

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian seperti yang telah diuraikan pada bab sebelumnya dapat ditarik beberapa kesimpulan, yaitu:

1. Terdapat pengaruh secara simultan (bersama-sama) antara variabel bebas yang meliputi variabel faktor budaya (X_1), sosial (X_2), pribadi (X_3), dan psikologi (X_4) terhadap perilaku nasabah ketika melakukan akad *murabahah bil wakalah* di PT. Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin Ahmad Yani. Hal ini dibuktikan dengan uji F pada bab IV sebelumnya yang menunjukkan bahwa hasil F-hitung adalah 5.933 sementara F-tabel sebesar 2,00. Sementara nilai sig yang diperoleh adalah sebesar 0,000 dan nilai $\alpha = 10\%$ atau 0,1. Ini menunjukkan bahwa F-hitung lebih besar dibandingkan dengan F-tabel, sebaliknya nilai signifikansi yang diperoleh lebih kecil dibandingkan nilai yang dipakai $\alpha = 10\%$ atau 0,1.
2. Berdasarkan hasil uji hipotesis yang telah dilakukan dengan uji t maka variabel faktor budaya (X_1) yang paling memengaruhi perilaku nasabah dalam melakukan akad *murabahah bil wakalah* di PT Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin. Hal ini dapat dilihat dari hasil tertinggi *unstandardized coefficients* sebesar 0,291 dan *standardized coefficient* 0,4 serta taraf sig 0,000. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa faktor budaya (X_1) yang

paling memengaruhi perilaku nasabah dalam melakukan akad *murābahah bil wakālah* di PT Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin.

B. Saran-saran

Berdasarkan kesimpulan-kesimpulan di atas, maka penulis mencoba untuk memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Melihat dari hasil analisis yang menyebutkan bahwa ada empat variabel, yaitu faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologi yang ternyata memengaruhi perilaku nasabah pada pembiayaan akad *murābahah bil wakālah* di PT. Bank BRISyariah Kantor Cabang Banjarmasin Ahmad Yani, maka diharapkan kepada pihak Mikro Marketing Bank BRISyariah Cabang Banjarmasin agar bisa memberikan perhatian lebih terhadap variabel-variabel yang penulis teliti, terutama pada variabel faktor budaya karena variabel ini tidak hanya berpengaruh positif, tetapi juga berpengaruh secara signifikan dan dominan terhadap perilaku nasabah pada pembiayaan akad *murābahah bil wakālah* di PT. Bank BRISyariah Kantor Cabang Banjarmasin Ahmad Yani agar ke depannya dalam penyaluran pembiayaan sedikit mengurangi resiko pembiayaan dengan memberikan pentingnya pemahaman perjanjian kepada nasabah.
2. Bagi para peneliti berikutnya melihat masih adanya kekurangan yang terdapat dalam penelitian ini sekiranya dapat melakukan penelitian lebih mendalam mengenai pengaruh faktor budaya, sosial, pribadi, dan psikologi dalam

perilaku nasabah ketika melakukan akad *murābahah bil wakālah* khususnya dapat mengkaji lebih dalam mengenai perilaku nasabah dalam perspektif Islam. Selain itu, dapat pula dengan mengambil objek lain maupun meneliti faktor-faktor lain yang tidak digunakan penulis dalam penelitian ini yang mungkin berpengaruh terhadap perilaku pada pembiayaan akad *murābahah bil wakālah* di PT. Bank BRISyariah Kantor Cabang Banjarmasin Ahmad Yani.