

Strategi Peningkatan Dalam Penjualan Produk Pegadaian Syariah Untuk Memperoleh Keuntungan (Laba) Di Kantor Pegadaian Syariah Cabang Meulaboh

Yulia Fitri

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Teuku Umar
Email : yuliafitri7443@gmail.com

Abstrak

Strategi peningkatan dalam penjualan produk pegadaian adalah suatu pendekatan/cara dan perencanaan jangka panjang yang di susun untuk menghantarkan pada suatu pencapaian akan tujuan dan sasaran untuk mengenalkan dan menawarkan produk pegadaian secara terbuka dan luas kepada masyarakat dengan cara yang menarik dan mengandung keingintahuan masyarakat terhadap suatu produk yang ingin di tawarkan oleh pegadain syariah cabang meulaboh. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi yang dilakukan oleh pegadaian syariah cabang meulaboh dalam menaikkan taraf penjualan produknya. Jenis penelitian yang di gunakan menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan memamfaatkan data primer berupa wawancara dan data sekunder berupa dokumen. Pegadaian syariah cabang meulaboh telah menerapkan sebuah strategi penjualan produk dengan sangat baik, hal demikian dapat dilihat dengan adanya beberapa data berupa dokumen dan wawancara langsung peneliti dengan salah satu pegawai di pegadaian syariah cabang meulaboh terkait dengan strategi penjualan produk pegadaian syariah.

Kata kunci : *Strategi Peningkatan, Penjualan Produk, Pegadaian Syariah.*

Abstract

The improvement strategy in selling pawnshop products is an approach/method and long-term planning that is structured to lead to an achievement of goals and objectives to introduce and offer pawnshop products openly and widely to the public in an attractive way and contain people's curiosity about a product. that the Meulaboh branch of Pegadain Syariah wants to offer. The purpose of this study was to determine the strategy adopted by the meulaboh sharia pawnshop in increasing the level of product sales. The type of research used is descriptive qualitative method by utilizing primary data in the form of interviews and secondary data in the form of documents. The sharia pawnshop meulaboh branch has implemented a product sales strategy very well, this can be seen by the presence of some data in the form of documents and direct interviews with researchers with one of the employees at the sharia pawnshop meulaboh branch related to the sharia pawnshop product sales strategy.

Keywords: *Improvement Strategy, Product Sales, Sharia Pawnshop.*

PENDAHULUAN

Pegadaian syariah merupakan suatu tempat untuk menggadaikan barang berdasarkan dengan syariat islam. Gadai syariah adalah suatu akad perjanjian antara yang memberi pinjaman dengan yang meminjamkan pinjaman, perjanjian ini adalah untuk memberikan kenyamanan bagi pemilik pinjaman atau ketegasan keamanan pinjaman yang di pinjam oleh peminjam. Gadai syariah memiliki suatu jaring pengamanan sosial, yaitu adalah suatu peminjaman yang bebas dari sistem bunga, berdasarkan peraturan demikian, masyarakat yang membutuhkan dana mendesak tidak lagi di jerat pinjaman yang di landaskan bunga yang membuat masyarakat berpikir terlebih dahulu sebelum ingin melakukan transaksi gadai serta membantu orang-orang yang membutuhkan pinjaman dengan syarat yang mudah.

Produk pegadaian adalah layanan yang di sediakan oleh pegadaian untuk masyarakat luas, produk Pegadaian yang meliputi : produk gadai emas, gadai non emas, gadai kendaraan, gadai tabungan emas, gadai angsuran emas, gadai emas syariah, gadai non emas syariah dan gadai kendaraan syariah, sedangkan produk Pegadaian syariah meliputi : produk amanah, rahn, arrum BPKB, arrum emas, arrum haji, rahn hasan, rahn flexi dan rahn bisnis, dalam melakukan transaksi produk tersebut antara penggadai dan yang menerima gadaian haruslah melakukan ijab qabul/akad gadai berdasarkan peraturan yang telah di tetapkan oleh Pegadaian.

