

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai variabel *financial knowledge*, *financial management behavior* dan *internal locus of control* terhadap pengambilan keputusan nasabah bank syariah pada masyarakat pandanarum sebagai berikut:

1. *Financial Knowledge* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pengambilan keputusan menjadi nasabah di bank syariah pada masyarakat desa Pandanarum. *Financial knowledge* sangat dibutuhkan untuk membuat sebuah keputusan dalam menjadi nasabah pada bank syariah. Semakin tinggi pengetahuan yang dimiliki oleh masyarakat pandanarum maka semakin baik pula keputusan menjadi nasabah pada bank syariah.
2. *Financial Management Behavior* memiliki pengaruh positif dan Signifikan terhadap pengambilan keputusan menjadi nasabah di bank syariah pada masyarakat desa Pandanarum. Artinya dengan perencanaan keuangan yang matang lebih meningkatkan masyarakat desa Pandanarum untuk bergabung menjadi nasabah pada bank syariah.
3. *Internal Locus Of Control* memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap pengambilan keputusan menjadi nasabah bank syariah pada masyarakat desa Pandanarum. Artinya bank syariah harus bisa

menyakinkan calon nasabah dengan produk-produk unggulan yang dimiliki sehingga calon nasabah tertarik bergabung.

4. *Financial Knowledge, Financial Management Behavior* dan *Internal Locus Of Control* sangat berpengaruh secara bersama-sama terhadap pengambilan keputusan menjadi nasabah pada bank syariah masyarakat desa Pandanarum. Sehingga bank syariah harus bisa meningkatkan lagi produk-produk unggulan sehingga mendapatkan peningkatan nasabah.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian, maka peneliti memberikan saran berikut.

1. Bagi Bank Syariah

Sebaiknya pihak perbankan syariah khususnya pihak manajemen lebih memperhatikan keinginan dari masyarakat dan memberikan edukasi yang cukup kepada masyarakat dengan cara memperkenalkan produk-produk unggulan yang ada di bank syariah serta memberi pengetahuan tentang dampak positif menggunakan produk tersebut terutama keuntungan bagi pengelolaan keuangan sehingga dapat menarik minat dan kepercayaan masyarakat untuk mengambil keputusan menjadi nasabah di bank syariah.

2. Bagi akademisi

Sebagai tambahan informasi bagi para akademis, bahwa tidak hanya variabel *financial knowledge, financial management behavior*, dan *internal locus of control* yang mempengaruhi pengambilan keputusan

menjadi nasabah di bank syariah. Dengan demikian hal tersebut dapat dijadikan bahan informasi tambahan untuk dikaji lebih lanjut, apakah berlaku juga untuk pemasaran produk unggulan yang terdapat pada bank syariah.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Untuk peneliti selanjutnya dapat diperluas lagi variabel-variabel yang dapat mempengaruhi pengambilan keputusan menjadi nasabah di bank syariah. Selain itu, juga dapat menggunakan variabel-variabel yang lebih banyak dan lebih variatif dari penelitian ini seperti gaya hidup, promosi produk, dan tingkat sosial.