

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai pengaruh kualitas pelayanan, strategi promosi, tingkat margin, tingkat pengetahuan, dan pendapatan nasabah terhadap permintaan pembiayaan murabahah maka dapat ditarik kesimpulan sebagian berikut:

1. Hasil hipotesis pertama diketahui bahwa kualitas pelayanan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap permintaan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri. Pengaruh tersebut didapatkan dari sikap yang berhubungan dengan keunggulan suatu pelayanan, atau pertimbangan konsumen tentang keunggulan secara keseluruhan suatu perusahaan.
2. Hasil hipotesis kedua diketahui bahwa strategi promosi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap permintaan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri. Pengaruh tersebut disebabkan karena kegiatan yang direncanakan dengan maksud membujuk, merangsang konsumen agar mau membeli produk perusahaan sehingga tujuan untuk meningkatkan penjualan diharapkan dapat tercapai

3. Hasil hipotesis ketiga diketahui bahwa tingkat margin memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap permintaan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri. Karena sesuai dengan keterangan bahwa Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri dalam melakukan penetapan tingkat margin dilakukan dengan kompetitif sesuai dengan syariah dengan kesepakatan antara kedua belah pihak maka dapat meningkatkan permintaan pembiayaan murabahah.
4. Hasil hipotesis keempat diketahui bahwa tingkat pengetahuan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap permintaan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri. Hal ini dikarenakan informasi yang diperoleh dan dipahami sampai terjadi penafsiran dan memberi penilaian, maka semakin banyak informasi yang didapat responden, semakin tinggi permintaan pembiayaan Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri.
5. Hasil hipotesis kelima diketahui bahwa pendapatan nasabah memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap permintaan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri. Karena tingkat pendapatan adalah suatu jenis penghasilan yang diperoleh seseorang yang siap untuk dibelanjakan atau dikonsumsi, maka akan berpengaruh pada peningkatan permintaan pembiayaan.
6. Hasil pengujian hipotesis secara simultan (bersama-sama) diperoleh bahwa kualitas pelayanan, strategi promosi, tingkat margin, tingkat

pengerahuan, dan pendapatan nasabah berpengaruh signifikan terhadap permintaan pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Kediri. Dapat diketahui bahwa untuk memenuhi kebutuhan nasabah, maka nasabah terdorong untuk memilih permintaan pembiayaan dengan berdasarkan faktor-faktor dalam permintaan pembiayaan murabahah yaitu kualitas pelayanan, strategi promosi, tingkat margin, tingkat pengetahuan dan pendapatan nasabah. Sehingga permintaan pembiayaan murabahah terus meningkat.

B. Saran

1. Bagi Lembaga/Instansi

Hasil penelitian ini diharapkan mampu dijadikan sarana untuk pengambilan kebijakan dalam rangka peningkatan kualitas pelayanan, strategi promosi, tingkat margin, tingkat pengetahuan, dan pendapatan nasabah, maupun faktor lainnya guna bersaing didunia perbankan syariah.

2. Bagi akademik

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat sebagai perbendaharaan di perpustakaan Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya penelitian ini diharapkan mampu menjadi bahan referensi dalam kajian yang sama dengan menggunakan variabel yang berbeda dengan memperluas dan menambah variabel penelitian

lainnya yang mempunyai pengaruh kuat terhadap permintaan pembiayaan murabahah. Peneliti menyadari bahwa masih banyak keterbatasan dan juga kekurangan, sehingga perlu adanya penelitian selanjutnya yang lebih mendalam.