BAB V

PEMBAHASAN

A. Pembahasan Hasil Penelitian

Setelah peneliti melakukan penelitian secara langsung dengan menggunakan penyebaran angket kuesioner yang diberikan kepada nasabah KSPS BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Pembantu Sawahan Surabaya dan diisi dengan keadaan sebenarnya, maka tujuan yang dikemukakan dalam penelitian ini adalah untuk menjelaskan hasil olah data dengan SPSS 21 *for windows* mengenai pengaruh antara variabel bebas yaitu dinamika kelompok dan budaya konsumsi dengan variabel terikat yaitu keputusan. Haisil olah data dengan SPSS 21 *for windows* menggunakan uji regresi linier berganda, uji F (simultan), dan uji t (parsial) adalah sebagai berikut:

1. Uji Regresi Linier Berganda

   a. Uji F Simultan

      Dalam uji simultan variabel dinamika kelompok dan budaya konsumsi berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan nasabah memilih produk pembiayaan *murābahah* di KSPS BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Pembantu Sawahan Surabaya. Berdasarkan hasil *output* SPSS 21 *for windows* diketahui bahwa nilai signifikansi sebesar 0,02 atau lebih kecil dari 0,05 (Sig. 0,02 < 0,05) maka variabel bebas (dinamika kelompok dan budaya konsumsi) secara simultan atau secara bersama-sama variabel

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

bebas berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat (keputusan). Artinya, dinamika kelompok mempunyai hubungan dengan budaya konsumsi dalam mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih produk pembiayaan *murābahah* di KSPS BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Pembantu Sawahan Surabaya.

Hal tersebut bisa mengacu kepada teori dari Engel, Dkk., bahwa secara sistematis model dasar dari proses keputusan untuk mengungkap kompleksitas faktor-faktor yang mempengaruhi dan membentuk perilaku proses keputusan. Hal tersebut bisa mengacu kepada teori dari Engel, Dkk., bahwa secara sistematis model dasar dari proses keputusan untuk mengungkap kompleksitas faktor-faktor yang mempengaruhi dan membentuk perilaku proses keputusan. Salah satunya dari pengaruh lingkungan yaitu faktor budaya dan situasi.[70] Jadi, faktor yang mempengaruhi nasabah KSPS BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Pembantu Sawahan Surabaya dalam memilih produk pembiayaan *murābahah* salah satunya karena adanya faktor budaya dan situasi. Situasi kelompok dan kebiasaan dalam hal konsumsi menjadi faktor penting dalam proses pengambilan keputusan.

Penjelasan di atas menunjukkan bahwasanya ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi perilaku konsumen dalam memilih keputusan, yaitu

[70] James F Engel, Dkk., Prilaku Konsumen, Edisi-6 (Jakarta Barat: Binarupa Aksara, 1994), 59.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

faktor budaya, kelas sosial, pengaruh pribadi, sikap, dan situasi. Dalam penelitian ini ada dua faktor yang menjadi fokus penelitian yang digunakan peneliti untuk mengetahui hubungannya dengan keputusan konsumen dalam memilih produk khususnya produk pembiayaan *murābahah.*

Dua faktor tersebut adalah cakupan dari faktor budaya dan situasi yang dalam hal ini lebih dispesifikkan lagi oleh peneliti menjadi budaya konsumsi dan situasi yang dalam penelitian ini lebih ditekankan pada situasi kelompok atau dinamika kelompok. Hasil Penelitian menggunakan variabel dinamika kelompok dan budaya konsumsi menunjukkan bahwa kedua faktor tersebut secara bersama-sama mampu memberikan pengaruh dan membentuk perilaku serta proses keputusan. Hasil penelitian dan analisis data juga menunjukkan bahwasanya faktor dinamika kelompok dan budaya konsumsi nasabah KSPS BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Pembantu Sawahan Surabaya secara bersama-sama memberikan pengaruh kepada mereka (nasabah) untuk mengambil keputusan memilih produk pembiayaan *murābahah* di KSPS BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Pembantu Sawahan Surabaya.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa situasi atau kondisi kelompok nasabah KSPS BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Pembantu Sawahan Surabaya mampu mempengaruhi perilaku nasabah tersebut

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

terutama perilaku nasabah dalam mempertimbangkan keputusan untuk memilih produk pembiayaan *murābahah* di KSPS BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Pembantu Sawahan Surabaya. Situasi atau kondisi kelompok nasabah juga akan menimbulkan kebiasaan-kebiasaan dalam kelompok tersebut untuk diikuti oleh anggota lainnya dalam hal mengkonsumsi suatu produk, seorang nasabah akan menyesuaikan diri mereka dengan kondisi kelompok tersebut dalam memutuskan untuk memilih produk pembiayaan *murābahah* di KSPS BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Pembantu Sawahan Surabaya.

