

BAB V

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Analisis Faktor-faktor yang memengaruhi perilaku konsumen dalam menggunakan jasa *leasing* pada perspektif ekonomi islam di PT.FIF GROUP Cabang Bukit Palembang, maka dapat di simpulkan sebagai berikut :

1. Pinjaman dana tunai di FIF Group ini adalah untuk mempermudah masyarakat yang membutuhkan dana pada saat keadaan mendesak atau darurat untuk keperluan yang benar benar dibutuhkan dengan syarat jaminan BPKB motor dengan pembayaran tenor pinjaman 6,8,12,dan 18 bulan. Pinjaman ini juga diawasi oleh OJK. Kendala yang dihadapi pinjaman pada nasabah adalah nasabah yang tidak bisa membayar dengan tepat waktu dan kredit yang macet. Hal ini menyebabkan kesulitan bagi pihak FIF untuk melakukan laporan yang seharusnya sudah dilaporkan.
2. Faktor yang memengaruhi perilaku konsumen dalam menggunakan jasa *Leasing* PT.FIF dalam perspektif Islam adalah konsumen bebas memilih, baik nominal pinjaman maupun tenor pembayaran, semua tergantung tahun BPKB yang diberikan konsumen pada pihak FIF serta jangka waktu yang singkat, dan cicilan yang ringan, mulai dari permohonan kredit hingga disetujui atau ditolaknya permohonan mereka. Hubungan antara variabel bebas (budaya, sosial, pribadi, dan psikologis) dengan perilaku konsumen adalah dengan adanya jasa leasing merupakan tradisi dan sudah menjadi kebiasaan membeli secara kredit.

5.2 Saran

1. Untuk pihak jasa *leasing* agar supaya perusahaan jasa leasing dapat lebih meningkatkan pangsa pasar dan pelanggannya dimasa yang akan datang, maka yang dapat disarankan kepada manajemen perusahaan antara lain adalah sebagai berikut:
 - a. Lebih giat lagi dalam melakukan kegiatan periklanan dan promosi yang lebih insentif terhadap para konsumen.
 - b. meningkatkan mutu pelayanan terhadap konsumen/pelanggan yang menggunakan jasa leasing yang dikelola perusahaan, terutama yang berkaitan dengan kemudahan dalam proses pelayanan administrasi kredit pinjaman BPKB motor.
 - c. berupaya semaksimal mungkin untuk dapat menarik minat calon konsumen jasa leasing dengan cara menyediakan berbagai macam hadiah bagi konsumen yang membayar dengan lancar dan menyediakan fasilitas cicilan kredit dengan memberikan diskon, angsuran ringan dan sebagainya.
2. Bagi peneliti selanjutnya ada baiknya untuk memperluas penelitian yang akan dilakukan sehingga memperoleh informasi yang lebih lengkap mengenai faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi perilaku konsumen.