

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan peneliti pada produk pembiayaan cicil emas terdapat prosedur pembiayaan cicilan emas yang pertama nasabah datang langsung ke kantor cabang bank syariah Indonesia terdekat, kemudian mengajukan keminatan dan mengisi formulir pembiayaan cicil emas ke bagian *pawning officer* untuk Syarat dokumen pengajuan pembiayaan cicil emas fotokopi KTP & NPWP (pembiayaan diatas 50 juta) selanjutnya nasabah mengajukan berkas yang dibutuhkan bank untuk verifikasi kelayakan nasabah pembiayaan cicil emas. Setelah melalui proses verifikasi kelayakan seperti BI Cheking, sumber dana dan lainnya, nasabah menyetor uang *SELF FINANCE* sebesar 20% lalu pihak bank menghubungi nasabah untuk melakukan akad dan menandatangani akad pembiayaan cicil emas.

Akad yang digunakan pada pembiayaan cicil emas yaitu akad murabahah dan akad rahn. Akad murabahah digunakan untuk jual beli dengan nasabah dengan menambahkan margin murabahah yang disepakati oleh para pihak, sedangkan akad rahn digunakan untuk mengikat jaminan barang berupa emas yang masih dalam proses cicil yang dilakukan sama nasabah, untuk mengantisipasi adanya nasabah yang wanprestasi.

Selain kelancaran nasabah pada saat pembiayaan cicil emas di bank syariah tentunya pembiayaan tersebut memiliki kendala, terkait dengan kendala yang sering nasabah alami pada pembiayaan cicil emas di bank syariah yaitu data nasabah seperti BI Cheking yang sudah masuk daftar hitam OJK, tidak adanya sumber penghasilan yang tetap, perhitungan sumber penghasilan nasabah yang tidak memenuhi syarat untuk melakukan pembiayaan.

5.2 Saran dan Implikasi penelitian

5.2.1 Saran untuk Peneliti Selanjutnya

1. Diharapkan bagi peneliti selanjutnya yang berminat untuk melanjutkan penelitian terhadap Prosedur Pembiayaan Produk Cicilan Emas dapat melakukan penelitian ke produk yang sejenis cicil emas seperti gadai emas di PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk.
2. Diharapkan bank dapat memberikan literasi terhadap nasabah tentang persyaratan pengajuan pembiayaan nasabah serta bank selalu melakukan mitigasi resiko terhadap resiko pembiayaan (wanprestasi) yang mungkin terjadi di kemudian hari mempunyai kendala terhadap BI Checking, yang membuat nasabah terhalang melakukan pembiayaan cicil emas.

5.2.2 Implikasi Penelitian

. Penyelesaian masalah minat nasabah agar pembiayaan produk Cicil Emas dapat bersaing dengan produk-produk lainnya dan bangkit Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Sidoarjo Gateway dapat melakukan strategi penjualan secara referral.

Penjualan Referral adalah mendapatkan referensi atau rekomendasi dari seseorang sehubungan dengan penawaran suatu produk. Penjualan secara referral diharapkan dapat meningkatkan minat nasabah secara luas serta meningkatkan jumlah nasabah produk cicil emas. Kemudian dapat melakukan evaluasi dan perbaikan dalam layanan yang diberikan khususnya pada respon yang cepat, tanggap, dan informasi yang jelas kepada nasabah sehingga nasabah merasa nyaman dan pembiayaan produk Cicil Emas Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Sidoarjo Gateway mendapatkan penilaian yang baik oleh nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

- Afnil Guza. (2008). *himpunan undang-undang perbankan republik indonesia*. h. 3. <https://ummaspul.e-journal.id/JKM/article/view/3288/1118>
- BSI. (2021). Laporan Tahunan 2021: Energi Baru untuk Indonesia. *PT Bank Syariah Indonesia, Tbk.*, 748. <https://www.bankbsi.co.id/company-information/flipbook/reports/2021/213>
- CIMB Niaga. (2017). *Akad Murabahah*. CIMB Niaga. [https://www.cimbniaga.co.id/id/inspirasi/perencanaan/murabahah-adalah-akad-yang-penting-dalam-perbankan-syariah#:~:text=Murabahah adalah salah satu akad,penambahan margin keuntungan bagi bank](https://www.cimbniaga.co.id/id/inspirasi/perencanaan/murabahah-adalah-akad-yang-penting-dalam-perbankan-syariah#:~:text=Murabahah%20adalah%20salah%20satu%20akad,penambahan%20margin%20keuntungan%20bagi%20bank).
- Dr. Kasmir. (2019). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Rajawali Pers (ed.)).
- Dr. Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (ALFABETA (ed.)).
- Majelis Ulama Indonesia, D. S. N. (2000). *Fatwa Dewan Syariah Nasional no. 04/DSNMUI/IV/2000 tentang Murabahah*. Dewan Syariah Nasional MUI. <https://drive.google.com/file/d/0BxTl-INihFyzX2hISINXclhvN2M/view?resourcekey=0-v-JOlAdLjifP8msBi429zw>
- Majelis Ulama Indonesia, D. S. N. (2010). *Fatwa Dewan Syariah No 77 Tahun 2010 tentang Jual - Beli Emas Secara Tidak Tunai*. Dewan Syariah Nasional MUI. <https://dsnmu.or.id/jual-beli-emas-secara-tidak-tunai/>
- Marimin, A., & Romdhoni, A. H. (2017). Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 1(02). <https://doi.org/10.29040/jiei.v1i02.30>
- Moleong, L. J. (2010). *Metodologi Penelitian Kualitatif* (PT Remaja Rosdakarya (ed.)).
- Otoritas Jasa Keuangan. (2017a). *BANK UMUM*. Otoritas Jasa Keuangan. <https://ojk.go.id/id/kanal/perbankan/pages/Bank-Umum.aspx>
- Otoritas Jasa Keuangan. (2017b). *Prinsip dan Konsep Dasar Perbankan Syariah*. Otoritas Jasa Keuangan. <https://ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/Pages/Prinsip-dan-Konsep-PB-Syariah.aspx>
- Standar Akuntansi Keuangan. (2000). *Akuntansi Perbankan* (Dewan Standar Akuntansi Keuangan Ikatan Akuntan Indonesia (ed.)).
- Umam Khaerul. (2013). *Manajemen Perbankan Syariah*. Pustaka Setia.
- Herwin Ardianto. (2021). relationship marketing dan brand equity mempengaruhi loyalitas nasabah bank syariah di kota surabaya. <https://eprints.perbanas.ac.id/9096/>