

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

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

1. Perbandingan mekanisme dan prosedur gadai emas di Pegadaian Syariah dan Bank Syariah sebagai alternatif pegadaian untuk modal kerja serta kebutuhan masyarakat adalah sebagai berikut :
  - a. Target rukun murtahin Bank BRI Syariah KC Diponegoro adalah pedagang kecil atau usaha kecil menengah, sedangkan target Pegadaian Syariah UPS Blauran Surabaya adalah ibu-ibu rumah tangga, kelompok pengrajin, dan lain-lain.
  - b. Pihak yang menerima gadaian pada BRI Syariah KC Diponegoro adalah BRI Syariah KC Diponegoro itu sendiri, sedangkan pada Pegadaian Syariah UPS Blauran Surabaya adalah Perum Pegadaian Syariah UPS Blauran Surabaya itu sendiri.
  - c. Dari segi barang yang digadaikan pada BRI Syariah KC Diponegoro Surabaya berupa emas batangan, sedangkan Pegadaian Syariah UPS Blauran Surabaya berupa emas perhiasan.
  - d. Terkait dengan *marhun bih*, pada BRI Syariah KC Diponegoro Surabaya *marhun bih* diberikan dengan cara pemindah bukuan dan tidak bisa diambil tunai, sedangkan pada Pegadaian Syariah UPS Blauran Surabaya *marhun bih* diberikan secara langsung (tunai).
  - e. Pada saat akad berlangsung pada BRI Syariah KC Diponegoro Surabaya dan Pegadaian Syariah UPS Blauran Surabaya sama-sama menggunakan surat kesepakatan.
  - f. Terkait hasil dari proses lelang barang gadai, pihak BRI Syariah KC Diponegoro Surabaya hanya mengambil biaya pinjaman dan biaya denda sebesar Rp. 1.000/gram per 15 hari, sedangkan pada Pegadaian

Syariah UPS Blauran Surabaya sistem pelelangan barang akan dijual kepada umum dengan harga sesuai dengan harga pasar saat itu.

2. Akad yang digunakan oleh Bank Syariah dan Pegadaian Syariah dalam menjalankan usaha Gadai Emas.

Bank BRI Syariah menggunakan akad a) Qard, yaitu akad pinjam meminjam antara nasabah dengan Bank BRI Syariah KC Diponegoro Surabaya atau dalam Surat Bukti Gadai disebut sebagai Akad Pinjaman dengan gadai, 2) ijarah akad sewa-menyewa. Nasabah menyewa tempat kepada Bank BRI Syariah KC Diponegoro Surabaya untuk menyimpan jaminannya yang berupa emas. Atas penyewaan tempat tersebut, nasabah diwajibkan untuk membayar sejumlah biaya pemeliharaan yang besarnya tergantung pada kadar emas dan jangka waktu pinjaman.

Pegadaian Syariah UPS Blauran menggunakan akad : 1) Rahn adalah harta yang dijadikan jaminan uang (pinjaman) agar bisa dibayar dengan harganya oleh pihak yang wajib membayarnya, jika dia gagal (berhalangan) melunasinya, 2) Ijarah yaitu akad pemindahan hak guna atas barang dan atau jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barangnya sendiri. Melalui akad ini dimungkinkan bagi Pegadaian untuk menarik sewa atas penyimpanan barang bergerak milik nasabah yang telah melakukan akad.

2. Perbedaan gadai emas antara di Pegadaian Syariah dan Bank Syariah dilihat dari aspek prosedur hampir sama, tidak ada hal yang prinsip begitupun juga terkait strategi pemasarannya. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Pegadaian Syariah (Pegadaian Syariah UPS Blauran) maupun Bank Syariah (BRI Syariah KC Diponegoro) menggunakan strategi pemasaran produk, strategi pemasaran harga, strategi pemasaran distribusi, dan strategi pemasaran promosi.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil kesimpulan dari kajian dan pembahasan ini maka, ada beberapa yang perlu penulis sarankan yaitu sebagai berikut:

1. Untuk meningkatkan pengembangan, Bank BRISyariah Diponegoro dan Pegadaian Syariah unit Blauran terus meningkatkan inovasi produk untuk menarik kepercayaan agar terus digunakan oleh nasabah. Terus meningkatkan kegiatan promosi guna membuat nasabah tertarik sehingga bisa meningkatkan volume gadai di perusahaan.
2. Untuk perusahaan perlu diadakan evaluasi terhadap pelaksanaan aktifitas promosi dan sosialisasi secara terus menerus untuk mengetahui seberapa efektif keberhasilan strategi pemasaran yang dilakukan, hal ini dilakukan untuk menentukan arah kegiatan pemasaran yang terkonsentrasi pada produk tersebut, agar terhindar dari berbagai kendala yang timbul dan bahan acuan perencanaan promosi masa mendatang.
3. Peneliti menyadari masih banyak kekurangan dalam penulisan, dengan ini diharapkan untuk peneliti selanjutnya dapat melanjutkan penelitian ini dengan mengukur dari segi aspek yang berbeda dan metodologi yang berbeda.