

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Bab ini merupakan kesimpulan dari uraian-uraian bab sebelumnya yang penulis arahkan untuk menjawab pokok-pokok permasalahan yang telah terangkai pada bab sebelumnya. Dari pembahasan di atas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa:

1. Pembiayaan Murabahah Pada BMT NU Sejahtera Kecamatan Tugu Kota Semarang meliputi:

a) Sistem Pembiayaan di BMT NU Sejahtera Kecamatan Tugu Kota Semarang.

Praktik pembiayaan *murabahah* yang dilakukan BMT NU Sejahtera Kecamatan Tugu Kota Semarang sudah sesuai dengan syariat Islam dan proses penentuan harga jual *murabahah* pada BMT NU Sejahtera Kecamatan Tugu Kota Semarang menyandarkan kepada suku bunga yang berlaku di pasar. BMT NU Sejahtera Kecamatan Tugu Kota Semarang memang tidak secara langsung menjadikan tingkat suku bunga sebagai landasan perhitungan, akan tetapi proses yang dilaluinya telah menunjukkan penggunaan informasi tingkat suku bunga secara langsung. Kemudian dalam hal pengadaan barang dalam praktek pembiayaan *murabahah*, belumlah sesuai dengan aturan hukum Islam, karena dalam prakteknya BMT memberikan kewenangan sepenuhnya

kepada nasabah pembiayaan untuk membeli barang yang diinginkannya sendiri. Hal ini semua terjadi setelah penentuan jumlah angsuran dan margin keuntungan. Sehingga secara prinsip BMT NU Sejahtera Kecamatan Tugu Kota Semarang menjual barang yang belum dalam kepemilikannya.

2. Adapun motivasi nasabah melakukan pembiayaan *murabahah* pada BMT NU Sejahtera Kecamatan Tugu Kota Semarang meliputi:

a) Kebutuhan fisiologis

Pada motivasi ini banyak nasabah melakukan pembiayaan *murabahah* pada BMT NU Sejahtera Kecamatan Tugu Kota Semarang untuk suntikan/menambah modal guna memperluas/memperbesar usahanya dan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari seperti membangun rumah, biaya sekolah anaknya sehingga kebutuhan fisiologis ini sangat mendukung nasabah untuk melakukan pembiayaan dan pada kebutuhan ini lebih dominan dibanding dengan kebutuhan lainnya karena kebutuhan ini lebih mendasar.

b) Kebutuhan Sosial

Pada motivasi ini nasabah melakukan pembiayaan *murabahah* karena anjuran dari keluarga ketika mau memilih pembiayaan apa yang mau diambil dan adanya dorongan dari teman (getok tular) tentang pembiayaan *murabahah* yang ada pada BMT NU Sejahtera Kecamatan Tugu Kota Semarang serta sosialisasi pegawai BMT

NU Sejahtera sangat menarik nasabah untuk melakukan pembiayaan dan menimbulkan kepercayaan nasabah kepada pegawai BMT NU Sejahtera sehingga kebutuhan sosial ini sangat mendukung nasabah untuk melakukan pembiayaan.

c) Kebutuhan Rasa Aman Dan Perlindungan

Pada motivasi ini nasabah melakukan pembiayaan *murabahah* karena nasabah menganggap pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh BMT NU Sejahtera sangatlah mudah, baik dari persyaratannya, proses jalannya pembiayaan dan jaminan yang ditentukan oleh BMT NU Sejahtera tidak memberatkan pada nasabah serta cara pembayarannya mudah dan tidak mempersulit nasabah.

d) Kebutuhan Akan Aktualisasi Diri

Pada motivasi ini nasabah melakukan pembiayaan *murabahah* untuk mempertinggi potensi-potensi yang dimilikinya, mengembangkan diri secara maksimum,serta memunculkan ide-ide yang kreatif untuk usahanya, dan mengekspresi diri untuk mewujudkan semua angan-angannya

B. Saran

Setelah melihat keterbatasan tersebut, peneliti memberikan saran sebagai kritik konstruktif bagi para pelaku usaha di lapangan. Adapun saran-saran yang dapat penulis sampaikan antara lain :

- 1) Para pelaku usaha kecil hendaknya dapat mengalokasikan sebagian keuntungannya untuk mengembangkan usahanya dan lebih kreatif lagi dalam mencari tambahan modal serta lebih fokus dan jeli ketika melakukan usaha dan memilih usaha.
- 2) Kepada pegawai BMT NU Sejahtera Kecamatan Tugu Kota, diharapkan untuk lebih meningkatkan kinerjanya dan lebih memprioritaskan pembiayaan untuk pengembangan usaha mikro dan ketika berpakaian lebih rapi agar lebih menarik ketika nasabah datang untuk melakukan pembiayaan/untuk menabung dan tambahkan fasilitas lembaga seperti AC.
- 3) Bagi peneliti lainnya penelitian ini sekiranya dapat dijadikan acuan dan untuk dikembangkan pada variabel-variabel lain yang mempengaruhi kinerja nasabah.