

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan pembahasan serta hasil pengujian yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan nasabah dalam pembiayaan *qordlu bi syarti rahni* pada BMT Lisa Nusa Barokah Nalumsari. Hal ini dibuktikan dari hasil uji t yang menunjukkan bahwa nilai $t_{hitung} (6,118) > t_{tabel} (1,9913)$ dan taraf signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Hasil penelitian ini didukung dengan penelitian terdahulu yaitu dari Dimas Suhendra Syahri Ramadhan, dengan hasil penelitiannya yang menunjukkan bahwa variabel kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan nasabah dalam pembiayaan murabahah pada BMT Al-Aqobah Pusri Palembang, hal ini dibuktikan dari hasil uji t dengan nilai $t_{hitung} (7,973) > t_{tabel} (1,988)$ dan taraf signifikansi $0,000 < 0,05$.
2. *Word of mouth* berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan nasabah dalam pembiayaan *qordlu bi syarti rahni* pada BMT Lisa Nusa Barokah Nalumsari. Hal ini dibuktikan dari hasil uji t yang menunjukkan bahwa nilai $t_{hitung} (3,644) > t_{tabel} (1,9913)$ dan taraf signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yaitu dari Agung Satrio Elhamidy, dalam penelitiannya menyatakan bahwa variabel *word of mouth* berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan nasabah Bank BNI Syariah, hal ini dibuktikan dari hasil uji t dengan nilai $t_{hitung} (4,137) > t_{tabel} (1,985)$ dan taraf signifikansi $0,000 < 0,05$.
3. Lokasi berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan nasabah dalam pembiayaan *qordlu bi s yarti rahni* pada BMT Lisa Nusa Barokah Nalumsari. Hal ini dibuktikan dari hasil uji t yang menunjukkan bahwa nilai $t_{hitung} (2,731) > t_{tabel} (1,9913)$ dan taraf signifikansi sebesar $0,008 < 0,05$. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu yaitu dari Ismu Adam, dalam penelitiannya menyatakan bahwa variabel lokasi berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan nasabah mengajukan akad pembiayaan murabahah (Studi Kasus pada Nasabah Bank Muamalat KCP Pamulang), hal ini dibuktikan dari hasil uji t dengan nilai $t_{hitung} (4,393) > t_{tabel} (1,984)$ dan taraf signifikansi $0,000 < 0,05$.
4. Kepercayaan berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan nasabah dalam pembiayaan *qordlu bi syarti rahni* pada

BMT Lisa Nusa Barokah Nalumsari. Hal ini dibuktikan dari hasil uji t yang menunjukkan bahwa nilai $t_{hitung} (2,303) > t_{tabel} (1,9913)$ dan taraf signifikansi sebesar $0,024 < 0,05$. Hasil penelitian ini didukung dari penelitian terdahulu yaitu dari Luvi Setyoningrum, dalam penelitiannya menyatakan bahwa variabel kepercayaan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah menggunakan produk pembiayaan musyarakah pada Bank Panin Dubai Syariah, hal ini dibuktikan dari hasil uji t dengan nilai $t_{hitung} (5,253) > t_{tabel} (1,984)$ dan taraf signifikansi $0,000 < 0,05$.

5. Kualitas pelayanan, *word of mouth*, lokasi, dan kepercayaan berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan nasabah dalam pembiayaan *qordlu bi syarti rahni* pada BMT Lisa Nusa Barokah Nalumsari. Hal ini dibuktikan dengan hasil uji f yang menunjukkan bahwa nilai $f_{hitung} (22,973) > f_{tabel} (2,49)$ dengan taraf signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Dari hasil analisis determinasi menghasilkan nilai *adjusted R square* sebesar 0,520 atau 52,0%. Hal ini berarti variabel kualitas pelayanan (X_1), *word of mouth* (X_2), lokasi (X_3) dan kepercayaan (X_4) hanya mampu menjelaskan sebesar 52,0% terhadap pengambilan keputusan nasabah dalam pembiayaan *qordlu bi syarti rahni* (Y). Sedangkan sisanya 48,0% dijelaskan oleh variabel-variabel lain diluar penelitian ini.

B. Saran

Berdasarkan penelitian diatas, berikut ini adalah beberapa saran yang diajukan oleh penulis:

1. Bagi BMT Lisa Nusa Barokah Nalumsari

Untuk mencapai kesuksesan dalam menghadapi persaingan, suatu lembaga keuangan syariah harus mengetahui dari tujuan lembaga tersebut, yaitu dengan mengimplementasikan faktor-faktor yang mampu menarik konsumen untuk mengambil pembiayaan. Diantaranya yaitu memberikan kualitas pelayanan yang sesuai yang diharapkan oleh nasabah, meningkatkan kepercayaan yang baik kepada nasabah, dan menciptakan lokasi usaha yang tepat sehingga dapat tercapai kesuksesan, agar nantinya menimbulkan *word of mouth* yang baik dimasyarakat dan akan menciptakan keputusan nasabah untuk mengambil pembiayaan. Oleh karena itu, diharapkan bagi BMT Lisa Nusa Barokah Nalumsari dapat menerapkan beberapa faktor diatas dengan baik yang mampu mempengaruhi keputusan nasabah untuk mengambil pembiayaan *qordlu bi syarti rahni*.

2. Bagi peneliti lain disarankan untuk menggunakan indikator-indikator lainnya yang mampu memberikan pengaruh terhadap keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan *qordlu bi syarti rahni*. Nilai *adjusted R square* sebesar 52,0% menunjukkan bahwa 48,0% pengambilan keputusan nasabah dalam pembiayaan *qordlu bi syarti rahni* dipengaruhi oleh indikator-indikator lain dari suatu variabel diluar penelitian ini.

