

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Sistem pembiayaan cicil emas di BSI menggunakan akad Murabahah dalam jual belinya, dan menggunakan akad rahn untuk pengikatan agunannya, dalam prakteknya BSI membelikan emas yang diperlukan nasabah atas nama BSI, kemudian nasabah membayarnya dengan sistem pembayaran tangguh atau kredit
2. Penyelesaian kredit macet dalam jual emas secara tidak tunai oleh pihak BSI KC.Cipto apabila nasabah tidak dapat melunasi pembiayaan cicil emas pada saat jatuh tempo atau pembiayaan digolongkan macet, maka agunan dapat dijual oleh Bank setelah melampaui 60 hari.
3. Kendala dalam memasarkan atau mempromosikan BSI Cicil emas dalam masa pandemi sebenarnya tidak ada kendala yang cukup berat atau signifikan cenderung normal bahkan mengalami peningkatan. Strategi dalam memasarkan produk cicil emas dalam masa pandemi berdasarkan imabuan dari kantor pusat seperti adanya discount margin, adanya hadiah berupa pulsa token atau pulsa Hand Phone, dan saldo gopay. Adapun strategi lain dimana kita menghubungi nasabah-nasabah yang sudah pernah ikut cicil emas kita contact kembali atau meminta referal karyawan-karyawan BSI sendiri, kita juga melakukan bundling dengan produk lain BSI.

B. Saran

1. Diharapkan bagi pihak BSI KC Cipto untuk lebih memahami kriteria nasabah yang ingin melakukan pembiayaan cicil emas untuk meminimalisir kemungkinan terjadinya kredit macet.
2. Bagi pihak nasabah, hendaknya dapat membayar angsuran secara tepat waktu agar tidak terjadi pembiayaan macet Bank Syariah, dan dapat mengetahui dengan pasti mengenai akad dan juga prosedur dalam transaksi jual beli emas secara tidak tunai pada Bank Syariah.