

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian tentang “Pengaruh *Personal Selling*, Bagi Hasil, dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan nasabah dalam menabung di Bank Syariah Indonesia KCP Lamongan Pasar Babat” dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. *Personal Selling* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan nasabah dalam menabung di Bank Syariah Indonesia KCP Lamongan Pasar Babat.

Artinya semakin baik dan berkopetennya para karyawan maka semakin banyak juga peluang masyarakat yang memilih menabung di Bank Syariah Indonesia KCP Lamongan Pasar Babat.

2. Bagi Hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan nasabah dalam menabung di Bank Syariah Indonesia KCP Lamongan Pasar Babat.

Artinya semakin baik dan transparansi dari kedua belah pihak maka akan menjadikan kepercayaan dari kedua belah pihak yang nantinya bisa membuat nasabah puas sehingga semakin besar peluang nasabah yang loyal pada Bank Syariah Indonesia KCP Lamongan Pasar Babat.

3. Kualitas Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap terhadap Keputusan nasabah dalam menabung di Bank Syariah Indonesia KCP Lamongan Pasar Babat.

Artinya baik atau buruknya kualitas pelayanan terhadap nasabah dapat meningkatkan loyalitas dari nasabah dengan kualitas pelayanan yang baik dan ramah akan meningkatkan peluang yang besar bagi Bank Syariah Indonesia KCP Lamongan Pasar Babat.

4. *Personal Selling*, Bagi Hasil, Kualitas Pelayanan secara simultan (bersama-sama) berpengaruh positif dan signifikan terhadap terhadap Keputusan nasabah dalam menabung di Bank Syariah Indonesia KCP Lamongan Pasar Babat.

Artinya jika dari ketiga variable tersebut sudah terbentuk dengan baik maka cita perusahaan akan di kenal baik dimata masyarakat.

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka selanjutnya peneliti akan menyampaikan saran dengan tujuan untuk memberikan manfaat bagi pihak-pihak terkait dari penelitian ini. Adapun saran-saran yang dapat peneliti sampaikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Bank Syariah Indonesia KCP Lamongan Pasar Babat.

Dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat bagi pihak Bank Syariah Indonesia KCP Lamongan Pasar Babat. sebagai bahan

evaluasi dan pertimbangan dalam upaya meningkatkan kualitasnya dalam menjangkau nasabah dan juga memberikan pelayanan yang baik terhadap nasabah dan calon nasabah dengan cara menambah kenyamanan dan mengoptimalkan pelayanan kepada nasabah, pihak bank perlu memperhatikan sistem pelayanan seperti fasilitas. mengembangkan fasilitas dapat menunjukkan kepada masyarakat luas bahwa bank semakin maju dan mampu berkompetisi dengan lembaga-lembaga keuangan lainnya. Dan dapat memberikan kepuasan tersendiri bagi para nasabah sehingga memunculkan atau menumpuk rasa kepuasan, nyaman untuk menabung ataupun melakukan transaksi-transaksi lainnya di lembaga tersebut.

## 2. Bagi pihak Akademis

Dalam penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan tambahan keilmuan di bidang ekonomi syariah yang berkaitan dengan pengaruh *personal selling*, bagi hasil dan kualitas pelayanan terhadap keputusan menabung. tetapi bagi pihak akademisi masih banyak kekurangan dalam hal teori-teori maupun kajian yang digunakan dalam mendukung penelitian ini, sehingga perlu adanya penelitian lanjutan supaya hasil yang diberikan bisa sesuai dengan kondisi yang sesungguhnya.

## 3. Bagi peneliti yang akan datang

Dari penelitian ini diharapkan mampu memberi manfaat sebagai bahan pertimbangan untuk dikembangkan lebih lanjut, serta dapat

memberikan referensi bagi peneliti selanjutnya dengan menggunakan variabel yang lain yang memiliki implikasi langsung terhadap keputusan nasabah menabung di Bank Syariah Indonesia KCP Lamongan Pasar Babat.