



## Tinjauan Kebijakan Diskon Logam Mulia Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Penjualan PT. Pegadaian UPC Cibadak

**Sherlyana Anggraeni**

Progdi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Sukabumi

**Ade Sudarma**

Progdi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Sukabumi

Jl. R. Syamsudin, S.H. No. 50, Cikole, Kota Sukabumi, Indonesia

[sherlyanaagr28@gmail.com](mailto:sherlyanaagr28@gmail.com) dan [adesudarma@ummi.ac.id](mailto:adesudarma@ummi.ac.id)

Diterima: September 2023; Direvisi: Oktober 2023; Dipublikasikan: November 2023

**Abstract.** *This study aims to determine the mechanism of precious metal discount policy and what efforts have been made by PT. Pegadaian UPC Cibadak in increasing sales of precious metals. In the preparation of this study, the object of research researched by the author is discounts on the sale of precious metals at PT. Pawnshop UPC Cibadak. In this study, researchers used qualitative methods and descriptive approaches. The results showed that sales and revenue of precious metals increased during the discount period, in early January 2022 PT. Pegadaian UPC Cibadak sells precious metal products measuring 25 grams with sales revenue of Rp. 23,497,000, - and the most sales in September PT. UPC Cibadak pawnshop sold 201 grams and sales revenue of Rp. 160,720,000,-. This has a positive impact on PT. Pawnshop UPC Cibadak.*

**Keywords:** *Discount Policy, Income, Sales, Consumer Growth*

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mekanisme kebijakan diskon logam mulia dan upaya apa saja yang telah dilakukan oleh PT. Pegadaian UPC Cibadak dalam meningkatkan penjualan logam mulia. Dalam penyusunan penelitian ini objek penelitian yang diteliti oleh penulis adalah diskon penjualan logam mulia pada PT. Pegadaian UPC Cibadak. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode kualitatif dan pendekatan deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan penjualan dan pendapatan logam mulia meningkat selama periode diskon, pada awal Januari 2022 PT. Pegadaian UPC Cibadak menjual produk logam mulia ukuran 25 gram dengan pendapatan penjualan Rp. 23.497.000,- dan penjualan terbanyak pada bulan September PT. Pegadaian UPC Cibadak terjual 201 gram dan pendapatan penjualan sebanyak Rp. 160.720.000,-. Hal ini berdampak positif bagi PT. Pegadaian UPC Cibadak.

**Kata Kunci:** *Kebijakan Diskon; Pendapatan; Penjualan; Pertumbuhan Konsumen*

### PENDAHULUAN

PT. Pegadaian merupakan lembaga keuangan non bank milik negara Indonesia yang bergerak dalam penyaluran kredit masyarakat dengan sistem gadai yang pada dasarnya bertujuan untuk memenuhi kebutuhan pendanaan yang tidak hanya modal bagi pengusaha kecil dan menengah tetapi juga untuk kebutuhan konsumsi rumah tangga. Meskipun banyak perbankan yang menawarkan produk gadai, tetapi pegadaian menawarkan pinjaman gadai dengan prosedur dan persyaratan yang lebih mudah dan cepat dibandingkan perbankan (Multazam, 2020).

Lembaga kredit yang banyak di masyarakat, baik perorangan, lembaga BUMN maupun lembaga keuangan swasta, perum pegadaian merupakan lembaga kredit yang dapat mencegah masyarakat terjerat praktik ijon, riba, pegadaian liar, dan bunga pinjaman yang tidak wajar. Pegadaian bisa dijadikan tumpuan seseorang yang membutuhkan dana mendesak, karena prosedur dan syarat administrasi untuk mendapatkan dana melalui pegadaian cenderung mudah dan tidak terlalu rumit (Cahyono & Indrarini, 2022).

Salah satu produk PT. Pegadaian yaitu bernama Logam Mulia. Logam mulia merupakan layanan jual beli emas batangan kepada masyarakat untuk memudahkan masyarakat dalam berinvestasi emas secara tunai, arisan maupun cicilan dengan proses yang mudah dan jangka waktu yang fleksibel. Melihat kesempatan yang bagus, PT. Pegadaian memberikan diskon kepada masyarakat yang akan membeli logam mulia agar masyarakat semakin tertarik untuk berinvestasi dan menyimpan aset mereka dan memutuskan untuk membeli dengan harga diskon (Yusuf et al., 2018).

