

Pendampingan Nasabah Dalam Pemanfaatan Layanan Digital Pegadaian Untuk Meningkatkan Aksesibilitas Pembiayaan Di Pegadaian Kalibaru Banyuwangi

Nuha Naimatul Fauziyah¹, Arista Putri Rahayu²

Perbankan syariah, UIN Kyai Haji Achmad Siddiq Jember

Perbankan Syariah, Kyai Haji Achmad Siddiq Jember

nuhafauziyah@gmail.com, aristaputrirahayu@gmail.com

Abstrak

Dalam meningkatkan aksesibilitas pembiayaan bagi masyarakat berpenghasilan rendah yang sering mengalami kesulitan dalam mendapatkan layanan keuangan dari bank atau lembaga keuangan formal lainnya, pegadaian menjadi salah satu solusi alternatif yang dapat di gunakan. Dengan skema gadai, Pegadaian memungkinkan masyarakat memperoleh pinjaman dengan jaminan barang berharga, tanpa memerlukan riwayat kredit atau aset besar sebagai jaminan. Selain itu, Pegadaian juga menawarkan berbagai produk pembiayaan lainnya, seperti Kreasi untuk usaha mikro, Arrum Haji untuk pembiayaan ibadah haji, serta Tabungan Emas sebagai alternatif investasi. Inovasi digital dalam layanan Pegadaian semakin memperluas aksesibilitas pembiayaan, terutama bagi masyarakat di daerah terpencil. Pengabdian ini menggunakan pendekatan deskriptif analitis untuk mengeksplorasi peran Pegadaian dalam inklusi keuangan. Data diperoleh melalui wawancara, observasi, dan studi dokumentasi untuk memahami dampak Pegadaian terhadap perekonomian masyarakat. Hasil Pengabdian menunjukkan bahwa meskipun Pegadaian memberikan solusi keuangan yang fleksibel, terdapat tantangan seperti tingkat bunga yang relatif tinggi dan literasi keuangan yang rendah di kalangan nasabah. Oleh karena itu, diperlukan upaya edukasi keuangan serta inovasi dalam skema pembiayaan agar layanan Pegadaian lebih optimal dalam mendukung kesejahteraan ekonomi masyarakat.

Kata Kunci: Pegadaian, Aksesibilitas, Kesejahteraan, Masyarakat

PENDAHULUAN

Digitalisasi layanan keuangan telah menjadi tren global yang berkembang pesat dalam beberapa tahun terakhir. Berbagai lembaga keuangan, baik bank maupun non-bank, mulai beralih ke sistem berbasis digital untuk meningkatkan efisiensi, memperluas jangkauan layanan, dan memberikan kemudahan bagi nasabah dalam mengakses produk keuangan. Inovasi teknologi dalam sektor keuangan ini tidak hanya meningkatkan kualitas pelayanan, tetapi juga mempercepat inklusi keuangan, terutama bagi masyarakat yang sebelumnya sulit mengakses layanan perbankan konvensional. Digitalisasi ini mencakup berbagai layanan, mulai dari transaksi perbankan, pembayaran elektronik, hingga sistem pembiayaan berbasis digital yang memungkinkan masyarakat mendapatkan pinjaman atau gadai dengan proses yang lebih cepat dan mudah.

Pegadaian sebagai salah satu lembaga keuangan non-bank di Indonesia telah mengikuti arus digitalisasi ini dengan meluncurkan berbagai layanan digital yang bertujuan untuk mempermudah akses pembiayaan bagi masyarakat. (Putri P. & Supriadi, 2022) Beberapa inovasi digital yang telah dikembangkan Pegadaian mencakup aplikasi Pegadaian Digital, Gadai Online, serta berbagai fitur transaksi berbasis teknologi yang memungkinkan nasabah melakukan transaksi tanpa harus datang langsung ke kantor Pegadaian. Langkah ini diambil untuk meningkatkan kenyamanan nasabah serta mengurangi ketergantungan terhadap layanan konvensional yang sering kali membutuhkan waktu lebih lama dan biaya operasional yang lebih tinggi. Digitalisasi layanan Pegadaian juga diharapkan mampu menjangkau lebih banyak masyarakat yang membutuhkan akses pembiayaan, terutama mereka yang berada di daerah yang jauh dari pusat layanan fisik. (Afista, F., Kholisha, N. 2023)

