

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Menurut hasil penelitian, pembahasan, serta analisis yang telah dilakukan oleh peneliti tentang Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nasabah dalam Memilih *Take Over* Pembiayaan Pensiun ke Bank Syariah Mandiri (studi kasus BSM KCP Ambarukmo), maka peneliti dapat mengambil beberapa kesimpulan, antara lain:

1. Faktor-Faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih *take over* pembiayaan pensiun ke Bank Syariah Mandiri (studi kasus Bank Syariah Mandiri KCP Ambarukmo) adalah faktor eksternal berupa aksesibilitas Bank dekat, pelayanan dan fasilitas yang maksimal, serta angsuran yang ringan. Selain itu ada juga faktor internal berupa faktor pribadi seperti kebutuhan akan dana, faktor religiusitas, dan faktor psikologis berupa ajakan dari teman sesama pensiunan. Dalam penelitian ini faktor yang paling dominan mempengaruhi nasabah memilih *take over* pembiayaan ke BSM KCP Ambarukmo adalah faktor eksternal berupa harga margin yang rendah sehingga angsuran setiap bulannya lebih ringan dibandingkan dengan bank sebelumnya.
2. Strategi pemasaran yang digunakan Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu (KCP) Ambarukmo menggunakan strategi *segmentasi, targeting,* dan *marketing mix*. Pada penelitian ini strategi unggulan yang digunakan Bank

Syariah Mandiri KCP Ambarukmo adalah *Direct Selling* atau mendatangi langsung dari rumah ke rumah para pensiun yang dilakukan oleh *Sales Force*.

## **B. Saran**

Adapun beberapa saran yang dapat penulis sampaikan pada penelitian faktor *take over* pembiayaan pensiun di Bank Syariah Mandiri KCP Ambarukmo adalah sebagai berikut :

1. Penelitian yang telah penulis lakukan jauh dari kata sempurna, maka dari itu penulis berharap pada penelitian sejenis untuk menyempurnakan dan memaparkan lebih dalam mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah pensiun dalam melakukan *take over* pembiayaan ke Bank Syariah Mandiri. Peneliti mengalami keterbatasan dalam pengambilan data nasabah pada bank. Diharapkan penelitian selanjutnya dapat memperdalam kekurangan dari penelitian sebelumnya.
2. Bagi Bank Syariah Mandiri KCP Ambarukmo, dengan melihat faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah dalam pengambilan keputusan tersebut dapat digunakan sebagai acuan untuk mempertahankan nasabah yang memiliki predikat lancar agar tidak memindahkan pembiayaannya ke bank lain. Selain itu, BSM juga dapat mengadakan pelatihan rutin kepada para *marketing* terutama *Sales Force* guna terus memperbaiki sumber daya yang ada dan selalu memberikan pelayanan terbaik kepada para nasabah sehingga nasabah merasa puas dan tidak memindahkan pembiayaannya ke bank lain.