

BAB V

SIMPULAN, IMPLIKASI, DAN REKOMENDASI

5.1 Simpulan

Simpulan dari penelitian ini yaitu didapatkan dari hasil pengujian dan pembahasan yang telah dipaparkan sebelumnya, beberapa poin kesimpulan yang didasarkan pada pertanyaan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Hasil penelitian mengenai tingkat margin, tingkat promosi, tingkat pengetahuan nasabah, tingkat *halal* awareness, tingkat kepercayaan, dan tingkat minat nasabah *payroll* BSI pada pembiayaan mitraguna BSI dapat disimpulkan sebagai berikut:
 - a) Tingkat margin berada pada kategori tinggi, hal ini menunjukkan bahwa nasabah *payroll* BSI memiliki harapan tinggi terkait kesesuaian margin dengan kondisi perekonomian, risiko pembiayaan, keunggulan kompetitif, dan karakteristik margin yang berbeda dengan produk pembiayaan lain.
 - b) Tingkat promosi berada pada kategori tinggi, hal ini menunjukkan bahwa nasabah *payroll* BSI memiliki pemahaman sangat baik mengenai waktu promosi, pesan promosi, penjualan personal dan periklanan dalam berminat melakukan pengajuan pembiayaan Mitraguna BSI.
 - c) Tingkat pengetahuan nasabah berada pada kategori tinggi, hal ini menunjukkan bahwa nasabah *payroll* BSI memiliki tingkat pengetahuan sangat baik mengenai pengetahuan hukum syariah, pengetahuan produk atau layanan, dan kemampuan dalam membandingkan produk dalam berminat melakukan pengajuan pembiayaan Mitraguna.
 - d) Tingkat *halal* awareness berada pada kategori tinggi, hal ini menunjukkan bahwa nasabah *payroll* BSI memiliki tingkat kesadaran produk bebas riba sangat baik mengenai pengetahuan tentang ribawi, kesadaran atas produk pembiayaan bebas riba, dan prioritas dalam

menggunakan produk pembiayaan bebas riba dalam berminat melakukan pengajuan pembiayaan Mitraguna.

- e) Tingkat kepercayaan berada pada kategori tinggi, hal ini menunjukkan bahwa nasabah *payroll* BSI memiliki kepercayaan sangat baik terhadap karyawan dan layanan BSI.
 - f) Tingkat minat nasabah *payroll* berada pada kategori tinggi, hal ini menunjukkan bahwa nasabah *payroll* BSI memiliki minat yang sangat baik untuk mengajukan pembiayaan Mitraguna
2. Tingkat margin tidak berpengaruh terhadap tingkat minat nasabah *payroll* BSI pada pembiayaan Mitraguna. Hal ini terjadi karena nasabah *payroll* BSI yang berminat mengajukan pembiayaan Mitraguna didasari oleh kebutuhan yang mendesak, sehingga tinggi rendahnya tingkat margin tidak mempengaruhi minat nasabah *payroll* BSI pada pembiayaan Mitraguna. Selain itu, tingkat margin yang ditetapkan BSI sudah sesuai dengan kemampuan nasabah untuk mengangsur. Dengan demikian, nasabah tidak terlalu memperhatikan secara langsung tingkat margin yang ditetapkan BSI.
 3. Tingkat promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat minat nasabah *payroll* BSI pada pembiayaan Mitraguna. Hal ini terjadi karena promosi yang dilakukan pihak BSI dapat menambah pemahaman nasabah tentang pembiayaan Mitraguna. Selain itu, bahasa iklan yang digunakan BSI dapat menarik hati nasabah. Dengan demikian nasabah *payroll* BSI akan berminat mengajukan pembiayaan Mitraguna.
 4. Tingkat pengetahuan nasabah tidak berpengaruh terhadap tingkat minat nasabah *payroll* BSI pada pembiayaan Mitraguna. Hal ini terjadi karena pemahaman dan pengetahuan nasabah *payroll* BSI mengenai pembiayaan syariah masih rendah mengenai perbedaan antara pembiayaan syariah dengan pembiayaan konvensional. Dengan demikian, nasabah tidak terlalu memperhatikan secara langsung tingkat pengetahuan yang dimiliki.
 5. Tingkat *Halal awareness* berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat minat nasabah *payroll* BSI pada pembiayaan Mitraguna. Hal ini terjadi karena nasabah *payroll* BSI mayoritas beragama Islam. Dimana dalam Islam

menghindari riba dapat memberikan keberkahan di kehidupannya. Dengan demikian nasabah *payroll* BSI akan berminat mengajukan pembiayaan Mitraguna.

6. Tingkat kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat minat nasabah *payroll* BSI pada pembiayaan Mitraguna. Hal ini terjadi karena BSI dapat memenuhi segala harapan dengan bertindak sesuai kebutuhan dan keinginan nasabah, sehingga nasabah memiliki kepercayaan yang tinggi terhadap pelayanan yang didapatkan. Selain itu, nasabah juga percaya bahwa BSI melakukan operasionalnya sesuai dengan syariah Islam. Dengan demikian nasabah *payroll* BSI akan berminat mengajukan pembiayaan Mitraguna.
7. Tingkat kepercayaan mampu memediasi pengaruh tingkat margin terhadap tingkat minat nasabah *payroll* BSI pada pembiayaan Mitraguna. Artinya kepercayaan mampu memberikan pengaruh yang signifikan antara tingkat margin terhadap tingkat minat nasabah *payroll* BSI pada pembiayaan Mitraguna.
8. Tingkat kepercayaan mampu memediasi pengaruh tingkat promosi terhadap tingkat minat nasabah *payroll* BSI pada pembiayaan Mitraguna. Artinya kepercayaan mampu memberikan pengaruh yang signifikan antara tingkat promosi terhadap tingkat minat nasabah *payroll* BSI pada pembiayaan Mitraguna.
9. Tingkat kepercayaan tidak memediasi pengaruh tingkat pengetahuan nasabah terhadap tingkat minat nasabah *payroll* BSI pada pembiayaan Mitraguna. Artinya kepercayaan tidak memberikan pengaruh yang signifikan antara tingkat margin terhadap tingkat minat nasabah *payroll* BSI pada pembiayaan Mitraguna.
10. Tingkat kepercayaan mampu memediasi pengaruh tingkat *halal awareness* terhadap tingkat minat nasabah *payroll* BSI pada pembiayaan Mitraguna. Artinya kepercayaan mampu memberikan pengaruh yang signifikan antara tingkat *halal awareness* terhadap tingkat minat nasabah *payroll* BSI pada pembiayaan Mitraguna.