**BAB II**

**TINJAUAN PUSTAKA**

**2.1 Prosedur dan penjualan**

Pada suatu perusahaan dalam melakukan suatu kegiatan memerlukan acuan untuk mengatur dan mengontrol semua aktivitas yang terjadi didalam organisasi. Pada dasarnya perusahaan selalu melakukan kegiatan yang sama dan berulang - ulang untuk aktivitas tertentu. Sebuah kegiatan yang berulang – ulang yang tidak mungkin untuk dilewati karena sudah menjadi standar operasional. Perusahaan yang memiliki prosedur yang memadai dan baik akan menghasilkan pengendalian yang baik sehingga tujuan yang akan dicapai suatu perusahaan dapat berjalan dengan baik.

**2.1.1 Pengertian Prosedur**

**Menurut Mulyadi (2016:4)** Prosedur adalah “Suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang – ulang.”

**Menurut Zaki Baridwan (2009:30**)Prosedur merupakan “Urutan pekerjaan klerikal yang melibatkan beberapa orang dalam suatu bagian atau lebih disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang seragam terhadap transaksi yang sering terjadi.”

**Menurut Irra Crisyanti (2011:143)** Prosedur adalah “Tata cara kerja yaitu rangkaian tindakan, langkah atau perbuatan yang harus dilakukan oleh seseorang dan merupakan cara yang tetap untuk dapat mencapai tahap tertentu dalam hubungan mencapai tujuan akhir.”

Berdasarkan beberapa pengertian prosedur menurut para ahli diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa prosedur merupakan suatu aturan yang tersusun yang biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu bagian departemen, atau lebih serta disusun untuk menjamin penanganan secara seragam terhadap transaksi – transaksi perusahaan yang terjadi berulang – ulang.

**2.1.2 Manfaat Prosedur**

Menurut Mulyadi (2010 : 6) beberapa manfaat adanya prosedur adalah :

1. Lebih mudah dalam menentukan kegiatan yang diambil dimasa yang akan datang. Jika prosedur yang telah dilakukan tidak berhasil dalam pencapaian tujuan organisasi maka para pelaksana dapat dengan mudah menagmbil keputusan pada masa yang akan datang. Karena dari prosedur tersebut dapat diketahui kesalahan yang terjadi sehingga pencapaian tujuan organisasi tidak berhasil. Hal ini dikarenakan dengan menggunakan prosedur, itu akan memudahkan kita dalam melakukan kegiatan tahap demi tahap untuk kelangsungan kerja tersebut.
2. Mengubah pekerjaan berulang - ulang menjadi rutin dan terbatas, sehingga untuk selanjutnya mengerjakan yang seperlunya saja. Dengan prosedur yang dilaksanakan secara teratur, para pelaksana tidak perlu melakukan pekerjaan secara teratur. Dalam penggunaan prosedur itu terdapat penentuan keputusan dan pembagian dan pembagian tanggung jawab terhadap fungsi – fungsi yang terkait, sehingga tiap – tiap fungsi hanya mengerjakan sesuai dengan pembagian tanggung jawab tersebut.
   * 1. **Penjualan**

Konsumsi masyarakat yang tinggu mendorong perusahaan untuk selalu melakukan perbaikan pada biaya produksi dan penjualan. Kualitas produksi dan strategi penjualan yang berguna untuk menguasai pangsa pasar dan meraih keuntungan yang optimal.

**2.1.3.1 Pengertian Penjualan**

**Penjualan menurut Leny Sulistiyowati (2010 : 270) “**Penjualan adalah pendapatan yang berasal dari penjualan produk perusahaan, disajikan setelah dikurangi potongan penjualan dan retur penjualan.”

**Penjualan menurut Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini (2011 : 165) menyatakan bahwa : “**Penjualan merupakan aktivitas memperjual belikan barang dan jasa kepada konsumen.”

**Menurut Kotler**Pengertian penjualan adalah “Proses ketika kebutuhan konsumen/pembeli dan keinginan penjual/produsen terpenuhi melalui tukar menukar informasi dan kepentingan.

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan mengenai penjualan adalah salah satu aktivitas rutin yang dijalani oleh setiap perusahaan dalam memperjual belikan barang dan jasanya yang tujuannya untuk memperoleh laba dan untuk membuat perusahaan tersebut tambah berkembang.”

