**Draft wawancara dengan Marketing Officer PT. Pegadaian cabang Sidoarjo**

Peneliti : Assalamualaikum Bu, mohon maaf mengganggu waktunya, saya Ulfiyah Masrurin mahasiswa semester 7 Umsida, disini saya bermaksut untuk menjalankan tugas wawancara untuk penelitian tugas akhir saya, apakah diperbolehkan?

Narasumber : Waalaikumsalam, iya dek diperbolehkan silahkan ingin bertanya apa?

Peneliti : Kalau boleh tau dengan ibu siapa nggeh?

Narasumber : Saya Pramudita Kanya Trinanda panggilannya Nanda jabatanku sebagai Marketing Officer di PT. Pegadaian cabang Sidoarjo ini.

Peneliti : Baik Bu Nanda pertama saya ingin bertanya, status kepemilikan kantor di PT. Pegadaian cabang Sidoarjo ini sewa apa milik sendiri dan berdirinya tahun berapa?

Narasumber : Statusnya milik sendiri dan dibangun pada tahun 2002, dulu pertama kali hanya ada 1 gedung saja namun seiring berkembangnya Pegadaian jadi bertambah menjadi 3 gedung, yaitu gedung pertama disini sebagai kantor pusatnya dan gedung kedua di Langen Palikrama sebelah gedung ini, dan yang ketiga di belakang gedung pertama dan kedua.

Peneliti : Nah untuk produk Pegadaian sendiri ada berapa macam Bu?

Narasumber : Banyak dek, mulai dari produk Gadai, produk Non Gadai dan produk Layanan Jasa. Produk Gadai seperti Gadai Emas, Gadai Tabungan Emas, Gadai Kendaraan, Gadai BPKB sampai Gadai sertifikat. Kalau produk Non Gadai seperti KUR Syariah, Arrum Haji, Tabungan Emas, Cicil Emas dan Cicil Kendaraan. Dan untuk produk Layanan Jasa seperti jasa pembayaran PLN/PDAM, jasa pembayaran online atau topup.

Peneliti : Untuk UPC di disini ada berapa Bu?

Narasumber : Ada 8 UPC

Peneliti : Dimana saja ngge Bu UPC nya tersebut?

Narasumber : UPC Sidoarjo, UPC Kota, UPC Buduran, UPC Tanggulangin, UPC Porong, UPC Suko, UPC Bhayangkari, dan UPC Tulangan.

Peneliti : Wih banyak ya Bu, produk yang banyak diminati nasabah biasanya produk apa Bu?

Narasumber : Alhamdulillah semuanya banyak diminati nasabah, tapi yang tertinggi pertama yg pastinya produk gadai yang kedua Tabungan Emas dan Cicil Emas.

Peneliti : Untuk produk Tabungan Emas sendiri di PT. Pegadaian cabang Sidoarjo ini sudah ada berapa nasabah Bu kira-kira?

Narasumber : Kalau untuk total keseluruhan nasabah Tabungan Emas kira-kira sebanyak 2.000 nasabah, untuk nasabah yang aktif sekitar 1.300 dan sisanya nasabah tidak aktif.

Peneliti : Untuk syarat dan cara pembukaan Tabungan Emas bagaimana Bu?

Narasumber : Sangat mudah, tinggal datang ke Pegadaian dengan membawa KTP lalu mengisi formulir pembukaan rekening dan mulai menabung.

Peneliti : Sangat mudah ya Bu berarti proses pembukaan rekening Tabungan Emas?

Narasumber : Betul sangat mudah sekali

Peneliti : Tabungan Emas di Pegadaian ini menggunakan akad apa ngge Bu?

Narasumber : Akad Wadiah dan akad Murabahah

Peneliti : Apakah implementasi akad Murabahah pada produk Tabungan Emas di PT. Pegadaian cabang Sidoarjo ini sudah terlaksana dengan baik dan benar?

Narasumber : Alhamdulillah akadnya sudah terlaksana dengan baik dan benar

Peneliti : Apakah Tabungan Emas dapat meningkatkan kesejahteraan nasabah PT. Pegadaian cabang Sidoarjo?

