

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PRODUK GADAI EMAS DALAM
UPAYA MENARIK MINAT NASABAH PADA BANK SYARIAH
INDONESIA KC BIMA SOETTA**

SKRIPSI



Oleh:

Sonia Nasriati

NIM.1900032120

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Strata

Satu Dalam Bidang Ilmu Ekonomi

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS AHMAD DAHLAN YOGYAKARTA**

2024

**ANALYSIS OF THE MARKETING STRATEGY TO ATTRACT
CUSTOMER INTEREST IN GOLD PAWN PRODUCT AT BIMA SOETTA
BRANCH OF BANK SYARIAH INDONESIA**

THESIS



By:

Sonia Nasriati

Student ID. 1900032120

Submitted to the Department of Islamic Banking Faculty of Islamic Studies of
Universitas Ahmad Dahlan to complete the Requirement for obtaining
the Bachelor's Degree in Economics

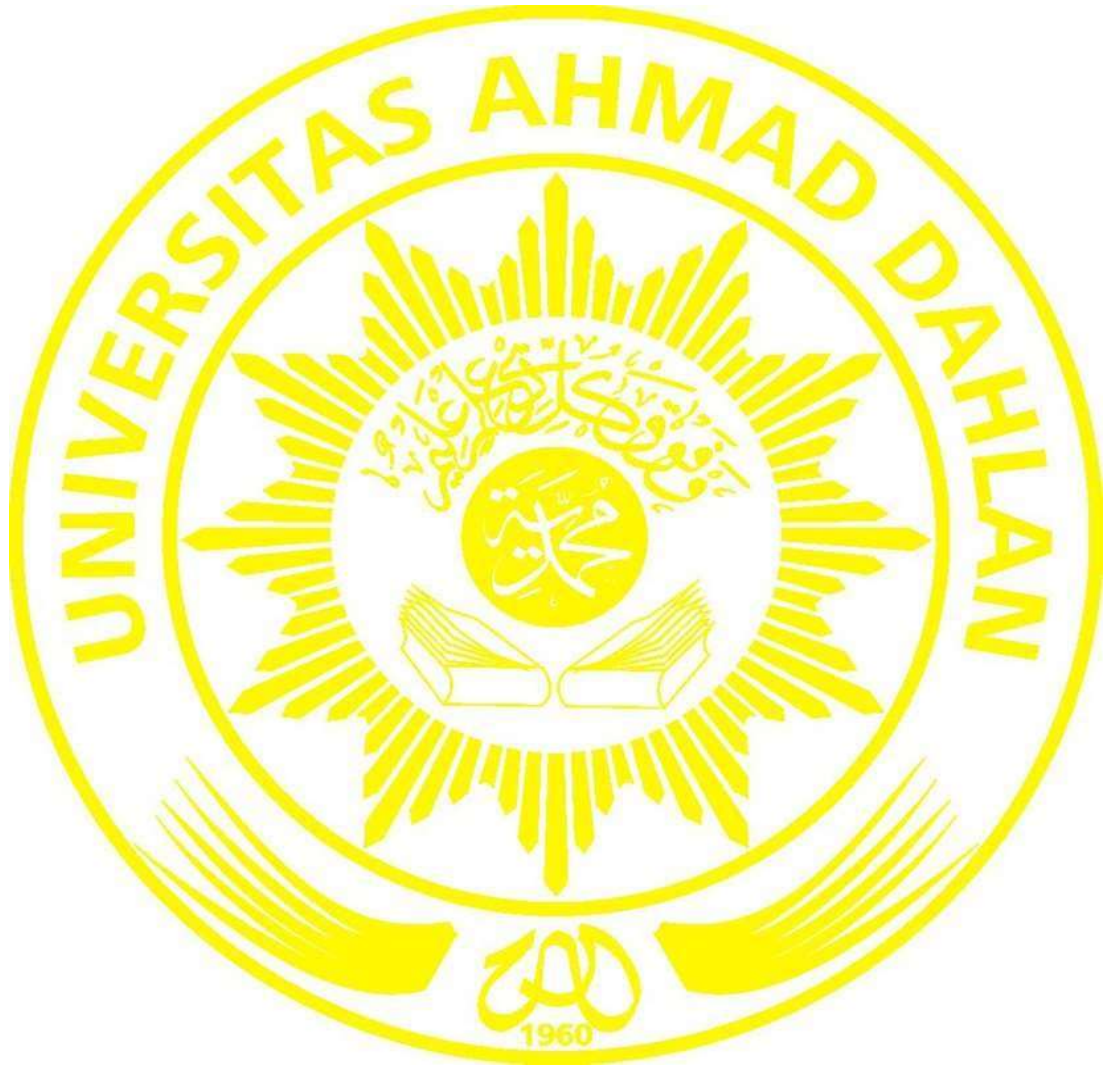
FACULTY OF ISLAM RELIGION

UNIVERSITAS AHMAD DAHLAN

YOGYAKARTA

2024

HALAMAN PENYEKAT



NOTA DINAS

Akhmad Arif Rifan, S.H.I., M.S.I

Pembimbing skripsi

Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta

Hal : Persetujuan munaqasyah

Lamp : 3 sks

Kepada

Yth. Kaprodi Perbankan Syariah

Universitas Ahmad Dahlan
Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi yang ditulis oleh:

Nama : Sonia Nasriati

NIM : 1900032120

Fakultas : Agama Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran Produk Gndai Emas Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah Pada Bank Syariah Indonesia KC Bima Soetta

Saya berpedapat bahwa skripsi tersebut dapat diajukan untuk ujian munaqasyah.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Yogyakarta, 12 Agustus 2024

Pembimbing



Akhmad Arif Rifan, S.H.I., M.S.I

NIPM. 19750412 201610 111 1133101

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Sonia Nasriati

NIM : 1900032120

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Agama Islam

Perguruan Tinggi : Universitas Ahmad Dahlan

