

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Setelah penulis menyelesaikan pembahasan dalam bentuk Tugas Akhir tentang Strategi Pemasaran Pembiayaan Murabahah iB Griya Hasanah di BNI Syari'ah Cabang Semarang, maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut :

1. Strategi yang dilakukan BNI Syari'ah dalam mengenalkan dan memasarkan produk pembiayaan iB Griya Hasanah adalah :
 - a) Kerjasama dengan developer
 - b) Pendekatan kepada nasabah
 - c) Promosi
 - d) Memperluas jaringan kerja
2. Kendala- kendala yang dihadapi dan solusinya dalam pembiayaan produk iB Griya Hasanah adalah :
 - a) Masalah personalia

Kurangnya tenaga serta kemampuan personal yang terlihat dalam penanganan, pemrosesan dan analisa permohonan kredit maupun dalam hal pemupukan sumber dana sendiri mengakibatkan pelayanan kepada nasabah menjadi lama.

Solusinya adalah :

Perlunya penambahan untuk bagian personalia serta diadakanya pelatihan atau diklat untuk menciptakan tenaga yang professional dibidang kredit agar dapat mempercepat pelayanan kepada nasabah dan pemrosesan analisa serta permohonan pemberian kredit maupun dalam memupuk sumber dana.

b) Masalah angsuran

Masalah angsuran ini merupakan masalah yang cukup sulit bagi pihak Bank, karena kurangnya kesadaran pemohon kredit dalam membayar kembali pinjaman angsuran kredit. Masalah ini timbul ketika pihak Bank ingin melakukan pemotongan terhadap rekening debitur, ternyata saldo rekeningnya tidak mencukupi untuk melakukan pembayaran cicilan angsuran kreditnya. Sehingga hal tersebut mengakibatkan terjadinya tunggakan pembayaran.

Solusinya adalah :

Pemecahan dalam masalah angsuran ini yaitu, apabila saldo rekening debitur kurang atau tidak mencukupi untuk dilakukan pemotongan maka pihak BNI Syariah harus segera melakukan pemberitahuan kepada pihak debitur / nasabah agar dapat segera melakukan penyeteroran tunai untuk menambah saldo rekeningnya. Kemudian pihak Bank harus melakukan kerjasama dengan bagian keuangan perusahaan tersebut untuk melakukan pemotongan gaji

untuk setiap bulanya. Hal tersebut dilakukan agar dapat mencegah terjadinya tunggakan dalam pembayaran angsuran kredit.

4.2 Saran-Saran

1. Penulis menghimbau kepada masyarakat yang bermaksud akan melakukan pembiayaan iB Griya Hasanah sebaiknya langsung mengurus dan berhadapan dengan pihak BNI Syariah. Dalam pelaksanaan perjanjian Kredit Pemilikan Rumah BNI Syariah diharapkan pihak bank selalu memperhatikan dan menerapkan prinsip kehati-hatian dan melakukan analisis pembiayaan secara cermat, teliti dan mendalam dari berbagai aspek berdasarkan prinsip-prinsip yang berlaku secara universal dalam dunia perbankan. Hal ini dipandang perlu untuk menghindari atau mengantisipasi munculnya pembiayaan yang bermasalah dikemudian hari.
2. Untuk menghindari terjadinya kendala dalam pelaksanaan pembiayaan iB Griya Hasanah, disamping adanya kesadaran dari calon nasabah sendiri untuk mengikuti prosedur yang telah ditentukan oleh BNI Syariah juga proaktifnya pihak bank sendiri sangat diharapkan untuk tetap memantau rumah sebagai jaminan pembiayaan tersebut, meskipun nasabah sendiri telah melakukan kewajibannya dengan baik, membayar angsuran tertib dan lancar sehingga dapat dihindari dari proses penyelesaian masalah sampai dengan memohon surat penetapan Pengadilan Negeri mengingat prosedurnya panjang, rumit dan biayanya juga mahal.

4.3 Penutup

Dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT. Penulis akhirnya dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Penulis menyadari masih banyak kekurangan dan kelemahan yang dikarenakan oleh keterbatasan kemampuan yang dimiliki. Oleh karena itu, saran dan kritik yang membangun penulis sangat harapkan untuk kesempurnaan tugas akhir ini.

Akhirnya penulisnya mohon maaf atas semua kesalahan dan menghaturkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang membantu dan memberikan dorongan semangat selama penyusunan tugas akhir ini. Semoga Allah meridhoi dan laporan ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.