

BAB V

PENUTUPAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan tentang pengaruh faktor budaya, faktor pribadi, faktor psikologi terhadap keputusan nasabah memilih menggunakan jasa pinjaman koperasi mekar.

1. Faktor dalam uji hipotesis mendapatkan hasil yaitu nilai sebesar 0.391, maka nilai path coefficient > 0 , untuk nilai T-statistics sebesar 4.827, maka nilai T-statistics $> 1,96$ dan selanjutnya untuk nilai p-values sebesar 0.000, maka nilai P-Values , 0.05. dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa faktor pribadi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pinjaman di koperasi mekar.
2. Faktor pribadi dalam uji hipotesis mendapatkan hasil yaitu nilai sebesar 0.367, maka nilai path coefficient > 0 , untuk nilai T-statistics sebesar 3.519, maka nilai T-statistics $> 1,96$ dan selanjutnya untuk nilai p-values sebesar 0.000, maka nilai P-Values , 0.05. dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa faktor pribadi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pinjaman di koperasi mekar.
3. Variabel faktor psikologi dalam uji hipotesis mendapatkan hasil yaitu nilai sebesar 0.208, maka nilai path coefficient > 0 , untuk nilai T-

statistics sebesar 2.250, maka nilai T-statistics $> 1,96$ dan selanjutnya untuk nilai p-values sebesar 0.025, maka nilai P-Values , 0.05. dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa faktor pribadi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih pinjaman di koperasi mekar

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan , penulis menyadari masih adanya keterbatasan dalam penelitian ini, maka penulis menyarankan sebagai berikut :

1. Bagi penelitian selanjutnya agar dapat menambahkan atau menggunakan variabel lain yang lebih berpengaruh terhadap keputusan nasabah memilih menggunakan jasa pinjaman koperasi mekar.
2. Bagi pembaca agar skripsi ini dapat menjadi bahan bacaan yang menambah wawasan dan pengetahuan tentang pengaruh faktor budaya, faktor pribadi, faktor psikologi terhadap keputusan nasabah memilih menggunakan jasa pinjaman koperasi mekar.
3. Bagi koperasi mekar dilubuk layang agar meningkatkan Kembali kualitas pelayanan terhadap nasabah agar mereka merasa puas.

C. Implikasi penelitian

Dari hasil penelitian dapat dilihat terdapat pengaruh antara faktor budaya (X1), faktor pribadi(X2), dan faktor psikologi(X3) terhadap keputusan nasabah (Y). Maka implikasi penelitian ini adalah :

1. Untuk memberi bahan masukan dan bahan pertimbangan terhadap nasabah dalam rangka memilih pinjamandikoperasi mekar.
2. Diharapkan dapat memotivasi koperasi mekar untuk dapat lebih baik lagi dalam menarik perhatian nasabah, serta sebagai bahan informasi dalam mengetahui besarnya pengaruh faktor budaya, faktor pribadi dan faktor psikologi terhadap keputusan nasabah dalam memilih pinjaman koperasi mekar.

D. Keterbatasan penelitian

Berdasarkan pada pengalaman langsung peneliti dalam proses penelitian ini, ada beberapa faktor keterbatasan yang dialami dan untuk lebih diperhatikan bagi peneliti-peneliti yang akan datang dalam lebih menyempurnakan penelitiannya karena penelitian ini sendiri tentu memiliki kekurangan yang perlu terus diperbaiki dalam penelitian-penelitian kedepannya. Beberapa keterbatasan dalam penelitian ini antara lain :

1. Dalam proses pengambilan data dan informasi melalui kuesioner ditemukan responden tidak mau memberikan informasi, pendapat, tanggapan untuk pengisian kuesioner tersebut.

2. Dalam melakukan penelitian peneliti memiliki keterbatasan waktu, biaya dan jarak karena dilakukan tidak disatu jorong saja tapi Sembilan jorong.



DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*.(Jakarta: Gramedia Pustaka Umum. 2010).
- Al Afkar, “*Tinjauan Hukum Islam Dalam Praktik Pinjaman Uang (Penelitian Di PT. Permodalan Nasional Madani(PNM) Mekar Syariah Cabang Singajaya Kab. Garut Jawa Barat)*”, Jurnal For Islamic Studies, Vol.5, No.5, 2022.
- Annisa Fadzrinurmalita “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Pedagang Muslim Melakukan Kredit Pada Rentenir Studi Kasus Pasar Santul Yogyakarta*”. (Yogyakarta: Siusunan Kalijaga Press, 2017)
- Ayatulloh M.M, Hera Khairunnisa & Dwi K.R, “*konsep dasar strukturaal equition model partial least square (SEM-PLS) menggunakan SMART PLS*, (Jakarta: pasca Book), 2022.
- Frederic S. Mishkin. “*Ekonomi Uang Perbankan, Dan Pasar Keuangan*”. (Jakarta: Selempang Empat. 2008).
- Heru Susanto Dan Sriyani. “*Bijak Meminjam Dan Menggunakan Uang Bank*”,(Jakarta: Elex Media Kopuntindo, 2013), Hlm 10.
- ¹Idrus Muhammad, “*Metode Penelitian Ilmu Sosial Pendekatan Kualitatif, Dan Kuantitatif*”.
- Ismail. “*Perbankan Syariah*”, (Jakarta: Kencana,2011).
- Julian Noor, “*metode penelitian* “(Jakarta: kencana,2011).
- Juliansyah Noor,Op. cit h.

