

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian yang telah dilakukan terkait dengan pengaruh motivasi, persepsi dan preferensi terhadap keputusan nasabah menggunakan pembiayaan murabahah di Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Faktor motivasi mempunyai nilai secara positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan pembiayaan murabahah di Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi faktor motivasi atau dorongan yang membuat nasabah melakukan sebuah keputusan pembelian yang mengacu pada tujuan dan keinginan nasabah maka semakin tinggi pula keputusan nasabah dalam menggunakan pembiayaan murabahah di Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri.
2. Faktor persepsi mempunyai nilai secara positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan pembiayaan murabahah di Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi faktor persepsi yang dilihat dari pemahaman produk dan berasumsi pembiayaan murabahah layak untuk digunakan, maka semakin tinggi pula keputusan

nasabah menggunakan pembiayaan murabahah di Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri.

3. Faktor preferensi mempunyai nilai secara positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan pembiayaan murabahah di Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi preferensi nasabah yang mengacu pada seleksi kriteria yang lebih memilih menggunakan pembiayaan murabahah yang dilihat dari suka atau tidaknya nasabah, maka semakin tinggi pula keputusan nasabah dalam menggunakan pembiayaan murabahah di Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri.
4. Secara bersama-sama faktor motivasi, persepsi, dan preferensi mempunyai nilai secara positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan pembiayaan murabahah di Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi faktor motivasi, persepsi, dan preferensi mempengaruhi perilaku nasabah, maka semakin tinggi pula keputusan nasabah menggunakan pembiayaan murabahah di Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian di atas, maka penulis dapat memberikan saran sebagai berikut :

1. Bagi Lembaga

Dari hasil penelitian bahwa faktor motivasi, persepsi dan preferensi mempunyai pengaruh terhadap keputusan nasabah. Oleh karena itu, lembaga

Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri harus mampu menganalisis perilaku nasabah dengan selalu bersifat jujur, adil, dan bertanggung jawab kepada nasabah, memperbaiki dan meningkatkan kualitas produk, memberikan suatu pelayanan secara kekeluargaan serta memberikan pemahaman lagi tentang produk Bank khususnya produk pembiayaan murabahah kepada nasabah sehingga nasabah tidak akan kesulitan untuk mengambil keputusan dalam memilih pembiayaan tersebut. Dimana dengan penjelasan tersebut akan memberi bahan pertimbangan para manager dalam mengambil keputusan dan menetapkan kebijakan, khususnya dalam penyaluran pembiayaan murabahah.

2. Bagi Akademik

Penelitian ini dapat dijadikan referensi dan dokumentasi bagi pihak kampus sebagai bahan acuan penelitian yang akan datang selain jurnal dan buku. Selain itu pihak kampus harus semakin meningkatkan kualitas karya hasil penelitian bagi mahasiswanya.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan untuk melakukan penelitian terutama berkaitan dengan faktor psikologis terhadap keputusan memilih produk-produk pada Bank Syariah.

Untuk penelitian selanjutnya dapat diperluas lagi variabel-variabel yang mempengaruhi keputusan pembelian. Selain itu juga dapat menggunakan variabel-variabel yang lebih banyak dan lebih variatif dari penelitian ini, agar penelitian ini semakin berkembang.