**2.1.3.2 Jenis – jenis Penjualan**

Berikut ini adalah jenis penjualan yang dapat diambil saat melakukan transaksi penjualan :

1. Penjualan Tunai adalah penjualan, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Menurut Narko (2008:71), “Penjualan tunai adalah apabila pembeli sudah memilih barang yang akan dibeli, maka pembeli diharuskan membayar ke bagian kassa.”
2. Penjualan Kredit menurut Soemarso (2009:160) yaitu “Penjualan kredit adalah transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang, kas aktiva.”
3. Penjualan Konsinyasi Menurut Drebin yang diterjemahkan oleh Sinaga (2008:158) menyatakan, “Penjualan Konsinyasi adalah penyerahan fisik barang-barang oleh pihak pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjual, secara hukum dapat dinyatakan bahwa hak atas barang tersebut tetap berada di tangan pemilik sampai dapat terjual oleh pihak agen penjual.”

**2.2 Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB)**

Badan usaha yang melakukan kegiatan dalam bidang keuangan secara langsung atau tidak langsung yang menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat.

Menurut Surat Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. KEP-38/MK/IV/1972, lembaga keuangan bukan bank (LKBB) adalah Semua badan atau lembaga yang melakukan kegiatan dalam hal keuangan baik secara langsung maupun tidak langsung menghimpun dana dari masyarakat dengan mengeluarkan surat-surat

**2.2.1 Tujuan dan Fungsi Lembaga Keuangan Bukan Bank**

Untuk memberikan bantuan serta mendorong perkembangan pasar modal dalam membentuk permodalan perusahaan-perusahaan yang memiliki ekonomi rendah. Berikut adalah tujuan dan fungsi lembaga keuangan bukan bank :

1. Memberikan modal kepada masyarakat yang membutuhkan bantuan dana untuk membangun usaha dengan tujuan agar mereka tidak terlalu terbelit hutang dengan bank atau renternir.
2. Untuk merangsang penyertaan modal swasta dan memperluas sumber-sumber pembiayaan bagi kegiatan dunia usaha.
3. Memperlancar pembangunan industri maupun ekonomi lewat pasar modal.
4. Mengumpulkan dana terutama dengan cara mengeluarkan kertas berharga dan menyalurkannya kepada masyarakat terutama guna membiayai investasi perusahaan.
5. Untuk memperluas sumber-sumber pembiayaan bagi kegiatan dunia usaha.

**2.2.2 Jenis – Jenis Lembaga Keuangan Bukan Bank**

Di Indonesia lembaga keuangan bukan bank terbagi dalam beberapa kategori yaitu Perusahaan Asuransi, Perusahaan Umum Pegadaian, Pasa Modal, Dana Pensiun, Koperasi Simpan Pinjam, Perusahaan Sewa Guna (*Leasing*), Perusahaan Anjak Piutang, Pasar Uang, dan lain-lain.

1. Perusahaan Umum Pegadaian

adalah salah satu usaha milik negara yang kegiatannya menyalurkan kredit kepada masyarakat dengan dasar hukum gadai untuk terhindar dari praktik peminjaman uang dengan bunga yang tidak wajar.

Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan No.KEP-39/MK/6/1/1971, Perum Pegadaian mempunyai tugas pokok sebagai berikut:

1. Membina perekonomian yang khususnya rakyat kecil dengan cara menyalurkan kredit dengan prinsip hukum gadai, seperti kepada pedagang kecil, karyawan, nelayan, petani, industri kecil yang produktif, pegawai negeri yang memiliki ekonomi dibawah dan bersifat konsumtif.
2. Ikut serta dalam membina perkreditan masyarakat untuk lebih baik serta lebih luas.
3. Menyalurkan kredit yang bermanfaat khususnya untuk masyarakat ekonomi kecil.
4. Ikut andil dalam mencegah praktik pinjam-meminjam dengan bunga yang tidak wajar, pegadaian ilegal ataupun praktik riba lain.

Pada Pegadaian Jaminan kredit yang digadaikan dapat berupa benda bergerak (kendaraan, perhiasan atau elektronik) atau tidak bergerak (bangunan atau tanah). Jangka waktu pinjaman biasanya selama kurang dari atau satu tahun. Jika dalam jangka waktu tertentu tidak dapat melunasi, maka jaminan kredit tersebut akan dilelang.

