**BAB V**

**PENUTUP**

1. **Kesimpulan**

Berdasarkan pemaparan yang telah dijelaskan oleh penulis pada bab-bab sebelumnya, maka ada beberapa kesimpulan yang dapat diambil sebagai berikut:

1. Ada 2 (dua) strategi yang digunakan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Perbaungan untuk memasarkan produk pembiayaan warung mikro yaitu: strategi pertama,membuka peluang pasar dan mencari data nasabah sebanyak mungkin yang memenuhi kriteria. Strategi kedua, yaitu metode promosi. Metode ini dilakukan dengan mempresentasikan produk-produk BSM khususnya produk pembiayaan warung mikro kesekolah-sekolah maupun perusahaan, serta memanfaatkan sosial media, membagikan brosur dan memasang spanduk produk BSM.

Dengan demikian diharapkan dapat menambah pengetahuan nasabah tentang produk-produk BSM serta menarik minat nasabah untuk dapat mengajukan pembiayaan khususnya pembiayaan warung mikro di BSM KCP Perbaungan.

2. Dalam memasarkan produk pembiayaan warung mikro ini, sudah dilakukannya berbagai strategi, tetapi BSM KCP Perbaungan juga memiliki beberapa kendala dalam memasarkan produk pembiayaan warung mikro ini, diantaranya: pertama yaitupersaingan antara BSM dengan bank-bank lain. Keduayaitu calon nasabah yang sudah berminat mengajukan pembiayaan terkadang tidak sesuai dengan kriteria persyaratan yang sudah ditetapkan.

Ketiga yaitu banyak calon nasabah yang mengajukan pembiayaan tetapi tidak memenuhi kriteria. Keempat yaitu banyak agunan calon nasabah yang belum memiliki Sertifikat Hak Milik (SHM). Kelima yaitu ekonomi saat ini yang sulit menyebabkan calon nasabah belum berminat mengajukan pembiayaan serta kurangnya minat pembeli saat ini, dan yang keenam yaitu banyaknya riwayat pembiayaan nasabah yang sudah jelek pada saat dilakukannya OJK *checking.*

3. Dalam memasarkan produk pembiayaan warung mikro ini memiliki berbagai kendala*,* tetapi BSM KCP Perbaungan memiliki berbagai solusi dalam menghadapi kendala-kendala tersebut, diantaranya: pertama,dari sisi pelayanan kepada calon nasabah dan menangani calon nasabah dengan cara kita meminta dokumen kita harus bisa menghandle agar calon nasabah tersebut merasa pelayanan kita itu seperti teman bahkan saudara sendiri, seperti kita bisa menjemput dokumennya kerumah atau membantui calon nasabah yang belum paham tentang berkas-berkas yang harus dipenuhi oleh calon nasabah.

Kedua,Tidak mengharapkan imbalan dari para calon nasabah jika pembiayaan calon nasabah tersebut sudah cair. Ketiga, lebih selektif betul dalam mencari data nasabah agar waktu yang digunakan tidak terbuang sia-sia, dan yang keempat mencari data calon nasabah sebanyak mungkin, agar jika nasabah yang tidak memenuhi kriteria dapat digantikan dengan nasabah yang lainnya.

4. Mekanisme pembiayaan warung mikro ini melalui persyaratan yang mudah, proses pembiayaan yang cepat, angsuran ringan, dan tetap hingga jatuh tempo. Dalam pembiayaan warung mikro menawarkan 2 produk dari sisi PUM (Pembiayaan Usaha Mikro) dan PSM (Pembiayaan Serba guna Mikro).

Dari sisi PUM terbagi atas 3 (tiga) kelompok: PUM Tunas dengan limit pembiayaan maksimal Rp 10 juta, PUM Madya dengan limit pembiayaan diatas Rp. 10 juta hingga Rp. 50 juta, dan PUM Utama dengan limit pembiayaan diatas Rp.50 juta hingga Rp.200 juta, sedangkan dari segi PSM ditujukan untuk pegawai BUMN/BUMD tanpa memiliki usaha juga bisa mengajukan pembiayaan mikro.

Produk pembiayaan warung mikro ini menggunakan akad murabahah. Tetapi pada aplikasinya BSM menggunakan akad wakalah dengan memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang-barang kebutuhannya secara sendiri. Dengan digunakannya akad wakalah tersebut, maka pihak bank memberikan sepenuhnya kepada nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah.

Tetapi dari pihak bank tidak memberikan secara bebas, pihak bank tetap mengkontrol usaha nasabah tersebut supaya dana tersebut menghasilkan usaha yang berkah sesuai dengan syariah.

5. Prosedur umum pengajuan pembiayaan warung mikro ini hanyalah ditujukan untuk segmen mikro atau biasa disebut UMKM. Prosedur pengajuan umum diantaranya: nasabah langsung daftar ke bank, kemudian mengisi formulir pembiayaan warung mikro dan menyiapkan berkas kelengkapan nasabah. Tahap selanjutnya, pihak analis mengecek seluruh berkas calon nasabah.

Setelah kelengkapan berkas calon nasabah tersebut sudah lengkap, maka analis mikro beserta para MFS *(Micro Financing Sales)*  melakukan OTS *(On The Spot)* atau biasa disebut *survey* lapangan, kemudian setelah OTS selesai pihak analis membuat proposal pembiayaan untuk diajukan kepada komite pembiayaan dan kepala cabang.

Selanjutnya apabila disetujui dari kedua belah pihak maka pihak bank dan nasabah melakukan akad perjanjian. Setelah melakukan akad, maka dana bisa dicairkan langsung ke rekening nasabah. Selanjutnya, kewajiban nasabah harus membayar angsuran setiap bulannya sampai jangka waktu yang telah disepakati di perjanjian akad.

6. Tahapan proses pembiayaan warung mikro secara garis besar terdiri dari 4 (empat) tahap yaitu: tahap inisiasi/aplikasi, tahap analisa, tahap dokumentasi, dan tahap pencairan. Seluruh tahap ini harus dilewati calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan warung mikro di BSM KCP Perbaungan.

1. **Saran**

Merujuk pada kesimpulan sebelumnya, maka penulis mencoba memberikan masukan dan saran kepada BSM KCP Perbaungan yang mungkin bisa untuk bahan pertimbangan BSM kedepannya:

* + - 1. BSM KCP Perbaungan harus meningkatkan sosialisasi produk pembiayaan warung mikro kepada masyarakat, khususnya masyarakat pedesaan yang terkadang belum tersentuh dengan pengetahuan perbankan syariah.
      2. BSM KCP Perbaungan harus lebih efektif lagi dalam menerapkan strategi-strategi dalam memasarkan produk pembiayaan warung mikro agar strategi tersebut berjalan sesuai dengan harapan dan mendapatkan hasil yang memuaskan.