Meskipun layanan digital Pegadaian telah tersedia dan terus dikembangkan, implementasi serta pemanfaatannya di lapangan masih menghadapi berbagai tantangan. Salah satu kendala utama adalah rendahnya literasi digital di kalangan masyarakat, terutama bagi mereka yang belum terbiasa

menggunakan teknologi dalam kehidupan sehari-hari. Banyak nasabah yang masih enggan beralih ke layanan digital karena ketidaktahuan mengenai cara penggunaannya, kurangnya kepercayaan terhadap sistem online, serta kekhawatiran akan risiko keamanan dalam bertransaksi secara digital. Selain itu, kurangnya sosialisasi dan edukasi mengenai layanan digital Pegadaian juga menjadi faktor penghambat dalam peningkatan jumlah pengguna. Sosialisasi yang masih terbatas membuat banyak nasabah tidak mengetahui manfaat serta kemudahan yang bisa diperoleh dari layanan digital ini.

Selain faktor literasi digital dan kurangnya sosialisasi, infrastruktur dan akses teknologi juga menjadi kendala dalam pemanfaatan layanan digital Pegadaian. Tidak semua masyarakat memiliki perangkat digital yang mendukung, seperti smartphone yang kompatibel dengan aplikasi Pegadaian Digital, atau akses internet yang stabil untuk melakukan transaksi online. Di beberapa wilayah, terutama di daerah dengan infrastruktur telekomunikasi yang belum optimal, keterbatasan akses ini menjadi tantangan tersendiri yang menghambat transformasi digital dalam layanan keuangan. Di sisi lain, masih banyak nasabah yang merasa lebih nyaman menggunakan metode transaksi konvensional karena sudah terbiasa dengan interaksi langsung di kantor Pegadaian. Rasa takut terhadap kemungkinan kesalahan transaksi, risiko penipuan digital, serta keterbatasan keterampilan dalam mengoperasikan aplikasi digital menjadi alasan utama mengapa sebagian masyarakat belum siap untuk beralih ke sistem digital. (Triantoro, B. 2022)

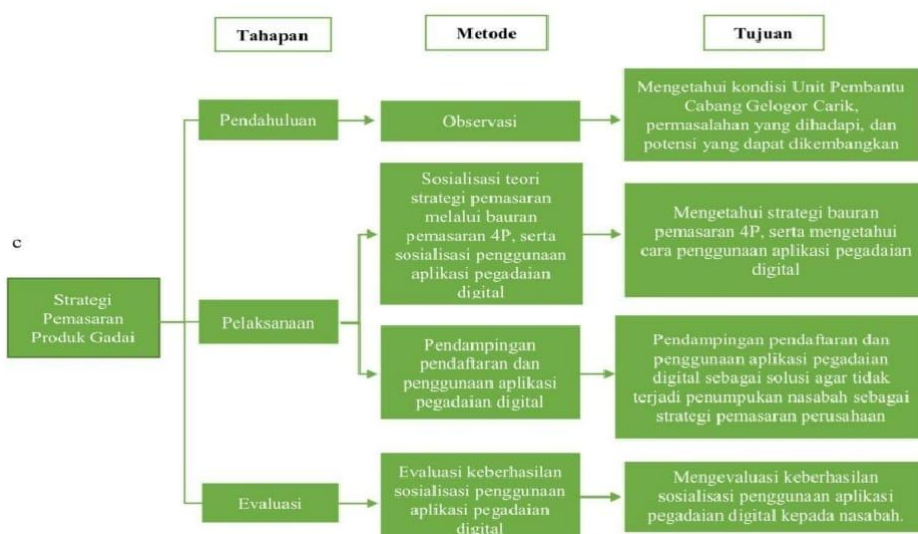
Dalam mengatasi berbagai tantangan ini, pendampingan nasabah menjadi langkah strategis yang dapat membantu meningkatkan pemahaman dan keterampilan masyarakat dalam menggunakan layanan digital Pegadaian. Pendampingan ini dapat dilakukan melalui berbagai cara, seperti pelatihan literasi digital untuk memberikan edukasi mengenai cara menggunakan aplikasi Pegadaian Digital, sosialisasi secara langsung melalui workshop atau seminar, serta penyediaan panduan dalam bentuk digital maupun cetak yang mudah diakses oleh nasabah. Selain itu, simulasi penggunaan aplikasi serta layanan konsultasi dan pendampingan berkelanjutan juga penting untuk memastikan bahwa nasabah tidak hanya memahami cara menggunakan layanan digital, tetapi juga merasa percaya diri dalam bertransaksi secara online. Dengan adanya pendampingan yang efektif, diharapkan semakin banyak nasabah yang mampu memanfaatkan layanan digital Pegadaian, sehingga akses terhadap pembiayaan menjadi lebih mudah dan efisien. (Liharman Saragih, 2024)