1. Perusahaan Asuransi

Lembaga yang menghimpun dana melalui penarikan premi asuransi dan memberikan sejumlah ganti rugi apabila terjadi sesuatu peristiwa atau musibah yang menimpa pihak yang ikut dalam program asuransi tersebut. Jenis asuransi dapat berupa Asuransi Kesehatan, Kebakaran, Pendidikan, Kendaraan.

1. Dana Pensiun

Menurut UU No. 11 Tahun 1992, Dana Pensiun adalah badan hukum yang mengelola dan menjalankan program yang menjanjikan dana pensiun. Pegawai negeri sipil yang sudah pensiun/tidak bekerja akan memperoleh dana pensiun setiap bulan melalui Taspen. Dana ini diperoleh dari pemotongan gaji semasa pegawai negeri sipil / karyawan tersebut aktif bekerja.

1. Koperasi Simpan Pinjam

Salah satu bagian dari lembaga keuangan bukan bank yang mempunyai badan hukum koperasi. Prinsip yang dipakai pada koperasi simpan pinjam adalah gotong royong dan kekeluargaan untuk membantu sesama anggota demi kesejahteraan bersama sesuai dengan UU No 17 Tahun 2012.

1. Pasar Modal

Merupakan tempat jual beli surat-surat berharga jangka panjang. Dana dari pasar modal biasanya digunakan untuk membiayai pembangunan proyek-proyek yang sifatnya juga jangka panjang.

1. Sewa Guna Usaha (Leasing)

Perusahaan Guna Usaha adalah lembaga keuangan bukan bank yang kegiatannya menyediakan barang modal kepada individu atau perusahaan yang belum mampu untuk membayar sendiri. Kemudian individu atau perusahaan yang menggunakan jasa leasing akan membayar cicilan kepada perusahaan leasing sebesar harga barang modal yang diperjanjikan termasuk bunganya.

**2.2.3 Pegadaian**

Pengertian PegadaianMenurut Kitab Undang-undang Hukum Perdata pasal 1150, gadai adalah hak yang diperoleh seseorang yang mempunyai piutang atas suatu barang bergerak. Barang bergerak tersebut diserahkan kepada orang yang berpiutang oleh seorangyang mempunyai hutang atau oleh seorang lain atas nama orang yang mempunyai hutang. Seorang yang berutang tersebut memberikan kekuasaan kepada orang berpiutang untuk menggunakan barang bergerak yang telah diserahkan untuk melunasi utang apabila pihak yang berutang tidak dapat memenuhi kewajibannya pada saat jatuh tempo.Dengan bahasa sehari – hari, gadai merupakan proses meminjam dana oleh seseorang kepada sebuah lembaga (perum pegadaian) dengan memberikan jaminan berupa barang bergerak, seperti BPKB sepeda motor, mobil, dan lain sebagainya.

Selain itu menurut Kashmir dalam bukunya Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya (2008 : 262), secara umum pengertian usaha gadai adalah kegiatan menjaminkan barang-barang berharga kepada pihak tertentu, guna memperoleh sejumlah uang dan barang yang dijaminkan akan ditebus kembali sesuai dengan perjanjian antara nasabah dengan lembaga gadai.

**2.2.3.1 Jenis – Jenis Pegadaian**

a.Pegadaian Konvensional menurut Susilo adalah suatu hak yang diperoleh oleh seorang yang mempunyai piutang atas suatu barang bergerak. PT Pegadaian adalah suatu badan usaha di Indonesia yang secara resmi mempunyai ijin untuk melaksanakan kegiatan lembaga keuangan berupa pembiayaan dalam bentuk penyaluran dana masyarakat atas dasar hukum gadai.

b. Pegadaian Syariah

Sistem menjamin hutang dengan barang yang dimiliki yang mana memungkinkan untuk dapat dibayar dengan uang atau hasil penjualannya. Pegadaian syariah bisa pula diartikan dengan menahan suatu barang milik penjamin sebagai jaminan atas sejumlah pinjaman yang diberikan. Tentunya barang penjamin harus mempunyai nilai ekonomis dan pihak penjamin mendapat jaminan bisa mengambil seluruh ataupun sebagian piutangnya kembali.

