memberatkan

Nadhif : Dan seperti apa respon nasabah yang sudah di tawari dari strategi tersebut?

Pawning staf : responnya sangat positif

Nadhif : Dari semua strategi yang dilakukan, apakah nasabah yang diperoleh mengalami perubahan?

Pawning staf : pastinya ada

Lampiran 2 hasil wawancara dengan taksir gadai:

Nadhif : Apakah harga pembiayaan cicil emas di BSM ini sudah menjadi harga saing dengan lembaga lain yang mempunyai produk yang sama?

Taksir gadai : tentunya iya, harganya lebih kompetitif

Nadhif : Selain tempat yang strategis, apakah disini ada yang di tonjolkan dalam kenyamanan nasabah, atau ada yang lainnya mengenai tempat?

Taksir gadai : kita siap jemput bola

Nadhif : Mengenai promosi, sudah melalui apasajakah yang dilakukan dalam pemasaran mengenai produk cicil emas di BSM ini?

Taksir gadai : brosur, sosialisasi, kerja sama dengan CS & Teller, sosial media dan lain-lain.

Nadhif : Dengan mengadakan sosialisasi, apakah ada undangan khusus dalam acara tersebut?

Taksir gadai : ada

Nadhif : BSM mempunyai cara khusus dalam memasarkan produk cicil emas ini yaitu dengan cara membekali customer service dan teller untuk membantu penawaran produk ini, bagaimana hasil dari strategi ini?

Taksir gadai : kebanyakan closing di CS

- Nadhif : Dari semua strategi yang sudah dilakukan, dengan strategi apakah yang dapat mempengaruhi peningkatan nasabah tersebut?
- Taksir gadai : ada
- Nadhif : Apa keunggulan produk cicil emas di BSM Jepara ini dibandingkan dengan bank lain?
- Taksir gadai : lebih aman, mudah, menguntungkan, kalau dibedakan dengan pegadaian, karena disana adanya tabungan emas . kita juga bisa menerima pindahan dari pegadaia pi pindah kesini.
- Nadhif : Apakah hal tersebut sengaja dibuat?
- Taksir gadai : iya,
- Nadhif : Bagaimanakah cara membuatnya?
- Taksir gadai : aturan semua dibuat oleh pusat
- Nadhif : Bagaimana proses pembiayaan cicil emas di BSM ini?
- Taksir gadai : sangat mudah, cukup dengan KTP dan DP 20% bisa langsung kami proses

Lampiran 3 hasil wawancara dengan nasabah (Siti Azizah beralamat desa Jambu dukuh Sekuro)

peneliti : Mengapa ibu tertarik cicil emas di BSM?

Narasumber : Cicil emas sangat meringankan saya untuk mempunyai emas batangan karena bisa di cicil sehingga saya tidak merasa keberatan saat pembayaran.

Peneliti : Mengapa ibu memilih cicil emas, apa keuntungannya?

Narasumber : ya, investasi emas menguntungkan bagi saya karena emas setiap saat dapat berubah dan mengalami kenaikan harga sehingga sangat menguntungkan pada saat saya menjualnya.

Peneliti : Apakah pelayanan yang diberikan kepada ibu sesuai dengan yang di sosialisasikan?

Narasumber : Sesuai apa yang dijelaskan oleh petugas.

Peneliti : Bagaimana pelayanannya yang diberikan bsm?

Narasumber : Sangat meringankan, karena saat saya tidak punya waktu petugas bsm yang datang untuk mengurus semua ketentuan sehingga memudahkan saya.



Gambar.1

HARGA KOMODITI PERETAPAN MANAJEMEN
UNIT BISNIS PENGOLAHAN DAN PEMURNIAN
LOGAM MULIA

04 Mar 2020, Jam 08.45

Emas Batangan (Gram)	Harga per BATANG NPWP	Harga per batang non NPWP	Stock
0,5	Rp 448.000	Rp 450.000	Ready
1	Rp 839.000	Rp 843.000	Ready
2	Rp 1.629.000	Rp 1.636.000	Ready
3	Rp 2.425.000	Rp 2.436.000	Ready
5	Rp 4.018.000	Rp 4.036.000	Ready
10	Rp 7.935.000	Rp 7.971.000	Ready
25	Rp 19.688.000	Rp 19.776.000	Ready
50	Rp 39.225.000	Rp 39.401.000	Ready
100	Rp 78.270.000	Rp 78.621.000	Ready
250	Rp 195.375.000	Rp 196.250.000	Ready
500	Rp 390.499.000	Rp 392.248.000	Ready
Bezel 6gr	Rp5.805.840		Ready
Bezel 5gr	Rp8.708.760		Ready
1/2 DINAR FG	Rp1.892.968		Ready
1 DINAR FG	Rp3.730.650		Ready
2 DINAR FG	Rp7.384.300		Ready
1/4 DINAR AU	Rp907.015		Ready
1/2 DINAR AU	Rp1.743.507		Ready
1 DINAR AU	Rp3.432.572		Ready
2 DINAR AU	Rp6.788.997		Ready
khamsa	Rp259.827		Ready
1 DIRHAM	Rp88.925		sold
GIFT SERIES			
SELAMAT 0,5	Rp 510.000	Rp 512.000	sold
WEDDING 1	Rp 960.000	Rp 964.000	Ready
LOVE	Rp 960.000	Rp 964.000	Ready
CONGRAT	Rp 960.000	Rp 964.000	Ready
HARGA BRANKAS PERSONAL			Rp 777.000
HARGA BRANKAS CORPORATE			Rp 776.600
BELI BRANKAS PERS/CORP			Rp 751.000
BUY BACK			Rp 749.000

Gambar.2

BIOGRAFI PENELITI

Zainun Nadhifah, lahir di Jepara, Jawa Tengah, 23 September 1995 tepatnya di desa Sinanggul RT 25 RW 05 Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara. Ia merupakan putra dari pasangan suami istri Sarigi dan Muslikhah. Ia merupakan anak ke empat dari tiga bersaudara, dia menyelesaikan pendidikan S1-nya di Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Nahdlatul Ulama tahun 2020 dengan mengambil Program Studi Perbankan Syariah. Pada tahun 2014 ia menyelesaikan pendidikannya di MA Mathalibul Huda Mlonggo, tahun 2011 ia menyelesaikan pendidikannya di MTs Maftahul Falah Sinanggul dan tahun 2008 menyelesaikan pendidikan di MI Miftahul Falah Sinanggul. Sebelumnya pernah menduduki bangku Taman Kanak-Kanak selama satu tahun.