Menyatakan bahwa naskah skripsi ini secara keseluruhan benar-benar bebas dari plagiasi. Jika kemudian hari terbukti melakukan plagiasi, maka saya siap ditindak sesuai ketentuan hukum yang berlaku.

Yogyakarta, 12 Agustus 2024



Sonia Nasriati

NIM. 1900032120

LEMBAR PENGESAHAN



UNIVERSITAS AHMAD DAHLAN FAKULTAS AGAMA ISLAM

Kampus 4 : Jl. Kolektor Ringroad Selatan Tamanan Banguntapan bantul Telp. (0274) 563515 ext. 4619/4206
Kampus 6 : Jl. Ahmad Dahlan, Dalangan, Triharjo, Wates, Kulon Progo, Yogyakarta 55651 Telp. (0274) 775324 ext. 1808

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : F9/054/D.3/IX/2024

Tugas akhir dengan Judul : Analisis Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah Pada Bank Syariah Indonesia KC Bima Soetta

Nama : Sonia nasriati

NIM : 1900032120

Telah diujikan pada tanggal : 29/08/2024

Nilai Ujian : A-/76

dan dinyatakan telah diterima di Fakultas Agama Islam Universitas Ahmad Dahlan.

Mengetahui

Yogyakarta, 13 September 2024

Dekan
Fakultas Agama Islam

Ketua Program Studi
Perbankan Syariah



Dr. Arif Rahman, M.Pd.I.
NIPM 19900720201601111133468

Dwi Santosa Pambudi, S.H.I., M.S.I.
NIPM 198603162016101110889835

PERSETUJUAN TIM PENGUJI UJIAN SKRIPSI

Skripsi berjudul : Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Dalam
Upaya Menarik Minat Nasabah Pada Bank Syariah
KC Bima Soetta

Nama : Sonia Nasriati

NIM : 1900032120

Program Studi : Perbankan Syariah

Telah disetujui tim penguji ujian munaqasah :

Ketua : Akhmad Arif Rifan, S.H.L.M.S.I

NIPM. 19750412 201610 111 1133101

Penguji I : Andy Putra Wijaya, S.E.I, M.S.I

NIPM. 19870704 202104 111 1136209

Penguji II : Pribawa E. Pantas, S.E.Sy., M.E.K

NIPM. 19920327 201610 111 1241423

Diuji di Yogyakarta pada tanggal

Waktu : 13:00 - 14:30

Nilai : A- / 76

Hasil : ~~Lulus-tanpa-perbaikan/ Lulus dengan perbaikan/ Tidak~~
lulus.

PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Sonia Nasriati

NIM : 1900032120

Fakultas : Agama Islam

Judul Tugas Akhir : Analisis Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah Pada Bank Syariah Indonesia KC Bima Soetta

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Hasil karya yang saya serahkan ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar kesarjanaan baik di Universitas Ahmad Dahlan maupun di institusi pendidikan lainnya.
2. Hasil karya saya ini bukan saduran/terjemahan melainkan merupakan rumusan dan hasil pelaksanaan penelitian/implementasi saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan pembimbing akademik dan narasumber penelitian.
3. Hasil karya saya ini merupakan hasil revisi terakhir setelah diujikan yang telah diketahui dan disetujui oleh pembimbing.
4. Dalam karya saya ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali yang digunakan sebagai acuan dalam naskah dengan menyebutkan nama pengarang dan dicantumkan daftar pustaka.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Apabila dikemudian hari terbukti ada penyimpangan dan ketidak benaran dalam pernyataan ini maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya saya ini, serta sanksi yang lain yang sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Universitas Ahmad Dahlan.

Yogyakarta, 12 Agustus 2024



Sonia Nasriati

NIM.1900032120

PERNYATAAN PERSETUJUAN AKSES

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Sonia Nasriati

NIM : 1900032120

Fakultas : Agama Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Email : sonia1900032120@webmail.uad.ac.id

Judul Tugas Akhir : Analisis Strategi Pemasaran Produk Gadai Emas Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah Pada Bank Syariah Indonesia KC Bima Soetta

Dengan ini saya menyertakan hak sepenuhnya kepada perpustakaan Universitas Ahmad Dahlan untuk menyimpan, mengatur akses serta melakukan pengelolaan terhadap karya saya ini dengan mengacu pada ketentuan akses tugas akhir elektronik sebagai berikut:

Saya (mengizinkan/tidak mengizinkan) karya saya tersebut diunggah ke dalam Repository Perpustakaan Universitas Ahmad Dahlan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Yogyakarta, 12 Agustus
2024



Sonia Nasriati

NIM. 1900032120

Mengetahui,
Pembimbing



Akhmad Arif Rifan, S.H.I., M.S.I

NIPM. 19750412 201610 111 113310

MOTTO

“Orang lain tidak akan bisa paham *Struggle* dan masa sulitnya kita, yang mereka ingin tahu hanya bagian *Success stories*. Berjuanglah untuk diri sendiri walaupun tidak ada yang tepuk tangan. Kelak diri kita di masa depan akan sangat bangga dengan apa yang kita perjuangkan hari ini, tetaplah berjuang yaa!”

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah segala puja dan puji bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat serta hidayahnya sehingga saya dapat menyelesaikan pembelajaran di bangku perkuliahan dan dapat menyelesaikan tugas akhir skripsi ini. Saya persembahkan tugas akhir saya untuk:

1. Cinta Pertama Dan Panutanku, Bapakku Sahril, Terimakasih Sudah memberikan semangat dan motivasi tiada henti hingga penulis dapat menyelesaikan studynya sampai sarjana.
2. Pintu surgaku, Ibuku Stiamah terimakasih yang sebesar-besarnya penulis berikan kepada beliau atas segala bentuk bantuan, semangat dan doa yang diberikan selama ini. Terimakasih atas nasihat yang selalu di berikan meski terkadang pikiran kita tidak sejalan. Terima kasih atas kesabaran menghadapi penulis yang keras kepala, ibu selalu menjadi penguat dan pengingat paling hebat.
3. Adikku tersayang, Muh Sahrul Febrian, terima kasih sudah ikut serta dalam proses penulis menempuh pendidikan selama ini, Yang sudah Merelakan uang tabungannya demi untuk membantu penulis membeli laptop untuk menyelesaikan studynya. Terima kasih atas semangat doa dan cinta yang selalu diberikan kepada penulis, tumbuhlah menjadi anak yang berguna bagi mama dan bapak dan juga bangsa dan negara.
4. Keluarga besar saya yang senantiasa memotivasi, memberikan semangat dukungan dan doa.

5. Dosen Pembimbing Akademik Bapak Dwi Santosa Pambudi, S.H.I.,M.S.I. yang telah membimbing saya dari awal duduk di bangku perkuliahan hingga akhir. Saya ucapkan terimakasih atas bimbingan dan arahannya.
6. Dosen Pembimbing Skripsi Bapak Akhmad Arif Rifan, S.H.I., M.S.I. Yang telah membimbing saya dengan penuh kesabaran dari awal penulisan hingga selesai penulisan tugas akhir ini
7. Seluruh Dosen Program Studi Perbankan Syariah yang telah mendidik saya dan memberikan banyak ilmu kepada saya mengenai Perbankan syariah.
8. Kepada terkhusus seluruh keluarga besar Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta.

