

BAB V

PENUTUP

V.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis penelitian yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, mengenai strategi pembiayaan KUR Mikro dalam rangka meningkatkan minat UMKM di Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Panglima Polim, maka dapat diambil kesimpulan pada Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Strategi Pemasaran yang digunakan menggunakan bauran pemasaran 7P (Product, Price, Place, Proses, People, Promotion, dan Physical Evidence). mencakup produk pembiayaan yang ditawarkan yaitu menggunakan akad murabahah, rate margin pembiayaan murah (6%) memberikan kemudahan bagi nasabah.
2. Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Panglima Polim memiliki kemampuan untuk mengelola proses pengajuan pembiayaan KUR Mikro secara efisien dan transparan. Pada prosesnya cukup memberikan langkah-langkah yang jelas dan informatif, mulai dari pengumpulan dokumen data pribadi nasabah, verifikasi data, survey lokasi, hingga analisis kelayakan usaha dan tahap pencairan. Kemudahan akses dan transparansi dalam proses pengajuan KUR tidak hanya meningkatkan performa pengalaman nasabah untuk jangka waktu panjang, tetapi juga berkontribusi pada peningkatan minat dan partisipasi UMKM dalam program KUR Mikro.
3. Tingkat pemahaman literasi keuangan syariah masyarakat Indonesia masih menjadi perhatian utama, berdasarkan data dari OJK menunjukkan berada di angka 39,11%. Kondisi ini menjadi tantangan bagi pelaku UMKM dalam memanfaatkan pembiayaan KUR, karena banyak yang cenderung memilih produk konvensional berbunga dibandingkan dengan skema syariah seperti akad murabahah akibat kurangnya pemahaman. Dalam menghadapi tantangan ini, Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Jakarta Panglima Polim mengambil langkah yang menjadi peluang yaitu dengan menerapkan pendekatan komunikasi yang bersifat personal dan menggunakan bahasa

yang mudah dipahami. Pendekatan ini terbukti efektif dalam meningkatkan pemahaman dan minat pelaku usaha terhadap produk pembiayaan berbasis syariah.

V.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian Tugas Akhir yang berjudul “ Strategi Pembiayaan KUR Mikro dalam mengembangkan minat UMKM di Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Panglima Polim” maka penulis dapat memberikan saran untuk :

1. Untuk Penulis selanjutnya

Penelitian selanjutnya, disarankan untuk melakukan perbandingan strategi antara Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Panglima Polim dengan Bank Konvensional yang lain untuk menilai faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pemahaman literasi di lingkungan UMKM termasuk perkembangan teknologi digital.

2. Untuk Bank Syariah Indonesia KCP Jakarta Panglima Polim

Bank perlu melakukan evaluasi terhadap layanan kecepatan yang menjadi tantangan atau hambatan ditengah persaingan bank yang semakin kompetitif. Selain itu, Bank BSI juga perlu memfokuskan program edukasi di lingkungan UMKM terkait manfaat akad murabahah yang digunakan pada pembiayaan KUR.

3. Untuk Pelaku UMKM

Pelaku UMKM disarankan untuk lebih aktif dalam mencari informasi dan memanfaatkan program KUR dengan prinsip keadilan yang disediakan oleh Bank BSI. Pelaku UMKM perlu meningkatkan kemampuan mengelola pencatatan keuangan untuk memudahkan mereka dalam proses pengajuan pembiayaan KUR.