

BAB V PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dan dipaparkan di atas, maka penulis menarik kesimpulan, bahwa:

1. Bahwa pada proses akad tersebut pihak *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) *Islamic Centre* kedawung kabupaten cirebon menjadi pemilik kendaraan bermotor setelah pihak *baitul maal wa tamwil* membeli kendaraan kepada *dealer* (penjual kendaraan), lalu barang tersebut diberikan kepada nasabah dan pembayaran nasabah dan pembayaran nasabah kepada *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) Lariba *Islamic Centre* sesuai dengan tempo waktu yang telah disepakati.
2. Faktor pendukung dalam pembiayaan akad *murabahah* kendaraan bermotor ialah pembiayaan akad *murabahah* adalah memudahkan masyarakat untuk memiliki kendaraan bermotor dengan cara menyicil. dan faktor penghambat dari akad *murabahah* dalam pembiayaan kendaraan bermotor ialah terkadang pihak nasabah meminta barang yang tidak ada di *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT), setelah itu barang yang diminta nasabah itu terkadang langka dan sulit untuk dicari, kemudian kita sudah membeli 1 unit motor sesuai nasabah inginkan tetapi anggota nasabah memutuskan untuk membatalkan.
3. Tinjauan hukum islam dari jual beli kendaraan bermotor pada *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) Lariba *Islamic Centre* Kedawung Kabupaten Cirebon yang menggunakan akad *murabahah* sesuai dengan prinsip *murabahah*, karena *Baitul Maal Wa Tamwil* tersebut ialah pemilik barang, karena pada dasarnya dilarang menjual barang yang belum menjadi miliknya.

4. *‘janganlah kau menjual barang yang belum kau miliki’* (HR. Abu Daud).



B. SARAN

Dari penelitian yang dilakukan penulis, ada beberapa hal yang bisa dipertimbangkan sebagai saran dan masukan untuk sedikit meningkatkan pengetahuan keilmuan, terutama mengenai Praktik Akad *Murabahah* Pada Produk Dalam Hal ini penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Dalam implementasi pembiayaan Kendaraan bermotor berdasarkan akad *Murabahah* di *Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Lariba Islamic Centre* Kedawung Kabupaten Cirebon ini pihak BMT harus lebih giat lagi melakukan promosi kepada masyarakat luas, sehingga masyarakat mendapat pemahaman mengenai produk ini.
2. Data-data mengenai produk kepemilikan kendaraan bermotor diharapkan lebih lengkap untuk menunjang operasinal pembiayaan.
3. Lakukan peningkatan dalam hal layanan, margin yang tinggi tidak akan menghambat pemberian pembiayaan apabila pihak *Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Lariba Islamic Centre* Kedawung Kabupaten Cirebon meningkatkan layanan terutama pada pembiayaan.