

BAB III

**GADAI EMAS BSM iB DAN PROFITABILITAS DI BANK SYARIAH
MANDIRI**

3.1 Sejarah Umum Di dirikannya PT Bank Syariah Mandiri

Nilai-nilai perusahaan yang menjunjung tinggi kemanusiaan dan integritas telah tertanam kuat pada segenap insan Bank Syariah Mandiri (BSM) sejak awal pendiriannya.

Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Salah satu bank konvensional, PT. Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT. Bank Dagang Negara dan PT. Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya *merger* dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (*merger*) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo)

menjadi satu bank baru bernama PT.Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB.

Sebagai tindak lanjut dari keputusan *merger*, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*).

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputy Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/ 1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut,

PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.⁵⁰

PT.Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik. Tonggak Sejarah PT.Bank Syariah Mandiri :

1. 1995 Pendirian PT.Bank Industri Nasional (PT.BINA)
2. 1967 PT.BINA berubah nama menjadi PT.Bank Maritim Indonesia
3. 1973 PT.Bank Maritim Indonesia berubah menjadi PT.Bank Susila Bakti
4. 1999 PT.Bank Susila bakti dikonversi menjadi PT.Bank Syariah Mandiri

3.2 Visi dan Misi PT Bank Syariah Mandiri

Dalam rangka mendukung penciptaan tujuan perusahaan, maka BSM memandang perlu untuk menetapkan Visi dan menguatkan Misi Perusahaan. Penguatan Misi Perusahaan dilakukan dengan cara menyesuaikan rumusan misi yang ada sebelumnya dengan kondisi saat ini. Bank telah menetapkan Visi, Misi, dan BSM Shared Values “ETHIC” (Excellence, Teamwork, Humanity, Integrity, dan Customer Focus). Bank telah menyosialisasikan Visi, Misi dan BSM Shared Values kepada seluruh Jajaran BSM. Lebih lanjut, diharapkan seluruh jajaran BSM mengetahui, memahami, dan melaksanakan Visi, Misi, dan BSM Shared

⁵⁰www.syariahamandiri.co.id diakses pada tanggal 23 Juni 2015 pukul 19.00

Values. (Vide: Surat Edaran No. 10/001/UMM tanggal 30 Januari 2008, yang diperbarui dengan SE No. 16/005/UMM, tanggal 10 Maret 2014 tentang The 7 (Seven) Fundamentals of BSM).

Visi :

Memimpin Pengembangan Peradaban Ekonomi yang Mulia. Maksud dari visi tersebut adalah Bank Syariah Mandiri akan menjadi yang terdepan dalam mengembangkan peradaban ekonomi umat manusia yang lebih luhur, adil, terhormat, sejahtera-menyejahterakan, sesuai Syariah, bernilai tinggi, dan unggul.

- a. 'Memimpin' adalah menjadi yang terdepan.
- b. 'Pengembangan' adalah pemberian manfaat dengan berjuang membuat lebih baik secara terus-menerus dan berkesinambungan dari generasi ke generasi.
- c. 'Peradaban Ekonomi' adalah suatu kondisi ketika manusia telah mengembangkan cara-cara (tradisi, budaya, proses, sistem) yang efektif di dalam penggunaan sumber daya dan di dalam memproduksi dan memperdagangkan barang dan jasa.
- d. 'Mulia' adalah luhur, adil, terhormat, sejahtera-menyejahterakan, sesuai Syariah, bernilai tinggi, dan unggul.

Misi :

- 1) Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan. Bahwa pertumbuhan dan keuntungan BSM selalu di atas rata-rata industri yang dicapai dengan strategi pengelolaan yang mengutamakan SCA (*Sustainable Competitive Advantage*).

