

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan dari hasil analisis yang dilakukan, maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut:

1. Minat pedagang dodol asli Kandangan terhadap penggunaan jasa keuangan di lembaga perbankan syariah dari 10 informan sebanyak 3 orang berminat dan sebanyak 7 orang tidak berminat untuk menggunakan jasa keuangan di lembaga perbankan syariah.

Adapaun alasan pedagang dodol asli Kandangan berminat yaitu tempat tinggal yang dekat dengan bank syariah maupun fasilitas yang diberikan bank syariah seperti ATM bank syariah, penarikan tunai tidak dikenakan biaya, bebas biaya bulanan, keamanan dalam menyimpan uang serta ajakan dari keluarga dan teman. Sedangkan, alasan 7 orang informan tidak berminat menggunakan jasa keuangan di lembaga perbankan syariah yaitu tempat tinggal yang jauh dari bank syariah, kurangnya promosi atau informasi mengenai bank syariah serta kurang banyaknya fasilitas mesin ATM yang diberikan bank Syariah di kota Kandangan.

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat pedagang dodol asli Kandangan terhadap penggunaan jasa keuangan di lembaga perbankan Syariah yaitu:
 - a. Faktor Pendidikan atau Pengetahuan

Faktor ini terjadi pada 3 orang informan yaitu pada informan ke III, IX dan X. Adapun alasan mereka minat menggunakan jasa keuangan di lembaga perbankan yaitu pengetahuan yang di dapat tentang bank Syariah yang didapat baik keluarga, teman maupun orang lain.

b. Faktor Tempat Tinggal

Tempat tinggal seseorang dapat memengaruhi minat terhadap lembaga perbankan syariah. Hal ini dikarenakan apabila jarak antara tempat tinggal seseorang dengan lembaga perbankan syariah itu jauh maka seseorang akan cenderung tidak berminat, begitu pula sebaliknya apabila jarak tempat tinggal dekat dengan lembaga perbankan syariah akan meningkatkan minat tersebut.. Faktor ini terjadi pada 2 orang informan yaitu pada informan ke III dan X, faktor tempat tinggal yang dekat dengan fasilitas lembaga perbankan memungkinkan seseorang meningkatkan minat menggunakan jasa keuangan di lembaga perbankan syariah.

c. Promosi

Tujuan promosi adalah menginformasikan segala sesuatu yang berkaitan dengan jasa dan produk yang ditawarkan oleh bank, untuk menarik perhatian dan minat para nasabah baru dengan harapan akan memperoleh daya tarik dari calon nasabah yang baru. Dari beberapa informan mengatakan bahwa tidak mengetahui akan adanya lembaga perbankan syariah di kota Kandangan seperti informan ke II dan informan ke VIII, hal ini dikarenakan tidak adanya promosi atau informasi yang didapat mengenai lembaga perbankan syariah baik yang berkaitan dengan jasa maupun produk yang ditawarkan oleh pihak perbankan syariah sendiri

maupun dari orang lain. Karena kurangnya promosi yang dilakukan pihak perbankan syariah menyebabkan ketidaktahuan masyarakat mengenai jasa maupun produk bank syariah, sehingga banyak masyarakat yang tidak berminat menggunakan bank syariah.

B. Saran

Berdasarkan hasil simpulan penelitian, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Diharapkan para pedagang dodol asli Kandangan yang belum berminat menggunakan jasa keuangan di lembaga perbankan Syariah agar segera menggunakan transaksi di lembaga perbankan Syariah, hal ini karena bank Syariah sudah mempunyai fasilitas yang lengkap seperti bank konvensional seperti tabungan, transfer, pembiayaan dan internet banking, SMS banking, bebas biaya tarik tunai, adanya prinsip bagi hasil serta dalam hal pembiayaan tidak membebani nasabah sejak awal dengan kewajiban membayar biaya secara tetap.
2. Bagi pihak perbankan Syariah diharapkan lebih meningkatkan sosialisasi baik kepada para pedagang Dodol Asli Kandangan maupun masyarakat kota Kandangan baik tentang produk, jasa dan layanan lainnya serta memperbankkan fasilitas seperti mesin ATM bank Syariah di kota Kandangan.
3. Bagi peneliti lain diharapkan dapat melakukan penelitian yang mendalam mengenai bagi hasil dalam transaksi bank syariah untuk peminjaman dana dari para pedagang Dodol Asli Kandangan.