

BAB VI

PENTUTUP

3. Kesimpulan

Berdasarkan uraian data yang dijelaskan di bab sebelumnya terkait dengan Analisa Daya Minat Nasabah Non Muslim Terhadap Produk Pembiayaan di Bank Jatim Syariah Kediri, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa :

1. Cara Pemasaran Produk Pembiayaan Kepada Nasabah Non Muslim di Bank Jatim Syariah Kediri

Berdasarkan hasil penelitian terkait dengan strategi pemasaran produk pembiayaan di Bank Jatim Syariah Kediri (BJS) kepada nasabah Non Muslim yaitu pertama menghubungi calon nasabah Non Muslim dan melihat respon dari calon nasabah, kemudian mengenalkan atau menjelaskan produk pembiayaan yang ditawarkan beserta alur produk pembiayaan tersebut. Pihak Bank Jatim Syariah juga menjelaskan biaya yang dikeluarkan serta keuntungan yang didapatkan pada saat mengambil produk pembiayaan. Sedangkan cara untuk mencari calon nasabah Non Muslim yaitu rekomendasi dari nasabah Non Muslim lainnya. Selain itu prospek langsung juga bisa dilakukan dalam mencari nasabah

Non Muslim dengan syarat calon nasabah mempunyai perusahaan dan bukan perorangan.

2. Analisis Minat Nasabah Non Muslim Terhadap Produk Pembiayaan di Bank Jatim Syariah Kediri.

Dari hasil penelitian penulis menyimpulkan pengaruh minat nasabah Non Muslim terhadap produk pembiayaan yang ada di Bank Jatim Syariah Kediri (BJS) yaitu keuntungan yang didapatkan dalam mengambil produk pembiayaan tersebut, seperti pembayaran tetap dari awal sampek lunas dan tidak ada floating rate. Selain itu faktor lainnya yang berpengaruh pada minat nasabah Non Muslim yaitu tentang pelayanan yang diberikan pihak Bank Jatim Syariah Kediri terhadap calon nasabah.

4. SARAN

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian diatas atas maka peneliti menyarankan sebagai berikut :

1. Bagi Objek Penelitian (Bank Jatim Syariah Kediri)

Dari hasil pembahasan yang telah di uraikan, maka peneliti dapat memberikan pemikiran bagi pihak Bank Jatim Syariah Kediri yaitu:

- a. Meningkatkan jumlah kantor cabang dan ATM yang mudah ditemui masyarakat baik disekitar kawasan perumahan maupun pasar. Karena dalam satu kota hanya terdapat satu ATM saja.
 - b. Pembebasan biaya ATM bisa juga di aplikasikan oleh Bank Jatim Syariah sebagai upaya untuk menarik nasabah Non Muslim.
 - c. Memperluas hubungan antara merchant lain untuk penggunaan Bank Jatim Syariah.
2. Bagi Akademik

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai acuan dan tambahan referensi untuk mahasiswa yang akan datang dalam menyelesaikan tugas akhir atau tugas perkuliaan biasa.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini masih menggunakan data yang realatif sedikit, oleh karena itu bagi peneliti selanjutnya bisa dapat menggunakan data yang lebih banyak dari penelitian ini, sehingga hasil penelitiannya akan lebih baik lagi. Selain itu mungkin peneliti selanjutnya bisa menggunakan metode lain seperti metode kuantitatif atau yang lainnya.