

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 KESIMPULAN

1. Salah satu produk dan layanan pembiayaan yang ditawarkan oleh Bank Muamalat Indonesia kepada konsumen yaitu produk pembiayaan KPR Muamalat. Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi terhadap pertumbuhan KPR Muamalat Bank Muamalat Indonesia terbagi menjadi faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal tersebut diantaranya seperti penetapan *pricing*, proses pembiayaan, SDM, plikasi FOS yang dikhususkan untuk Pembiayaan KPR Muamalat sebagai *processing engine*. Sedangkan faktor eksternalnya berupa kebijakan Pemerintah dalam bentuk regulasi, kondisi perekonomian, tingkat suku bunga pasar, *pricing*/suku bunga kompetitor, produk pesaing dan program promosi yang dilakukan bank pesaing.
2. Pembiayaan Hunian Syariah (PHS) atau biasa disebut KPR Muamalat adalah suatu produk/fasilitas pembiayaan untuk pemilikan rumah yang dijalankan berdasarkan prinsip syariah yang dimiliki oleh Bank Muamalat. Implementasi akad murabahah yang diterapkan pada produk Pembiayaan KPR Pembelian Muamalat meliputi tahapan-tahapan sebagai berikut: Permohonan pembiayaan yaitu pengajuan yang dilakukan nasabah kepada Bank Muamalat. Kemudian pengumpulan data dan investigasi dokumen-dokumen yang diperlukan. Selanjutnya, menganalisis karakter nasabah,

kapasitas nasabah dalam mengangsur pembiayaan, agunan, dan kondisi ekonomi. Setelah itu, persetujuan (*Committee*) Pembiayaan yaitu proses menentukan apakah pembiayaan yang diajukan oleh nasabah disetujui atau tidak. Kemudian dilakukan pengumpulan data tambahan. Tahap selanjutnya, melakukan pengikatan setelah terjadi akad pembiayaan. Proses ini melibatkan notaris. Kemudian pencairan dana dan terakhir melakukan monitoring. Setelah mencermati dan menganalisisnya, maka dapat diketahui bahwa implementasi produk *murabahah* pada Pembiayaan KPR Muamalat di Bank Muamalat Indonesia telah berjalan sesuai dengan ketentuan yang berlaku, sesuai dengan aspek kepatuhan syariah dan dalam menganalisa pembiayaannya mengacu dengan menggunakan prinsip 5C dan 4P.

3. Kendala dari Produk Pembiayaan KPR Muamalat di PT. Bank Muamalat Indonesia adalah dari kendala eksternal seperti soal regulasi, terus perubahan kondisi pasar yang kadang membaik dan memburuk, demand dari sisi competitor saja, karena competitor di Bank Muamalat tidak hanya dari Bank Syariah saja, tetapi dari bank konvensional juga. Kalau dilihat dari sisi pricing masih, walaupun sedikit kompetitif bank konvensional lah dalam menawarkan pricingnya. Kalau eksternal yaitu adanya ekonomi baik, apalagi properti juga lagi di minati oleh masyarakat. Justru kondisi eksternal itu mendorong penjualan produk-produk saat ini karena iklimnya lagi kondusif untuk pembelian properti. Kalau dari aspek regulasi, tidak

terlalu ribet walaupun BI memang cukup rigit tapi cukup mensupport untuk produk-produk Bank Muamalat, tidak ada isu yang signifikanlah untuk kendala penjualan produk.

## 5.2 SARAN

1. Untuk bagian staff yang menangani pembiayaan KPR Muamalat di Bank Muamalat Indonesia, agar segera melakukan pengembangan terhadap modul *istisha'* untuk tipe rumah *indent*. Akan tetapi pada prinsipnya menggunakan akad *murabahah* dapat digunakan sepanjang tujuan penggunaannya adalah untuk pembelian bahan-bahan material bangunan yang telah ditentukan spesifikasinya.
2. Kondisi pasar yang semakin dinamis dan kompetitif perlu disikapi dengan strategi yang tepat dan akurat. Untuk itu, agar mampu bersaing dengan bank-bank syariah lainnya maupun bank konvensional, Bank Muamalat harus lebih meningkatkan produk – produk yang inovatif dan kompetitif agar mampu meraih pasar yang lebih luas dan menjadi bank syariah modern yang mampu beroperasi dengan standar kelas dunia. Dan pada akhirnya pertumbuhan pembiayaan Bank Muamalat Indonesia dapat lebih berkembang dengan agresif, *prudent*, taat asas dan tetap berpijak pada ketentuan yang telah digariskan oleh perusahaan. Lebih khusus lagi mengenai produk pembiayaan KPR Muamalat agar pembiayaan ini menjadi produk yang diminati masyarakat Indonesia. Karena pembiayaan

ini bersifat konsumtif dan keperluan akan rumah setiap tahunnya akan terus meningkat karena rumah termasuk salah satu kebutuhan utama selain sandang dan pangan. Agar menjadi bank pilihan nasabah setiap kru harus mampu memberikan *services excelent* karena masyarakat sekarang pintar, mereka tidak hanya melihat dari sisi produk tapi juga pelayanan yang bagus.

3. Selanjutnya, peranan Pemerintah terhadap perkembangan bank-bank syariah sangatlah instrumental, terutama yang berkaitan mengenai masalah produk perbankan syariah. Maka dari itu diperlukan sinergi dari berbagai pihak, baik dari Pemerintah (Bank Indonesia) dan sektor swasta agar produk-produk perbankan syariah, khususnya produk pembiayaan perumahan dapat dengan mudah di nikmati oleh masyarakat.
4. Agar lebih di galakkan lagi berbagai macam pameran pembiayaan syariah. Melalui pameran pembiayaan syariah properti diharapkan ada kontribusi yang cukup signifikan terhadap pembiayaan KPRS.