2. Uji t parsial

a. Uji signifikansi secara parsial variabel dinamika kelompok

Nilai signifikansi variabel dinamika kelompok sebesar 0,859 lebih besar dari 0,05 maka variabel dinamika kelompok berpengaruh akan tetapi tidak signifikan terhadap variabel keputusan. Hal ini berarti jika variabel dinamika kelompok hanya akan berpengaruh ketika diuji secara bersamaan (simultan) dengan variabel bebas lainya, sehingga ketika di uji secara parsial tidak mendapatkan hasil yang signifikan yang berarti tidak mempunyai pengaruh terhadap variabel terikat secara langsung. Artinya, dinamika kelompok tidak memiliki pengaruh secara langsung yang signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk pembiayaan *murābahah* di KSPS BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Pembantu Sawahan Surabaya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Menurut Cartwright dan Zander (1968), dinamika kelompok merupakan suatu pengetahuan yang mengkaji kehidupan kelompok, yakni menganalisis cara-cara mengorganisir, mengelola serta pengambilan keputusan dalam kelompok.[71] Hal tersebut selaras dengan hasil penelitian ini bahwa dinamika kelompok mempunyai pengaruh terhadap keputusan, akan tetapi dalam penelitian ini tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan atau dominan terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk pembiayaan *murābahah* di KSPS BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Pembantu Sawahan Surabaya.

Menurut Wahyu Widhiarso jika teori yang melandasi hipotesis yang diajukan cukup kuat, namun hasil uji statistik tidak menunjukkan ada hubungan atau perbedaan signifikan pada data yang diuji, bisa jadi disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu:[72]

1) Adanya *Outliers,* adalah data yang aneh penyebabnya karena salah dalam mengentri data, bisa jadi karena individu yang memang unik, berbeda dengan kebanyakan. Akibat dari oulier ini error standart akan meningkat. Signifikansi berbanding terbalik dengan error standar semakin kecil peluang mendapatkan hasil yang signifikan.

[71] Slamet Santosa, *Dinamika Kelompok,* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2006), 7.
[72] Wahyu widhiarso, *Prosedur Analisi Regresi dengan Variabel Moderator Tunggal Melalui SPSS*, (Yogyakarta: UGM, 2009).

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2) Model yang tidak sesuai, model yang tidak sesuai dengan data akan mengakibatkan hubungan antar dua variabel tidak signifikan.
3) Ukuran sampel kecil,
4) Pengaruh variabel intervening
5) Prasyarat analisis yang tidak dipatuhi
6) Perbedaan konteks
7) Alat ukur yang kurang valid dan reliabel
8) Penyebab lain,

Ada banyak faktor yang menyebabkan uji statistik tidak signifikan. Selain kurang tepatnya penggunaan uji statistik, masalah data, sampel, desain penelitian. Dalam penelitian ini faktor yang menyebabkan penelitian tidak signifikan adalah adanya *Outliers,* adalah data yang aneh penyebabnya karena salah dalam mengentri data, bisa jadi karena individu yang memang unik, berbeda dengan kebanyakan. Akibat dari *outlier* ini error *standart* akan meningkat. Menurut Wahyu Widhiarsono hasil uji statistik dan penulisan butir yang kurang tepat yang membuat tidak signifikan. Teori yang digunakan kurang kuat dan belum banyak diuji dalam penelitian.[73]

Ada beberapa faktor yang dianggap peneliti mempengaruhi tidak dominannya pengaruh dinamika kelompok terhadap keputusan nasabah

[73] Wahyu Widhiarso, *Prosedur Analisis Regresi dengan Variabel Moderator Tunggal Melalui SPSS* (Yogyakarta: Fakultas Psikologi Universitas Gadjah Mada, 2009)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dalam memilih produk pembiayaan *murābahah* di KSPS BMT UGT Kantor Cabang Pembantu Sawahan Surabaya, antara lain:

1) Dari 89 responden (nasabah yang melakukan pembiayaan *murābahah* di KSPS BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Pembantu Sawahan Surabaya) yang dijadikan sampel dalam penelitian ini, tidak banyak dari mereka yang tinggal dan bergabung dalam suatu kelompok formal, sehingga situasi kelompok tidak menjadi faktor yang dominan dalam mempengaruhi mereka dalam mengambil keputusan.
2) Dari 89 responden (nasabah yang melakukan pembiayaan *murābahah* di KSPS BMT UGT Kantor Cabang Pembantu Sawahan Surabaya) yang dijadikan sampel dalam penelitian ini, tidak banyak dari mereka yang menjawab sangat sesuai bahwa keputusan mereka dalam memilih produk pembiayaan *murābahah* di KSPS BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Pembantu Sawahan Surabaya dipengaruhi oleh seseorang yang ada dalam kelompok mereka, akan tetapi dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Dari pembahasan di atas dapat disimpulkan bahwasanya dinamika kelompok mempunyai pengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk pembiayaan *murābahah* di KSPS BMT UGT Kantor Cabang Pembantu Sawahan Surabaya, akan tetapi pengaruhnya tidak dominan mempengaruhi 89 nasabah yang dijadikan peneliti sebagai responden.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Uji Signifikansi secara Parsial Variabel Budaya Konsumsi

Nilai signifikansi variabel budaya konsumsi sebesar 0,020 atau lebih kecil dari 0,05 maka variabel budaya konsumsi berpengaruh signifikan terhadap variabel keputusan. Artinya, budaya konsumsi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk pembiayaan *murābahah* di KSPS BMT UGT Kantor Cabang Pembantu Sawahan Surabaya.

