

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pada penelitian yang dilakukan terhadap nasabah Pegadaian Syariah Jombang sebagai responden, maka dapat ditarik kesimpulan yang sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian serta hasil penyajian data yang terkumpul. Dengan demikian, peneliti menulis kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa variabel faktor budaya (X1) nasabah pada Pegadain Syariah Jombang tergolong cukup. Hasil dibuktikan dengan nilai mean sebesar 18,10 yang berada pada diantara skor 16,853 dan 19,347.
2. Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa variabel faktor sosial (X2) nasabah pada Pegadain Syariah Jombang tergolong cukup. Hasil dibuktikan dengan nilai mean sebesar 17,02 yang berada pada diantara skor 15,926 dan 18,114.
3. Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa variabel faktor pribadi (X3) nasabah pada Pegadain Syariah Jombang tergolong cukup. Hasil dibuktikan dengan nilai mean sebesar 25,14 yang berada pada diantara skor 23,7525 dan 26,5275.
4. Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa variabel faktor psikologis (X4) nasabah pada Pegadain Syariah Jombang tergolong cukup. Hasil

dibuktikan dengan nilai mean sebesar 17.37 yang berada pada diantara skor 16,2535 dan 18,4865.

5. Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa variabel faktor keputusan nasabah (Y) dalam memilih produk *rahn* (jaminan) pada Pegadain Syariah Jombang tergolong cukup. Hasil dibuktikan dengan nilai mean sebesar 32,17 yang berada pada diantara skor 30,5395 dan 33,8005.
6. Pada analisis korelasi atau hubungan antara “Budaya” dengan “Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk *Rahn* (Jaminan)” adalah 0,693. Maka dapat dinyatakan bahwa terdapat hubungan yang kuat pada X1 dengan Y diperoleh dari nilai *Pearson correlation* berada antara skor 0,60– 0,799. Korelasi atau hubungan antara “Sosial” dengan “Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk *Rahn* (Jaminan)” adalah 0,748. Maka dapat dinyatakan bahwa terdapat hubungan yang kuat pada X2 dengan Y diperoleh dari nilai *Pearson correlation* berada antara skor 0,60–0,799. Korelasi atau hubungan antara “Pribadi” dengan “Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk *Rahn* (Jaminan)” adalah 0,668. Maka dapat dinyatakan bahwa terdapat hubungan yang kuat pada X3 dengan Y diperoleh dari nilai *Pearson correlation* berada antara skor 0,60–0,799. Sedangkan korelasi atau hubungan antara “Psikologis” dengan “Keputusan Nasabah Dalam Memilih Produk *Rahn* (Jaminan)” adalah 0,726. Maka dapat dinyatakan bahwa terdapat hubungan yang kuat pada X4 dengan Y diperoleh dari nilai *Pearson correlation* berada antara skor 0,60–0,799. Secara uji F (simultan) variabel budaya (X1), sosial (X2), pribadi

(X3), dan psikologis (X4) berpengaruh secara simultan terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk *rahn* (jaminan) (Y). Pada parsial (uji t) bahwa $T_{hitung} = 4,256 > t_{tabel} = 1,970$ dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ maka H_{01} ditolak dan H_{a1} diterima, yang berarti budaya (X1) secara parsial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk *rahn* (jaminan) (Y). $t_{hitung} = 3,314 > t_{tabel} = 1,970$ dengan nilai signifikansi $0,001 < 0,05$ maka H_{02} ditolak H_{a1} diterima, yang berarti sosial (X2) secara parsial mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk *rahn* (jaminan) (Y). $t_{hitung} = 0,470 < 1,970$ dengan nilai signifikansi $0,639 > 0,05$, maka H_{03} diterima H_{a3} ditolak, yang berarti pribadi (X3) secara parsial tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk *rahn* (jaminan) (Y). selanjutnya $t_{hitung} = 1,473 < 1,970$ dengan nilai signifikansi $0,142 > 0,05$, maka H_{04} diterima H_{a4} ditolak, yang berarti psikologis (X4) secara parsial tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk *rahn* (jaminan) (Y). Jadi, sebanyak 72% faktor budaya, sosial, pribadi dan psikologis berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk *rahn* (jaminan), sedangkan sisanya 28% dipengaruhi oleh variabel lain, yang tidak dalam cakupan peneliti, seperti: produk, harga, promosi dan lokasi. Serta yang paling dominan dari keempat variabel adalah budaya, karena memiliki nilai koefisien beta dan t hitung paling besar yaitu 0,406 dan 4,256.

B. Saran

Dengan adanya hasil dari penelitian ini, peneliti ingin menyampaikan beberapa saran yang dapat dijadikan masukan, yakni sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Berdasarkan penelitian dapat diketahui bahwa budaya, sosial, pribadi, dan psikologis memiliki pengaruh secara simultan terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk *rahn* (jaminan). Maka dari itu peneliti ingin memberikan sedikit saran untuk lembaga supaya lebih giat lagi dalam melakukan faktor pribadi dan psikologis supaya nasabah di Pegadaian Syariah Jombang lebih banyak lagi dan tertarik dan mau bergabung dengan lembaga tersebut.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat lebih mengembangkan lagi penelitian ini supaya dapat menambah wawasan yang lebih mendalam bagi pembaca. Dan peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini dengan meneliti faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi keputusan nasabah menjadi anggota.