BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian yang telah dilakukan terkait dengan pengaruh kebutuhan, *personal selling*, dan kualitas produk terhadap Keputusan nasabah memilih pembiayaan KPR iB Muamalat pada Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri.

1. Kebutuhan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan nasabah memilih pembiayaan KPR iB Muamalat pada Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri. Hal ini berarti semakin banyak kebutuhan yang terpenuhi sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah, maka semakin banyak pula nasabah yang memutuskan untuk menggunakan produk pembiayaan pembiayaan KPR iB Muamalat pada Bank Muamalat kantor Cabang Kediri. Rata-rata nasabah memilih pembiayaan KPR iB Muamalat untuk memenuhi kebutuhan konsumtif yaitu kebutuhan tempat tinggal.
2. *Personal selling* berpengaruh positif dn signifikan terhadap Keputusan nasabah memilih pembiayaan KPR iB Muamalat pada Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri. Dengan menggunakan *personal selling* nasabah akan merasa diperhatikan, produk yang ditawarkan akan lebih mudah dan lebih cepat diterima oleh nasabah sehingga nasabah akan tertarik untuk menggunakan produk KPR iB Muamalat. Hal ini menunjukkan bahwa

semakin besar *personal seling* yang dilakukan maka keputusan nasabah memilih pembiayaan KPR iB Muamalat akan semakin meningkat.

3. Kualitas produk berpengaruh positif dn signifikan terhadap Keputusan nasabah memilih pembiayaan KPR iB Muamalat pada Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri. Keunggulan dan keistimewaan produk pembiayaan KPR iB Muamalat yang ditawarkan oleh Bank Muamalat serta dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, maka akan meningkatkan minat nasabah. Hal ini menunjukkan bahwa semakin produk pembiayaan KPR keunggulan dan keistimewaan yang sesuai dengan kebutuha nasabah maka semakin meningkat nasabah yang akan melakukan pembiayaan KPR iB Muamalat.
4. Hasil pengujian secara simultan menunjukkan bahwa kebutuhan, *personal selling*, dan kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan nasabah memilih pembiayaan KPR iB Muamalat pada Bank Muamalat Kantor Cabang Kediri. Sehingga apabila semakin banyak kebutuhan yang terpenuhi untuk nasabah semakin banyak nasabah yang memilih pembiayaan KPR iB Muamalat, dan juga *personal selling* yang semakin ditingkatkan akan dapat menarik nasabah dalam memutuskan memilih pembiayaan KPR iB Muamalat. Sekaligus semakin produk yang di tawarkan berkualitas dan sesuai kebutuhan nasabah maka semakin meningkat nasabah yang akan melakukan pembiayaan KPR iB Muamalat.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan, maka selanjutnya peneliti menyampaikan saran yang kiranya dapat memberikan hal yang bermanfaat kepada pihak-pihak yang terlibat atas penelitian ini. Adapaun saran-saran yang akan disampaikan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Bagi pihak Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Kediri

   Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat terhadap lembaga sebagai sumbangan pemikiran, saran, informasi serta bahan masukan agar Bank Muamalat mampu meningkatkan kualitas produk yang nanti akan menarik minat nasabah untuk melakukan atau memilih pembiayaan KPR iB Muamalat karena hasil yang di tunjukkan dalam penelitian memiliki nilai lebih rendah, sedangkan *personal selling* yang diupayakan selama ini bisa dipertahankan dan meningkatkan pelayanan yang dapat memenuhi kebutuhan nasabah dalam segala hal yang diinginkan oleh nasabah dan dapat memberikan solusi dengan berbagai produk yang dimiliki.

2. Bagi Masyarakat

   Penelitian ini dapat di jadikan sebagai bahan pertimbangan masyarakat agar lebih meningkatkan atau mementingkan kebutuhan untuk mengambil suatu keputusan dalam memilih pembiayaan pada bank syariah dan mempertimbangkan produk yang di tawarkan. Semoga penelitian ini dapat memberikan informasi yang tepat untuk calon nasabah yang hendak melakukan pembiayaan KPR serta memudahkan

masyarakat mengenal KPR iB muamalat pada Bank Muamalat lebih jauh lagi.

3. Bagi Akademik

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi dan dokumentasi bagi pihak kampus sebagai bahan acuan penelitian bagi peneliti yang akan datang. Selain itu, diharapkan bagi pihak kampus lebih menambah koleksi referensi baik berupa jurnal maupun buku-buku mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam perbankan syariah.

4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Untuk peneliti yang akan datang atau peneliti selanjutnya, penelitian ini dapat menjadi sumbangsih pemikiran dan diharapkan dapat menambah jumlah variabel penelitian lainnya yang lebih luas, tetapi dalam lingkup keputusan nasabah dan masih banyak objek lain yang digunakan sebagai tempat penelitian dengan mempertimbangkan kondisi nyata dilapangan.