

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan di atas, penulis dapat menyimpulkan mengenai Mekanisme Pembiayaan *Musyarakah* di KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia sebagai berikut:

1. Mekanisme pembiayaan *musyarakah* di KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia yaitu:

Calon nasabah pembiayaan *musyarakah* harus menjadi anggota KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia terlebih dahulu. Calon nasabah datang langsung ke KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia untuk mengajukan permohonan pembiayaan *musyarakah* serta membawa dokumen-dokumen yang telah menjadi persyaratan sebagai lampiran permohonan pembiayaan *musyarakah*. Kemudian nasabah mengisi formulir pembiayaan dan selanjutnya teller memeriksa sekaligus mencatat surat permohonan pembiayaan dan kelengkapan persyaratan, kemudian teller/bagian pembiayaan melakukan wawancara kepada nasabah, lalu diadakan rapat komite pembiayaan, setelah rapat komite pembiayaan kemudian bagian marketing on the spot atau survey ke lapangan dengan meninjau objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan, selanjutnya pencairan dana dari KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia kepada nasabah yang melakukan pembiayaan *musyarakah* di KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia, dan yang terakhir adalah marketing melakukan pemantauan secara intensif terhadap kinerja nasabah.

2. Strategi yang diterapkan KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia dalam memasarkan produk pembiayaan *musyarakah* yaitu:
  - a. *Place* (tempat)

Pemilihan lokasi yang tepat akan berdampak cukup signifikan terhadap penjualan, sehingga KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia memilih tempat yang strategis.

b. *Product* (produk)

KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia mempunyai berbagai macam produk.

c. *Price* (harga)

Strategi penentuan harga sangat signifikan dalam pemberian nilai kepada konsumen.

d. *Promotion* (promosi)

1) Iklan

Dengan menyebarkan brosur-brosur dan melalui media elektronik.

2) Sosialisasi

KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia berusaha membangun nama baik kepada nasabah dan juga masyarakat dengan sosialisasi yang dilakukan di pengajian-pengajian di wilayah kota Magelang,

3) Pemasaran Langsung

Misalnya dengan door to door atau mendatangi langsung calon anggota satu persatu.

e. Proses

Tentunya proses yang cepat, mudah, tidak berbelit-belit, penuh ketelitian, serta tidak merugikan nasabah dapat memberikan kepercayaan yang tinggi kepada anggota terhadap KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia.

f. Layanan Konsumen

Untuk memperoleh keberhasilan dalam hal jasa perbankan sangat dipengaruhi oleh produk dan juga promosi yang dilakukan. Tetapi dalam pelaksanaannya, keunggulan dan promosi tersebut

harus didukung oleh sikap karyawan seperti: senyum, sapa, salam, sopan, santun, dan terimakasih.

## **B. Saran**

Berdasarkan pembahasan di atas, maka penulis ingin memberikan beberapa saran yang yang mungkin dapat dijadikan pertimbangan dan masukan bagi KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia Magelang pada khususnya:

- a. KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia harus tetap konsisten dalam menjalankan usahanya berdasarkan pada prinsip syariah.
- b. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia bagi karyawan, guna meningkatkan kinerja yang lebih baik untuk KSPPS BMT Amanah Usaha Mulia.
- c. Penambahan karyawan supaya bisa menjalankan kinerja lebih baik dan efisien.

## **C. Penutup**

Alhamdulillah rasa syukur yang tiada terhingga penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, karena atas rahmat, taufik serta hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan tugas akhir ini, meskipun dalam bentuk yang sederhana.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan tugas akhir ini masih banyak kekurangan, baik bobot ilmiah maupun dari segi susunan bahasanya. Semua itu terjadi karena keterbatasan yang ada pada diri penulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan adanya koreksi demi perbaikan, penyempurnaan, dan pemanfaatan tugas akhir ini.

Penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penyusunan tugas akhir ini, dan berharap semoga tugas akhir ini bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.