

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

1. Kepribadian (X1) berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank BRISyariah KCP Sudirman Palembang, yaitu diperoleh nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $6,024 > 1,984$ ). Pada uji linear untuk variabel kepribadian sebesar 0,104 berarti kontribusi pada variabel kepribadian mampu menjelaskan variabel keputusan menjadi nasabah sebesar 10,4%.
2. Kepercayaan (X2) berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank BRISyariah KCP Sudirman Palembang, yaitu diperoleh nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $2,616 > 1,984$ ). Pada uji linear untuk variabel kepercayaan sebesar 0,203 berarti kontribusi pada variabel kepercayaan mampu menjelaskan variabel keputusan menjadi nasabah sebesar 20,3%.
3. Pengetahuan (X3) berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank BRISyariah KCP Sudirman Palembang, yaitu diperoleh nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $5,738 > 1,984$ ). Pada uji linear untuk variabel pengetahuan sebesar 0,368 berarti kontribusi pada variabel pengetahuan mampu menjelaskan variabel keputusan menjadi nasabah sebesar 36,8%.
4. Kepribadian, Kepercayaan dan Pengetahuan secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah di Bank BRISyariah KCP Sudirman Palembang, yaitu diperoleh nilai  $F_{hitung} > F_{tabel}$  yaitu  $79,223 > 0,05$ , dan nilai  $R^2$  sebesar 0,703 menunjukkan besarnya

kontribusi variabel Kepribadian, Kepercayaan dan Pengetahuan mampu menjelaskan variabel keputusan menjadi nasabah.

## **B. Saran**

Dari kesimpulan di atas, maka penulis ingin memberikan beberapa saran yang mungkin dapat berguna bagi semua pihak yang berkepentingan, beberapa saran tersebut adalah sebagai berikut:

1. Bagi Bank BRISyariah KCP Sudirman Palembang hendaknya memperbanyak sosialisasi mengenai Bank BRISyariah agar pengetahuan serta pemahaman masyarakat mengenai Bank BRISyariah menjadi lebih baik dan berharap dengan dilakukannya sosialisasi tersebut masyarakat tambah yakin dan percaya dengan Bank BRISyariah sehingga bisa memutuskan untuk menjadi nasabah Bank BRISyariah KCP Sudirman Palembang.
2. Untuk peneliti selanjutnya, jumlah sampel dapat diperluas lagi agar dapat digeneralisasi dengan lingkungan yang lebih luas, serta untuk menambah dan mengembangkan variabel-variabel yang mempengaruhi keputusan menjadi nasabah.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri,(2016), *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Rajawali Pers.
- Damiati,dkk,(2017), *Perilaku Konsumen*, Depok: Rajawali Pers.
- Fahmi, Irham,(2016), *Perilaku Konsumen Teori dan Aplikasi*, Bandung: Alfabeta.
- J Setiadi, Nugroho,(2003), *Perilaku Konsumen: Perspektif Kontemporer pada Motif Tujuan dan Keinginan Konsumen*, Jakarta: Kencana.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong,(2008), *Prinsip-Prinsip Pemasaran, edisi jilid ke-12*, Erlangga.
- Peter, Paul dan Jerry C.Olson,(2010), *Perilaku Konsumen & Strategi Pemasaran*, Jakarta: Salemba Empat.
- Sangadji, Etta Mamang dan Sopiha,(2013), *perilaku konsumen: Pendekatan Praktis disertai Himpunan Jurnal Penelitian*, Yogyakarta: ANDI.
- Suryani, Tatik,(2017), *Manajemen Pemasaran Strategik Bank di Era Global:Menciptakan Nilai Unggul untuk Kepuasan Nasabah*, Jakarta: Prenadamedia Group.
- Sutisna, *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran* (Jakarta: PT Remaja Rosdakarya,2002), h. 178.

### Jurnal

- Arief Firdy Firmansyah, “Pengaruh Pengetahuan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Perbankan Syariah”, *Jurnal Ekonomi Islam*. vol.2.No.3.2019
- Eko Yulianawan, “Pengaruh Pengetahuan Konsumen Mengenai Perbankan Syariah Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada PT. Bank Syariah Cabang Bandung”, *Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil*. vol.1.No.1.2011
- Rika Yulianti,dkk, “ Pengaruh Nilai-nilai Agama, Kualitas Layanan, Promosi dan Kepercayaan terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah di Banjarmasin”, *Jurnal Wawasan Manajemen*. vol.4.No.2.2016

### **Skripsi**

Atin Yulaifah, “Pengaruh Budaya, sosial, pribadi dan psikologi terhadap keputusan nasabah dalam memilih bank syariah” Skripsi. FEB, Manajemen, UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta.

Erni Puji Astuti, “Analisis Faktor Kepribadian dan Kepercayaan Nasabah Terhadap Preferensi Memilih Produk Lembaga Keuangan Syariah” Skripsi. FEBI, Perbankan Syariah, IAIN, Salatiga.

### **Internet**

Menurut para ahli. Website [www.wikipedia/menurut-para-ahli.co.id](http://www.wikipedia/menurut-para-ahli.co.id) (diakses tanggal 20 Januari 2020)