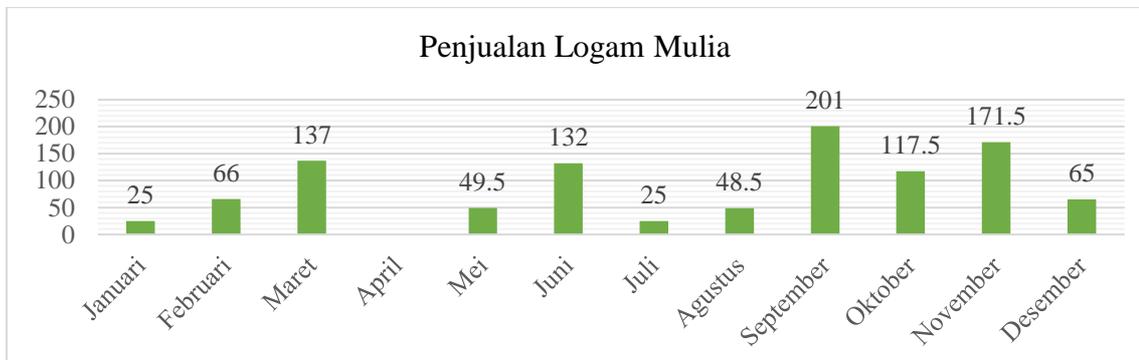
Pembelian barang dengan harga diskon sangat mudah ditemukan di Indonesia karena diskon seolah menjadi daya tarik tersendiri untuk menarik minat masyarakat membeli suatu barang sekaligus meningkatkan pendapatan penjualan perusahaan. Menurut Kotler dalam Kirana (2022) diskon adalah pengurangan langsung dari harga barang pada pembelian selama suatu periode yang waktu yang dinyatakan. Sedangkan menurut Tjiptono Kirana (2022) diskon merupakan potongan harga yang diberikan oleh penjual kepada pembeli sebagai penghargaan atas aktivitas tertentu dari pembeli yang menyenangkan bagi penjual.

Berdasarkan beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa diskon merupakan pengurangan harga yang diberikan oleh penjual untuk menarik minat pembeli yang nantinya akan meningkatkan pendapatan penjualan suatu produk dalam periode waktu yang telah ditentukan. Diskon yang diberikan oleh Pegadaian yaitu diskon kuantitas, diskon kuantitas merupakan diskon yang diberikan guna mendorong konsumen agar membeli dalam jumlah yang lebih banyak, sehingga meningkatkan pendapatan penjualan secara keseluruhan.

Masyarakat khususnya golongan menengah ke bawah mulai tertarik untuk memanfaatkan pegadaian sebagai salah satu tempat untuk mendapatkan dana pinjaman. Terlebih dengan motto pegadaian yaitu “Mengatasi Masalah Tanpa Masalah” berhasil mensosialisasikan pegadaian kepada masyarakat menengah kebawah.

Besarnya prospek jasa gadai mampu menarik minat perbankan untuk membuka jasa gadai, khususnya gadai emas. Misalnya seperti selama tahun 2020, harga emas di

pegadaian melonjak sampai 21%, sehingga menjadikan logam mulia sebagai salah satu save haven ditengah pandemi covid 19. Sekretaris perusahaan PT. Pegadaian amoeng widodo menyebutkan, pada bulan januari, emas masih bertengger dikisaran Rp 700.000/gram dan hingga akhirnya pekan ini berada diatas Rp 900.000/gram, tepatnya Rp 939.000/gram (per 27 april 20200. Saat terjadi kenaikan harga emas, menyimpan emas adalah pilihan yang bijak. Oleh sebab itu, pegadaian menyediakan fasilitas tabungan emas bagi masyarakat yang ingin berinvestasi dimana produk tabungan emas sudah ada di pegadaian sejak 2014, investasi dalam bentuk emas merupakan investasi yang paling menguntungkan dan bersifat likuid atau mudah dicairkan. Berikut merupakan data penjualan dan pendapatan logam mulia di PT. Pegadaian UPC Cibadak.



**Grafik 1.1 Penjualan Logam Mulia**

Sumber : Laporan Penjualan Logam Mulia PT. Pegadaian UPC Cibadak yang telah diolah

dari bulan Januari – Desember 2022



**Grafik 1.2 Pendapatan Penjualan Logam Mulia**

Sumber : Laporan Penjualan Logam Mulia PT. Pegadaian UPC Cibadak yang telah diolah dari bulan Januari – Desember 2022

Penjualan dihasilkan dari nasabah yang sudah membayar secara lunas, sedangkan pendapatan menggambarkan total uang yang dihasilkan perusahaan selama

periode waktu tertentu. Baik pendapatan maupun penjualan adalah nilai pendapatan utama yang digunakan perusahaan untuk mengukur posisi keuangan dan profitabilitas secara keseluruhan (Senastri, 2021).