- 2) Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM. Bahwa BSM mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM.
- 3) Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat. Bahwa BSM terus menerus mengembangkan pengelolaan talenta Sumber Daya Manusia (SDM), mulai tahap *attraction, identification, development, deployment, retention*, dan lingkungan kerja yang sehat.
- 4) Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan. Bahwa BSM terus menerus berupaya menebarkan manfaat pada masyarakat dan lingkungan yang meningkat dari waktu ke waktu.
- 5) Mengembangkan nilai-nilai syariah universal. Bahwa BSM berkomitmen untuk mengembangkan tata kelola berdasarkan ilmu pengetahuan dan nilai-nilai kemanusiaan yang diterima masyarakat secara *universal*.

3.3 Nilai-nilai Perusahaan

Setelah melalui proses yang melibatkan seluruh jajaran pegawai sejak pertengahan 2005, lahirlah nilai-nilai perusahaan yang baru yang disepakati bersama untuk di *shared* oleh seluruh pegawai Bank Syariah Mandiri yang disebut *Shared Values* Bank Syariah Mandiri. *Shared Values* Bank Syariah Mandiri disingkat **ETHIC**.

- 1) *Excellence* : Mencapai hasil yang mendekati sempurna
- 2) *Teamwork* : Mengembangkan lingkungan kerja yang saling bersinergi
- 3) *Humanity* : Mengembangkan kepedulian terhadap kemanusiaan dan lingkungan

- 4) *Integrity* : Berperilaku terpuji, bermartabat dan menjaga etika profesi
- 5) *Customer Fokus* : Mengembangkan kesadaran tentang pentingnya nasabah dan berupaya melampaui harapan nasabah.

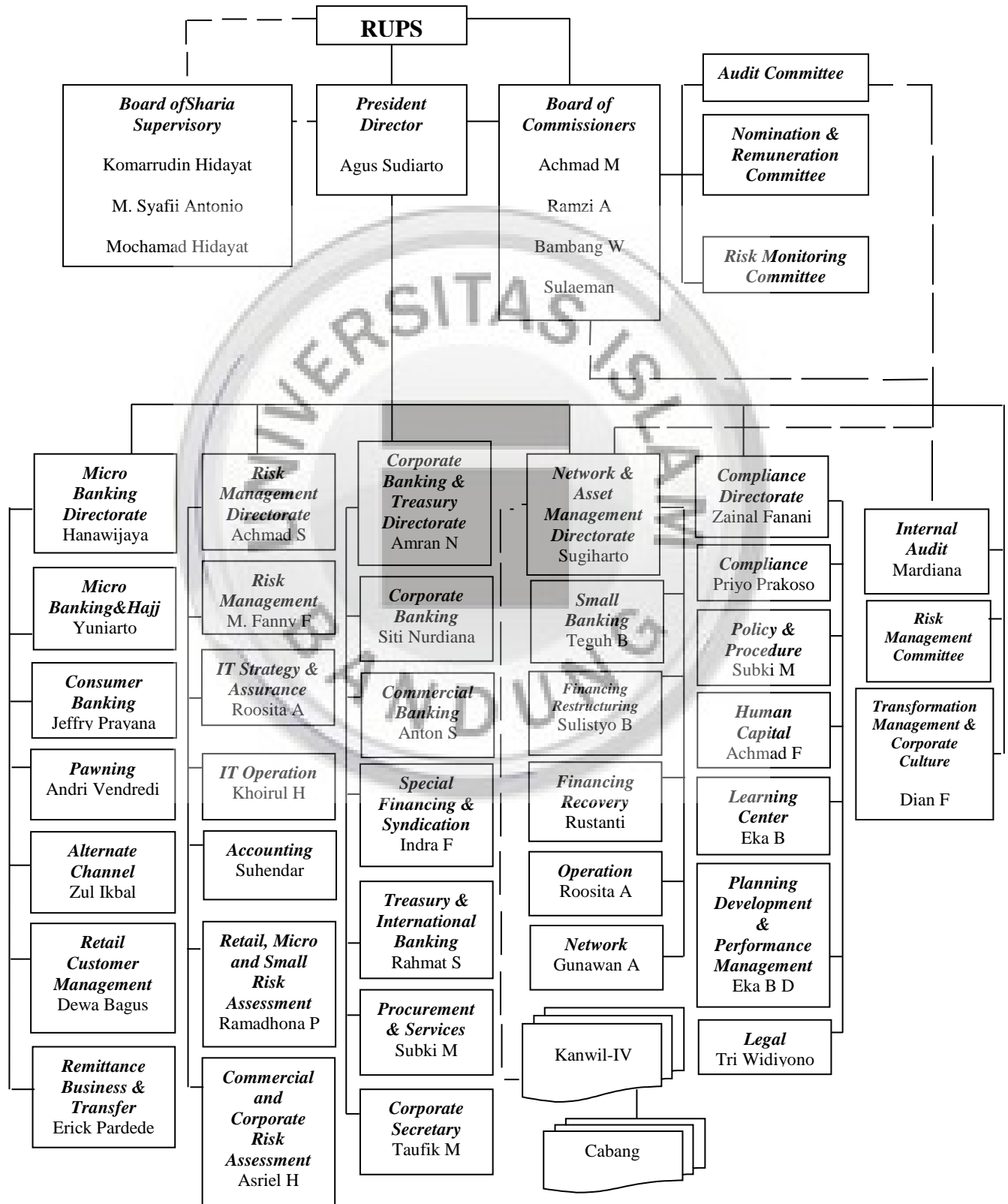
Nilai-nilai tersebut diupayakan untuk selalu ditanamkan dalam organisasi

