

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Pembiayaan mikro bank Syariah mandiri merupakan sebagai sarana bagi masyarakat yang mempunyai usaha berskala kecil yang Pembiayaan Mikro Bank Syariah Mandiri (BSM) merupakan pembiayaan yang diberikan dan dipergunakan untuk nasabah perorangan maupun badan usaha yang bergerak di bidang UMKM yang dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan atau peningkatan usaha dengan menambah modal atau dengan tujuan meningkatkan asset perorangan atau badan usaha UMKM. Pembiayaan ini menggunakan akad murabahah. Aplikasi akad jual beli di pembiayaan mikro dilakukan sebelum barang secara prinsip menjadi milik bank sesuai dengan Fatwa MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000. Banyaknya persaingan antar bank dalam memasarkan produk mereka, Bank Syariah Mandiri melakukan beberapa strategi dalam mengembangka produk pembiayaan usaha mikro, yaitu, memberikan pelayanan kepada nasabah sebaik mungkin Melakukan promosi dan sosialisasi yang lebih efektif dan efisien kepada masyarakat Pemanfaatan event dan atau pameran untuk memproaikan produk, mengadakan pelatihan bagi SDM yang ada di bagia warung mikro untuk meningkatkan kemampuan teknis Memberikan edukasi yang komperhensif kepada masyarakat mengenai produk pembiayaan yang ada di bank Syariah.

5.1.1 Kelebihan dan Kelemahan Pembiayaan Usaha Mikro

Setiap produk dan fasilitas bank yang diberikan kepada nasabah pastilah mempunyai kekurangan atau kelebihan masing-masing, tidak terlepas dari kritikan atau masukan dari masyarakat, membuat pihak bank lebih mempertimbangkan dan meningkatkan kualitas produknya, Berikut ini kelebihan dan kekurangan Pembiayaan Usaha Mikro Bank Syariah Mandiri

1. Kelebihan Pembiayaan Usaha Mikro

- a. Karna bank Syariah Mandiri adalah salah satu bank Syariah, tentu bank ini terlepas dari Riba dan adanya pengawasan dari Dewan Pengawas Syariah (DPS) dan Dewan Syariah Nasional (DSN) dan didukungnya dengan fatwa MUI “Bunga Bank Haram” Perkara tersebut membuat nasabah yang beragama islam lebih tenang dan yakin dalam bertransaksi.
- b. Angsuran yang lebih kecil dan tetap dari bank Syariah dan konvensional lainnya. Bank Syariah yang menetapkan margin tidak terlalu besar, membuat para nasabah tidak keberatan dalam melakukan peminjaman kepada bank Syariah mandiri.
- c. Jumlah plafon yang ingin diajukan oleh nasabah bisa disesuaikan dengan kebutuhannya, membuat para nasabah lebih efisien dalam memilih berapa jumlah kebutuhan dan plafon yang ingin dipinjam.
- d. Jangka Waktu Peminjaman yang Panjang. Hal ini salah satu keunggulan bank Syariah mandiri, yaitu jangka waktu yang Panjang dan bisa disesuaikan membuat angsuran lebih kecil dan sesuai keinginan nasabah. Semakin lama jangka waktunya, semakin kecil angsuran, dan sebaliknya.

e. Bank Syariah Mandiri adalah salah satu bank terbaik dan di kenal Indonesia

2. Kelemahan Pembiayaan Usaha Mikro

a. Produk pembiayaan Bank Syariah Mandiri kurang dikenal masyarakat. Sesuai survey saya di lapangan, masih kurangnya informasi dan edukasi kepada masyarakat mengenai produk pemijaman pembiayaan di bank Syariah Mandiri tergolong mudah dan ringan

b. Banyaknya pesaing atau Kompetitor. Bank Syariah mandiri masih kelihatan kekurangan SDM dalam melukukan promosi kepada masyarakat maupun UMKM membuat persaingan semakin kompetitif di bidangnya

c. Syarat jaminan untuk plafon pembiayaan Rp 2 juta s/d Rp 10 Juta tidak adanya pesyaratan pemberian jaminan. Hal ini membuat meningkatnya tingkat resiko atau kehati-hatian bank.

5.2 Saran

Melihat sisi kelemahan dari produk pembiayaan Mikro Bank Syariah Mandiri, penulis memberikan beberapa saran yang kiranya dapat mejadi bahan pertimbangan kedepannya, diantaranya adalah:

1. Dalam memberikan prooduk pembiayaan mikro, BSM lebih mementingkan masyarakat yang kurang mampu dalam menjalankan usaha mikro mereka
2. Memberikan kemudahan bagi masyarakat yang ingin mengajukan pembiayaan mikro, yaitu masyarakat yang layak setelah di survei

3. Meningkatkan komitmen dan konsistensi kegiatan perbankan, agar tetap berjalan dalam prosedur, aturan, dan prinsip Syariah
4. BSM cabang Ulak Karang harus meningkatkan SDM di warung mikro, yang berguna untuk meningkatkan kegiatan promosi atau edukasi kepada masyarakat mengenai produk pembiayaan mikro.
5. Sebagai bank Syariah terbesar di Indonesia, BSM setidaknya harus menjadi panutan bagi Lembaga perbankan lainnya dalam menjalankan prinsip Syariah yang berguna untuk membantuk kegiatan ekonomi negara.

