

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

Adapun kesimpulan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Implementasi akad *rahn* di Pegadaian Syariah diantaranya, pihak kantor cabang pegadaian syariah kudus menahan barang nasabah hingga nasabah melunasi hutangnya. Pihak pegadaian tidak diperkenankan untuk memanfaatkan barang jaminan dan barang jaminan tersebut disimpan dengan baik ditempat yang sudah disiapkan. Pihak rahin wajib membayar biaya pemeliharaan dan penyimpanan karena dengan biaya pemeliharaan tersebut pihak pegadaian menyimpan barang jaminan tersebut ditempat yang aman dan difasilitasi CCTV dan dijaga oleh security agar barang jaminan tersebut terjamin aman. Biaya penyimpanan dan pemeliharaan barang jaminan tidak ditentukan berdasarkan jumlah pinjaman melainkan jumlah taksiran barang. Jika jatuh tempo pihak pegadaian harus mengingatkan nasabah untuk segera melunasi hutangnya. Jika nasabah tetap tidak melunasi utangnya, maka barangnya akan di lelang/dijual. Hasil penjualan barang digunakan untuk melunasi hutang nasabah, biaya pemeliharaan dan penyimpanan, dan hasil penjualan milik rahin dan kurangnya kewajiban rahin. Jika terjadi suatu perselisihan antara pihak pegadaian dan nasabah, maka pihak pegadaian melakukan musyawarah terbuka atau diselesaikan secara kekeluargaan.
2. Tingkat pemahaman nasabah terhadap akad *rahn* di Pegadaian Syariah pemahaman masyarakat sudah mulai terbuka karena kerja keras dari pihak pegadaian di seluruh Indonesia tapi tidak menutup kemungkinan masih banyak masyarakat diluar sana yang belum memahami tentang apa itu gadai syariah atau pegadaian syariah, dengan adanya gadai syariah di pegadaian syariah sangat membantu masyarakat dalam mengatasi masalahnya sesuai dengan slogan pegadaian yaitu mengatasi masalah tanda masalah, hal ini juga tidak terlepas dari Kesadaran masyarakat sendiri tentang pegadaian syariah, karena memang masyarakat merasakan hasil dari produk di pegadaian syariah, masyarakat merasakan lebih jujur, adil serta rasa nyaman dibanding melakukan pembiayaan di konvensional

3. Strategi Pegadaian Syariah dalam meningkatkan pemahaman nasabah ada beberapa strategi yang dilakukan. Antara lain, memperluas saluran distribusi dengan melakukan pengenalan produk-produk, setelah itu memilih pasar sasaran produk kepada calon nasabah yakni kepada kaum menengah kebawah. Dalam penentuan strateginya, Pegadaian Syariah juga menggunakan strategi peningkatan nasabah yang berasal dari kantor pusat lalu di variasi oleh Pegadaian Syariah.

B. Saran-saran

Bersumber dari kesimpulan pada penelitian ini, maka saran-saran yang dapat dikembangkan sebagai berikut:

1. Sebaiknya pihak Pegadaian Syariah lebih banyak melakukan kegiatan sosialisasi tentang *rahn* emas, dengan terjun langsung ke masyarakat umum yang belum menjadi nasabah di Pegadaian Syariah.
2. *Rahn* emas memberikan nilai lebih tinggi bagi masyarakat. Menggadaikan emas di Pegadaian Syariah yang terbilang cepat, mudah, waktunya yang fleksibel harus lebih ditingkatkan untuk memberikan pelayanan bagi masyarakat supaya terus menggadaikan emas nya di pegadaian syariah.
3. Evaluasi yang diperlu ditingkatkan untuk mendengarkan masukan oleh nasabah baik berupa kritik maupun saran yang membangun upaya menjaga dan mempererat silaturahmi antar nasabah dan Pegadaian Syariah. Hal ini berkesan positif dan bisa dijadikan bagian sosialisasi pengetahuan, pemahaman, dan pengelanaan akad-akad yang ada di Pegadaian Syariah.