

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan tentang analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah bertransaksi di Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh, dapat dikemukakan beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penelitian, dapat dilihat bahwa faktor kepatuhan terhadap perbankan Syariah berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh. Jadi variable kepatuhan terhadap islam yang terdiri dari patuhnya nasabah terhadap perintah – perintah islam, pemahaman keislaman nasabah tentang perbankan, bukanlah alasan nasabah bertransaksi di Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh.
2. Berdasarkan hasil penelitian menyatakan bahwa faktor kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh. Artinya semakin meningkatnya faktor kualitas pelayanan maka akan semakin meningkat keputusan nasabah bertransaksi, untuk penelitian ini memiliki pengaruh yang signifikan. Jadi berdasarkan variable kualitas pelayanan karena kesopanan, kemudahan transaksi dan informasi produk yang jelas, adanya jaminan keamanan, fasilitas yang memadai, banyak tersedia kantor kas, menjadi alasan nasabah memutuskan bertransaksi di Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh.

3. Berdasarkan hasil penelitian, tingkat bagi hasil tidak berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank BNI Syariah cabang Payakumbuh. Artinya tidak aengaruh tingkat bagi hasil terhadap minat nasabah untuk bertransaksi di bank BNI Syariah cab payakumbuh. Jadi berdasarkan variable tingkat bagi hasil karena kejelasan bagi hasil, tingkat bagi hasil yang memberikan kenyamanan, nisbah yang kompetitif, keadilan bagi hasil, pembagian keuntungan lebih terjamin, tidakmenjadi alasan nasabah memutuskan bertransaksi di Bank BNI Syariah cabang Payakumbuh.

4. Berdasarkan hasil penelitian, dapat dilihat bahwa faktor promosi positif dan signifikan terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank BNI Syariah cabang Payakumbuh. Jadi variable promosi yang terdiri dari kenalnya nasabah di Kota Payakumbuh dengan bank BNI Syariah melalui sosial media, papan reklame, brosur, sosialisasi massal, ataupun melalui penjelasan seorang praktisi menjadi alasan nasabah bertransaksi di Bank BNI Syariah cabang Payakumbuh.

## 6.2 Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan yang diperoleh dari hasil analisis-analisis yang telah dilakukan, maka saran-saran yang dapat menjadi pertimbangan dan masukan dalam penelitian ini yaitu :

1. Pada penelitian ini, sebagian besar variabel – variabel yang digunakan masih banyak merujuk pada penelitian terdahulu, alangkah baiknya untuk penelitian selanjutnya diharapkan dapat meneliti dengan variabel-variabel lain diluar variabel ini agar memperoleh hasil yang bervariasi yang dapat menggambarkan hal-hal apa saja yang

dapat berpengaruh terhadap keputusan nasabah bertransaksi di Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh.

2. Untuk masyarakat kota Payakumbuh diharapkan agar terus meningkatkan pemahaman terhadap perbankan syari'ah dan turut ikut memperkenalkannya, supaya masyarakat terus meningkatkan transaksi di bank syari'ah, inilah peran dari nasabah agar market share perbankan syariah bisa terus meningkat, karena berdasarkan penelitian ini faktor kepatuhan terhadap Islam dan promosi merupakan dua faktor yang tidak berpengaruh signifikan.

3. Untuk pihak Bank BNI Syari'ah cabang Payakumbuh, agar terus memberikan sosialisasi-sosialisasi kepada masyarakat pada umumnya atau kampus – kampus yang ada di Kota Payakumbuh khususnya, terkait pemahaman bertransaksi di bank syari'ah, baik dari segi agama ataupun keuntungan ekonomi, sehingga masyarakat ataupun nasabah lebih meningkatkan transaksi bagi yang sudah menjadi nasabah, dan agar lebih tergerak untuk beralih kepada bank syari'ah bagi yang belum menjadi nasabah bank syari'ah.

