

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka penulis memperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel pelayanan berpengaruh positif terhadap keputusan menjadi nasabah, dilihat dari hasil uji parsial (t) yang menunjukkan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($1,862 > 1,66071$) dengan signifikansi $0,006 < 0,05$ maka hipotesis penelitian dapat dikatakan terbukti karena pelayanan berpengaruh secara parsial dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah.
2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel promosi berpengaruh positif terhadap keputusan menjadi nasabah dilihat dari hasil uji parsial (t) yang menunjukkan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($4,919 > 1,66071$) dengan signifikansi $0,000 < 0,05$ maka hipotesis penelitian dapat dikatakan terbukti karena promosi berpengaruh secara parsial dan signifikan terhadap keputusan menjadi nasabah.
3. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel pelayanan dan promosi terhadap keputusan menjadi nasabah dilihat dari uji simultan (f) yang menunjukkan nilai $f_{hitung} > f_{tabel}$ ($22,331 > 3,94$) dengan signifikansi $0,000 < 0,05$ maka hipotesis penelitian dapat dikatakan terbukti karena pelayanan dan promosi berpengaruh positif signifikan secara simultan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan, maka peneliti menyampaikan beberapa saran yaitu:

1. Dari hasil penelitian, diketahui pelayanan mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan pada keputusan menjadi nasabah di Bank BRI Syariah Palembang, oleh karena itu diharapkan agar terus dapat memberikan pelayanan yang lebih baik agar nasabah akan selalu merasa puas terhadap pelayanan yang dilakukan.
2. Dari hasil penelitian, diketahui promosi mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan pada keputusan menjadi nasabah di Bank BRI Syariah Palembang, oleh karena itu diharapkan agar terus dapat meningkatkan promosi yang lebih baik agar nasabah akan selalu merasa puas terhadap promosi yang di dapat dari perusahaan.
3. Promosi dan pelayanan yang sudah ada harus dipertahankan bahkan ditingkatkan agar dapat meningkatkan dan menciptakan keputusan nasabah untuk menabung serta menjaga komunikasi dengan nasabah yang mengedepankan kualitas pelayanan, karena pelayanan yang berkualitas akan membentuk citra positif sebuah perusahaan.
4. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat menganalisis variable-variabel lainnya yang mempengaruhi keputusan menjadi nasabah. Oleh karena itu, perlu dikembangkannya pembahasan dan penelitian lebih lanjut untuk kesempurnaan penelitian yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku:

- Asnawi, Nur. 2017. *Pemasaran Syariah*. Depok: PT. RajaGrafindo Persada.
- Gunawan, Imam. 2016. *Pengantar Statistika Inferensial*. Malang : PT RajaGrafindo Persada.
- Hendryadi, Suryani. 2014. *Metode Kuantitatif Teori dan Aplikasi pada penelitian Bidang Manajemen dan Ekonomi Islam*. Jakarta : Prenamedia Group.
- Kesumawati, Nila. 2017. *Pengantar Statistika Penelitian*. Depok : RajaGrafindo Persada.
- Saipuddin, Asep. 2009. *Statistika Dasar*. Jakarta : PT Grasindo.
- Siregar, Sofyan. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif Perhitungan Manual&SPSS*. Jakarta : Kencana.
- Somad, Rismi dan Donni Juni Priansa. 2014. *Manajemen Komunikasi Mengembangkan Bisnis Berorientasi Pelanggan*. Bandung : ALFABETA,cv.
- Sujarweni, V. Wiratna. 2015. *SPSS Untuk Penelitian*. Yogyakarta : Pustaka Baru Press.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Manajemen*. Bandung : Alfabeta.
- Sugiyono. 2004. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung : Alfabeta.
- Sunyono, Danang. 2014. *Perilaku Konsumen Teori, Kuesioner, alat, dan analisis data*. Yogyakarta : CAPS.

Sumber Jurnal :

- Aflili, Herid Apner dan Olivia Walangitan. 2016. *Pengaruh Promosi Terhadap Keputusan Menabung Nasabah*.