Bank Syariah Mandiri dengan menerapkan 10 perilaku utama, sebagai berikut:

1. *Prudence* adalah menjaga amanah dan melakukan perbaikan proses terus-menerus.
2. *Competence* adalah meningkatkan keahlian sesuai tugas yang diberikan dan tuntutan profesi bankir.
3. *Trusted and Trust* adalah mengembangkan perilaku dapat dipercaya dan percaya.
4. *Contribution* adalah memberikan kontribusi positif dan optimal.
5. *Social and Environment Care* adalah memiliki kepedulian yang tulus terhadap lingkungan dan sosial.
6. *Inclusivity* adalah mengembangkan perilaku mengayomi.
7. *Honesty* adalah jujur.
8. *Good Governance* adalah melaksanakan tata kelola yang baik.
9. *Innovation* adalah mengembangkan proses, layanan, dan produk untuk melampaui harapan nasabah.
10. *Service Excellence* adalah memberikan layanan terbaik yang melampaui harapan nasabah.

3.4 Struktur Organisasi PT Bank Syariah Mandiri

Gambar 3.1
Struktur Organisasi PT Bank Syariah Mandiri



3.5 Produk-produk Bank Syariah Mandiri

Tabel 3.1
Produk-produk Bank Syariah Mandiri

Produk Pendanaan		
Tabungan BSM	BSM Tabungan Berencana	BSM Tabungan Simpatik
BSM Tabungan Maburr	BSM Tabungan Maburr Junior	BSM Tabungan Dollar
BSM Tabungan Perusahaan	BSM Tabungan Kurban	BSM Tabungan Pensiun
BSM Tabunganku	BSM Deposito	BSM Deposito Valas
BSM Giro	BSM Giro Singapore Dollar dan Euro	BSM Obligasi
Produk Pembiayaan		
BSM Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	BSM Pembiayaan <i>Musyarakah</i>	BSM Pembiayaan <i>Murabahah</i>
BSM Pembiayaan Talangan Haji	BSM Pembiayaan <i>Istishna</i>	Pembiayaan IMBT
Pembiayaan <i>Mudharabah Muqayyadah off Balance Sheet</i>	BSM <i>Customer Network Financing</i>	BSM Pembiayaan Resi Gudang
BSM Pembiayaan Edukasi	PKPA	BSM Impian
Pembiayaan Dana Berputar	BSM Optima Pembiayaan Pemilikan Rumah	Pembiayaan Umrah
BSM Pembiayaan Griya BSM	BSM Pembiayaan Griya BSM Bersubsidi	BSM Sistem Pembayaran <i>Offline</i>
Pembiayaan dengan Agunan Investasi Terikat Syariah Mandiri	Pembiayaan kepada Pensiunan	Pembiayaan Peralatan Kedokteran
Layanan		
BSM <i>Card</i>	BSM ATM	BSM Call 14040
BSM <i>Mobile Banking</i>	BSM <i>Mobile Banking Multiplatform</i>	BSM <i>Net Banking</i>
BSM Notifikasi	MPB (<i>Multi Bank Payment</i>)	BPI (BSM Pembayaran Institusi)
BPR <i>Host to Host</i>	BSM <i>E-Money</i>	BSM <i>Payment Point</i>
PPBA (Pembayaran melalui menu Pindahbukuan di ATM)	BSM <i>Pooling Fund</i>	BSM Jual Beli Valas
BSM Bank Garansi	BSM <i>Electronic Payroll</i>	BSM SKBDN

