

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan serta hasil yang telah didapatkan maka peneliti dapat menarik benang merah sebagai berikut:

1. Praktik pembiayaan murabahah BTPN Syariah Pakis Aji adalah akad yang memiliki SOP masing-masing dalam memberikan pembiayaan murabahah, tidak terkecuali yakni umum, harus cakap hukum dan memenuhi 5C. Adapun alurnya, *Pertama*, sebelum pembiayaan, nasabah melampirkan fotocopy kartu keluarga, fotocopy ktp (suami/istri), dokumen dalam bank yang harus melampirkan surat tanda tangan persetujuan suami (tandatangan nasabah dan suami), serta mengikuti pelatihan berupa sosialisasi selama tiga hari. Kedua, Saat Pembiayaan, nasabah memiliki potongan satu kali pada hari lebaran dari 26 kali angsuran, jadi total bersih 25 angsuran. Dimana tenor BTPN Syariah Pakis Aji ada 3, yakni tenor 1 tahun sebesar 30%, tenor 1,5 tahun sebesar 45% dan tenor 2 tahun 60%. *Ketiga*, Setelah Pembiayaan, nasabah ketika sudah tempo atau pelunasan dipercepat maka dokumen yang diberikan hanya buki transaksi selama berjalannya pembiayaan dan surat keterangan lunas.
2. Strategi pemasaran dalam pembiayaan murabahah yang diterapkan BTPN Syariah dalam masa pandemi covid-19 menggunakan metode bauran pemasaran yang terdiri dari: Strategi produk (*product*), BTPN Syariah Pakis Aji bisa menguasai mata rantai dalam jual beli untuk menjalin kerjasama dengan agen. Penetapan harga (*price*), pembiayaan murabahah pada BTPN Syariah Pakis Aji minimal Rp. 2.000.000,-. Penentuan lokasi (*place*), kantor BTPN Syariah termasuk kategori tempat strategis karena dekat dengan jalan utama Jepara dan dekat dengan pemukiman warga. Promosi (*promotion*), pekrutan nasabah selama pandemi melalui MGM (member get member) dimana nasabah lama diharuskan mencari

1-2 orang nasabah baru kepada bank dengan referensi baik dan bertanggungjawab. Orang (*people*), para Community Officer perlu meningkatkan pelayanan yang ramah dan kinerja yang baik kepada calon nasabah. Proses (*process*), tahapan seperti prosedur, pencairan, mekanisme dan aktivitas lainnya disampaikan secara ramah dan detail agar tidak adanya miskonsepsi, miskomunikasi dan tidak merugikan nasabah BTPN Syariah Pakis Aji. Bukti fisik (*physical evidence*), untuk upaya mengurangi tingkat risiko yang ada maka BTPN Syariah menawarkan bukti fisik seperti gedung, peralatan kantor, kendaraan dan lain sebagainya. Dalam menerapkan strategi pemasaran pembiayaan murabahah, BTPN Syariah Pakis Aji juga tidak lepas dari ilmu manajemen syariah, yakni: Perencanaan: BTPN Syariah Pakis Aji melakukan perencanaan yang menekankan dalam strategi pemasaran seperti produk dan promosi. Karena saling berkaitan dan satu kesatuan, misalnya Community Officer (CO) menawarkan produk pembiayaan murabahah dengan mengarahkan sebagai bentuk dari upaya promosi tersebut. Karena tugas kita sebagai manusia hanya terus berusaha, selebihnya tawakal terhadap Allah SWT. Pengorganisasian: nasabah lama yang menerapkan member get member selalu di organisir oleh Community Officer, secara otomatis rasa persaudaraan muncul dan silaturahmi tetap terjaga. Pelaksanaan: BTPN Syariah Pakis Aji dalam melakukan transaksi ataupun memberikan bimbingan, arahan dalam pembiayaan tidak berkutat pada tempat kantor saja. Sehingga aspek kejujuran dalam prosesnya sangat penting. Pengawasan: saat pembiayaan yang diberikan BTPN Syariah Pakis Aji kepada nasabah, maka pihak bank memantau apakah kinerja yang dilakukan secara baik atau tidak. Ini juga berpengaruh agar nasabah bisa mengaktualisasikan tertib dalam diri, namun sebagai manusia pengawasan yang tidak terlepas hanya dengan kasat mata, yakni pengawasan transendental: Allah SWT.

3. Adapun hambatan yang dirasakan selama pandemi covid-19, calon nasabah masih menganggap praktik yang dilakukan BTPN Syariah Pakis Aji sama dengan perbankan konvensional dan mengakibatkan mereka tidak mengambil pembiayaan atau tabungan semata. Bahkan selama masa pembatasan berskala besar (PSBB) juga menghambat kinerja bank.

B. Saran-Saran

Berdasarkan dari kesimpulan diatas telah diuraikan diatas maka perlu adanya saran-saran untuk dipertimbangkan, diantaranya:

1. Strategi promosi yang diterapkan BTPN Syariah Pakis Aji dioptimalkan kembali di masa pandemi terlebih melalui media internet yang sangat efektif dan efisien dalam era sekarang ini.
2. Meningkatkan pegawai khususnya CO dalam menjalankan tugasnya agar kelancaran prosesi transaksi serta meningkatkan kualitas nasabah di BTPN Syariah.
3. Kepada masyarakat khususnya calon nasabah jika membutuhkan dana untuk melakukan transaksi pembiayaan maka sebaiknya memilih perbankan atau lembaga keuangan berbasis syariah, yang sesuai dengan kaidah Islam dan tidak melakukan MAGHRIB (maysir, gharar dan riba).