

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan:

1. Motivasi berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan pembiayaan di BMT Agritama Blitar. Dengan kata lain semakin tinggi motivasi nasabah maka akan meningkatkan jumlah pembiayaan di BMT Agritama Blitar. Hal ini dikarenakan tiap kegiatan yang dilakukan oleh seseorang itu didorong oleh sesuatu kekuatan dalam diri orang tersebut, kekuatan pendorong inilah yang kita sebut motivasi. Jika seseorang mempunyai motivasi yang tinggi terhadap obyek tertentu, maka dia akan terdorong untuk berperilaku menguasai produk tersebut. Sebaliknya jika motivasinya rendah, maka dia akan mencoba untuk menghindari obyek yang bersangkutan.
2. Persepsi berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan pembiayaan di BMT Agritama Blitar. Dengan kata lain semakin tinggi persepsi nasabah maka akan meningkatkan jumlah pembiayaan di BMT Agritama Blitar. Hal ini dikarenakan Keputusan pembelian sangat ditentukan oleh persepsi serta keyakinan dan pendirian mereka, kemudian mengidentifikasi masukan-masukan berbagai informasi yang mereka dapatkan

tentang barang atau produk kemudian mengevaluasinya untuk kemudian melakukan keputusan pembelian. Di samping itu, persepsi konsumen akan mempengaruhi pula terhadap keputusan pembelian, hal ini wajar karena setiap orang akan memiliki persepsi yang berbeda-beda terhadap suatu objek yang sama. Oleh karena itu, keputusan pembelian akan cepat menjadi tindakan apabila muncul persepsi positif terhadap produk dan jasa yang akan dibelinya. Persepsi tersebut dapat berupa penilaian terhadap apa saja yang melekat pada suatu produk yang dapat menimbulkan kepuasan dan kenyamanan yang dirasakan konsumen.

3. Berdasarkan hasil uji signifikansi yang telah dilakukan, hasilnya motivasi dan persepsi memiliki pengaruh yang cukup signifikan terhadap pengambilan keputusan yakni sebesar 45,4%, sedangkan sisanya 54,6% dipengaruhi oleh variabel-variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti ingin menyampaikan beberapa saran yang sekiranya dapat dijadikan masukan, yakni sebagai berikut:

1. Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan untuk melakukan penelitian selanjutnya, karena dalam penelitian ini diperoleh nilai kontribusinya (R^2) sebesar 45,5% sedangkan sisanya sebesar 54,6%. Artinya masih banyak faktor diluar model variabel

yang mampu mempengaruhi pengambilan keputusan menjadi nasabah pada BMT Agritama Blitar. Disarankan bagi peneliti selanjutnya untuk menambah variabel-variabel lain yang mempengaruhi pengambilan keputusan.

2. Perlunya mencari variabel-variabel lain yang lebih sesuai dan secara teoritis bisa meramalkan pengambilan keputusan menjadi nasabah pada BMT Agritama Blitar.
3. Penelitian selanjutnya diharapkan untuk menambah jumlah sampel yang lebih banyak. Dengan sampel yang lebih banyak maka hasil analisis dari penelitian yang didapatkan akan lebih akurat.