

BAB V

PENUTUP

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pengujian hipotesis dapat disimpulkan bahwa:

1. Pelayanan berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap minat menabung di Bank Muamalat Cabang Gorontalo. Semakin baik kualitas pelayan yang diberikan semakin tinggi minat menabung nasabah. Berdasarkan analisis tanggapan responden pelayanan dari Bank Muamalat Cabang Gorontalo terletak pada rentang cukup tinggi yang artinya pelayanan yang diberikan oleh Bank Muamalat Cabang Gorontalo dirasakan cukup baik oleh nasabah.
2. Pengetahuan masyarakat berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung di Bank Muamalat Cabang Gorontalo. semakin baik pengetahuan yang dimiliki oleh nasabah pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, maka tinggi pula kemungkinan masyarakat untuk berhubungan dengan Bank Muamalat Cabang Gorontalo. Berdasarkan analisis tanggapan responden pengetahuan masyarakat terhadap Bank Muamalat Cabang Gorontalo terletak pada rentang cukup tinggi.
3. Produk Syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung di Bank Muamalat Cabang Gorontalo. Semakin baik produk

yang ditawarkan dan semakin tinggi kepuasan nasabah Bank Muamalat Cabang Gorontalo terhadap produk Syariah maka akan meningkatkan minat menabung nasabah. Berdasarkan analisis tanggapan responden produk Syariah dari Bank Muamalat Cabang Gorontalo terletak pada rentang cukup tinggi yang artinya produk Syariah yang ditawarkan oleh Bank Muamalat Cabang Gorontalo dirasakan dan dipercaya memenuhi aspek Syariah Islam.

4. Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung di Bank Muamalat Cabang Gorontalo. Artinya semakin agresif, kreatif dan inovatif dalam melakukan promosi akan meningkatkan minat menabung nasabah Bank Muamalat Cabang Gorontalo terhadap produk Syariah maka akan meningkatkan minat menabung nasabah. Berdasarkan analisis tanggapan responden promosi dari Bank Muamalat Cabang Gorontalo terletak pada rentang cukup tinggi yang artinya promosi yang dilakukan oleh Bank Muamalat Cabang Gorontalo mendapatkan respon yang cukup baik sehingga nasabah tertarik untuk menabung.
5. Secara simultan dapat disimpulkan bahwa pelayanan, pengetahuan masyarakat, produk Syariah dan promosi berpengaruh signifikan terhadap minat menabung, yakni 57,1% kemampuan variabel bebas untuk menjelaskan variabel terikat. Adapun pengaruh dari variabel lain terhadap Minat menabung sebesar 42,9%.

5.2 Saran

Adapun saran yang disajikan peneliti dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian bahwa pelayanan tidak berpengaruh signifikan terhadap minat menabung padahal pada dasarnya perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa harus mengutamakan kualitas pelayanan yang baik. Sebaiknya pihak Bank Muamalat terus melakukan inovasi terhadap pelayanan yang diberikan contohnya pada kenyamanan ruang tunggu serta mengupayakan ketersediaan sarana dan prasarana untuk kemudahan pelayanan, dalam hal ini yang paling krusial ketersediaan mesin ATM.
2. Berdasarkan hasil penelitian bahwa pengetahuan masyarakat berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung pada Bank Muamalat Cabang Gorontalo. Hal ini mengindikasikan bahwa nasabah telah memiliki pengetahuan yang baik terhadap Bank Muamalat Cabang Gorontalo. Walaupun demikian, sebaiknya Bank Muamalat masih perlu menanamkan pengetahuan yang baik terhadap nasabah khususnya dan masyarakat pada umumnya. Terutama pengetahuan bahwa Bank Muamalat merupakan satu-satunya Bank yang murni Syariah karena modalnya bukan berasal dari induk perbankan yang konvensional.
3. Berdasarkan hasil penelitian bahwa produk Syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung pada Bank Muamalat

Cabang Gorontalo. Hal ini mengindikasikan bahwa nasabah sangat puas terhadap produk Syariah yang ditawarkan oleh Bank Muamalat Cabang Gorontalo serta produk Syariah dinilai baik oleh sebagian besar nasabah. Walaupun demikian sebaiknya Bank Muamalat masih harus melakukan inovasi karena adanya keraguan nasabah tidak adanya unsur riba, gharar dan unsur gambling dalam produk, serta nisbah bagi hasil yang dirasakan masih kurang optimal manfaatnya.