Apabila dilihat dari fungsi dan kegiatan usahanya, maka pegadaian merupakan salah satu lembaga keuangan bukan bank yang fokus kegiatannya adalah pembiayaan. Ada dua hal yang membuat pegadaian menjadi suatu bentuk usaha lembaga keuangan bukan bank yang khas. Pertama, transaksi pembiayaan yang diberikan oleh pegadaian mirip dengan pinjaman melalui kredit bank, namun diatur secara terpisah atas dasar Hukum Gadai dan bukan dengan peraturan mengenai pinjam-meminjam biasa. Kedua, usaha pegadaian di Indonesia secara legal dimonopoli oleh satu badan usaha saja, yaitu PT. Pegadaian. Secara umum, tujuan ideal dari PT. Pegadaian adalah penyediaan dana dengan prosedur yang sederhana kepada masyarakat luas terutama kalangan menengah ke bawah untuk berbagai tujuan, seperti konsumsi, produksi, dan lain sebagainya (Budisantoso, 2016:227) Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mekanisme kebijakan diskon logam mulia dan upaya apa saja yang telah dilakukan oleh PT. Pegadaian UPC Cibadak dalam meningkatkan penjualan logam mulia.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Diskon**

Menurut Pangestu (2018) dalam suatu transaksi selalu melibatkan dua pihak yaitu pihak pembeli sebagai pihak penerima barang atau jasa dan penjual sebagai pihak yang menyerahkan barang atau memberikan pelayanan. Sebelum transaksi terjadi kedua belah pihak harus mencapai kesepakatan mengenai harga dari barang atau jasa yang diperjual belikan beserta syarat-syarat lainnya, termasuk didalamnya mengenai pemberian potongan harga (diskon). Dalam praktik dunia usaha saat ini, terdapat berbagai macam diskon yang digunakan perusahaan untuk menarik minat pelanggan.

Diskon merupakan potongan harga atau pengurangan harga yang ada dalam bentuk tunai dan diberikan oleh penjual kepada pembeli sebagai penghargaan atas aktivitas tertentu dari pembeli yang menyenangkan bagi penjual agar menarik calon pembeli (Analisa, 2017b). Menurut Kotler dan Keller diskon dapat dibagi dalam beberapa bentuk, setiap bentuk memiliki defenisi dan tujuan berbeda dilaksanakannya (Usman et al., 2019).

### Jenis-jenis Diskon

Menurut Pangestu (2018), terdapat 4 jenis-jenis diskon, yaitu sebagai berikut :

1. Diskon Kuantitas, merupakan potongan harga yang diberikan guna mendorong konsumen agar membeli dalam jumlah yang lebih banyak, sehingga meningkatkan volume penjualan secara keseluruhan. Selain itu, diskon kuantitas juga dapat memberikan manfaat berupa penurunan *unit cost* sebagai akibat pesanan dan produk dalam jumlah yang besar. Terdapat 2 jenis:
  - 1) Diskon Kuantitas Kumulatif, diberikan kepada konsumen yang membeli barang selama periode waktu tertentu, misalnya terus-menerus selama setahun.
  - 2) Diskon Kuantitas Non Kumulatif, didasarkan pada pesanan pembelian secara individual. Jadi hanya diberikan pada satu pembelian dan tidak dikaitkan dengan pembelian-pembelian sebelum dan sesudahnya.
2. Diskon Musiman, adalah potongan harga yang diberikan hanya pada masa-masa tertentu saja. Diskon musiman digunakan untuk mendorong konsumen agar membeli barang-barang yang sebenarnya baru akan dibutuhkan beberapa waktu mendatang. Manfaat diskon musiman bagi konsumen ialah harga produknya lebih murah, mereka bisa berbelanja dengan leluasa dan terhindar dari antri panjang yang biasa terjadi bila mereka berbelanja pada musim ramai.
3. Diskon Kas, merupakan potongan kas yang diberikan apabila pembeli membayar tunai barang-barang yang dibelinya atau membayarnya dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan perjanjian transaksi.
4. *Trade (Functional) Discount*, diskon ini diberikan oleh produsen kepada para penyalur yang terlibat dalam pendistribusian barang dan pelaksanaan fungsi-fungsi tertentu.

Diskon yang diterapkan oleh PT. Pegadaian UPC Cibadak yaitu Diskon Musiman, diskon yang diberikan hanya pada masa-masa tertentu saja. Diskon musiman digunakan untuk mendorong konsumen agar membeli barang-barang yang sebenarnya baru akan dibutuhkan beberapa waktu mendatang.

Menurut Pangestu (2018) potongan harga diberikan kepada konsumen disebabkan oleh beberapa hal seperti berikut :

1. Konsumen membayar lebih cepat pada waktu yang ditentukan.
2. Pembelian dalam partai besar.
3. Adanya perbedaan timbangan.

