

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian pengaruh Promosi, Lokasi, dan Gaya Hidup terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Veteran, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan diantaranya:

1. Promosi (X1) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Veteran, dengan memperoleh nilai t hitung $>$ t tabel ($4,839 > 1,98498$) dan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$.
2. Lokasi (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Veteran, dengan memperoleh nilai t hitung $>$ t tabel ($3,482 > 1,98498$) dan nilai signifikansi sebesar $0,001 < 0,05$.
3. Gaya Hidup (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Veteran, dengan memperoleh nilai t hitung $>$ t tabel ($4,096 > 1,98498$) dan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan, dan kesimpulan. Maka peneliti dapat mengemukakan beberapa saran dari hasil penelitian sebagai berikut.

1). Perusahaan

Bank Syariah Indonesia kantor cabang pembantu Palembang Veteran Sebagaimana telah diketahui mengenai hasil penelitian yang dilakukan harus mempertahankan serta meningkatkan lebih sarana-sarana promosi yang ada di Bank tersebut. Sebab, promosi merupakan sarana yang paling menarik agar mempengaruhi dan membujuk nasabah dalam mengambil sebuah keputusan serta lokasi yang dimiliki Bank Syariah Indonesia kantor cabang pembantu Palembang Veteran sangatlah tepat untuk menarik nasabah datang ke Bank dan juga harus memahami disetiap gaya hidup yang dimiliki oleh para nasabahnya dengan amat baik agar selalu terjaga keunggulan yang dimiliki Bank Syariah Indonesia kantor cabang pembantu Palembang Veteran.

2). Penelitian Selanjutnya

Bagi penelitian selanjutnya dianjurkan untuk menambah kembali variabel yang lain agar dapat mengembangkan penelitian ini, karena strategi Bank dalam mempengaruhi nasabah dalam mengambil sebuah keputusan tidak hanya melalui Promosi,

Lokasi dan Gaya hidup, sebab masih banyak variabel lain yang bisa dijadikan sebagai variabel penelitian dengan menggunakan ruang lingkup objek yang berbeda agar hasil penelitian yang diperoleh lebih bervariasi.