

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan di atas, maka peneliti mengambil beberapa kesimpulan yaitu :

1. Dari hasil uji regresi, diketahui besarnya pengaruh variabel motivasi, belajar, sikap, persepsi, nisbah/tingkat keuntungan dan perhitungan bisnis terhadap minat nasabah sebesar 93% dan besarnya pengaruh variabel-variabel lain di luar model terhadap minat nasabah sebesar 7%. Sedangkan secara parsial variabel motivasi, belajar, sikap, persepsi, nisbah/tingkat keuntungan dan perhitungan bisnis berpengaruh terhadap minat nasabah menabung.
2. Dari analisis faktor dapat diketahui bahwa dalam penelitian ini tidak ada faktor yang dihilangkan karena semua faktor memiliki nilai *Measure of Sampling Adequancy* (MSA) lebih dari 0,5. Dari hasil analisis faktor model rotasi ini menghasilkan faktor yang dominan yang mempengaruhi minat nasabah menabung di BRI syari'ah adalah nisbah bagi hasil atau tingkat keuntungan yang diperoleh dengan melihat nilai faktor variabel nisbah bagi hasil/tingkat keuntungan sebesar 0.881.
3. Secara keseluruhan dalam analisis faktor menunjukkan distribusi ke 6 variabel tersebut pada 3 faktor yang terbentuk terdapat nilai faktor dari masing-

masing variabel untuk di kelompokkan kembali kedalam faktor yang paling dominan. Faktor yang paling dominan setelah dilakukan analisis faktor model rotasi adalah nisbah bagi hasil atau tingkat keuntungan, belajar, motivasi, persepsi, sikap dan perhitungan bisnis.

B. Saran

Beberapa saran yang dapat disampaikan kepada pihak perbankan syari'ah (khususnya BRI syari'ah cabang Cirebon) adalah sebagai berikut :

1. Hendaknya BRI syari'ah cabang Cirebon melakukan promosi untuk memberikan tambahan informasi dan pengetahuan agar dapat menarik minat nasabah atau calon nasabah menabung dengan memilih system bagi hasil BRI syari'ah cabang Cirebon bukan hanya sebatas melalui kyai atau ulama saja. tetapi melalui peran media baik itu media cetak maupun elektronik harus lebih gencar lagi. Dapat juga melakukan penyebaran brosur yang menyertakan informasi prosentase nisbah melalui door to door, presentasi ke kampus-kampus atau instansi dan pemasangan spanduk di lokasi yang strategis. Sehingga informasi yang disampaikan dapat sampai pada semua lapisan masyarakat dan seluruh daerah cakupan di Cirebon.
2. Untuk meningkatkan faktor minat lainnya maka, dianggap perlu BRI syari'ah cabang Cirebon melakukan Ghatering dengan *Customer*, agar secara Psikologis nasabah merasa ikut memilih dan diperhatikan oleh BRI syari'ah cabang Cirebon.

3. Hendaknya BRI syariah cabang Cirebon membuka cabang pembantu atau kantor kas potensial untuk lebih mengakomodir kebutuhan masyarakat Cirebon serta membumikan produk-produk simpanan yang berdasarkan syariah islam. Serta memperluas *Market Share*nya.
4. Pelayanan, daya tarik fisik dan inovasi teknologi harus terus dikembangkan atau diperbaiki lagi oleh BRI syariah cabang Cirebon karena tawaran yang diberikan masih dibawah harapan konsumen (nasabah), sehingga perlu diadakannya perbaikan. Seperti kecepatan pelayanan, menanyakan keperluan nasabah, pendirian ATM di tempat-tempat yang strategis dan kotak saran difungsikan dan ditindak lanjuti untuk perbaikan pelayanan.

