

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang dikemukakan pada bab sebelumnya, maka dapat diberikan suatu kesimpulan sebagai berikut:

1. Ekuivalen nisbah bagi hasil tabungan pada BMT As- Salam Kras Kediri berpengaruh positif tetapi tidak signifikan pada α 5% terhadap jumlah nasabah baru. Hal ini kemungkinan disebabkan oleh motivasi seseorang untuk menjadi nasabah baru lebih didorong oleh keinginan untuk mendapatkan dana daripada untuk menyimpan dananya dalam bentuk tabungan. Walaupun kemungkinan penambahan jumlah nasabah baru pada BMT As- Salam Kras Kediri dipengaruhi bukan dari faktor besarnya tingkat bagi hasil, namun dari faktor lain seperti faktor lokasi, pelayanan, promosi, kualitas produk, keyakinan/ agama, dan lain sebagainya. Jadi, berdasarkan hasil analisis data ini dapat disimpulkan bahwa hipotesis pertama yang menyatakan ada pengaruh positif dan signifikan tidak terbukti kebenarannya.
2. Ekuivalen nisbah bagi hasil deposito pada BMT As- Salam Kras Kediri berpengaruh positif tetapi tidak signifikan pada α 5% terhadap jumlah nasabah baru. Sama halnya dengan produk tabungan, hal ini kemungkinan disebabkan karena motivasi seseorang untuk menjadi

nasabah lebih didorong oleh keinginan untuk mendapatkan dana daripada untuk menyimpan dananya dalam bentuk deposito. Walaupun tingkat bagi hasil deposito cenderung lebih besar jika dibandingkan dengan nisbah bagi hasil tabungan. Ataupun penambahan jumlah nasabah baru pada BMT As- Salam Kras Kediri juga bisa dipengaruhi oleh faktor lain seperti faktor lokasi, pelayanan, promosi, kualitas produk, keyakinan/ agama, dan lain sebagainya. Jadi, berdasarkan hasil analisis data ini dapat disimpulkan bahwa hipotesis kedua yang menyatakan ada pengaruh positif dan signifikan tidak terbukti kebenarannya.

3. Frekuensi pencairan pembiayaan *murabahah* pada BMT As- Salam Kras Kediri berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah nasabah baru. Maka, hal ini yang seharusnya menjadi fokus utama yang perlu ditekankan oleh BMT As- Salam Kras Kediri jika ingin terus menambah nasabah barunya. Yaitu misalnya dengan cara memperbesar jumlah dana pembiayaan yang disalurkan kepada nasabah, mempermudah proses pencairan pembiayaan, ataupun dengan meningkatkan kualitas pelayanan dalam pencairan pembiayaan. Namun dalam hal ini harus tetap berpegang teguh pada prinsip 6C yaitu *character, capacity, capital, collateral, condition of economy*, dan *constrain*. Hal ini bertujuan untuk meminimalisasi resiko pada pembiayaan yang tidak diharapkan. Jadi, berdasarkan hasil analisis

data ini dapat disimpulkan bahwa hipotesis ketiga yang menyatakan ada pengaruh positif dan signifikan terbukti kebenarannya.

4. Ekuivalen nisbah bagi hasil tabungan, nisbah bagi hasil deposito, dan frekuensi pencairan pembiayaan *murabahah* berpengaruh positif dan signifikan secara bersama-sama terhadap jumlah nasabah baru pada BMT As- Salam Kras Kediri. Namun jika dilihat dari beberapa penelitian terdahulu selain faktor- faktor diatas, juga terdapat beberapa faktor lain yang mempengaruhi penambahan jumlah nasabah baru, seperti halnya faktor lokasi, pelayanan, promosi, kualitas produk, keyakinan/ agama, dan lain sebagainya.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka penulis memberikan beberapa saran yang mungkin dapat bermanfaat, yaitu sebagai berikut:

1. Bagi Praktisi

Bagi lembaga keuangan syariah khususnya BMT As- Salam Kras Kediri jika ingin terus menambah jumlah nasabah barunya, maka harus terus meningkatkan frekuensi pencairan pembiayaannya dengan cara memperbesar jumlah dana pembiayaan yang disalurkan kepada nasabah, mempermudah proses pencairan pembiayaan, ataupun dengan meningkatkan kualitas pelayanan dalam pencairan pembiayaan. Selain itu pihak manajemen BMT dapat melakukan sosialisasi tentang visi, misi, dan produk secara terus menerus (*continue*) melalui media massa seperti pembuatan spanduk, baliho, brosur, pemasangan iklan,

melakukan personal selling, dan lain-lain. Selain itu juga dapat melakukan terobosan-terobosan baru seperti penerapan penjangkaran nasabah baru melalui sistem *door to door* yaitu dari rumah ke rumah, lembaga ke lembaga, masjid ke masjid, dan atau dari pesantren ke pesantren.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Untuk agenda penelitian yang akan datang, penelitian ini dapat dilakukan tidak hanya pada BMT As-Salam Kras Kediri saja, namun dapat diperluas lagi. Selain itu juga dapat menggunakan variabel-variabel lain yang lebih banyak dan variatif, seperti menguji tentang pengaruh faktor tingkat bagi hasil, lokasi, promosi, pelayanan, dan frekuensi pencairan pembiayaan terhadap jumlah nasabah baru.