Narasumber : Bisa, karena dilihat dari manfaat Tabungan Emas sendiri kan banyak ya seperti nilai asetnya cenderung stabil, harga emas selalu naik, pencairannya mudah, nabung berapa aja bisa, untuk investasi masa depan dll. Dari semua manfaat tersebut sudah bisa dilihat bahwa Tabungan Emas bisa membantu meningkatkan kesejahteraan nasabah untuk kedepannya dan nasabah akan mendapatkan keuntungan dari kenaikan harga emas setiap tahunnya, jika sewaktu-waktu nasabah membutuhkan uang yang banyak maka nasabah bisa menjual Tabungan Emas untuk membantu kebutuhannya tersebut.

Peneliti : Bararti di PT. Pegadaian cabang Sidoarjo ini implementasi akad Murabahahnya suda terlaksana dan produk Tabungan Emas sendiri bisa meningkatkan kesejahteraan nasabah ya Bu?

Narasumber : Benar sekali dek, ada yang ditanyakan lagi?

Peneliti : Alhamdulillah sudah lengkap semuanya Bu, Terimakasih atas waktu dan infonya, sekali lagi saya mohon maaf karena sudah mengganggu aktivitas Bu Nanda, saya izin pamit Bu Assalamualaikum.

Narasumber : Sama-sama dek senang bisa membantu, waalaikumsalam wr.wb hati-hati dijalan.

Peneliti : Siap Bu

**Draft wawancara dengan Relationship Officer PT. Pegadaian cabang Sidoarjo**

Peneliti : Assalamualaikum Bu apa benar ini dengan Ibu Sri?

Narasumber : Waalaikumsalam benar mbk dengan saya sendiri

Peneliti : Sebelumnya perkenalkan Bu, nama saya Ulfiyah Masrurin semester 7 Umsida, saya disini bermaksut untuk melakukan wawancara untuk tugas akhir saya, apakah Bu Sri berkenan?

Narasumber : Enggeh silahkan mbk Ulfiyah ingin bertanya apa?

Peneliti : Kalau boleh saya tau ibu posisinya sebagai apa ngge di PT. Pegadaian cabang Sidoarjo ini?

Narasumber : Saya sebagai Relationship Officer atau bahasa umumnya Marketing

Peneliti : Teknik atau strategi pemasaran yang digunakan di PT. Pegadaian ini apa saja ngge Bu?

Narasumber : Banyak sih mbk seperti mengadakan acara literasi/sosialisasi, sebar brosur, open stand di acara-acara, dan literasi mandiri dengan mendatangi instansi tertentu.

Peneliti : Biasanya yang di highlight saat melakukan pemasaran itu produk apa Bu?

Narasumber : Semua produk kita highlight tapi secara bergantian, tergantung permintaan dari pusat, semisal hari ini harus kejar target Arrum Haji maka semua strategi pemasaranya tentang Arrum Haji.

Peneliti : Nasabah di Pegadaian ini mayoritas orang tua atau anak muda Bu?

Narasumber : Mayoritas orang tua, tapi juga banyak anak mudanya

Peneliti : Kalau anak muda biasanya menggunakan produk apa Bu?

Narasumber : Tabungan Emas dan Cicil Emas, karena kan anak muda suka investasi

Peneliti : Baik Bu, berbicara tentang Tabungan Emas Pegadaian menggunakan akad Wadiah dan Murabahah betul nggeh, nah pertanyaan saya apakah implementasi akad Murabahah pada Tabungan Emas sudah terlaksana dengan benar, dan yang kedua apakah Tabungan Emas dapat meningkatkan kesejahteraan nasabah?

Narasumber : Pastinya sudah mbk karena sistem Tabungan Emas sendiri memang titipan dan jual beli jadi implementasi akad Murabahah di TE sudah terlaksana dengan baik. Dan TE juga bisa meningkatkan kesejahteraan nasabah sama halnya seperti tabungan-tabungan yang lain yang dapat membantu nasabah menyimpan uangnya dengan aman sehingga pada saat nasabah butuh bisa mencairkannya dan yang pastinya akan mendapatkan keuntungan dari kenaikan harga emas setiap tahunnya, jadi sangat bisa untuk mensejahterakan nasabah.

Peneliti : Baik Bu Sri Alhamdulillah sudah selesai wawancaranya Terimakasih atas waktu dan infonya, saya izin pamit, Assalamualaikum wr.wb.

Narasumber : Nggeh mbk sama-sama, waalaikumsalam.

**Draft wawancara dengan Kepala Agen PT. Pegadaian cabang Sidoarjo**

Peneliti : Assalamualaikum mohon maaf Bu sebelumnya perkenalkan nama saya Ulfiyah Masrurin mahasiswa Umsida semester 7, apa benar dengan Ibu kepala Agen di PT. Pegadaian cabang Sidoarjo?

