BAB V
PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari penelitian yang ditulis oleh penulis dapat disimpulkan bahwa :

4. Prosedur pelaksanaan pemberian pembiayaan pemilikan rumah pada Bank Jatim Syariah sudah sesuai dengan ketentuan dan prosedur yang ada, namun ada 3 cara nasabah bisa berkomunikasi dengan marketing KPR yang pertama yaitu lewat pihak ketiga atau developer, yang kedua dengan cara *follow up by phone* langsung dari pihak nasabah ke tim marketing, yang ketiga yaitu nasabah langsung mendatangi Bank Jatim Syariah Cabang Darmo Surabaya. Namun lebih banyak nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan lewat developer dimana nasabah akan membeli rumah. Kemudian, nasabah mengisi formulir permohonan pembiayaan pemilikan rumah produk Griya iB Barokah dan melengkapi semua berkas-berkas, setelah itu pihak *Account Officer* yang akan menganalisa berkas permohonan tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
5. Proses analisa pemberian pembiayaan pemilikan rumah sudah sesuai dengan ketentuan dan prosedur yaitu : a) Mengolah data calon nasabah untuk diolah menjadi informasi yang dibutuhkan oleh analis b) Menggunakan strategi 5C *(Charakter, Capacity, Capital, Condition of Economy, Collateral*) dengan ketentuan tertentu dari bank, dan prinsip kehati-

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

hatian yang miliki oleh masing-masing *Account Officer.* Ternyata disini terjadi kesenjangan peluang antara nasabah yang berpenghasilan tetap dan tidak tetap, yang mana berdasarkan pengalaman dan tingkat risiko pembiayaan bermasalah nasabah dengan status penghasilan tidak tetap sangat rawan sehingga Bank Jatim Syariah memberikan pembiayaan kepada nasabah yang berstatus karyawan dan wirausaha dengan perbandingan prosentase 70%:30%

6. Pembiayaan pemilikan rumah di Bank Jatim Syariah Cabang Darmo Surabaya sudah sesuai dengan akad *murābaḥah* dilihat dari prosedur awal hingga di akhir realisasi pembiayaan pemilikan rumah sudah memenuhi rukun, syarat dan ketentuan-ketentuan penting dalam akad *murābaḥah.* Sehingga pelaksanaan pemberian pembiayaan pemilikan rumah pada Bank Jatim Syariah sudah sesuai dengan akad *murābaḥah.*

B. Saran

Pembiayaan pemilikan rumah dengan menggunakan akad *murābaḥah* yang biasa disebut dengan produk Griya iB Barokah ini banyak diminati oleh para nasabah yang mana pada saat ini, konsumsi KPR sedang marak. Rumah tidak hanya menjadi kebutuhan pokok saja, namun sekarang sudah banyak yang menjadikan properti sebagai investasi bahwasannya harga properti tidak pernah turun akan tetapi terus menaik sehingga bisa disebutkan bahwa pembiayaan pemilikan rumah tidak lagi menjadi konsumtif melainkan investasi juga.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Agar dapat meningkatkan laba melalui produk KPR tentu harus dengan banyak merealisasi pembiayaan pemilikan rumah yang diajukan oleh nasabah. Baik dari nasabah yang berpenghasilan tetap maupun tidak tetap permohonan pembiayaan pemilikan rumah semaksimal mungkin harus bisa direalisasikan bagi permohonan yang layak, tidak ada perbedaan antara nasabah yang satu dengan yang lain. Sehingga untuk meningkatkan banyaknya kasus permohonan yang perlu direalisasi pihak bank perlu untuk menambah jumlah anggota analis KPR sehingga bisa memaksimalkan juga target penjualan produk Griya iB Barokah.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id