

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini menganalisis tentang pengaruh Kredit Usaha Rakyat (KUR) terhadap keputusan masyarakat untuk melakukan pembiayaan di Lembaga Keuangan Syariah dengan sikap sebagai variabel moderator. Kuesioner dalam penelitian ini sebanyak 26 indikator pertanyaan yang berisi tentang KUR, sikap, dan keputusan masyarakat yang disebar kepada pedagang di Pasar Sleman yang menggunakan KUR di BRI. Hasil dari data penelitian dianalisis menggunakan metode kuantitatif dengan tambahan wawancara sebagai informasi tambahan dalam penelitian. Untuk menguji kualitas pertanyaan pada kuesioner digunakan uji validitas dan reliabilitas serta uji asumsi klasik yang meliputi uji normalitas, multikolinieritas, autokorelasi, dan heteroskedastisitas. Pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan uji MRA (*Moderated Regression Analysis*) dan uji *bootsrapping*.

Berdasarkan kuesioner yang telah disebar dan dilakukan olah data menggunakan *spss15*, maka dapat disimpulkan bahwa 21 indikator dalam penelitian dapat dikatakan valid dan reliabel. Sedangkan 5 indikator lainnya

dijelaskan melalui metode wawancara. Uji asumsi klasik pada penelitian memiliki nilai residual distribusi normal (normalitas), tidak terjadi multikolinieritas antar variabel bebas, tidak terjadi autokorelasi dan heteroskedastisitas.

Hasil dari penelitian ini dapat dikatakan bahwa variabel X1 dan X2 terhadap Y secara bersama-sama (simultan) tidak signifikan. Uji parsial (individual) dalam penelitian ini menunjukkan bahwa variabel X1 dan X2 tidak signifikan terhadap Y. Sehingga dapat dikatakan bahwa uji hipotesis1 (H1) dan uji hipotesis2 (H2) dalam penelitian ini ditolak. Sehingga dapat disimpulkan bahwa penerapan program KUR dengan atau tanpa sikap tidak mempengaruhi masyarakat terutama pedagang di Pasar Sleman untuk berpindah ke produk pembiayaan yang ditawarkan oleh lembaga keuangan syariah seperti BMT atau koperasi syariah.

B. Saran

Dari hasil analisis dapat diketahui bahwa tidak ada pengaruh antara program KUR di BRI dengan sikap terhadap keputusan masyarakat terutama pedagang di pasar Sleman untuk melakukan *switching* (pindah) ke pembiayaan di Lembaga Keuangan Syariah (LKS). Hal ini tentu menjadi hambatan bagi LKS dalam hal ini berupa BMT/Koperasi Syariah untuk lebih berkembang lagi.

Hal yang perlu diperhatikan oleh adalah lembaga keuangan syariah terutama BMT/Koperasi Syariah adalah memperbaiki citra lembaga karena

para pegawai di mata masyarakat karena masih banyak yang menyebutkan bagi hasil dengan sebutan bunga. Apabila tidak dirubah kebiasaan tersebut maka hal tersebut akan menimbulkan citra bahwa bank konvensional dengan LKS itu sama saja.

Selain itu, BMT/Koperasi Syariah harus memperbaiki *Standar Operating Prosedure* (SOP). Apabila diamati selama ini, SOP di BMT/Koperasi Syariah belum maksimal. Apabila SOP yang dimiliki oleh lebih baik lagi maka hal tersebut dapat memberikan tingkat kepuasan yang lebih kepada konsumen. Sehingga akan membuat konsumen yang telah memakai produk di BMT akan bertahan dan juga untuk menarik masyarakat pengguna layanan di bank konvensional untuk pindah.

Layanan yang diberikan oleh pihak BMT/Koperasi Syariah juga harus dimaksimalkan. Berdasarkan pengalaman selama magang di salah satu lembaga keuangan syariah yang ada di sekitar pasar Sleman, yaitu KSPPS Prima Artha menemukan masalah. Pelayanan yang diberikan AL belum maksimal dikarenakan *Knowledge* produk yang dimiliki oleh AL. AL di Prima Artha harus merangkap dua bidang yang harus dikerjakan secara bersamaan, yaitu sebagai teller dan *customer service*. Pada saat melakukan pelayanan terkait *teller* tidak ada masalah. Namun pada saat bertugas sebagai *customer service*, petugas AL belum bekerja secara maksimal. Kinerja belum maksimal tersebut karena petugas kurang dapat menguasai produk secara keseluruhan. Sehingga petugas tidak dapat menjelaskan dengan baik produk yang dimiliki Prima Artha kepada salah seorang

anggota. AL harus menanyakan dahulu atau langsung menyerahkan hal tersebut kepada *marketing lending* atau *funding*. Sehingga pelayanan yang diberikan oleh lembaga belum maksimal dan harus diperbaiki lagi supaya lebih maksimal dan para anggota/ nasabah ataupun masyarakat dapat lebih puas dengan pelayanan yang diberikan oleh BMT/Koperasi Syariah.

Pihak LKS terutama BMT/Koperasi Syariah harus mencari solusi terkait dengan harga yang ditawarkan. Sebagian besar masyarakat masih menganggap BMT itu sama saja dengan bank konvensional dan harganya lebih mahal daripada bank konvensional. Sehingga pelaku di lembaga ini harus menemukan solusi, dan membuat masyarakat beranggapan bahwa harga yang ditawarkan kepada masyarakat cukup kompetitif jika dibandingkan dengan harga yang ditawarkan oleh lembaga keuangan konvensional.