

BAB VI

KESIMPULAN

A. KESIMPULAN

1. Strategi Promosi dan Harga Pembiayaan *Murabahah* Di BSI KCP Kediri Pare Lawu

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa strategi promosi dan harga pembiayaan *murabahah* yang diterapkan oleh BSI KCP Kediri Pare Lawu memiliki peran yang signifikan dalam meningkatkan pendapatan pada bank. Strategi promosi yang diterapkan oleh BSI KCP Kediri Pare Lawu mencakup berbagai metode, seperti: kegiatan sosialisasi diberbagai instansi-instansi dan pasar, menawarkan pada keluarga, kerabat dekat, pemberian hadiah tanpa diundi, dan penyuluhan melalui *social media* dan saluran komunikasi lainnya.

Strategi harga pembiayaan *murabahah*, BSI KCP Kediri Pare Lawu menawarkan harga murah dan terjangkau dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Penetapan harga yang jelas, serta margin yang murah yaitu sekitar 0,27% perbulan atau 6% pertahun, yang bersaing dengan lembaga bank syariah lain, memberikan rasa aman bagi nasabah. Meskipun strategi promosi dan harga berperan penting dalam meningkatkan minat beli nasabah terhadap pembiayaan *murabahah*, faktor-faktor lain seperti pemahaman konsumen, persaingan harga, dan faktor eksternal yang mempengaruhi keputusan finansial perlu diperhatikan. Dalam pandangan Islam, pembiayaan *murabahah* harus tetap berlandaskan pada prinsip-

prinsip yang adil, transparan, dan bebas dari unsur yang merugikan (seperti riba atau penipuan).

2. Strategi Promosi dan Harga Pembiayaan *Murabahah* Lawu Dalam Meningkatkan Pendapatan Di BSI KCP Kediri Pare Lawu

Promosi ini bertujuan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat tentang produk pembiayaan *murabahah* dan menarik minat calon nasabah untuk membeli produk pembiayaan *murabahah*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa promosi yang dilakukan cukup efektif dalam membangun *awareness* serta menciptakan hubungan yang lebih baik dengan nasabah.

BSI KCP Kediri Pare Lawu berfokus pada penetapan harga yang murah, sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Dalam menetapkan harga pembiayaan *murabahah*, BSI KCP Kediri Pare Lawu mempertimbangkan faktor-faktor seperti tingkat kebutuhan pasar, dan daya beli nasabah yang diinginkan, serta memperhatikan ketentuan syariah terkait dengan keadilan dalam transaksi. Secara keseluruhan, strategi harga pembiayaan *murabahah* yang diterapkan oleh BSI KCP Kediri Pare Lawu telah berhasil mendukung tujuan bank dalam memberikan pembiayaan yang adil dan menguntungkan bagi nasabah, sekaligus menjaga keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis bank. Meskipun strategi promosi dan harga dalam pembiayaan *murabahah* dapat meningkatkan pendapatan BSI Lawu, ada risiko yang perlu diwaspadai, seperti ketidakseimbangan antara harga dan kualitas, keberlanjutan operasional yang terancam karena harga yang

terlalu murah, serta ketergantungan pada faktor eksternal yang tidak dapat diprediksi. Oleh karena itu, bank perlu memastikan bahwa strategi ini tidak hanya berfokus pada harga murah atau promosi semata, tetapi juga memperhatikan kualitas layanan, keberlanjutan finansial, dan pemahaman yang mendalam tentang produk syariah agar dapat menciptakan hubungan jangka panjang dengan nasabah dan menjaga prinsip keadilan yang sesuai dengan ajaran Islam.

B. SARAN

1. Bagi Pihak BSI KCP Kediri Pare Lawu

Menambahkan promosi lagi supaya promosi lebih menarik dan bertambah, BSI KCP Kediri Pare Lawu dapat melakukan diversifikasi dalam jenis promosi yang ditawarkan. Misalnya, selain diskon atau hadiah, dapat dipertimbangkan program *cashback*, promo margin spesial, atau *reward points* yang bisa digunakan untuk produk lain di BSI KCP Kediri Pare Lawu. Penawaran yang lebih bervariasi akan memberi kesempatan lebih besar untuk menarik berbagai segmen nasabah.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan hasil penelitian ini dapat menambah referensi terkait strategi promosi dan harga. Selain itu bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan penelitian dengan memberi kebaruan dan juga menghasilkan penelitian yang lebih bervariasi. Sehingga dapat menambah pengetahuan baru terkait dengan kajian ilmu ekonomi khususnya perbankan.