Di Pegadaian Kalibaru Banyuwangi, tantangan dalam pemanfaatan layanan digital masih cukup signifikan. Sebagian besar nasabah yang menggunakan layanan Pegadaian di daerah ini berasal dari kelompok masyarakat menengah ke bawah yang masih terbiasa dengan sistem transaksi konvensional. Banyak dari mereka yang belum memiliki pemahaman yang memadai tentang cara kerja aplikasi Pegadaian Digital serta manfaat yang bisa diperoleh dari penggunaannya. Selain itu, kendala akses internet serta minimnya sosialisasi dari pihak Pegadaian mengenai layanan digital menjadi faktor yang turut berkontribusi terhadap rendahnya tingkat pemanfaatan layanan ini. Oleh karena itu, program pendampingan nasabah dalam pemanfaatan layanan digital Pegadaian di Kalibaru Banyuwangi menjadi sangat relevan dan diperlukan untuk meningkatkan aksesibilitas pembiayaan bagi masyarakat. Dengan adanya pendampingan ini, diharapkan masyarakat Kalibaru Banyuwangi dapat lebih terbuka terhadap transformasi digital dalam layanan keuangan, sehingga mereka dapat mengakses pembiayaan dengan lebih mudah dan cepat sesuai dengan kebutuhan mereka.

METODE

Metode pengabdian ini dilakukan melalui pendekatan pendampingan langsung kepada nasabah Pegadaian di Kalibaru, Banyuwangi, dengan fokus pada bimbingan praktis dalam pemanfaatan layanan digital Pegadaian. Kegiatan ini diawali dengan observasi langsung di lokasi untuk mengidentifikasi kendala utama yang dihadapi nasabah saat bertransaksi secara digital. Identifikasi ini dilakukan melalui interaksi langsung dengan nasabah dan pegawai Pegadaian tanpa menggunakan metode survei tertulis, melainkan melalui dialog dan pengalaman langsung dalam proses transaksi. Setelah memahami kesulitan yang dihadapi, tim pengabdian memberikan pendampingan secara personal maupun kelompok kecil kepada nasabah yang membutuhkan bimbingan dalam menggunakan layanan digital, seperti cara mengunduh dan mengoperasikan aplikasi Pegadaian Digital, melakukan transaksi online, serta memahami fitur-fitur layanan yang tersedia.