4. Diberikan oleh perusahaan yang kemungkinan merupakan suatu program perusahaan tersebut.

### **Logam Mulia**

Menurut Budisantoso (2016:296) Produk Mulia merupakan pembiayaan logam mulia/emas batangan kepada masyarakat, baik secara tunai maupun angsuran dengan proses cepat dan dalam jangka waktu yang fleksibel. Emas batangan yang dibiayai oleh pembiayaan mulia adalah emas batangan bersertifikat internasional (LBMA-London Bullion Market Asosiation) dengan varian 0,5 gram sampai 1.000 gram.

Logam mulia menjadi alternatif pilihan investasi menunaikan ibadah haji, mempersiapkan biaya pendidikan anak di masa mendatang, memiliki tempat tinggal dan kendaraan, memenuhi kebutuhan modal kerja untuk pengembangan usaha, PT. Pegadaian (Persero) bekerja sama dengan PT. Antam Tbk untuk memperoleh logam mulia secara langsung dengan kualitas terbaik.

### **Penjualan**

Penjualan termasuk salah satu sumber pendapatan bagi perusahaan, semakin tinggi penjualan maka semakin tinggi pendapatan yang didapatkan perusahaan. Menurut James M Reeve dalam (Lesmana, 2019) pendapatan dari penjualan barang dagangan biasanya dicatat sebagai penjualan. Kadang-kadang dalam kegiatan bisnis dapat juga dicatat dengan menggunakan penjualan barang dagangan (sales of merchandise).

Menurut Philip Kotler yang dikutip oleh Suherman (2018) dalam buku yang berjudul “praktik bisnis” menyatakan bahwa penjualan adalah apa yang dilakukan sebuah perusahaan untuk menjual produk-produk yang dibuatnya. Penjualan ini merupakan fungsi yang paling penting dalam pemasaran karena menjadi tulang punggung kegiatan untuk mencapai pasar yang dituju. Fungsi penjualan juga merupakan sumber pendapatan yang diperlukan untuk menutup beban-beban dengan harapan bisa mendapatkan laba.

Menurut Standar Akuntansi Keuangan No. 23, penjualan adalah barang yang meliputi barang yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang dibeli untuk dijual kembali seperti barang yang dibeli pengecer atau tanah atau property lain yang dibeli untuk dijual kembali. Penjualan jasa biasanya menyangkut pelaksanaan tugas yang secara kontraktual telah disepakati untuk dilaksanakan selama satu periode yang telah disepakati oleh perusahaan, jasa tersebut dapat diserahkan selama satu periode atau lebih selama lebih dari satu periode (A. Kurniawan, 2018).

Secara umum, perusahaan memiliki tujuan ialah memperoleh keuntungan atau laba yang telah ditentukan, mempertahankan dan harus dapat berusaha untuk dapat

meningkatkan laba tersebut untuk jangka waktu yang panjang.

Berikut adalah tiga tujuan umum penjualan perusahaan :

1. Agar tercapainya volume penjualan yang telah ditentukan
2. Mendapatkan laba penjualan tertentu
3. Agar dapat menunjang tumbuh kembangnya perusahaan

Dalam prakteknya, seorang marketing harus pandai dalam melakukan kegiatan penjualan apalagi saat melakukan penawaran kepada konsumen, berbagai cara yang harus dilakukan agar konsumen tertarik dan mau membeli barang yang dijual.

Oleh karena itu, berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk menjual dan menawarkan produk atau jasanya kepada pembeli untuk menarik minat pembeli yang nantinya akan menghasilkan laba di setiap transaksi yang dilakukan.

### **Jenis-jenis Penjualan**

Dalam hal ini jenis-jenis penjualan dikelompokkan menjadi beberapa bagian seperti yang dikemukakan oleh Swastha Basu dalam A. Kurniawan (2018).

Namun sebelum peneliti menjelaskan tentang jenis-jenis penjualan tentunya harus mengetahui dulu apa yang dinamakan wiraniaga. Pada umumnya orang yang langsung mendatangi atau berhubungan dengan pembeli dan menawarkan suatu barang atau jasa disebut wiranaga (A. Kurniawan, 2018).

Jenis-jenis penjualan dibagi menjadi beberapa bagian diantaranya :

1. *Trade selling* dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar membersihkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka. Hal ini melibatkan penyalur dengan kegiatan promosi, persediaan dan produk baru. Jadi titik beratnya adalah para penjual melalui penyalur daripada penjual ke pembeli.
2. *Missionary selling* penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan. Disini wiraniaga sendiri lebih cenderung pada penjualan untuk penyalur (tidak menjual secara langsung).
3. *Technical selling* berusaha meningkatkan penjualan dengan pembelian saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasanya. Dalam hal ini, tugas utama wiraniaga adalah mengidentifikasi dan menganalisis masalah-masalah yang dihadapi pembeli serta menunjukkan bagaimana produk atau jasa yang ditawarkan dapat mengatasi masalah tersebut.