Strategi penjualan merupakan suatu upaya untuk mendapatkan pendapatan penjualan yang lebih baik lagi dari sebelumnya serta memperoleh keuntungan sebagaimana yang di inginkan oleh perusahaan (Faridatun, 2008). Keuntungan bagi pegadaian syariah cabang meulaboh sendiri dengan adanya suatu strategi penjualan produknya ialah pegadaian dapat berjalan sesuai dengan yang di inginkan/berstruktur serta dapat sukses di penjualan sehingga memperoleh sebuah keuntungan (laba) sebagaimana yang di inginkan oleh pegadaian. Sedangkan keuntungan suatu strategi penjualan produk pegadaian syariah terhadap masyarakat adalah masyarakat/nasabah pegadaian dapat melakukan transaksi dengan baik, cepat dan mudah di karenakan adanya turun tangan langsung bagian dari pegadaian syariah cabang meulaboh untuk membantu masyarakat bertransaksi di pegadaian sebaik mungkin, dan itu adalah salah satu dari strategi penjualan produk pegadaian syariah yang di lakukan oleh pegadaian untuk menarik minat masyarakat/nasabah. Setelah melihat kejadian langsung yang terkait dengan penjualan produk pegadaian yang ada di pegadaian syariah cabang meulaboh, maka peneliti melakukan observasi terkait dengan data penjualan produk pegadaian, yang sehingga peneliti memperoleh hasil berupa data penjualan dari produk pegadaian, yang sehingga dapat di simpulkan yang bahwa penerapan sebuah strategi begitu penting dikarenakan berpengaruh di pegadaian syariah baik dalam menunjang keberhasilan penjualan produk pegadaian maupun dalam hal dapat menambahkan jumlah masyarakat/nasabah yang tertarik ingin melakukan transaksi ke pegadaian. Hal tersebut dapat dilihat dari data pertambahan jumlah pendapatan (*omset*) pegadaian syariah cabang meulaboh periode 2021-2022, pada tanggal 1januari-31desember 2021 pegadaian syariah memperoleh pendapatan sebesar 62,429,761,228 dan pada tanggal 1 januari-30 juni 2022 pegadaian syariah memperoleh pendapatan sebesar 62,847,635,413, dari data tersebut maka pegadaian syariah cabang meulaboh mengalami kenaikan dalam penjualan produknya yaitu sebesar 5%.

Dalam pelaksanaan transaksi gadai memiliki istilah akad ar-rahn dan biaya mu'nah, yang mana akad ar-rahn berupa suatu perjanjian utang piutang dengan syarat menahan suatu barang (marhun) sebagai sebuah jaminan atas hutang. Yang menerima gadaian (murtahin) mempunyai suatu kuasa untuk menahan barang gadaian (marhun) hingga sampai semua utang yang menggadaikan barang (rahn) telah selesai/dilunasi. Akad ar- rahn sendiri mempunyai tujuan agar pemberi pinjaman lebih mempercayai pihak yang berutang. Biaya atas pemeliharaan dan penyimpanan barang gadaian

nasabah pada dasarnya adalah kewajiban atas nasabah yang menggadaikan barangnya (rahin), akan tetapi dapat juga dilakukan oleh pihak yang menerima barang gadai (murtahin) dan besar kecil biayanya harus ditanggung oleh penggadai (rahin). Sedangkan biaya mu'nah adalah jasa pemeliharaan atau penjagaan barang gadaian yang di gadaikan oleh penggadaian syariah.

Dalam pelaksanaan transaksi gadai sebagian besar ulama berpendapat mempunyai empat rukun gadai/rahn yaitu harus dilakukan dengan adanya suatu barang yang akan di gadaikan (marhun), utang (marhun bih), ijab qabul (singhat) dan haruslah ada dua pihak yang akan melakukan transaksi yaitu yang menggadaikan (rahin) dan yang menerima gadaian (murtahin). Mengenai akad pokok utama yang digunakan pada produk pegadaian syariah adalah akad Rahn. Berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) NOMOR 22/DSN /MUI/III/2002 tentang rahn di jelaskan bahwasanya suatu pinjaman dengan menggadaikan suatu barang sebagai jaminan utang dalam bentuk rahn di bolehkan dengan beberapa ketetapan tertentu sebagaimana yang telah ditetapkan.

Pegadaian syariah tidaklah memberlakukan suatu pemberian bunga dari barang yang digadaikan, walaupun tidak di berlakukan bunga Pegadaian Syariah tetap memperoleh keuntungan, yaitu dengan cara memberlakukan biaya penjagaan dan pemeliharaan dari barang yang digadaikan oleh penggadaian dan biaya tersebut di hitung dari besar kecilnya jumlah dari nilai barang yang digadaikan bukan dari sebuah pinjaman atau seberapa besar jumlah pinjaman tersebut.