**2.2.3.2 Produk – Produk Pegadaian Syariah**

Produk dan layanan jasa yang ditawarkan oleh pegadaian syariah kepada masyarakat berupa (Zainudin Ali, 2008:53):

1. Pemberian pinjaman atau pembiayaan atas dasar hukum gadai syariah

Produk ini mensyaratkan pemberian pinjaman dengan penyerahan barang sebagai jaminan. Barang gadai harus berbentuk barang bergerak, oleh karena itu pemberian pinjaman sangat ditentukan oleh nilai dan jumlah dari barang yang digadaikan.

1. Penaksiran nilai barang

Di samping memberikan pinjaman kepada masyarakat, pegadaian syariah juga memberikan pelayanan berupa jasa penaksiran atas nilai suatu barang. Jasa yang ditaksir biasanya meliputi semua barang bergerak dan tidak bergerak. Jasa ini diberikan kepada mereka yang ingin mengetahui kualitas barang seperti emas, perak, dan berlian. Biaya yang dikenakan pada nasabah adalah berupa ongkos penaksiran barang.

1. Penitipan barang berupa sewa (ijarah).

Pegadaian syariah juga menerima titipan barang dari masyarakat berupa surat - surat berharga seperti sertifikat tanah, ijazah, kendaraan. Fasilitas ini diberikan bagi mereka yang ingin melakukan perjalanan jauh dalam waktu yang relatif lama atau karena penyimpanan di rumah dirasakan kurang aman. Atas jasa penitipan tersebut, gadai syariah memperoleh penerimaan dari pemilik barang berupa ongkos penitipan.

1. *Gold Counter*

Yaitu jasa penyediaan fasilitas berupa tempat penjualan emas eksekutif yang terjamin kualitas dan keasliannnya. *Gold counter* ini semacam toko dengan emas galeri 24, di mana setiap pembelian emas di toko milik pegadaian syariah akan dilampiri sertifikat jaminan.

**2.2.4 Pengertian Emas**

Emas merupakan salah satu jenis komoditi yang paling banyak diminati untuk investasi. Disamping itu emas juga digunakan sebagai standar keuangan atau ekonomi, cadangan devisa atau alat pembayaran yang paling utama dibeberapa negara.

Menurut Risa Agustin (2012 : 190) mengucapkan bahwa : “ Emas adalah barang tambang yang termasuk logam mulia (berwarna kuning) dan dibuat berbagai perhiasan, sesuatu yang berharga, suatu yang tinggi mutunya, bernilai uang.”

**2.2.4.1 Jenis – Jenis Emas**

Berikut ini merupakan jenis emas yang berada di Indonesia :

1. Emas Perhiasan

merupakan jenis emas yang sering ditemui dalam kehidupan sehari – hari. Berinvestasi untuk jangka pendek sebaiknya jangan memilih emas perhiasan, sebab sulit untuk mendapatkan keuntungan.

1. Emas Batangan

Emas batangan cukup terkenal adalah emas merek Logam Mulia yang diproduksi oleh PT. Aneka Batangan (ANTAM) dengan kadar 99,99 persen.

1. Koin Emas

Jenis emas yang berbentuk koin ada 2 jenis yaitu : Koin emas dan ONH (Ongkos Naik Haji)

1. Emas Granule

Emas granule adalah emas yang berbentuk butiran-butiran. Emas ini jarang ditemui karena emas granule mungkin hanya dimiliki toko-toko emas atau para pengrajin emas. Karena sifat emas yang dapat dilebur tanpa mengubah nilainya.

**2.2.4.2 Pengertian Produk Pegadaian Mulia**

MULIA adalah layanan penjualan emas batangan kepada masyarakat secara tunai atau angsuran dengan proses mudah dan jangka waktu yang fleksibel. MULIA dapat menjadi alternatif pilihan investasi yang aman untuk mewujudkan kebutuhan masa depan, seperti menunaikan ibadah haji, mempersiapkan biaya pendidikan anak, memiliki rumah idaman serta kendaraan pribadi.

Logam Mulia adalah logam yang tahan terhadap oksidasi dan korosi. Sifat logam yang tahan banting, tidak berkarat, langka dan tidak berubah fisik menjadi membusuk, lapuk ataupun robek.