Selain pendampingan, edukasi juga diberikan dalam bentuk media sederhana seperti brosur, infografis, dan tutorial singkat yang dapat membantu nasabah memahami layanan digital secara mandiri. Pegawai Pegadaian turut dilibatkan dalam kegiatan ini agar mereka dapat meneruskan pendampingan kepada nasabah setelah program pengabdian selesai. Selama pelaksanaan, tim pengabdian melakukan dokumentasi berupa catatan observasi, foto kegiatan, dan testimoni nasabah sebagai bentuk evaluasi terhadap efektivitas pendampingan yang diberikan. Evaluasi dilakukan melalui refleksi dan diskusi dengan pegawai Pegadaian guna mengetahui perubahan yang terjadi setelah pendampingan, seperti meningkatnya jumlah nasabah yang mulai menggunakan layanan digital. Dengan metode ini, diharapkan program pengabdian dapat membantu meningkatkan literasi digital nasabah dan mempercepat adopsi layanan digital Pegadaian secara lebih luas di Kalibaru, Banyuwangi. Seperti yang di tunjukkan pada diagram alur di bawah ini, disusun menjadi tiga langkah untuk dieksekusi.



HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Tahapan Pendahuluan

Melalui diskusi dengan pengelola dan karyawan di outlet Pegadaian UPC Kalibaru Banyuwangi, kegiatan ini bertujuan untuk memahami kondisi outlet tersebut serta mengidentifikasi masalah internal dan eksternal yang mungkin dihadapi. Selain itu, kegiatan ini juga bertujuan untuk mengevaluasi potensi yang dapat dikembangkan. Hasil observasi menunjukkan bahwa program kerja PKL yang dilaksanakan berfokus pada sosialisasi strategi pemasaran dengan menerapkan bauran pemasaran 4P, yaitu Product (produk), Price (harga), Place (tempat), dan Promotion (promosi). Di samping itu, sosialisasi juga mencakup penggunaan Aplikasi Pegadaian Digital untuk meningkatkan efektivitas strategi pemasaran.

a. Product (Produk)

Produk adalah hal-hal yang disediakan untuk memenuhi permintaan konsumen; persyaratan ini mungkin termasuk yang terkait dengan kualitas, fitur, merek, pengemasan, layanan, garansi, dan lainnya (Ningsih & Maika, 2020). Emas adalah investasi yang sangat likuid yang siap dijual kembali atau digadaikan (Habibah, 2017). Nasabah dapat menjadikan emas tersebut sebagai jaminan kredit. Tafsiran emas yang akurat sesuai dengan kadar emas dan berat emas sehingga menguntungkan bagi nasabah. Persyaratan untuk gadai emas relatif sederhana dan waktu relatif singkat untuk pencairan uang. Pelunasan dapat dilakukan setiap saat dengan jangka waktu maksimal 120 hari, ada toleransi masa

jatuh tempo dan pemberitahuan masa jatuh tempo sehingga nasabah tidak perlu khawatir barang dilelang tanpa pemberitahuan.

b. *Price* (Harga)

Harga merupakan faktor penentu dalam membeli dan merupakan faktor yang paling signifikan dalam menentukan pangsa pasar dan tingkat keuntungan perusahaan. Tujuan penetapan harga diikuti dengan pencapaian laba, peningkatan penjualan, pangsa pasar yang lebih besar, kelangsungan hidup dan pengembangan perusahaan (Jain, 2013). Harga emas yang cenderung meningkat akan memperbesar jumlah kredit yang didapat oleh nasabah. Pegadaian menawarkan bunga rendah bagi nasabahnya yaitu sebesar 1,2%, bunga ini akan dikenakan kepada nasabah dalam jangka waktu 15 hari penggunaan kredit tersebut.

c. *Place* (Tempat)

Tempat menjadi keputusan pihak manajerial yang dimana pelanggan harus diberikan layanan dan itu mungkin termasuk saluran distribusi elektronik atau fisik Lokasi dari Pegadaian UPC Kalibaru Banyuwangi, Dekat dengan pasar desa setempat yaitu Pasar Kalibaru yang memungkinkan calon nasabah melihat banner promosi yang ada, sehingga dapat menarik perhatian hingga minat nasabah untuk menggadai di pegadaian UPC Kalibaru Banyuwangi.

