

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mekanisme pembiayaan produk ar-rum haji, model bisnis produk ar-rum haji dengan pendekatan bisnis model canvas, dan menganalisis strategi pengembangan produk ar-rum haji dengan analisis SWOT di pegadaian unit pelayanan syariah pasar bintoro demak. Responden dalam penelitian ini terdiri dari pimpinan, pengelola, karyawan, nasabah dan non nasabah pegadaian syariah pasar bintoro demak yang semuanya berjumlah 100 orang.

Berdasarkan analisis yang dilakukan, maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Mekanisme pembiayaan produk ar-rum haji di pegadaian unit pelayanan syariah pasar bintoro demak

Nasabah mendatangi kantor Pegadaian UPS Pasar Bintoro Demak untuk mengajukan permohonan pembiayaan Produk Ar-Rum Haji, Nasabah menyiapkan persyaratan dan ketentuan yang diperlukan, Nasabah Menyerahkan barang jaminan (*marhun*) Emas batangan senilai 3,5gram atau emas 70 % senilai 7gram kepada Pegadaian UPS Pasar Bintoro Demak untuk diproses penaksiran oleh bagian penaksir, Nasabah Mengisi formulir permohonan Pembiayaan Produk Ar-Rum Haji yang disesuaikan dengan lamanya tahun pinjaman yang akan dipilih, Pihak Pegadaian UPS Pasar Bintoro akan menghubungi pihak Bank yang menjadi Mitra untuk proses selanjutnya.

Nasabah mendatangi pihak Bank untuk membuka rekening tabungan haji dan memperoleh dokumen Setoran Awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (SABPIH) dari bank, setoran awal biaya haji sebesar Rp 500.000, Nasabah Mendatangi kantor Kementrian Agama untuk memproses dan memperoleh nomor porsi atau Surat Pendaftaran Porsi Haji (SPPH), Nasabah Menyerahkan SABPIH, SPPH, buku tabungan haji ke Pegadaian UPS Pasar Bintoro sebagai jaminan selain emas yang dijaminakan diawal akad.

2. Model bisnis produk ar-rum haji di pegadaian unit pelayanan syariah pasar bintoro demak dengan pendekatan canvas model.

Model bisnis canvas di pegadaian unit pelayanan syariah pasar bintoro demak dari Sembilan elemen adanya perluasan di customer relation ship yaitu menambah mitra atau agen ditingkat

kecamatan pada umumnya dan didesa-desa untuk mempermudah dan menjangkau nasabah yang lebih luas. dan customer segment yaitu konsumen yang menggunakan social media dan media online lainnya.

3. Analisis strategi pengembangan produk ar-rum haji di pegadaian unit pelayanan syariah pasar bintoro demak

Berdasarkan perhitungan dari faktor Internal dan factor eksternal menunjukkan posisi pegadaian syariah unit pegadaian syariah pasar bintoro demak berada pada kuadran I yang berkonsentrasi dengan menggunakan posisi *growth* atau pertumbuhan Strategi ini mendukung pada tahap-tahap agresif, untuk terus mengembangkan semua aspek di organisasi karena dinilai akan membawa keuntungan yang optimal jika membuat strategi yang tepat digunakan adalah strategi SO (*Strenght – Opportunity*) adalah, memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang yang sebesar-besarnya.

Dari beberapa keunggulan produk ar-rum haji harus diimbangi dengan beberapa strategi pengembangan model bisnis kanvas dengan sembilan elemen yaitu:

1. *key partnership*, pihak pegadaian syariah bekerjasama dengan Bank dan kementrian agama
2. *key activities*, kegiatan pemasaran (calon nasabah khususnya produk ar-rum haji konsultasi kepada bagian pemasaran, apa kelebihan dan kekurangan produk tersebut. kegiatan operasional (berkaitan dengan tabungan dan rekening pembiayaan ar-rum haji
3. *key activitites* dari jenis aktivitas utama yang dilakukan oleh perusahaan, serta dari pengembangan konsep business model canvas. Kategori *key activities* terdiri dari kegiatan pemasaran (konsultasi produk ar-rum haji, sosialisasi relationship), kegiatan operasional (buku tabungan atau rekening pembiayaan ar-rum haji)
4. *Revenue Streams* dalam Penelitian emas sebagai barang jaminan imbal antar kantor, selisish kurs, dan fee adminiatrasi
5. *key resources* dilihat dari sumber daya manusia yang memahami dan menguasai tentang lembaga keuangan syariah khususnya produk-produk syariah
6. *Customer Relationship* berasal dari Personal melalui marketing staff, mitra pegadaian syariah diperluas disetiap daerah untuk mempermudah proses transaksi ar-rum haji

7. *Channel* dapat diperoleh dari channel langsung (karyawan outlet atau gerai di pegadaian syariah), channel tidak langsung dapat melalui mitra-mitra yang berkerja sama dengan pegadaian syariah fintech yang berkembang saat ini, pembayaran melalui dompet digital nasabah tidak harus datang langsung ke outlet (ovo, dana, gopay dan marketplace shopee, lazada, tokopedia)
8. *Value Proposition* adalah Pelayanan Prima (Proses mudah, cepat dan nyaman), jangka waktu angsuran disesuaikan dengan kemampuan nasabah maksimal 5 tahun
9. *Cost Structurs* adalah biaya pemasaran (promosi, gathering haji, fee marketing) dan biaya operasional (SDM dan produk Pembiayaan)

B. Saran

Berdasarkan penelitian di atas, maka saran yang diberikan untuk penelitian selanjutnya meliputi:

1. Pada penelitian berikutnya diharapkan melakukan penelitian dengan pihak-pihak swasta (mitra pegadaian Syariah) dalam mengenalkan produk-produk pegadaian syariah baik secara *online* maupun *offline*, untuk meningkatkan kualitas serta jumlah nasabah khususnya produk ar-rum haji di pegadaian unit pelayanan Syariah pasar bintoro demak
2. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan pengembangan produk ar-rum haji di pegadaian Syariah saja, akan tetapi juga pengaruh pengembangan usaha haji yang dikelola oleh travel haji pihak swasta
3. Untuk pegadaian Syariah pasar bintoro demak selalu Memberikan kemudahan dalam melakukan transaksi dengan cara bekerja sama dengan aplikasi pembayaran dompet digital, marketplace yang dekat dan dapat dijangkau oleh nasabah pegadaian khususnya nasabah produk ar-rum haji (indomaret, alfamart dan mitra pegadaian Syariah)

C. Penutup

Puji syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat Allah Swt., yang telah memberikan hidayah dan taufik-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan tesis ini. Shalawat serta salam semoga tetap tercurah kepada Baginda Rasulullah Saw. yang kita harapkan syafaatnya kelak dihari kiamat.

Penulis menyadari meskipun dalam penulisan tesis ini telah berusaha semaksimal mungkin, namun dalam penulisan ini tidak lepas

dari kesalahan dan kekeliruan. Hal ini semata-mata merupakan keterbatasan ilmu dan kemampuan yang penulis miliki. Oleh karena itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang konstruktif dari berbagai pihak demi perbaikan yang akan datang untuk mencapai kesempurnaan.

Penulis ucapkan terima kasih atas bimbingan dan dorongan dari semua pihak hingga terselesaikannya pembahasan dalam tesis ini. Akhir kata penulis hanya berharap semoga tesis ini dapat menambah khasanah keilmuan, bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan bagi pembaca pada umumnya. *Amin Yaa Rabbal Alamin.*

