

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Setelah melalui tahap pengolahan data dan analisis, dapat diperoleh kesimpulan penelitian sebagai berikut:

1. Terdapat 28 faktor yang dianggap penting dalam meningkatkan minat calon nasabah untuk membuka tabungan di Bank BRI SYARIAH sebagaimana terlihat di Tabel 6.1 berikut.

Tabel 6.1
Faktor–faktor yang Mempengaruhi Minat Calon Nasabah untuk Membuka Tabungan di Bank BRI SYARIAH

1	Besarnya Bagi Hasil
2	Tingkat Keamanan Rekening
3	Informasi Mengenai Kesehatan Bank
4	Reputasi Bank di Masyarakat
5	Ketepatan Pemenuhan Janji
6	Informasi Keuangan Bank Akhir Tahun
7	Kejelasan Laporan Keuangan Bank
8	Kesesuaian Busana Karyawati Dengan Ajaran Islam
9	Keramahan Pelayanan
10	Kemenarikan Customer Service
11	Kesesuaian Pelayanan yang Diberikan Dengan Permintaan
12	Kesesuaian dengan Misi dan Visi Islam
13	Kesesuaian Sistem Bagi Hasil dengan Sistem Ekonomi Islam
14	Jaminan Kehalalan Bagi Hasil
15	Kelengkapan Fasilitas Pembayaran Tagihan
16	Kejelasan Informasi Penyaluran Bantuan Pengusaha Kecil
17	Kejelasan Informasi Penyaluran Zakat
18	Pengenaan Biaya Bulanan Tabungan
19	Kecepatan Pelayanan
20	Transparansi Perolehan Bagi Hasil
21	Kemudahan Prosedur Pembukaan Rekening
22	Keamanan Saat Penyetoran/Penarikan Dana
23	Kecepatan Transaksi
24	Keadilan Sistem Antrian Pelayanan
25	Kecepatan Akses Saldo Tabungan
26	Kemudahan Penarikan Dana
27	Kemudahan Transfer
28	Kestrategisan Lokasi Bank

Sumber: Analisis Penulis, 2010.

2. Dari hasil pengolahan data diketahui bahwa calon nasabah merasa harapan mereka *belum* terpenuhi berdasarkan persepsi mereka atas kinerja Bank BRI SYARIAH pada atribut-atribut:
 - a. Besarnya Bagi Hasil
 - b. Informasi Mengenai Kesehatan Bank
 - c. Kesesuaian Sistem Bagi Hasil dengan Sistem Ekonomi Islam
 - d. Kelengkapan Fasilitas Pembayaran Tagihan
 - e. Kejelasan Informasi Penyaluran Bantuan Pengusaha Kecil
 - f. Kecepatan Pelayanan
 - g. Transparansi Perolehan Bagi Hasil
 - h. Kemudahan Prosedur Pembukaan Rekening
 - i. Keamanan Saat Penyetoran/Penarikan Dana
 - j. Keadilan Sistem Antrian Pelayanan
 - k. Kemudahan Penarikan Dana
 - l. Kemudahan Transfer.

Hal ini merupakan ancaman terhadap minat calon nasabah untuk membuka tabungan BRI SYARIAH mengingat mereka hanya membuka tabungan jika mereka merasa kinerja tabungan Bank BRI SYARIAH dapat memenuhi harapan mereka.

3. Hasil pengolahan data kesenjangan antara harapan calon nasabah dan persepsi pihak manajemen Bank BRI SYARIAH mengenai harapan calon nasabah menunjukkan bahwa sebenarnya pihak manajemen Bank BRI SYARIAH telah memahami berbagai harapan calon nasabah untuk membuka tabungan di Bank BRI SYARIAH.
4. Hasil pengolahan data regresi linear berganda menunjukkan bahwa minat calon nasabah untuk membuka tabungan Bank BRI SYARIAH dipengaruhi secara signifikan oleh variabel Besarnya Bagi Hasil.
5. Upaya perbaikan oleh manajemen Bank BRI SYARIAH agar minat calon nasabah tabungan Bank BRI SYARIAH meningkat ialah menonjolkan Besarnya Bagi Hasil tabungan Bank BRI SYARIAH bisa menyaingi atau melebihi tingkat suku bunga tabungan BRI konvensional.

6.2 Saran

6.2.1 Saran Untuk Penelitian Lebih Lanjut

Sebagaimana telah diketahui di subbab 5.6 variabel persepsi kinerja satu-satunya yang berbanding lurus secara signifikan terhadap minat untuk membuka tabungan di BRI SYARIAH ialah variabel Besarnya Bagi Hasil. Persamaan regresi yang dihasilkan memiliki koefisien korelasi 0.290 dan koefisien determinasi 0.084. Hal ini berarti bahwa persamaan regresi yang diperoleh hanya mampu menjelaskan 8.4% variasi atas minat nasabah untuk membuka tabungan di BRI SYARIAH. Sementara itu 91.6% variasi lainnya masih harus dicari dengan menggunakan variabel-variabel di luar variabel persepsi kinerja.

Pada penelitian lebih lanjut berbagai variabel di luar variabel persepsi kinerja perlu diteliti pengaruhnya terhadap minat. Sebagai contoh variabel ketersediaan uang nasabah untuk dialihkan dari rekening BRI ke Bank BRI SYARIAH, persaingan dengan Bank SYARIAH lain, atau ekuitas merk BRI SYARIAH belum dibahas di dalam penelitian ini.

Penelitian inipun baru terbatas di Bank BRI SYARIAH Wilayah Pemasaran Bandung, sementara Bank BRI SYARIAH beroperasi di seluruh Indonesia. Dengan demikian, untuk mencapai usulan yang baik agar minat calon nasabah tabungan Bank BRI SYARIAH meningkat, penelitian perlu diperluas ke seluruh wilayah pemasaran lain di luar Bandung.

Sementara itu, setelah melalui tahap seminar prasidang, dapat dikenali bahwa variabel persepsi kinerja kurang obyektif untuk menilai kinerja Bank BRI SYARIAH secara keseluruhan. Pendapat ini tidak terpikirkan oleh penulis saat proses penelitian berjalan. Dengan demikian pada penelitian lebih lanjut perlu dilakukan perbandingan antara pendapat calon nasabah dengan nasabah Bank BRI SYARIAH dengan menyebarkan kuesioner Harapan dan Kinerja ke nasabah tabungan BRI SYARIAH. Persepsi kedua kelompok responden ini atas Kinerja Bank BRI SYARIAH harus diperbandingkan untuk menilai apakah persepsi calon nasabah obyektif atau tidak terhadap kinerja Bank BRI SYARIAH.

6.2.2 Saran Untuk Perusahaan

Pada subbab 5.9 Pengembangan Usulan penulis mengusulkan desain brosur yang sebaiknya digunakan oleh Bank BRI SYARIAH guna meningkatkan minat calon nasabah untuk membuka rekening tabungan. Desain brosur itu diusulkan belum ditata secara profesional mengingat keterbatasan pengetahuan penulis dalam bidang *Copy Writing* penulisan iklan yang profesional. Untuk itu penulis menyarankan manajemen Bank BRI SYARIAH untuk memperbaiki desain material promosi menggunakan biro iklan profesional.