

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan penulis pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan penelitian sebagai berikut:

1. Strategi yang diambil oleh BNI Syari'ah Cabang Semarang untuk memasarkan produk iB Gadai Emas yaitu dengan sasaran dalam memasarkan produk gadai emas harus baik, waktu dalam memasarkan produk gadai emas tersebut juga harus tepat, mengupayakan dan meningkatkan struktur modal, memaksimalkan pengembangan produk gadai emas, memperbaiki performance gadai emas, memberikan souvenir. Pelaksanaan program-program tersebut dapat berjalan dengan baik dan efektif apabila program yang telah dibuat benar-benar dilaksanakan sesuai dengan rencana dan ketentuan yang ada. Dalam hal ini, karyawan mempunyai peran yang penting dalam melaksanakan program tersebut. Oleh karena itu, pihak BNI Syari'ah memberikan pelatihan-pelatihan khusus bagi karyawan-karyawannya. Adapun pelatihan yang diberikan kepada karyawan bertujuan agar dapat lebih mengetahui dan menguasai produk gadai emas tersebut. Agar tidak terjadi penyimpangan, maka diperlukan adanya evaluasi strategi diantaranya dengan menetapkan standar kerja. Dalam mengembangkan organisasinya, BNI Syari'ah mempunyai standar penilaian kerja. Standar penilaian kerja BNI Syari'ah itu mengevaluasi secara sistematis terhadap pekerjaan yang telah dilakukan oleh pegawai. Untuk keunggulan dari gadai emas itu sendiri prosesnya mudah, cepat, murah, dan menentramkan karena menggunakan sitem syari'ah.
2. BNI Syari'ah Cabang Semarang menetapkan mekanisme ini sebagai langkah apabila nasabah ingin melakukan transaksi produk gadai emas di BNI Syari'ah Cabang Semarang. Untuk perhitungan taksiran gadai emas yang akan di terima nasabah hanya 80% dari harga taksasi emas dan ujarah gadai emas di BNI Syari'ah Cabang Semarang hanya 1,35% dan bisa

berubah biaya ujah tergantung besar jaminan gadai emas. BNI Syari'ah hanya menerima jaminan gadai emas berupa emas lantakan atau emas batangan. Agunan atau barang jaminan yang nasabah gadaikan akan diasuransikan apabila terjadi kerusakan atau kehilangan dan lain-lain.

B. Saran/ Rekomendasi

Berdasarkan kesimpulan yang telah dipaparkan, ada beberapa saran yang dapat disampaikan dalam mengurangi berbagai kelemahan Produk Gadai Emas di BNI Syari'ah Cabang Semarang adalah sebagai berikut:

1. Perlu adanya pembenahan pada penganekaragaman produk jenis emas yang dapat digadai, jadi tidak hanya emas lantakan/batangan. Karena tidak semua orang memiliki emas lantakan/batangan
2. Untuk perhitungan nilai taksiran gadai emas yang diterima nasabah sebesar 90% dari harga agunan atau barang jaminan. Dan untuk biaya ujahnya 1%.

C. Penutup

Alhamdulillahirabbil'alamin, maha suci Allah SWT dan puji syukur kepada-Nya yang tak terhingga, atas limpahan rahmat, hidayah, serta inayah-Nya penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini meskipun dengan segala upaya yang terbatas. Sebagai penutup, penulis sadar bahwa kajian tugas akhir ini hanyalah merupakan bagian pembahasan yang sangat kecil dari sebuah permasalahan mengenai "Strategi Pemasaran Produk Dana Gadai Emas" di BNI Syari'ah Cabang Semarang. Untuk itu kritik dan saran yang bersifat membangun senantiasa penulis harapkan demi kesempurnaan pembahasan selanjutnya. Walaupun demikian penulis tetap berharap, semoga karya tugas akhir yang tidak seberapa ini akan ada manfaatnya bagi penulis pada khususnya dan bagi pembaca pada umumnya. Amin ya rabbal'alamin.