2. Tahapan Pelaksanaan

Tahapan ini menggunakan 2 metode, yaitu:

1. Sosialisasi kepada nasabah mengenai Aplikasi Pegadaian Digital. Kegiatan ini bertujuan agar nasabah memahami cara penggunaan serta manfaat penggunaan dari Aplikasi Pegadaian Digital dalam melakukan transaksi. Sehingga hal ini dapat membantu transaksi yang berlangsung lebih efisien serta membantu mengurangi penumpukan nasabah yang terjadi di outlet pegadaian
2. Melakukan pendampingan kepada nasabah mulai dari cara mengunduh Aplikasi Pegadaian Digital sampai tata cara penggunaannya.

3. Tahapan evaluasi

Meliputi analisis perbandingan antara hasil sebelum dan sesudah pelaksanaan kegiatan. Melalui pendampingan dalam penggunaan Aplikasi Pegadaian Digital, dan diharapkan dapat mengatasi permasalahan penumpukan nasabah di Pegadaian UPC Kalibaru Banyuwangi. Dengan demikian, transaksi yang dilakukan akan menjadi lebih efisien.

Pelaksanaan program pengabdian ini menunjukkan bahwa pendampingan langsung kepada nasabah di Pegadaian Kalibaru, Banyuwangi, memiliki dampak positif dalam meningkatkan pemahaman dan pemanfaatan layanan digital Pegadaian. Kegiatan diawali dengan observasi terhadap kendala yang dihadapi nasabah saat bertransaksi di Pegadaian. Dari hasil observasi dan interaksi dengan nasabah serta pegawai, ditemukan bahwa sebagian besar nasabah masih belum familiar dengan aplikasi Pegadaian Digital dan lebih nyaman menggunakan layanan secara konvensional. Faktor utama yang menjadi kendala adalah kurangnya pemahaman terhadap fitur digital, ketidakpercayaan terhadap sistem transaksi online, serta keterbatasan akses terhadap perangkat dan internet.

Selama program berlangsung, tim pengabdian memberikan pendampingan langsung kepada nasabah yang datang ke kantor Pegadaian dengan membimbing mereka dalam mengunduh, mendaftar, dan menggunakan aplikasi Pegadaian Digital. Nasabah diajarkan cara melakukan transaksi digital seperti gadai online, pembayaran cicilan, serta memahami fitur keamanan yang ada dalam aplikasi. Beberapa nasabah yang awalnya ragu terhadap layanan digital mulai tertarik setelah melihat manfaat dan kemudahan yang ditawarkan. Pendekatan yang digunakan dalam pendampingan ini dilakukan secara personal maupun kelompok kecil, disesuaikan dengan tingkat pemahaman nasabah. Hasilnya, nasabah yang mendapatkan pendampingan lebih cepat memahami cara menggunakan layanan digital dibandingkan mereka yang tidak didampingi.

Selain bimbingan langsung, tim pengabdian juga menyediakan media edukasi dalam bentuk brosur dan infografis yang menjelaskan langkah-langkah penggunaan layanan digital Pegadaian secara sederhana dan mudah dipahami. Media ini terbukti membantu nasabah dalam memahami kembali materi yang telah diberikan setelah mereka pulang. Pegawai Pegadaian juga turut dilibatkan dalam program ini, sehingga mereka dapat melanjutkan pendampingan kepada nasabah lainnya setelah program pengabdian selesai. Salah satu dampak nyata dari program ini adalah meningkatnya jumlah nasabah yang mulai mencoba layanan digital selama periode pelaksanaan pengabdian. Beberapa nasabah yang sebelumnya selalu melakukan transaksi secara langsung mulai mencoba menggunakan aplikasi untuk mengecek informasi produk Pegadaian dan simulasi pembiayaan.

