

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan oleh peneliti pada bab sebelumnya mengenai analisis SWOT, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

Kelebihan produk murabahah di BMT Al Hikmah Mlonggo:

- 1). Bisa kasbon terlebih dahulu.
- 2). Akad dan hukumnya jelas.
- 3). Harga kompromi. Prosesnya mudah dan tidak ribet.
- 4). Keuntungan sudah dapat diprediksi diawal.
- 5). Selain itu, jika kita sedang dalam kondisi mengangsur dan kita sudah punya uang untuk melunasi sisa angsuran tersebut sebelum jatuh tempo, maka hal itu bisa terjadi dan BMT akan menutup angsurannya tanpa ada pembayaran margin berikutnya. Jadi, yang dibayarkan hanya sampai bulan dimana terjadi pelunasan tersebut. Namun, hal itu berlaku jika sepanjang pelunasannya diatas 4 bulan, jika masih dalam jangka 4 bulan, maka masih ada perhitungannya sendiri.
- 6). Dari sisi persaingan dengan lembaga keuangan lain kita juga berani lebih murah, khusus untuk murabahah pembelian sepeda motor ini dari pembiayaan yang lain, 1,5% marginnya yang lainnya kan bisa 1,8%.”

Kekurangan untuk produk pembiayaan murabahah ini, yaitu sebagai berikut:

- 1). Keterbatasan waktu dan SDM.

- 2). Barang yang disediakan terbatas.
- 3). Tidak dapat melakukan 2 akad dalam 1 barang.
- 4). Tidak akan dapat tambahan margin jika mitra terlambat membayar angsuran dari tempo yang sudah ditentukan, malah BMT yang memberikan penangguhan waktu.

Selanjutnya ada peluang yang dapat dimanfaatkan oleh pihak BMT untuk produk pembiayaan murabahah ini, yaitu asumsi masyarakat yang sudah terbangun menyatakan bahwa Al-Hikmah merupakan lembaga keuangan yang memiliki aktivitas yang bermanfaat untuk masyarakat sekitar maupun yang membutuhkan, disamping itu juga pembangunan pabrik-pabrik di Jepara yang memungkinkan pekerjanya mengambil pembiayaan murabahah untuk kredit motor yang sangat besar, contohnya yaitu pabrik-pabrik garmen.

Untuk ancaman, tidak ada ancaman yang berarti. Mungkin dalam persaingan harga saja dan gesekan antar marketingnya. Hal tersebut merupakan yang yang biasa terjadi di lembaga keuangan. Ancaman lainnya yaitu produk-produk yang muncul dari pemerintah, namun hal tersebut berbeda, BMT Al Hikmah merupakan lembaga keuangan yang berdiri sendiri atau secara swasta, sedangkan lembaga pemerintah yaitu lembaga yang dibiayai oleh negara.

Untuk strategi yang diambil BMT dalam rangka mempertahankan produk pembiayaan murabahah ini adalah sebagai berikut:

- 1). Mengikuti proses atau alur perkembangan keuangan dengan aktif.
- 2). Memberikan edukasi dan pencerahan mengenai akad dan sisi syariahnya kepada masyarakat, baik secara langsung maupun lewat sosial media.

- 3). Memberikan promo-promo menarik secara langsung ke masyarakat sekitar.
- 4). Memanfaatkan peluang yang ada dari pendirian pabrik-pabrik besar di Jepara.
- 5). Mengelola baitul maal untuk kepentingan masyarakat dengan baik.
- 6). Meningkatkan pelayanan. Misal dengan PayBMT dan MobileBMT.
- 7). Selalu update harga dan mempelajari teknik-teknik yang diambil oleh lembaga lain.

## 5.2 Saran

Saran yang dapat penulis berikan kepada pihak BMT adalah sebagai berikut:

1. BMT harus segera memberikan edukasi atau sosialisasi tentang akad-akad syariah, karena sudah diketahui sendiri mayoritas masyarakat Indonesia adalah muslim, jadi wajib bagi mereka untuk mengetahuinya, agar masyarakat dapat mengelola kekayaannya sesuai dengan prinsip syariah. Saat penelitian yang penulis lakukan terhadap mitra, banyak yang belum paham mengenai akad apa yang diambil.
2. Lebih memperhatikan ancaman yang lain yang mungkin saja ada disekitar BMT, baik dalam internal maupun eksternal perusahaan. Hal tersebut untuk mengantisipasi terjadinya hal yang tidak diinginkan.
3. Memanfaatkan peluang dengan baik lagi.
4. Tetap mengelola baitul maalnya dengan baik lagi untuk keperluan umat banyak dan yang membutuhkan.
5. Meningkatkan promosi dengan cara-cara yang inovatif dan kreatif.