BSM <i>Letter of Credit</i>	BSM Transfer <i>Western Union</i>	BSM Kliring
BSM Inkaso	BSM <i>Intercity Clearing</i>	BSM RTGS (<i>Real Time Gross Settlement</i>)
Transfer Dalam Kota (ILG)	Transfer D.U.I.T (Dana Untuk Indonesia Tercinta)	BSM Pajak <i>Online</i>

Berdasarkan tabel 3.1 Bank Syariah Mandiri mempunyai berbagai macam produk yang terdiri dari pendanaan, pembiayaan dan layanan. Produk pendanaan meliputi Tabungan BSM, BSM Tabungan Mabrur, BSM Tabungan Perusahaan, BSM Giro, BSM Tabungan Berencana, BSM Tabungan Mabrur Junior, BSM Tabungan Kurban, BSM Deposito, BSM Giro Singapore Dollar dan Euro, BSM Tabungan Simpatik, BSM Tabungan Dollar, BSM Tabungan Pensiun, BSM Deposito Valas dan BSM Obligasi. Produk pembiayaan meliputi BSM Pembiayaan *Mudharabah*, BSM Pembiayaan Talangan Haji, Pembiayaan *Mudharabah Muqayyadah off Balance Sheet*, BSM Pembiayaan Edukasi, Pembiayaan Dana Berputar, BSM Pembiayaan Griya BSM, Pembiayaan dengan Agunan Investasi Terikat Syariah Mandiri, BSM Pembiayaan *Musarakah*, BSM Pembiayaan *Istishna*, BSM *Customer Network Financing*, PKPA, BSM Optima Pembiayaan Pemilikan Rumah, BSM Pembiayaan Griya BSM Bersubsidi, Pembiayaan kepada Pensiunan, BSM Pembiayaan *Murabahah*, Pembiayaan IMBT, BSM Pembiayaan Resi Gudang, BSM Impian, Pembiayaan Umrah, BSM Sistem Pembayaran *Offline* dan Pembiayaan Peralatan Kedokteran. Layanan BSM meliputi BSM *Card*, BSM Sentra Bayar, BSM *Mobile Banking*, BSM *Net Banking*, BSM *Mobile Banking GPRS* dan PPBA.

Produk yang dimiliki BSM didominasi pada sisi pembiayaan agar *profit* yang diterima semakin besar, selain itu pendanaan merupakan hal yang penting agar BSM memiliki dana untuk kembali di putar, dan layanan pun harus terus berkembang mengikuti modernisasi agar nasabah merasakan kepuasan pelayanan yang diberikan oleh BSM.

3.6 Gadai Emas BSM iB dan Profitabilitas di Bank Syariah Mandiri

Tabel 3.2

Ringkasan Aktivitas yang Telah Dilakukan untuk Mempersiapkan dan Mengembangkan Gadai Emas BSM