(Ella Syafputri: 2012).

**2.3 Prosedur Penjualan Tunai**

Menurut Mulyadi (2013:211) Prosedur penjualan kredit dapat digambarkan dalam bentuk *Flowchart* sebagai berikut :

Sumber Data : Mulyadi 2013

Gambar 2.1

Prosedur Penjualan Tunai

Berdasarkan *flowchart* penjualan tunai diatas, dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Bagian Order Penjualan

Bagian order penjualan menerima order dari pembeli lalu membuat faktur penjualan tunai rangkap tiga. Lembar pertama untuk diserahkan ke bagian kasa, lembar kedua untuk tembusan ke bagian gudang pada saat pengiriman dan lembar ketiga untuk disimpan oleh perusahaan.

2. Bagian Kassa

Bagian Kasa menerima faktur penjualan tunai untu mengetahui berapa harga yang harus diterima dari pembeli dan menerima uang tunai dari pembeli sesuai dengan yang tertulis di lembar faktur penjualan tunai. Bagian kasa mengoprasikan register kas untuk mendapatkan pita register yang akan digunakan sebagai bukti penerimaan kas.

3. Bagian Gudang

Bagian gudang menerima faktur penjualan sebagai informasi barang apa saja yang telah diorder. Mencatat pengurangan pada persediaan di kartu gudang dan memberikan barang yang di order oleh pembeli bersamaan dengan faktur penjualan tunai ke bagian pengiriman barang.

4. Bagian Pengiriman

Bagian pengiriman menerima faktur penjualan tunai dan pita register kas dari bagian kasa untuk bukti bahwa pembeli telah melakukan pembayaran secara tunai serta menerima faktur penjualan tunai lembar kedua dari bagian gudang, hal tersebut untuk mencocokan dari kedua bagian tersebut. Setelah keduanya cocok, bagian pengiriman memberikan barang yang di order oleh pembeli beserta faktur penjualan tunai lembar kedua.

5. Bagian Jurnal

Bagian jurnal menerima faktur penjualan tunai lalu membuat jurnal pada jurnal penjualan, menerima bukti setoran bank untuk membuat jurnal pada jurnal penerimaan kas.

* + 1. **Prosedur Penjualan Kredit**

Menurut Mulyadi (2013:211) prosedur penjualan kredit dapat digambarkan dalam bentuk flowchart sebagai berikut :

Sumber Data : Mulyadi 2013

Gambar 2.2

Prosedur Penjualan Kredit

Berdasarkan Flowchart diatas, dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Prosedur Order Penjualan

Dalam prosedur ini fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat fakrur penjualan kartu kredit dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.

2. Prosedur Pengiriman

Dalam prosedur ini fungsi gudang menyiapkan barang yang diperlukan oleh pembeli dan fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam faktur penjualan kartu kredit yang diterima dari fungsi gudang. Pada saat penyerahan barang, fungsi pengiriman meminta tanda tangan penerimaan barang dari pemegang kartu kredit di atas faktur penjualan kartu kredit.

3. Prosedur Pencatatan Piutang

Dalam prosedur ini fungsi akuntansi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan kartu kredit kedalam kartu piutang.

4. Prosedur Penagihan

Dalam prosedur ini fungsi penagihan menerima faktur penjualan kartu kredit dan mengarsipkannya menurut abjad. Secara periodik fungsi penagihan membuat surat tagihan dan mengirimkanya kepada pemegang kartu kredit perusahaan, dilampiri dengan faktur penjualan kartu kredit.

1. Prosedur Pencatatan Penjualan

Dalam prosedur ini fungsi akuntansi mencatat transaksi penjualan kartu kredit ke dalam jurnal penjualan.

