

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pengaruh preferensi nasabah (psikologis, sosial dan situasional) terhadap pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah di BMT Muamalat Limpung dengan melalui penyebaran koesioner kepada nasabah BMT Muamalat Limpung maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- 5.1.1 Dari hasil uji koefisien determinasi *model summary* diperoleh nilai R Square (R^2) adalah 0.675 atau 67,5%, jadi sebesar 67,5% pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah di BMT Muamalat Limpung dapat dijelaskan oleh variabel preferensi nasabah (psikologis, sosial dan situasional), artinya 32,5% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dalam cakupan penelitian penulis.
- 5.1.2 Hasil uji parsial (t test) secara parsial dapat disimpulkan bahwa preferensi nasabah dengan variabel psikologis, sosial, dan situasional mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah di BMT Muamalat Limpung. Dari tabel 4.24, konstanta sebesar 2.602 artinya jika Preferensi Psikologis (X_1), Preferensi Sosial (X_2) dan Preferensi Situasional (X_3) nilainya adalah 0 (nol), maka Pengambilan Keputusan Memilih Produk Pembiayaan Akad Mudharabah (Y) nilainya positif sebesar 2.602.

Sedangkan koefisien regresi Preferensi Psikologis (X_1) sebesar 0,130 yang berarti jika Preferensi Psikologis (X_1) bertambah 1% maka Pengambilan Keputusan Memilih Produk Pembiayaan Akad Mudharabah (Y) akan bertambah sebesar 0,130, koefisien regresi Preferensi Sosial (X_2) sebesar 0,170 yang artinya jika Preferensi Sosial (X_2) bertambah 1% maka Pengambilan Keputusan Memilih Produk Pembiayaan Akad Mudharabah (Y) akan bertambah sebesar 0,170 dan koefisien regresi Preferensi Situasional (X_3) sebesar 0,214 yang berarti jika Preferensi Situasional (X_3) bertambah 1% maka Pengambilan Keputusan Memilih Produk Pembiayaan Akad Mudharabah (Y) akan bertambah sebesar 0,214.

5.1.3 Hasil uji F test menunjukkan bahwa nilai F_{hitung} (58.24) > nilai F_{tabel} (2.713) maka dapat disimpulkan bahwa secara bersama-sama ketiga variabel independen preferensi nasabah yaitu psikologis, sosial dan situasional secara signifikan memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap variabel dependen pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah di BMT Muamalat Limpung.

5.2 Saran

Melihat keterbatasan dari penelitian pengaruh preferensi nasabah (psikologis, sosial dan situasional) terhadap pengambilan keputusan memilih produk pembiayaan akad mudharabah di BMT Muamalat Limpung, maka perlu dilakukan beberapa penelitian lanjutan sehingga dapat menjawab keterbatasan dari penelitian ini. Penulis akan memberikan beberapa saran yang mungkin dapat bermanfaat bagi semua pihak. Saran tersebut adalah sebagai berikut:

- 5.2.1 Walaupun preferensi nasabah dengan variabel psikologis, sosial dan situasional mempengaruhi terhadap pengambilan keputusan nasabah memilih produk pembiayaan akad mudharabah di BMT Muamalat Limpung, hendaknya pihak BMT juga tetap memperhatikan aspek lain, sehingga dapat memaksimalkan pelayanan dan mutu kepada nasabah. Dan mencari tahu faktor lain apa yang mempengaruhi pilihan nasabah terhadap produk pembiayaan akad mudharabah.
- 5.2.2 Penelitian berikutnya diharapkan menggunakan data yang lebih akurat dengan jumlah yang lebih banyak, menggunakan metode dan alat uji yang lebih lengkap dan akurat sehingga diperoleh kesimpulan yang lebih baik dan valid.