

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah penulis lakukan sebelumnya, maka penulis menarik kesimpulan dari apa yang telah penulis uraikan. Adapun kesimpulan dari penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

1. Hasil dari pengujian hipotesis uji t (parsial) diperoleh hasil bahwa variabel promosi, biaya dan kualitas pelayanan secara individual berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah, sedangkan untuk variabel produk, lokasi dan syariah (agama) diperoleh hasil bahwa secara individual tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah.
2. Hasil dari pengujian hipotesis uji F (simultan) diketahui $F_{hitung} (40,291) > F_{tabel} (2,470)$ dengan $Sig. (0,000) < 0,05$ berarti H_0 diterima dengan hipotesis produk, promosi, lokasi, biaya, kualitas pelayanan dan syariah (agama) secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah untuk mendapatkan pembiayaan *murabahah* di BMT Al-Hijrah Salo Kabupaten Kampar.
3. Dari kelima faktor tersebut yang paling dominan pengaruhnya terhadap keputusan nasabah untuk mendapatkan pembiayaan *murabahah* adalah faktor biaya karena variabel inilah yang memberikan kontribusi paling besar yaitu sebesar 0,493 dalam mempengaruhi keputusan nasabah.

4. Tinjauan ekonomi Islam terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam mendapatkan pembiayaan *murabahah* di BMT Al-Hijrah Salo secara umum adalah sesuai dengan ekonomi Islam.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan, maka penulis menyampaikan saran yang kiranya dapat dilakukan dan bermanfaat bagi kemajuan kedepannya yaitu:

Pihak BMT Al-Hijrah agar memperhatikan faktor-faktor yang telah penulis sebutkan di atas sehingga dapat mengetahui faktor yang potensial mempengaruhi keputusan dari nasabah untuk mendapatkan pembiayaan *murabahah*, serta diharapkan tidak hanya terpaku pada satu akad atau struktur pembiayaan yang sering digunakan saja, namun juga diharapkan agar mengencarkan pada produk pembiayaan produktif (*mudharabah dan musyarakah*), agar tercapai hakekat sebagai lembaga keuangan syariah yang mempunyai produk lebih banyak pada sektor riil melalui sistem bagi hasilnya.

Pihak BMT Al-Hijrah juga perlu mempertahankan kualitas layanan yang sudah baik dan memperhatikan ruang kantor agar senantiasa terasa nyaman bagi nasabah maupun bagi karyawan.