Amamanah, Dita dan Stephany P. Pelawi. 2015. *Pengaruh Promosi Penjualan (Sales Promotion) dan Belanja Hedonis (Hedonic Shopping) Terhadap Impulsive Buying Produk Matahari Plaza Medan Fair*. Jurnal Quanomic, Vol. 3 No. 2.

Daulay, Raihanah. *Pengaruh Kualitas Pelayanan dan bagi Hasil terhadap Keputusan Menabung Nasabah pada Bank Mandiri Syariah di Kota Medan*. Naskah Publikasi.

Ernawati, Tatik. 2015. *Pengaruh Produk, Pelayanan, Promosi, Lokasi dan Bagi Hasil Terhadap Keputusan Masyarakat Memilih Bank Syariah*. Surakarta. Naskah Publikasi Universitas Muhammadiyah.

Hapsari, Trisera Renny, dkk. *Pengaruh Kualitas Produk dan Bagi hasil Terhadap Keputusan Nasabah dalam Menabung pada Bank Muamalat Indonesia*. Naskah Publikasi Universitas Diponegoro.

Maisur dan Muhammad Arfan. 2015. *Pengaruh Prinsip Bagi Hasil, Tingkat Pendapatan, Religiusitas dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Menabung Nasabah Pada Bank Syariah di Banda Aceh*. Jurnal Magister Vol. 4 No. 2.

Muhammad Aris Sulistyono. 2016. *Pengaruh Pengetahuan, Religiusitas, Promosi dan Tingkat Pendapatan Konsumen Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Bank Syariah*.

Putra, Erik Rif'ad hendra dan Ade Sofyan Mulazid. 2018. *Pengaruh Lokasi, Bagi Hasil dan promosi Terhadap Proses Keputusan Nasabah Menabung di PT. Panin Dubai Syariah Bank*. Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam, Vol. 3 No. 1.

Rosita, Rahmi. 2015. *Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah BNI, BRI, Bank Mandiri dan BCA di Bekasi*. Jurnal widya Ekonomika Vol.1 No. 1.

Siregar, Budi Gautama. 2018. *Pengaruh Produk dan Promosi Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Tabungan Marhamah pada PT. Bank Sumut Cabang Syariah Padangsidempuan*. Jurnal Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial Keislaman Vol. 04 No. 1.

Subagja, Nugroho. 2018. *Pengaruh Kualitas Layanan dan Citra Perusahaan Terhadap Kepuasan Nasabah PT. Bank Perkreditan Rakyat GraciaMandiri, Bekasi Timur* ISSN: 2338 - 4794 ,Vol.6. No. 1.

Tyas, Rizqa Ramadhananing dan Ari Setiawan. 2012. *Pengaruh Lokasi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Nasabah untuk Menabung di BMT Sumber Mulia Tuntang*. Jurnal Muqtasid.

Yulianti, Rika dan Marijati Sangen. 2016. *Pengaruh Nilai-Nilai Agama, Kualitas Layanan, Promosi, dan Kepercayaan Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah bank Syariah di Banjarmasin*. Jurnal Wawasan Manajemen Vol. 4 No. 2 .

Zuhirsyan, Muhammad dan Nurlinda. 2018. *Pengaruh Religiusitas dan Persepsi Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Bank Syariah*. Jurnal Al-Amwal, Vol.10 No.1.

Sumber Skripsi :

Maulana, Adam. 2017. *"Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Pengambilan Keputusan Nasabah BPR Hasamitra Makassar"*. Makassar. Skripsi. Universitas Hasanuddin.

Sumber Website :

<http://commeta.co.id/manfaat-melakukan-promosi-pada-bisnis/>

<https://www.spssindonesia.com/2014/01/uji-reliabilitas-alpha-spaa.html?m=1>

<http://www.spssstatistik.com/uji-linieritas-dengan-spss-statistik/>

<https://www.spssindonesia.com/2014/02/uji-heterokedastisitas-glejser-spss.html?m=1>