

BABV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Perolehan hasil penelitian berdasarkan analisis data dan pembahasan sebagaimana yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Implementasi Pembiayaan Pemilikan Rumah Bank Syariah Indonesia KCP Serang, Banten

pembiayaan pemilikan rumah produk Griya Simuda di Bank Syariah Indonesia KCP Serang, Banten yakni fasilitas yang disediakan oleh Griya Simuda untuk pembiayaan rumah tinggal. Klasifikasi rumah yang dijadikan obyek dalam pembiayaan Griya Simuda ini adalah berupa pembelian rumah baru, rumah second atau untuk renovasi rumah. Akad yang digunakan pada pembiayaan pemilikan rumah ini adalah akad murabahah dengan angsuran yang tetap. Akad murabahah adalah akad jual beli antara bank dengan

nasabah, dimana bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan margin yang telah disepakati.

2. Prospek Fasilitas Pembiayaan Pemilikan Rumah PT. Bank Syariah Indonesia KCP Serang, Banten

Strategi pemasaran diperlukan dalam PT. Bank Syariah Indonesia KCP Serang, Banten diantaranya Pertama Segmentasi, yang sesuai dengan keadaan pembiayaan Griya Simuda di KCP Serang, Banten adalah segmentasi rekanan dari developer, karena bekerjasama dengan developer memberikan peluang yang besar bagi Bank Syariah untuk lebih mudah mendapatkan nasabah pembiayaan Griya Simuda. Kedua *Targetting*, pembiayaan Griya Simuda memiliki alternatif yang diambil dalam penentuan posisi pasar yaitu dengan spesialisasi pasar. Ketiga *Positioning*, Bank Syariah Indonesia kaitannya dengan produk Griya Simuda harus mampu menempatkan produknya pada segmentasi yang tepat. Keempat Bauran Pemasaran dengan meluncurkan Griya Simuda dimana masyarakat mampu

mendapatkan pembiayaan untuk memiliki rumah tinggal, untuk memperkenalkan produk Griya Simuda adalah dengan mengikuti even pameran, menyebarkan brosur dan bekerja sama dengan developer yang ada di Serang, Banten, dan menganut prinsip syariah dimana Griya Simuda tidak terpengaruh dengan suku bunga, dimana marginnya ditentukan di awal akad, angsurannya relatif stabil dan jangka waktu mencapai 15 tahun.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis sebagaimana telah dipaparkan diatas, maka diharapkan dapat memberikan informasi dan masukan yang positif sebagai referensi untuk menambah khazanah keilmuan dalam bidang perbankan khususnya perbankan syariah. Berkaitan dengan hal tersebut, maka penulis dapat memberikan beberapa saran kepada semua pihak yang terkait, yaitu diantaranya:

1. Untuk Peneliti Selanjutnya

Diharapkan untuk peneliti selanjutnya agar mengembangkan penelitian terkait dengan pembiayaan

murabahah sehingga lebih jelas dan lebih banyak yang bisa di pelajari dan dapat mengembangkan bank- bank di Indonesia yang telah sesuai dengan label syariah sehingga menjalankan prinsip syariah dan ketentuan yang berlaku.

2. Untuk Jurusan Perbankan Syariah

Diharapkan lebih meningkatkan pengetahuannya terutama tentang perbankan syariah, kualitas sistem pembelajaran dan berkontribusi untuk meningkatkan literasi mahasiswa Sehingga mahasiswa dapat mengetahui bahwa manajemen finansial berbasis syariah jauh lebih aman dibandingkan dengan bank konvensional. Semakin maju bank syariah maka semakin banyak manfaat yang didapat.

3. Untuk Lembaga Perbankan

Bagi PT. Bank Syariah Indonesia KCP Serang dalam penyaluran dana hendaknya lebih meningkatkan sosialisasi kepada masyarakat terhadap produk-produk pembiayaan terutama pembiayaan murabahah agar bisa dijadikan target pasar maupun target market untuk kedepannya. Dalam melakukan analisis pembiayaan yang diajukan nasabah harus

lebih teliti dan hendaknya selalu mengetahui keadaan perkembangan pasar, ekonomi, sosial maupun politik agar dapat meminimalisir terjadinya pembiayaan macet ketika merealisasikan pengajuan pembiayaan oleh nasabah