4. Berdasarkan hasil penelitian bahwa promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menabung pada Bank Muamalat Cabang Gorontalo. Hal ini mengindikasikan bahwa kegiatan pengenalan yang dilakukan oleh bank muamalat sudah cukup baik. Walaupun demikian sebaiknya Bank Muamalat masih harus terus meningkatkan promosinya baik promosi melalui media, melalui sosialisasi serta yang paling krusial mengusahakan adanya promo berhadiah dari setiap produk agar menarik minat nasabah.
5. Perhitungan Bagi hasil yang sesuai prinsip Akuntansi Syariah harus lebih disosialisasikan kepada masyarakat yang pada dasarnya masih kurang paham terhadap perhitungan tersebut.
6. Hasil penelitian beserta kekurangan yang ada penelitian ini diharapkan dapat menjadi dasar permasalahan untuk penelitian selanjutnya terutama tentang pemahaman masyarakat akan perhitungan bagi hasil yang sesuai prinsip Akuntansi Syariah dan pengetahuan *Syariah Enterprise Theory* (Teori Keagenan jika pada konvensional)

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Norafifah; Haron, Sudin. 2000. Corporate Customers Perceptions Of Islamic Banking Product and Service. *International Journal Service 3 Number 4. Harvard University.*
- Alma, Buchari. 2000. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa.* Bandung: Alfabeta
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syaria'ah : dari Teori Ke Praktek.* Jakarta: Gema Insani Press.
- Arifin, Zainal. 2000. *Memahami Bank Syariah.* Jakarta: Alvabet.
- Arifin, Zainal. 2002. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syaria'ah.* Jakarta: Alvabet
- Arikunto, Suharsimi. 2005. *Dasar Evaluasi Pendidikan.* Jakarta: Bumi Aksara.
- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur penelitian Suatu Pendekatan Praktik.* Jakarta. PT Rineka Cipta.
- Bari'ah; Abidin, Zaenal; Nurtjahjanti, Harlina. 2009. Hubungan Anatar Kualitas Layanan Bank Dengan Minat Menabung Nasabah Pada BRI Cabang Unggaran. *Jurnal Volume 8 Nomor 1. Fakultas psikologi Universitas Diponegoro.*
- Bank Indonesia. 2012. Sekilas Perbankan Syariah di Indonesia. <http://www.bi.go.id/web/id/Perbankan/Perbankan+Syariah/>. Dibaca Pada Tanggal 22 April 2013.
- Bank Muamalat. 2012. Profil Tentang Bank Muamalat Indonesia. www.muamalatbank.com/home/about/profile. Dibaca Pada Tanggal 22 April 2013.
- Bley, Jorg; Kuehn, Kermit. 2003. Conventional Versus Islamic Finance: Student Knowledge and Perception In The United Arab Emirates. *International Journal Service 5 Number 4. American Univrsity of Sharjah.*
- Chambali, Mochamad. 2010. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Berinvestasi Sukuk Melalui Agen Bank Syaria'ah. Semarang. *Skripsi Program Sarjana Fakultas Syariah.*
- Engel, F. James; Roger, D. Blackwell; Paul W. Miniard. 1994. *Perilaku Konsumen.* Jakarta: Binarupa Aksara.

