

BAB VI

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dalam pembahasan masalah yang berkaitan dengan Pengaruh Kualitas Pelayanan, Strategi Pemasaran, dan Tingkat Margin Terhadap Keputusan Nasabah memilih Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* di BMT Pahlawan Cabang Gondang Tulungagung, maka diperoleh kesimpulan hasil penelitian sebagai berikut :

1. Kualitas pelayanan mempengaruhi keputusan nasabah memilih pembiayaan *bai' bitsaman ajil* di BMT Pahlawan Cabang Gondang Tulungagung. Sehingga dapat dikatakan bahwa semakin baik pelayanan yang diberikan oleh BMT, maka semakin banyak pula nasabah yang memutuskan untuk menggunakan produk pembiayaan *bai' bitsaman ajil* di BMT Pahlawan Cabang Gondang Tulungagung.
2. Strategi pemasaran mempengaruhi keputusan nasabah memilih pembiayaan *bai' bitsaman ajil* di BMT Pahlawan Cabang Gondang Tulungagung. Sehingga dapat dikatakan bahwa semakin banyak strategi pemasaran yang dilakukan oleh pihak lembaga dengan cara melakukan berbagai macam promosi di media cetak ataupun yang lainnya, maka semakin banyak/meningkat pula nasabah yang memutuskan untuk menggunakan produk pembiayaan *bai' bitsaman ajil* di BMT Pahlawan Cabang Gondang Tulungagung.
3. Tingkat margin mempengaruhi keputusan nasabah memilih pembiayaan *bai' bitsaman ajil* di BMT Pahlawan Cabang Gondang Tulungagung. Sehingga dapat

dikatakan bahwa semakin menarik tingkat margin menurut nasabah, maka semakin banyak/meningkat pula nasabah yang memutuskan untuk menggunakan produk pembiayaan *bai' bitsaman ajil* di BMT Pahlawan Cabang Gondang Tulungagung.

4. Kualitas pelayanan, strategi pemasaran dan tingkat margin secara bersama-sama mempengaruhi keputusan nasabah memilih pembiayaan *bai' bitsaman ajil* di BMT Pahlawan Cabang Gondang Tulungagung. Sehingga apabila semakin baik pelayanan yang diberikan BMT kepada nasabah semakin banyak pula nasabah yang memilih memutuskan dalam pembiayaan *bai' bitsaman ajil*, dan juga strategi pemasaran yang semakin ditingkatkan akan dapat menarik nasabah dalam memutuskan untuk memilih pembiayaan *bai' bitsaman ajil*, sekaligus penetapan tingkat margin yang menarik bagi nasabah maka semakin banyak pula nasabah yang memutuskan untuk memilih pembiayaan *bai' bitsaman ajil* di BMT Pahlawan Cabang Gondang Tulungagung.

B. SARAN

Berdasarkan kesimpulan diatas, saran-saran yang diberikan, adalah sebagai berikut :

1. Dari penelitian yang dilakukan, peneliti menyarankan kepada BMT Pahlawan Tulungagung untuk meningkatkan pelayanan yang dapat memenuhi kebutuhan nasabah dalam segala hal yang diinginkan oleh nasabah dan dapat memberikan solusi dengan berbagai produk yang dimiliki, melakukan berbagai strategi pemasaran untuk meningkatkan jumlah nasabah pembiayaan di BMT yang khususnya akan memilih produk pembiayaan *bai' bitsaman ajil*, menetapkan margin keuntungan yang membuat para calon nasabah lebih tertarik melakukan pembiayaan di BMT Pahlawan, bukan di lembaga keuangan lain.

2. Penelitian ini kurang sempurna, sehingga peneliti menyarankan kepada peneliti selanjutnya untuk meneliti diluar dari variabel lain yang peneliti teliti sekarang.
3. Peningkatan pemahaman masyarakat tentang sistem ekonomi Islam sehingga diharapkan masyarakat menggunakan produk BMT bukan semata-mata untuk memenuhi kebutuhannya tetapi juga memahami alasan menggunakan pembiayaan yang berbasis syariah dalam sistem di BMT Pahlawan.