

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan paparan bab-bab sebelumnya dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Motivasi menabung nasabah di BMT UGT Sidogiri muncul karena adanya kebutuhan yang dirasakan oleh masyarakat (nasabah) yang menyebabkan pengenalan terhadap kebutuhan, sehingga terdorong melakukan tindakan untuk memenuhi kebutuhannya. Adapun motivasi nasabah untuk menabung di BMT UGT Sidogiri karena nilai rupiah yang di tabung di BMT UGT Sidogiri dijamin keamanannya dan dapat diambil sewaktu-waktu pada setiap jam kerja. BMT UGT Sidogiri juga memberikan bagi hasil tabungan yang relative tinggi atau sesuai kesepakatan. Pelayanan yang baik dan ramah juga dapat memotivasi nasabah menabung di BMT UGT Sidogiri. BMT UGT Sidogiri merupakan tempat yang strategis baik dalam transaksi maupun jangkauan sehingga menarik motivasi nasabah untuk menabung di tempat tersebut. Motivasi Intrinsik/motivasi dari diri sendiri yang dimana seseorang ingin menabung di BMT UGT Sidogiri sesuai dengan keinginan sendiri tanpa dipengaruhi dari luar. Motivasi Ekstrinsik/motivasi yang datang karena dorongan dari luar, dimana teman atau kerabat yang menjadi motivasi atau perangsang sehingga masyarakat memilih untuk menabung di BMT UGT Sidogiri. Selain

itu juga, system antar jemput bola yang diberikan pihak BMT UGT Sidogiri cabang Kediri, yang dimana pihak BMT UGT Sidogiri cabang Kediri memberikan jasa antar jemput sehingga nasabah bisa termotivasi karna pelayanan yang diberikan pihak BMT UGT Sidogiri cabang Kediri.

2. Faktor yang mempengaruhi motivasi nasabah yaitu pengamatan, pemikiran dan perasaan yang dimana masyarakat akan mengamati untuk mencari tahu keberadaan BMT UGT Sidogiri cabang Kediri dengan melihat spanduk atau iklan tentang BMT UGT Sidogiri cabang Kediri. Setelah itu berfikir dan ada perasaan untuk memilih menabung di BMT UGT Sidogiri cabang Kediri. Perasaan ingin menjauhi riba dan adanya ketenangan jiwa karena aman menabung di BMT UGT Sidogiri yang memakai prinsip bagi hasil.

## **B. Saran-Saran**

Setelah penulis mengadakan penelitian pada nasabah yang menabung di BMT UGT Sidogiri, maka ada beberapa saran yang penulis ajukan yang berkaitan dengan factor-faktor yang mempengaruhi motivasi nasabah menabung, untuk dijadikan pijakan di BMT UGT Sidogiri:

1. Saran untuk BMT UGT Sidogiri, hendaknya lebih mengembangkan usahanya dalam mensosialisasikan produk-produk BMT UGT Sidogiri sehingga masyarakat luas dapat mengenai lebih dalam lagi tentang BMT UGT Sidogiri.

2. Saran untuk nasabah, hendaknya ada kesadaran dan kemauan untuk mengetahui dan memahami tentang perekonomian yang berlandaskan syari'ah Islam. Selain itu sebagai kelompok muslim yang mempunyai tujuan untuk menegakan syariat islam harus mampu menjadi contoh bagi masyarakat umum yang belum mengerti syariah dengan menghindari riba dari segala transaksi.