

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pengolahan data yang digunakan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari hasil analisis di atas dapat dilihat bahwa model regresi linier berganda adalah : $Y = 9,322 + 0,538 X_1 + 0,216 X_2$. Koefisien Determinasi sebesar 0,231 yang memiliki arti bahwa pengaruh variabel layanan produk tabungan dana haji (X1), strategi pemasaran (X2) terhadap minat nasabah dalam menabung (Y) adalah sebesar 23,1% dan sisanya 76.9 % dipengaruhi oleh variabel lain di luar model penelitian ini.
2. Berdasarkan nilai statistik pada hasil analisis di atas, dapat dilihat bahwa nilai F hitung sebesar 9.840 dengan nilai signifikansi 0.000. karena nilai signifikansi lebih kecil $0.000 < 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa variabel variabel layanan produk tabungan dana haji (X1), strategi pemasaran

(X2) secara simultan (bersama-sama) berpengaruh terhadap variabel minat nasabah dalam menabung (Y).

3. Berdasarkan nilai statistik hasil analisis diatas, dapat dilihat bahwa nilai signifikansi untuk variabel layanan tabungan dana haji (X1) adalah 0,000. karena nilai signifikansi lebih besar $0,000 < 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa variabel layanan tabungan dana haji (X1) peberpengaruh terhadap variabel minat nasabah dalam menabung (Y). Selanjutnya untuk variabel strategi pemasaran (X2) diperoleh nilai signifikansi 0,118. Karena nilai signifikansi lebih besar $0,118 < 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa variabel strategi pemasaran (X2) berpengaruh terhadap variabel kinerja keuangan (Y).
4. Hasil analisis determinasi dapat dilihat pada output *Model Summary* dari hasil analisis regresi *linier* berganda. Berdasarkan *output* diperoleh angka R^2 (*R Square*) sebesar 0,257 atau 25,7% hal ini menunjukkan bahwa persentase sumbangan pengaruh variabel indenpenden (Variabel

Layanan Produk Tabungan Dana Haji (X1) dan Strategis Pemasaran (X2) terhadap variabel dependen variabel Minat Nasabah Dalam Menabung (Y) sebesar 25,7%. Atau variasi variabel indenpenden Layanan Produk Tabungan Dana Haji (X1) dan Strategis Pemasaran (X2) mampu menjelaskan 25,7% variasi variabel dependen (variabel Y Minat Nasabah Dalam Menabung (Y), sedangkan sisanya sebesar 23,1% dipengaruhi atau dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukan dalam penelitian ini.

B. Implikasi Hasil Penelitian

Dari pembahasan di atas dapat diambil kesimpulan berikut:

Sistem layanan produk tabungan dana haji BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Labuan, dalam Pembukaan rekening tabungan haji Bank BRI Syariah Setiap nasabah calon haji yang ingin mendaftarkan dirinya dalam pembukaan tabungan haji harus memenuhi persyaratan yang ada, diantaranya :

- a. Nasabah yang bersangkutan diwajibkan mengisi aplikasi-aplikasi pembukaan rekening yang ada dan menyetujui akad di awal pembukaan rekening.
- b. Calon nasabah adalah beragama Islam perorangan yang ingin menunaikan ibadah haji.
- c. Menyerahkan fotocopy identitas diri yang masih berlaku dengan memperlihatkan KTP/SIM/Paspor asli. Setoran awal minimal Rp 50,000,-. Penyetoran Tabungan Haji Bank BRI Syariah Pada Bank BRI Syariah penyetoran dapat dilakukan secara tunai melalui *teller* dengan membawa buku tabungan dan uang tunai. Porsi Haji Bank BRI Syariah Nasabah calon haji akan mendapatkan porsi haji setelah nominal dalam rekening nasabah mencapai Rp 25.050.000. Pelunasan Tabungan Haji BRI Syariah Nasabah melakukan penyetoran secara rutin selama masa tunggu keberangkatan untuk melunasi biaya pemberangkatan ibadah haji. Penutupan Rekening Tabungan Haji BRI Syariah bisa dilakukan karena

beberapa hal, yaitu nasabah telah selesai melaksanakan ibadah haji dan nasabah membatalkan berangkat ibadah haji.

C. Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Sampel dalam penelitian ini hanya terbatas pada sebagian nasabah, yang diberikan 60 kuesiner kepada responden, akan lebih baik jika sampel yang di ambil lebih banyak lagi.
- b. Penelitian ini hanya meliputi layanan produk tabungan dana haji dan strategi pemasaran terhadap minat nasabah dalam menabung. Masih ada paktor lain yang perlu di kembangkan oleh peneliti dimasa mendatang.
- c. Keterbatasan penelitian ini terbatas pada waktu, biaya dan faktor lain yang mengharuskan penulis untuk pandai berbagi waktu dan tenaga dalam penyusunan penelitian ini.

D. Saran

Setelah melakukan penelitian, penulis mencoba memberikan saran yang berkenaan dengan “ Layanan Tabungan Haji Pada Bank BRI Syariah Cabang Pembantu Labuan ” sebagai berikut :

1. Variabel layanan produk tabungan haji berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah dalam menabung, maka perlu terus dilakukan edukasi baik dari pihak perbankan sehingga dapat meningkatkan minat nasabah dan masyarakat untuk menjadi nasabah tabungan haji.
2. Variabel strategi pemasaran berpengaruh signifikan terhadap minat nasabah dalam menabung, artinya perlu dikembangkan oleh pihak perbankan, sehingga produk layanan tabungan haji lebih diminati oleh semua kalangan masyarakat luas.
3. Pihak bank lebih aktif memberikan informasi mengenai kekurangan ataupun persyaratan yang belum dipenuhi oleh calon Jamaah Haji khususnya terhadap calon Jamaah

Haji yang belum mendapatkan nomor porsi pemberangkatan agar nasabah bisa segera mendapatkan nomor porsi di Depag.

4. Pihak bank mengingatkan nasabah calon jamaah haji yang sudah terdaftar dan memiliki nomor porsi di Departemen Agama mengenai biaya kekurangan pemberangkatan haji agar tidak bersifat mendadak untuk melunasinya.
5. Untuk pihak bank dan nasabah harus menjalin komunikasi agar informasi mengenai tabungan dan keberangkatan ibadah haji bisa berjalan lancar, dan tidak terjadi hal-hal yang membuat gagal pelaksanaan ibadah haji.
6. Bagi nasabah
Pada hasil penelitian ini Layanan produk tabungan dana haji dan strategi pemasaran memiliki pengaruh terhadap minat nasabah dalam menabung, penelitian ini diharapkan menjadi informasi yang penting dan akan menambah wawasan serta pengetahuan bagi nasabah bank syariah terutama tabungan haji.

7. Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu referensi mengenai Layanan produk tabungan dana haji dan strategi pemasaran terhadap minat nasabah dalam menabung.

Demikianlah akhir dari tugas akhir ini serta saran – saran yang disampaikan agar berguna untuk meningkatkan pelayanan kepada nasabah dan juga berguna bagi kemajuan Bank BRI Syariah Cabang Pembantu Labuan Sudirman, serta dapat menambah wawasan bagi yang membacanya.