

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. BMT Istiqomah Tulungagung memiliki peran tersendiri dalam pemberdayaan pelaku usaha sektor riil yaitu membantu anggota untuk mendapatkan tambahan modal untuk membantu jalannya usaha, dengan mendapatkan tambahan modal dari BMT maka usaha yang dimiliki lebih produktif. Dan yang kedua yaitu berperan dalam mengembangkan usaha anggota, setelah diberi tambahan modal para pelaku usaha sektor riil lebih maju dalam usahanya seperti membuka cabang dan sebagainya. Sedangkan BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung berperan untuk membantu memonitoring usaha anggota setelah mendapatkan modal usaha dari pihak BMT. Dan yang kedua yaitu berperan dalam mendapatkan tambahan modal usaha anggota, dengan diberikan tambahan modal anggota dapat memanfaatkan modal tersebut untuk mengembangkan usahanya.
2. Kendala yang dihadapi oleh BMT Istiqomah Tulungagung yaitu ada dua kendala internal dan eksternal. Kendala internalnya adalah tidak ada kerjasama dengan penyedia barang dan keterbatasan SDM. Sedangkan kendala eksternal adalah keterlambatan anggota dalam pembayaran angsuran karena disebabkan oleh beberapa faktor yang dialami oleh anggota dan banyaknya masyarakat yang belum mengetahui produk yang dimiliki oleh BMT. Kendala yang dihadapi BMT Nusantara Umat Mandiri

Tulungagung yaitu kendala internal sebagai berikut keterbatasan modal dan tidak ada kerja sama dengan penyedia barang. Sedangkan untuk kendala eksternal yaitu persaingan antar lembaga karena keberadaan BMT Nusantara Umat Mandiri yang berdekatan dengan koperasi dan kebдала yang kedua yaitu minimnya pengetahuan masyarakat terhadap produk pada lembaga keuangan syariah.

3. Solusi yang dilakukan untuk menghadapi kendala di BMT Istiqomah Tulungagung adalah solusi internal yaitu melakukan kerjasama dengan pihak penyedia barang dan merekrut kembali SDM. Solusi eksternal yaitu melakukan kunjungan kerumah anggota dan memperkenalkan produk lembaga kepada masyarakat. Solusi yang dilakukan oleh BMT Nusantara Umat Mandiri Tulungagung adalah solusi internal yaitu menambah permodalan dengan menawarkan produk simpanan dan melakukan kerjasama dengan pihak supplier. Dan solusi eksternal yaitu dengan meningkatkan promosi agar dapat mempertahankan kepercayaan dari masyarakat dan mengenalkan produk yang dimiliki oleh BMT kepada masyarakat.

## **B. SARAN**

1. Bagi BMT atau lembaga

Dalam pelaksanaan pembiayaan murabahah diharapkan agar lebih disempurnakan lagi dengan kaidah-kaidah yang berlaku dalam akad murabahah baik rukun, syarat dan ketentuan-ketentuan yang lain yang tidak

melanggar syariah dan diharapkan tetap mempertahankan kualitas pelayanan yang baik terhadap anggota.

2. Bagi anggota

Seluruh anggota dalam memilih lembaga keuangan mikro diharapkan agar tetap melihat kualitas lembaga yang terpercaya.

3. Bagi peneliti

Hasil dari penelitian ini dapat peneliti gunakan sebagai referensi untuk menerapkan peran BMT dalam pemberdayaan sektor riil melalui pembiayaan murabahah.

4. Peneliti lain

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk menambah wawasan, informasi dan juga dapat dijadikan acuan untuk selanjutnya dikembangkan lebih lengkap dan disempurnakan menjadi karya yang lebih baik lagi.