

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan uraian penjelasan pada pembahasan sebelumnya, peneliti dapat menarik kesimpulan secara keseluruhan sebagai berikut:

1. Daya Saing Sektor riil BMT As'adiyah Sengkang meningkatkan sektor riil dapat dilakukan dengan cara pada pembiayaan pada umumnya karena BMT As'adiyah sengkang lebih mengarah kepada konsep murabahah yakni jual beli bentuk barang atau benda lainnya yang berupa tanah Kavling, penjualan air mineral kemasan gelas dan jasa pencucian mobil sebagai bentuk hal ini supaya pedangan usaha kecil menengah bisa mengembangkan usahanya untuk kesejahteraan masyarakat kecil. Maka dari BMT As'adiyah sengkang dalam membentuk sektor riil harus membentuk bagan akomodasi untuk meningkatkan keinginan nasabah untuk melakukan transaksi kepada BMT As'adiyah sengkang.
2. Kontribusi pembiayaan *mur ba ah* BMT As'adiyah sengkang dalam meningkatkan sektor riil dapat dikatakan sudah memberikan kontribusi dengan baik dengan dapat dilihat melalui pertama keuntungan BMT akan meningkat sehingga memungkinkan BMT meningkatkan kesejahteraan pengelola. Kedua, bagi hasil yang diberikan kepada nasabah akan meningkat seiring dengan peningkatan kuantitas usaha pada sektor riil. Hal ini tentunya menjadi salah satu kekuatan positif bagi BMT As'adiyah Sengkang dalam meningkatkan gairah pengelola untuk menjaring nasabah sebanyak-banyaknya.

3. Bentuk peningkatan daya saing BMT As'adiyah Sengkang dapat di lihat melalui cara memberikan pelayanan yang baik kepada nasabah dan mempedulikan kegiatan sosial, proaktif menjaring nasabah, serta prosedur yang praktis dan sistem bagi hasil yang menguntungkan, sehingga hal itu, modal kerja dari BMT akan mampu membuat rencana kerja yang lebih matang dan menjalankannya dengan prinsip kehati-hatian. Sehingga akan membuka jalan bagi terwujudnya entrepreneurship di masyarakat. Dari sisi BMT juga akan lebih mempunyai daya saing, karena modal kerja yang disalurkan kepada masyarakat nilainya tetap stabil atau tidak tergerus oleh inflasi.

B. Implikasi

Berdasarkan hasil penelitian yang dilaksanakan dapat dikemukakan implikasi secara teoritis dan praktis sebagai berikut :

1. Implikasi Praktis

Diharapkan dengan adanya pengujian ini dapat membantu proses penyediaan jasa kepada Nasabah untuk melakukan transaksi di BMT As'adiyah sengkang, sehingga bisa mendapatkan nasabah lebih banyak lagi produk yang berpengaruh terhadap preferensi nasabah memilih menggunakan pembiayaan BMT As'adiyah Sengkang. Artinya bahwa BMT harus keinginan Nasabahnya, untuk meningkatkan sektor riil khususnya pembiayaan *mur ba ah* .

2. Implikasi teoritis

Pada faktor produk BMT bisa melakukan perbaikan serta inovasi khususnya produk yakni bagian sektor jual beli Tanah Kavling, Perumahan BTN dan Air Gelas bentuk kemasan serta dan lain-lainya itu selanjutnya bentuk Terakhir faktor lokasi BMT serta proaktif menjaring nasabah bisa melaksanakannya dengan memanfaatkan sesuai dengan prosedur yang ada.

C. *Saran*

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka penulis memberikan saran agar dapat meningkatkan sektor riil melalui *mur ba ah* :

1. Dibalik keberhasilan BMT tentunya diikuti dengan munculnya berbagai masalah dan tantangan yang dihadapi oleh BMT antara lain masih lemahnya kualitas SDM, permodalan yang terbatas, kesulitan dalam penerapan sistem bagi hasil, dan lemahnya analisa pembiayaan dan kontrol terhadap suatu proyek.
2. Adapun kelemahan dari penelitian ini yakni keterbatasan data penelitian serta kurangnya referensi mengenai pembiayaan *mur ba ah* dalam meningkatkan sektor riil di BMT As'adiyah Sengkang.