Aktivitas	Keterangan
Pelaksanaan <i>Benchmarking</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Benchmarking</i> dilakukan ke lembaga pesaing, yaitu: Perum Pegadaian, Bank BRI Syariah, Bank BNI Syariah, Bank Mega Syariah, Bank Jabar Syariah dan BTPN Syariah. 2. <i>Benchmarking</i> juga dilakukan ke Bank Rakyat Malaysia.
Pendidikan Penaksir dan Officer Gadai	<ol style="list-style-type: none"> 3. Pelaksanaan Penaksir berasal dari Pegawai Pelaksana masing-masing cabang yang akan membuka konter layanan gadai (KLG). 4. Officer gadai berasal dari Pegawai Pelaksana yang dipromosikan melalui <i>Officer Development Program</i> (ODP) Khusus Gadai melalui seleksi yang ketat. 5. Penaksir dilatih penaksiran emas selama 1 s.d 2 minggu. 6. ODP Khusus Gadai dilatih <i>general banking</i> dan penaksiran emas selama 1 bulan.
Penyusunan Kebijakan	<ol style="list-style-type: none"> 7. Kebijakan telah disusun dan diberlakukan melalui <i>Standard Operating Procedure</i> dan Surat Edaran serta Petunjuk Pelaksanaan Lainnya.
Permohonan Persetujuan Bank Indonesia	<ol style="list-style-type: none"> 8. Persetujuan Bank Indonesia telah terbit melalui surat Bank Indonesia No.11/343/DPbS tanggal 5 maret 2009.
Penyediaan Infrastruktur Konter Layanan Gadai (KLG)	<ol style="list-style-type: none"> 9. Setiap KLG dilengkapi dengan infrastruktur yang diperlukan seperti: meja layanan nasabah, lemari besi khusus emas, timbangan emas, jarum uji emas, air uji emas, komputer, printer dll.
Pelaksanaan Promosi	<ol style="list-style-type: none"> 10. Upaya promosi antara lain: pemasangan spanduk dan <i>banner</i> di posisi strategis, penyebaran brosur, iklan koran/radio local,

	<i>mailing list</i> , SMS ke semua nasabah cabang, BLOG, majelis taklim dan komunitas lainnya.
Pelaksanaan Survey Nasabah/Masyarakat	<p>11. BSM bekerjasama dengan <i>Change Management Office</i> Bank Mandiri dan lembaga surveyor <i>independent</i> sedang melaksanakan survey kepada masyarakat untuk mengetahui perilaku masyarakat terhadap bisnis gadai.</p> <p>12. Jumlah responden sebanyak 400 responden yang terdiri dari 300 responden di Jabodetabek dan 100 responden di Bandung.</p> <p>13. Hasil Survey diharapkan dapat menghasilkan analisa yang lebih akurat tentang kebutuhan masyarakat akan bisnis gadai dan pada akhirnya dapat disusun strategi pengembangan bisnis gadai yang lebih akurat untuk meningkatkan omzet dan market share Gadai Emas BSM.</p>
Sistem IT	14. Sistem IT gadai telah berjalan dengan baik. Dalam rangka penyempurnaan dan antisipasi perkembangan jumlah konter yang banyak, sedang dikembangkan <i>Loan Origination System (LOS)</i> Gadai.

1. SDM Profesional dan Kompeten serta Bangga Menjadi Bagian Industri Gadai:
 - a. Rekrutmen pegawai di bidang gadai dengan kualifikasi yang sesuai.
 - b. Pelatihan penaksiran emas yang menjamin kompetensi pegawai sesuai dengan kualifikasi yang diharapkan.
 - c. Proses mentoring dan monitoring bagi Penaksir dan *Officer* Gadai yang berkelanjutan.
 - d. Penyusunan sistem kompensasi yang berorientasi pada kinerja atau *sales oriented*.
 - e. Peningkatan kontribusi Gadai Emas BSM dan produk turunannya bagi portofolio dan keuntungan BSM agar memberikan “kepuasan dan kebanggaan” bagi pegawai unit gadai.

