

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dibuat dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Keunggulan BSM OTO secara garis besar adalah memberikan fasilitasi pembelian kendaraan bermotor (mobil) baru. Pembelian tersebut dapat dilakukan pada *dealer-dealer* terkenal yang ditunjuk oleh Bank Syariah Mandiri. Akad yang digunakan dalam produk BSM OTO juga menggunakan prinsip syariah yaitu dengan *murabahah*.
2. Mekanisme dalam pemberian produk BSM OTO secara garis besar yaitu: permohonan pembiayaan, pengumpulan data, verifikasi data, proses analisa, keputusan pembiayaan, TDP *dealer*, proses *delivery order*, yang terakhir proses *go live*. Secara keseluruhan sudah memenuhi aturan yang ada, tetapi dalam prakteknya sering ditemui beberapa hambatan dan permasalahan seperti:
 - a. Dikarenakan produk BSM OTO adalah produk yang berbasis syariah, maka tidak ada imbalan untuk sales dealer yang membuat effort dari pihak BSM untuk kerjasama dengan dealer lebih susah karena saingan dengan pihak lain yang memberikan dana imbalan bagi sales dealer,

- b. Keuntungan yang diperoleh pihak BSM tidak terlalu besar sehingga harus mendapatkan banyak nasabah untuk memberikan keuntungan sesuai target,
- c. Adanya kecurangan dari oknum marketing untuk melakukan kecurangan untuk memanipulasi pembiayaan. Dalam hal ini oknum marketing bekerja sama dengan pihak ketiga untuk memberikan data palsu agar permohonan pembiayaan dapat diberikan. Setelah pembiayaan diberikan maka kecurangan pembiayaan dilakukan dengan mudah oleh pihak ketiga dan tentu saja membuat rugi pihak BSM dalam bentuk dana dan menurunnya kepercayaan dealer terhadap pihak BSM.

4.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dibuat penulis, maka ada beberapa hal yang bisa disarankan kepada PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kaliurang agar dapat lebih maksimal lagi dalam hal pelayanan kepada nasabah. Saran yang diberikan antara lain:

1. PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kaliurang diharapkan mampu memberikan rasa kepercayaan terhadap dealer agar dapat terjalin hubungan kerjasama yang baik dan bertahan lama. Mengingat persaingan dengan *leasing* lain sangat ketat terutama dalam hal pemberian bonus kepada sales *dealer*,
2. PT Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Kaliurang diharapkan mampu memilih karyawan yang baik secara *attitude* agar

tidak terjadi hal-hal yang dapat merugikan berbagai pihak terutama pihak bank itu sendiri. Dan memberikan sanksi yang berat bagi karyawan yang terbukti melakukan suatu kecurangan.