

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dalam pembahasan masalah yang berkaitan dengan kualitas pelayanan, promosi dan lokasi memiliki pengaruh secara simultan atau bersama-sama terhadap minat nasabah pada produk TabunganKu iB Bank Jatim Syariah Kediri, maka diperoleh kesimpulan hasil penelitian sebagai berikut:

1. Kualitas Pelayanan yang didasari dengan indikator berwujud (*tangible*), kehandalan (*reability*) dan ketanggapan (*responsitiviness*), jaminan dan kepastian (*assurance*) serta empati (*emphaty*) berpengaruh signifikan dan positif terhadap minat nasabah. Berdasarkan hasil uji t diperoleh nilai $t_{hitung} (2.366) > t_{tabel} (1.984)$, jadi dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara X1 terhadap Y. semakin baik kualitas pelayanan yang diberikan Bank Jatim Syariah Kediri kepada nasabah, maka semakin banyak nasabah yang berminat mentimban uangnya di Bank Jatim Syariah Kediri.
2. Promosi yang didasari dengan indikator yaitu periklanan (*advertising*), promosi penjualan (*sales promotion*), Publisitas (*publicity*), dan promosi melalui penjualan pribadi (*personal selling*) berpengaruh dengan signifikan dan positif terhadap minat nasabah pada produk

TabunganKu iB Bank Jatim Syariah Kediri. Berdasarkan hasil uji t diperoleh hasil nilai $t_{hitung} (2.816) > t_{tabel} (1.984)$, jadi dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara X2 terhadap Y. Dalam kegiatan ini setiap lembaga perbankan berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya baik secara langsung maupun tidak langsung. Dengan adanya promosi yang baik dan menarik juga bisa membuat nasabah berminat untuk menyimpan uangnya di Bank Jatim Syariah Kediri

3. Lokasi yang di dasari dengan indikator akses lokasi, visibilitas, tempat parkir yang luas dan lalu lintas (*traffic*) berpengaruh dengan signifikan dan positif dengan minat nasabah pada produk TabunganKu iB Bank Jatim Syariah Kediri. Berdasarkan hasil uji t diperoleh hasil nilai $t_{hitung} (2.965) > t_{tabel} (1.984)$, jadi dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara X3 terhadap Y. Semakin baik atau strategis lokasi yang dipilih maka akan semakin banyak pula masyarakat yang berminat menjadi nasabah di Bank Jatim Syariah Kediri.
4. Kualitas pelayanan, promosi dan lokasi secara simultan atau bersama-sama berpengaruh dengan signifikan dan positif terhadap minat nasabah pada produk TabunganKu iB Bank Jatim Syariah Kediri. Berdasarkan hasil uji f secara simultan diperoleh hasil $f_{hitung} (11.456) > f_{tabel} (2.70)$. Hal ini berarti bahwa variabel independen (Kualitas Pelayanan, Promosi dan Lokasi) secara simultan atau bersama-sama terdapat pengaruh yang signifikan terhadap minat nasabah pada produk TabunganKu iB Bank

Jatim Syariah Kediri Semakin baik kualitas pelayanan, promosi yang menarik dan lokasi yang strategis maka semakin tinggi pula minat nasabah pada produk TabunganKu iB Bank Jatim Syariah Kediri.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari penelitian diatas, maka penulis memberikan saran yaitu sebagai berikut:

1. Bagi Akademisi

Penelitian ini dapat dijadikan acuan dan bahan referensi untuk penelitian yang akan datang selain dari jurnal dan buku, khususnya di Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Tulungagung.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini dapat dijadikan pertimbangan bagi Bank Jatim Syariah Kediri untuk meningkatkan minat nasabah. Sebaiknya pihak Bank lebih meningkatkan kualitas pelayanan dalam layanan CS kepada nasabah dengan memberikan penjelasan yang pelan dan mudah dimengerti oleh nasabah agar tercapai kepuasan nasabah dan dapat menciptakan citra baik dengan demikian Bank Jatim Syariah Kediri lebih diminati oleh banyak nasabah. Sedangkan pada variabel promosi pihak Bank bisa meningkatkan bauran promosi dengan menyebarkan brosur atau melakukan promosi melalui media elektronik (TV, Radio dll) sehingga dapat mendorong minat nasabah terhadap produk dan jasa di Bank Jatim Syariah Kediri.

3. Bagi Peneliti yang Akan Datang

Bagi peneliti yang akan datang hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan untuk menambah wawasan atau pengetahuan, serta peneliti yang mempunyai variabel yang sama diharapkan dapat memperdalam lagi penelitian dengan variabel kualitas pelayanan, promosi dan lokasi agar memberikan dampak yang semakin luas. Sebaiknya dengan menambah variabel lain yang mempengaruhi minat nasabah pada produk TabunganKu iB Bank Jatim Syariah Kediri.