Leni Safitri Lubus. *“Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Masyarakat Melakukan Pinjaman Pada Rentenir”*. (Medan: USU Press,2020).

Leni Safitri Lubus. *“Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Masyarakat Melakukan Pinjaman Pada Rentenir”*. (Medan: USU Press,2020).

M. Burhan Buhsin, *“Metodologi Penelitian Kuantitatif”*(Jakarta : Rajawali Pers. 2012).

Melisa Rosalinda, Dkk, *“Perilaku Nasabah Dalam Pengelolaan Modal Usaha Permodalan Modal Nasional Madani (PNM Mekar Menurut Perspektif Ekonomi Islam Dikecamatan Jelutung Dikota Jambi”*, Jurnal Maisyatura, Vol. 4, No.3 Juli 2023

Mohammad Ridwan Basalamah. *“Perbankan Syariah”*, (Malang: Copyright: 2018).

Muri Yusuf, *“Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan Penelitian Gabungan”*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2014).

Observasi dan wawancara nagari lubuk layang tanggal 22 agustus 2023

Pasal 1 Angkat 2 UU No.37 Tahun 2004, *“Mendefinisikan Kreditor Sebagai Orang Yang Memiliki Piutang Karena Perjanjian Atau Undang-Undang Yang Dapat Ditagih Dimuka Pengadilan”*.

Philip Kotler and Keller, *“Manajemen Pemasaran Jilid 1 edisi Kedua Belas”*,(Jakarta: PT. Lades, 2007).

Philip Kotler and Keller, “*Manajemen Pemasaran Jilid I edisi Kedua Belas*”,
(Jakarta: PT. Lades, 2007).

Philip Kotler and kKevin Lane Keller, “*marketing management*”, diterjemahkan
oleh Benyamin Molan dengan judul : *Manajemen Pemasaran*, (Ed 12,
Cet. 1; Jakarta: Indeks, 2007).

Philip Kotler and kKevin Lane Keller, “*marketing management*”, diterjemahkan
oleh Benyamin Molan dengan judul : “*Manajemen Pemasaran*”, (Ed 12,
Cet. 1; Jakarta: Indeks, 2007).

Philip Kotler dan Armstrong, “*Prinsip-prinsip pemasaran edisi 12 jilid I*”
(Jakarta: Erlangga, 2008).

¹Philip Kotler dan Gary Armstrong. “*Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi 12 Julid
1*”. (jakarta: Erlangga. 2008).

Philip Kotler Dan Kevin Lane Keller. “*Manajemen Pemasaran Edisi 13 Jilid 1*”.
(Jakarta : Erlangga, 2009). Hlm 150.

Philip Kotler Dan Lane Keller, “*Manajemen Pemasaran Edisi 13 Jilid 1*”.(
Jakarta: Erlangga,2009).

PNM Mekar Dan PNM Mekar Syariah, 2019, <https://www.pnm.co.id>, Pada
Tanggal 25 Juli 2023, Pukul 20:25 Wib

¹Puji Purnomo, “*Edisi Kusus PGSD*” , Jurnal Penelitian, Vol.No 2, Desember
2016.

Rahmat Syafe'i. “*Fiqih Muamalah*” (Bandung : Sinar Baru Algesindo,2013).

- Rica Sarmila, *“Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Pembiayaan Mekaar PT.NPM Dan KUR BSI Di Desa Suro Ilir Kepahiang”*, Skripsi IAIN Curup, 2022
- Sabirin Dan Sukimin, *“Islamic Mikro Finance Melati: Upaya Penguatan Permodalan Bagi Pedagang Pasar Tradisional.”*(Jurnal Economic Jurnal Ekonomi Islam. Volume 8. Nomor 1. 2017).
- Sofjan Assauri. *“Manajemen Pemasaran”*. (Jakarta: Raja Garafindo Presada, 2019).
- Soleh Afif Saefudih, Jurnal E-Bis (Ekonomi-Bisnis. 2021) Hal 521
- Sugiyarso Gervasious. *Akutansi Koperasi (sistem, metode, Analisa laporan keuangan)*. 2011. PT buku seru. Jakarta.
- Sugiyono, *“Metode Penelitian Bisnis”*, (Bandung: Alfabeta, 2013).
- Sugiyono, *“Metode Penelitian, Kuantitatif, Kualitatif, Dan R &D”* (Bandung:Alfabeta, 2016).
- V. Wiratna Sujarweni, *“metode penelitian – bisnis dan ekonomi”* (Yogyakarta: Pustaka baru press, 2015).
- Zubaedi , *”Pengembangan Masyarakat: Wacana Dan Praktik Edisi Pertama”*, Jakarta: Kecana, 2013
- Zulkifli Amsyah. *“Manajemen Kearsipan”*.(Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama. 2008).