



perpanjangan. Barang jaminan nasabah disimpan dalam KLUIS (brangkas kecil tempat penyimpanan emas) yang keamanannya sudah terjamin.

2. Dalam penelitian 10 (sepuluh) nasabah di Bank Jatim Syariah, penulis menemukan faktor-faktor preferensi nasabah gadai emas iB barokah yang paling berpengaruh pada pengambilan keputusan untuk mengkonsumsi gadai emas iB barokah meliputi: biaya sewanya murah, pelayanannya baik dan ramah, lokasi Bank Jatim Syariah dekat dengan tempat kerja, adanya dorongan dari kakak, percaya akan barang jaminan aman, mencoba-coba pembiayaan gadai emas iB barokah di Bank Jatim Syariah, kebutuhan untuk modal usaha/mendesak, administrasinya murah, biaya sewa murah dengan pelayanan yang memuaskan, produk ditempat kerja sendiri. Sedangkan faktor-faktor yang mempengaruhi pembelian nasabah gadai emas iB barokah adalah faktor psikologis, faktor pribadi, faktor sosial dan faktor kebudayaan.
3. Semua faktor-faktor preferensi nasabah penting dalam mempengaruhi nasabah memutuskan menggadaikan emas di Bank Jatim Syariah. Namun, penulis menyimpulkan faktor yang paling mempengaruhi preferensi nasabah memilih gadai emas iB barokah adalah faktor psikologis dan faktor pribadi. Faktor psikologis memuat motivasi, persepsi, proses belajar dan kepercayaan dan sikap. Sedangkan faktor pribadi yang memuat pekerjaan, keadaan ekonomi, dan gaya



2. Bank Jatim Syariah mengadakan event-event tertentu di daerah yang banyak ditempati nasabah Bank Jatim Syariah, karena dengan event tersebut Bank Jatim Syariah bisa mempromosikan produk yang lain sehingga nasabah yang sudah memiliki perspsi positif bisa mengenal produk yang lain tidak hanya pembiayaan gadai emas iB barokah.
3. Setelah nasabah melakukan pelunasan gadai emas iB barokah, petugas menawarkan pencucian emas gratis untuk barang jaminan yang baru ditebus supaya emas bisa terlihat baru.
4. Sistem aplikasi gadai emas iB barokah di Bank Jatim Syariah kurang simple sehingga nasabah masih menunggu antrian untuk melakukan transaksi.