

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan dan berdasarkan analisis diatas, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Gadai Emas pada Bank Syariah Indonesia ialah solusi bagi setiap orang yang sedang membutuhkan dana segar dan cepat dengan proses yang memudahkan dalam memenuhi kebutuhan seseorang yang mendesak atau kebutuhan yang ingin dipersiapkan untuk waktu dekat. Hal ini menjadikan peneliti dapat meneliti penyebab seseorang berminat melakukan Gadai Emas dan juga dapat membuat peneliti meneliti calon nasabah dan nasabah Gadai Emas Bank Syariah Indonesia untuk diketahui apakah seseorang yang berminat ingin melakukan Gadai Emas dan yang telah melakukan Gadai Emas sudah memahami tentang Akad Rahn yang ada pada Gadai Emas di Bank Syariah Indonesia sebelumnya. Dari hasil penelitian yang dilaksanakan peneliti dengan metode wawancara kepada calon nasabah dan nasabah yang telah melakukan Gadai Emas pada umumnya mengetahui adanya Gadai Emas pada Bank syariah Indonesia dari mulut- ke mulut, brosur bahkan informasi internet. Namun hal tersebut itu saja pun belum dapat dikatakan cukup karena minat nasabah dapat dibangun juga dengan pendekatan secara langsung lapangan kepada masyarakat guna mengetahui minat dari masyarakat itu sendiri. Hal tersebutlah yang dapat menumbuhkan rasa minat seseorang untuk ingin menggadaikan emasnya dikarenakan mendapat ulasan yang baik dan juga informasi yang menarik seperti proses dan prosedur yang berbeda dengan Bank Konvensional atau instansi Gadai Emas Konvensional lainnya. Pada hasil penelitian yang telah dilaksanakan dengan metode

wawancara lapangan bersama calon nasabah dan juga nasabah yang telah melakukan Gadai Emas di Bank Syariah Indonesia Kcp. Jakabaring Palembang, yang dapat peneliti rangkum untuk dijabarkan ialah penyebab masyarakat minat diawali karena kebutuhan ekonomi dengan berbagai kesulitan masing-masing namun dampak Covid-19 ialah yang paling dijadikan alasan penyebab seseorang saat ini makin banyak berminat melakukan Gadai Emas, dan penjelasan tambahan dari pihak bank mengenai alasan berdasarkan data dari *Pawning Appraisal* Gadai Bank Syariah Indonesia yang mengatakan hal yang sama, dengan peminatnya yang dalam setiap tahun bertambah tercatat data dari tahun 2017-2020 terdapat 132 nasabah yang telah melakukan Gadai Emas dengan faktor alasan yang berbeda-beda dengan kategori yang berminat dalam melakukan Gadai Emas terdapat Ibu Rumah Tangga, pegawai/karyawan, wiraswasta dan lainnya. Dalam hasil penelitian nasabah yang Minat Melakukan Gadai Emas di Bank Syariah Indonesia peneliti dapat mengatakan bahwa Minat itu ada jika seseorang tertarik dengan ulasan produk Gadai Emas Bank Syariah Indonesia yang berbeda dari produk Gadai Emas Konvensional, dikarenakan Gadai Emas pada Bank Syariah Indonesia memiliki syarat yang memudahkan dan prosedur yang lebih menentramkan hati dan yang memang selama ini pada dasarnya dibutuhkan oleh calon dan nasabah yang berminat Gadai Emas syariah.

2. Minat Nasabah Dalam Melakukan Gadai Emas Berdasarkan Akad Rahn di Bank Syariah Indonesia telah diteliti secara langsung dengan metode wawancara dan dalam wawancara tersebut masyarakat yang berminat melakukan Gadai Emas hampir keseluruhan semuanya mengatakan bahwa tidak mengetahui dengan jelas apa itu perjanjian Akad Rahn yang ada pada Gadai Emas di Bank Syariah Indonesia, hal tersebut dikemukakan baik secara langsung oleh calon-calon nasabah yang berminat menggadaikan emas dan juga nasabah