Peneliti tertarik melakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi yang dilakukan oleh pegadaian syariah cabang Meulaboh dalam menunjang keberhasilan penjualan produknya, serta mengetahui bagaimana langkah-langkah pegadaian syariah cabang Meulaboh dalam mengatur strategi tersebut, sehingga peneliti mengangkat judul Karya Tulis Ilmiah dengan judul "Strategi Peningkatan Dalam Penjualan Produk Pegadaian Syariah Untuk Memperoleh Keuntungan (laba) Di Kantor Pegadaian Syariah Cabang Meulaboh"

Syariah

Syariah adalah merupakan suatu kehidupan umat manusia (muslim) yang berdasarkan atas peraturan dan ketetapan Allah swt, dan berdasarkan dengan ketentuan Rasulullah saw, dari Allah yaitu baik berupa semua larangan maupun semua suruhannya, yang akan mencangkup semua sudut pandang dalam hidup dan kehidupan manusia. Syariah juga berarti aturan atau ketentuan yang diturunkan Allah untuk mengatur kehidupan makhluk ciptaannya yaitu yang mengatur hubungan manusia dengan tuhannya (Allah), hubungan manusia dengan manusia, dan hubungan manusia dengan alam semesta dunia (Nurdiansyah,2016). Syariah adalah berasal dari Allah dan Rasul, dari itu syariah bersifat tetap/tidak berubah-ubah, mutlak dan luas. Sehingga dapat disimpulkan syariah adalah sebagai suatu sistem/aturan yang bisa jadi pengatur segala aspek dalam kehidupan dunia.

Produk

Produk adalah berupa sebuah barang atau jasa yang dibuat dan ditambah nilai serta kegunaan barang tersebut dalam pengolahan/produksi sehingga akan menjadi suatu produk jadi yang dapat diperjual belikan atau dapat digunakan (Departemen Pendidikan Nasional,Kamus Besar Bahasa Indonesia,h.11030,2003). Produk juga dapat diartikan sebagai sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat atau konsumen (pembeli). Produk pegadaian syariah, adalah layanan yang disediakan oleh Pegadain Syariah untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat dalam melakukan transaksi gadai dengan cepat dan mudah.

Peningkatan

Peningkatan merupakan suatu usaha atau prosedur untuk menaikkan dan meninggikan suatu usaha penjualan dan sebagainya agar sukses di pasaran dan memperoleh keuntungan atau laba. Secara *epistemology*, peningkatan adalah suatu usaha untuk menaikkan derajat kualitas dan sebagainya,

memperhebat, mempertinggi, dan sebagainya (Peter dan Yeni, Jakarta, modern press,1995, h.160). Peningkatan merupakan sebuah prosedur perbuatan untuk memajukan sesuatu atau sebuah usaha kegiatan untuk mengembangkan sesuatu ke sesuatu yang lebih baik lagi di masa yang akan mendatang. Peningkatan penjualan produk pegadaian adalah salah satu usaha keberhasilan yang ingin di capai oleh pegadaian itu sendiri, apabila tarif penjualan meningkat dari sebelumnya maka pemasukan (*omset*) perusahaan bertambah dan sebaliknya apabila tarif penjualan produk pegadaian tidak meningkat/menurun maka Pegadaian akan mengalami kerugian dan sebagainya.

Penjualan

Penjualan adalah suatu usaha kegiatan dan usaha yang dijalankan oleh suatu perusahaan guna mempertahankan usahanya agar terus berkembang dengan baik dan untuk memperoleh laba/keuntungan sebagaimana yang di inginkan. Penjualan merupakan prosedur kegiatan usaha menjual, yaitu dari kegiatan penetapan harga jual sampai produk di kirimkan/didistribusikan kepada konsumen (pembeli) (Nafarin, 2009). Kemampuan suatu perusahaan dalam melakukan penjualan produknya menentukan keberhasilan dalam mencari laba/keuntungan dan sebaliknya apabila perusahaan tidak mampu menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian. Penjualan produk Pegadaian adalah usaha untuk mempertahankan Pegadaian agar tetap berjalan dan terus berkembang dengan sangat baik sebagaimana perkembangan dan persaingan produk yang ditawarkan oleh perusahaan lain di persaingan pasar seperti sekarang ini.

Salah satu penelitian terdahulu yang di teliti oleh Purnamasari tahun 2018 , yang berjudul Strategi Pemasaran Pegadaian Syariah Dalam Meningkatkan Penjualan Jasa Produk(study kasus pada pegadaian unit layanan syariah sultan adam Banjarmasin), jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian lapangan (*field research*), di samping itu penulis juga menggunakan jenis penelitian kepustakaan (*library research*). Adapun pendekatan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif.