4. *New business selling* berusaha membuka transaksi baru dengan mengubah calon pembeli menjadi pembeli. Jenis penjualan ini sering dipakai perusahaan asuransi.
5. *Responsive selling* setiap penjual diharapkan dapat memberi reaksi terhadap permintaan pembeli. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang terlalu besar meskipun layanan yang baik dan hubungan pelanggan yang menyenangkan dapat menunjukkan kepada pembeli ulang.

Dapat disimpulkan bahwa jenis-jenis penjualan baik Trade selling, Missionary selling, Technical selling, New business selling, Responsive selling bermaksud untuk memberikan cara dalam pendistribusian barang dan jasa yang diproduksi oleh perusahaan kepada konsumen, distributor, dan agen, yang mana bertujuan agar barang yang diproduksi dapat terjual.

### **Pendapatan**

Pendapatan merupakan salah satu unsur yang paling utama dari pembentukan laporan laba dalam suatu perusahaan. Banyak yang keliru mengenai istilah pendapatan. Hal ini disebabkan pendapatan yang dapat diartikan revenue dan dapat juga diartikan sebagai income, maka income dapat diartikan sebagai penghasilan dan kata revenue sebagai pendapatan penghasilan maupun keuntungan (Setwana, 2019).

Pendapatan adalah jumlah yang dibebankan kepada langganan untuk barang dan jasa yang dijual. Pendapatan adalah aliran masuk aktiva atau pengurangan utang yang diperoleh dari hasil penyerahan barang atau jasa kepada para pelanggan (Setwana, 2019).

Dalam SPAC No. 6, FASB pendapatan diartikan keuntungan. Keuntungan adalah kenaikan ekuitas (aktiva bersih) dari transaksi perifer atau incidental dari suatu entitas dan dari semua transaksi lain dan peristiwa lain dan keadaan yang mempengaruhi entitas kecuali yang dihasilkan dari pendapatan atau investasi oleh pemilik (Rullicia, 2018).

Menurut Standar Akuntansi Keuangan (IAI). 2015, No. 07 Par 23, menyatakan bahwa pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomik yang timbul dari aktivitas normal entitas selama satu periode jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal (Risma Sri Anggraeni Mulyadi, 2019).

Menurut PSAK No. 23 Tahun 2011 pendapatan adalah arus kas masuk bruto dari manfaat ekonomik yang timbul dari aktivitas normal entitas selama satu periode, jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal (Rullicia, 2018).

Pendapatan adalah darah kehidupan dari suatu perusahaan. Tanpa pendapatan, tidak ada laba. Tanpa laba, tidak ada perusahaan (Hendriksen, 2019). Upaya peningkatan penjualan pendapatan dalam menggunakan potongan harga atau diskon dapat dilihat pada komponen-komponen dalam laporan penjualan dan pendapatan perusahaan yang saling terkait yang menyatakan adanya hubungan yang erat mengenai hubungan antara keduanya.

### **Jenis-jenis Pendapatan**

Dalam praktiknya komponen pendapatan yang dilaporkan dalam laporan laba rugi terdiri dari dua jenis, yaitu sebagai berikut :

- a. Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari usaha pokok (usaha utama) perusahaan.
- b. Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari luar usaha pokok (usaha sampingan) perusahaan.

Laporan laba rugi terdapat dua kelompok pendapatan yang terdiri dari :

1. Pendapatan Utama : berasal dari kegiatan utama perusahaan.
2. Pendapatan Lain-lain : berasal dari pendapatan yang tidak merupakan kegiatan utama perusahaan. Misalnya pendapatan bunga bagi perusahaan perdagangan. Selain itu, dalam beberapa kasus terdapat pendapatan dan kerugian dari pos luar biasa.

### **METODE PENELITIAN**

Dalam penyusunan penelitian ini, objek penelitian yang diteliti oleh penulis adalah diskon logam mulia terhadap pendapatan penjualan, yang menjadi variabel independent yaitu kebijakan diskon dan variabel dependen yaitu pendapatan penjualan dan pertumbuhan konsumen.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode kualitatif dan pendekatan deskriptif. Metode kualitatif dan pendekatan deskriptif ini digunakan karena menyajikan hubungan antara peneliti dan narasumber secara langsung untuk mengetahui dan mencari tahu situasi sosial secara menyeluruh.

