

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan rumusan masalah yang diajukan peneliti, dan hasil penelitian yang sudah di analisis pada BAB IV dengan judul “Pengaruh Literasi Keuangan Syariah, Bagi Hasil, Religiusitas, dan Lokasi Terhadap Minat Menjadi Nasabah Bank Syariah Dengan *Trust* Sebagai Variabel Intervening (Studi Kasus Masyarakat Grobogan)”, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Literasi keuangan syariah tidak berpengaruh signifikan terhadap minat menjadi nasabah bank syariah dengan nilai *t statistik* dibawah 1,96 yaitu 0,307 dan nilai *p-value* melebihi 0,05 yaitu 0,759. Hasil tersebut menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat literasi keuangan syariah yang di dimiliki individu belum tentu individu tersebut berminat untuk menjadi nasabah bank syariah di Grobogan. Hasil penelitian ini memperlemah teori TPB bahwa pemahaman tentang literasi keuangan syariah yang dimiliki individu termasuk kontrol perilaku dalam mengelola keuangannya yang sesuai dengan tuntunan syariah Islam. Dalam berperilaku, individu tidak dapat sepenuhnya mengendalikan perilaku mereka, karena dipengaruhi oleh sejumlah faktor internal dan eksternal.
2. Bagi hasil tidak berpengaruh signifikan terhadap minat menjadi nasabah bank syariah dengan nilai *t statistik* 1,668 kurang dari 1,96 atau nilai *p-value* 0,096 melebihi 0,05. Hasil tersebut dapat dipahami bahwa bagi hasil tinggi yang ditawarkan bank syariah belum tentu masyarakat akan berminat menjadi nasabah bank syariah. Temuan penelitian ini tidak sejalan dengan *Theory of Planned Behaviour* (TPB), dimana TPB menyatakan bahwa faktor-faktor yang melatarbelakangi, termasuk bagi hasil bank syariah, dipengaruhi oleh faktor informasi, seperti pengetahuan dan keyakinan kontrol.
3. Religiusitas tidak berpengaruh signifikan terhadap minat menjadi nasabah dengan nilai *t statistik* kurang dari 1,96 yaitu 0,778 atau nilai *p-value* lebih dari 0,05 yaitu 0,437.

Maka dapat dipahami tinggi atau rendahnya religiusitas yang dimiliki oleh individu tidak berpengaruh terhadap minat menjadi nasabah bank syariah di Grobogan. Hasil penelitian ini juga inkosisten dengan *Theory of Planned Behavior* (TPB). Dalam hal ini, kurangnya pemahaman tentang perbankan syariah secara keseluruhan dapat menghambat pengaruh religiusitas terhadap minat.

4. Lokasi berpengaruh signifikan terhadap minat menjadi nasabah bank syariah pada masyarakat Grobogan dengan nilai *t statistik* melebihi 1,96 yaitu 2,995 atau nilai *p-value* dibawah 0,05 yakni 0,003. Maka dapat dipahami bahwa semakin baik lokasi bank syariah bertempat maka akan mempengaruhi minat nasabah dalam menggunakan jasa layanan bank syariah. Temuan penelitian ini sejalan dengan kerangka teori *Theory of Planned Behaviour* (TPB). *Theory of Planned Behavior* (TPB) menyatakan bahwa niat individu dibentuk oleh norma-norma subjektif, dalam hal ini lingkungan sekitar.
5. *Trust* atau kepercayaan berpengaruh signifikan terhadap minat menjadi nasabah bank syariah pada masyarakat Grobogan dengan nilai *t statistik* (2,581 > 1,96) atau *p-value* (0,010 < 0,05). Maka dapat diartikan bahwa semakin tinggi kepercayaan masyarakat terhadap perbankan syariah, semakin tinggi pula minat untuk menjadi nasabah di bank syariah Grobogan. Hasil penelitian ini konsinten dengan *Theory of Planned Behavior* yang menyatakan bahwa tindakan manusia diarahkan oleh tiga jenis kepercayaan yang berbeda: kepercayaan perilaku, kepercayaan normatif, dan kepercayaan kontrol.
6. Literasi keuangan syariah tidak berpengaruh signifikan terhadap minat menjadi nasabah dengan *trust* sebagai variabel intervening, dimana nilai *t statistik* sebesar 0,801 tidak melebihi *role of thumb* nya yakni 1,96 dan nilai *p-value* sebesar 0,423 melebihi *role of thumb* nya yakni 0,05. Sehingga bisa dipahami bahwa semakin tinggi tingkat literasi keuangan syariah yang dimiliki oleh nasabah dan dibarengi dengan kepercayaan yang tinggi terhadap bank syariah belum tentu menjadi faktor utama nasabah dalam pemilihan bank syariah yang ada di

