

Pengaruh motivasi, pengetahuan produk dan persepsi investor terhadap keputusan pembelian sukuk ritel seri SR009; studi kasus di Bank Syariah Mandiri = Influence motivation produk knowledge and investor perception of investor sukuk ritel product purchase decision seri SR009 case study of sukuk ritel investor at Bank Syariah Mandiri

Vera Rosula, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20454514&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Nama : Vera Rosula
Program Studi : Kajian Timur Tengah dan Islam
Judul : Pengaruh Motivasi, Pengetahuan Produk dan Persepsi Investor Terhadap Keputusan Pembelian Sukuk Ritel SR009 Studi Kasus di Bank Syariah Mandiri
Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh motivasi pembelian, pengetahuan produk dan persepsi investor terhadap keputusan pembelian Sukuk Ritel Seri SR009. Penelitian ini berdasarkan kepada teori perilaku Schiffman Kanuk dan Kotler yang menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian dipengaruhi oleh faktor psikologi yaitu motivasi, pengetahuan dan persepsi. Populasi dalam penelitian ini adalah investor Sukuk Ritel SR009 Bank Syariah Mandiri. Sampel dalam penelitian ini sejumlah 100 investor Sukuk Ritel SR009 di wilayah DKI Jakarta. Metoda penelitian menggunakan metoda kuantitatif dan kualitatif. Metoda kuantitatif menggunakan teknik analisa SEM Structural Equation Model-PLS . Metoda kualitatif menggunakan teknik wawancara mendalam kepada pihak-pihak yang terkait dengan penjualan Sukuk Ritel yaitu Kementerian Keuangan RI, Pihak Bank Syraiah Mandiri sebagai agen penjual Sukuk Ritel dan nasabah investor Sukuk Ritel. Hasil penelitian menunjukkan motivasi pembelian dan pengetahuan produk tidak signifikan mempengaruhi keputusan investor untuk membeli Sukuk Ritel. Adapun faktor yang signifikan mempengaruhi keputusan pembelian Sukuk Ritel SR009 adalah persepsi investor.

<hr />

ABSTRACT

Name Vera Rosula
Study Program Kajian Timur Tengah dan Islam
Tittle Influence Motivation, Product Knowledge and Perception of Investor Sukuk Ritel Product Purchase Decision Seri SR009 Case Study of Sukuk Ritel Investor at Bank Syariah Mandiri
The aim of this study to explain the motivation, product knowledge and investor perception that influence decision of Sukuk Ritel product purchase. Schiffman Kanuk and Kotler theory said that the decision purchases in influenced by psychological factor of the investors. The psychological factors are motivation, product knowledge and perception. Population in this research are 100 investors in area DKI Jakarta. The research method used in quantitative and qualitative methods. Quantitative methods use SEM Structural Equation Model analysis technique. Qualitative methods use deep interview techniques related to Sukuk Ritel investors. The result of research shows that investor 39 s motivation and knowledge product have not significant effect on the decision to but Sukuk Ritel product.