Meskipun program ini memberikan hasil yang positif, terdapat beberapa tantangan yang masih perlu diatasi. Beberapa nasabah yang lebih tua atau yang belum terbiasa dengan teknologi masih mengalami kesulitan dalam mengoperasikan aplikasi, meskipun telah mendapatkan pendampingan. Selain itu, kendala infrastruktur seperti jaringan internet yang kurang stabil di beberapa wilayah juga menjadi hambatan dalam mengakses layanan digital. Oleh karena itu, diperlukan pendekatan lanjutan, seperti sosialisasi berkala dan kolaborasi dengan Pegadaian untuk menyediakan solusi bagi nasabah yang masih mengalami kesulitan dalam mengakses layanan digital.

Secara keseluruhan, program pengabdian ini berhasil meningkatkan literasi digital dan kepercayaan nasabah terhadap layanan digital Pegadaian. Dengan adanya pendampingan langsung, nasabah lebih percaya diri dalam menggunakan layanan digital, yang pada akhirnya dapat meningkatkan efisiensi layanan di Pegadaian Kalibaru, Banyuwangi. Keberlanjutan program ini diharapkan dapat semakin mempercepat adopsi layanan digital di kalangan nasabah dan memberikan manfaat yang lebih luas dalam meningkatkan aksesibilitas pembiayaan berbasis teknologi.

KESIMPULAN

Pegadaian memiliki peran strategis dalam meningkatkan aksesibilitas pembiayaan bagi masyarakat berpenghasilan rendah yang kesulitan memperoleh layanan dari perbankan formal. Dengan skema gadai yang fleksibel, masyarakat dapat memperoleh pinjaman dengan jaminan barang berharga tanpa harus memiliki riwayat kredit atau aset besar. Selain itu, berbagai produk pembiayaan seperti Kredit Cepat Aman (KCA), Kreasi, dan Arrum Haji memberikan alternatif pendanaan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat, baik untuk keperluan konsumtif maupun pengembangan usaha mikro dan kecil.

Meskipun layanan Pegadaian memberikan banyak manfaat, terdapat beberapa tantangan yang perlu diatasi, seperti suku bunga yang lebih tinggi dibandingkan dengan pinjaman perbankan serta rendahnya literasi keuangan masyarakat. Banyak nasabah masih kurang memahami mekanisme pembiayaan yang tersedia, sehingga berisiko mengalami kendala dalam mengelola pinjaman mereka. Oleh karena itu, Pegadaian perlu meningkatkan program edukasi keuangan dan memperkuat transparansi informasi agar nasabah dapat mengambil keputusan finansial yang lebih bijaksana.

Untuk meningkatkan efektivitasnya, Pegadaian harus terus berinovasi dalam layanan pembiayaan dan memanfaatkan teknologi digital guna menjangkau lebih banyak masyarakat, termasuk mereka yang berada di daerah terpencil. Digitalisasi layanan, regulasi yang mendukung, serta kerja sama dengan berbagai lembaga keuangan akan memperkuat peran Pegadaian dalam menciptakan sistem keuangan yang lebih inklusif. Dengan langkah-langkah tersebut, Pegadaian dapat terus berkontribusi dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat dan mendukung pertumbuhan sektor usaha mikro dan kecil di Indonesia.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis ingin menyampaikan terima kasih yang tulus kepada Bapak Hendri Winarto, selaku Pimpinan Pegadaian Cabang Genteng Banyuwangi, serta Bapak Bagus Eka Prasetya, selaku Pengelola Pegadaian UPC Kalibaru Banyuwangi, dan seluruh staf karyawan yang bertugas di Pegadaian UPC Kalibaru Banyuwangi. Ucapan terima kasih juga ditujukan kepada nasabah yang telah