Grobogan. Hasil penelitian ini bertentangan dengan *Theory of Planned Behavior* (TPB), dimana individu yang memiliki literasi keuangan syariah yang baik saja tidak cukup, jika tidak memiliki kesadaran untuk mengimplementasikan pengetahuannya

7. Bagi hasil tidak berpengaruh signifikan terhadap minat menjadi nasabah dengan *trust* sebagai variabel intervening, dimana nilai *t statistik* sebesar 0,954 tidak melebihi *role of thumb* nya yakni 1,96 dan nilai *p-value* sebesar 0,340 melebihi *role of thumb* nya yakni 0,05. Maka bisa diartikan bahwa semakin tinggi tingkat bagi hasil yang diberikan oleh bank syariah dan dibarengi dengan kepercayaan yang tinggi terhadap bank syariah belum tentu menjadi faktor utama nasabah dalam pemilihan bank syariah yang ada di Grobogan. Hasil penelitian ini juga inkonsisten dengan *Theory of Planned Behavior* bahwa anteseden ketiga dari niat adalah tingkat kendali perilaku yang dirasakan (*Perceived behavioral control*).
8. Religiusitas berpengaruh signifikan terhadap minat menjadi nasabah bank syariah dengan *trust* sebagai mediasi, dimana nilai *t statistik* sebesar 1,981 yang sudah melebihi *role of thumb* 1,96 dan nilai *p-value* sebesar 0,048 dibawah dari *role of thumb* 0,05. Hasil tersebut dapat diartikan semakin tinggi religiusitas individu yang dibarengi dengan *trust* atau kepercayaan yang tinggi terhadap bank akan mempengaruhi individu tersebut berminat menjadi nasabah dari bank syariah di daerah Grobogan. Hasil penelitian ini sejalan dengan *Theory of Planned Behavior* (TPB) bahwa religiusitas dikategorikan sebagai bagian dari sikap terhadap perilaku yang dimiliki oleh seseorang yang beragama.
9. Lokasi berpengaruh signifikan terhadap minat menjadi nasabah bank syariah dengan *trust* sebagai mediasi, dimana nilai *t statistik* sebesar 2,055 yang sudah melebihi *role of thumb* 1,96 dan nilai *p-value* sebesar 0,040 dibawah dari *role of thumb* 0,05. Hasil tersebut dapat diartikan semakin baik lokasi bank syariah yang dibarengi dengan *trust* atau kepercayaan yang tinggi terhadap bank akan mempengaruhi individu tersebut berminat menjadi

nasabah dari bank syariah di daerah Grobogan. Hasil penelitian ini juga konsisten dengan *Theory of Planned Behavior* (TPB) bahwa salah satu faktor yang menentukan niat ialah norma subjektif yang berasal dari lingkungan sekitar. Dimana, jika seseorang mengamati bahwa banyak orang lain yang menabung di bank syariah, maka ia akan cenderung melakukan hal yang sama karena lokasi bank yang mudah dijangkau dan strategis.

