

## BAB IV

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Dari penjelasan sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan diantaranya yaitu :

1. Dalam proses pemberian pembiayaan *Murabahah* terdapat beberapa tahapan yang harus dilewati, yaitu :
  - a. Tahapan pengajuan, pada tahap ini untuk mendapatkan pembiayaan, nasabah harus mengajukan permohonan pembiayaan terlebih dahulu kepada BMT, baik itu langsung datang ke kantor maupun melalui marketing/ *Account Officer* (AO). Dengan melengkapi persyaratan yang telah ditentukan oleh BMT.
  - b. Tahap analisa, dimana pada tahap ini BMT dalam hal ini bagian pembiayaan akan melakukan analisa terhadap pengajuan nasabah dan kemudian melakukan survey ke tempat usaha atau ke rumah nasabah. Dalam proses analisa ini akan diketahui apakah nasabah layak mendapatkan pembiayaan atau tidak.
  - c. Tahap pencairan, dalam tahap ini setelah bagian pembiayaan melakukan analisa dan survey dan nasabah tersebut dianggap layak mendapatkan pembiayaan, maka selanjutnya dilakukan pencairan dan dilakukan akad *Murabahah* antara BMT dengan nasabah.
  - d. Tahap monitoring. Tahap ini adalah tahap terakhir, dimana setelah dilakukan pencairan BMT melakukan monitoring/ pengawasan untuk memastikan dana yang

diberikan dipakai sesuai dengan yang diakadkan. Dalam tahap ini BMT juga melakukan pendampingan terhadap nasabah.

2. Yang menjadi segmen pasar BMT adalah para pengusaha kecil, diantaranya yaitu warung, pedagang retail, dan lain-lain
3. Dalam pelaksanaan pembiayaan Murabahah terdapat faktor-faktor pendukung dan juga faktor penghambat.
  - a. Faktor pendukung, yaitu proses pembiayaan *Murabahah* yang sederhana sehingga mudah diterapkan dan Keuntungan/ laba dapat diketahui diawal sehingga resiko kerugian bagi BMT kecil.
  - b. Faktor pengambat, banyaknya pesaing baik itu dari lembaga perbankan yang membuka unit retail maupun para rentenir yang memberikan kredit dalam waktu yang cukup singkat dibandingkan BMT walaupun sebenarnya dengan bunga yang sangat tinggi. Juga kemungkinan nasabah macet membayar utangnya kepada BMT dengan berbagai sebab (misalnya ; usahanya bangkrut atau sengaja tidak mau membayar).
  - c. Realisasi kenaikan asset yang cukup tinggi belum diikuti kenaikan laba tahun berjalan.

## **B. Saran**

Ada beberapa saran yang ingin penulis kemukakan untuk kemajuan BMT Ibaadurrahman, walaupun sederhana tapi penulis berharap dapat bermanfaat untuk BMT, yaitu :

1. BMT lebih maksimal dalam memberikan pengertian kepada nasabah maupun calon nasabah mengenai produk syariah yang ada pada BMT dan prosedurnya yang sesuai

dengan syariah, karena masih banyak nasabah yang masih beranggapan sama antara produk BMT dengan produk bank konvensional.

2. BMT harus lebih meningkatkan kualitas pelayanan terhadap nasabah. Misalnya dengan memberikan hadiah/ bonus bagi nasabah yang bagus dalam menabung ataupun yang lancar dalam pembayaran utangnya, sehingga menarik calon nasabah dan mendorong nasabah untuk lebih aktif bertransaksi dengan BMT.
3. BMT lebih memperluas segmen pasarnya tidak hanya pada pedagang-pedagang saja, tetapi kepada segmen yang lain misalnya dari kalangan Pegawai Negeri Sipil (PNS) atau anggota ABRI.
4. Perlu dilakukan efisiensi biaya agar bias diperoleh kenaikan laba yang sejalan dengan kenaikan asset.

