

## BAB IV

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan tentang analisis pembiayaan akad *murabahah* sebagai produk unggulan di BPRS Artha Amanah Ummat Ungaran dapat menyimpulkan sebagai berikut:

1. Mekanisme pengajuan pembiayaan *murabahah* di BPRS Artha Amanah Ummat peminat/nasabah harus mengikuti prosedur yang telah ditetapkan oleh BPRS Artha Amanah Ummat:

Nasabah datang mengajukan surat permohonan pembiayaan kepada BPRS Artha Amanah Ummat yang akan diterima *customer service* atau *account officer*. Dengan menyertakan foto copy identitas KTP suami istri, kartu keluarga, akta nikah, rekening listrik, PAM, telepon beserta foto copy kepemilikan barang jaminan yang dijaminkan, dan melampirkan foto suami istri 1 lembar. Petugas akan melakukan wawancara terlebih dahulu untuk mengetahui apakah pembiayaan yang dibutuhkan untuk barang konsumtif atau produktif. Nasabah harus mau dianalisis/disurvei supaya meyakinkan pihak BPRS Artha Amanah Ummat layak atau tidaknya nasabah diberi pembiayaan. Prinsip penilaian pembiayaan yang dilakukan BPRS Artha Amanah Ummat adalah mengikuti

prinsip penilaian 5C (*character, capacity, capital, conditional, dan collateral*)

2. Faktor-faktor yang menjadi alasan pembiayaan dengan akad *murabahah* dijadikan sebagai produk unggulan adalah peminat/nasabah, pembiayaan akad *murabahah* mudah diaplikasikan kepada masyarakat, resiko kerugian pembiayaan *murabahah* sangat kecil, dan adanya pelayanan jemput bola.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penulisan Tugas Akhir ini, ada beberapa saran atau rekomendasi untuk pihak Bank Perkreditan Rakyat Syariah Artha Amanah Ummat yang menjadi obyek dalam penulisan Tugas Akhir ini.

1. Dalam memberikan pembiayaan *murabahah* sebaiknya tidak mengutamakan pada pengusaha menengah keatas yang lebih membutuhkan dari pada pengusaha sektor UKM mikro kebawah dan keduanya harus mendapatkan perhatian yang sama.
2. BPRS Artha Amanah Ummat perlu memperhatikan kepuasan nasabahnya, baik nasabah debitur maupun nasabah kreditur. Kepuasan nasabah sangat penting untuk menjaga loyalitas yang dimiliki oleh nasabah yaitu dengan memberikan kotak saran dalam pelayanan, sehingga nasabah tidak akan pindah ke bank lain. Mengingat persaingan di dunia perbankan dewasa ini semakin ketat.

### **C. Penutup**

Puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan kemudahan kepada penulis dalam penulisan tugas akhir ini sehingga dapat menyelesaikan dengan baik, sebagai pelengkap untuk menyelesaikan Progam Studi Diploma 3 Perbankan Syariah. Penulis menyadari dalam memaparkan tugas akhir ini masih banyak sekali kesalahan dan kekurangan baik dari segi bahasa maupun metodologi, maka dengan itu penulis sebagai manusia biasa tidak lepas dari kekurangan dan jauh dari kesempurnaan, kritik dan saran yang membangun penulis harapkan untuk memperbaiki tugas akhir ke depan. Namun semoga kekurangan itu menjadikan pengalaman untuk penulis agar lebih giat dalam menempuh ilmu lagi.

Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat dan dapat diambil hikmah khususnya bagi penulis. Masukan dan kritikan yang bersifat membangun sangat dinantikan penulis untuk kesempurnaan di masa yang akan datang.