

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Dalam penyaluran pembiayaan BPRS SURIYAH sebelumnya membuat ilustrasi pembiayaan yang berisi tentang harga beli, harga jual serta angsuran tiap bulan. Akan tetapi nasabah dapat melakukan negoisasi tentang penetapan harga jual. Setelah mencapai kesepakatan maka pihak BPRS SURIYAH akan segera memberitahu nasabah tentang pencairan tersebut. Proses pemberian pembiayaan atau pencairannya yaitu nasabah diharuskan datang ke kantor BPRS SURIYAH, selanjutnya jika nasabah belum mempunyai tabungan di BPRS SURIYAH maka akan di buatkan tabungan terlebih dahulu. Kemudian nasabah diterima oleh admin dan melanjutkan prosedur pencairan pembiayaan seperti serah terima jaminan, penjelasan pembiayaan, setelah semua berkas lengkap maka nasabah siap di akadkan. Setelah akad ditandatangani maka nota pencairan akan diserahkan kepada nasabah.
2. Dalam analisis pembiayaan selain *character, capacity, capital, condition of economic* tetapi juga *collateral* yang berpengaruh dalam realisasi pemberian pembiayaan di BPRS SURIYAH, setiap permohonan pembiayaan harus disertai dengan jaminan, karena jaminan tersebut bagi BPRS berfungsi untuk memperkecil resiko-resiko yang merugikan serta untuk melihat kemampuan anggota dalam menanggung pembayaran kembali atas pembiayaan yang diterima. Dalam taksasi barang jaminan yang berupa BPKB Kendaraan besar nominal pembiayaan maksimum 75% dari harga pasar, sedangkan untuk jaminan yang berupa sertifikat tanah besarnya yaitu 80% dari harga pasar. Dalam menganalisis penulis menggunakan cara analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari *Stregths* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), *Threats* (tantangan). BPRS Suriyah mempunyai kekuatan yaitu BPRS Suriyah Kudus memiliki cara tersendiri dalam mempertahankan nasabahnya salah

satunya dengan adanya silaturahmi yang bertujuan untuk mempererat hubungan antara pihak BPRS dengan para nasabahnya tetapi juga mempunyai kelemahan yaitu kurangnya pemahaman manusia dan kurangnya pengetahuan nasabah di bidang syariah. Tetapi juga mempunyai peluang dalam lokasinya yang cukup strategis di pusat kota dan dekat dengan pusat perbelanjaan sehingga mempunyai peluang yang besar untuk mempromosikan produk-produk di BPRS Suriyah, tetapi juga ada tantangan yang harus dilalui BPRS Suriyah dalam menghadapi usahanya yaitu banyaknya BPRS yang berdatangan yang memberikan pelayanan yang lebih kepada nasabahnya di bandingkan dengan BPRS Suriyah Kudus, itu menjadi tantangan yang sangat besar.

B. Saran

Berdasarkan pembahasan diatas, dapat penulis sarankan kepada:

1. BPRS SURIYAH KUDUS

- a. BPRS SURIYAH diharapkan kedepannya dapat memberikan pembiayaan tanpa jaminan bagi usaha mikro yang mempunyai resiko sedikit.
- b. Lebih memberikan kepercayaan kepada nasabah dalam pemberian pembiayaan.
- c. Dapat meningkatkan kualitas pelayanan kepada nasabah sehingga dapat meningkatkan profesionalisme dalam bekerja.
- d. Hubungan antara karyawan BPRS dengan nasabah perlu ditingkatkan, senyum salam sapa perlu diterapkan di BPRS agar antara karyawan dan nasabah lebih tercipta kekeluagaannya.

2. Nasabah

- a. Meningkatkan rasa tanggung jawab untuk mengembalikan dana yang diterima.
- b. Lebih berhati-hati menggunakan dana yang diterima dalam menjalankan usahanya.

C. Penutup

Alhamdulillah segala puji penulis panjatkan pada Allah SWT yang telah memberikan nikmat, rahmat serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik. Meskipun didalam penulisan Tugas Akhir ini penulis sudah berusaha semaksimal mungkin, tetapi penulis menyadari bahwa masih jauh dari kesempurnaan karena itu penulis mengharapkan saran serta kritik yang membangun. Penulis berharap semoga Tugas Akhir ini dapat menjadi suatu wacana yang bermanfaat baik bagi semua pihak yang membacanya. Amin
YaRobbal'alami