BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Prosedur pengajuan pembiayaan *murabahah* di BMT Istiqomah yang pertama calon anggota harus mengajukan dan memenuhi persyaratan pengajuan pembiayaan *murabahah*, kemudian lembaga akan melakukan survei, bagi anggota yang diterima lembaga akan menghubungi calon anggota untuk mengambil uang yang telah dicairkan. BMT Istiqomah menggunakan akad *wakalah* dalam pembiayaan *murabahah*. Prosedur pengajuan pembiayaan *murabahah* di BTM Surya Madinah yang pertama calon anggota harus mengajukan dan memenuhi persyaratan pengajuan pembiayaan *murabahah*, kemudian lembaga akan melakukan survei, bagi anggota yang diterima lembaga akan membelikan barang yang telah dipesan oleh calon anggota.
2. Faktor yang mempengaruhi keputusan menjadi anggota pembiayaan *murabahah* di BMT Istiqomah adalah faktor sub-budaya dan faktor pekerjaan dan lingkungan ekonomi. Faktor yang mempengaruhi keputusan menjadi anggota pembiayaan *murabahah* di BTM Surya Madinah adalah faktor sub-budaya dan faktor motivasi.
3. Kendala yang dihadapi oleh BMT Istiqomah adalah a) kendala *internal*, 1) keterbatasan SDM, 2) tidak ada tenaga yang menangani pemasaran, b) kendala *eksternal*, 1) masyarakat banyak yang belum mengetahui produk

dari lembaga, 2) tidak ada kerjasama dengan *supplier* atau badan usaha lain untuk menyediakan produk. Kendala yang dihadapi oleh BTM Surya Madinah adalah a) kendala *internal*, 1) keterbatasan modal, 2) kurangnya pemahaman karyawan tentang produk lembaga, b) kendala *eksternal*, 1) perekonomian masyarakat yang tidak stabil, 2) persaingan antar lembaga.

4. Solusi yang dilakukan untuk menghadapi kendala di BMT Istiqomah adalah a) solusi *internal*, 1) merekrut SDM kembali, 2) melakukan pelatihan pemasaran terhadap karyawan dan mengadakan evaluasi target pasar, b) solusi *eksternal*, 1) mengenalkan produk dengan menerapkan *marketing mix*, 2) melakukan kerjasama dengan badan usaha penyedia barang. Solusi untuk menghadapi kendala di BTM Surya Madinah adalah a) solusi *internal*, 1) menambah permodalan dengan menawarkan produk arisan, 2) memberikan pelatihan terhadap karyawan, b) solusi *ekternal*, 1) mengadakan pembinaan terhadap anggota, 2) meningkatkan promosi.

B. Saran

1. Lembaga BMT Istiqomah dan BTM Surya Madinah diharapkan tetap menerapkan *marketing mix* dan lebih mengembangkannmya lagi agar dapat menarik minat masyarakat lebih banyak dan diharapkan tetap mempertahankan kualitas pelayanan yang baik terhadap anggota.
2. Seluruh masyarakat dan anggota dalam memilih lembaga keuangan mikro diharapkan agar tetap melihat kualitas lembaga yang terpercaya.
3. Untuk peneliti selanjutnya diharapkan bisa menjadikan penelitian ini sebagai referensi tambahan dan bisa mengembangkan lagi penelitian ini.