berpartisipasi, serta kepada Dosen Pembimbing Ibu Luluk Musfiroh, yang telah memberikan arahan dan bimbingan berharga selama kegiatan PPL di Pegadaian UPC Kalibaru Banyuwangi. Semua bantuan tersebut sangat berarti dan berkontribusi terhadap kelancaran kegiatan ini. Selain itu, penulis juga ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LP2M) Universitas Islam Kyai Haji Achmad Siddiq Jember atas dukungan yang telah diberikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Afista, F., Kholisha, N., Salsabila, T., Gunawan, A., & Abadi, M. T. (2023). Sejarah Berdirinya, Fungsi dan Tujuan Pegadaian Syariah Sebagai Penggerak Perekonomian di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen*, 1(4), 324-332.
- Bhegawati, D. A. S., & Novarini, N. N. A. (2023). Percepatan inklusi keuangan untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi, lebih terinklusif, dan merata di era presidensi G20. *Jurnal Akuntansi, Manajemen, Bisnis Dan Teknologi*, 3(1), 14-31.
- Faiza, N., Natasia, F., Kusumah, A., & Hastuti, D. (2024). Penerapan Aplikasi Agen Pegadaian dalam Meningkatkan Inklusi Keuangan di PT. Pegadaian Kota Pekanbaru. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Merdeka EMBA*, 3(1), 73-82.
- Fauzia, A. A., & Yazid, M. (2024). Pengaruh Pegadaian Syariah terhadap Keberlanjutan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia. *Iqtishodiah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 6(2), 79-84.
- Holle, M. H., & Manilet, A. (2023). Indeks Inklusi Keuangan Indonesia (Analisis Kontribusi Sektor Usaha Lembaga Keuangan Mikro). *Investi: Jurnal Investasi Islam*, 4(2), 550-569.
- <https://www.pegadaian.co.id/>
- Naja, I., & Fakhriyana, D. (2024). Implementasi Program KUR Syariah di Pegadaian Pasar Ngabul Jepara untuk Meningkatkan Kesejahteraan UMKM.
- Safira, D., Fasa, M. I., & Susanto, I. (2024). STRATEGI PEMASARAN PRODUK RAHN GADAI SYARIAH: MENINGKATKAN AKSESIBILITAS DAN KEPERCAYAAN NASABAH. *Jurnal Media Akademik (JMA)*, 2(11).
- Oktavia, T., Karina, L. M., Zaki, H., & Hardilawati, W. L. (2023). Penggunaan Aplikasi Pegadaian Digital Service (PDS) Dalam Mempermudah Pelayanan Transaksi Nasabah di PT . Pegadaian (Persero) Pekanbaru. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Merdeka EMBA*, 2(2), 30–37.
- Pangaila, M. M., Mandey, S. L., & Wenas, R. S. (2020). Strategi Pemasaran Produk Tabungan Emas Dalam Meningkatkan. *Jurnal Emba: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 8(04), 399–407. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/30839>
- Prabarini, A. M. (2023). Optimalisasi Kualitas Pelayanan Produk Gadai KCA di PT Pegadaian Cabang Tegal. Skripsi.
- Putri P., P. S., & Supriadi, Y. (2022). Penerapan Sistem Aplikasi Pegadaian Digital Service Dalam Memudahkan Nasabah Bertransaksi Pada PT. Pegadaian (Persero) UPC Pagelaran. *Jurnal Informatika Kesatuan*, 2(1), 29–34. <https://doi.org/10.37641/jikes.v2i1.1378>
- Ningsih, D. D. S., & Maika, M. R. (2020). Strategi Bauran Pemasaran 4P Dalam Menentukan Sumber Modal Usaha Syariah Pedagang Pasar di Sidoarjo. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 6(3), 693–702. <https://doi.org/10.29040/jiei.v6i3.1464>
- Habibah, N. U. (2017). Perkembangan Gadai Emas Ke Investasi Emas Pada. *Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 1(1), 81–97. <https://doi.org/https://doi.org/10.29313/amwaluna.v1i1.209581>
- Jain, M. K. (2013). An Analysis of Marketing Mix: 7Ps or More. *Asian Journal of Multidisciplinary Studies*, 1(4), 23–28. <https://core.ac.uk/display/229673197>