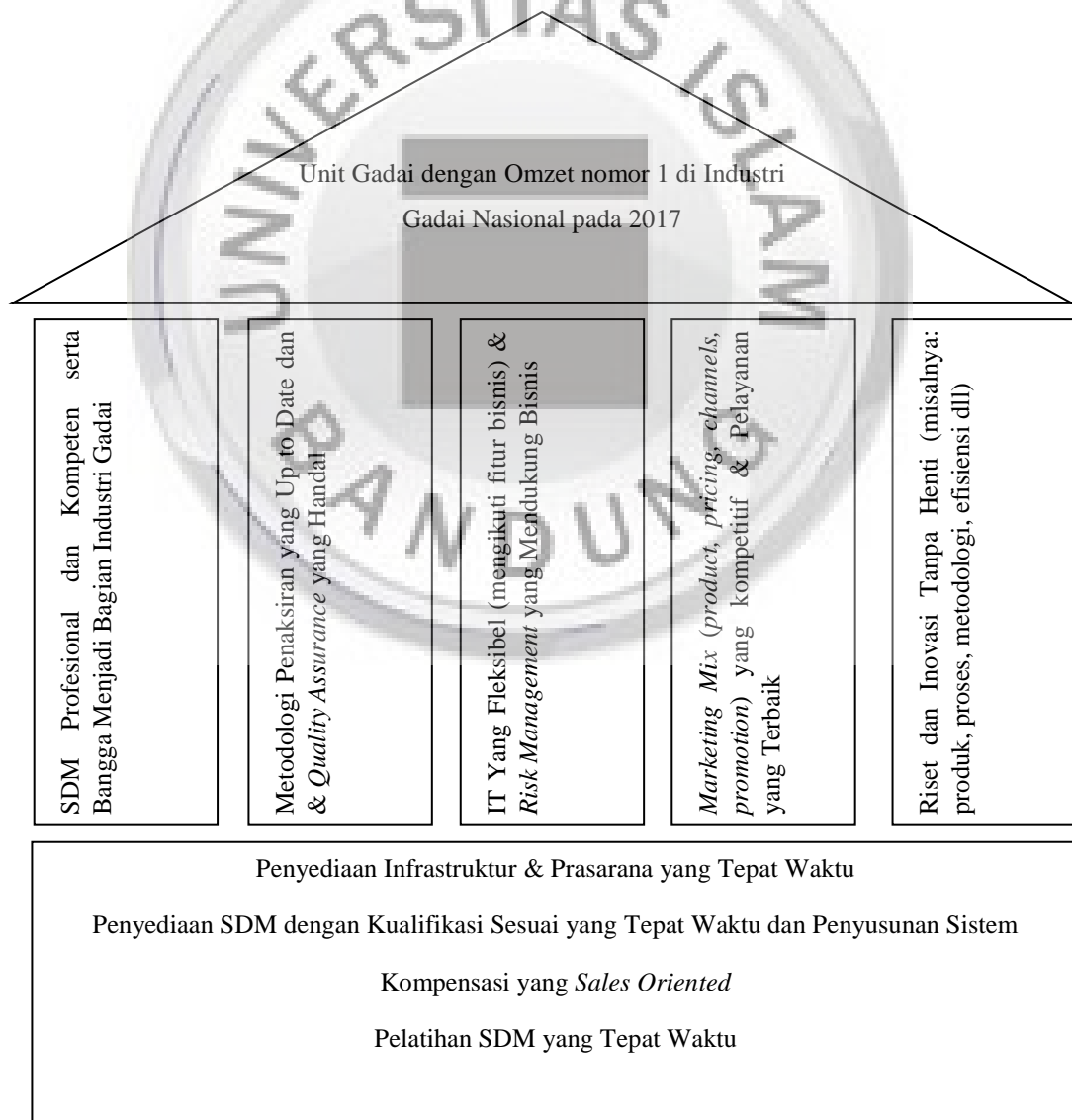
2. Metodologi Penaksiran yang Up to Date & *Quality Assurance* Yang Handal:
 - a. Penyempurnaan yang terus menerus dalam metodologi penaksiran emas yang lebih cepat dan akurat.
 - b. Penyempurnaan metodologi untuk menangkal kejahatan terkait emas palsu, *fraud*, pencucian uang dll.
 - c. Penggunaan teknologi terbaru dalam penaksiran emas yang efektif dan efisien (missal: alat *x-tray* penaksir karatase otomatis).
 - d. Pemilihan pejabat di bidang *quality assurance* yang memiliki integritas tinggi dan kompetensi tinggi di bidang gadai.
 - e. Penyusunan metodologi *quality assurance* yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi kesalahan prosedur dan penyimpangan jaminan serta memperbaikinya.
 - f. Pelaksanaa *quality assurance* ke konter layanan gadai dengan pelaksanaan secara acak (seluruh KLG tetap diperiksa) dan sewaktu-waktu.
3. IT yang Fleksibel (mengikuti fitur bisnis) & *Risk Management* yang Mendukung Bisnis:
 - a. Penyediaan sistem IT yang memenuhi kebutuhan di bisnis gadai dan produk turunan berbasis emas.
 - b. Sistem IT cepat mengakomodir setiap perubahan yang diperlukan akibat persaingan yang cukup ketat.
 - c. Sistem IT dapat meminimalisir aktivitas manual dalam proses yang berlangsung di bisnis gadai dan produk berbasis emas lainnya.
 - d. *Risk Management* berfungsi agar risiko dapat dimitigasi dengan baik.