B. Implikasi

1. Implikasi teoritis

Hasil pengujian secara langsung antara literasi keuangan syariah, bagi hasil dan religiusitas terhadap minat menjadi nasabah bank syariah tidak signifikan atau tidak ada pengaruh. Sedangkan pengujian secara langsung lokasi, kepercayaan/*trust* terhadap minat menjadi nasabah bank syariah signifikan atau ada pengaruh. Kemudian pengujian secara tidak langsung: *Pertama*, antara literasi keuangan syariah terhadap minat menjadi nasabah bank syariah yang dimediasi dengan *trust* tidak signifikan. Hasil penelitian ini bertolak belakang dengan *Theory of Planned Behavior* (TPB), dimana individu yang memiliki literasi keuangan syariah yang baik saja tidak cukup, jika tidak memiliki kesadaran untuk mengimplementasikan pengetahuannya. Sehingga minat untuk menjadi nasabah bank syariah juga tidak akan tumbuh jika hanya sebatas memiliki literasi yang baik tanpa adanya praktik langsung terkait pengetahuan yang dimilikinya, khususnya dalam ilmu perbankan syariah. *Kedua*, antara bagi hasil terhadap minat menjadi nasabah bank syariah yang dimediasi dengan *trust* tidak signifikan. Hasil penelitian ini inkonsisten dengan *Theory of Planned Behavior* bahwa anteseden ketiga dari niat adalah tingkat kendali perilaku yang dirasakan (*Perceived behavioral control*). Dimana, calon nasabah lebih berhati-hati dalam memutuskan minatnya menjadi nasabah bank syariah, sebab sistem bagi hasil yang ditawarkan oleh bank syariah terkadang masih ada kendala-kendala yang belum bisa diselesaikan. *Ketiga*, antara religiusitas terhadap minat menjadi nasabah bank syariah yang dimediasi dengan *trust* signifikan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan *Theory of Planned Behavior* (TPB) bahwa religiusitas dikategorikan sebagai bagian dari sikap terhadap perilaku yang dimiliki oleh seseorang yang beragama. Pada dasarnya religiusitas seseorang dapat di implementasikan dalam berbagai sikap, dalam artian sikap yang muncul dari seseorang dapat di pengaruhi oleh tingkat religiusitas yang dimilikinya. Tinggi atau rendahnya religiusitas seseorang dapat dilihat dari perbedaan orientasinya, termasuk lebih memilih bank syariah dibandingkan bank konvensional. Keempat, antara lokasi terhadap minat menjadi nasabah bank syariah yang dimediasi dengan *trust* signifikan. Hasil penelitian ini juga konsisten dengan *Theory of Planned Behavior* (TPB) bahwa perilaku atau tindakan setiap orang ditentukan oleh niat mereka. Memiliki motivasi yang dapat memengaruhi perilaku seseorang sebanding dengan tujuan ini. Salah satu faktor yang menentukan niat ialah norma subjektif yang berasal dari lingkungan sekitar. Dimana, jika seseorang mengamati bahwa banyak orang lain yang menabung di bank syariah, maka ia akan cenderung melakukan hal yang sama karena lokasi bank yang mudah dijangkau dan strategis.

2. Implikasi praktis

Hasil penelitian ini dapat digunakan oleh *stakeholders* yaitu masyarakat, pihak pengelola bank syariah, dan pemerintah. Bagi masyarakat hasil penelitian ini dapat di jadikan bahan masukan pada nasabah maupun calon nasabah bank syariah dalam memilih bank syariah yang sesuai dengan kebutuhannya. Kemudian bagi pengelola bank syariah hasil penelitian ini dapat dijadikan tambahan informasi tentang hal-hal yang mempengaruhi minat masyarakat dalam menggunakan bank syariah dalam kehidupannya. Terakhir, bagi pemerintah daerah hasil penelitian ini dapat menjadi rujukan dalam membuat kebijakan tentang bank syariah, supaya bank syariah dapat berkembang pesat dengan bank konvensional.

C. Saran

1. Bagi peneliti selanjutnya

Peneliti menyadari bahwa masih ada kekurangan dalam penelitian ini, sehingga perlu adanya masukan dan saran terhadap hasil penelitian ini. Peneliti juga menyadari bahwa adanya keterbatasan pada hasil penelitian ini, sehingga bagi peneliti mendatang dapat memberikan variabel selain yang digunakan peneliti, diantaranya: variabel kualitas layanan, kepatuhan syariah, dan keragaman produk. Ketiga variabel ini di duga dapat mempengaruhi minat masyarakat dalam memilih bank syariah.

2. Bagi masyarakat

Perlunya meningkatkan pemahaman tentang literasi keuangan syariah dan pemahaman bagi hasil dalam setiap individu masing-masing. Sehingga nantinya individu tersebut dapat mengelola keuangannya dengan benar dan tepat serta dapat mengetahui mana bank syariah yang sudah menggunakan akad bagi hasil sesuai dengan tuntunan syariat Islam.

3. Bagi pihak pengelola bank

Bank syariah perlu ikut andil dalam meningkatkan literasi keuangan syariah pada masyarakat sekitar dengan cara sosialisasi atau pada saat menawarkan produk ke masyarakat dengan tujuan masyarakat bisa memanajemen keuangannya dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Bank syariah juga perlu meningkatkan kompetensi sumber daya manusianya untuk meminimalisir risiko yang mungkin timbul dalam pembiayaan, misalnya dengan mengurangi informasi asimetris.

4. Bagi pemerintah daerah

Pemerintah sebagai regulator juga perlu mendukung dengan regulasi yang tepat untuk meningkatkan minat masyarakat terhadap bank syariah. Pemerintah juga dapat melakukan sosialisasi yang berkesinambungan mengenai bank syariah khususnya literasi keuangan syariah dan pembiayaan bagi hasil untuk memberikan pengetahuan yang lebih luas kepada masyarakat dan mencegah terjadinya hal-hal yang tidak

diinginkan seperti *side streaming*. Calon nasabah perlu didukasi untuk memahami secara jelas mengenai literasi keuangan syariah dan pembiayaan dengan prinsip *profit and loss sharing* untuk meningkatkan penggunaan bank syariah dimasyarakat.