Pada penelitian Andreani tahun 2018, yang berjudul Strategi Pemasaran Produk-Produk Gadai Syariah, yang menggunakan penelitian dengan cara menganalisis jurnal-jurnal yang ada di internet untuk dijadikan sebagai bahan wawasan dan pembelajaran untuk membuat rangkaian tulisan yang ada ini.

Pada penelitian Jerih tahun 2011, yang berjudul Strategi Pemasaran Produk Pegadaian Syariah Cabang Bangkinang Menurut Perspektif Ekonomi Islam, yang menggunakan penelitian lapangan dengan menggunakan teknik pengumpulan data *observasi*, wawancara, studi dokumentasi dan angket, setelah terkumpul data penulis melakukan analisa data dengan menggunakan deskritif analitik serta metode penulisan deduktif dan deskritif, dengan pengambilan sampel menggunakan teknik *purposive sampling*.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah, ingin mengetahui strategi serta cara untuk melakukan penjualan produk/pemasaran produk pegadaian baik untuk meningkatkan penjualan jasa produk maupun ingin menambahkan pemasukan (*omset*) pegadaian syariah.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah, jenis penelitiannya ada yang menggunakan penelitian lapangan dan kepustakaan yang menggunakan pendekatan kualitatif, menggunakan jenis penelitian dengan menganalisis jurnal-jurnal yang ada di internet, serta menggunakan jenis penelitian dengan penelitian lapangan menggunakan teknik pengumpulan data *observasi*, wawancara, studi dokumentasi dan angket, setelah itu data di analisa dengan menggunakan deskritif analitik serta metode deduktif dan deskriptif dengan pengambilan sampel menggunakan teknik *purposive sampling*.

METODE

Metode penelitian yang di gunakan menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan memamfaatkan data primer berupa wawancara dan data sekunder berupa dokumen. Peneliti menggunakan metode deskriptif kualitatif ingin mengetahui bagaimana prosedur yang di lakukan oleh Pegadaian Syariah Cabang Meulaboh dalam menjalankan strategi peningkatan dalam penjualan produk pegadaian syariah.

Sistematika dalam penelitian ini, merupakan langkah-langkah penelitian yang di lakukan oleh peneliti sehingga dapat di tarik kesimpulan.Untuk setiap penelitian yang di lakukan akan memiliki sistematika penelitian yang berbeda dan tidak akan sama sesuai dengan topik masing-masing penelitian yang di lakukan peneliti.

Kerangka penelitian yang digunakan dalam penelitian ini, merupakan suatu langkah-langkah dalam menyusun Karya Tulis Ilmiah, dimulai dari menentukan topik, menentukan rumusan masalah, melakukan kajian pustaka, mengumpulkan data yang terkait dengan topik, melakukan pengamatan/*observasi* terhadap strategi peningkatan dalam penjualan produk pegadaian syariah cabang meulaboh, mencari dokumen data yang terkait dengan penjualan produk pegadaian syariah cabang meulaboh, menganalisis data, melihat ketepatan data yang sesuai dengan judul topik yang di bahas, dan menarik suatu kesimpulan. Peneliti mengumpulkan data-data yang berkaitan dengan strategi peningkatan penjualan produk pegadaian syariah baik data primer maupun data sekunder. Peneliti mendapatkan data melalui wawancara langsung, dokumen dan observasi terhadap produk pegadaian. Peneliti melakukan wawancara langsung dengan bapak furqan rizki selaku salah satu pegawai di pegadaian syariah cabang meulaboh kemudian dokumen di dapatkan dari dokumen kantor dan dokumen situs internet yang terkait dengan topik yang di bahas.

Selanjutnya, menganalisis data-data yang sudah terkumpul, kemudian data-data yang telah terkumpul di satukan dan disusun hingga menjadi sebuah topik yang ingin di bahas.

Berikut ini adalah daftar pertanyaan dan jawaban dari hasil wawancara langsung peneliti dengan salah satu pegawai yang ada di pegadaian syariah cabang meulaboh.

Tabel 1. Hasil wawancara peneliti dengan salah satu pegawai di kantor pegadaian syariah cabang meulaboh.

