

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, maka ada beberapa simpulan yang bisa di ambil dari hasil peneliti ini, yaitu:

1. Penerapan akad murabahah pada produk pembiayaan untuk sektor peternakan di BSI KCP Cirebon Plered I yaitu dengan cara nasabah mendatangi ketempat BSI KCP Cirebon Plered I kemudian mengajukan permohonan agar bank menyalurkan pembiayaan, setelah pihak bank meneliti keadaan nasabah dan menganggap bahwa nasabah tersebut layak untuk mendapatkan pembiayaan, maka pihak bank bisa memulai proses penyaluran pendanaan, kemudian pihak bank akan menghubungi pihak developer yang nasabah inginkan, pihak bank bisa membelikan apa yang nasabah butuhkan, dengan kesepakatan diawal akad. Ketika keduanya telah menyetujui maka proses akad murabahah dimulai, setelah itu pihak bank bisa mencairkan pembiayaan tersebut, dengan begitu sudah terjadinya akad murabahah pada produk pembiayaan untuk sektor peternakan antara nasabah dengan bank.
2. Hasil analisis SWOT menyebutkan bahwa BSI KCP Cirebon Plered I sudah bisa berani bersaing di pasar persaingan yang kompetitif. Hasil analisis SWOT nya pun hampir memiliki kesamaan dengan BSI pada umumnya. Berdasarkan interpretasi analisis SWOT, penerapan akad murabahah yang dilakukan oleh BSI KCP Cirebon Plered I adalah dengan memanfaatkan kekuatan peluang yang ada, serta meminimalisir kelemahan dan ancaman. Strategi yang bisa ditempuh terdiri dari:
 - a) Strategi SO
 - 1) Terus meningkatkan pelayanan BSI KCP Cirebon Plered I.
 - 2) Menjalin hubungan baik dengan calon nasabah/nasabah.
 - 3) Menjaga akad murabahah agar selalu sesuai dengan prinsip syariah.

b) Strategi WO

- 1) Meningkatkan hubungan dengan mitra kerja.
- 2) Menjaga komunikasi yang baik, untuk meminimalisirnya *miss communication*.
- 3) Meningkatkan pemasaran pada masyarakat, khususnya yang melakukan usaha Peternakan.

c) Strategi ST

- 1) Merawat hewan ternak dengan maksimal, agar tetap berkembang biak dengan baik.
- 2) Terus memaksimalkan peningkatan atau memaksimalkan SDM.
- 3) BSI KCP Cirebon Plered I memberikan solusi bagi nasabah yang memiliki masalah dalam pembayaran.

d) Strategi WT

- 1) Melakukan pelatihan untuk peningkatan SDM.
- 2) Meningkatkan promosi untuk mendapatkan modal yang maksimal.

Dalam hal ini strategi yang harus di prioritaskan adalah strategi ST dimana *strength* dan *threats* memiliki komponen terkuat yang mempengaruhi pembiayaan syariah dengan akad murabahah dalam meningkatkan UMKM sektor peternakan di wilayah Plered Cirebon.

B. Saran

Saran-saran yang diberikan peneliti dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Dalam menentukan strategi pemasaran, BSI KCP Cirebon Plered I harus memanfaatkan kekuatan dan peluang yang dimiliki dengan tetap memandang faktor kelemahan dan ancaman.
2. Untuk menarik masyarakat agar menjadi nasabah, maka sosialisasi dan promosi harus gencar dilakukan baik secara tertulis maupun langsung.

Selain itu, BSI KCP Cirebon Plered I juga harus tetap meningkatkan pelayanan yang prima, melengkapi fasilitas yang memadai.

3. Produk pembiayaan yang ditawarkan hendaknya memiliki keunggulan yang tidak dimiliki oleh lembaga keuangan lain baik itu menyangkut kualitas maupun bagi hasilnya.
4. Agar dapat bersaing di pasar persaingan yang semakin kompetitif hendaknya BSI KCP Cirebon Plered I mampu memprediksi peluang-peluang yang bisa dimanfaatkan oleh BSI dan selalu melakukan inovasi-inovasi produk yang mempunyai nilai jual tinggi.

