BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dan hasil penelitian yang telah diuraikan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Analisis kesesuaian implementasi akad Murabahah di Bank Syariah Indonesia Cabang A Silondae 2 dengan Ketentuan Umum Pembiayaan Murabahah berdasarkan Fatwa DSN-MUI No.4/DSN-MUI/IV/2000. Secara prinsip dalam Fatwa disebutkan bahwa walaupun Bank tidak memiliki barang dalam bentuk fisik atau tidak berada langsung ditangan pihak Bank namun telah ada nota pembelian sebagai bukti kepemilikan sah. Fatwa tersebut memberikan kemudahan bagi kedua belah pihak karena adanya akad wakalah. Sehingga nasabah dapat membeli dan memilih barang yang diinginkan secara mandiri dan pihak bank tidak perlu lagi kerepotan memindahkan barang dari supplier kelokasi (Bank) agar dapat diserahterimakan pada saat akad dilakukan. Namun cukup dengan menggunakan nota pembelian da surat kepemilikan. Dalam hal mewakilkan ini nasabah menyerahkan nota pembeliannya terlebih dahulu sebagai baukti yang sah, setelah proses pemindahan kepemilikan dari supplier ke bank melalui perantara nasabah sebagai wakil bank dan kemudian barulah akad murabahah dapat dilakukan.

2. Strategi pemasaran dalam menghadapi persaingan produk pembiayaan pensiunan pada Bank Syariah Indonesia Cabang A Silondae 2 melakukan strtegi yang unik yaitu dengan menanamkan rasa memiliki Bank Syariah Indonesia Cabang A Silondae 2 terhadap nasabah, serta bersikap sopan santun. Dampak positifnya adalah bank mendapatkan informasi terkait pesaing dari nasabah itu sendiri.
3. Untuk dapat mengatasi kendala-kendala pada pemasaran produk pembiayaan pensiunan Bank Syariah Indonesia Cabang A Silondae 2 dalam menarik nasabah pensiunan dilakukan dengan cara memaksimalkan promosi melalui pembagian brosur, sosialisasi dan penjualan langsung dengan mendatangi rumah nasabah pensiunan satu persatu. Karena sasaran produk pembiayaan adalah pensiunan yang berusia 50 tahun maka dalam memasarkan pembiayaan pensiunan harus dilakukan secara *countinue* dan *intensif* oleh marketing atau tenaga penjual, hal ini dilakukan agar masyarakat khususnya pensiunan lebih mengetahui mengenai produk pembiayaan pensiunan di Bank Syariah Indonesia Cabang A Silondae 2, dari mulai akad, sistem yang digunakan, keunggulan yang dimiliki dan keuntungan yang diperbolehkan melalui pembiayaan yang berbasis syariah dibandingkan sistem bunga yang ada di Bank Konvensional sehingga dapat mearangsang dan

mendorong pensiunan melakukan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia Cabang A Silondae 2.

5.2 Saran

1. Bagi Bank Syariah Indonesia Cabang A Silondae 2, diharapkan semakin aktif dalam melakukan inovasi terkait pemasaran dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah maupun penjualannya. Selain itu lebih detail dalam melakukan identifikasi terhadap pesaing sehingga mampu bertahan ditengah persaingan yang ketat.
2. Bagi akademisi, diharapkan penelitian selanjutnya dapat melakukan kajian lebih mendalam agar dapat mengembangkan dan memberikan dampak positif yang lebih luas dan optimal.

5.3 Limitasi Penelitian

Limitasi atau kelemahan penelitian terletak pada proses penelitian. Peneliti menyadari dalam suatu penelitian pasti terjadi banyak kendala dan hambatan. Salah satu faktor yang menjadi kendala dan hambatan dalam penelitian ini adalah sulitnya mendapat data nsabah pensuinan pada Bank Syariah Indonesia Cabang A Silondae 2, karena Bank Sangat menjaga data-data terkait nasabahnya sehingga membuat penulis hanya mendapatkan 6 data nasabah pensiunan, serta sulitnya bertemu dengan nasabah pensiunan. Banyak nasabah pensiunan yang tidak ingin di wawancarai secara langsung dengan alasan adanya wabah covid-19, sehingga peneliti hanya mewawancarai nasabah melalui via telephone yang telah disediakan oleh pihak Bank Syariah Indonesia Cabang A Silondae 2.