BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Dari hasil pembahasaan pelaksanaan Kuliah Kerja Praktek tersebut dan setelah Penulis menganalisa, memahami, dan mempelajari serta menguraikan masalah tentang Pelaksaan Prosedur Pembiayaan gadai emas syariah, maka Penulis mencoba menyimpulkan beberapa hasil kegiatan Kuliah Kerja Praktek yang dilakukan di Bank BTPN Office Chanelling Cimahi, yaitu :

1. Ketentuan umum pemberian pembiayaan Gadai Emas Syariah menjelaskan seluruh ketentuan atau syarat yang harus di ikuti olen nasabah salah satu nya mengenai rentang pembiayaan jangka waktu peminjaman, maksimum pembiayaan, harga sewa, pelunasan pembiayaan dan lain-lain.
2. Bank BTPN Ofiice Chanelling Cimahi dalam Prosedur Pembiayaan gadai emas syariah, telah dilaksanakan sesuai dengan prosedur yang di tetapkan Bank BTPN pusat.
3. Promosi dalam menarik Calon nasabah baru Bank BTPN memberi reward bagi nasabah lama yang bisa membawa calon nasabah baru untuk menggadaikan emas nya di Bank BTPN. Selain itu untuk memperbaiki pelayanannya pihak bank BTPN menggunakan aplikasi James yang dapat melakukan pelayanan secepat mungkin agar nasabah tidak merasa bosan, dan apabila bisa membantu nasabah yang ingin secepat mungkin menerima pinjaman.

4.2 Saran

Berdasarkan uraian diatas, maka Penulis mengajukan saran untuk peningkatan serta kelancaran dalam prosedur pembiayaan Gadai Emas Syariah pada Bank BTPN Office Chanelling Cimahi, yakni:

1. Sebaiknya dalam ketentuan-ketentuan pemberian pembiayaan pihak BTPN harus lebih detail menjelaskan kepada nasabah agar nasabah dapat mengetahui kekurangan dan kelebihan menggadaikan emas nya di BTPN. Dan jangan terlalu ribet dalam memberika syarat atau ketentuan kepada nasabah nya.
2. Didalam pelaksanaannya Bank BTPN sudah cukup memenuhi prosedur yang telah ditetapkan. Namun di dalam prosedur pengajuan pembiayaan gadai emas syariah hendaknya penaksir perhatikan juga surat-surat pembelian emas nasabah.
3. Dalam menarik calon nasabah baru lebih baik Bank BTPN memperhatikan tingkat suku bunga nya saja misalnya bunga nya lebih rendah di banding Bank lain,karena nasabah akan mempertanyakan terlebih dahulu mengenai bunga yang di kenakan. Dan Sebaiknya Bank BTPN dalam melakukan peningkatan jumlah nasabah dengan perluasan pangsa pasar yang menggunakan strategi lokasi setiap wilayah. Hal yang dapat dilakukan yaitu dengan penambahan jumlah Office Chanelling sehingga Bank BTPN mudah di jangkau oleh nasabah atau calon nasabah. Dan menggunakan Banner yang isi nya menggambarkan pencairan dana cepat dan lebih unggul dari tempat pegadaian lainnya.