Peneliti memasuki situasi sosial tertentu, melakukan observasi dan wawancara kepada orang-orang yang memenuhi kriteria untuk di wawancarai dan dapat memberikan informasi untuk penelitian dan dianggap memahami tentang situasi sosial yang terjadi seperti pengelola upc pegadaian cibadak, kasir pegadaian upc cibadak, penaksir pegadaian upc cibadak dan karyawan tim marketing pegadaian upc cibadak. Penentuan

sumber data pada orang yang diwawancarai dilakukan secara purposive, yaitu dipilih dengan pertimbangan dan tujuan penelitian.

Menurut Sugiyono (2017:308) teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan, maka teknik pengumpulan data yang dilakukan yaitu observasi, wawancara, dokumentasi dan triangulasi.

## **ANALISA DAN PEMBAHASAN**

### **Kategori Logam Mulia**

Logam Mulia atau emas mempunyai berbagai aspek yang menyentuh kebutuhan manusia di samping memiliki nilai estetis yang tinggi juga merupakan jenis investasi yang nilainya stabil, likuid, dan aman secara rill. Mulia memfasilitasi kepemilikan emas Batangan mepenjualan logam mbatangan melalui penjualan Logam Mulia oleh Pegadaian kepada masyarakat secara tunai dan/atau dengan angsuran dengan proses cepat dalam jangka waktu tertentu yang fleksibel.

Berat logam mulia sendiri mulai dari 0,5 gram, 1 gram, 2 gram, 3 gram, 5 gram, 10 gram, 50 gram, 100 gram 200 gram, 250 gram sampai yang paling terberat di 1.000 gram. Untuk pembelian logam mulia di PT. Pegadaian nasabah wajib mengisi Formulir yang telah disediakan oleh perusahaan, berikut merupakan format Formulir yang di sediakan oleh Pegadaian:

**Tabel 1. Format Form MULIA**

<b>Nama Form</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Sumber Form</b>
MULIA-1	Formulir Pembiayaan MULIA	Manual
MULIA-2	Persetujuan Pembiayaan MULIA	Siscadu KCPM
MULIA-3	Bukti Pembayaran Uang Muka MULIA	Siscadu KCPM
MULIA-4	Form Status Pemesanan Emas	Siscadu KCDM
MULIA-5	Form Berita Acara Serah Terima Emas	Siscadu KCDM
MULIA-6	Form Pembayaran Ongkos Kirim Emas	Siscadu KCDM
MULIA-7	Purchase Order	Siscadu KCDM
MULIA-8	Form Angsuran MULIA	Siscadu KCDM

MULIA-9	Form Pelunasan MULIA	Siscadu KCPM
MULIA-10	Buku Pembiayaan MULIA	Manual
MULIA-11	Form Penerimaan Emas	Siscadu KCPM
MULIA-12	Form Penerimaan Titipan Emas	Siscadu KCPM
MULIA-13	Form Pengeluaran Titipan Emas	Siscadu KCPM
Faktur Pemasok	Faktur yang dikeluarkan oleh Pemasok atas pembelian emas	Pemasok
AKAD MULIA	Akad Pembiayaan MULIA	Siscadu KCPM
BG	Buku Gudang	Manual dan Siscadu

### **Kebijakan Diskon Logam Mulia**

Dalam rangka meningkatkan kinerja perusahaan melalui Produk Mulia Personal, Mulia Arisan, dan Mulia Kolektif serta melihat animo masyarakat di seluruh Indonesia pada program diskon yang dapat dilihat dari peningkatan penjualan produk emas yang dilaksanakan oleh PT. Pegadaian. PT. Pegadaian memberikan kembali diskon logam mulia sesuai periode yang berlaku untuk akselerasi peningkatan kinerja bisnis perusahaan melalui Diskon Logam Mulia yang berdampak positif pada peningkatan kinerja Perusahaan Tahun 2022 khususnya *Outstanding Loan* (OSL) serta dalam upaya peningkatan jumlah nasabah aktif pembiayaan Tahun 2022.

Periode Diskon Logam mulia biasanya diberikan 3 bulan selama periode masih berlaku, setiap hari jumat, awal tahun atau akhir tahun, dan hari-hari besar di Indonesia atau sampai dengan anggaran program terserap habis. Seperti contoh pada Program Booster Jumat Mulia Tahun 2022 adalah pencapaian omzet Produk Pegadaian sebesar Rp. 150.000.000.000,00 (seratus lima puluh miliar rupiah).

Sasaran program biasanya pada nasabah baru dan *eksisting eksternal* (non karyawan) dan nasabah yang menunjukkan *flyer* promo (dari semua saluran komunikasi pegadaian) pada saat melakukan transaksi di outlet Pegadaian dan Agem Pegadaian. Untuk ketentuan pemberian diskon sendiri terdiri dari :

1. Berlaku bagi nasabah baru.
2. Berlaku bagi nasabah eksisting.
3. Program dapat dilakukan di Agen Pegadaian dan di Outlet.

