

BAB VI PENUTUP

A. KESIMPULAN

Dari Hasil Penelitian yang sudah dilakukan oleh peneliti, dapat disimpulkan bahwa:

1. Pembiayaan modal usaha dengan akad *murabahah* adalah pembiayaan yang diberikan oleh Bank Muamalat KCU Kediri dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan modal dari usaha nasabah yang biasanya akan habis dalam masa waktu satu tahun atau satu siklus usaha. Pembiayaan modal usaha merupakan salah satu produk yang ada di Bank Muamalat KCU Kediri yang akan membantu memenuhi kebutuhan modal usaha sehingga kelancaran operasional dan rencana pengembangan usaha akan terjamin. Yang menjadi target pasar dari Bank Muamalat KCU Kediri adalah usaha menengah keatas.
2. Strategi yang digunakan adalah strategi pemetaan wilayah. Strategi pemetaan wilayah adalah strategi yang dilakukan dengan cara membagi wilayah-wilayah yang memiliki usaha-usaha dan mengelompokkan jenis usaha menengah kebawah dan jenis usaha yang menengah keatas. Dan yang menjadi target pasar dari Bank Muamalat KCU Kediri adalah usaha menengah keatas. Strategi lain yang digunakan oleh Bank Muamalat KCU Kediri adalah strategi jemput bola. Strategi jemput bola ini dilakukan langsung dilapangan

untuk menemui calon nasabah serta berinteraksi langsung dengan calon nasabah.

3. Kendala-kendala yang dialami diantaranya: kendala internal yaitu keterbatasan SDM, yang mana setiap karyawan dibagi menjadi beberapa grade. Kendala internal lainnya adalah lokasi jaminan. Lokasi jaminan merupakan kendala internal team marketing pembiayaan di Bank Muamalat KCU Kediri. Yang mana ada syarat dan ketentuan yang berlaku ketika akan memberikan jaminan utama maupun jaminan pendamping. Kendala eksternal: kurangnya pemahaman nasabah, yang mana hal ini sering dihadapi oleh tim marketing dilapangan. Kendala ini juga bukan merupakan permasalahan yang besar sehingga dapat diselesaikan oleh setiap perorangan. Kendala eksternal lain yang dialami di tahun 2020 adanya wabah Cov-19. Pada tahun 2020 ini, dan semua usaha pasti terkena dampak dari pandemik ini.
4. Solusi dari kendala internal kurangnya pengalaman (SDM) di Bank Muamalat KCU Kediri adalah dengan cara mengadakan pelatihan dan training bagi karyawan yang diikuti oleh karyawan BMI Kediri, hal itu dilakukan guna menambah wawasan serta pengetahuan dari karyawan supaya bisa menjadi modal untuk diaplikasikan dilapangan. Sedangkan solusi untuk kendala internal lokasi jaminan ialah dengan memberikan pemahaman diawal kepada nasabah dan memberikan penawaran take over kepada nasabah apabila jaminan

utamanya sudah dijaminakan kepada pihak lain. Sedangkan solusi untuk kendala eksternal yaitu dengan meberikan pemahaman kepada masyarakat yang dilakukan dengan cara bekerja sama dengan OJK maupun mahasiswa untuk memberikan sosialisasi serta edukasi tentang sistem yang digunakan oleh bank syariah. Dan solusi untuk kendala eksternal wabah cov-19 adalah memberikan keringanan kepada semua nasabah pembiayaan dengan cara *restructuring* serta *rescheduling* karna setiap usaha yang dijalankan nasabah pembiayaan pasti terkena dampak dari adanya wabah cov-19.

B. SARAN-SARAN

1. Bagi Bank Muamalat Kantor Cabang Utama Kediri

Untuk Bank Muamalat KCU Kediri dalam menerima calon karyawan atau staf hendaknya melihat kualifikasi dari calon karyawan itu sendiri, untuk diutamakan yang mempunyai latar pendidikan di bidang perbankan syariah atau ekonomi syariah. Apalagi saat ini banyak sekali lulusan perbankan syariah maupun ekonomi syariah yang mampu mengaplikasikan ilmunya yang diperoleh dikampus. Diharapkan agar tidak menjadi kendala dikemudian hari saat menghadi calon nasabah.

2. Bagi Akademik

Penelitian ini semoga dapat digunakan sebagai referensi yang bermanfaat bagi akademik terkhusus bagi mahasiswa Perbankan Syariah dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Semoga penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam melakukan penelitian selanjutnya, dan diharapkan peneliti selanjutnya bisa melakukan penelitian yang lebih spesifik lagi dalam menganalisis sebuah permasalahan dalam penelitian.