- e. *Risk Management* mendukung bisnis agar tumbuh cepat, tapi tetap *prudent* (hati-hati).
4. *Marketing Mix (product, pricing, channels, promotion)* yang kompetitif dan Pelayanan yang Terbaik:
- a. Penyempurnaan fitur produk yang terus menerus agar daya saing tetap terjaga.
 - b. Penetapan biaya gadai dan struktur biaya yang dapat memenangkan persaingan.
 - c. Pembukaan konter layanan gadai (KLG) yang sesuai dengan potensi pasar.
 - d. Penyusunan dan pelaksanaan strategi promosi yang efektif dan efisien.
 - e. Penyusunan standar pelayanan dan pelaksanaan standar pelayanan yang disiplin dan terpantau baik agar nasabah mendapatkan pelayanan terbaik dan setia berbisnis dengan BSM, khususnya di bidang gadai dan produk/jasa berbasis emas lainnya.
5. Riset dan Inovasi Tanpa Henti (misalnya: produk, proses, metodologi, efisiensi, dll):
- a. Basis gadai adalah emas yang memiliki fluktuasi harga cukup signifikan, sehingga prosedur dan metodologi pemantauan harga dan proyeksi harga emas di masa depan selalu disempurnakan.
 - b. Teknologi untuk analisa emas selalu berkembang, sehingga analisa kelayakan teknologi dimaksud selalu disempurnakan untuk memastikan kesesuaiannya untuk digunakan oleh BSM.

- c. Persaingan sangat tergantung pada kecepatan proses, biaya, fitur produk dll. Dengan demikian, penelitian dan inovasi agar daya saing tetap terjaga, riset perlu dilakukan terus menerus, termasuk aktivitas *benchmarking*.
- d. Penelitian efektivitas biaya terus dikembangkan agar produk gadai dan produk berbasis emas lainnya memberikan kontribusi keuntungan yang maksimal bagi BSM.

Gambar 3.2

Pilar Pengembangan Gadai Emas



Gambar 3.3

Positioning Gadai Emas BSM dengan Statement Khusus



Analisis SWOT Gadai Emas BSM iB

Threats	Opportunities
1. Potensi masuknya pemain baru (terbitnya UU Jasa Gadai Baru).	1. Potensi pasar masih besar dan luas.
2. Perum Pegadaian dan Perbankan Syariah mempercepat ekspansi jumlah outlet.	2. Bank syariah dapat menjual produk rahn.
3. Potensi kejahatan di bidang gadai seperti pemalsuan emas dan perampokan jaminan.	3. Potensi sinergi dengan Bank Mandiri dan perusahaan anak.
	4. Perubahan sosial di masyarakat bahwa gadai bukan lagi sesuatu hal yang memalukan.
Weaknesses	Strengths