4. *Sweeteners* berupa diskon uang muka pembiayaan produk Mulia Personal, Mulia Arisan dan Mulia Kolektif minimal 10 gram per akad, dengan penjelasan sebagai berikut :
5. Periode kode *voucher* yang masih berlaku.
6. Berlaku *single voucher* pada setiap transaksi.
7. Memenuhi persyaratan sasaran dan periode program.
8. Berlaku untuk pembayaran uang muka minimal 15% - 20%.
9. Kode promo berlaku di Aplikasi Agen Pegadaian dan seluruh outlet Pegadaian.
10. Tidak berlaku untuk nasabah *walk in*.
11. Tidak berlaku untuk pelunasan dipercepat.
12. Promosi diskon tidak dapat digabung dengan program promosi lain baik dari Kantor Pusat, Kantor Wilayah, maupun Kantor Area.
13. Kouta promo terbatas.

#### **Mekanisme Penjualan Logam Mulia pada PT. Pegadaian UPC Cibadak**

Produk Logam mulia adalah produk emas berbentuk batangan dengan tujuan untuk memudahkan konsumen yang berniat untuk menginvestasikan modalnya dalam bentuk logam mulia. Logam mulia tersebut diselenggarakan oleh Pegadaian berupa penjualan emas logam mulia secara kredit/angsuran dengan jangka waktu tertentu, untuk tabungan emas, nasabah dapat menabung tanpa minimal nominal sesuai harga saat itu sampai target logam mulia yang diinginkan tercapai, sedangkan dengan cara arisan, nasabah bisa mengumpulkan jumlah anggota minimal 6 (enam) orang dan memilih jumlah yang diinginkan dengan harga pada saat perjanjian akad, logam mulia diberikan setiap 1 bulan.

Untuk menghindari adanya *Lost/Kerugian* karena fluktuasi harga emas maka dibuatkanlah suatu proses Pemesanan Emas sehingga *stock / Persediaan Emas* di Kantor Pusat sesuai dengan kebutuhan Nasabah MULLIA.

Dalam Prosedur ini juga Manajer Cabang harus melakukan verifikasi atas data yang disampaikan oleh Calon Nasabah. Verifikasi-verifikasi dalam proses ini adalah :

1. Kelengkapan Administrasi
2. Kemampuan membayar Uang Muka
3. Membayar Angsuran MULLIA
4. Motif Tujuan menggunakan MULLIA

Hasil dari Verifikasi diatas merupakan penentuan persetujuan MULLIA yang ditandai dengan pembuatan Form MULLIA-2 (Persetujuan Pembiayaan MULLIA). Dengan adanya Persetujuan Murabahah tersebut maka variabel-variabel yang telah ditentukan oleh

Nasabah *tidak dapat dirubah*, baik oleh Nasabah maupun Pegadaian khususnya jika adanya kenaikan harga emas atau penurunan harga emas.

### Menetapkan Besarnya Angsuran Bulanan

Pelunasan pembiayaan dilakukan dengan cara angsuran bulanan yang jumlahnya sama pada tanggal yang telah ditentukan dalam Akad MULIA. Berikut rumus perhitungan besaran cicilan atau angsuran :

$$\text{Angsuran MULIA} = \frac{\text{Jumlah Pembiayaan Mulia}}{n}$$

Keterangan :

n = Jangka waktu pembiayaan

Contoh :

Jumlah Pembiayaan Mulia	:	Rp. 6.000.000
Jangka Waktu	:	12 bulan
Angsuran per bulan	:	<u>Rp. 6.000.000</u> 12 bulan
	:	<b>Rp. 500.000,-</b>

Pelunasan pembiayaan dapat dilakukan melalui pembayaran secara angsuran (cicilan) setiap bulan sampai tanggal jatuh tempo atau pun dengan pelunasan sekaligus sebelum tanggal jatuh tempo.

### Pelunasan Sekaligus (Sebelum Jangka Waktu Berakhir)

Apabila nasabah bermaksud melunasi semua pembiayaannya sebelum berakhirnya masa kredit (sebelum jatuh tempo), maka permohonannya dapat diproses. Untuk itu perlu dilakukan perhitungan lebih dulu mengenai jumlah yang harus dibayar pada saat pelunasan sekaligus tersebut. Adapun perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$\text{Pelunasan Sekaligus} = \text{Ansuran} \times \text{Sisa Jangka Waktu}$$

### Contoh perhitungan:

Nasabah membeli MULIA 10 gram dengan jangka waktu 12 bulan. Pada saat akad pembiayaan disepakati jumlah pembiayaan MULIA sebesar Rp. 3.000.000,-. Kemudian pada angsuran ke – 4, nasabah tersebut berniat melunasi sisa pembiayaannya, maka besarnya pelunasan sekaligus untuk bulan tersebut adalah :

