BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai promosi, tingkat margin, dan pelayanan terhadap keputusan mengambil pembiayaan *murabahah*, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Hasil pengujian hipotesis diperoleh bahwa promosi berpengaruh terhadap keputusan mengambil pembiayaan murabahah pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Mandiri Mitra Sukses Gresik.
2. Hasil pengujian hipotesis diperoleh bahwa tingkat margin berpengaruh terhadap keputusan mengambil pembiayaan murabahah pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Mandiri Mitra Sukses Gresik.
3. Hasil pengujian hipotesis diperoleh bahwa pelayanan berpengaruh terhadap keputusan mengambil pembiayaan murabahah pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Mandiri Mitra Sukses Gresik.
4. Hasil pengujian hipotesis diperoleh bahwa promosi, tingkat margin, dan pelayanan secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan mengambil pembiayaan murabahah pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Mandiri Mitra Sukses Gresik.

B. Saran

Dari kesimpulan dalam penelitian ini maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi akademik

   Untuk bisa dijadikan salah satu referensi dan sumber informasi tentang promosi, tingkat margin, pelayanan, dan keputusan mengambil pembiayaan *murabahah*.

2. Bagi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Mandiri MItra Sukses Gresik

   Penelitian ini diharapkan berguna bagi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Mandiri Mitra sukses Gresik sebagai bahan masukan tentang promosi, tingkat margin, dan pelayanan terhadap keputusan mengambil pembiayaan *murabahah*.

   Penelitian yang saya lakukan pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Mandiri Mitra Sukses Gresik dalam mempromosikan suatu produk pembiayaan *murabahah* sudah baik, tetapi tetap harus ditingkatkan dan dipertahankan dengan menggunakan empat macam sarana promosi yaitu periklanan (*advertising*), promosi penjualan (*sales promotion*), publisitas (*publicity*), dan penjualan pribadi (*personal selling*).

   Penentuan tingkat margin juga sudah baik, tetapi juga perlu di pertahankan dengan tetap sesuai dengan syariat islam dan kompetitif. Dalam pelayanan juga sudah baik, tetapi tetap harus ditingkatkan dan dipertahankan dengan cara ramah tamah, adil, cepat, tepat, dan dengan etika yang baik sehingga memenuhi kebutuhan dan kepuasan bagi nasabah.

3. Bagi Penelitian yang akan datang

Untuk peneliti yang akan datang bisa dijadikan salah satu referensi dan sumber informasi dan disarankan untuk penelitian yang akan datang terkait promosi, tingkat margin, dan pelayanan terhadap keputusan mengambil pembiayaan *murabahah* bisa meneliti lebih khusus nasbah pembiayaan yang dituju dan karyawan yang ingin dikaji guna mengatahui secara lebih detail setiap bagian cara pemasaran, pelayanan dan tingkap margin dalam mempengaruhi keputusan nasabah mengambil pembiayaan *murabahah*. Selain itu untuk pengambilan sampel responden disarankan untuk menggunakan *purposive sampling* agar lebih terfokus pada responden yang diharapkan.