

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Penelitian ini dilakukan dengan menganalisis 100 kuisisioner dengan jumlah 100 responden yang berisi pertanyaan tentang budaya, pengetahuan, dan promosi serta alasan pelajar Mu'allimin tidak menggunakan simpanan di Bank Syariah. Data penelitian di analisis dengan menggunakan kuantitatif diskriptif. Uji kualitas kuisisioner menggunakan uji validitas, dan uji reabilitas. Untuk uji hipotesis menggunakan tehnik uji regresi logistik.

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan tentang faktor budaya, pengetahuan, dan promosi terhadap pelajar Mu'allimin tidak melakukan simpanan di Bank Syariah, dapat ditarik sebuah kesimpulan bahwa dari ketiga variabel yaitu variabel budaya, pengetahuan dan promosi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pelajar Mu'allimin tidak melakukan simpanan di Bank Syariah, Ketiga variabel ini sesuai dengan dugaan sementara peneliti sebelum melakukan penelitian.

Seperti faktor Budaya, dari hasil penelitian 100 responden, menyatakan bahwa mayoritas pelajar Mu'allimin tahu tentang riba dan haramnya suku bunga, akan tetapi para pelajar tetap menggunakan bank Konvensional karena banyak dari mereka yang hanya mengikuti orang tua untuk menggunakan simpanan di bank Konvensional, dan karena mereka sudah terbiasa menggunakan bank konvensional. Dengan demikian suatu Perbankan Syariah hendaknya harus turun langsung berpartisipasi dalam masyarakat khususnya pelajar untuk menanamkan sikap yang baik dalam pengambilan keputusan untuk menabung tentunya di Bank Syariah, dengan ditamankannya budaya atau kebiasaan sejak masih bersekolah di setara Sekolah Menengah Atas maka para pelajar dapat membawa suatu kebiasaan yang baik dan

benar tersebut hingga dewasa atau hingga bekerja, yang tentunya akan berdampak dalam suatu perekonomian di Indonesia.

Kedua yang berpengaruh terhadap pelajar Mu'allimin tidak melakukan simpanan di bank Syariah adalah pengetahuan, para pelajar banyak yang belum bisa membedakan konvensional dengan syariah, bunga dengan bagi hasil. Dengan demikian membuat para pelajar tetap menggunakan bank Konvensional atau tidak melakukan simpanan di bank Syariah sebagai tempat untuk melakukan transaksi simpanan. Suatu Perbankan Syariah hendaknya bersikap dinamis pada masyarakat khususnya pelajar dalam pengetahuan tentang suatu Perbankan Syariah. Sekolah ataupun bank sendiri hendaknya melakukan kerjasama dengan suatu lembaga, misalnya sekolah bekerjasama dengan suatu lembaga keuangan untuk melakukan seminar tentang Perbankan syariah. Dengan demikian pengetahuan pelajar akan suatu Perbankan Syariah akan semakin baik, dengan pengetahuan yang baik tentang maka para pelajar bisa memilih dengan benar diantara Bank Syariah dan Bank Konvensional, semakin tinggi pengetahuan akan Bank Syariah maka semakin tinggi pula keinginan pelajar untuk menabung di suatu Perbankan Syariah.

Terakhir yang berpengaruh terhadap pelajar Mu'allimin tidak melakukan simpanan di bank Syariah adalah promosi, promosi yang dilakukan oleh pihak bank Syariah terhadap masyarakat/pelajar belum optimal dan marketing bank Syariah yang belum masuk ke lingkungan sekolah, hal inilah yang membuat pengetahuan dan pemahaman masyarakat terutama pelajar Mu'allimin yang kurang bahkan tidak tahu sama sekali tentang bank syariah, dan membuat mereka tetap menggunakan bank Konvensional. Dengan demikian suatu Perbankan Syariah harus melakukan suatu promosi yang dikemas secara menarik agar para pelajar tertarik untuk menabung di Bank Syariah.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan diatas, maka peneliti akan menyampaikan saran yang kirannya dapat bermanfaat bagi pihak terkait.

Adapun saran-saran tersebut adalah :

1. Pihak bank Syariah perlu melakukan promosi baik itu melalui media elektronik, media cetak, pendekatan langsung kepada masyarakat / pelajar bahkan memberikan bonus-bonus khusus bagi masyarakat/pelajar yang melakukan simpanan di bank Syariah. Selain itu dengan melakukan promosi yang baik maka akan menambah pengetahuan masyarakat tentang bank Syariah.
2. Pihak bank Syariah lebih memaksimalkan pada manajemen Sumber Daya Manusia (SDM), seperti dibagian marketing bank karena marketing sangat berpengaruh dalam kemajuan suatu bank dan marketing yang berkualitas sangat menunjang perkembangan suatu bank, dan di sisi lain dapat meningkatkan sektor riil dalam penyerapan tenaga kerja.
3. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan melakukan penelitian di ruanglingkup yang berbeda dan lebih luas. Dan diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan rujukan untuk penelitian selanjutnya yang akan meneliti dalam bidang Perbankan Islam khususnya faktor yang mempengaruhi kurangnya pemahaman masyarakat tentang Perbankan Syariah.

## **C. Keterbatasan Masalah**

Keterbatasan-keterbatasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini hanya meneliti tentang faktor budaya, pengetahuan ,dan promosi yang berpengaruh terhadap keputusan pelajar Mu'allimin tidak melakukan simpanan di Bank Syariah. Ketiga variabel tersebut mampu menggambarkan

keseluruhan terhadap pelajar Mu'allimin tidak menggunakan simpanan Bank Syariah.

2. Penelitian ini hanya dilakukan di sekolah Madrasah Aliyah Mu'allimin Muhammadiyah Yogyakarta. Maka untuk peneliti selanjutnya diharapkan dapat meneliti di bagian yang lebih luas, seperti di seluruh sekolah aliyah yang ada di kota Yogyakarta.