yang telah melakukan Gadai Emas di Bank Syariah Indonesia Kcp. Jakabaring Palembang. Ketidaktahuan masyarakat mengenai Akad Rahn yang ada pada Gadai Emas di Bank Syariah Indonesia diketahui karena kurangnya sumber informasi yang dapat dijangkau karena tidak semua kalangan mempunyai fasilitas seperti HP untuk menjangkau informasi seperti internet dan sebagainya. Hal tersebut secara tidak langsung dapat membuat calon nasabah yang belum menggadaikan emasnya menjadi ragu dan yang sudah menggadaikan emasnya menganggap bahwa tidak ada perbedaan secara signifikan antara Gadai Emas Konvensional dan Gadai Emas Syariah. Selain itu, kurangnya pendekatan layanan informasi lapangan dari pihak bank kepada masyarakat secara langsung membuat masyarakat semakin tidak tahu mengenai informasi Akad Rahn yang ada pada Gadai Emas Syariah, pentingnya pengetahuan mengenai Akad Rahn ini membuat masyarakat yang ragu menjadi tahu lalu lebih berminat dan tidak ragu dan sungkan untuk yakin mempercayai barang berharganya seperti emas atau logam mulia pada pihak Gadai, selain itu pula pentingnya pengetahuan soal Akad *Rahn* sebelum berminat melakukan Gadai Emas ini dilaksanakan untuk memberitahukan secara jelas perbedaan antara Gadai Syariah dan Gadai Konvensional dengan tujuan promosi untuk menarik lebih lagi Minat Nasabah Dalam Melakukan Gadai Emas. Informasi yang masyarakat pada umumnya bisa dapatkan hanya sekedar syarat dan ulasan mengenai produk Gadai Emas hal tersebutpun tidak dapat dikatakan valid dan cukup sehingga selain menunda Minat seseorang untuk Gadai Emas, hal tersebut membuat seseorang menjadi tidak tertarik untuk mempelajari Akad *Rahn* yang ada pada Gadai Emas. Pengetahuan mengenai Akad Rahn pada Gadai Emas yang jelas hanya bisa didapatkan melalui laman web BSI dan jika seseorang bertanya secara langsung kepada pihak Bank Syariah Indonesia *Pawning Appraisal* bagian Gadai

dan Cicil Emas, hal itulah yang selain menunda Minat seseorang Gadai Emas Berdasarkan Akad Rahn, dapat juga membuat masyarakat menjadi semakin sungkan untuk mempelajari Akad Rahn yang ada pada Gadai sebelum berminat melakukan Gadai Emas. Dengan adanya penelitian ini peneliti dapat memahami secara betul apa yang sebenarnya yang seharusnya diketahui dan dibutuhkan seseorang sebelum dan sesudah berminat melakukan Gadai Emas, dengan adanya pendekatan secara langsung dengan mewawancarai calon nasabah yang berminat Gadai Emas dan nasabah yang telah melakukan Gadai Emas, peneliti dapat mengetahui Minat Nasabah Dalam Melakukan Gadai Emas Berdasarkan Akad *Rahn* di Bank Syariah Indoneis Kcp. Jakabaring Palembang. Peneliti dapat membantu nasabah yang selama ini memiliki keraguan sehingga menunda niatnya untuk berminat menggadaikan emas menjadi yakin dan percaya dikarenakan telah mendapatkan informasi secara langsung mengenai Gadai Emas Berdasarkan Akan *Rahn* dengan benar dari sumbernya.

B. Saran

Adapaun beberapa saran yang dapat penulis berikan, sebagai berikut:

1. Dengan adanya pendekatan secara langsung kelapangan kepada masyarakat peneliti dapat mengetahui Minat seseorang mengenai Gadai Emas berdasarkan Akad Rahn dengan hasil penelitian yang telah diuraikan saran untuk pihak Bank Syariah Indonesia Kcp. Jakabaring Palembang terutama *office* bagian Gadai Emas untuk lebih peka dengan melakukan pendekatan dan juga mendengar secara langsung mengenai kebutuhan masyarakat diluar bank yang pada dasarnya membutuhkan jasa Gadai Emas yang dapat memudahkannya. Hal tersebut dalam promosi menggait minat belum dikatakan sempurna apabila hanya dilaksanakan promosi produk melalui spanduk, web bahkan brosur yang telah dibagikan.

Perlunya pendekatan Tanya jawab secara langsung guna mengetahui keinginan dasar calon nasabah pemberitahuan informasi yang berbeda dan menarik dapat menjadikan seseorang yakin dan lebih berminat mempercayai barang berharganya seperti emas dan logam mulia untuk dipercayakan pada produk Gadai Emas pada Bank Syariah Indonesia Kcp. Jakabaring Palembang.

2. Jika dilihat dari kebutuhan masyarakat yang sulit menjangkau informasi mengenai Gadai Emas Berdasarkan Akad *Rahn* di Bank Syariah Indonesia menjadikan suatu tantangan bagi pihak bank untuk lebih menciptakan ide baru yang dengan mudah dapat masuk kemasyarakat untuk menarik minat masyarakat terhadap Gadai Emas di Bank Syariah Indonesia Kcp. Jakabaring Palembang. Hal tersebut dapat dimulai dari promosi di jalanan, pasar, dekat perkantoran dan juga mall memakai meja stand banner dengan brosur tawaran yang lebih menarik tentunya. Selain itu juga pihak bank dapat melakukan promosi untuk menarik Minat Nasabah Dalam Melakukan Gadai Emas Berdasarkan Akad Rahn Dengan melibatkan anak magang / nasabah yang sudah melakukan Gadai untuk ikut membantu terlibat promosi dengan cara yang paling mudah yaitu mulut ke mulut sampai meneruskan web resmi yang lebih menarik berupa layanan informasi dan layanan Tanya jawab mengenai Gadai Emas di Bank Syariah Indonesia ke grup- grup layanan komunikasi yang dapat dibaca semua orang. Hal tersebut secara rata dilaksanakan dari kalangan bawah hingga atas untuk mengetahui Minatnya dalam melakukan Gadai Emas Berdasarkan Akad Rahn di Bank Syariah Indonesia Kcp. Jakabring Palembang.