- Besarnya pembiayaan = Rp. 3.000.000,-
- Sisa Jangka Waktu = 12 bulan - 3 bulan = 9 bulan
- Angsuran per bulan = Rp. 250.000,-
- Jadi besarnya pelunasan sekaligus = 9 x Rp. 250.000,-  
= Rp. 2.250.000,-

### **Prosedur Pelunasan**

Prosedur pelunasan normal maupun pelunasan sekaligus (sebelum jangka waktu pembiayaan berakhir), sama dengan prosedur angsuran bulanan, tetapi ditambah dengan prosedur penyerahan fisik emas beserta sertifikat yang dibeli oleh nasabah.

### **SIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh penelliti pada PT. Pegadaian UPC Cibadak mengenai kebijakan diskon logam mulia dalam upaya meningkatkan pendapatan penjualan dapat disimpulkan bahwa Pemberian diskon Logam Mulia telah dilaksanakan sesuai dengan Intruksi Direksi tentang Petunjuk Teknis Program Mulia dimana program pemberian diskon yang berupa potongan pembayaran uang muka bagi nasabah yang bertransaksi produk Mulia Personal, Mulia Arisan, dan Mulia Kolektif sesuai dengan jenis nasabah dan ketentuan program di outlet Pegadaian, Prosedur penjualan angsuran Logam Mulia yang diterapkan oleh PT. Pegadaian UPC Cibadak telah dilaksanakan dengan baik dan mengacu kepada prosedur-prosedur penjualan yang berlaku sesuai dengan kebijaksanaan yang telah ditetapkan oleh Dewan Direksi PT. Pegadaian. Penjualan Logam Mulia setiap bulannya mengalami peningkatan dan sangat memberi dampak positif dalam peningkatan pendapatan pada PT. Pegadaian UPC Cibadak.

### **KETERBATASAN DAN SARAN**

Setelah melakukan penelitian di PT. Pegadaian UPC Cibadak maka penulis mencoba memberikan saran berdasarkan pembahasan di atas yaitu Pegadaian UPC Cibadak perlu melakukan upaya peningkatan sosialisasi kepada masyarakat luas tentang keberadaan produk logam mulia dengan melibatkan banyak pihak seperti praktisi, akademis, dan lain-lain, Pegadaian UPC Cibadak harus bisa mempertahankan atau lebih baik lagi jika meningkatkan kegiatan penjualan logam mulia yang sudah dilaksanakan dengan baik agar dapat meningkatkan pendapatan PT. Pegadaian UPC Cibadak. Dengan adanya

produk Logam Mulia ini, diharapkan memberikan simulus atau rangsangan bagi masyarakat umum dan nasabah untuk hidup lebih hemat, efektif dan efisien dengan menabung dalam bentuk Logam Mulia yang terbukti keuntungannya, Pegadaian UPC Cibadak hendaknya memperbaharui pelayanan dalam penjualan logam mulia, yaitu meningkat nasabah yang membeli Logam Mulia tidak hanya kalangan menengah dan atas, diharapkan dapat segera memfasilitasi pembelian logam mulia dengan pembayaran cicilan melalui kartu kredit. Hal ini memberikan kemudahan bagi nasabah.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Budisantoso, N. & T. (2016). *Bank Dan Lembaga Bank Keuangan Lain*. Jakarta: Salemba Empat.
- Cahyono, A. F., & Indrarini, R. (2022). Analisis Pengaruh Diskon Terhadap Daya Beli Masyarakat Di Era New Normal (Studi Kasus Pengguna Shopee Di Kabupaten Sidoarjo). *Jurnal Ekonomika Dan Bisnis Islam*, 4(3), 31–40. <https://doi.org/10.26740/jekobi.v4n3.p31-40>
- Kirana, D. (2022). *Pengertian Diskon*. 2003, 12–31.
- Multazam, A. (2020). *Analisis Strategi Pemasaran Produk Logam Mulia Di Unit Pegadaian Syariah Bondowoso*. April.
- Pangestu, S. (2018). *Potongan Penjualan*. 130–131.
- Senastri, K. (2021). Accurate Online. *Pendapatan Dan Penjualan: Pengertian Dan Perbedaannya*. <https://accurate.id/akuntansi/pendapatan-dan-penjualan/>
- Yusuf, Y. H., Maulida, Z., & Munawar, A. (2018). Pengaruh Potongan Harga terhadap Minat Beli Konsumen dalam Membeli E-Tiket Kapal Cepat di Pelabuhan Ulee Lheue, Kota Banda Aceh. *SIMEN (Akuntansi Dan Manajemen) STIES ISSN*, 9(2), 11–19.