

## BAB V PENUTUP

### A. Simpulan

Berdasarkan permasalahan yang sudah dibahas, maka peneliti menyimpulkan bahwa dalam upaya strategi pengembangan produk Gadai Emas BSI yang dilakukan oleh pihak Bank Syariah Indonesia KCP Jepara menggunakan beberapa strategi pengembangan dan strategi pemasaran agar mampu menarik minat masyarakat.

1. Pelaksanaan pembiayaan gadai emas di Bank Syariah Indonesia KCP Jepara relatif mudah yakni nasabah datang ke kantor cabang dan membawa emas baik berupa perhiasan maupun lantakan yang akan dijadikan jaminan. Kemudian nasabah menyerahkan emas tersebut kepada officer gadai untuk ditaksir. Emas tersebut ditaksir sesuai dengan harga emas pada hari itu dan kemudian penaksir menghitung besarnya pembiayaan yang bisa diperoleh oleh nasabah. Setelah nasabah menyetujui pembiayaan gadai tersebut, petugas gadai akan memberikan formulir permohonan gadai dan melakukan proses akad. Setelah akad dilakukan maka proses pencairan pembiayaan gadai dapat dilakukan melalui teller/rekening pribadi nasabah. Untuk pelunasan gadai nasabah diberikan waktu oleh pihak bank selama 4 bulan dan apabila nasabah belum mampu melunasi pembiayaan gadai tersebut, nasabah bisa mengajukan perpanjangan kepada pihak bank. Dalam praktiknya, produk gadai emas syariah di Bank Syariah Indonesia menggunakan 3 akad yaitu: akad *qardh*, akad *rahn* dan akad *ijarah*.
2. Strategi pengembangan produk adalah suatu strategi yang dijalankan perusahaan untuk memperbaiki atau memperbarui barang lama guna untuk memenuhi para konsumen. Adapun strategi yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Jepara yakni menggunakan strategi modifikasi produk, yang mana modifikasi produk ini bertujuan untuk memperbaiki barang yang telah ada. Kegiatannya meliputi perbaikan *quality*, *feature*, dan *style* guna untuk meningkatkan penjualan. Adapun strategi pengembangan produk yang dilakukan oleh Bank BSI dalam mengembangkan produk gadai emasnya yakni gadai emas online melalui aplikasi BSI Mobile. Selain gadai online melalui aplikasi BSI Mobile, dalam meningkatkan kualitas pelayanannya Bank BSI juga menyediakan layanan gadai emas take over.
3. Bank Syariah Indonesia KCP Jepara mempunyai peluang untuk kegiatan mengembangkan produk gadai emasnya yakni, letak

kantor yang strategis, proses yang cepat, mudah dan murah, serta menggunakan prinsip syariah. Selain peluang yang dimiliki oleh Bank BSI KCP Jepara dalam pengembangan produk gadai emasnya, terdapat juga kendala dalam pengembangan produk gadai emasnya yakni rendahnya pengetahuan masyarakat tentang gadai emas di bank syariah, persaingan antar lembaga keuangan, dan jumlah kantor cabang yang masih sedikit.

## B. Saran

Berdasarkan uraian diatas, peneliti menyampaikan beberapa saran diantaranya :

*Pertama*, diharapkan kepada pihak Bank Syariah Indonesia KCP Jepara untuk lebih gencar lagi dalam mempromosikan produk gadai emasnya melalui sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat, membuat iklan di radio, dan ikut stand pameran ketika ada event-event besar. Supaya masyarakat mengetahui dengan jelas tentang gadai emas syariah di Bank Syariah Indonesia.

*Kedua*, diharapkan kepada pihak Bank Syariah Indonesia KCP Jepara untuk meningkatkan kualitas pelayanannya pada produk gadainya agar diminati oleh masyarakat, misalnya menyediakan layanan gadai emas keliling atau membuka kios gadai di pasar.