

## **BAB V PENUTUP**

### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas maka di dapatkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Mekanisme pembiayaan yang dilakukan oleh ULaMM Syariah Cabang Tinanggea terdiri dari beberapa tahap yaitu
  - 1) Seleksi awal dimana calon nasabah mengajukan permohonan dan melengkapi syarat-syarat yang ditentukan oleh ULaMM Syariah Cabang Tinanggea.
  - 2) Evaluasi Kelayakan Usaha dimana AOM melakukan evaluasi kelayakan pembiayaan dan juga melakukan survey secara langsung oleh KKU.
  - 3) Reviuw proposal pembiayaan dimana pihak KKU melakukan verifikasi terhadap proposal pembiayaan.
  - 4) Proposal Persetujuan dimana pihak cabang akan terlebih dahulu melakukan verifikasi data ke ULaMM Tinanggea, baru kemudian melakukan survey secara langsung atau *On the Spot Checking* (OTS).
  - 5) Proses pengikatan dimana pihak cabang dan pusat dapat memutuskan persetujuan apabila tidak layak maka permohonan akan ditolak.
  - 6) Proses pencairan dimana proses ini dana pencairan langsung ke rekening tabungan atau nama nasabah.

2. Strategi Pembiayaan yang dilakukan oleh ULaMM Syariah Cabang Tinanggea dalam meberdayakan UMKM antara lain :
  - 1) Strategi Produk yaitu, Madani Mikro Murabahah 10 (MM-10), Madani Mikro Murabahah 25 (MM-25), Madani mikro Murabahah 50 (MM-50), Madani mikro Murabahah 100 (M3-100), Madani mikro Murabahah 200 (M3-200).
  - 2) Strategi Harga dimana produk pembiayaan mikro murabahah ULaMM Syariah Cabang Tinanggea menawarkan margin yang cukup menarik yaitu untuk MM-10 tingkat margin 1,8 persen dengan tenggang waktu 1-2 tahun, MM-25 tingkat marginya 1,8% dengan tenggang waktu 1-3 tahun, MM-50 dengan tingkat margin 1,68% dengan tenggang waktu 1-3 tahun, MM-200 dengan tingkat margin 1,59% dengan tenggang waktu 1-4 tahun.
  - 3) Strategi Produksi dalam hal ini dapat dilakukan dengan lokasi ULaMM Syariah Cabang Tinanggea ini strategis karena berada dilingkungan masyarakat yang dapat dijangkau dari beberapa arah dan juga berada diwilayah yang padat penduduk dan berdekatan dengan pasar.
  - 4) Strategi Promosi dal hal ini ULaMM Syariah Cabang Tinanggea menggunakan strategi penyebaran brosur di pasar di masyarakat serta melalui kegiatan Pengembangan Kapasitas Usaha.

## 5.2. **Saran**

Adapun saran untuk ULaMM Syariah Cabang Tinanggea adalah sebagai berikut:

- a. Melalui program Pembiayaan masih dapat dikembangkan lagi dengan menambah akad-akad lainnya.
- b. Melihat pangsa pasar yang cukup besar alangkah baiknya bagi ULaMM Syariah menambah tenaga marketing guna memasarkan dan mengenalkan produk-produk ULaMM Syariah ke banyak nasabah.
- c. Dilihat dengan banyaknya lembaga-lembaga pembiayaan lain, ULaMM Syariah Cabang Tinanggea diharapkan lebih kreatif lagi dalam mengkreasikan produk-produk dan akad-akad lain.

## 5.3. **Limitasi Penelitian**

Penelitian menyadari bahwa dalam suatu penelitian akan terjadi kendala dan hambatan. Limitasi atau kelemahan pada penelitian ini terletak proses penelitiannya. Peneliti menyadari setiap melakukan penelitian ada saja hambatan yang saya temui. Salah satu contohnya adalah saya tidak bisa melakukan wawancara langsung ke kantor tempat penelitian saya. Kemudian dalam proses wawancara tidak bisa dilakukan akhir bulan sehingga penulis harus lebih ekstra dalam menyampaikan apa yang ingin dicapai penulis.