

BAB VI

SIMPULAN, SARAN, DAN KETERBATASAN PENELITIAN

A. Simpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan tentang faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah memilih menabung di Bank Syariah cabang Bantul dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Promosi berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap keputusan nasabah memilih menabung di Bank Syariah. Hal ini dibuktikan dengan koefisien regresi sebesar 0,093, dengan nilai t_{hitung} kurang dari t tabel ($0,928 < 1,985$), dan nilai signifikan sebesar 0,356 ($sig > 0,05$). Dalam faktor promosi tidak ada pengaruh yang signifikan, hal ini karena nasabah saat ini dalam memilih menabung di bank syariah lebih mengutamakan pada aspek keagamaan. Dimana produk yang sudah sesuai syariah Islam, pelayanan yang baik, serta faktor lokasi yang strategis dan mudah dijangkau merupakan hal yang dianggap penting oleh nasabah dalam membuat keputusan menabung di Bank Syariah cabang Bantul.
2. Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih menabung di Bank Syariah. Hal ini dibuktikan dengan koefisien regresi sebesar 0,184, dengan nilai t_{hitung} lebih besar dari t tabel ($2,134 > 1,985$) dan nilai signifikan sebesar 0,035 ($sig < 0,05$). Semakin baik kinerja pelayanan yang diberikan oleh karyawan semakin besar pula pengaruh

keputusan nasabah memilih menabung di Bank Syariah. Dalam melayani nasabah harus bersikap ramah, sopan dan santun.

3. Lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih menabung di Bank Syariah. Hal ini dibuktikan dengan koefisien regresi sebesar 0,244, dengan nilai t_{hitung} lebih besar dari t tabel ($2,243 > 1,985$), dan nilai signifikan sebesar 0,027 ($sig < 0,05$). Nasabah menganggap bahwa lokasi Bank Syariah cabang Bantul yang strategis, dekat dengan nasabah dan mudah dijangkau.
4. Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah memilih menabung di Bank Syariah. Hal ini dibuktikan dengan koefisien regresi sebesar 0,372, dengan nilai t_{hitung} lebih besar dari t tabel ($3,955 > 1,985$), dan nilai signifikansi sebesar 0,000 ($sig < 0,05$). Hal ini dikarenakan produk yang diberikan Bank Syariah sudah sesuai ketentuan Islam, termasuk Bank Syariah yang mampu memberikan jaminan kepada nasabah sehingga mempunyai daya tarik tersendiri bagi nasabah yang menabung di Bank Syariah cabang Bantul.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh, maka saran yang dapat diberikan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa variabel promosi pada indikator publikasi mendapatkan nilai yang paling rendah dari para

responden, oleh karena itu untuk kepala perbankan syariah cabang Bantul disarankan meningkatkan publisitas dengan edukasi dan sosialisasi tentang Bank Syariah melalui media massa seperti internet, majalah maupun seminar.

2. Hal yang tidak boleh dilupakan dan hal yang terpenting dalam perbankan syariah adalah produk bank sudah sesuai dengan ketentuan berdasarkan syariah Islam. Karena hal ini yang membedakan antara bank konvensional dan Bank Syariah.
3. Pelayanan kepada nasabah harus diperhatikan dan ditingkatkan lagi, sebab apabila nasabah mulai kecewa dengan pelayanan yang diberikan bisa saja nasabah akan beralih ke bank lain. Hal ini bisa dilakukan dengan menambah karyawan *counter* pada jam-jam sibuk.

C. Keterbatasan Penelitian

Adapun keterbatasan dalam penelitian ini meliputi:

1. Dalam teknik pengumpulan data, penelitian ini menggunakan angket untuk pengisian variabel promosi, pelayanan, lokasi, produk dan keputusan memilih menabung di Bank Syariah. Pengisian angket dilakukan oleh responden terbilang sulit karena dalam pengisiannya dibutuhkan waktu cukup lama.
2. Model pengumpulan data menggunakan kuesioner, sehingga sangat mungkin datanya bersifat subyektif, namun bila ditambahkan dengan metode

wawancara akan lebih baik sehingga hasil penelitian yang diperoleh akan lengkap.