

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan Hasil Penelitian dan pembahasan masalah, maka penulis akan menyampaikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Persepsi yang dimiliki nasabah terhadap bank syariah khususnya bank Muamalat dapat diketahui bahwa subjek yang diteliti dalam hal ini pihak developer dan nasabah pembiayaan rumah bank muamalat sebagian besar mulai mengenali, memiliki gambaran dan memahami bank syariah dengan baik setelah memiliki pembiayaan rumah. Dari hasil pengamatan peneliti terhadap subjek yang diteliti mereka mengenal bank syariah dalam operasionalnya tidak menerapkan sistem bunga, diperlukan penggunaan bahasa atau istilah yang tepat dalam sosialisai, promosi, dan memasarkan produk bank syariah agar dapat dipahami semua kalangan, angsuran tetap dalam pembiayaan rumah bank syariah, angsuran rumah bank Muamalat lebih tinggi dibandingkan bank konvensional karena harga jual yang ditetapkan diawal ketika nasabah menandatangani perjanjian jual beli rumah, dan dalam pembiayaan rumah bank syariah tidak diberlakukan sistem penalti.
2. Preferensi nasabah non-muslim yang menjadi subjek penelitian ini terhadap produk pembiayaan rumah bank Muamalat dipengaruhi oleh rekomendasi pihak pengembang perumahan, angsuran tetap yang

memberikan kepastian sehingga nasabah menjadi tertib dalam memenuhi kewajiban membayar angsuran rumahnya, dan kemudahan pengurusan pengambilan pembiayaan rumah.

B. Saran-saran

Preferensi nasabah non-muslim terhadap produk pembiayaan rumah yang ditawarkan bank Muamalat perlu diketahui untuk dapat menjadi tolak ukur bank dalam meningkatkan kualitasnya dalam segala aspek yang dapat memberikan pengaruh besar dalam menarik minat nasabah baik itu nasabah muslim lebih khususnya nasabah non-muslim yang belum memahami tentang bank syariah. Nasabah non-muslim sebagai subjek utama penelitian ini memiliki berbagai persepsi yang berbeda tentang bank syariah, hal ini diperlukan tindakan dari bank syariah guna meningkatkan kualitasnya, yakni sebagai berikut:

1. Persepsi nasabah non muslim terhadap produk pembiayaan rumah bank Muamalat.

Memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang konsep dan sistem operasional yang digunakan bank Muamalat merupakan tahapan awal dalam memberikan edukasi agar masyarakat dapat mengenal dan memahami tentang bank syariah.

Edukasi dan pengenalan produk sangat diperlukan untuk dapat memberikan pemahaman yang baik dan benar kepada masyarakat tentang produk-produk yang ada dalam bank syariah khususnya dalam produk pembiayaan rumah .

Media periklanan merupakan salah satu metode yang baik dan dapat dimanfaatkan se-efektif mungkin untuk dapat menyampaikan edukasi dan memperkenalkan kepada masyarakat tentang produk bank Muamalat, khususnya dalam produk pembiayaan rumah. Dalam memanfaatkan media periklanan tentunya penggunaan gaya bahasa yang dapat diterima oleh semua kalangan merupakan hal penting agar iklan tersebut sukses menarik minat masyarakat sebagai target pasar.

Meskipun produk-produk bank syariah dikemas menggunakan bahasa Islami yang memberikan jati diri bahwa produk tersebut merupakan produk bank syariah, hendaknya dalam konten-kontennya memberikan penjelasan yang dapat diterima semua kalangan dan mudah dipahami secara global bukan hanya nasabah muslim yang memahami istilah Islami tetapi juga dapat diterima oleh nasabah non-muslim, tetapi tetap tidak meninggalkan kaidah-kaidah Islam yang ada di dalam produk tersebut.

2. Preferensi nasabah non muslim terhadap produk pembiayaan rumah bank Muamalat.

Dalam segala aspek muamalah yang dilakukan masyarakat menjaga hubungan baik atau silaturahmi satu sama lain sangat diperlukan demi terjalannya kelangsungan interaksi positif satu sama lain yang memberikan dampak positif dalam kehidupan bermuamalah dan sosial.

Menjaga hubungan baik secara berkelanjutan akan memberikan dampak yang positif untuk kedua belah pihak yakni antara bank dengan pihak pengembang perumahan selaku mitra yang menjadi penghubung utama antara calon pembeli yang membutuhkan dana talangan untuk pembelian rumah dengan bank Muamalat sebagai penyedia dana.

Adapun dalam penentuan preferensi nasabah non-muslim terhadap produk pembiayaan rumah bank Muamalat sumber daya manusia yang mumpuni dalam bank syariah sangat dibutuhkan guna memberikan informasi yang baik dan benar kepada calon nasabah atau nasabah, agar terhindar dari keragu-raguan terhadap bank syariah khususnya dalam produk pembiayaan rumah.