

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian bahwa faktor Eksternal lebih tinggi dibandingkan faktor Internal, hal ini menempatkan pegadaian syariah pada kuadran III yang berkonsentrasi dengan menggunakan metode strategi *turnaround*. Sementara dari sisi eksternal peluang lebih besar dibandingkan dengan tantangan, sehingga strategi yang sesuai adalah adalah strategi W-T, yaitu menggunakan strategi untuk memanfaatkan peluang untuk menghindari ancaman.

Dari segi faktor Internal yang mempengaruhi perkembangan gadai emas syariah adalah :

1. Jumlah outlet Pegadaian Syariah yang kurang dibandingkan pegadaian konvensional.
2. Produk pembiayaan Pegadaian Syariah yang kurang dikenal masyarakat.
3. Sedikit SDM Pegadaian Syariah yang memahami tentang keuangan syariah.
4. Promosi yang belum menjangkau ke seluruh lapisan masyarakat.
5. Pegadaian Syariah belum bisa memberikan potongan harga untuk pelanggan setia.

Dari sisi Eksternal pegadaian syariah memiliki nilai yang lebih tinggi, ini artinya pegadaian telah mampu memanfaatkan peluang untuk mengatasi tantangan. Adapun peluang yang dimiliki oleh pegadaian syariah antara lain :

1. Lokasi pegadaian syariah yang strategis
2. Anggapan bunga adalah haram,
3. Pegadaian syariah mengembangkan aplikasi digital (pegadaian syariah digital) untuk memudahkan transaksi masyarakat
4. Pengguna pegadaian syariah bukan hanya dari umat muslim
5. Produk yang ada pada pegadaian syariah merupakan kebutuhan masyarakat.

Sedangkan tantangan yang dihadapi oleh pegadaian syariah yang paling besar adalah adanya semakin banyaknya jasa keuangan *fintech* yang menyediakan jasa pinjaman uang tanpa adanya barang jaminan serta perusahaan gadai swasta lainnya yang telah mendapat izin dari OJK yang semakin menjamur. Dengan adanya beberapa tantangan tersebut dan melihat dari peluang yang ada maka strategi yang dapat dilakukan oleh Pegadaian Syariah Mlati pada khususnya dan Pegadaian Syariah pada umumnya kedepannya adalah:

1. Mengembangkan aplikasi pegadaian syariah digital dan konektivitas dengan sistem digital lainnya agar tidak kalah bersaing dengan bisnis pembiayaan *fintech* saat ini. Di era keuangan yang serba digital dan

terkoneksi saat ini, Pegadaian Syariah melalui aplikasi digitalnya atau pun konektivitasnya dengan sistem lain harus bisa memudahkan nasabah dalam bertransaksi secara online. Salah satu kegiatan yang akan sangat membantu nasabah dalam kegiatan gadai emas adalah apabila pembayaran angsuran bulanan gadai emas dapat dilakukan secara online dengan mudah, khususnya dengan aplikasi digital milik Pegadaian Syariah sendiri atau pun terkoneksi dengan sistem digital yang lain.

2. Untuk menjangkau masyarakat secara luas hingga pada golongan milenial, strategi yang bisa dilakukan oleh Pegadaian Syariah adalah semakin menguatkan strategi promosinya di bagian Media Sosial. Perusahaan bisa melakukan promosi aktif melalui media sosial seperti Facebook, Twitter, Instagram atau membuat Youtube chanel. Media sosial yang sudah menjadi keseharian masyarakat saat ini menjadi salah satu metode yang sangat efektif dibandingkan dengan promosi melalui media konvensional seperti media cetak atau pun televisi.
3. Pengetahuan secara teknis dan umum mengenai Pegadaian Syariah dan produk-produknya sangat penting untuk dimiliki oleh karyawan Pegadaian Syariah. Dengan meningkatkan pelatihan-pelatihan yang ada terkait pegadaian syariah kepada karyawan atau pun merekrut karyawan baru yang memiliki latar belakang akademis atau yang sudah mempunyai pengalaman kerja di bidang ekonomi syariah, akan sangat memudahkan perusahaan dalam menyampaikan kelebihan-kelebihan dari produk Pegadaian.

4. Dengan bekerja sama dengan perusahaan *fintech* menguntungkan kedua belah pihak, baik pihak pegadaian maupun nasabah. Kemudahan dalam sistem pembayaran serta kemungkinan nasabah mendapatkan promo menarik pada saat pembayaran angsuran gadai menjadi strategi yang tepat sesuai dengan perkembangan jaman saat ini dimana segala kemudahan bisa diperoleh dalalam satu langkah yang mudah. Mudahnya proses pembayaran angsuran gadai emas tanpa harus datang ke outlet pegadaian syariah dapat menjadi faktor penting yang akan membuat pegadaian syariah semakin diminati nasabah. Peneliti menemukan proses pembayaran online yang saat ini bisa dilakukan pada angsuran gadai emas di Pegadaian Syariah adalah melalui menu pembayaran *rahn* pada aplikasi Pegadaian Syariah Digital yang kemudian untuk pembayarannya dapat dilakukan transfer melalui bank. Peneliti belum menemukan cara lain pembayaran angsuran gadai emas melalui sistem terkoneksi dengan aplikasi pembayaran *fintech* seperti OVO, GOPAY, LINK, DANA atau pun aplikasi toko online (*e-commerce*) seperti TOKOPEDIA dan BUKALAPAK dimana saat ini sudah dilakukan oleh lembaga-lembaga pembiayaan lainnya. Sebelumnya sistem pembayaran angsuran Pegadaian (konvensional) secara terkoneksi pernah bisa dilakukan melalui aplikasi TOKOPEDIA, tapi saat ini pun sistem tersebut sudah tidak lagi berjalan. Kerjasama yang masih berjalan antara PT Pegadaian (Persero), yang adalah induk dari Pegadaian Syariah dan TOKOPEDIA saat ini adalah pada produk Tabungan Emas. Diharapkan dengan semakin banyaknya

variasi cara pembayaran angsuran gadai emas maka nasabah akan semakin dimudahkan dalam bertransaksi dan produk gadai emas pun akan semakin diminati.

5.2 Saran

Dari hasil penelitian di atas maka ada beberapa saran yang dapat penulis berikan yang mungkin nantinya akan berguna, saran tersebut adalah sebagai berikut:

1. Dengan perkembangan teknologi yang ada pegadaian harus mampu bersaing dalam pemasaran melalui aplikasi digital, pemasaran yang baik serta strategi pengembangan produk yang inovatif akan mampu meningkatkan kualitas serta jumlah nasabah pegadaian syariah.
2. Memberikan nasabah lebih banyak kemudahan dan keuntungan dalam melakukan transaksi juga akan memberikan keuntungan bukan hanya bagi pegadaian syariah juga bagi nasabah pegadaian syariah yang salah satunya adalah dengan dengan cara bekerja sama dengan aplikasi pembayaran *fintech* yang sering memberikan promo-promo menarik seperti diskon atau *cashback* dalam transaksi pembayaran ke pegadaian syariah.
3. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan gadai yang diteliti bukan hanya gadai emas saja. Penulis juga berharap kedepannya akan ada penelitian tentang pengaruh pinjaman online *fintech* terhadap perkembangan pegadaian syariah.