

BAB V

PENUTUP

Setelah melakukan penelitian secara teori maupun analisis lapangan, penulis membuat kesimpulan dan saran mengenai pembiayaan *murābahah* di PT BPRS Mitra Amanah kota Palangka Raya.

A. Kesimpulan

Pada bab-bab yang telah diuraikan oleh penulis, maka dapat disimpulkan hal-hal mengenai rumusan masalah yang telah dipertanyakan oleh penulis:

1. Kendala-kendala yang dihadapi dalam pembiayaan *murabahah*
 - a. Pembiayaan bermasalah, ini dapat disebabkan oleh faktor internal dan eksternal. Dimana faktor internal adalah faktor yang timbul dari dalam perusahaan seperti *account officer* kurang memahami usaha atau bisnis nasabah, kurang mengevaluasi keuangan nasabah. Sehingga terjadi kesalahan dalam pemberian pembiayaan kepada nasabah. Adapun yang disebabkan oleh faktor eksternal adalah ketidakjujuran nasabah atau nasabah tidak amanah terhadap kewajibannya, dapat juga disebabkan karena usaha nasabah mengalami kebangkrutan dan bisa juga terjadi karena faktor alam. Berdasarkan hasil penelitian bahwa faktor yang sering timbul yaitu dari pihak nasabah.
 - b. Keterlambatan pembayaran, hal ini disebabkan karena kurangnya perhatian *account officer* dalam mengingatkan nasabah terkait tanggal

jatuh tempo pembayaran, sehingga kedislipinan nasabah dalam melakukan kewajibanya pun akan berkurang.

2. Strategi *marketing* dalam meningkatkan pembiayaan *murabahah* di PT BPRS Mitra Amanah adalah menggunakan tiga strategi yaitu perencanaan produk, pendekatan dengan masyarakat, dan promosi. Ketiga strategi tersebut sangatlah penting bagi kelangsungan BMA dalam mencari nasabah pembiayaan mengingat banyaknya pesaing yang ada di kota Palangka Raya. Dengan memprioritaskan ikatan antara nasabah dengan pihak bank, keterampilan pihak bank dalam memasarkan produk, dan kesabaran yang tinggi sehingga dapat memaksimalkan pendapatan bank. Adapun faktor pendukung dari kegiatan tersebut pihak bank menerapkan pelayanan prima, peningkatan SDM, peningkatan daya saing, sehingga BMA mampu bersaing dengan lembaga keuangan lainnya, baik lembaga keuangan sejenis maupun lembaga keuangan umum.

B. Saran

Setelah mengadakan penelitian dan pengamatan keadaan serta situasi di PT Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah, maka penulis memberikan saran yang bermanfaat antara lain:

1. Tetap mempertahankan praktek syari'ah dalam kegiatan operasionalnya
2. Melakukan sosialisasi produk-produk BMA kepada seluruh lapisan masyarakat kota Palangka Raya khususnya produk penyaluran dana, hal ini karena pemahaman dan pengetahuan masyarakat kota Palangka raya

tentang pembiayaan masih rendah dan masih banyak yang belum mengerti atau salah paham tentang bank syari'ah dan bank konvensional.

3. Menjalin silaturahmi dengan nasabah, agar hubungan nasabah dengan pihak bank selalu terjalin dengan baik.
4. Meningkatkan strategi pemasaran agar dapat memaksimalkan pendapatan bank dan menjadi bank kepercayaan khususnya untuk masyarakat kota Palangka Raya
5. Membuat terobosan-terobosan baru demi tercapainya tujuan perusahaan
6. Promosi menggunakan brosur, diusahakan tidak salah dalam penulisan dan lainnya