

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang berjudul “Analisis Persepsi Nasabah Terhadap Pembiayaan Bagi Hasil Di BMT Alfa Dirham Mandiri Dukupuntang”, peneliti menyimpulkan beberapa poin penting:

1. Persepsi nasabah terhadap pembiayaan bagi hasil yang dijalankan oleh BMT Alfa Dirham Mandiri Dukupuntang lalu diterapkan dalam transaksinya kepada nasabah mendapatkan respon yang positif atau sangat baik karena mudah dijangkau persyaratannya oleh nasabah dan tidak dipersulit oleh pihak BMT Alfa Dirham Mandiri Dukupuntang untuk mendapatkan pembiayaan tersebut.
2. Penelitian ini menemukan bahwa persepsi nasabah dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik faktor internal maupun faktor eksternal. Beberapa faktor utama yang mempengaruhi persepsi nasabah yaitu kualitas produk atau layanan, komunikasi yang efektif, pengalaman pribadi, faktor budaya atau social, persepsi keyakinan, persepsi keamanan, target dan situasi, dan persepsi kepatuhan syariah.
3. Upaya yang dilakukan oleh BMT Alfa Dirham Mandiri Dukupuntang dalam meningkatkan kualitas pembiayaan bagi hasil memiliki beberapa strategi, yaitu: Mengedukasi Nasabah, Promosi dan Sosialisasi (Hal itu digunakan dalam strategi pemasaran); Lalu strategi yang digunakan untuk meningkatkan kualitasnya yaitu menggunakan Transparansi kepada nasabah, Mendahulukan nasabah yang memiliki usaha sudah berjalan lebih dari 3 bulan, Kemudahan dalam proses pengajuan, Berkomunikasi yang baik dengan nasabah.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh dalam penelitian ini, beberapa saran dapat diajukan untuk meningkat kualitas pembiayaan bagi hasil sehingga mendapatkan persepsi yang positif dari nasabah BMT Alfa Dirham Mandiri Dukupuntang, sebagai berikut:

1. Untuk memperkuat persepsi nasabah yang lebih positif, BMT Alfa Dirham Mandiri Dukupuntang perlu mempertahankan dan meningkatkan transparansi dalam penyampaian informasi mengenai akad dan transaksi yang dilaksanakan. Dan juga mempertahankan untuk tidak mempersulit nasabah dalam pengajuan pembiayaan. Namun kemudahan ini harus diimbangi oleh prinsip kehati-hatian.
2. BMT Alfa Dirham Mandiri Dukupuntang perlu lebih meningkatkan kualitas produk dan layanan, lebih mengoptimalkan komunikasi yang efektif, lebih memperhatikan pengalaman nasabah secara personal, mengakomodasi nilai budaya dan sosial masyarakat, menanamkan keyakinan dan edukasi syariah secara berkelanjutan.
3. Dalam strategi yang digunakan oleh BMT Alfa Dirham Mandiri Dukupuntang peneliti menyarankan untuk menambahkan beberapa strategi diantaranya yaitu: Kemitraan, Digital Marketing, dan Testimoni Keberhasilan Nasabah yang diunggah melalui sosial media yang digunakan.