Persepsi konsumen terhadap sesuatu termasuk bagaimana cara berpikir, percaya, dan bertindak ditentukan oleh lingkaran budaya sekitar konsumen itu berada serta kelompok yang berhubungan dengan konsumen. Seluruh pengaruh kelompok sosial pada perilaku beli konsumen diawali dari kebudayaan dimana konsumen itu tinggal.

Kebudayaan mengimplikasikan sebuah cara hidup yang dipelajari secara total dan diwariskan. Hal ini mengandung arti bahwa kebudayaan tidak hanya mencakup tindakan yang berdasarkan naluri, tetapi juga dipelajari.[74]

Kebudayaan mempengaruhi perilaku pembelian karena budaya menyerap ke dalam kehidupan sehari-hari, budaya menetapkan apa yang kita dengar dan makan, di mana kita tinggal dan kemana kita bepergian.

[74] Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), 271.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Budaya mempengaruhi bagaimana kita membeli dan menggunakan produk dan kepuasan kita terhadap produk-produk tersebut.[75]

Schiffmann dan Kanuk mengemukakan bahwa kebiasaan konsumsi sebagai bagian dari kebiasaan yang juga merupakan salah satu cakupan dari budaya merupakan faktor yang penting karena hal tersebut merupakan akumulasi perasaan dan prioritas yang dipunyai individu mengenai masalah dan barang milik.[76] Seseorang akan semakin mudah mengambil keputusan apabila ia sudah mempunyai kebiasaan yang mempengaruhi selera terhadap suatu produk.

Hasil uji t parsial terhadap variabel budaya konsumsi ini sesuai dengan penelitian terdahulu oleh Adhi Tejo Dwi Cahyo, 2015, Skripsi tentang "Pengaruh konsep produk, budaya konsumsi, dan keluarga terhadap perilaku konsumen dalam mengkonsumsi Kebab (studi kasus: Kebab Turki Baba Rafi). Hasilnya menujukkan bahwa variabel budaya konsumsi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap prilaku konsumen dalam memutuskan mengkonsumsi produk.

Hasil ini menunjukkan bahwa kebiasaan nasabah KSPS BMT UGT Sidogiri Kantor Cabang Pembantu Sawahan Surabaya dalam mengkonsumsi itu mempengaruhi keputusan mereka dalam memilih produk pembiayaan *murābahah.*

---

[75] Ibid., 272.
[76] Leon Schiffmann dan Leslie Lazar Kanuk, *Perilaku Konsumen,* (Jakarta: Indeks, 2004), 356.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c. Analisis Koefisien Determinasi

Hasil analisis regresi linier berganda yang terdapat dalam tabel diketahui bahwa koefisien (*coefficient of determination*) yang dinotasikan dengan *Adjust R Square* adalah 0,197 atau 19,7%. Hal ini berarti bahwa variabel X (dinamika kelompok dan budaya konsumsi) hanya berpengaruh sebesar 19,7% terhadap variabel Y (keputusan), sedangkan sisanya 80,3% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti.

Menurut peneliti, ada beberapa penyebab tidak besarnya pengaruh dinamika kelompok dan budaya konsumsi nasabah terhadap keputusan dalam memilih produk pembiayaan *murābahah* di KSPS BMT UGT Kantor Cabang Pembantu Sawahan Surabaya, antara lain:

1) Dinamika kelompok dan budaya konsumsi tidak menjadi faktor paling utama yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih produk pembiayaan *murābahah*, ada faktor lain yang lebih berperan penting dalam mempengaruhi keputusan nasabah, yaitu faktor pendapatan, kualitas produk, dan pekerjaan. Ketiga faktor tersebut diduga lebih berpengaruh dalam mempengaruhi keputusan.
2) Faktor kedekatan nasabah dengan pegawai KSPS BMT UGT Kantor Cabang Pembantu Sawahan Surabaya lebih berperan penting dari pada faktor dinamika kelompok dan budaya konsumsi dalam mempengaruhi keputusan untuk memilih produk pembiayaan *murābahah* KSPS BMT

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

UGT Kantor Cabang Pembantu Sawahan Surabaya. Ketika sudah terjalin kedekatan antara nasabah dan pegawai, apalagi berasal dari latar belakang suku yang sama, maka dari situ akan muncul kepercayaan dari nasabah kepada pegawai yang membuat nasabah percaya dan berani memutuskan untuk memilih produk pembiayaan *murābahah* KSPS BMT UGT Kantor Cabang Pembantu Sawahan Surabaya.

Hal tersebut mengacu dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap informen (nasabah yang membeli produk pembiayaan *murābahah* KSPS BMT UGT Kantor Cabang Pembantu Sawahan Surabaya).

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id