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Sumber rujukan untuk transliterasi Arab-Latin berdasarkan Surat Keputusan bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia tertanggal 22 Januari 1988 No: 158/1987 dan 0543b/U/1987.

1. Konsonan Tunggal

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Nama |
|------------|--------|--------------------|-----------------------------|
| ا | Alif | Tidak dilambangkan | Tidak dilambangkan |
| ب | ba' | B | Be |
| ت | ta' | T | Te |
| ث | sa' | ṣ | es (dengan titik di atas) |
| ج | Jim | J | Je |
| ح | ḥa | ḥ | ha (dengan titik di bawah) |
| خ | Kha | Kh | ka dan ha |
| د | Dal | D | De |
| ذ | Ẓal | Ẓ | zet (dengan titik di atas) |
| ر | ra' | R | Er |
| ز | Zai | Z | Zet |
| س | Sin | S | Es |
| ش | Syin | Sy | es dan ye |
| ص | ṣad | ṣ | es (dengan titik di bawah) |
| ض | ḍad | ḍ | de (dengan titik di bawah) |
| ط | ṭa' | ṭ | te (dengan titik di bawah) |
| ظ | ẓa' | ẓ | zet (dengan titik di bawah) |
| ع | 'ain | ' | koma terbalik |
| غ | Gain | G | Ge |
| ف | fa' | F | Ef |
| ق | Qaf | Q | Qi |
| ك | Kaf | K | Ka |
| ل | Lam | L | 'el |
| م | Mim | M | 'em |
| ن | Nun | N | 'en |
| و | Waw | W | W |
| ه | ha' | H | Ha |
| ء | Hamzah | ' | Apostrof |
| ي | ya' | Y | Ye |

2. Konsonan Rangkap karena Syaddah Ditulis Rangkap

| | | |
|---------------|--------------------|-------------------------------|
| متعددة عدة | Ditulis Ditulis | <i>Muta'addidah</i> 'iddah |
|---------------|--------------------|-------------------------------|

3. Ta' Marbutah di Akhir Kata Ditulis H

| | | |
|---|--|--|
| حكمة علة كرامة الأولياء زكاة الفطر | Ditulis ditulis ditulis ditulis | Ḥikmah 'illah Karōmah al-auliyā' Zakāh al-fiṭri |
|---|--|--|

4. Vokal Pendek

| | | | |
|-----------------------|----------------------|-------------------------------|------------------------|
| َ فعل = | Faṭḥah kasrah | Ditulis ditulis ditulis | α fa'ala i |
| ُ ذكر ُ يذهب | ḍammah | ditulis ditulis ditulis | ḡukira u yaḡhabu |

5. Vokal Panjang

| | | | |
|---|----------------------------|--------------------|-----------------|
| 1 | Faṭḥah + alif جاهلية | Ditulis ditulis | ā jāhiliyyah |
| 2 | Faṭḥah + ya' mati تنسى | ditulis ditulis | ā tansā |
| 3 | Kasrah + ya' mati كريم | ditulis ditulis | i karīm |
| 4 | Ḍammah + wawu mati فروض | ditulis ditulis | ū furūḍ |

6. Vokal Rangkap

| | | | |
|---|----------------------------|--------------------|----------------|
| 1 | Faṭḥah + ya' mati بينكم | Ditulis ditulis | Ai bainakum |
| 2 | Faṭḥah + wawu mati قول | ditulis ditulis | au qaul |

7. Vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata Dipisahkan dengan Apostrof

| | | |
|---|-------------------------------|---------------------------------------|
| أَنْتُمْ أَعَدْتُمْ لِنَنْ شَكَرْتُمْ | Ditulis ditulis ditulis | a'antum u'iddat la'in syakartum |
|---|-------------------------------|---------------------------------------|

8. Kata Sandang Alif + Lam

Diikuti huruf Qamariyah ditulis dengan menggunakan huruf “al”. Apabila Syamsiyah ditulis dengan menggandakan huruf Syamsiyah yang mengikutinya.

| | | |
|-------------------------------------|--|--|
| القرآن القياس السماء الشمس | Ditulis ditulis ditulis ditulis | al-Qur'ān al-Qiyās al-Samā' al-Syam |
|-------------------------------------|--|--|

