

## BAB V

### SIMPULAN DAN IMPLIKASI

#### A. Simpulan

Berdasarkan hasil penjelasan latar belakang permasalahan dan rumusan masalah yang ditentukan, berlanjut penjelasan kajian pustaka dan pembahasan teori, kemudian berlanjut penjelasan tentang metodologi penelitian yang digunakan dalam penelitian ini, dan pemaparan dari hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh pengetahuan, promosi, fasilitas terhadap keputusan bertransaksi dengan minat sebagai variabel *intervening*. Maka diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengetahuan berpengaruh terhadap keputusan bertransaksi. Maka dapat diartikan bahwa rendah tingginya pengetahuan masyarakat tidak mempengaruhi keputusan untuk bertransaksi di bank syariah.
2. Promosi berpengaruh terhadap keputusan bertransaksi masyarakat. Maka dapat diartikan bahwa semakin tinggi promosi yang dilakukan maka semakin tinggi pula pengaruh keputusan bertransaksi di bank syariah.
3. Fasilitas berpengaruh terhadap keputusan bertransaksi pada masyarakat. Maka dapat diartikan bahwa rendah tingginya tingkat fasilitas tidak mempengaruhi keputusan bertransaksi masyarakat di bank syariah.
4. Minat bertransaksi berpengaruh terhadap keputusan bertransaksi pada masyarakat. Maka dapat diartikan bahwa semakin tinggi tingkat minat bertransaksi maka semakin tinggi pengaruh keputusan bertransaksi di bank syariah.

5. Pengetahuan berpengaruh terhadap minat bertransaksi masyarakat. Bahwa semakin tinggi pengetahuan yang dimiliki maka dapat mempengaruhi minat bertransaksi di bank syariah.
6. Promosi tidak berpengaruh terhadap minat bertransaksi masyarakat. Maka dapat diartikan bahwa semakin tinggi berbagai macam promosi yang dilakukan perbankan syariah belum tentu masyarakat berminat karena berbagai hal akan tetapi bisa saja langsung melakukan keputusan tanpa berminat terlebih dahulu karena dipengaruhi dari berbagai faktor seperti pengaruh lingkungan, ajakan dan lainnya bahkan tuntutan.
7. Fasilitas berpengaruh terhadap minat bertransaksi masyarakat. Maka dapat diartikan bahwa semakin tinggi tingkat fasilitas yang dimiliki maka semakin tinggi minat bertransaksi di bank syariah.
8. Pengetahuan berpengaruh terhadap keputusan bertransaksi melalui minat bertransaksi masyarakat. Bahwa semakin tinggi pengetahuan dan diikuti dengan minat bertransaksi yang tinggi maka semakin tinggi pula pengaruh keputusan bertransaksi di bank syariah.
9. Promosi berpengaruh terhadap keputusan bertransaksi melalui minat bertransaksi masyarakat. Bahwa semakin tinggi promosi dan diikuti dengan minat bertransaksi yang tinggi maka semakin tinggi pula pengaruh keputusan bertransaksi di bank syariah.
10. Fasilitas berpengaruh terhadap keputusan bertransaksi melalui minat bertransaksi masyarakat. Bahwa semakin tinggi fasilitas dan diikuti dengan minat bertransaksi yang tinggi maka semakin tinggi pengaruh keputusan bertransaksi di bank syariah.

## **B. Implikasi**

### 1. Implikasi Teoritis

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan, hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa pengetahuan tidak terlalu berpengaruh terhadap seseorang atau masyarakat untuk melakukan transaksi di bank Syariah karena bisa dipengaruhi dari berbagai aspek seperti promosi, dari rekomendasi yang sudah menggunakan dan lainnya. sebagai masyarakat yang mayoritas beragama Islam seharusnya lebih mengetahui akad-akad dan transaksi yang ada di bank syariah sehingga tidak mengutamakan dan kebanyakan menggunakan bank konvensional.

### 2. Implikasi Praktis

Hasil penelitian ini digunakan sebagai masukan bagi instansi terkait dan seluruh aspek operasional supaya dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya terhadap pekerjaan, menciptakan lingkungan kerja yang kondusif agar menciptakan komitmen antara nasabah dan bank untuk meningkatkan kinerja, layanan maupun fasilitas agar masyarakat lebih mengetahui dari mulai produk fasilitas dan kemudahan terutama bertransaksi dan menjadi nasabah.

## **C. Keterbatasan Penelitian**

Berdasarkan hasil pemaparan dari temuan peneliti tentang pengaruh pengetahuan, promosi, fasilitas terhadap keputusan bertransaksi dengan minat bertransaksi sebagai variabel *intervening*. Maka saran yang dapat diajukan adalah sebagai berikut:

1. Untuk bidang akademik lebih ditingkatkan literasi mengenai pengetahuan tentang produk, implementasi, dan optimasi bank syariah dalam bertransaksi

dalam kegiatan sehari-hari. Seperti melakukan sosialisasi, seminar, dan kegiatan-kegiatan tentang kemudahan untuk bertransaksi seperti *i-banking*, *multi payment*, dan permodalan untuk pelaku ekonomi kreatif dengan bekerjasama langsung dengan pihak bank syariah maupun praktisi di bidangnya

2. Untuk pihak perbankan syariah perlu diperhatikan performa pegawai Bank Syariah dalam melakukan promosi perlu diperhatikan dan ditingkatkan kembali. Diharapkan dapat melibatkan masyarakat dalam berbagai event yang digelar seperti kegiatan-kegiatan sosial maupun launching produk terbaru. Dan juga dapat melakukan kerjasama yang saling menguntungkan dengan pihak masyarakat dan instansi-intansi terkait, guna meningkatkan fasilitas bank syariah di setiap wilayah.
3. Untuk peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan dari hasil penelitian ini, dengan menambahkan variabel ataupun memperluas jumlah sampel yang digunakan supaya dapat menyempurnakan penelitian ini.
4. Untuk peneliti selanjutnya pula diharapkan dapat menjadikan hasil penelitian ini sebagai sebagai bahan pertimbangan referensi atau acuan yang sejenis.