

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Risiko yang ada pada Al-Mumtaz Residence tentunya memiliki kesamaan dengan risiko pada yang lainnya namun dalam hal ini hanya memiliki perbedaan dalam langkah awal yang dilakukan yaitu dengan melihat penghuni yang berdasarkan dengan keseriusan dan tentunya dapat menjalankan prinsip syariah. Manajemen Risiko yang ada pada Al-Mumtaz Residence terdiri dari risiko kredit, pasar, likuiditas, operasional dan pemasaran. Dengan demikian yang dilakukan Perumahan Al Mumtaz Residence tentunya dapat dikendalikan atau terminimalisir untuk meningkatkan penjualan perumahan syariah Perumahan Al Mumtaz Residence dengan prinsip syariah.
2. Evaluasi dan pengukuran dalam Perumahan Syariah Al Mumtaz Residence Banjarmasin tentunya dapat dideskripsikan seperti pengukuran risiko umumnya yaitu, dengan cara menjalankan dengan lebih jelas tentang pengambilan beberapa langkah-langkah yang dilakukan dalam sebuah proses keputusan sehingga dalam pengukuran ini tentunya dapat dilakukan diantaranya ialah dengan melakukan pengukuran, analisis, dan pengevaluasian dalam pengevaluasian. Pengukuran manajemen risiko ini tentunya berdasarkan proses pengukuran atau penilaian risiko serta pengembangan strategi pengelolaannya.

3. Kemudian pengelolaan manajemen risiko yang ada ialah dengan cara menggunakan manajemen risiko yang efektif diawal yaitu dengan meminimalisir terjadinya, bahkan dengan prinsip-prinsip syariah yang dilakukan misalkan yaitu bebas dari BI Checking, Asuransi, bunga atau riba dan digunakan tindakan musyawarah yang efektif agar mendapatkan jalan keluar yang baik dari dua belah pihak.

B. Saran

1. Melakukan peninjauan fasilitas yang disediakan oleh pihak developer untuk konsumen agar dapat menambah rasa kepuasan konsumen memiliki rumah di Al Mumtaz Residence. Hal tersebut akan berpengaruh pada keputusan konsumen dalam membeli rumah di Al Mumtaz Residence dan dapat meningkatkan *marketshare*.
2. Meninjau kembali untuk bisa menambah produk baru dengan tipe rumah kecil yang bisa dijangkau oleh konsumen menengah kebawah karena pada saat ini banyak permintaan rumah untuk segmen menengah kebawah yang harganya tidak semahal perumahan konvensional.
3. Adanya keterbukaan harga yang dapat diketahui oleh semua orang tidak hanya pada saat wawancara yang diberitahu karena hal ini menjadikan transparansi dan terhindar dari berbagai risiko baik secara operasional, pasar dan promosi.