Pertanyaan	Responden
1. Strategi peningkatan penjualan yang bagaimanakah yang di lakukan di pegadaian syariah untuk mendukung keberhasilan penjualan produknya sehingga mampu bersaing di pasar.	1. Pegadaian syariah cabang meulaboh, menggunakan dan memamfaatkan media sosial sebagai sebuah sarana pengiklanan, penawaran, dan penjualan produk pegadaian syariah. 2. Pegadaian syariah cabang meulaboh, juga melakukan literasi kesetiap kantor-kantor tertentu untuk mengenalkan dan menawarkan produk-produk pegadaian syariah di kantor tersebut. 3. Pegadaian syariah cabang meulaboh juga melakukan kegiatan promosi untuk penjualan produk pegadaian syariah yang umumnya di adakan di pasar tertentu selama satu hari.

2. Keuntungan apa yang di peroleh oleh pegadaian syariah cabang meulaboh dari strategi penjualan yang di gunakan tersebut.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pegadaian syariah cabang meulaboh memperoleh pemasukan (<i>omset</i>) perusahaan yang sesuai dengan target yang di inginkan oleh pegadaian. 2. Pegadaian syariah cabang meulaboh dapat menuai peningkatan jumlah nasabah/masyarakat yang berminat ingin melakukan transaksi ke pegadaian.
3. Keuntungan apa yang dapat di peroleh oleh masyarakat/nasabah dengan adanya penerapan strategi peningkatan penjualan produk pegadaian.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Masyarakat akan lebih mengetahui secara mendalam lagi mengenai pegadaian syariah dan bagaimana sajakah peraturan yang ada di pegadaian. 2. Masyarakat bisa dengan mudah melakukan transaksi gadai-menggadai di pegadaian syariah di karenakan adanya pihak/bagian dari pegadaian syariah tertntu yang ikut turut serta membantu masyarakat melakukan transaksi dengan baik, cepat dan mudah, dan hal itu sendiri merupakan sebuah rencana dari suatu strategi penjualan produk yang di lakukan oleh pegadaian.
4. Bagaimana strategi peningkatan penjualan produk pegadaian syariah bisa tetap berjalan dengan baik dan sesuai dengan rencana di pegadaian Syariah	<ol style="list-style-type: none"> 1. Untuk menjalankan sebuah perencanaan yang ingin di capai tentulah harus dilandasi dengan kerja keras, kerjasama, dan menjalankan usaha sesuai dengan prosedur yang telah teratur dalam strategi sebelumnya. Begitu pula di pegadaian syariah cabang meulaboh strategi bisa berjalan dikarenakan adanya kerjasama, antara satu sama lain serta harus dilandaskan dengan kerja keras dan rasa saling percaya

Sumber : Data hasil wawancara peneliti di pegadaian syariah cabang meulaboh, tahun 2022.

Berdasarkan pengamatan yang di lakukan oleh peneliti di pegadaian syariah cabang meulaboh, maka di peroleh hasil data dari penjualan produk pegadaian syariah cabang meulaboh seperti berikut :

Tabel 2. Data pendapatan (*omset*) dari penjualan produk pegadaian syariah cabang meulaboh periode 2021-2022.

1Januari-31desember 2021	1 Januari-30 juni 2022	Persentase kenaikan
62,429,761,228	62,847,635,413	5%

Sumber : Data dari pegadaian syariah cabang meulaboh, tahun 2022

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebuah strategi sangatlah berperan penting dan di butuhkan untuk menunjang sebuah keberhasilan dalam penawaran dan penjualan produk pegadaian. Strategi merupakan suatu prosedur yang menentukan perencanaan pemimpin utama perusahaan yang berpusat pada tujuan waktu yang panjang sebuah organisasi, di sertai penataan suatu bentuk atau solusi agar supaya tujuan bisa di capai (maarus,2002). Strategi merupakan suatu cara atau perencanaan yang di susun oleh sebuah organisasi

atau perusahaan yang di landaskan dengan perencanaan, bagaimana cara menjalankannya, dan menuaikan suatu keberhasilan sebuah usaha yang ingin di capai oleh organisasi atau perusahaan.

Adapun jenis-jenis produk yang ditawarkan di pegadaian adalah, produk gadai emas, gadai non emas, gadai kendaraan, gadai tabungan emas, gadai angsuran emas, gadai emas syariah, gadai non emas syariah , dan gadai kendaraan syariah. Sedangkan produk yang ditawarkan di pegadaian syariah adalah, produk amanah, rahn, arrum BPKB, arrum emas, arrum haji, rahn hasan, rahn flexi, dan rahn bisnis.

