

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan tentang pembiayaan *murabahah*, strategi pemasaran dan lama usaha terhadap perkembangan UMKM pada nasabah BSI KCP Tangerang Cikupa 1, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan *murabahah* berpengaruh signifikan terhadap perkembangan UMKM pada nasabah BSI KCP Tangerang Cikupa 1. Hal ini ditunjukkan oleh nilai T-statistic sebesar $3,677 > 1,96$ dan P-value sebesar $0,000 < 0,05$, dengan koefisien sebesar 0,376. Dengan demikian, H_0 ditolak dan H_1 diterima. Artinya pembiayaan *murabahah* memiliki kontribusi yang signifikan dalam meningkatkan perkembangan usaha para pelaku UMKM.
2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran berpengaruh signifikan terhadap perkembangan UMKM pada nasabah BSI KCP Tangerang Cikupa 1. Hasil pengujian menunjukkan nilai T-statistic sebesar $3,505 > 1,96$ dan P-value sebesar $0,000 < 0,05$, dengan koefisien sebesar 0,379. Dengan demikian, H_0 ditolak dan H_2 diterima, menandakan bahwa penerapan strategi pemasaran yang tepat mampu mendorong kemajuan usaha UMKM secara nyata.
3. Hasil penelitian menunjukkan bahwa lama usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap perkembangan UMKM pada nasabah BSI KCP Tangerang Cikupa 1. Hal ini dapat dilihat dari nilai T-statistic sebesar $0,186 < 1,96$ dan P-value sebesar $0,094 > 0,05$, dengan

koefisien sebesar 0,169. Dengan demikian, H_0 diterima dan H_3 ditolak, mengindikasikan bahwa lamanya usaha yang dijalankan belum cukup kuat untuk mempengaruhi perkembangan UMKM secara signifikan.

B. SARAN

Berdasarkan dari hasil penelitian dan kesimpulan yang telah didapatkan, selanjutnya dapat diusulkan beberapa saran untuk subjek penelitian dan peneliti selanjutnya. Adapun saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Bank Umum Syariah (BSI)

Diharapkan dapat terus mengembangkan produk pembiayaan syariah yang mendukung pertumbuhan usaha nasabah, khususnya pelaku UMKM. Selain itu, BSI juga diharapkan aktif dalam melakukan pembinaan dan pengawasan agar dana yang disalurkan dapat dimanfaatkan secara optimal dan usaha nasabah dapat berkembang secara berkelanjutan.

2. Bagi Pelaku UMKM

Pelaku UMKM disarankan untuk lebih aktif mengakses pembiayaan dari lembaga keuangan syariah dengan melengkapi persyaratan administrasi dan meningkatkan pencatatan keuangan agar peluang mendapatkan modal lebih besar. Dalam pemasaran, UMKM perlu memaksimalkan media digital dengan strategi yang terarah, seperti membuat konten menarik, memanfaatkan fitur iklan, serta mengikuti pelatihan pemasaran digital untuk memperluas pasar dan meningkatkan daya saing. UMKM yang telah lama beroperasi juga perlu berinovasi, memahami kebutuhan konsumen, dan mengikuti tren pasar agar tetap relevan. Selain itu,

penerapan manajemen usaha yang baik, seperti pencatatan keuangan yang rapi dan perencanaan pengembangan usaha, sangat penting untuk mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Disarankan untuk menambah variabel lain yang relevan, seperti inovasi produk, literasi keuangan, atau pemanfaatan teknologi digital. Hal ini dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai faktor-faktor yang memengaruhi perkembangan UMKM.