

Tinjauan Mengenai Layanan Pembelian dan Penjualan Emas Dengan Fasilitas Titipan Atau Tabungan Emas Pada PT. Pegadaian (Persero) Cabang Suci Bandung

ABSTRAK

Tabungan merupakan produk alternatif yang digunakan untuk menyimpan uang secara aman dan menjadi pilihan masyarakat luas. Salah satunya adalah tabungan emas yang merupakan salah satu produk dari PT. Pegadaian (Persero). Tabungan yang dikelola oleh pegadaian berbeda dengan tabungan perbankan pada umumnya, terutama dengan metode yang dilakukan yaitu layanan penjualan dan pembelian dengan fasilitas titipan. Hal tersebut menjadi keunggulan sekaligus pembeda dari produk tabungan perbankan.

Tujuan studi ini untuk mengetahui pelayanan petugas terhadap transaksi tabungan emas, lalu untuk mengetahui mekanisme pembelian dan penjualan emas dengan fasilitas titipan, dan untuk mengetahui bagaimana pegadaian dalam meningkatkan minat nasabah produk tabungan emas. Metode studi yang dilakukan yaitu secara deskriptif dengan tujuan menggambarkan sifat dari suatu keadaan yang sedang diteliti, adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan yaitu wawancara dan Praktik Kerja Lapangan.

Berdasarkan hasil studi dapat disimpulkan bahwa layanan pembelian dan penjualan emas sepenuhnya ditangani oleh kasir. Mekanisme penjualan dan pembelian produk tabungan emas yang dilakukan pegadaian merupakan hal yang menguntungkan bagi nasabah karena nasabah dapat menjual kembali saldo rekening tabungan emasnya dalam bentuk emas batangan atau dalam bentuk rupiah dengan saldo minimal 1 gram. Harga pembelian dan penjualan ditetapkan oleh pegadaian dan dapat di akses setiap harinya di aplikasi Pegadaian *digital service*.

Kata Kunci : Tabungan Emas

Review Of Buying and Selling Gold Service With Deposit Facility Or Gold Savings On PT. Pegadaian (Persero) Branch Suci Bandung

ABSTRACT

Savings is an alternative product are use to save money safely and being a choise for general. One of them is gold savings, gold savings is one of the product from PT Pegadaian (Persero). Savings managed by pawnshop is different from the other generals banking savings, especially with the method, namely selling and buying service with a deposit facility. This things caused the different and be an advantage.

The purpose of this study is to find out what services are carried out by officers against gold savings product transactions, then to find out the mechanism of buying and selling gold with a deposit facility, and to find out how's PT. Pegadaian (Persero) in improving customer interest from the gold savings product. The study method used descriptively is collecting, compiling, and clarifying existing data. with the aim to describe the nature of a situation that is being studied. There are also data collection techniques that are carried out, namely interviews and fieldwork practices.

Based on the study, we can conclude that the service of gold selling and buying is fully borne by the cashier. The mechanism of buying and selling gold savings product which is done by pawnshops is an advantages for the customers, because in this things the customers can reselling the gold account balance in the form of gold bullion or in the form of rupiah if the customer's balance is at least 1 gram. Price of buying and selling has been established by the pawnshop and could be accessed in the Pegadaiam digital service app.

Keywords: Gold Savings