

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti, maka peneliti dapat menyimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil parameter estimasi untuk pengujian pengaruh pengetahuan nasabah terhadap pengambilan keputusan nasabah menunjukkan nilai CR (*Critical Ratio*) sebesar $-0,458 < 1,96$ dan nilai P (*Probability*) sebesar $0,647 > 0,05$. Kedua nilai tersebut diperoleh tidak memenuhi syarat untuk penerimaan H_1 . Maka dapat disimpulkan bahwa Pengetahuan Nasabah (X1) berpengaruh positif terhadap pengambilan keputusan nasabah ditolak.
2. Berdasarkan hasil parameter estimasi untuk pengujian pengaruh strategi pemasaran terhadap pengambilan keputusan nasabah menunjukkan nilai CR (*Critical Ratio*) sebesar $0,269 < 1,96$ dan nilai P (*Probability*) sebesar $0,788 > 0,05$. Kedua nilai tersebut diperoleh tidak memenuhi syarat untuk penerimaan H_2 . Maka dapat disimpulkan bahwa Strategi Pemasaran (X2) berpengaruh positif terhadap pengambilan keputusan nasabah ditolak.
3. Berdasarkan hasil parameter estimasi untuk pengujian pengaruh dukungan teknologi informasi terhadap pengambilan keputusan nasabah menunjukkan nilai CR (*Critical Ratio*) sebesar $2,095 > 1,96$ dan nilai P (*Probability*) sebesar $0,036 < 0,05$. Kedua nilai tersebut diperoleh memenuhi syarat untuk penerimaan H_3 . Maka dapat disimpulkan bahwa Dukungan Teknologi Informasi (X3) berpengaruh positif terhadap pengambilan keputusan nasabah diterima.

4. Berdasarkan hasil parameter estimasi untuk pengujian pengaruh kualitas pelayanan islami terhadap pengambilan keputusan nasabah menunjukkan nilai CR (*Critical Ratio*) sebesar $3,418 > 1,96$ dan nilai P (*Probability*) sebesar $0,000 < 0,05$. Kedua nilai tersebut diperoleh memenuhi syarat untuk penerimaan H_4 . Maka dapat disimpulkan bahwa Kualitas Pelayanan Islami (X4) berpengaruh positif terhadap pengambilan keputusan nasabah diterima.

B. Saran

Berdasarkan penulisan penelitian ini, peneliti menyadari masih terdapat banyak kekurangan didalamnya, untuk itu, peneliti memberikan saran agar menjadi gambaran sebagai bahan pertimbangan dan penyempurnaan penelitian selanjutnya yang terkait dengan penelitian serupa. Maka peneliti menyarankan beberapa hal sebagai berikut :

1. Secara Praktis

Untuk pihak BMT, edukasi mengenai pengetahuan terhadap produk-produk pembiayaan perlu ditingkatkan, agar nasabah lebih memahami mengenai produk-produk pembiayaan yang telah mereka pilih. Terlebih produk pembiayaan di BMT tentunya bebas dari riba, sehingga nasabah yang menggunakan produk pembiayaan tersebut mendapatkan mashlahah. Strategi pemasaran melalui promosi tentunya harus ditingkatkan, agar dapat menentukan layak atau tidaknya BMT untuk bersaing dengan lembaga keuangan syariah non bank lainnya, tidak hanya promosi, segi lokasi pun perlu diperhatikan agar para calon anggota dapat menjangkau BMT tersebut, karena ada beberapa BMT yang sulit untuk dijangkau. Serta untuk beberapa BMT yang belum menyediakan aplikasi untuk transaksi online agar segera mengembangkan hal tersebut agar

dapat bersaing dengan lembaga keuangan syariah non bank lainnya di bidang teknologi dan dalam kualitas pelayanan yang islami harus lebih meningkatkan empati dan daya tanggap dalam melayani setiap keluhan dari nasabah.

2. Secara Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi mengenai pengambilan keputusan nasabah dalam menggunakan pembiayaan murabahah di Baitul Maal Wa Ttamwil. Serta untuk peneliti selanjutnya, diharapkan mampu untuk mengembangkan penelitian ini dengan cara melibatkan variabel yang kemungkinan mempengaruhi Pengambilan Keputusan dalam Pembiayaan Murabahah di BMT yang belum diteliti dalam penelitian ini.