Setelah melakukan penelitian di pegadaian syariah cabang meulaboh, penulis memperoleh hasil data pengamatan dan wawancara langsung dengan salah satu pegawai di pegadaian syariah yang bahwasanya penerapan sebuah strategi peningkatan dalam penjualan produk pegadaian syariah begitu penting di terapkan di pegadaian, dikarenakan hal tersebut berpengaruh terhadap penjualan produk pegadaian syariah tersendiri. Hal ini dapat dilihat dari perbandingan data penjualan produk pegadaian syariah cabang meulaboh pada tahun 2021 dan 2022 yang bahwasanya angka persentase terhadap penjualan produk pegadaian mengalami kenaikan pada tahun 2022 di bandingkan pada tahun 2021, tanggal 1 januari-31 desember 2021 pegadaian syariah cabang meulaboh memperoleh hasil penjualan produk pegadaian sebesar 62,429,761,228, sedangkan pada tanggal 1 januari-30 juni 2022 pegadaian syariah cabang meulaboh memperoleh hasil dari penjualan produk pegadaian sebesar 62,847,635,413 dan dapat di persentasekan bahwa kenaikan dari penjualan produk pegadaian syariah ialah sejumlah 5%.

Berdasarkan data dari hasil wawancara langsung, peneliti juga memperoleh hasil yang sama dengan sebelumnya yang bahwasanya sebuah strategi penjualan produk pegadaian syariah tidaklah dapat di lepaskan dari penjualan produknya, di karenakan dengan adanya strategi semua yang ingin di lakukan akan teratur dengan sebaik mungkin, di mulai dari perencanaan, penjualan, hingga memperoleh hasil sesuai yang di inginkan bisa tercapai sebagaimana mestinya, begitu pula yang di jalankan dan di inginkan oleh pegadaian syariah cabang meulaboh.

KESIMPULAN

Setelah melakukan penelitian dengan metode deskriptif kualitatif dengan memamfaatkan data primer berupa wawancara dan data sekunder berupa dokumen dapat di simpulkan bahwa pegadaian syariah telah menerapkan sebuah strategi penjualan produk dengan sangat baik, hal demikian dapat di lihat dengan adanya beberapa data serta wawancara langsung oleh peneliti dengan salah satu pegawai yang ada di pegadaian syariah cabang meulaboh.

DAFTAR PUSTAKA

- Andreani RA, 2018. Strategi Pemasaran Produk-Produk Gadai Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin,: Jurnal Ekonomi Syariah.
- Diana fitri, 2021. Studi Komparasi Strategi Promosi Produk Gadai Emas Pada Pegadain Konvensional dan Pegadain Syariah, UIN RADEN FATAH PALEMBANG,2021. Griffin, tahun 2016.
- Faridatun sa`dah, 2009. Strategi Pemasaran Produk Pegadaian Syariah dalam Upaya Menarik Minat Nasabah Pada Pegadaian Syariah. Al-iqtishad : Jurnal Ekonomi Syariah 1 (2), tahun 2009.
- Itjiptono fandi, 2019. Strategi Pemasaran Dalam Penjualan Produk rahn. Strategi Pemasaran Produk-produk Gadai Syariah: Jurnal ekonomi syariah.
- Jerih Indra, 2011. Strategi Pemasaran Produk Pegadaian Syariah Cabang Bangkinang Menurut Perspektif Islam.Skripsi-skripsi, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- Nurdiansyah, 2016. Perbedaan Antara Syariah, fiqh dan Hukum Islam. Al-Qattan :Jurnal Ekonomi Syariah.

- Nurdiansyah, 2016. Definisi Pengertian Syariah, Perbedaan antara Syariah Fiqh dan Hukum Islam : Jurnal Ekonomi syariah.
- Nafarin M, 2008. Penganggaran Perusahaan, (Jakarta :salemba empat).
- Peter salim dan Yeni salim,2016. Kamus Besar Bahasa Indonesia Kontenporer (Jakarta : modem press, tahun 1995).
- Prahalat & Hamel,tahun 2008. Strategi pemasaran dalam penjualan produk.
(Jakarta : Erlangga).
- Purnamasari S, 2018. Strategi Pemasaran Pegadaian Syariah Dalam Meningkatkan Penjualan jasa produk (study kasus pada pegadaian unit layanan syariah Sultan adam Banjarmasin) , At-tharadhi : Jurnal Studi Ekonomi.
- Subagio rokhmat, 2013. Fatwa Dewan Syariah Indonesia Tentang Rahn, (DSN)-NOMOR 22/DSN/MUI/III2002.
- Syekhnurjati, 2016. Pengertian peningkatan, dan Tujuan Peningkatan,: jurnal Ekonomi Syariah.