9. Penulisan Kata-kata dalam Rangkaian

Ditulis menurut penulisannya.

| | | |
|------------------------|--------------------|--------------------------------|
| ذو الفروض أهل السنة | Ditulis Ditulis | ẓawī al-furūḍ ahl as-sunnah |
|------------------------|--------------------|--------------------------------|

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah atas segala nikmat, karunia Allah, hidayah dan rahmat – Nya, hingga akhirnya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar. Shalawat dan salam selalu tercurah kepada uswah hasanah, Rasulullah saw, keluarga, sahabat, tabi'in, tabi'at, dan ummatnya yang senantiasa setia dan istiqomah dengan syariat dan dakwah islam.

Teriring doa dan rasa terimakasih kepada semua pihak, khususnya dalam menyelesaikan skripsi ini. Peneliti mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Muchlas, M.T selaku Rektor Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta.
2. Bapak Dr. Arif Rahman, M. Pd.I selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Ahmad Dahlan
3. Bapak Dwi Santosa Pambudi, S.H.I., M.S.I. selaku Kepala Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Ahmad Dahlan
4. Bapak Dwi Santosa Pambudi. S.H.I., M.S.I. selaku Dosen Pembimbing Akademik, yang telah memberikan bimbingan akademik selama di bangku perkuliahan.
5. Bapak Akhmad Arif Rifan. S.H.I., M.S.I. selaku dosen pembimbing skripsi yang senantiasa sabar dalam memberikan bimbingan dan arahan dalam penyusunan skripsi ini.

6. Seluruh dosen dan karyawan di Fakultas Agama Islam, yang telah mendidik dan memberikan ilmunya kepada peneliti.
7. Orang Tua dan keluarga serta sahabat-sahabat yang telah memberikan dukungan.

ABSTRAK

Gadai emas pada BSI KC Bima Soetta ini memiliki tantangan dalam pemasaran produknya, dimana orang lebih banyak mengenal soal gadai yaitu di pegadaian. Strategi pemasaran sangat penting dalam dunia bisnis karena memiliki posisi sebagai penghubung antara produsen dan konsumen supaya produk yang dipromosikan itu bisa berjalan dengan lancar dan juga menjaga kelangsungan hidup Bank itu sendiri. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan BSI Kantor Cabang Bima Soetta dalam menarik minat nasabah pada produk gadai emas dan menganalisis strategi pemasaran produk gadai emas yang paling berpengaruh.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Teknik Pengumpulan data dilakukan dengan cara, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data melalui beberapa tahapan yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Dari hasil penelitian yang ditemukan bahwa dalam meningkatkan minat nasabah dapat dilihat dari strategi marketing Mix yang diterapkan oleh bank syariah indonesia KC Bima Soetta. Dalam aspek produk BSI KC Bima Soetta fokus pada kualitas dan keberagaman produk gadai emas dan memperhatikan kebutuhan nasabah, pengembangan produk gadai emas menjadi produk yang diminati nasabah, dari segi harga BSI KC Bima Soetta memberikan biaya administrasi dan biaya sewa yang murah, dari segi promosi sudah cukup baik dalam memasarkan produk, dengan cara offline dan online, offline meliputi (pemasangan spanduk, banner, brosur, berkunjung ke instansi) dan ada juga menggunakan personal selling sedangkan secara online mempromosikan gadai emas melalui media social seperti (Instagram, Facebook, Whatsapp, Tiktok). dari segi tempat, BSI KC Bima Soetta sangat strategis dan mudah dijangkau. Faktor yang dapat mempengaruhi minat nasabah dalam menentukan pilihannya terkait produk yang akan digunakan yaitu berdasarkan faktor internal dan eksternal.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Gadai Emas, Minat Nasabah, Bank Syariah Indonesia

ABSTRACT

Bima Soetta Branch of Bank Syariah Indonesia faces challenges in marketing gold pawn products, where people are more familiar with pawn products offered by pawnshops or Pegadaian. Marketing strategies are very important in business operations since they act as a bridge between producers and consumers for maintaining the smooth sale of the promoted products and the Bank's survival. This study aims to examine the marketing strategies carried out by the Bima Soetta Branch of Bank Syariah Indonesia in attracting customer interest in gold pawn products and analyzing the most influential marketing strategies for gold pawn products.

