

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dijelaskan pada pembahasan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa preferensi nasabah dalam menggunakan produk kredit pemilikan rumah syariah dipengaruhi oleh faktor harga, promosi, dan kualitas pelayanan, yaitu:

1. Harga berpengaruh positif terhadap preferensi nasabah dalam menggunakan produk KPR Syariah. Hal ini menunjukkan bahwa dengan memberikan cicilan harga rumah yang stabil kepada konsumen dapat meningkatkan preferensi nasabah terhadap produk KPR Syariah yang ditawarkan oleh BTN Syariah.
2. Promosi yang dilakukan berpengaruh positif terhadap preferensi nasabah dalam menggunakan produk KPR Syariah. Hal ini menunjukkan bahwa semakin konsistennya perusahaan dalam melakukan promosi kepada masyarakat, maka semakin besar kemungkinan preferensi nasabah untuk memilih serta menggunakan produk KPR Syariah yang ditawarkan oleh BTN Syariah.
3. Kualitas pelayanan yang berpengaruh positif terhadap preferensi nasabah dalam menggunakan produk kredit pemilikan rumah syariah. Hal ini menjelaskan bahwa kualitas pelayanan yang baik yang dilakukan oleh perusahaan kepada nasabah dapat meningkatkan preferensi nasabah dalam menggunakan produk KPR Syariah yang ditawarkan oleh pihak BTN Syariah.

B. Keterbatasan Penelitian

Menurut pengalaman peneliti dalam proses penelitian ini terdapat keterbatasan penelitian yang dialami karena beberapa faktor, sehingga peneliti selanjutnya agar dapat berhati-hati dalam melakukan penelitiannya. Peneliti tentunya memiliki kekurangan yang perlu diperbaiki pada penelitian selanjutnya. Berikut merupakan beberapa keterbatasan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Peneliti hanya berfokus terhadap variabel harga, promosi, dan kualitas pelayanan yang dilakukan oleh BTN Syariah Kantor Cabang Serang.
2. Objek penelitian hanya berfokus pada nasabah BTN Syariah Kantor Cabang Serang yang menggunakan produk KPR Syariah.
3. Sumber data dalam penelitian hanya menggunakan kuesioner yang diisi langsung oleh pihak nasabah yang menggunakan produk KPR Syariah di BTN Syariah Kantor Cabang Serang.

C. Saran

Berdasarkan keterbatasan penelitian di atas, dapat kita lihat bahwa hasil penelitian masih memiliki kekurangan, sehingga peneliti ingin memberikan saran yang dapat digunakan sebagai bahan evaluasi bagi peneliti selanjutnya dengan menambahkan variabel lain yang dapat mempengaruhi preferensi nasabah dalam memilih dan menggunakan kredit pemilikan rumah syariah, misalnya variabel lokasi. Peneliti selanjutnya juga dapat menambahkan objek penelitian serta melakukan wawancara terhadap nasabah agar dapat mengetahui hasil perbandingan antara dua objek yang berbeda, dimana hal ini dapat dilihat dari setiap jawaban responden dalam memilih serta menggunakan KPR Syariah dari bank yang berbeda.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan pengaruh harga yang diberikan, dapat mempengaruhi preferensi bagi nasabah, sehingga diharapkan perusahaan dapat memberikan harga yang lebih terjangkau oleh nasabah. Selain itu promosi dan kualitas pelayanan yang dapat memenuhi rasa kepuasan bagi nasabah dalam menerima informasi dapat mempengaruhi persepsi nasabah, sehingga diharapkan perusahaan dapat lebih memperhatikan kenyamanan bagi nasabah yang membutuhkan pelayanan serta informasi.

