

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan landasan teori maupun hasil penelitian yang telah dilakukan terkait dengan pengaruh Pendapatan, Pengetahuan Informasi Produk dan Pelayanan Bank terhadap Intensi Menabung di Bank Syariah Studi Kasus Nasabah BSI Kantor Kas Tulungagung maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi nasabah menabung pada bank syariah studi kasus nasabah BSI Kantor Kas Tulungagung. Sehingga bisa disimpulkan menolak H_0 dan menerima H_1 . Artinya tingginya pendapatan masyarakat akan meningkatkan intensi atau kemampuan masyarakat untuk menabung di bank syariah. Serta sebaliknya, apabila pendapatan masyarakat rendah maka intensi atau kemampuan masyarakat untuk menabung di bank syariah juga rendah. Penambahan perolehan pendapatan sekaligus meningkatkan jumlah tabungan nasabah di bank syariah serta frekuensi menabung di bank syariah juga meningkat.
2. Pengetahuan Informasi Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi nasabah menabung pada bank syariah studi kasus nasabah BSI Kantor Kas Tulungagung. Sehingga bisa disimpulkan menolak H_0 dan menerima H_2 . Artinya tingginya tingkat pengetahuan

masyarakat terkait informasi produk berpengaruh terhadap intensi menabung di bank syariah. jadi semakin tinggi pengetahuan masyarakat (nasabah BSI Kantor Kas Tulungagung) terhadap produk bank syariah maka intensi masyarakat menabung di bank syariah akan mengalami peningkatan dan sebaliknya jika pengetahuan masyarakat tentang informasi produk bank syariah rendah maka intensi masyarakat menabung di bank syariah juga mengalami penurunan. Dengan demikian, pengetahuan memiliki peranan penting sebagai dasar suksesnya suatu produk.

3. Pelayanan Bank berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi nasabah menabung pada bank syariah studi kasus nasabah BSI Kantor Kas Tulungagung. Sehingga bisa disimpulkan tolak H_0 dan terima H_3 . Artinya apabila sebuah pelayanan bank mampu menciptakan sebuah kualitas pelayanan yang baik maka keinginan atau intensi masyarakat untuk menabung di bank syariah akan meningkat. Serta sebaliknya, apabila pelayanan bank menciptakan kualitas pelayanan yang buruk maka keinginan atau intensi masyarakat untuk menabung di bank syariah juga akan menurun. Karena pada dasarnya adalah sebuah pelayanan yang nyaman serta fasilitas yang memadai akan dapat menarik perhatian masyarakat dan membuat masyarakat merasa nyaman menggunakan bank syariah. Pelayanan bank yang baik akan memberikan kepuasan kepada nasabahnya.
4. Pendapatan, Pengetahuan Informasi Produk dan Pelayanan Bank secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi nasabah

menabung di bank syariah studi kasus nasabah BSI Kantor Kas Tulungagung. Dengan tingkat signifikansi $0,001 \leq 0,05$ sehingga H_0 ditolak dan H_4 diterima. Besar kecilnya kontribusi langsung terhadap intensi menabung sebesar 56% dan sisanya 44% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti pada penelitian ini. Pengaruh secara bersama-sama dari ketiga variabel independen tersebut wajib dikelola dengan baik oleh pihak perbankan khususnya Bank Syariah Indonesia (BSI) pada periode tahun berikutnya. Pengelolaan dari tiap-tiap variabel wajib dicoba secara *balance* supaya Bank Syariah Indonesia (BSI) sanggup memaksimalkan tiap variabel independen (Pendapatan, Pengetahuan Informasi Produk dan Pelayanan Bank) sehingga dapat meningkatkan nasabah ataupun keuntungan yang diterima oleh Bank Syariah Indonesia (BSI).

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka didapat beberapa saran dan pertimbangan yang disajikan berdasarkan penelitian ini antara lain:

1. Bagi Pihak Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Kas Tulungagung

Pihak bank harus dapat meningkatkan kualitas pelayanan baik berupa fasilitas maupun kinerja pegawainya serta penyebaran informasi mengenai bank syariah dengan memperhitungkan berbagai faktor yang dapat mempengaruhi intensi menabung. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangsih pemikiran kepada lembaga perbankan syariah untuk sebuah pertanggung jawaban keilmuan demi mengembangkan lembaga keuangan syariah di masa mendatang. Dengan merujuk pada tiga

indikator variabel pengetahuan informasi produk dengan nilai tertinggi. Diharapkan pihak perbankan terus mempertahankan pemasaran melalui iklan yang berinovasi dan menarik.

2. Bagi Nasabah

Diharapkan penelitian ini dapat menambah wawasan kepada nasabah maupun calon nasabah, orang tua dan lingkungan sekitar BSI Kantor Kas Tulungagung yang terlibat menjadi nasabah di bank syariah serta diharapkan dapat menjadi pelopor sebagai nasabah dan pengguna layanan bank syariah di masyarakat yang lebih luas.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Untuk peneliti selanjutnya atau peneliti yang akan datang, penelitian ini dapat menjadi sumbangsih pemikiran dan diharapkan dapat menambah jumlah variabel penelitian yang lain yang lebih luas dan lebih kuat pengaruhnya, tetapi dalam lingkup intensi menabung di bank syariah. Sehingga hasil penelitian kedepannya menjadi lebih baik terhadap pemikiran terkait dengan intensi masyarakat menabung di bank syariah.