

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti di BSM kantor cabang Rawamangun Jakarta mengenai “Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Permintaan pembiayaan *Murabahah*” maka peneliti menarik kesimpulan sebagai berikut

1. Penerapan pembiayaan *murabahah* di BSM cabang Rawamangun dalam praktiknya masih terdapat ketidaksesuaian dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Fatwa DSN dan *fiqh*. Praktik yang tidak sesuai itu adalah pembelian barang bukan atas nama bank, akad jual beli disatukan dengan akad wakalah sebelum pihak bank melakukan jual beli dengan pihak ketiga (*supplier*), dan barang yang dibiayai dijadikan jaminan pembiayaan *murabahah*.
2. Faktor-faktor internal yang mempengaruhi permintaan pembiayaan *murabahah* di BSM cabang Rawamangun yaitu material, metode, manusia dan pelayanan. Faktor material yaitu pembiayaan *murabahah* lebih potensial dan marjin tetap. Faktor metode yaitu pembiayaan *murabahah* lebih mudah diaplikasikan. Faktor manusia yaitu bank lebih gencar mempromosikan pembiayaan *murabahah* karena rendahnya risiko kerugian dan adanya jaminan yang nilainya setara dengan nilai pembiayaan. Faktor pelayanan yaitu proses pembiayaan cepat.

3. Faktor-faktor eksternal yang membuat nasabah tertarik mengambil permintaan pembiayaan *murabahah* di BSM cabang Rawamangun yaitu material, metode, manusia dan pelayanan. Faktor material yaitu untuk memenuhi kekurangan pengadaan asset atau modal kerja yang tidak dapat dipenuhinya sendiri. Faktor metode yaitu prosedurnya mudah. Faktor manusia yaitu informasi yang nasabah dapatkan dari bank hanya tentang pembiayaan *murabahah*. Faktor pelayanan yaitu pencairan dananya cepat.

## 5.2 Saran

Diharapkan dari hasil penelitian ini peneliti dapat menyumbangkan kontribusi kepada pihak bank syariah berupa saran-saran sebagai berikut:

1. Dalam merealisasikan pembiayaan, pihak bank syariah seharusnya menyesuaikan dengan Fatwa DSN dan *fiqh*. Prinsip dari *murabahah* adalah jual beli, maka seharusnya pihak bank syariah mengadakan barang *murabahah* yang dibutuhkan nasabah dengan cara membelinya secara langsung kepada supplier.
2. Dalam hal jaminan seharusnya pihak bank syariah tidak menjadikan barang *murabahah* sebagai jaminan. Pihak Bank bisa meminta jaminan berupa barang lain kepada nasabah yang jumlahnya sama atau lebih besar dari jumlah pembiayaan.
3. Pihak bank syariah agar memperhatikan faktor internal dan eksternal yang telah peneliti sebutkan diatas sehingga dapat mengetahui faktor potensial dari pembiayaan *murabahah* dan dapat dijadikan pertimbangan untuk

meningkatkan pendapatan dari produk pembiayaan dengan akad lain (mudharabah, ijarah, salam). Serta pihak bank syariah diharapkan tidak terpaku pada satu akad/struktur pembiayaan yang sering digunakan. Akad pada perbankan syariah masih banyak yang dapat dikembangkan dan dibutuhkan oleh masyarakat. Sehingga diperlukannya sosialisasi akad-akad lainnya selain akad *murabahah*.

4. Pembekalan wawasan mengenai perbankan syariah kepada pegawai dan menambah pegawai yang kompeten untuk ditambahkan di bagian-bagian yang masih membutuhkan suntikan sumber daya manusia.

