

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil kualitaitaif dengan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi yang dilaksanakan di BMT Muamalat Limpung Batang tentang Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah terhadap pembiayaan di BMT Muamalat Limpung Batang peneliti dapat mengambil beberapa kesimpulan, berikut ini adalah paparan kesimpulan dari peneliti:

1. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah terhadap pembiayaan di BMT Muamalat Limpung Batang dipengaruhi tiga faktor yaitu faktor produk, faktor promosi dan faktor pelayanan.
 - a. Faktor produk, Produk pembiayaan merupakan salah satu produk yang menjadi minat nasabah di BMT Muamalat Limpung Batang. Ada tiga produk pembiayaan yang ditawarkan BMT Muamalat yaitu mudharabah, murabahah dan qordhul hasan.
 - b. Faktor promosi, salah satu tujuan promosi BMT Muamalat Limpung Batang adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru. Ada empat strategi promosi yang digunakan BMT Muamalat Limpung Batang dalam mempromosikan produknya Pertama periklanan adalah strategi promosi yang digunakan dalam menginformasikan, menarik dan mempengaruhi nasabahnya, Kedua peblisitas ini digunakan untuk memancing nasabah melalui kegiatan yang disponsori oleh BMT ini, Ketiga penjualan pribadi merupakan bentuk pemasaran jangka pendek yang ditunjukkan bagi masyarakat atau calon nasabah, terakhir promosi penjualan ini digunakan untuk menarik nasabah lebih banyak lagi.
 - c. Faktor pelayanan, pelayanan yang diterapkan di BMT Muamalat Limpung Batang adalah pelayanan yang sesuai standar dimana sikap yang ramah tamah, sopan santun, pelayanan yang cepat dan tepat,

menggunakan bahasa yang mudah dipahami, penampilan yang menarik dan memberikan informasi yang dibutuhkan oleh nasabah.

2. Faktor yang paling dominan mempengaruhi minat nasabah terhadap pembiayaan di BMT Muamalat Limpung Batang yaitu faktor pelayanan. Untuk bentuk pelayanan yang diberikan BMT Muamalat Limpung Batang kepada nasabah sesuai standar pelayanan yang ramah-tamah, sikap sopan dan santun dari karyawan kepada nasabah, mengerti karakter nasabah, jadi hal tersebut bisa menyesuaikan ketika memberikan pelayanan, menghargai nasabah, tidak memakai nada tinggi dan menggunakan bahasa yang mudah dipahami, penampilan rapi dan menarik, memberikan informasi yang dibutuhkan nasabah dan pelayanan yang diberikan harus cepat serta tepat. Aspek pelayanan tersebut sangatlah berkait erat dan memberikan dampak yang positif pada kepuasan nasabah pembiayaan yang ada di BMT Muamalat Limpung Batang.

B. Saran-saran

Dari penjelasan diatas, peneliti ingin sedikit memberikan saran yan semoga akan menjadi pertimbangan bagi BMT Muamalat Limpung Batang demi masa depan BMT Muamalat ini lebih cerah. Adapun saran yang ingin diutarakan adalah sebagai berikut:

1. BMT Muamalat Limpung Batang terus dapat mempertahankan eksistensinya di dunia perekonomian syariah yang langsung menysasar masyarakat bawah.
2. Bagi peneliti hal ini agar menjadi pengetahuan yang baru selain pengetahuanyang didapatkan dari instansi formal. Karena di dunia lapangan begitu sangat kompleksnya permasalahan dibandingkan dengan hanya sekedar tepri-teori yang telah ada.
3. Terus mempertahankan eksistensinya di dunia perekonomian syariah, agar dapat mengedukasi banyak orang sehingga masyarakat mengerti tentang ekonomi syariah, dari sinilah menjadi langkah untuk masyarakat lebih memilih ekonomi syariah dibandingkan dengan ekonomi liberal.