**BAB V**

**PENUTUP**

1. **Kesimpulan**

Dalam menentukan perhitungan *profit margin* pembiayaan *murabahah* disesuaikan dengan tuntunan syariah serta menerapkan pola yang dalam sistem berdagang, apabila sudah terjadi kesepakatan menjadi nasabah atas dasar negosiasi dijelaskan harga beli yang ditambah biaya yang dikeluarkan dan ditambah keuntungan yang diperoleh BMT.

1. Dalam transaksi *murabahah*  harus didasarkan pada penjualan dan tidak di gunakan untuk tujuan pendanaan. Dalam transaksi ini tidak dapat dipakai dalam kasus dimana nasabah ingin mendapatkan dana untuk tujuan selain pembelian produk, serpeti modal kerja, pembayaran upah dan honor atau penyelesaian masalah pembayaran. Dalam perjanjian transaksi tersebut penjualan yang sah dalam syariah mengharuskan barang yang di jual benar-benar dibeli dari BMT yang mengambil kepemilikan dana penguasaanya
2. Sedangkan metode dalam penentuan *margin* yang dilakukan BMT Istiqomah menggunakan metode *Flat* yang mana metode *Flat* adalah perhitungan *margin* keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun baki debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok
3. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual dan profit margin yang dilakukan di BMT Istiqomah adalah *pertama* Terkait dengan jangka waktu. *kedua* Terkait dengan penggunaan dana. *ketiga* Terkait dengan kondisi nasabah.
4. **Saran-saran**

Berdasarkan hasil pembahasan, di atas peneliti memberi saran ke BMT Istiqomah Cabang Bago Tulungagung sebagai berikut :

1. Saran untuk lembaga BMT Istiqomah hendaknya dalam menentukan kebijakan penentuan harga jual beli murabahah, lebih diperhatikan terutama kepada hal-hal yang mengarah pada sesuatu yang yang mengarah pada sesuatu yang *syubhat*, apalagi pada hal-hal yang diharamkan agama dan selalu meningkatkan profesionalitas kerja seiring dengan bertambahnya kepercayaan nasabah untuk melaksanakan akad dengan lembaga.
2. Saran untuk manager unum dalam menjabarkan strategi menjaring nasabah, hendaknya *personal selling*. Semakin di tingkatkan dengan di tambahnya jumlah tenaga pemasaran serta penyebaran *sales force* ke wilayah lebih luas.
3. Saran untuk pembagian pemasaran, dengan sistem jempot bola yang dilakukan dalam upaya untuk menjaring nasabah, dengan pertimbangan meningkatkan layanan kepada nasabah maka perlu direalisasikan gagasan BMT berjalan. Dengan konsep ini nasabah melasungkan transaksi secara lasung dengan BMT tanpa harus menunggu tenggang waktu. Selain praktis dan efisien, cara ini diharapkan juga mampu mempromosikan BMT Istiqomah Tulungagung dalam skala yang lebih luas.
4. Saran untuk peneliti lain yang berminat untuk meneliti masalah yang sama, penelitian ini masih belum mencakup semua masalah yang ada di dalam lapangan masih banyak faktor-faktor yang di pertimbangkan dalam menentukan haraga jual untuk pembiayaan dan menabung di lembaga keuangan syariah yang belum terungkap dengan peneliti ini oleh karena itu, penulis menyarankan bagi peneliti lain pada bidang kajian yang sama untuk memper dalam dan memper luas dalam penelitian.