

## **BAB V PENUTUP**

### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa,

1. Strategi pemasaran produk gadai emas (*Ar-Rahn*) yang dilakukan oleh PT. Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Baubau meliputi empat variabel bauran pemasaran (*marketing mix*) yaitu sebagai berikut:
  - a. Promosi : Menggunakan media periklanan brosur dan spanduk. Mengadakan kunjungan ke institusi-institusi dua kali seminggu, meminta *referall* nasabah eksisting gadai untuk gadai baru atau *Take Over*, sosialisasi ke perkumpulan ibu-ibu, penyebaran brosur keperumahan-perumahan, melakukan grebeg pasar, dan pemberian *souvenir* kepada nasabah yang menggadaikan emasnya.
  - b. Harga : Gratis biaya administrasi dan biaya pemeliharaan barang jaminan lebih terjangkau jika dibandingkan dengan pegadaian umum.
  - c. Produk : Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Baubau menerapkan layanan gratis cuci emas, menerima *Take Over*, bekerja sama dengan toko emas, dan terkoneksi dengan rekening tabungan.

- d. Distribusi (*place*) : Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Baubau berada ditempat yang begitu strategis sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat.
2. Implementasi strategi pemasaran produk gadai emas (*Ar-Rahn*) yang dilakukan oleh PT. Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Baubau dalam peningkatan omset yaitu sebagai berikut:
    - a. Salah satu pemicu utama meningkatkanya omset rahn adalah di musim pendaftaran ulang siswa sekolah atau biaya pendidikan. Karena di musim ini calon nasabah banyak yang memerlukan uang cepat untuk melakukan pendaftaran ulang di sekolah. Dengan adanya peminjaman emas ini dapat memudahkan bagi calon nasabah yang memiliki anak yang masih bersekolah. karena para calon nasabah banyak yang membutuhkan uang secara cepat untuk dapat mendaftar ulang bagi mereka yang memiliki anak yang masih bersekolah.
    - b. Pemicu kedua dalam peningkatan omset adalah para perguruan tinggi menjelang pembayaran SPP/UKT di pertengahan tahun 2019.
    - c. Peningkatan omset juga terjadi pada saat menjelang lebaran. Karena meningkatnya masyarakat yang ingin pulang kampung agar memiliki uang mereka lebih memilih untuk menggadaikan barang berharga berupa

emas. Selain itu agar mendapatkan keamanan terhadap barang yang mereka tinggalkan saat mereka pulang kampung. Di Bank Syariah Indonesia ini terjamin aman, proses mudah, dan cepat. Biaya pemeliharannya juga sangat kompetitif dan terkoneksi langsung di buku rekening tabungan.

Kendala utama pada pemasaran produk pembiayaan gadai emas di Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Baubau adalah masyarakat masih belum begitu mengenal produk *rahn* yang ada di bank syariah dengan baik. Apabilamembutuhkan dana, masyarakat sudah terbiasa menggadaikan barang-barang berharganya menggunakan jasa pegadaian konvensional. Selain itu tidak adanya *marketing* khusus pada Konter Layanan Gadai juga menjadi kendala dalam pemasaran produk pembiayaan gadai emas ini.

## 5.2 Saran

Sebagai upaya untuk meningkatkan pemasaran produk pembiayaan gadaiemas, Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Baubau diharapkan dapat :

1. Meningkatkan kegiatan pengenalan produk *rahn* yang berupagadai emas dengan menambah jumlah kunjungan ke institusi, asosiasi atau perkumpulan, maupun keikutsertaan dalam kegiatan sosial yang ada dimasyarakat, sehingga masyarakat bisa lebih mengenal produk *rahn*.

2. Meningkatkan sosialisasi tentang fitur, prosedur, atau kemudahan-kemudahan lain yang dimiliki produk pembiayaan gadai emas kepada masyarakat, agar asumsi tentang prosedur pembiayaan di bank berbelit belit dapat berkurang atau bahkan hilang. Sehingga masyarakat tidak takut dan menutup diri untuk melakukan pembiayaan di bank, khususnya Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Baubau.
3. Meningkatkan kreatifitas *marketing* dalam pengelolaan anggaran *souvenir* pada produk pembiayaan gadai emas, agar menarik minat masyarakat untuk menggadaikan emasnya di Bank Syariah Indonesia KCP Yos Sudarso Kota Bau-Bau.
4. Menambah tenaga *marketing* khusus gadai emas, agar pemasaran produk pembiayaan ini bisa lebih maksimal

