

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Melihat dari hasil dan pembahasan dalam bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sesuai dengan rumusan masalah yakni sebagai berikut:

1. PT. Dana Syariah Indonesia berhasil meningkatkan inklusi keuangan syariah melalui strategi pemasaran yang efektif, dengan sosialisasi dan edukasi via media digital, acara offline seperti Developer Properti Gathering, dan pemanfaatan teknologi yang canggih.
2. Keadaan lingkungan internal dan eksternal di PT. Dana Syariah Indonesia dalam meningkatkan inklusi keuangan syariah saat sekarang ini, meliputi :
 - a. Kekuatan masa kini: Penyediaan platform yang aman, transparan, dan sesuai dengan prinsip syariah. Kekuatan ini didukung oleh legalitas hukum dan pengawasan perusahaan yang jelas, serta imbal hasil yang tinggi dengan Tingkat Keberhasilan Bayar (TKB) sebesar 99,98%.
 - b. Kelemahan saat ini : Kesulitan dalam memenuhi berbagai harapan pembiayaan dari stakeholder, tantangan dalam penanganan keluhan pelanggan, kesulitan mengenalkan aplikasi digital kepada masyarakat, kendala dalam sumber daya untuk implementasi strategi pemasaran, dan upaya meningkatkan pemahaman masyarakat tentang layanan keuangan syariah.
 - c. Peluang saat ini : Memanfaatkan segmen pasar masyarakat yang sudah memiliki kesadaran akan bahaya riba dan memiliki keinginan kuat untuk menghindarinya. Kemudian, diikuti dengan peluang-peluang lainnya yaitu pemanfaatan teknologi untuk kemudahan akses dan juga menjalin komunikasi yang baik dengan para stakeholder di bidang properti.

- d. Ancaman saat ini: Dapat disimpulkan ancaman yang paling serius untuk di waspadai adalah ancaman keamanan dan data cyber.
3. Strategi Pemasaran PT. Dana Syariah Indonesia di masa mendatang berdasarkan Analisis SWOT yakni mengalami strategi yang progresif, berikut detailnya :
 - a. Kekuatan di masa mendatang : PT. Dana Syariah Indonesia harus fokus pada kualitas layanan pelanggan, keamanan platform, dan legalitas yang jelas. Investasi dalam teknologi keamanan, pengelolaan portofolio, dan reputasi penting untuk mempertahankan posisinya.
 - b. Kelemahan di masa mendatang : Dalam menghadapi kelemahan, PT. Dana Syariah Indonesia harus fokus pada peningkatan pemahaman masyarakat mengenai layanan keuangan syariah, penanganan keluhan pelanggan, dan adaptasi terhadap teknologi digital
 - c. Peluang di masa mendatang : Untuk memanfaatkan peluang, PT. Dana Syariah Indonesia harus fokus pada segmen pasar yang semakin sadar akan prinsip-prinsip keuangan syariah dan kebutuhan sektor konstruksi serta profesi non-fix income.
 - d. Ancaman di masa mendatang : Fintech Dana Syariah Indonesia harus segera menangani ancaman keamanan data dan cyber dengan mengimplementasikan teknologi keamanan terbaru dan kebijakan ketat.
4. Alternatif yang bisa diambil oleh PT. Dana Syariah untuk benar-benar mendukung inklusi keuangan syariah adalah dengan mengembangkan skema pembiayaan mikro yang lebih terjangkau atau menyediakan produk investasi dengan modal awal yang lebih rendah, sehingga dapat menjangkau lebih banyak orang, khususnya mereka yang berada di segmen ekonomi menengah ke bawah. Dengan memanfaatkan fondasi teknologi yang aman dan transparan, PT. Dana Syariah memiliki

peluang untuk memperluas jangkauan layanan keuangan syariah dan menciptakan produk yang lebih terjangkau dan mudah diakses oleh berbagai lapisan masyarakat, sehingga kontribusi terhadap inklusi keuangan syariah tidak terbatas pada kalangan tertentu saja.

B. Saran

1. Bagi regulator, diharapkan untuk mengembangkan regulasi yang progresif namun ketat bagi industri fintech P2P lending syariah, dengan memperhatikan perlindungan investor dan konsumen sekaligus mendorong inovasi yang sejalan dengan prinsip-prinsip keuangan syariah.
2. Bagi Manajemen Fintech, peneliti merekomendasikan kepada manajemen PT. Dana Syariah Indonesia untuk aktif menjalin kemitraan strategis dengan lembaga keuangan syariah lainnya, seperti Bank Muamalat, BSI dll, guna memperluas akses layanan dan meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap platform fintech P2P lending syariah.
3. Bagi Peneliti dan Akademisi: Peneliti di bidang keuangan syariah sebaiknya melanjutkan studi ini dengan fokus pada analisis lebih mendalam tentang preferensi konsumen terhadap produk keuangan syariah, untuk memberikan dasar pengetahuan yang lebih kuat bagi pengembangan industri keuangan syariah di masa depan.