

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian terkait dengan pengaruh minat masyarakat Kecamatan Boyolangu menabung di Bank Syariah yang terdiri dari pengetahuan (X1), gaya hidup (X2), pendapatan (X3), kepribadian (X4) dan promosi (X5) maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Secara parsial variabel pengetahuan tidak berpengaruh terhadap minat masyarakat Kecamatan Boyolangu menabung di Bank Syariah. Hal ini karena meskipun masyarakat Kecamatan Boyolangu mengetahui dasar hukum riba dan keberadaan perbankan syariah, beberapa masyarakat lebih tertarik pada perbankan konvensional yang memiliki eksistensi lebih tinggi.
2. Secara parsial variabel gaya hidup berpengaruh terhadap minat masyarakat Kecamatan Boyolangu menabung di Bank Syariah. Hal ini karena gaya hidup hemat yang dilakukan oleh masyarakat dapat memicu seseorang untuk lebih berhati-hati dalam memilih produk tabungan di suatu perbankan.
3. Secara parsial variabel pendapatan berpengaruh terhadap minat masyarakat Kecamatan Boyolangu menabung di Bank Syariah. Hal ini karena tingkat pengeluaran konsumsi dan minat menabung masyarakat Kecamatan Boyolangu erat kaitannya dengan perencanaan keuangan.

4. Secara parsial variabel kepribadian berpengaruh terhadap minat masyarakat Kecamatan Boyolangu menabung di Bank Syariah. Hal ini karena masyarakat Kecamatan Boyolangu lebih tertarik dengan perbankan yang memiliki produk yang sesuai dengan keinginan mereka. Masyarakat lebih mementingkan urutan kepentingan kebutuhan fisiologis, rasa aman, sosial serta rasa aman.
5. Secara parsial variabel promosi berpengaruh terhadap minat masyarakat Kecamatan Boyolangu menabung di Bank Syariah. Hal ini karena semakin sering pihak perbankan melakukan komunikasi, sosialisasi yang berimbang pada promosi dan penawaran mengenai kelebihan yang dimiliki produknya maka masyarakat akan tertarik untuk menggunakan produk tabungan tersebut.
6. Secara simultan pengetahuan, gaya hidup, pendapatan, kepribadian dan promosi berpengaruh terhadap minat masyarakat Kecamatan Boyolangu menabung di Bank Syariah. Seorang individu membutuhkan tempat untuk menyimpan uang yang dimilikinya secara amanah. Sehingga seorang individu mencari perbankan yang sesuai dengan kriteria yang dimilikinya.

B. Saran

1. Manajer Bank Syariah

Sebaiknya pihak manajemen lebih memperhatikan keinginan dari masyarakat dan memberikan inovasi benefit terhadap produk tabungan yang ditawarkan. Serta mengadakan pelatihan untuk meningkatkan wawasan dan pengetahuan sumber daya manusia bank dalam melakukan pemasaran.

2. Bagi Akademis

Sebagai tambahan informasi bagi para akademisi, bahwa tidak hanya variabel pengetahuan, gaya hidup, pendapatan, kepribadian dan promosi yang mempengaruhi minat. Dengan demikian hal tersebut dapat dijadikan bahan informasi tambahan untuk dikaji lebih lanjut, apakah juga berlaku untuk pemasaran produk tabungan.

3. Bagi Penelitian Selanjutnya

Untuk penelitian selanjutnya dapat diperluas lagi variabel-variabel yang mempengaruhi minat. Selain itu juga dapat menggunakan variabel-variabel yang lebih banyak dan lebih variatif dari penelitian ini.