This study used a qualitative method by applying a descriptive approach. Data collection techniques were carried out through interviews and documentation. Data analysis techniques involved several stages, namely data reduction, data presentation, and conclusions.

The results of the study showed that the Bima Soetta Branch of Bank Syariah Indonesia implemented a marketing mix strategy to increase customer interest. In terms of products, the Bima Soetta Branch of Bank Syariah Indonesia focused on the quality and variation of gold pawn products, paid attention to customer needs, and developed gold pawn products into products that customers like. In terms of price, the Bima Soetta Branch of Bank Syariah Indonesia provided low administration fees and rental fees. In terms of promotion, it has done quite well in marketing products, both offline and online. The offline system included installing banners & brochures, visiting agencies, and personal selling; while the online method included promoting gold pawn through social media, such as Instagram, Facebook, WhatsApp, and TikTok. In terms of location, BSI KC Bima Soetta is very strategic and reachable. Finally, factors that influenced customer interest in determining product selection were based on internal and external factors.

Keywords: *Marketing Strategy, Gold Pawn, Customer Interest, Bank Syariah Indonesia*

DAFTAR ISI

| | |
|---|--------------|
| HALAMAN PENYEKAT | iii |
| NOTA DINAS..... | iv |
| SURAT PERNYATAAN KEASLIAN | v |
| LEMBAR PENGESAHAN | vi |
| PERSETUJUAN TIM PENGUJI UJIAN SKRIPSI..... | vii |
| PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT | viii |
| PERNYATAAN PERSETUJUAN AKSES | ix |
| MOTTO | x |
| HALAMAN PERSEMBAHAN | xi |
| PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN | xiii |
| KATA PENGANTAR..... | xvi |
| ABSTRAK | xviii |
| ABSTRACT | xix |
| DAFTAR ISI..... | xx |
| DAFTAR TABEL | xxii |
| DAFTAR GAMBAR..... | xxiii |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 1 |
| A. Latar Belakang | 1 |
| B. Rumusan Masalah | 7 |
| C. Tujuan penelitian..... | 7 |
| D. Manfaat penelitian..... | 7 |
| E. Tinjauan Pustaka..... | 8 |
| F. Sistematika Pembahasan | 12 |
| BAB II | 14 |
| TINJAUAN PUSTAKA | 14 |
| A. Landasan Teori..... | 14 |
| 1. Bank Syariah | 14 |
| 2. Gadai Syariah | 18 |
| 3. Pemasaran Bank Syariah | 24 |
| B. Tinjauan Pustaka | 36 |
| C. Kerangka Pemikiran..... | 40 |

| | |
|---|-----------|
| BAB III METODE PENELITIAN | 41 |
| A. Jenis Penelitian..... | 41 |
| B. Lokasi Penelitian..... | 42 |
| C. Subjek Penelitian..... | 42 |
| D. Sumber Data..... | 43 |
| E. Teknik Pengumpulan Data..... | 44 |
| F. Teknik Analisis Data..... | 45 |
| BAB IV | 48 |
| HASIL DAN PEMBAHASAN | 48 |
| A. Gambaran Umum BSI KC Soetta | 48 |
| 1. Sejarah Singkat BSI KC Bima Soetta | 48 |
| 2. Visi dan Misi | 49 |
| 3. Struktur Organisasi | 50 |
| 4. Deskripsi Tugas:..... | 51 |
| 5. Produk-produk Bank Syariah..... | 54 |
| B. Hasil dan Pembahasan..... | 70 |
| 1. Strategi Pemasaran yang Dilaksanakan BSI KC Bima Soetta untuk produk gadai emas Berdasarkan <i>Marketing Mix</i> dalam menarik minat nasabah..... | 70 |
| 2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Pada Strategi Pemasaran Yang Dilakukan Oleh BSI Kantor Cabang Bima Soetta | 79 |
| BAB V..... | 83 |
| PENUTUP..... | 83 |
| A. Kesimpulan | 83 |
| B. Saran..... | 83 |
| DAFTAR PUSTAKA | 85 |
| LAMPIRAN..... | 90 |

DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 1. 1 Data Nasabah Gadai BSI KC Bima Soetta..... | 6 |
| Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu..... | 36 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|--|----|
| Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran | 40 |
| Gambar 4. 1 Struktur Organisasi BSI KC Bima Soetta..... | 50 |