Narasumber : Benar nak

Peneliti : Kalau boleh tau dengan Ibu siapa nggeh?

Narasumber : Saya Endang Yunarsih panggilannya Ibu Endang, ada yang bisa saya bantu mbk?

Peneliti : Baik Bu Endang saya disini bermaksut ingin mewawancarai Ibu terkait Pegadaian untuk tugas akhir saya apakah diperbolehkan?

Narasumber : Boleh nak silahkan

Peneliti : Ibu Endang menjabat sebagai kepala Agen sudah berapa lama?

Narasumber : Kurang lebih 6 tahun

Peneliti : lumayan lama, Bu Endang sebagai ketua Agen pasti memiliki anggota ngge Bu, kalau boleh tau anggotanya berapa Bu?

Narasumber : Total Agen disini ada 150 Agen

Peneliti : Kalau di Agen biasanya kendalanya apa ngge Bu?

Narasumber : Kendalanya ada di internet dan servernya, kalau server sedang eror berarti kami tidak bisa bekerja, karena agen bekerjanya ya dari HP

Peneliti : Kalau menurut Ibu Endang implementasi akad Murabahah pada Tabungan Emas di PT. Pegadaian apakah sudah sesuai Bu?

Narasumber : Sudah sesuai mbk

Peneliti : Baik Bu Terimakasih atas waktu dan informasinya saya sangat-sangat berterimakasih kepada Bu Endang

Narasumber : Engge mbk saya juga senang bisa membantu sampean

Peneliti : Baik Bu saya undur diri Assalamualaikum wr.wb

Narasumber : Waalaikumsalam wr.wb

**Draft wawancara dengan nasabah Tabungan Emas PT. Pegadaian cabang Sidoarjo**

Peneliti : Assalamualaikum wr.wb mohon maaf Pak mengganggu waktunya, perkenalkan nama saya Ulfiyah mahasiswa Umsida semester 7, saya disini bermaksut untuk melakukan wawancara kepada Bapak untuk tugas akhir saya apakah diperbolehkan?

Narasumber : Waalaikumsalam, engge silahkan mbk

Peneliti : Baik Pak Terimakasih, kalau boleh tau dengan bapak siapa ngge?

Narasumber : Bapak Ahmad Guzali panggilannya Pak Ali

Penelitian : Baik Pak Ali sudah menjadi nasabah Pegadaian berapa lama ngge?

Narasumber : Udah lama bange mbk sekitar 5 tahunan

Peneliti : Produk Pegadaian apa saja yang bapak miliki saat ini?

Narasumber : KUR Syariah sama Tabungan Emas, ini sekarang saya lagi mau nabung Tabungan Emas

Peneliti : Tabungan Emas sendri kan memiliki banyak manfaat ngge Pak salah satu manfaatnya untuk investasi, menurut bapak sendiri manfaat apa yang paling terasa saat memiliki Tabungan Emas tersebut?

Narasumber : Manfaat yang paling terasa ya kalau saya butuh uang cepet Tabungan Emasnya bisa digadaikan, dengan menggadai saya bisa tetap memiliki emas tersebut tanpa harus menjualnya, sehingga saldo di Tabungan Emas saya masih tetap sama kemudian saya tinggal bayar ansuran gadai secara tunai, dan manfaat kedua setiap tahun saya untung karena harga emas selalu naik

Peneliti : Benar sekali Pak berarti Tabungan Emas ini sangat banyak manfaatnya ngge Pak?

Narasumber : Bener sekali

Peneliti : Pertanyaan terakhir Pak, didalam produk Tabungan Emas ini menggunakan akad Murabahah atau akad jual beli, menurut bapak apakah akad jual beli di Tabungan Emas ini sudah terlaksana dengan baik?

Narasumber : Sudah mbk karna Tabungan Emas kan memang sistemnya bisa dijual beli kan, ketika saya menabung emaskan sama halnya seperti saya membeli, lalu kalau saya butuh uang saya bisa menjualnya

Peneliti : Baik Pak sudah, Terimakasih banyak atas waktu yang sudah diberikan dan informasi yang bapak berikan saya undur diri wassalamualaikum wr.wb

Narasumber : Engge mbk sama-sama, Waalaikumsalam wr.wb

**Draft wawancara dengan nasabah Tabungan Emas PT. Pegadaian cabang Sidoarjo**