- Ernawati. 2006. Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Nasabah Memiliki Tabungan Ummat di bank Muamalat Cabang Medan. Medan: *Tesis program Pasca Sarjana pada Sekolah Pasca Sarjana Universitas Sumatra Utara*.
- Ghazali, Imam. 2001. *Aplikasi Multivariate Dengan Program SPSS*. Semarang: UNDIP.
- Harinaldi. 2005. *Prinsip-prinsip Statistik Untuk Tehnik dan Sains*. Jakarta: Erlangga.
- Haque, Ahasanul; Oesman, Jamil; Ismail, Ahmad. Factor Influence Selection of islamic Banking: A study In Malaysian Customer Preference. *International Journal Service 6 Number 5. Faculty of Economics and Management Sciences International Islamic University Malaysian*.
- Harun, Al-Rasyid. 1993. *Teknik Penarikan Sampel dan Penyusunan Skala*. Bandung: Program Pasca Sarjana Universitas Padjadjaran.
- Hermawan, Asep. 2005. *Penelitian Bisnis*. Jakarta: PT. GRASINDO
- Infobanknews. 2012. Program Bank Agar Nasabah Setia. <http://www.infobanknews.com/2012/02/program-bank-agar-nasabah-setia/>. Dibaca pada tanggal 22 April 2013.
- Kasmir. 2005. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Kencana
- Kotler, Philip. 2002. *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol*. Jakarta: Erlangga.
- Lamb, Charles W.; Hair, Joseph; Mc Daniel, Carl. 2001. *Pemasaran*. Jakarta: PT Salemba Emban Patria.
- Muthaher, Osmad. 2012. *Akuntansi Perbankan Syari"ah*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Nasution, Husmah Fadillah. 2008. Analisis Pengaruh Promosi dan Komunikasi Terhadap Keputusan Nasabah Menabung Bank Syariah Mandiri Cabang tebing Tinggi. Medan: *Tesis Program Pasca Sarjana Sekolah Pasca Sarjana Universitas Sumatra Utara*.
- Nisak, Arifatun; Saryadi; Suryoko, Sri. 2013. Pengaruh Kelompok Acuan dan Pengetahuan Tentang perbankan Syari"ah Terhadap Minat Menabung di perbankan Syari"ah Semarang. *Jurnal Vol. 1. Nomor 1. Universitas Diponegoro*

- Riduwan. 2004. *Skala Pengukuran Variabel-Variabel Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Robbani, Soffa. 2012. Analisis Pemahaman Nasabah tentang KeSyariahan Bank BNI Syariah (Study Kasus Pada Bank BNI Syariah Godean, Sleman, Yogyakarta). Yogyakarta: Tesis program Pasca Sarjana pada Sekolah Pasca Sarjana Universitas Gadjah Mada.
- Setiasih, Dani Panca. 2011. Analisis Persepsi, Preferensi, Sikap dan Perilaku Dosen Terhadap Perbankan Syariah. Semarang: *Skripsi Program Sarjana pada Fakultas Syariah IAIN Walisongo*.
- Simamora, Bolson. 2003. *Memenangkan Pasar dengan Pemasaran Efektif dan Profitabel*. Jakarta: PT. Gramedia.
- Sinungan, Moch. Darsyah. 1990. *Manajemen Dana Bank*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Subhani, Muh. Imtiaz dkk. 2012. Consumer Criteria For The Selection Of An Islamic Banking: Evidence From Pakistan. *Journal International Service 1. Nomor 94. Iqra University Pakistan*.
- Sudarsono, Heri. 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta: EKONISIA.
- Sugiyono. 2006. *Pendekatan Kuantitatif, kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif-Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Umar, husein. 2003. *Metode Riset Bisnis*. Jakarta: PT GRAMEDIA
- Umar, Husein. 2005. *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Jakarta: PT GRAMEDIA.
- Uyanto, Stanislaus Suryadi. 2006. *Pedoman Analisis Data Dengan SPSS*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Yupitri, Evi; Sari, Raina Linda. 2012. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Non Muslim Menjadi Nasabah Bank Syariah Mandiri Medan. *Jurnal Nasional Volume 1. Nomor 1. Universitas Sumatra Utara*.