

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai *Salesmanship*, *Margin* dan Pengetahuan Produk oleh Nasabah terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah pada PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Tulungagung dan diolah dengan menggunakan SPSS 16, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Bahwa *Salesmanship* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah. Hal ini dapat dilihat dari setiap penambahan untuk *salesmanship* akan meningkatkan keputusan pembiayaan murabahah pada PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Tulungagung, begitu pula sebaliknya.
2. Bahwa *Margin* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah. Hal ini dapat dilihat dari setiap penambahan untuk prosentase *margin* akan meningkatkan keputusan pembiayaan murabahah pada PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Tulungagung, begitu pula sebaliknya.
3. Bahwa Pengetahuan Produk oleh Nasabah berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah pada PT Bank BNI Syariah KCP Tulungagung. Hal ini dapat dilihat dari setiap pengetahuan produk yang diketahui oleh nasabah akan meningkatkan keputusan pembiayaan murabahah pada PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Tulungagung, begitu pula sebaliknya

4. Bahwa *Salesmanship, margin* dan pengetahuan produk oleh nasabah, secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah pada PT Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Tulungagung.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian tersebut, maka peneliti memberi saran sebagai berikut:

1. Bagi Bank BNI Syariah Kantor Cabang Pembantu Tulungagung

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi pihak manajemen dan dijadikan sebagai sarana informasi yang dapat digunakan untuk mengkaji bagaimana tingkat *salesmanship, margin* serta pengetahuan produk oleh nasabah Bank BNI Syariah KCP Tulungagung untuk menggunakan suatu pembiayaan. Diharapkan juga bermanfaat dan dijadikan sebagai sarana informasi yang dapat digunakan bagi Bank untuk menilai dan mengontrol kinerja perbankan syariah guna mempertahankan, memperbaiki, sekaligus meningkatkan kinerjanya apabila ada kelemahan dan kekurangan.

2. Bagi Akademisi

Penelitian ini diharapkan dijadikan sebagai referensi untuk tambahan untuk memperkaya kajian-kajian yang akan digunakan sebagai tambahan pengetahuan dalam menyelesaikan tugas atau penelitian yang akan datang. Selain itu, pihak kampus juga akan menambah lebih banyak referensi terkait dengan jurnal maupun buku-buku tentang keuangan dan perbankan.

3. Bagi Peneliti Yang Akan Datang

Analisis yang menentukan minat anggota dalam menabung tidak hanya memperhatikan variabel salesmanship, margin, dan pengetahuan produk oleh nasabah saja. Tentu masih banyak faktor lain yang mempengaruhi. Oleh sebab itu, peneliti menyarankan agar peneliti selanjutnya menggunakan faktor lain yang belum dipakai dalam penelitian ini agar penelitian semakin berkembang. Dan tambahan objek penelitian bukan hanya Bank Negara Indonesia tetapi juga Bank Umum Syariah lainnya.