

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Dari hasil pembahasan yang telah penulis kemukakan sebelumnya dapat disimpulkan Prosedur Penyaluran Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) pada PT. Bank BTN Syariah Kantor Cabang Pekanbaru sebagai berikut:

1. Nasabah mengajukan permohonan awal pembiayaan KPR dengan melampirkan surat keterangan bahwa nasabah belum mempunyai rumah dari kelurahan setempat serta persyaratan KPR lainnya kepada *Financing Service*
2. *Financing Service* memberikan penjelasan dan wawancara secara terperinci kepada nasabah mengenai pembiayaan yang diinginkan, setelah itu nasabah dianjurkan untuk melengkapi dokumen-dokumen yang dipersyaratkan dalam pengajuan pembiayaan KPR.
3. Apabila dokumen-dokumen dan syarat-syarat yang telah diajukan tersebut terpenuhi, maka langsung dipelajari serta dianalisa oleh analis KPR.
4. Setelah dianalisa dan memenuhi semua syarat, maka analis KPR membuat rekomendasi kepada Kepala Cabang Bank BTN Syariah untuk disetujui permohonan pembiayaan.
5. Selanjutnya rekomendasi yang telah dibuat, kembali dianalisis dan dievaluasi oleh kepala cabang apabila ada pertanyaan maupun hal yang ingin di bahas di dalam rekomendasi maka kepala cabang dapat



mengadakan rapat untuk membahas hal tersebut. Maksimal 1 (satu) minggu kepala cabang dapat memberikan keputusan apakah pembiayaan tersebut dapat disetujui atau tidak.

6. Bila tidak di setujui bisa dilakukan pengulangan kembali oleh *Financing Service* atau dapat langsung menghentikan permohonan dan memberikan informasi penolakan tersebut kepada nasabah.
7. Dan apabila disetujui, maka langsung diadakan akad antara nasabah dengan pihak Bank BTN Syariah yang mengatakan bahwa perjanjian tersebut sah hingga perjanjian tersebut berakhir dan ini pula harus berpedoman kepada perjanjian yang telah dibuat oleh kedua belah pihak, setelah itu *Financing Service* memberikan surat SP3 kepada nasabah.
8. Inti dari kegiatan yang telah disebutkan diatas untuk menilai tingkat kepercayaan dan prinsip kehati-hatian Bank terhadap nasabah serta dilakukan untuk menjamin kelancaran pembayaran nasabah pada pembiayaan.
9. Nasabah dipersilahkan untuk menuju petugas notaris untuk menandatangani SKMHT/APHT (surat tentang hak tanggung) dan akta-akta lain yang dibutuhkan.
10. Setelah semua prosedur dilaksanakan maka nasabah sudah dapat menerima pembiayaan KPR.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4.2 Saran

Setelah penulis memaparkan hasil analisa penelitian kedalam kesimpulan. Ada beberapa saran yang akan penulis tujukan kepada Bank BTN Syariah Kantor Cabang Pekanbaru untuk meningkatkan jumlah nasabah sebagai berikut :

1. Dalam melakukan pembiayaan, pihak bank harus lebih teliti dalam menghadapi calon-calon nasabah dan juga harus menganalisis pembiayaan terhadap nasabah, agar tidak terjadi kesalah pahaman dan dapat merugikan perusahaan.
2. Untuk karyawan yang bertugas dalam melakukan proses pembiayaan, harus lebih baik melayani calon nasabah, dan perusahaan juga dapat menambah karyawan yang bertugas dalam bidang pembiayaan karena dapat membantu proses pelayanan terhadap calon nasabah yang membutuhkan pelayanan cepat.