* 1. **Perhitungan Penjualan Emas Mulia**

Berikut ini beberapa contoh perhitungan secara tunai maupun kredit, yaitu :

Contoh simulasi penjualan Mulia kredit yaitu :

PT. Pegadaian melakukan penjualan logam mulia secara kredit. Jika harga emas 1 gram pada hari tersebut Rp. 694.000 jangka waktu yang dipilih nasabah selama 3 bulan, maka margin penjualan 3,94 % dari harga dasar yaitu sebesar., dengan biaya administrasi Rp. 50.000, maka harga jual hasil perhitungannya sebagai berikut :

Harga 1 keping emas @ 1 Gram : Rp. 694.000

Jangka waktu kredit : 3 bulan

Harga Jual : Rp. 694.000

Harga dasar Logam Mulia Rp. 694.000

Margin (3,94%) Rp. 27.343

Biaya Administrasi Rp. 50.000 +

Harga Jual Rp. 771.343

Hutang Nasabah :

Harga Jual Rp. 771.343

Uang muka (15%) (Rp. 115.701) -

Hutang nasabah Rp. 655.642

Angsuran Per bulan Rp. 655.642 /3 bulan = Rp 218.547

* + 1. **Contoh Simulasi Penjualan Mulia Secara Tunai yaitu :**

PT. Pegadaian melakukan penjualan logam mulia secara Tunai. Jika harga emas 1 gram pada hari tersebut Rp. 694.000 dan harga biaya cetak sebesar Rp 85.000, sehingga biaya yang harus dibayarkan oleh nasabah sebesar Rp 761.343

Harga Dasar + Biaya Cetak + 3.94 % = Total yang harus dibayar

694.000 + 85.000 + 27.343 = 761.343

**2.4.2 Keunggulan Produk Pegadaian Mulia**

Menurut website resmi PT. Pegadaian (persero) keunggulan pada produk Mulia baik secara tunai maupun kredit adalah sebagai berikut :

1. Mulia Tunai
2. Pembelian tunai di lebih dari 629 outlet Galeri 24
3. Pembelian kembali (*buyback*) yang kompetitif
4. Peluang keuntungan investasi dengan konsinyasi
5. Pembeli mendapatkan emas bersertifikat
6. Pilihan investasi emas mulai dari 1 gram, 2 gram, 5 gram, 10 gram, 25 gram, 50, gram, 100 gram, 250 gram, dan 1 kilogram.
7. Mulia Kredit
8. Pembayaran uang muka mulai dari 15%
9. Pembelian kembali (*buyback*) yang kompetitif
10. Cicilan tetap tidak terpengaruh fluktuasi harga emas
11. Pilihan investasi emas mulai dari 1 gram, 2 gram, 5 gram, 10 gram, 25 gram, 50, gram, 100 gram, 250 gram, dan 1 kilogram
12. Pilihan waktu pembiayaan mulai dari 3, 6, 12, 18, 24, 36 bulan
13. Pembiayaan tersedia di lebih dari 4500 outlet Pegadaian

**2.4.3 Keuntungan Simulasi Kredit Emas Pegadaian**

Beberapa keuntungan yang dapat kamu rasakan dari adanya simulasi kredit emas Pegadaian di antaranya:

1. Bebas Rasa Khawatir

Pegadaian merupakan lembaga keuangan yang memiliki kredibilitas, sehingga Anda tidak perlu takut akan segala risikonya. Serahkan segala urusan investasi pada lembaga yang telah terbukti reputasi dan legalitasnya.

1. Emas Pegadaian Memiliki Sertifikat Resmi

Emas yang dijual Pegadaian telah memiliki sertifikat resmi dari produsen emas terpercaya, yakni PT ANTAM dan PT UBS. Jadi, Anda tidak perlu khawatir akan kualitas dan keasliannya. Bahkan, Pegadaian pun mengeluarkan produk emasnya yang diberi nama emas Pegadaian.

1. Harga Emas Pegadaian Masih Tergolong Wajar

Harga emas yang diterapkan Pegadaian relatif normal. Proses pembukaan rekening dan transaksi pun terbilang sederhana dan cepat. Hanya dalam jangka waktu 20 menit, Anda sudah bisa menyelesaikan proses transaksi.

1. Emas Dapat Digadaikan Kembali

Jika dalam proses cicilan Anda memiliki keperluan mendesak, emas yang sedang dicicil pun dapat digadaikan di Pegadaian. Pegadaian akan menghitung kembali semua jumlah cicilan dalam jangka waktu tertentu dan anda pun dapat memperoleh uang sesuai dengan jumlah cicilan yang dibayarkan. Jika sudah memiliki uang, Anda bisa membayar tagihan gadaian dan melanjutkan cicilan.