

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Dari pembahasan yang sudah dibuat pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Kendala-kendala yang ada pada produk pembiayaan Griya iB Hasanah dengan akad *murabahah* pada bank BNI Syariah Belakang Olo Padang adalah adanya persaingan antar bank, pembiayaan macet, gaji *mark up*, dan target tidak terpenuhi
2. Kebijakan-kebijakan yang diambil untuk mengatasi kendala-kendala yang ada pada produk pembiayaan Griya iB Hasanah dengan akad *murabahah* pada bank BNI Syariah Belakang Olo Padang yaitu memberikan pelayanan yang lebih baik serta fasilitas terbaik, mengembangkan produk secara inovatif, dengan cara mempersuasi kunjungan silaturahmi dari pihak ke rumah nasabah, *trade checking* memastikan kebenaran kebendaharaan, mutasi rekening melihat pengasilan nasabah dari tiap bulan kebulannya, melakukan pelatihan, review kinerja, komitmen dan focus pada program kinerja (*action plan*), inovatif dan kreatif

#### B. Saran

Dari pembahasan pada bab sebelumnya, maka penulis menyarankan :

1. Peningkatan promosi dan sosialisasi agar masyarakat tertarik dengan produk pembiayaan Griya iB Hasanah dengan akad *murabahah* pada BNI Syariah Belakang Olo Padang.

2. Peningkatan pelayanan kepada para nasabahnya dengan senyum, sapa dan tetap hasanah.
3. Selalu berpegang teguh pada syariat islam.
4. Penerapan manajemen yang tepat dan baik, yaitu dengan pelayanan yang memuaskan, penambahan sumber daya manusia yang ahli, terampil dan berkompentensi, pengelolaan laporan keuangan yang tepat dan teliti, strategi pemasaran yang jitu dan tepat sasaran.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
IMAM BONJOL  
PADANG