<ol style="list-style-type: none"> 1. Kesulitan mendapatkan juru taksir yang handal. 2. Kebijakan dan SOP yang tersedia belum kompetitif dan sempurna. 3. Infrastruktur belum tersedia lengkap. 4. Kompetensi SDM di bidang rahn belum memadai. 5. <i>Loan Origination System</i> (LOS) masih dalam pengembangan. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Cost of fund</i> BSM lebih baik dari pesaing utama (Perum Pegadaian). 2. Jaringan dan database nasabah BSM terluas dan terbesar di perbankan syariah. 3. Dukungan teknologi BSM yang semakin <i>advance</i>. 4. Mempunyai pegawai eks PP sebanyak 8 orang yang difungsikan juga sebagai trainer.
--	---

Tabel 3.3
Penyempurnaan Prosedur dan Fitur Produk

URAIAN	MASA LALU	SAAT INI
Petugas	<ol style="list-style-type: none"> 1. KLG hanya terdiri dari 1 orang penaksir. 2. SDM direkrut dari perum Pegadaian. 3. Dual control belum dilakukan karena tidak ada pelatihan bagi petugas terkait. 4. Petugas penaksir juga menyimpan barang jaminan. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. KLG terdiri dari 1 orang penaksir, 1 orang OG dan 1 orang Admin Gadai. 2. SDM direkrut dan dididik dari internal BSM plus OG sebelumnya. 3. Dual control dilakukan oleh four eyes dan komite pembiayaan gadai. 4. Petugas penaksir terpisah dengan petugas penyimpanan.
Akad	<ol style="list-style-type: none"> 1. Form akad masih diketik manual. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Form akad dan Formulir Gadai Emas (SBGE) sudah menggunakan formulir khusus seperti bilyet. 2. Aplikasi Rahn langsung mencetak SBGE.
Waktu	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kepala cabang memutus seluruh pembiayaan, tapi tidak dibekali dengan pelatihan. 2. SLA proses Gadai melebihi dari 30 menit 	<ol style="list-style-type: none"> 1. OG memiliki wewenang s.d. 10 juta. 2. SLA proses gadai menjadi 20 menit.
Sistem	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menu khusus rahn belum ada, masih menggunakan menu pembiayaan. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Seluruh penginputan data nasabah dan jaminan s.d. loan drown dawn langsung ke as 400 dan I BSM. 2. Penyesuaian terhadap harga biaya langsung dari pusat.
Barang Jaminan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jaminan berupa emas dan permata. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jaminan berupa emas saja (lantakan dari perhiasan).

Tabel 3.4
Fitur Produk Gadai Emas BSM iB

No.	Ketentuan	Keterangan
1.	Jenis Produk	Gadai Emas BSM iB
2.	Peruntukan:	Perorangan
3.	Obyek Gadai (Marhun):	Emas berupa perhiasan atau batangan.
4.	Pengikatan:	Prinsip gadai menggunakan skim <i>Qardh</i> dalam rangka <i>Rahn</i> . Pengikatan obyek gadai menggunakan skim gadai. Jasa penitipan obyek gadai menggunakan skim <i>Ijarah</i> .
5.	Jangka waktu:	4 (empat) bulan dan dapat digadai ulang (diperpanjang) maksimal 2 kali perpanjangan.
6.	Syarat gadai ulang:	Telah dilakukan penilaian ulang atas barang jaminan. Telah melunasi biaya pemeliharaan untuk gadai ulang.
7.	Nilai pembiayaan:	Mulai dari Rp 500.000,00 s.d. Rp 250.000.000,00
8.	Maksimal pembiayaan terhadap taksiran:	80% dari nilai taksiran emas atas barang tanpa memperhitungkan ongkos pembuatannya
9.	Biaya pemeliharaan:	Biaya Administrasi dan Asuransi (dipungut di awal periode) saat ini. Biaya Pemeliharaan (sekaligus dipungut di akhir periode saat melunasi).
10.	Harga Dasar Emas	Ditentukan dari Kantor Pusat, berdasarkan harga <i>buy back</i> PT. Antam

