

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

1. Aplikasi *rahn* pada produk gadai emas di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya dilakukan berdasarkan ketetapan yang dibuat oleh DSN pada fatwa DSN-MUI Nomor 26/DSN-MUI/III/2002, yakni ketika nasabah mengajukan pembiayaan, maka nasabah harus menyertakan atau menggadaikan barang yang dijadikan agunan, yaitu berupa emas yang sudah diperiksa keasliannya. BNI Syariah, menyebut produk gadai emas tersebut dengan sebutan gadai emas iB Hasanah, yang disebut juga pembiayaan *rahn*, dengan penyerahan hak penguasaan secara fisik atas barang berharga berupa emas (lantakan dan atau perhiasaan beserta aksesorisnya) dari nasabah kepada bank sebagai agunan atas pembiayaan yang diterima. Adapun mekanisme produk gadai emas ini adalah pertama, nasabah mengajukan pembiayaan dengan akad *qardh*, kemudian nasabah menyerahkan barang gadai berupa emas dengan akad *rahn*, dan nasabah menyerahkan biaya penaksiran dan pemeliharaan barang gadai (emas) kepada BNI Syariah dengan akad *ijārah*.
2. Gadai emas iB Hasanah termasuk salah satu produk pembiayaan unggulan selain pembiayaan *murābahah* griya iB Hasanah dan pembiayaan yang lainnya. Namun, setelah adanya pembatasan plafon dari BI Pada tanggal 29 februari 2012, hal tersebut sangat

berpengaruh terhadap pendapatan gadai emas iB. pada tahun sebelum adanya peraturan BI yaitu pada tahun 2011, gadai emas memperoleh pendapatan atas *ujrah* sebesar Rp. 9.100.600.000,- dari total pembiayaan Rp. 60 milyar dengan asumsi gadai emas terhadap profit BNI Syariah Kantor Cabang Surabaya sebesar 65%. Kemudian setelah adanya peraturan pembatasan plafon dari BI, produk gadai emas di BNI Syariah mengalami penurunan pada tahun 2012 Rp. 2.011.836.019,- (prosentase gadai terhadap profit BNI Syariah sebesar 13.4%) dan pada tahun 2013 Rp. 994.183. 944,- (prosentase gadai terhadap profit BNI Syariah sebesar 5.2% ). Selain dipicu dari adanya pembatasan plafon yang membuat nasabah menjadi kurang berminat, turunya harga emas pun sangat berpengaruh. nasabah lebih memilih melakukan pembelian emas dari pada gadai emas. Untuk itu, BNI Syariah membuat strategi pengembangan agar produk emas tetap menjadi salah satu produk yang unggul yaitu dengan membuat produk baru berupa *murābaha* emas, sehingga ketika harga emas turun maka produk emas akan tetap berasumsi besar terhadap peningkatan profitabilitas BNI Syariah.

## **B. Saran**

1. Perlu adanya peningkatan aspek pemasaran baik berupa sosialisasi atau promosi produk gadai emas iB Hasanah, agar masyarakat mengetahui bahwa produk gadai emas merupakan produk yang

memiliki keunggulan yaitu kemudahan dalam pencairan. Sehingga dari situ masyarakat tidak mempertimbangkan berapa pencairan dana yang akan diperoleh, melainkan karena kebutuhan yang mendesak mereka melakukan gadai emas.

2. Perlu adanya sinergi dari semua pihak terkait, baik regulator, pelaku usaha, akademisi, media untuk meningkatkan *awareness* dan pemahaman masyarakat terhadap investasi emas yang sehat.